

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA**

ANDRESA LOURENÇO DA SILVA

**EDIFÍCIOS DE ALTO PADRÃO E AS ESTRATÉGIAS DE VENDA DOS AGENTES
IMOBILIÁRIOS. UM ESTUDO DE CASOS: *ECOVILLE* (CURITIBA-PR) E GLEBA
PALHANO (LONDRINA-PR)**

**MARINGÁ - PR
2014**

ANDRESA LOURENÇO DA SILVA

**EDIFÍCIOS DE ALTO PADRÃO E AS ESTRATÉGIAS DE VENDA DOS AGENTES
IMOBILIÁRIOS. UM ESTUDO DE CASOS: *ECOVILLE* (CURITIBA-PR) E GLEBA
PALHANO (LONDRINA-PR)**

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia, Centro de Ciências Humanas Letras e Artes da Universidade Estadual de Maringá, como requisito para obtenção do título de Doutor em Geografia, área de concentração: Análise Regional e Ambiental, linha de pesquisa Produção do Espaço e Dinâmicas Territoriais.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Márcia Siqueira de Carvalho

**MARINGÁ - PR
2014**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Biblioteca Central - UEM, Maringá, PR, Brasil)

S586e Silva, Andresa Lourenço da
Edifícios de alto padrão e as estratégias de
venda dos agentes imobiliários : um estudo de casos
: Ecoville (Curitiba-PR) e Gleba Palhano (Londrina-
PR) / Andresa Lourenço da Silva. -- Maringá, 2014.
376 f. : il. color., figs., tabs., mapas

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Márcia Siqueira de
Carvalho.

Tese (doutorado) - Universidade Estadual de
Maringá, Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes,
Programa de Pós-Graduação em Geografia, 2014.

1. Verticalização - Gleba Palhano - Londrina
(PR). 2. Verticalização - Ecoville - Curitiba (PR).
3. Mercado imobiliário. 4. Edifícios de alto padrão.
5. Geografia urbana. I. Carvalho, Márcia Siqueira
de, orient. II. Universidade Estadual de Maringá.
Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes. Programa
de Pós-Graduação em Geografia. III. Título.

CDD 22.ed. 910.1732

EDIFÍCIOS DE ALTO PADRÃO E AS ESTRATÉGIAS DE VENDA DOS AGENTES
IMOBILIÁRIOS. UM ESTUDO DE CASOS: ECOVILLE (CURITIBA-PR) E GLEBA
PALHANO (LONDRINA-PR)”.

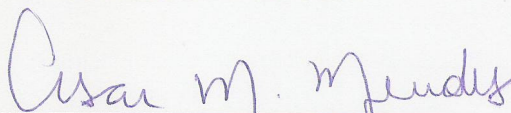
Tese de Doutorado apresentada a Universidade Estadual de
Maringá, para obtenção do grau de Doutor em Geografia,
área de concentração: Análise Regional e Ambiental, linha
de pesquisa Produção do Espaço e Dinâmicas Territoriais.

Aprovada em 07 de maio de 2014.

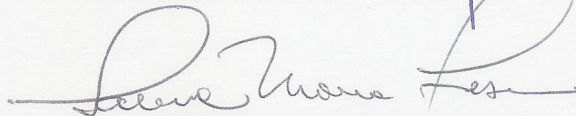
BANCA EXAMINADORA



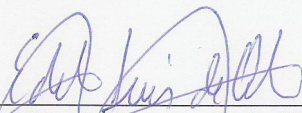
Prof.^a. Dr.^a. Márcia Siqueira de Carvalho
Orientador – PGE/UEM



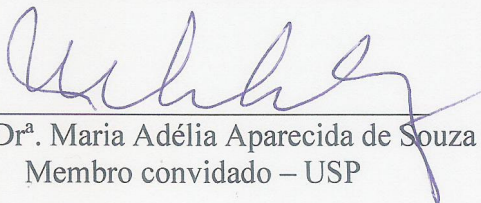
Prof. Dr. César Miranda Mendes
Membro convidado – PGE/UEM



Prof.^a. Dr.^a. Tânia Maria Fresca
Membro convidado – UEL



Prof. Dr. Edilson Luís de Oliveira
Membro convidado – UEL



Prof.^a. Dr.^a. Maria Adélia Aparecida de Souza
Membro convidado – USP

*Dedico este trabalho à minha mãe pelo amor e incentivo,
ao meu amado Fernando pelo apoio irrestrito e a Deus
pela fé, coragem e inspiração.*

AGRADECIMENTOS

É extensa a lista de pessoas e instituições que contribuíram para a conclusão desta pesquisa. Dentre elas inicio agradecendo aos meus familiares pelo apoio, compreensão e carinho, em especial a minha mãe, pelo amor incondicional e pelas palavras de encorajamento nos momentos difíceis que antecederam a conclusão deste trabalho.

Ao meu marido Fernando, pelas sugestões no decorrer do trabalho, pela participação nas atividades de campo e pelas palavras de incentivo.

Agradeço de modo muito particular à Prof.^a Dr.^a Márcia Siqueira de Carvalho pelo incentivo, autonomia e confiança depositada em mim e pelas inúmeras discussões que contribuíram para o direcionamento deste trabalho.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) que me concedeu auxílio financeiro sob a forma de bolsa.

Aos professores, alunos e funcionários do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual de Maringá.

Às diversas instituições que cederam dados e informações sem as quais o trabalho não se viabilizaria, com destaque ao Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Londrina (Setor de Geoprocessamento) pela elaboração dos mapas. Ao Gerente do Setor de Cadastro da Secretaria de Obras da Prefeitura Municipal de Londrina pela disponibilidade de informações. Ao Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba e a Assessoria de Imprensa da Associação dos Dirigentes e Empresários do Mercado Imobiliário de Curitiba.

Agradeço ao jornalista Rafael Montagnini e a 4Ideias Comunicação pela ajuda valiosa na aproximação e contato com os moradores e síndicos da Gleba Palhano.

A amiga Léia Veiga pelo carinho e amizade, por sempre me incentivar e por compartilhar comigo as preocupações sobre a tese. Estendo o agradecimento ao amigo Alan Alievi pelo geoprocessamento dos dados e elaboração dos mapas.

“O intelectual existe para criar o desconforto, é o seu papel. E ele tem que ser forte o bastante sozinho para continuar a exercer esse papel. Não há nenhum país mais necessitado de verdadeiros intelectuais, no sentido que dei a esta palavra, do que o Brasil” (Milton Santos - Entrevista ao Programa Roda Viva, 1997).

RESUMO

Nesta tese foi analisada a produção do espaço urbano a partir dos condomínios verticais de alto padrão, especificamente no *Ecoville* em (Curitiba-PR) e na Gleba Palhano em (Londrina-PR), na última década (2001-2011). O termo “alto padrão” foi definido a partir de três elementos determinantes tais como: localização, padrão de construção e o “estilo clube”. Entretanto, outras qualidades de modo secundário também servem para defini-lo. A tese que se defende é de que em ambos os “bairros”, os edifícios de alto padrão resultaram de processos nos quais se encontram algumas características semelhantes na configuração espacial, como o mercado consumidor e as construtoras e incorporadoras. Os elementos de diferenciação dizem respeito ao tamanho da área privativa dos apartamentos, o tamanho dos terrenos, os preços dos apartamentos e as construtoras e incorporadoras que são de capital aberto e capital fechado. A metodologia adotada foi à pesquisa qualitativa de natureza exploratória (com estudo de casos), que envolveu levantamento bibliográfico e documental, leituras, análise crítica das obras selecionadas para estudo e entrevistas semiestruturadas com moradores dos edifícios em Curitiba e Londrina. Assim, conclui-se que os edifícios de alto padrão no *Ecoville* e na Gleba Palhano estão inseridos em realidades urbanas e sociais distintas, mas apresentam algumas semelhanças e aproximações nos modelos de moradia para o grupo de alto poder aquisitivo.

Palavras-chave: Edifícios de Alto Padrão. *Ecoville*. Gleba Palhano. Curitiba. Londrina.

ABSTRACT

In this thesis was analyzed the production of urban space from the high standard vertical condominiums, specifically in Ecoville (Curitiba-PR) and Gleba Palhano (Londrina-PR) in the last decade (2001-2011). The term "high standard" was defined from three determinant elements such as location, standard of construction and "club style". However, other qualities, secondarily, also serve to define it. The thesis argues that in both "neighborhoods", the high standard buildings resulted from processes in which are found some similar features in the spatial configuration, as the consumer market and the builders and developers. The distinguishing features relate to the size of the private area of the apartment, the size of the terrains, the prices of apartments and builders and developers that are both publicly held as privately held. The adopted methodology was qualitative exploratory research (with case studies), that involved bibliographic and documental survey, readings, critical analysis of selected works for study and semi-structured interviews with residents of the buildings in Curitiba and Londrina. Thus, it is concluded that the high standard buildings in Ecoville and Gleba Palhano are inserted in different urban and social realities, but they have some similarities and approaches in the models of habitation for the group with high purchasing power.

Key-words: High Standard Buildings, *Ecoville*. Gleba Palhano. Curitiba. Londrina.

LISTA DE QUADROS

QUADRO 01 -	Estudos e Pesquisas sobre a Verticalização no Brasil.....	58
QUADRO 02 -	Dimensões de Análise da Verticalização, Ponta Grossa (PR).....	61
QUADRO 03 -	Abordagens e Características da Verticalização nas Cidades Brasileiras.....	62
QUADRO 04 -	Diferentes Tipos de Operações Imobiliárias Segundo a Origem do Capital.....	81
QUADRO 05 -	Principais Extravagâncias das Mansões Suspensas em São Paulo.....	111
QUADRO 06 -	Nome dos Edifícios Residenciais de São Paulo Associados aos Conceitos.....	120
QUADRO 07 -	Delimitação dos Bairros de Curitiba (PR).....	148
QUADRO 08 -	Delimitação dos Bairros de Londrina (PR).....	151
QUADRO 09 -	Particularidades do Zoneamento na Zona Sul em Londrina (PR).....	185

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01 -	Organograma Teórico-Metodológico.....	29
FIGURA 02 -	A Atuação do Capital Incorporador.....	65
FIGURA 03 -	As Funções de uma Operação Imobiliária.....	67
FIGURA 04 -	Atividades Exercidas pelo Promotor Imobiliário.....	68
FIGURA 05 -	As Funções na Produção Imobiliária.....	69
FIGURA 06 -	Sistema de Incorporação Imobiliária.....	70
FIGURA 07 -	Sistema de Incorporação Imobiliária e as Relações com Outros Agentes.....	71
FIGURA 08 -	Processo de Produção de Moradia.....	72
FIGURA 09 -	Imagens da área de lazer do <i>Authentique Residencial</i> , Gleba Palhano, Londrina (PR)....	127
FIGURA 10 -	Verticalização na Gleba Palhano, Londrina (PR).....	175
FIGURA 11 -	Verticalização na Gleba Palhano, Londrina (PR).....	176
FIGURA 12 -	Detalhes da Praça Pé Vermelho, Gleba Palhano, Londrina (PR).....	194
FIGURA 13 -	Verticalização no <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	232
FIGURA 14 -	Verticalização no <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	233
FIGURA 15 -	Imóveis a Venda em Curitiba: Regiões e Segmentos do Mercado Imobiliário.....	250
FIGURA 16 -	<i>Ecoville</i> e os Bairros Vizinhos, Curitiba (PR).....	258
FIGURA 17 -	Edifício Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR).....	291
FIGURA 18 -	Perspectiva da Fachada do Edifício <i>Auguste Rodin</i> , Gleba Palhano, Londrina (PR).....	295
FIGURA 19 -	Ilustração Artística da Planta Adão, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR).....	299
FIGURA 20 -	Ilustração Artística da Planta Balzac, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)....	300
FIGURA 21 -	Ilustração Artística da Planta O Beijo, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)...	301
FIGURA 22 -	Ilustração Artística da Planta O Pensador, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina.....	302
FIGURA 23 -	Ilustração Artística da Planta Eva, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR).....	303
FIGURA 24 -	Fotomontagens dos Ambientes da Área de Lazer do Auguste Rodin.....	305
FIGURA 25 -	Edifício Poty Lazzarotto, <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	313
FIGURA 26 -	Ilustração Artística da Planta Guairá, Poty Lazzarotto, <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	318
FIGURA 27 -	Ilustração Artística da Planta Mercês, Poty Lazzarotto, <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	319
FIGURA 28 -	Ilustração Artística da Planta Aeroporto, Poty Lazzarotto, <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	320
FIGURA 29 -	Ilustração Artística da Planta Museu, Poty Lazzarotto, <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	321
FIGURA 30 -	Ilustração Artística da Planta Vitral, Poty Lazzarotto, <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	322
FIGURA 31 -	Planta do térreo e da área de lazer do Edifício Poty Lazzarotto, Curitiba (PR).....	324

LISTA DE MAPAS

MAPA 01 - Regionais e Bairros da cidade de Curitiba (PR).....	146
MAPA 02 - Bairros e Regiões da Cidade de Londrina (PR).....	150
MAPA 03 - Localização da Gleba Palhano, Londrina (PR).....	154
MAPA 04 - Glebas da Cidade de Londrina (PR).....	156
MAPA 05 - Implantação de Loteamentos na Cidade de Londrina (PR).....	167
MAPA 06 - Localização dos Edifícios na Gleba Palhano, Londrina (PR).....	173
MAPA 07 - Localização das Construtoras na Gleba Palhano, Londrina (PR).....	178
MAPA 08 - Zoneamento do Município de Londrina, 1998.....	186
MAPA 09 - Proposta do Zoneamento do Município de Londrina, 2010.....	188
MAPA 10 - Hipsometria da Gleba Palhano, Londrina (PR).....	197
MAPA 11 - Condomínios Residenciais que Compõe a Gleba Palhano Segundo o ConGP.....	205
MAPA 12 - Localização do <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	215
MAPA 13 - Mapa das Vias Conectoras, <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	220
MAPA 14 - Localização dos edifícios no <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	230
MAPA 15 - Localização das Construtoras no <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	236
MAPA 16 - Curitiba, divisão por setores.....	244
MAPA 17 - Distribuição Espacial dos Edifícios da Plaenge na Gleba Palhano, Londrina (PR).....	283
MAPA 18 - Distribuição Espacial dos Edifícios da Plaenge no <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	285

LISTA DE TABELAS

TABELA 01 -	Edifícios Construídos na Gleba Palhano, Londrina (PR): 2001 a 2011.....	170
TABELA 02 -	Projetos Imobiliários Verticais Aprovados em Londrina: 2002 a 2012.....	180
TABELA 03 -	Projetos Imobiliários Residenciais Verticais por m ² Aprovados - Londrina: 2002 a 2012...	181
TABELA 04 -	Parâmetros de ocupação do solo na cidade de Londrina (PR).....	184
TABELA 05 -	Condomínios Residenciais que Compõe a Gleba Palhano/ConGP: 1980-2012.....	202
TABELA 06 -	Parâmetro de Uso e Ocupação do Solo - Setor Especial Nova Curitiba (Conectora 5).....	225
TABELA 07 -	Edifícios Construídos no <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR): 2001 a 2011.....	227
TABELA 08 -	Lançamentos Imobiliários Residenciais Verticais em Curitiba: 2001-2011.....	238
TABELA 09 -	Número de Unidades Lançadas Empreendimentos Verticais em Curitiba: 2003 a 2011.....	240
TABELA 10 -	Oferta Lançada por Bairro e Estoque por Bairro, Curitiba, 2011.....	242
TABELA 11 -	Unidades Residenciais Liberadas e Concluídas por Bairro: 2003 a 2011.....	246
TABELA 12 -	Região <i>Ecoville</i> Champagnat: Empreendimento, Oferta e Estoque por Tipologia, 2011.....	248
TABELA 13	Empreendimentos Lançados por Padrão e Valores Região <i>Ecoville</i> Champagnat, 2011.....	249
TABELA 14	Preços e Metragens da Região <i>Ecoville</i> Champagnat, 2011.....	252
TABELA 15	Preços e Metragens de Curitiba, 2011.....	252
TABELA 16	Renda Familiar por Bairros em Reais, 2010.....	253
TABELA 17	Edifícios Construídos pela Plaenge na Gleba Palhano, Londrina: 2001 a 2011.....	281
TABELA 18	Edifícios Construídos pela Plaenge no <i>Ecoville</i> , Curitiba: 2006 a 2011.....	284

LISTA DE SIGLAS

ADEMI - PR - Associação dos Dirigentes das Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná

BNH – Banco Nacional da Habitação

BRAIN - Bureau de Inteligência Corporativa

CENU - Centro Empresarial Nações Unidas

CIC – Cidade Industrial de Curitiba

CODEPAR - Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná

COHAB-LD – Companhia de Habitação de Londrina

CONGP - Conselho de Condomínios da Gleba Palhano

CONSEG – Conselho Comunitário de Segurança

CVCO- Certificado de Vistoria de Conclusão de Obras

EMBRAESP - Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio de São Paulo

FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

FIEP- Federação das Indústrias do Estado do Paraná

IAPAR – Instituto Agrônômico do Paraná

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IMOBISUL - Associação para o Desenvolvimento Imobiliário do Sul do Brasil

INESPAR - Instituto Paranaense de Pesquisa e Desenvolvimento do Mercado Imobiliário e Condominial

INOCOOP-PR – Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais do Paraná

INSTITUTO BRIDI - Empresa com sede em Curitiba atua nas atividades de Pesquisa de Mercado e Opinião

IPARDES- Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

IPPUC - Instituto de Pesquisa e Planejamento de Curitiba

IPPUL – Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Londrina

IPTU - Imposto sobre a propriedade predial e territorial urbana

ITC- Inteligência Empresarial da Construção

PDPML – Plano Diretor Participativo do Município de Londrina

PIB – Produto Interno Bruto

PMCMV- Programa Minha Casa Minha Vida

PML – Prefeitura Municipal de Londrina

RMC - Região Metropolitana de Curitiba

SFH – Sistema Financeiro de Habitação

SFI – Sistema de Financiamento Imobiliário

SECOVI-PR - Sindicato da Habitação e Condomínio do Paraná - PR

SINDUSCON-PR - Sindicato da Indústria da Construção Civil – PR

VG - Valor Geral de Venda

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	17
1. A VERTICALIZAÇÃO NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO	34
1.1 A Produção do Espaço.....	35
1.2 Agentes Produtores do Espaço Urbano.....	37
1.2.1 Segregação Sócio-Espacial.....	41
1.2.2 Uso do Solo Urbano.....	43
1.3 Aspectos Conceituais Sobre a Verticalização.....	47
1.3.1 A Definição da Verticalização.....	47
1.3.2 A Gênese da Verticalização.....	50
1.3.3 A Verticalização no Brasil.....	53
1.3.4 Pressupostos Teóricos Metodológicos.....	57
1.4 O Incorporador e a Promoção Imobiliária.....	63
1.4.1 A Promoção Imobiliária.....	66
1.4.2 A Localização Como Estratégia.....	73
1.4.3 A Natureza Como Apelo.....	74
1.4.4 A Exploração dos Medos Urbanos.....	76
1.4.5 Financiamento de Uma Operação Imobiliária.....	80
2 ALTO PADRÃO: O QUE ISSO SIGNIFICA E DETERMINA?	87
2.1 Significados do “Alto Padrão” Para o Mercado Imobiliário.....	89
2.2 Uma Leitura do Mercado Imobiliário de Alto Padrão.....	109
2.3 A definição de “Alto Padrão”.....	121
3 ECOVILLE E GLEBA PALHANO: SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS	131
3.1 O Bairro Como Elemento de Análise.....	132
3.1.1 Conceituação Institucional Versus Conceituação Popular.....	144
3.2 A Verticalização na Gleba Palhano, Londrina (PR).....	153
3.2.1 Breves Considerações Sobre o Zoneamento de Londrina.....	182
3.2.2 Gleba Palhano Um “Bairro” Inventado Pelas Construtoras?	191
3.3 A Verticalização no <i>Ecoville</i> , Curitiba (PR).....	213
3.3.1 O “Bairro” <i>Ecoville</i>	256
3.4 A Incorporadora e a Produção dos Edifícios.....	269
3.4.1 Características dos Edifícios da Plaenge no <i>Ecoville</i> e na Gleba Palhano.....	280
4 ESTUDO DE CASOS	288
4.1 Condomínio Auguste Rodin - Gleba Palhano.....	291
4.1.1 Análise dos Resultados da Pesquisa.....	307
4.2 Condomínio Poty Lazzarotto - <i>Ecoville</i>	313
4.2.1 Análise dos Resultados da Pesquisa.....	325
4.3 Auguste Rodin e Poty Lazzarotto: Semelhanças e Diferenças.....	327
CONSIDERAÇÕES FINAIS	332

REFERÊNCIAS.....	339
GLOSSÁRIO.....	363
ANEXOS.....	370

INTRODUÇÃO

A presente pesquisa objetivou analisar a produção do espaço urbano a partir dos edifícios¹ residenciais de alto padrão, no *Ecoville* em (Curitiba-PR) e na Gleba Palhano em (Londrina-PR), na última década (2001-2011).

A cidade de Londrina ocupa uma posição estratégica em termos geoeconômicos, e constitui-se em centro de referência regional. Com quase 80 anos de existência desde a criação oficial em 1934 e com 506.701 habitantes (IBGE, 2010) cresceu de forma acelerada, apresentando uma série de características que influenciaram decisivamente na sua conformação urbana e, conseqüentemente, na sua paisagem arquitetônica. Londrina apresenta-se como a cidade mais importante do norte do Paraná, tanto por seu número de habitantes, como por sua importância econômica, com destaque para a variedade de prestação de serviços, que envolve a maior geração de empregos.

O processo de verticalização em Londrina tem algumas particularidades. A cidade é verticalizada e muito adensada não apenas na área central, mas em outros bairros da cidade, e como exemplo mais recente, a Gleba Palhano. Os números da produção de edifícios em Londrina se aproximam das realidades dos grandes centros urbanos e capitais do Brasil.

Em entrevista ao Jornal de Londrina de (23/03/2010) o Presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Norte do Paraná (SINDUSCON-NORTE/PR) afirmou que o ritmo de construção na Gleba Palhano foi superior ao crescimento da cidade:

[...] a região partiu do zero e hoje está na faixa (de crescimento) anual de 8% a 9%. A média de Londrina está na faixa dos 6%, que ainda é acima dos índices nacionais. Isso se justifica, por ser uma área nova, com grandes espaços vazios para serem explorados. O centro da cidade não dispõe mais de espaços do tamanho que podem ser encontrados na Gleba Palhano (ELORZA, 2010, não paginado).

De acordo com o levantamento feito pela BRAIN Consultoria a pedido do SEBRAE/PR e SINDUSCON/NORTE (2008), Londrina é a 6ª cidade brasileira em número absoluto de edifícios acima de 12 pavimentos. Porém, se a correlação for feita entre número de prédios e número de habitantes, a cidade aparece ainda melhor posicionada, a 3ª do Brasil, atrás somente de Balneário Camboriú (SC) e de Vitória (ES), e a 12ª cidade no mundo em número de prédios por habitantes.

¹ No contexto desta pesquisa considera-se edifício vertical a construção que dispõe de 4 pavimentos ou mais. Essa definição é adotada nas pesquisas de Mendes (1992) e Somekh (1997) e também por algumas legislações municipais.

O estudo apontou a existência de 412 edifícios acima de 12 pavimentos na cidade. Contudo, se computados o número das construções com menos pavimentos, a quantidade de prédios ultrapassa mil. Dados do Sindicato da Habitação e Condomínios do Paraná (SECOVI-PR), regional Londrina apontam a existência de 1.486 edifícios² na cidade, entre residenciais e comerciais, referentes ao ano de 2013, sendo que a maioria dos edifícios está localizada na região central (DADOS DE ENTREVISTA, 2013).

Curitiba, capital paranaense, é uma das cidades brasileiras com maior número de edifícios residenciais, apesar de sua pequena extensão territorial (319,4km² de área urbana). Os dados do setor imobiliário dos últimos anos mostram que o crescimento da verticalização na cidade de Curitiba ocorreu principalmente na região do *Ecoville*.

Segundo pesquisa realizada em 2010, pela Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (ADEMI-PR), dentre as 20 cidades mais verticalizadas do país, Curitiba ocupou a 17ª colocação³. A cidade de Porto Alegre ocupou a 3ª posição no *ranking*, com participação de 47% dos apartamentos nos domicílios (237.297 unidades) e a cidade de Florianópolis ocupou a 6ª posição, com participação de 38% dos apartamentos nos domicílios (55.759 unidades) (ADEMI-PR, 2011). Os dados mostraram que embora Curitiba tenha mais residências verticais, a maioria dos habitantes ainda residem em casas, sobrados e afins.

Os dados da pesquisa ainda apontaram que o índice de verticalização de Curitiba cresceu apenas 2% nos últimos dez anos. Esses dados também revelaram que em 2000 os apartamentos corresponderam a 25% dos domicílios em Curitiba (117.013 unidades). Em 2010, os apartamentos corresponderam a 27% dos domicílios na capital paranaense, totalizando 152.947 unidades (ADEMI-PR, 2011).

Segundo o presidente da ADEMI-PR o principal motivo para o pequeno crescimento da verticalização na capital paranaense deveu-se a escassez de grandes terrenos para construção, especialmente em regiões próximas ao centro da cidade (ADEMI-PR, 2011).

² Os dados levantados na pesquisa de Casaril (2008) apontam para um total de 1.559 edificações com 4 e mais pavimentos entre 1950-2000 na cidade de Londrina. A fonte é do Corpo de Bombeiros de Londrina.

³ Refere-se apenas ao número de edifícios residenciais.

Portanto, o *Ecoville* é uma exceção. Os dados da construção civil apontam que o *Ecoville* tem a maior oferta de imóveis verticais em Curitiba. Do total de apartamentos ofertados na cidade em 2011, a maior parte estava no *Ecoville*. Foram 3.559 apartamentos, dos quais 38% foram vendidos. Atualmente a região tem a maior quantidade de unidades ainda disponíveis na cidade. Nesse sentido, esta pesquisa elegeu o *Ecoville* e Gleba Palhano como lugar privilegiado de análise, na expectativa de explicar os recentes processos de verticalização.

Devo ressaltar, para evitar mal-entendidos, que este trabalho não pretende analisar exaustivamente o processo de verticalização em Londrina e Curitiba, de sua gênese aos dias atuais. Até porque, isso já foi feito por autores como, Oura (2006), Passos (2007), Casaril (2008), Töws (2010) para a cidade de Londrina, e Tremarin (2001), Pilotto (2010), entre outros, para a cidade de Curitiba.

Esses autores discutiram a temática da verticalização prestando significativas contribuições para o debate científico. Não se trata aqui, de se questionar a validade e a importância dos trabalhos produzidos sobre esse tema em Londrina e Curitiba, até porque os estudos desenvolvidos apresentam valiosas contribuições teóricas. Deles nos interessa entender quando, como, e por que iniciou o processo de verticalização especificamente na Gleba Palhano e no *Ecoville*.

A problemática central deste trabalho foi entender o processo de verticalização dos edifícios de alto padrão no contexto da construção da cidade segregada. Como se deu essa modificação (redefinição) para o “alto padrão” se localizar em áreas (bairros) antes não consideradas nobres? O *Ecoville* e a Gleba Palhano passaram por uma nova resignificação de uso do solo urbano, tornando-se áreas nobres e ocupadas preferencialmente pela classe de maior poder aquisitivo, mudando assim a paisagem urbana das cidades de Curitiba e Londrina.

A produção de edifícios de alto padrão foi o ponto de partida desta pesquisa, o caminho para entender como o espaço é produzido e consumido, com ênfase ao processo de verticalização. Não se pode dissociar a verticalização do entendimento do processo de produção do espaço, na medida em que o estudo da verticalização constitui um dos caminhos explicativos para a produção e reprodução do espaço urbano (SOUZA, 1994).

Ao se fazer o estudo de algumas semelhanças e diferenças dos edifícios de alto padrão na área de estudo, a intenção foi estabelecer algumas hipóteses do processo de verticalização, não apenas do ponto de vista das semelhanças entre os dois “bairros”, mas também das diferenças, ou seja, como são entendidos os fenômenos também pela oposição. As análises em que se considerou a informação empírica propiciaram uma reflexão entre a teoria e a construção de mecanismos ou sistemas de explicações.

O exame entre esses dois “bairros” permitiram gerar elementos empíricos e analíticos sobre o papel das transformações sócio-espaciais em Curitiba e Londrina e mais precisamente, a reflexão sobre o “alto padrão”, levou a entender a padronização dessas formas urbanas, suas causas e os processos até então analisadas separadamente.

Pretendeu-se, ainda, cotejar universos até então entendidos como opostos, entre duas cidades com formações econômicas sociais e espaciais distintas, nas quais se verificou algumas semelhanças e aproximações entre os seus modelos de moradia para o grupo de maior poder aquisitivo. Tratou-se de buscar uma análise que supere a descrição dos processos em curso em duas realidades urbanas e sociais distintas.

Não existe um consenso razoável na literatura e entre os agentes do mercado imobiliário sobre como se fazer uso da expressão “alto padrão” aplicada a edifícios residenciais. Não existe uma padronização ou uniformidade na hora de determinar se esse ou aquele imóvel é de alto padrão. A falta de consenso sobre o significado de “alto padrão” admite a coexistência de inúmeras definições que tornam o tema rico em controvérsias.

Diante desta realidade, esta pesquisa teve como desafio apresentar uma definição preliminar do termo “alto padrão” para os condomínios verticais no *Ecoville* e na Gleba Palhano. Essa tarefa exigiu um exaustivo processo de pesquisa, leitura, entrevistas e principalmente reflexões, buscando possibilidades de análises e interpretações em outras áreas do conhecimento, como a arquitetura, engenharia, urbanismo, sociologia e filosofia. Constatou-se que mesmo sob a lógica comum sob aparente reprodução de processos e análogas morfologias, a natureza da verticalização no *Ecoville* e na Gleba Palhano tem especificidades que exigem a busca de uma definição própria.

Portanto, para a definição do termo “alto padrão” adequado à realidade urbana destes “bairros” foi necessário estabelecer diálogos com os agentes do mercado imobiliário e com outras áreas do conhecimento que não apenas o geográfico. Esse diálogo foi interdisciplinar e transdisciplinar em que debates foram estabelecidos entre as partes. O resultado deste diálogo foi a definição do “alto padrão” que permitiu a aproximação adequada com o material empírico.

Essa pesquisa ainda teve como objetivos específicos entender como esses “bairros” foram incorporados à dinâmica imobiliária por intermédio da construção de edifícios residenciais de alto padrão, as ações e estratégias dos agentes imobiliários para viabilizarem seus empreendimentos, e identificar o mercado consumidor nestes “bairros”.

Nesta pesquisa, adotamos a unidade territorial bairro como recorte espacial, a escolha deste recorte privilegiou o estudo do espaço social, o que, por consequência, inclui o estudo da cidade, enquanto totalidade espacial. A partir da análise do referencial teórico e de pesquisas em diversas fontes cadastrais e científicas sobre esta unidade do urbano, foram feitas análises sobre a organização interna do bairro e sua relação à escala da cidade, contextualizando-as com a realidade empírica do *Ecoville* e da Gleba Palhano.

Não há uma escala que *a priori* seja “melhor” que outra. Ao eleger a escala bairro como recorte espacial, se considerou que sua escolha é apropriada e coerente aos objetivos desta pesquisa, “[...], pois essa escala ressalta alguns pontos do real, minimizando ou eclipsando outros. Assim, o objeto construído é, em termos geográficos, escalarmente delineado” (CORRÊA, 2012, p.42).

A tese que se defende é de que em ambos os “bairros”, os edifícios de alto padrão resultaram de processos nos quais se encontram algumas características semelhantes na configuração espacial, como o mercado consumidor e as construtoras e incorporadoras. Os elementos de diferenciação dizem respeito ao tamanho da área privativa dos apartamentos, o tamanho dos terrenos, os preços dos apartamentos e as construtoras e incorporadoras que são de capital aberto e capital fechado⁴. Para se chegar a essa conclusão foi necessário decompor

⁴Capital Aberto são empresas que tem ações negociadas nas Bolsas de Valores. Por sua vez, uma empresa de Capital Fechado é uma sociedade anônima em que o capital social representado pelas ações está normalmente dividido entre poucos acionistas e não são comercializadas em Bolsas de Valores.

o “todo”, estudar as particularidades do processo de verticalização nos dois “bairros” e também de buscar a essência do objeto de estudo em cada cidade.

Em relação aos procedimentos metodológicos, foram utilizados dois procedimentos nesta pesquisa. O primeiro constou de procedimentos operacionais, tais como os trabalhos empíricos, a análise de obras referentes ao tema e a sistematização das informações primárias e secundárias. O segundo procedimento se configurou na metodologia de análise através do diálogo com autores que se dedicaram ao tema, constituindo-se os referenciais teórico-metodológicos.

Após o levantamento bibliográfico e análise da bibliografia, incluídos os trabalhos a respeito do tema para a cidade de Curitiba e Londrina, foram realizadas atividades de campo na cidade de Curitiba, com entrevistas junto às construtoras e incorporadoras, à Secretaria Municipal de Urbanismo de Curitiba (Setor de Alvarás e Departamento de Controle de Edificações), ao Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba (IPPUC) em três setores (Banco de Dados, Uso do Solo e Monitoração), aos agentes do mercado imobiliário (corretores, imobiliárias, construtores e incorporadores) e junto à assessoria de imprensa da Associação dos Dirigentes do Mercado Imobiliário do Paraná (ADEMI-PR).

Na cidade de Londrina, foram realizadas entrevistas com funcionários do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Londrina (IPPUL), na Secretaria de Obras (Setor de Cadastros), no Sindicato da Habitação e Condomínios do Paraná (SECOVI-PR), no Sindicato da Indústria da Construção Civil do Norte do Paraná (SINDUSCON-NORTE/PR) e com os agentes do mercado imobiliário.

A partir dos dados obtidos, foram elaborados tabelas, quadros e mapas com as principais características dos edifícios de apartamentos construídos no *Ecoville* e na Gleba Palhano entre os anos de 2001 e 2011, recorte temporal da pesquisa. Para a confecção dos cartogramas foram utilizados os softwares *Global Mapper*, *Philcarto v.11.0* e *Adobe Illustrator v.10.0*, e as imagens de satélite do *Google Earth 2009/2011* para as cidades de Curitiba e Londrina.

Nesta pesquisa, o método adotado foi o hipotético-dedutivo e o encaminhamento metodológico utilizado foi à pesquisa qualitativa (que não exclui de maneira alguma os dados quantitativos) de natureza exploratória (com estudo de casos), que envolveu levantamento bibliográfico e documental, leituras, análise crítica das obras selecionadas para estudo e entrevistas semiestruturadas com moradores dos edifícios em Curitiba e Londrina.

O método hipotético-dedutivo é aquele em que o

[...] cientista, através de uma combinação de observação cuidadosa, hábeis antecipações e intuição científica, alcança um conjunto de postulados que governam os fenômenos pelos quais está interessado, daí reduz ele as conseqüências por meio de experimentação e, dessa maneira, refuta os postulados, substituindo-os, quando necessário, por outros, e assim prossegue (KAPLAN, 1972, p. 12).

Posto em outros termos, quando os conhecimentos disponíveis sobre determinado assunto são insuficientes para a explicação de um fenômeno, surge o problema. Para tentar explicar a dificuldade expressa no problema, são formuladas hipóteses. Das hipóteses formuladas, deduzem-se conseqüências que deverão ser testadas ou refutadas (GIL, 2008).

Adotamos o método hipotético-dedutivo como percurso metodológico na definição do termo “alto padrão” porque ele permitiu formular hipóteses sobre o objeto de estudo a partir dos quais os resultados obtidos explicaram de maneira provisória o fenômeno estudado. A definição do termo “alto padrão” apesar de válida não é definitivamente confirmada, pois o sentido de “alto padrão” varia no tempo e no espaço e a qualquer momento poderá surgir um fato que a invalide.

O delineamento empregado nesta pesquisa foi à pesquisa de nível exploratório, cujo objetivo foi desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. “De todos os tipos de pesquisa, estas são as que apresentam menor rigidez no planejamento. Habitualmente envolvem levantamento bibliográfico e documental, entrevistas não padronizadas e estudos de caso” (GIL, 2008, p. 27).

Iniciamos o processo de investigação a partir da observação dos “bairros”, a primeira fase da pesquisa deu-se por meio da aproximação do cotidiano e da dinâmica dos “bairros”, percorrendo sistematicamente suas ruas onde as observações foram registradas no diário de campo.

Utilizou-se como técnica a observação simples, por ser espontânea, informal, não planejada, inserido num plano científico, pois vai além da simples constatação dos fatos:

Em qualquer circunstância, exige um mínimo de controle na obtenção dos dados. Além disso, a coleta de dados por observação é seguida de um processo de análise e interpretação, o que lhe confere a sistematização e o controle requeridos dos procedimentos científicos. E, por ser a mais adequada aos estudos qualitativos, sobretudo aqueles de caráter exploratório (GIL, 2008, p. 101).

O tipo de entrevista utilizada nesta pesquisa foi a entrevista semi-estruturada. Essa técnica pode fazer emergir informações de forma mais livre e as respostas não estão condicionadas a uma padronização de alternativas. Assim, elaboramos um roteiro com perguntas principais, complementadas por outras questões inerentes as circunstâncias momentâneas à entrevista (MANZINI, 1990).

Utilizamos das entrevistas informais principalmente nas abordagens nas ruas aos moradores e também em entrevista aos funcionários dos condomínios (porteiros, zeladores, jardineiros, diaristas, babás, etc.) aos comerciantes do bairro, aos corretores de imóveis, os responsáveis pelo do jornal do bairro, proprietários e funcionários das imobiliárias, entre outros. Consideramos esses entrevistados informantes-chaves, pois conhecem a realidade dos condomínios e dos bairros.

Outra técnica utilizada nesta pesquisa para coleta de dados foi a aplicação do questionário, que por definição “[...] é um conjunto de questões que são submetidas a pessoas com o propósito de obter informações sobre conhecimentos, crenças, sentimentos, valores, interesses, expectativas, aspirações, temores, comportamento presente ou passado etc.” (GIL, 2008, p.121).

Para Lakatos e Marconi (1991) o questionário é uma série de perguntas que devem ser respondidas por escrito, sem a presença do pesquisador. Neste caso, costumam ser designados como questionários auto-aplicados. Quando, porém, as questões são formuladas oralmente pelo pesquisador, podem ser designados como questionários aplicados com entrevista ou formulários (GIL, 2008).

Em nosso trabalho utilizamos o questionário para coleta de dados, pois está técnica garante “o anonimato dos entrevistados; permite que as pessoas o respondam no momento em que julgarem mais convenientes; [...]” (GIL, 2008, p.122). Algumas questões do questionário

são delicadas, perpassa pela renda familiar, elemento delicado de ser questionado. Os moradores vêm com desconfiança as perguntas e tem receio que sua privacidade e intimidade sejam reveladas, portanto, consideramos que o questionário auto-aplicado seria mais conveniente para o entrevistado responder.

Utilizamos das duas formas de coletas: do questionário auto-aplicado que foi entregue pelo síndico a cada proprietário do apartamento, para que respondesse no momento mais conveniente e depois deixasse na portaria do condomínio para que a pesquisadora pudesse retirar o questionário. E também utilizamos do questionário aplicado com entrevista feita pelo pesquisador aos moradores, nesta modalidade realizamos perguntas mais dirigidas ao bairro e ao convívio social entre vizinhos.

O questionário foi acompanhado pela Carta de Informação ao Sujeito de Pesquisa e o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (em anexo). Na Carta de Informação ao Sujeito de Pesquisa informamos que a pesquisadora é aluna regularmente matriculada no Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual de Maringá, e que a entrevista ajudará a compor o último capítulo da tese de doutorado. Nesta carta, informamos às razões que determinam a realização das entrevistas, explicando a importância das respostas dos consultados e resguardado o anonimato do entrevistado. O Termo de Consentimento Livre e Esclarecido é um consentimento por escrito do entrevistado em participar da pesquisa garantindo seu anonimato e sigilo ético, não oferecendo nenhum risco ao entrevistado.

As entrevistas com aplicação dos questionários foram feitas primeiramente a Plaenge Empreendimentos, incorporadora que executou os edifícios no *Ecoville* e na Gleba, em seguida, entrevistamos as síndicas dos condomínios Auguste Rodin e Poty Lazzarotto, na sequência entrevistamos imobiliárias, e por fim, entrevistamos os moradores de diversos condomínios de alto padrão nos dois “bairros”. Em todos os casos, os procedimentos de contato foram os mesmos, telefônico, por e-mail e pessoal. Todos os questionários foram acompanhados da Carta de Informação ao Sujeito de Pesquisa e do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido.

A entrevista a construtora foi feita através da Coordenação de Comunicação e *Marketing* Institucional da empresa, nas cidades de Curitiba e Londrina. A técnica utilizada para a coleta de dados foi à entrevista informal e a aplicação de um questionário com 17

questões abertas (em anexo), com o objetivo de identificar as principais características dos edifícios Auguste Rodin e Poty Lazzarotto. O levantamento dos dados empíricos dos edifícios foi realizado através de entrevistas informais aos corretores de imóveis da Plaenge na cidade de Londrina e Curitiba.

Aplicamos outro questionário com 10 questões abertas (em anexo) dirigidas às síndicas dos condomínios Auguste Rodin e Poty Lazzarotto, com o objetivo de entender a dinâmica interna do condomínio, as relações entre vizinhos, uso e frequência da área de lazer do condomínio, entre outras questões que serão abordadas e aprofundadas mais a frente. As respostas do questionário associada às entrevistas e ao uso de registros fotográficos⁵ e visita a área interna dos condomínios, nos auxiliaram na construção do estudo de casos dos condomínios Auguste Rodin e Poty Lazzarotto.

Aplicamos um questionário com 12 questões abertas (em anexo) aos proprietários de imobiliárias que trabalham com o compra, venda e locação de empreendimentos residenciais de alto padrão na cidade de Londrina e Curitiba. As questões nos auxiliaram a identificar a situação econômica dos moradores, profissão, perfil familiar, preço dos imóveis, quais as tendências do mercado imobiliário de Londrina e Curitiba para os próximos anos, entre outras questões.

E por fim, aplicamos o questionário aos moradores dos condomínios de alto padrão com 14 questões (em anexo), sendo 12 questões fechadas, para que os respondentes escolham uma alternativa dentre as que são apresentadas numa lista, e 2 questões abertas para que os respondentes ofereçam suas próprias respostas. Tivemos a preocupação de incluir apenas as questões rigorosamente necessárias para atender os objetivos da pesquisa.

As entrevistas⁶ foram realizadas no primeiro semestre dos anos de 2012 e 2013 a vários condomínios verticais no *Ecoville* em Curitiba e na Gleba Palhano em Londrina. Na Gleba Palhano, entrevistamos 13 pessoas, sendo 11 moradores e 2 síndicos dos condomínios.

⁵ Não fui autorizada a fotografar a parte interna dos edifícios por motivos de segurança, e não fotografei nenhum morador para garantir o anonimato do mesmo e por proteção de direito da imagem.

⁶ Este número refere-se apenas aos moradores dos condomínios que preencheram o questionário, não estamos contabilizando os moradores que nos deram entrevista, mas se recusaram a preencher o questionário, por terem receio de dar informações por escrito.

No *Ecoville*, entrevistamos 4 pessoas, sendo 3 moradores e 1 síndico. Entre moradores e síndicos, um total de 17 moradores dos condomínios.

A rigor, esta pesquisa não está preocupada com o número de entrevistados, até porque as pesquisas de caráter exploratórias são desenvolvidas com o objetivo de proporcionar **visão geral, de tipo aproximativo**, acerca de determinado fato (GIL, 2008). “O que importa, no caso, é menos a representatividade numérica e mais a possibilidade de perceber diferenças significativas na visão do mundo e nas representações dos grupos” (VELHO, 1978, p.57). Dessa forma, privilegiamos a pesquisa qualitativa que, no entanto, não é de forma alguma desligada de análises quantitativas.

Ao entrevistarmos moradores de outros condomínios que não apenas dos edifícios selecionados para estudo de caso, tivemos a preocupação de atingir um universo mais abrangente de moradores, impedindo assim, que tivéssemos uma visão possivelmente muito particular de apenas um edifício em cada cidade. Era importante encontrar moradores de diversos condomínios, localizados em várias ruas dos bairros, moradores de apartamentos de, três ou quatro dormitórios. Sem abandonar a preocupação da análise específica do Poty Lazzarotto e do Auguste Rodin.

Buscamos verificar se existe um padrão de respostas ou comportamentos entre os moradores de condomínios verticais, isto é, se existe certa homogeneidade nas respostas dos entrevistados. “[...] O estudo de um caso em profundidade pode ser considerado representativo de muitos outros, ou mesmo de todos os casos semelhantes. Esses casos podem ser indivíduos, instituições, grupos, comunidades etc.” (GIL, 2008, p. 18). Na realidade, como veremos adiante, as respostas revelaram grande homogeneidade. Assim, foi importante diversificar os condomínios e moradores pesquisados para poder avaliar a extensão dessa homogeneidade.

Insistimos em dizer que os resultados do estudo de casos não são uma generalização ou média do perfil dos moradores:

[...] um estudo de caso não pretende, necessariamente, encontrar o típico ou o médio, mas sim, através de um trabalho mais demorado e intensivo, perceber mecanismos e estratégias sócio-culturais difíceis ou impossíveis de serem captados através de grandes amostragens de enormes universos (VELHO, 1978, p.113).

Portanto, os dados, informações e resultados apresentados nesta pesquisa, são **apenas uma aproximação** do que é o mercado consumidor atual dos apartamentos de alto padrão na Gleba Palhano e no *Ecoville*.

A construção científica da tese foi dividida em quatro fases. Na primeira, o objeto de estudo foi acrescido dos referenciais teóricos e empíricos gerando o referencial técnico (elaboração de mapas, tabelas, etc.). Na segunda, comparamos as categorias de análises com os dados empíricos obtidos em investigação de campo, no sentido de fundamentar as hipóteses da tese. A partir do debate e das reflexões, novos dados foram gerados e sistematizados no formato de mapas. Na terceira fase, as etapas da pesquisa se entrelaçaram e se fundiram produzindo a totalidade espacial, ou seja, produzindo a quarta e última fase da pesquisa. Na figura 01 vê-se o esquema teórico-metodológico da tese.

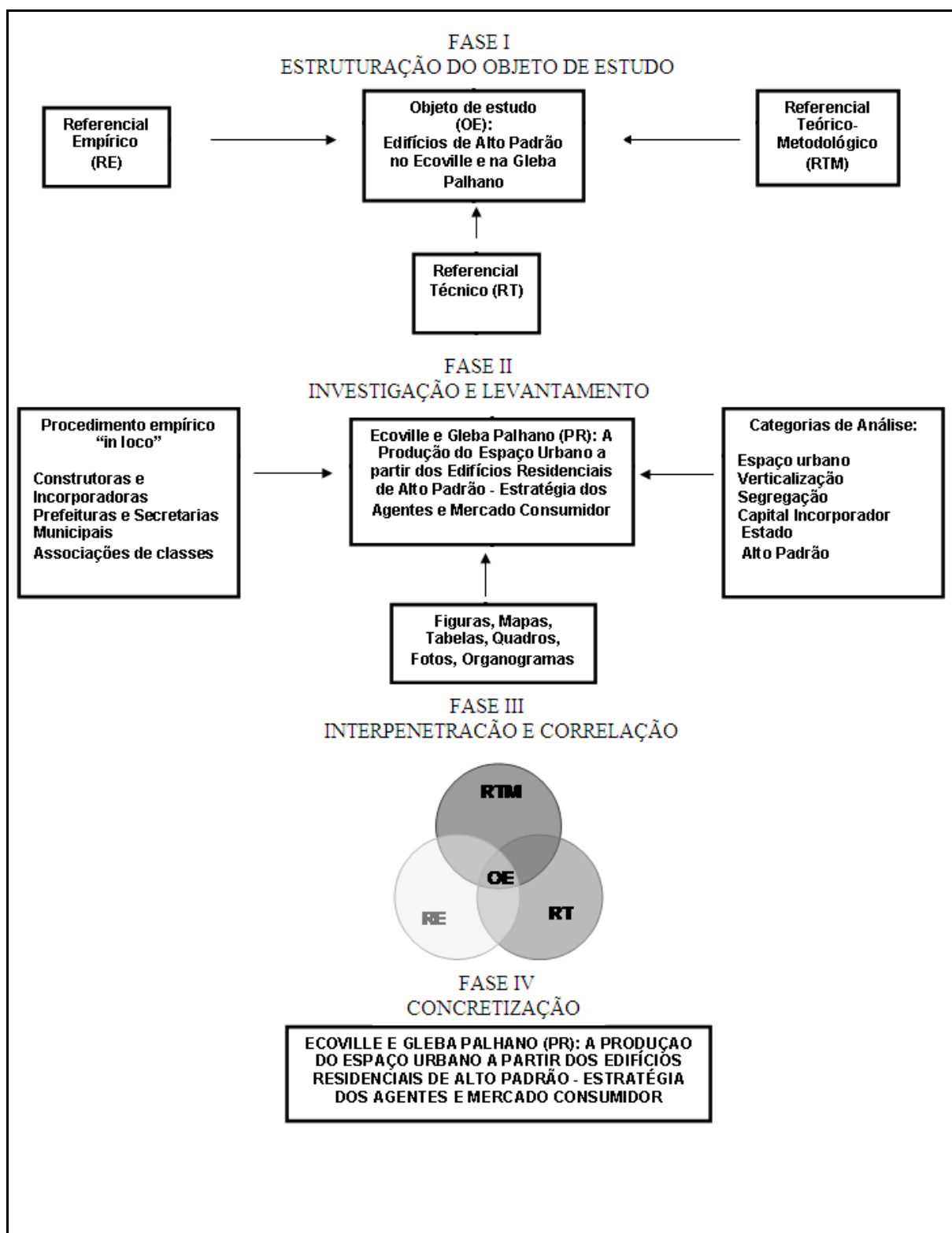


Figura 01: Organograma Teórico-Metodológico
Fonte: (MENDES, 1992). Adaptado por Silva, 2013.

A apresentação dos resultados desta pesquisa está organizada em quatro capítulos. No primeiro capítulo a intenção foi estabelecer as bases teóricas para a compreensão da verticalização na produção do espaço urbano de Curitiba e Londrina. Para isso, foi feita a análise da produção do espaço urbano a partir das estratégias de reprodução do capital, no que se refere às frações do capital (fundiário, produtivo, imobiliário e financeiro) e suas articulações com os demais setores da economia, como o mercado imobiliário, o Capital Incorporador, o Estado e os agentes produtores do espaço.

O primeiro capítulo envolveu o debate teórico sobre a compreensão do espaço, apoiado nas reflexões de Milton Santos, que entende o espaço como um conjunto indissociável, solidário e também contraditório, de sistemas de objetos e sistemas de ações, por uma paisagem e relações sociais que permitem a compreensão da totalidade social em sua espacialização. Particularizou-se a discussão conceitual centrada no caso de Curitiba e Londrina, mas especificamente do *Ecoville* e da Gleba Palhano, respectivamente, sob a luz de suas formas, funções, estruturas e processos que evidenciam no espaço geográfico a natureza do processo de acumulação do capital. Discorreu-se sobre os agentes produtores do espaço urbano, identificando e analisando suas estratégias de reprodução, dando enfoque ao papel do Capital Incorporador e do Estado, considerando que a atuação deles não se faz isoladamente, mas em conjunto.

As discussões teórico-conceituais sobre a segregação sócio-espacial e o uso do solo urbano foram realizadas a fim de introduzir a discussão na compreensão da verticalização, isto é, se verificou a relação entre a valorização fundiária e o crescimento vertical. As reflexões teóricas sobre a valorização da terra, advindas do processo de verticalização, resgatando a teoria da renda da terra é uma explicação de uma das categorias do espaço urbano – a valorização fundiária e imobiliária (SOUZA, 1994).

Na seqüência, o objeto de estudo foi definido estabelecendo-se quais são os processos, a dimensão e a configuração territorial da verticalização (SOUZA, 1994). A apreensão desse processo caminha ao lado da necessidade da sua definição, que prepara o terreno para todo o processo explicativo que virá nas partes e capítulos seguintes. Foram analisados, ainda, os principais estudos e pesquisas referentes ao processo de verticalização nas cidades brasileiras, apresentando seus conceitos e abordagens, bem como os pontos de consenso de tais obras.

Em seguida, foram apresentados os pressupostos teóricos metodológicos dos estudos sobre a verticalização, resgatando a origem histórica dos estudos da verticalização nos Estados Unidos e na Europa, com destaque para a construção dos “arranha-céus”. A identificação do objeto resgatando suas origens, ao mesmo tempo em que é contextualizado historicamente, é uma possibilidade de entender a dinâmica do processo do qual emerge a verticalização.

Com a finalidade de desenvolver um eixo de reflexão que permitisse explicar/entender o processo de produção imobiliária nas cidades de Curitiba e Londrina, foi identificado e conceituado o mais importante agente produtor do espaço urbano - o incorporador - analisando também seus interesses e a natureza de suas atividades.

O segundo capítulo tratou da discussão sobre a definição do termo “alto padrão”. Essa questão situa-se num cenário onde coexistem muitos significados e se confrontam vários pontos de vista. Afinal, o que é “alto padrão”? O que isso significa e determina? Neste capítulo, foi formulada uma definição preliminar do que seja “alto padrão” para o recorte temporal e espacial da pesquisa.

Esse capítulo traz um conjunto de opiniões de agentes envolvidos na dinâmica imobiliária no Estado do Paraná e em algumas cidades do Brasil. A intenção foi apresentar um panorama geral sobre a construção, comercialização e tendência desse segmento de mercado. Em seguida foram escolhidos alguns condomínios de alto padrão como exemplos para detalhar as principais características deste tipo de imóvel, tais como: localização, configurações de plantas, padrão de construção, preço, metragem, serviços, segurança, estilo arquitetônico, mercado consumidor e o conceito de “condomínio-clubes”.

Na sequência, foi realizada uma análise do discurso e *marketing* dos agentes do mercado imobiliário de alto padrão, que atribuem a esse tipo de empreendimento singularidades e excepcionalidades. Questões como isolamento, segregação e publicidade imobiliária estão inseridas no debate.

Compreendendo que a natureza do processo de verticalização, produtor da forma geográfica do “alto padrão”, é a própria essência do modelo de desenvolvimento capitalista, e que não se restringe apenas a uma ou outra cidade brasileira, é que são tecidas no terceiro

capítulo as comparações entre a verticalização de Curitiba e Londrina, e de forma mais pormenorizada no *Ecoville* e na Gleba Palhano.

Parte-se da hipótese que a constituição dos “bairros” *Ecoville* e Gleba Palhano são resultados diretos da atuação do capital imobiliário e do Estado. Essas áreas foram concebidas pelos incorporadores para serem espaços diferenciados da moradia de alto padrão. Embora elas não sejam oficialmente reconhecidas como bairros por ambas às prefeituras, no contexto desta pesquisa estas porções do espaço foram consideradas como “bairro”.

O objetivo do terceiro capítulo foi entender quando e como começou o processo de verticalização no *Ecoville* e na Gleba Palhano e como essas áreas foram incorporadas à dinâmica imobiliária por intermédio da construção de edifícios residenciais de alto padrão.

Algumas perguntas orientaram na elaboração deste capítulo. Que fatores determinaram a verticalização no *Ecoville* e na Gleba Palhano? A construção vertical em si é segregadora ou a maneira como ocorreu na Gleba Palhano e no *Ecoville* teria provocado essa segregação? A legislação urbanística vem atuando no processo de verticalização no sentido de limitar os coeficientes de aproveitamento? Por que houve verticalização num lugar e não em outro, ou seja, que fatores determinaram a ocorrência da verticalização em diferentes áreas da cidade? Entretanto, para um aporte explicativo, foi necessário construir um referencial teórico essencial à resposta das perguntas.


Ainda no terceiro capítulo, analisamos o papel da incorporadora Plaenge no processo de produção dos edifícios residenciais de alto padrão no *Ecoville* e na Gleba Palhano, destacando as principais características dos edifícios construídos nesta porção do espaço. A escolha da Plaenge deveu-se ao fato de ser a empresa da construção civil que tem o maior número de edifícios construídos na área de estudo, dentro do recorte temporal desta pesquisa, além de ser a maior construtora residencial da Região Sul e um dos mais tradicionais grupos de engenharia do Brasil e também por ser a única empresa que aceitou participar da pesquisa com o fornecimento de dados.

No quarto capítulo os edifícios selecionados para estudo de casos foram o Poty Lazzarotto (*Ecoville*) e Auguste Rodin (Gleba Palhano), ambos construídos pela Plaenge Empreendimentos. A intenção foi mostrar as diferenças e semelhanças entre esses dois

edifícios, além de comparar os resultados empíricos da análise com a definição de “alto padrão” elaborada pela autora da pesquisa. Tratou-se, de desvendar processos de interação social, indo além da caracterização morfológica e econômica nas áreas de estudo.

Capítulo 01

A VERTICALIZAÇÃO NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO

A photograph of a city skyline featuring several tall, modern skyscrapers of varying heights and architectural styles. The buildings are set against a bright blue sky filled with scattered white clouds. In the foreground, there is a dense line of green trees and a calm body of water, likely a lake or a wide river, which reflects the sky and the buildings.

“Toda análise urbana, para ser válida, deve apoiar-se em categorias que levem em conta, ao mesmo tempo, a generalidade das situações e a especificidade do caso que se deseja abordar [...]” (MILTON SANTOS, 2009, p.121).

1.1 A Produção do Espaço

Neste primeiro capítulo, a intenção é estabelecer as bases teóricas para a compreensão da verticalização (processo de construção de edifícios), na produção do espaço urbano. Não podemos dissociar a verticalização do entendimento do processo de produção do espaço, na medida em que esse estudo constitui um dos caminhos explicativos para a produção e reprodução do espaço urbano.

Para analisarmos a verticalização temos inicialmente que entender os mecanismos de produção e reprodução do espaço urbano. Não é minha intenção, todavia proceder a uma discussão exaustiva e aprofundada sobre a produção do espaço, pois isto já foi feito por diferentes autores, com distintos recortes, como Castells (1972), Harvey (2005), Soja (1993), Lefebvre (1991), entre outros.

Para Santos (2012) encontrar uma definição única para espaço é tarefa árdua, na medida em que o vocábulo *espaço* se presta a uma variedade de acepções que não são fixas, eternas, pelo contrário as definições são flexíveis e permitem mudanças. Isso significa que os conceitos têm diferentes significados, historicamente definidos.

O conceito de espaço é central na obra de Milton Santos (1978), e é entendido como um fator social e uma instância da sociedade. O espaço deve ser definido como *fator* da evolução social, não apenas como condição, não somente como reflexo social, o espaço não é inerte, o espaço influi nos processos que nele ocorrem. O espaço também é uma *instância* da sociedade,

[...] isso significa que, como instância, ele contém e é contido pelas demais instâncias, assim como cada uma delas o contém e é por ele contida. A economia está no espaço, assim como o espaço está na economia. O mesmo se dá com o político-institucional e com o cultural-ideológico. Isso quer dizer que a essência do espaço é social⁷ (SANTOS, 2012, p.12).

Nesse caso, “[...] o espaço não pode ser apenas formado pelas coisas, os objetos geográficos, naturais e artificiais, cujo conjunto nos dá a Natureza. O espaço é tudo isso, mais a sociedade: cada fração da natureza abriga uma fração da sociedade atual” (SANTOS, 2012, p.12). Assim, temos, paralelamente, de um lado um conjunto de objetos geográficos

⁷ O espaço social corresponde ao espaço humano, lugar de vida e trabalho: morada do homem, sem definições fixas. O espaço geográfico é organizado pelo homem vivendo em sociedade e, cada sociedade, historicamente, produz seu espaço como lugar de sua própria reprodução (SANTOS, 1978).

distribuídos sobre um território, sua *configuração geográfica* ou sua *configuração espacial* e “[...] a maneira como esses objetos se dão aos nossos olhos, na sua continuidade visível, isto é, a paisagem; de outro lado o que dá vida a esses objetos, seu princípio ativo, isto é, todos os processos sociais representativos de uma sociedade de um dado momento” (SANTOS, 2012, p.12).

Esses *processos*, resolvidos em *funções*, realizam-se através de *formas*. Estas podem não ser originalmente geográficas, mas terminam por adquirir uma expressão territorial. Na verdade, sem as formas, a sociedade, através das funções e processos não se realizariam. Daí porque o espaço contém as demais instâncias. Ele está, também, contido nelas, na mediada em que os processos específicos *incluem* o espaço, seja o processo econômico, seja o processo institucional, seja o processo ideológico (SANTOS, 2012, p.12).

O percurso teórico analítico de Santos (2012) nos leva a depreender que o espaço precisa ser considerado como totalidade: conjunto de relações realizadas através de funções e formas apresentadas historicamente por processos tanto do passado como do presente. Nesse sentido, o autor afirma que o espaço deve ser estudado por meio de quatro categorias: forma, função, estrutura e processo que permitem a compreensão da totalidade social em sua espacialização⁸. Considerados em conjunto forma, função, estrutura e processo⁹, e relacionados entre si, eles constroem uma base teórica e metodológica a partir da qual podemos discutir os fenômenos espaciais em totalidade (SANTOS, 2012).

Esta concepção nos auxilia na compreensão e explicação do espaço urbano de Curitiba e Londrina, mas especificamente do *Ecoville* e da Gleba Palhano respectivamente, sob a luz de suas formas, funções, estruturas e processos que evidenciam no espaço geográfico a natureza do processo de acumulação do capital.

Outro enfoque utilizado vincula-se as estratégias de reprodução do capital (e aqui nos referimos às frações do capital, fundiário, produtivo, imobiliário e financeiro) e suas

⁸ Entende-se por espacialização o processo funcional, mutável, circunstancial, produto de uma mudança estrutural ou funcional e resulta do movimento da sociedade e sua relação com o espaço (SANTOS, 1997, p. 74-75).

⁹ Entende-se por forma o aspecto visível de uma coisa, o arranjo ordenado de objetos, um padrão; função sugere uma tarefa ou atividade esperada de uma forma, pessoa, instituição ou coisa; estrutura implica a inter-relação de todas as partes e um todo, o modo de organização da construção; e processo, que pode ser definido como uma ação contínua, desenvolvendo-se em direção a um resultado qualquer, implicando conceitos de tempo (continuidade) e mudança (SANTOS, 1985, p.69).

articulações com o mercado imobiliário, o Estado, e os agentes produtores do espaço (SOUZA, 1994).

Mas afinal quem produz o espaço? E como é feita essa produção do espaço? Tendo como respaldo teórico a obra *Capitalismo y morfología urbana em España*, escrito por Horácio Capel¹⁰ (1975, primeira edição) e a obra *O espaço urbano*, escrito por Roberto Lobato Corrêa (1989) identificamos os agentes produtores do espaço, explicando o papel de cada um destes agentes na produção do espaço urbano.

1.2 Agentes Produtores do Espaço Urbano

No Brasil, as pesquisas e trabalhos sobre os agentes produtores do espaço urbano e suas práticas espaciais, iniciaram-se no Rio de Janeiro, especialmente com os trabalhos de Luis Cavalcanti da Cunha Bahiana (1978), Roberto Lobato Corrêa (1979), Maria Adélia Aparecida de Souza (1981), Roberto Schmidt de Almeida (1982) e Luis César de Queiroz Ribeiro (1985).

No âmbito internacional, a análise dos agentes produtores do espaço e da produção imobiliária aparece em pesquisas com recortes diferentes em nível do objeto, neste sentido, merecem destaques as pesquisas desenvolvidas por Capel (1974, 1975) Form (1971), Topalov (1974), Harvey (1973), Borja (1975), Castells (1976), Lipietz (1977), Salgueiro (2001), Barajas (2002), entre outros.

O espaço urbano é um produto social, resultado de ações acumuladas através do tempo, e engendradas por agentes que produzem e consomem esse espaço. “As ações e estratégias desses agentes são complexas, derivando da dinâmica de acumulação de capital, das necessidades mutáveis de reprodução das relações de produção, e dos conflitos de classe que dela emergem” (CORRÊA, 1989, p.11).

Para Capel (1974)

La producción del espacio urbano es resultado de las prácticas de unos agentes que actúan dentro del marco del sistema capitalista utilizando los mecanismos legales a su disposición o realizando su actuación al margen de estos mecanismos y

¹⁰Na Geografia, um dos primeiros autores a introduzir a noção de agentes sociais foi o geógrafo espanhol Horácio Capel em seu artigo de 1974, *Agentes y estrategias em la producción del espacio urbano español*, no qual ele já utilizava a denominação de agentes da produção do espaço, que seriam responsáveis por diferentes estratégias (VASCONCELOS, 2012, p.86).

*obteniendo posteriormente la sanción legal correspondiente*¹¹ (CAPEL, 1974, p. 19).

Na sociedade capitalista, a cidade e o espaço em geral não pertencem a seus habitantes e não são modelados em função de seus interesses, mas de acordo com os interesses de uma série de agentes que são identificados por Capel (1983, p.85) sendo:

*[...] los propietarios de los medios de producción; los propietarios del suelo; los promotores inmobiliarios y las empresas de la construcción; y, por último, los organismos públicos, agentes y árbitros a la vez en el proceso de producción del espacio urbano – agentes en cuanto que realizan operaciones concretas que contribuyen a modelar la ciudad, y árbitros en cuanto que intervienen en los conflictos surgidos entre los otros agentes contribuyendo a superar sus contradicciones*¹².

Assim a produção “física” do espaço urbano, principalmente dos espaços de habitação e dos equipamentos urbanos se realiza através da ação em conjunto destes agentes que se utilizam de várias práticas e estratégias para a produção da habitação.

Os proprietários dos meios de produção têm um papel decisivo na formação do tecido urbano, e deve-se acrescentar que este papel é desempenhado ativamente, uma vez que, de fato, as empresas industriais também são freqüentemente especuladoras de terras. Isto é, geralmente os proprietários dos meios de produção também são os proprietários da terra, condição fundamental para produção e reprodução da cidade.

Por sua vez, os proprietários fundiários têm papel importante na produção do espaço urbano, e vêem na propriedade rural um investimento com resultados a longos prazos. Interessa aos proprietários fundiários obter maior renda da terra de suas propriedades, destinadas principalmente para o uso comercial ou residencial solvável. Estão particularmente interessados na conversão da terra rural em terra urbana, isto é, têm interesse na expansão do espaço da cidade na medida em que a terra urbana é mais valorizada que a rural. Isto significa que estão essencialmente interessados no valor de troca da terra e não no seu valor de uso¹³ (CORRÊA, 1989).

¹¹ A produção do espaço urbano é resultado das práticas de alguns agentes que atuam dentro do sistema capitalista utilizando os mecanismos legais que estão à sua disposição ou atuando à margem destes mecanismos obtendo, posteriormente, a sanção legal correspondente (Tradução nossa).

¹² Os donos dos meios de produção, os proprietários do solo, as incorporadoras e as construtoras, e, finalmente, os órgãos públicos (Estado), que agem tanto no processo de produção do espaço urbano como na execução de operações específicas, que interferem na produção da cidade. O Estado ainda intervém nos conflitos existentes entre os demais agentes, e atua como um árbitro ente as necessidades de cada classe social (Tradução nossa).

¹³ Valor de uso e valor de troca: o primeiro está relacionado à esfera do consumo e o segundo a de circulação.

Em outras palavras, pode-se dizer que a construção da cidade, sua expansão e transformação, são realizadas em função dos interesses da iniciativa privada e tem sido determinada quase sempre pela estrutura da propriedade da terra. Para isso os proprietários fundiários utilizam os mecanismos legais, como o Plano Diretor para viabilizarem seus interesses.

Para un propietario es importante que su propiedad se incluya en el plan general de ordenación dentro del perímetro urbano y se considere como “suelo urbano” o “suelo de reserva urbano”, ya que ello le permitirá valorizar su propiedad sin problemas de ningún tipo, obteniendo una renta diferencial más elevada. Pero también es importante la calificación asignada al sector donde se encuentra su propiedad, ya que no posee un mismo valor un suelo calificado como “industrial” o como “residencial mixto”, que el calificado de “residencia intensiva”, ya que en este puede realizarse un mayor volumen de edificación. Las relaciones de fuerzas entre los distintos propietarios y su posibilidad de pressionar o de intervenir en el Ayuntamiento en el momento en que se elabora el plan general pueden tener un papel decisivo en el resultado de esta especie de lotería para los propietarios¹⁴ (CAPEL, 1974, p. 29).

O constante aumento da altura dos edifícios residenciais responde claramente ao interesse dos promotores imobiliários em obter a quantidade máxima de área útil, a fim de aumentar seus lucros. Esse cenário não ocorreu apenas nas cidades espanholas do século XX analisadas por Capel, mas também é uma realidade das cidades de Londrina e Curitiba, cujos planos diretores vêm sendo alterados com a finalidade de ampliar a área passível de verticalização.

No *Ecoville* e na Gleba Palhano os agentes produtores do espaço utilizaram-se de mecanismos legais, como a lei de uso e ocupação do solo para a máxima edificação dos seus terrenos com a valorização individual de suas propriedades através de investimento público em infraestrutura, especialmente viária.

Em relação aos promotores imobiliários, Corrêa (1989 p. 19-20) os define como: “[...] o conjunto de agentes que realizam, parcial ou totalmente, as operações de incorporação, financiamento, estudo técnico, construção ou produção física do imóvel e comercialização”.

¹⁴ Para o proprietário fundiário é importante que sua propriedade classificada seja incluída no Plano Diretor da cidade, e que sua propriedade esteja incluída dentro do perímetro urbano, isto é, considerada como, “solo urbano” ou “solo urbano de reserva”, pois isso lhe permitirá valorizar sua propriedade e obter uma renda diferencial mais elevada. Também é importante a classificação atribuída ao local onde se encontra o imóvel, já que não tem um mesmo valor um solo classificado como “industrial” ou como “residencial misto”, que o classificado como “residência intensiva”. Neste último são permitidos gabaritos mais altos. As relações de poder entre os diversos proprietários e a capacidade de pressionar ou intervir na Câmara Municipal no momento de elaboração do Plano Diretor da cidade podem ter um papel decisivo no resultado, como se fosse um tipo de loteria para os proprietários (Tradução nossa).

O promotor imobiliário é o principal agente modelador do uso do solo urbano, pois exerce um papel de comando na produção imobiliária, uma vez que controla uma das condições fundamentais para a reprodução do capital, que é a criação de condições de disponibilidade de terrenos para a construção.

“Os promotores imobiliários operam uma das formas do capital, cujas ações e estratégias, aliadas aos demais agentes, produz o espaço urbano e, muito especificamente, a verticalização” (SOUZA, 1994, p.185). Nesse sentido, o papel do incorporador na promoção imobiliária merece uma análise mais detalhada, que será realizada mais a frente.

A produção do espaço urbano concretiza-se, também, por meio das relações estabelecidas entre o público e o privado, isto é, entre a ação do Estado e a iniciativa privada. O Estado é o grande articulador do espaço urbano, pois possui o poder de legislar em favor dos interesses das classes dominantes. Nesse sentido, sua relação com o urbano assume um duplo papel, de um lado, articulador dos diversos segmentos do capital nele representados, e de outro, o construtor de todo um aparato de serviços públicos necessários ao sistema capitalista para sua reprodução.

O Estado é o agente que contribui de maneira decisiva na produção do espaço urbano, tanto sob a ótica do instrumento que possibilita a verticalização, isto é, mediante a legislação urbanística, como ângulo da ação política que se instaura no processo de elaboração e aprovação de leis, como é responsável na produção, distribuição e gestão dos equipamentos de consumo coletivos necessários à vida nas cidades (CAPEL, 1983).

Para Villaça (1986) os investimentos em infraestrutura urbana e infraestrutura viária são realizados inicialmente nos bairros onde se concentram as camadas de mais alta renda da cidade. Assim, a malha viária nestes bairros é muito melhor que no restante da cidade, não só para atender o maior número de automóveis, mas também para abrir frentes de expansão para o capital imobiliário.

Entretanto, no *Ecoville* e na Gleba Palhano, a ação do Estado, representado pelo poder público local para dotar de infraestrutura viária e de acesso a essas áreas, contou com a parceria das grandes construtoras das cidades de Londrina e Curitiba. O Estado não foi o único agente que viabilizou a infraestrutura nestas áreas, as construtoras e incorporadores

também foram responsáveis pela abertura de ruas, pela duplicação das vias, entre outras ações.

Em síntese, o Estado desempenha múltiplos papéis na produção do espaço, pois ele não só libera o solo para a construção (lei de zoneamento e uso do solo) como promove a sua valorização através de políticas públicas (infraestrutura, saneamentos, comunicação, transporte, etc.), e é o grande articulador dos vários segmentos do capital.

Assim, o espaço se mostra como instrumento político intencionalmente organizado, e manipulado pelo Estado e por outros agentes, e, revela uma profunda contradição, entre o processo de produção, que é socializado, e a apropriação do espaço, que é particular (propriedade privada do solo). Portanto, o espaço se produz, produzindo os conflitos de uma sociedade hierarquizada em classes (CARLOS, 2012).

Tecemos até aqui o papel de cada um dos agentes produtores do espaço urbano, identificando e analisando suas estratégias de reprodução. Verificamos que a atuação deles, não se faz isoladamente, mas em conjunto. No capítulo 3 onde analisaremos a verticalização no *Ecoville* e na Gleba Palhano, poderemos ver de forma concreta a ação desses agentes.

1.2.1 Segregação Sócio-Espacial

No contexto deste trabalho, abordamos a segregação sócio-espacial¹⁵ por classe social, que é aquela, que domina a estruturação das cidades brasileiras e latino-americanas, tendo como enfoque a segregação residencial. Portanto, entende-se por segregação sócio-espacial a “tendência à concentração de determinado grupo social em área específica, sem, portanto haver exclusividade” (VILLAÇA, 2001, p. 21).

O processo de segregação está vinculado à existência e reprodução de diferentes grupos sociais e este processo refere-se essencialmente às residências, definindo o processo de divisão social do espaço (CORRÊA, 1989).

¹⁵ O adjetivo socioespacial refere-se ao espaço social. Já o adjetivo sócio-espacial refere-se ao espaço social e às relações sociais, isto é, faz referência ao espaço e simultaneamente às relações sociais que produzem e dão vida ao espaço, ao mesmo tempo em que são por ele condicionadas (SOUZA, 2007, p.112). Essa diferenciação se faz necessária, no sentido que sua discussão é de ordem conceitual, e não apenas uma questão semântica.

“A segregação residencial é um processo que reflete a tendência a uma organização espacial em áreas de forte homogeneidade social interna e de fortes disparidades entre elas” (CORRÊA, 1989, p. 60). A criação destas áreas segregadas acontece porque a classe dominante controla o mercado de terras, direcionando seletivamente a localização dos demais grupos sociais no espaço urbano, por meio da ação dos promotores imobiliários e através do Estado (CORRÊA, 1989).

O Estado influencia na criação de áreas segregadas na cidade, através da implantação de núcleos habitacionais, nas periferias destinadas ao grupo de menor poder de consumo, diferenciando o IPTU, e pelo preço do terreno. Por outro lado, a camada de alta renda se auto-segrega, isolando-se em melhores áreas, sobretudo naquelas com algum tipo de amenidades (CORRÊA, 1989).

Nos estudos de segregação sócio-espacial desenvolvidos por Villaça (2001) o autor relaciona a produção do espaço e suas variantes históricas de segregação a partir de interesses e de articulação sociais, conjugando território, economia, política e ideologia. A classe dominante controla a produção e consumo do espaço urbano em três esferas: econômica, política e ideológica.

Na esfera econômica controla o mercado imobiliário, na esfera política controla o Estado, que se manifesta no espaço urbano de três maneiras (controle da localização da infraestrutura urbana, controle da localização dos aparelhos do Estado, controle da legislação de uso e ocupação do solo), na esfera ideológica, cria-se a ideia para auxiliar a dominação e torná-la aceitável pelos dominados (VILLAÇA, 2001, p.229).

É a classe de alta renda que, ao consumir e valorizar de forma diferenciada o espaço urbano produz a segregação sócio-espacial, pois, “[...] escolhem as melhores localizações garante as condições de acessibilidade, [...] definem o “perto” e o “longe”, transformam o centro tradicional, produzem um “novo centro” ou novas centralidades” (VILLAÇA, 2001, p. 328).

O debate contemporâneo sobre segregação sócio-espacial no mundo tem revelado que este é um fenômeno de múltiplos aspectos e que depende da realidade socioeconômica, política e cultural de cada país.

Estes estudos apontam que nas cidades brasileiras o padrão (modelo) de segregação sócio-espacial é por setor de círculo ou por região geral da cidade. Neste padrão as classes de alta renda tendem a se concentrar em um único setor ou conjunto de bairros, que se

desenvolve a partir do centro principal. A segregação não impede a presença nem o crescimento de outros grupos sociais no mesmo espaço. Ou seja, não existe presença exclusiva das classes de renda mais alta em nenhuma região geral de nenhuma cidade brasileira, embora exista a presença exclusiva de classes de baixa renda em grandes regiões urbanas (VILLAÇA, 2001).

Nos exemplos específicos deste trabalho, o *Ecoville* e a Gleba Palhano são áreas fortemente polarizadas e segregadas, localizadas num conjunto de bairros, em uma região¹⁶ altamente valorizada. Entretanto, sua ocupação não é necessariamente homogênea, não é exclusivamente ocupada pela classe de alta renda.

Embora a classe de alta renda tenha elegido o *Ecoville* e a Gleba Palhano como áreas preferenciais de moradia, há outras áreas (bairros) tradicionalmente nobres, ocupadas pela classe de alta renda nas cidades de Curitiba e Londrina.

A segregação sócio-espacial gera novos bairros para a classe de alta renda, constituindo a parcela solvável para o capitalismo imobiliário, produzindo bairros dotados de novos valores de uso, de novas amenidades. Criando-se assim novas formas, novas áreas sociais, segregadas e dotadas de novos estilos de vida (CORRÊA, 1989).

1.2.2 Uso do Solo Urbano

É apropriado, para não dizer necessário, tratar da discussão teórico-conceitual sobre a renda da terra¹⁷ no solo urbano, como um antecedente para a compreensão da verticalização.

É oportuno esclarecer que a discussão da renda da terra é originária da Economia Política e do Pensamento Econômico, e os primeiros trabalhos tem origem nos estudos agrícolas da economia política, sobretudo as análises feitas por David Ricardo, Thomas Malthus e Adam Smith. Partindo da teoria elaborada por Ricardo, Marx cria seu próprio entendimento do que ele denomina renda fundiária. Ele amplia o conceito e elabora sua teoria

¹⁶ O conceito de Região é polissêmico, a começar pela grande amplitude que a noção adquire no senso comum. Não temos aqui, a intenção de fazer uma discussão teórico-conceitual sobre Região, apenas esclarecer que quando citado neste trabalho, o significado do termo corresponde a uma região homogênea, a um determinado espaço geográfico que guarda características comuns, e que são distintas daquelas ao seu redor.

¹⁷ Constitui-se na remuneração que se obtém em razão da exploração da terra.

dividindo a renda diferencial em duas (I e II), comprovando a existência das rendas de monopólio e absoluta, o que se constitui uma de suas maiores contribuições de ordem teórica.

Dada a amplitude do tema, dos recortes e de autores, recorreremos às pesquisas e estudos realizados por Singer (1982) e Marx (1984) que apresentam as modalidades da renda da terra.

Na cidade a renda da terra pode assumir a forma de preço da terra (renda capitalizada), isto é, terra sob a forma de mercadoria. Nesse sentido “[...] a terra não é um bem produzido e, portanto, não tem valor, mas adquire um preço” (MARX, 1984, p. 925-926).

Como a terra não tem valor¹⁸, não pode ser reproduzida ou criada pelo trabalho do homem, além de ser um bem natural finito. O capital pode se apropriar da terra, dominando-a, mas para isso tem de pagar pelo seu uso, ou seja:

Como o capital tudo transforma em mercadoria, também a terra passa por essa transformação, adquire preço, pode ser comprada e vendida, pode ser alugada. A licença para a exploração capitalista da terra depende, pois, de um pagamento ao seu proprietário. Esse pagamento é a renda da terra (MARTINS, 1980, p. 206).

A cidade concentra inúmeras atividades e o solo urbano é disputado por inúmeros usos pautado na propriedade privada do solo, que por sua vez proporciona renda (SINGER, 1982).

Se a propriedade privada dos meios de produção fosse abolida, o capitalismo desapareceria. Mas, se a propriedade do solo fosse socializada, desapareceria a dedução do lucro¹⁹ representada pela renda da terra, mas o capitalismo não só continuaria existindo mais inclusive se fortaleceria, pois o lucro assim incrementado intensificaria a acumulação de capital (SINGER, 1982, p.22).

Para a existência da renda da terra, deve-se lembrar que “a terra não é fruto do trabalho humano e nem é, em si, meio de produção, pois a ocupação do solo é apenas uma contingência que o seu estatuto de propriedade privada torna fonte de renda para quem a detém” (SINGER, 1982, p.21).

No modo capitalista de produção a renda fundiária admite três modalidades: renda diferencial, renda de monopólio e renda absoluta. Quando sua ocorrência, é advinda do resultado da concorrência, denomina-se renda da terra diferencial, isto é, resulta do caráter

¹⁸ Valor é a quantidade de trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria (MARX, 1984, p. 936).

¹⁹ Lucro é a fração da mais-valia apropriada pelo capitalista acima do lucro médio (igual a lucro do empresário mais juro) (MARX, 1984, p.943).

capitalista de produção e não da propriedade privada do solo (MARX, 1984). Este tipo de renda admite duas formas: a renda diferencial I e a renda diferencial II.

A renda diferencial I ocorre em função dos melhores níveis de fertilidade do solo e de sua situação em relação ao mercado, ou seja, ela é resultado de um super lucro²⁰ que ocorre em função de localizações privilegiadas.

De acordo com sua localização,

[...] cada empresa tem custos diferentes, mas é de se supor que o preço em cada mercado tem que cobrir em médio prazo os custos mais margem "adequada" de lucros das empresas pior localizadas, ou seja, daquelas que têm menos vantagens locais, embora permaneçam no mercado. Neste caso, as demais empresas teriam um lucro adicional ou super lucro na medida em que seus custos, graças à sua melhor localização, são mais baixos que os das pior localizadas. Este lucro adicional não precisa ser e provavelmente não é igual para todas (SINGER, 1982, p.24-25).

Assim, a renda diferencial I não advém das construções das benfeitorias que sobre ele incidem, mas de sua "localização".

Por sua vez, a renda diferencial II resulta da introdução de mais capital, por intermédio de mais equipamentos (infraestrutura) para se obter maior produção. No caso do solo urbano, a localização exerce influência na quantidade de capital para se produzir a edificação e no desenvolvimento da renda diferencial II.

Ao construir-se em determinada área da cidade em que são permitidas edificações de forma verticalizada, aplica-se mais capital obtendo-se mais área e mais serviços por metro quadrado de solo, em relação a outros setores onde não se constrói em altura. O lucro suplementar resultante dessa condição particular é fonte da renda diferencial II e resulta do zoneamento urbano (GONZALES, 1985, p. 104).

O terceiro tipo de renda urbana obtida por intermédio não mais do excedente de trabalho, mas pela sua excepcionalidade em obter preços muito acima dos valores de mercado, conseguindo assim lucros extraordinários é a renda de monopólio.

²⁰ Sobre a questão do super lucro Christian Topalov faz as seguintes observações: Super lucro de inovação: é proveniente de transformações aplicadas ao terreno, onde, por exemplo, o isolamento de residenciais fechados ou a predominância do "verde" é fator de "valorização" para determinada classe. Super lucro de antecipação: acontece quando especuladores imobiliários adquirem determinado imóvel, ainda não "valorizado", e que pela experiência de atuação no ramo, são capazes de "prever" sua "valorização" futura. Super lucro de propaganda: como o próprio nome diz, este só é possível graças a forte pressão da propaganda, conferindo ao empreendimento nível de *status* social e que, portanto, será cobiçado somente por aqueles que podem pagar (RIBEIRO, 1979).

Esta renda surge da condição privilegiada de localização que a empresa possui e com isso pode fornecer uma mercadoria rara, permitindo, dessa forma, cobrar preços acima dos que a concorrência pratica no mercado (SINGER, 1982). Assim “[...] o preço de monopólio é determinado apenas pelo desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores, sem depender do preço geral de produção ou do valor dos produtos” (MARX, 1984, p.891).

A renda absoluta, por outro lado, é obtida a partir da existência da propriedade privada do solo, provém da diferença entre preço de produção e valor das mercadorias que ocorre pela existência da propriedade fundiária. Mesmo o terreno mais mal localizado para um estabelecimento industrial ou comercial propicia renda ao seu proprietário:

Como todo espaço urbano é propriedade privada (com as exceções cabíveis), mesmo a pior localização tem que ser comprada ou alugada. O seu aluguel constitui a renda absoluta, sendo sua altura determinada, em última análise, pela margem existente entre o preço de mercado dos produtos da empresa que utiliza esta localização e o seu preço de produção (SINGER, 1982, p.25).

O espaço urbano, por ser propriedade privada, as localizações são compradas ou alugadas, independente de serem as melhores ou as piores. O pagamento dessas aquisições, que Singer (1982) denomina de aluguel, constitui-se na renda absoluta.

A busca de terreno na cidade transforma esse solo em mercadoria sujeita ao valor de troca, pois é a propriedade privada da terra que delimita o acesso à moradia que é subordinado ao mercado fundiário, ao mesmo tempo em que determina e orienta outras formas de uso.

Mas, a terra urbana também tem valor de uso, que ocorre por meio de alterações nas legislações urbanísticas, oriundas das pressões de vários agentes produtores do espaço. Sua ação é mais freqüente no âmbito do município, no sentido de se efetuarem mudanças nas legislações que definem o uso do solo e o zoneamento urbano.

O que possibilita a existência da renda da terra é a capacidade de controlar o uso da terra, direcionando para a construção de edificações rentáveis. Para o incorporador quanto maior for o número de pavimentos dos edifícios, maior será a renda fundiária extraída do mesmo, pois ocorrerá a multiplicação do solo urbano. Portanto, quanto maior for o edifício em relação ao número de pavimentos e de apartamentos, maior será a renda fundiária obtida pelo incorporador.

1.3 Aspectos Conceituais Sobre a Verticalização

Na continuidade apresentamos a definição de verticalização e as origens históricas da verticalização no âmbito internacional, com destaque à construção dos arranha-céus nos Estados Unidos e na Europa. Analisamos os principais aspectos da verticalização no Brasil, apresentando seu marco temporal a partir de 1920 correlacionando ao surgimento das indústrias de bens de produção (aço, concreto armado, elevadores). Posteriormente discutimos os pressupostos teóricos metodológicos dos estudos e pesquisas sobre a verticalização em várias cidades brasileiras com a finalidade de contextualiza - lá destacando os principais conceitos e abordagens sobre o tema.

1.3.1 A Definição da Verticalização

A palavra verticalização é geralmente associada a edifícios altos de uma cidade. Num primeiro momento, temos a ideia de que a verticalização está vinculada a altura do edifício.

Para Mendes (2009) entende-se por edifício

[...] o tipo arquitetônico torre que foi um símbolo utilizado pelo poder, tanto civil quanto militar, desde muito antes da fundação das cidades modernas. Durante os séculos XIV e XV, a torre, embora apenas acessoriamente a serviço de moradia, erguia-se junto às fortalezas como um estandarte. Desde então, foi um símbolo que substituiu as flechas das catedrais, e os adornos de seu tipo eram as flâmulas e as bandeiras que identificavam o proprietário: um cavaleiro ou um aristocrata (MENDES, 2009, p.16).

Nesse sentido, a verticalização assume um aspecto simbólico, representado ao longo da história da humanidade por pirâmides, igrejas e catedrais, castelos e palácios de governo. “Esses diferentes tipos de edificações altas reafirmam temporariamente, o desejo de domínio de grupos religiosos, militares e civis, e vêm definindo, até, os dias de hoje, a silhueta dos agrupamentos humanos tradicionais” (MENDES, 2009, p. 16-17).

O edifício alto traz em si a fascinação de observar a cidade do alto e de encarnar a ideia de dominação sobre a cidade em relação a sua altura, tais aspectos estão presentes em várias formas geográficas construídas em séculos passados, a exemplo, da Torre de Babel (VAZ, 1994).

A referida autora complementa afirmando que o arranha-céu permite concretizar estes anseios ancestrais e ainda exibir, através da arquitetura e da propaganda, a identidade de cada um, associada à dos responsáveis por sua materialização.

A importância atribuída a esse aspecto pode explicar por que muitos dos primeiros arranha-céus não atendiam a programas funcionais definidos apresentando espaços para as mais diferentes atividades, como se a única função fosse a de ser alto (VAZ, 1994, p.179).

Sob esse ponto de vista, podemos pensar que a principal característica do edifício é “[...] sua altura. [...] a força e o poder da altitude têm que estar nele. Tem que ser, em cada polegada, um objeto orgulhoso e altivo, elevando-se em aguda exaltação de alto a baixo, uma unidade sem uma linha discordante” (ALEX, 1951, p. 53).

Assim, as formas simbólicas da verticalidade tornam-se formas simbólicas espaciais, criando “novas morfologias e formas de comportamento urbano. Tal fenômeno seria o reflexo de representações simbólicas do poder econômico, *status* social, e modernidade [...] (MACEDO 1991, p. 68).

Não descartando a dimensão simbólica da verticalidade, na contemporaneidade consideramos que os arranha-céus multifuncionais têm como principal característica ampliar a densidade do solo urbano, construir tão alto quanto possível, levando-se em conta apenas a multiplicação dos valores fundiários (GALESI; CAMPOS NETO, 2001).

Se a verticalização é reconhecida por seu simbolismo de modernização e progresso, associada às grandes metrópoles, também está vinculada à acumulação e reprodução de capitais. Para Wills (1995, p. 145) “[...] *this insistence on the linkage between profit and program is fundamental to commercial architecture, where the function of a building is to produce rents, and economic considerations govern the decision*²¹.”

Segundo Mendes (1992, p. 30) a verticalização:

[...] é um processo intensivo de reprodução do solo urbano, oriundo de sua produção e apropriação de diferentes formas de capital, principalmente consubstanciado na forma de habitação, como é o caso do Brasil. Além da associação junto às inovações tecnológicas, que interferem no processo, alterando a paisagem urbana.

Através da produção de edifícios são criados novos solos sobrepostos, dispostos em pavimentos sob a forma de um edifício. Este tipo de configuração permite maior extração de lucro do solo, pois é possível construir mais metros quadrados em um espaço relativamente

²¹ Na arquitetura comercial, a função de um edifício é produzir lucro, e objetivos econômicos governam as decisões do projeto. Um exemplo é o número de pavimentos que é determinado pela obtenção de maiores lucros e não por uma questão de exequibilidade estrutural, como considerado pela engenharia (Tradução nossa).

pequeno. Complementa o autor, afirmando que “[...] o processo de verticalização, apreendido como o processo de construção de edifícios de 4 pavimentos ou mais representa uma das características simbólicas da urbanização brasileira” (MENDES, 1992, p.30).

A verticalização para Somekh (1997, p. 20) “[...] é a multiplicação efetiva do solo urbano, possibilitada pelo uso do elevador”. A partir desta tecnologia tem-se a possibilidade de se intensificar a produção de edifícios cada vez mais altos nas cidades.

No entanto, não é a utilização da energia elétrica, do elevador e das grandes estruturas de aço o fato determinante do surgimento do crescimento vertical. Esses elementos, sem dúvida, impulsionaram a verticalização, mas a incrementação da tecnologia está subordinada ao desenvolvimento do capital (HOESEL E SOMEKH, 2001, p. 14).

A essa ideia associam-se a característica da verticalidade, o aproveitamento intenso da terra urbana (densidade) e o padrão de desenvolvimento tecnológico do século XX, demonstrando-se a relação verticalização/adensamento.

Complementa Souza (1994) afirmando que a verticalização depende de condicionantes tecnológicos, ou seja,

[...] o processo de verticalização está diretamente atrelado às novas formas tecnológicas e aperfeiçoamentos que foram conhecidas no período pós-guerra e juntamente ao processo de urbanização e industrialização como ressalta Fischer (1994), há também a rápida absorção pela construção civil do concreto armado, na elaboração e estruturação de obras arquitetônicas (SOUZA, 2010, p. 165).

O desenvolvimento das tecnologias de construção (elevador e técnicas de construção) viabilizou edifícios cada vez mais altos. Em outras palavras “[...] o elevador possibilitou ao homem construir cada vez mais alto, transformando metaforicamente o ar em ouro” (HOESEL; SOMEKH, 2001, p.13).

O processo de verticalização, além de reproduzir o solo e o capital mediante as inovações tecnológicas (aço, energia elétrica, concreto armado e elevador especialmente) alterou a paisagem urbana, transformou também o espaço urbano, criando novas espacialidades e urbanidades (GIMÉNEZ, 2007).

Para Sposito (1991) a verticalização é um processo que acontece principalmente em grandes e médias cidades brasileiras, e pode ser entendido como uma das fases do processo de urbanização no Brasil. A referida autora afirmou que “[...] o processo de verticalização é uma forma peculiar de expansão territorial urbana, pois, reproduz territorialmente a cidade através

da ampliação, multiplicação e do desdobramento de sua base fundiária” (SPOSITO, 1991, p. 56). A expressão desse processo é a ampliação do número de edificações de vários pavimentos nas cidades que ainda não encontrariam dificuldades concretas para sua expansão horizontal e que têm disponibilidade de terrenos vagos.

Para Souza (1984, p.129) “[...] a verticalização é uma especificidade da urbanização brasileira. Em nenhum lugar do mundo o fenômeno se apresenta como no Brasil, com o mesmo ritmo e com a destinação prioritária para a habitação”.

Para a referida autora o que traz particularidade a produção de edifícios no Brasil é o ritmo e amplitude do processo, vinculada muito mais a habitação do que ao comércio e serviços como ocorreu no mundo. No Brasil a verticalização está ligada a reprodução do capital financeiro e imobiliário, e as estratégias elaboradas pelos capitais no seu processo de reprodução.

Nos estudos realizados para a cidade de São Paulo, a autora supracitada aponta três elementos que determinam a verticalização: a disponibilidade de terrenos grandes, a acessibilidade (localização) e o nível de renda da população.

Como não é possível densificar certos lugares, em função de regulamentação urbanística (Lei de Zoneamento), os edifícios só podem aparecer em certos locais liberados ou reconquistados pela mudança das legislações. Então, a única alternativa é adensá-los em função da renda fundiária (que deve ser sempre a maior possível), e isto só é viável pela existência de uma camada superior da população desejosa de morar no centro. Talvez seja esta uma explicação da verticalização (SOUZA, 1984, p.133).

De tudo que acima foi dito, chegamos à conclusão que a verticalização é concebida como um processo de produção do espaço, caracterizado por um estágio avançado de exploração capitalista do solo urbano associado ao uso de técnicas e tecnologias modernas de construção como, por exemplo, o elevador que intensificou o crescimento vertical atingindo diferentes etapas de desenvolvimento.

1.3.2 A Gênese da Verticalização

Historicamente o processo de Verticalização²² teve sua gênese nas últimas décadas do século XIX nos Estados Unidos, vinculada às condições particulares de formação das cidades

²² São pouquíssimos e raros os estudos sobre verticalização no mundo. O mais específico são os de Clark e Kingston (1930) Weiler (1880), e de Jencks (1980). É importante destacar que a bibliografia de que se dispõe é

norte-americanas e do próprio estágio de desenvolvimento capitalista. Vários fatores podem explicar seu aparecimento: alta concentração urbana, aumento da divisão do trabalho e do setor terciário, especialização funcional de áreas, alto preços, liberalismo da legislação (LAISNEY, 1975).

Em um curto espaço de tempo o arranha-céu tornou-se a mais impressionante característica das maiores cidades norte-americanas, passando também a ser um dos mais importantes meios de especulação imobiliária (GALESI; CAMPOS NETO, 2001). Aqui, cabe precisar o que se está entendendo por arranha-céu,

“[...] edificios de muchos pisos de altura extraordinaria”. Una definición que apunta exclusivamente a la dimensión física de esas construcciones; sin embargo desde sus comienzos el “Rascacielos” o edificio de gran altura tuvo conceptualmente dimensiones más profundas, con mensajes intangibles, relacionados con la naturaleza del poder humano y su trascendencia en el campo político, social y económico²³ (CONTRERAS, 2005, p.13).

Não há consenso entre os estudiosos do tema a respeito de como surgiram os primeiros arranha-céus. Contudo, Louis Sullivan²⁴ é apontado como inventor do arranha-céu, por ter sido o primeiro a discorrer, com clareza, sobre as características do novo tipo arquitetônico.

[...] os escritórios são necessários às transações comerciais; a invenção e o aperfeiçoamento dos elevadores de grande velocidade permitem circulações verticais que outrora eram cansativas e hoje são fáceis e confortáveis, o desenvolvimento da fabricação do aço indicou o caminho para modos de construção, seguros, estáveis, econômicos e podendo atingir grandes alturas; o crescimento contínuo da população das grandes cidades, a congestão resultante dos centros e o aumento do valor do solo provocam o crescimento do número de pavimentos [...] (LAISNEY, 1975, p.20).

A história do arranha céu é a história da estreita relação entre inovações tecnológicas, estruturais e organizacionais

[...] ao atingir os Estados Unidos, os arranha-céus assumiram o caráter de centro de negócios e, com uso de técnicas modernas de construção, se difundiram para outros continentes. O arranha-céu tornou-se um produto de exportação com funções

sobre construção do edifício, e não sobre o processo de verticalização, portanto uma bibliografia mais vinculada à arquitetura e engenharia (SOUZA, 1994, p. 129).

²³ Edifícios de muitos pavimentos e de altura extraordinária. Uma definição que se concentra exclusivamente na dimensão física desses prédios, mas desde o início, os arranha-céus tiveram sua concepção em grande altura, com dimensões profundas, com mensagens intangíveis relacionados com a natureza do poder humano e sua importância no campo político, social e econômico (Tradução nossa).

²⁴ SULLIVAN, Louis. Arquiteto americano que estudou na *Ecole des Beux-Arts* em Paris. Foi precursor da arquitetura moderna, apesar de sua real importância ter sido reconhecida somente depois de sua morte. Entre suas obras destacam-se o Auditorium Building (Chicago, 1887-1895), Wainwrigh Building (St. Louis, 1890), Carson Pirie Scott (Chicago, 1899-1904) (OURA, 2006, p. 20).

diversificadas, associado à difusão do ‘modo de vida urbano’ (NASCIMENTO, 2000, p.108).

Nos Estados Unidos a origem da verticalização está diretamente associada aos centros terciários norte-americanos. Por outro lado, na Europa, tomando especificamente o exemplo de Paris, observamos que o crescimento vertical efetivo só se verifica nos anos de 1960, e em algumas áreas da cidade muito bem delimitadas (HOESEL; SOMEKH, 2001).

Até então uma legislação rígida definia a volumetria da cidade essencialmente fundamentada no respeito ao alinhamento e na preocupação de ordenação e homogeneidade das fachadas. A legislação de Paris moldou até o século XX uma cidade pouco vertical, mas bastante densa (L’EVOLUTION, 1977, p. 24-33).

A necessidade constante da acumulação capitalista de produzir em escala maior, buscando o aumento de produtividade, exigiu da técnica soluções a esse problema. Nesse sentido, o elevador possibilitou ao homem construir cada vez mais alto (HOESEL; SOMEKH, 2001).

O elevador manual foi patenteado em 1846, sendo que o primeiro elevador de carga foi inventado em 1850, por Henry Waterman, e o primeiro elevador de passageiros foi construído por Otis²⁵ para o Hotel 5ª Avenida de Nova York, em 1859 (WEILER, 1880).

O desenvolvimento do elevador, originalmente criado para as indústrias têxteis, influenciou intensamente o desenvolvimento dos edifícios altos, associados também à tecnologia do aço, do concreto armado, e da disseminação da energia elétrica (GALESI; CAMPOS NETO, 2001).

Assim, até meados do século XX, os arranha-céus permaneceram como um fenômeno tipicamente norte-americano, prevalecendo também à estrutura metálica e o uso não-residencial. “Sua multiplicação nas grandes cidades, como *Nova York*, que naquele momento adquiriam posição dominante no cenário mundial, conferiu aos prédios altos uma marca de poder, além do seu *cachet (status)* de modernidade” (GALESI; CAMPOS NETO, 2001, p.37).

Assim, ao longo do século XX, intensificou-se o processo de disseminação internacional de modelos ideológicos europeus e crescentemente norte-americanos, que

²⁵ Elisha Graves Otis, em 1854 mostrou o primeiro elevador seguro na Exposição do Palácio de Cristal de Nova York. Em torno de 1890, foi apresentada uma versão melhorada, sendo colocado imediatamente em uso nos primeiros arranha-céus norte-americanos, tornando-se um fator decisivo para o desenvolvimento dos edifícios em todo mundo (GALESI; CAMPOS NETO, 2001, p.34).

transmitiam ideias de “progresso e modernidade” como forma de exportar padrões de consumo e produto originados nos centros detentores do poder econômico, por meio da divulgação e novos modos de vida nos países de economia periférica (SOMEKH, 1997).

É com tais implicações e associações que a verticalização moderna por meio de prédios altos desembarca no Brasil a partir dos anos de 1920. O concreto armado e o elevador possibilitaram a construção do espaço vertical, no centro de São Paulo, no início do século XX, abrigando serviços e moradias, produzindo novas formas de produzir espaços.

1.3.3 A Verticalização no Brasil

Convém esclarecer que o alto padrão é uma forma espacial ligada à verticalização e a urbanização brasileira e por isso é necessário compreender as etapas e os processos da verticalização no Brasil. Para isso recorreremos aos estudos desenvolvidos na cidade de São Paulo no século XX, período em que se inicia o processo de verticalização no país.

[...] Naquele período, São Paulo e Rio de Janeiro, representavam a economia mais dinâmica e em expansão no país, com a agricultura cafeeira de exportação; eram locais de crescimento das atividades terciárias ligadas ao capital bancário, para a exportação de matérias – primas e importação de produtos industrializados; transformavam-se em centros de atração de correntes migratórias externas e mais tarde internas [...] (PASSOS, 2006, p.07).

É neste cenário de crescimento acelerado, “[...] de mudanças e transformações políticas, econômicas e sociais que na primeira década do século XX se perceberá o processo de verticalização, em São Paulo e Rio de Janeiro e posteriormente para as demais cidades brasileiras” (FISCHER, 1994, p. 69).

Para Fresca (2009) a construção de edifícios de vários pavimentos começou a ser expandida na década de 1920, no contexto do processo de substituição industrial das importações, tendo como destaque a cidade de São Paulo, que passou por transformações significativas vinculadas às “[...] inovações técnicas na área da construção civil; às mudanças no sistema bancário com expansão do crédito para aquisição de imóveis; nas imposições culturais de uma nova forma de morar, dentre outras” (FRESCA, 2009, p.11).

Segundo Somekh (1997) a verticalização em São Paulo foi inicialmente caracterizada como um processo predominantemente voltado para o setor terciário e concentrado na região central da cidade. Ao mesmo tempo, o adensamento vertical não visava apenas à melhoria dos

investimentos imobiliários, mas também a representação simbólica, por meio da imagem do arranha-céu e enquanto marco do progresso da cidade e de sua inserção no contexto internacional.

Para a referida autora quando o processo de verticalização na cidade de São Paulo iniciou-se, era bem seletivo, comportando apenas pequena parcela da sociedade que poderia usufruir deste novo estilo de morar.

Morar em apartamento não era uma opção barata. Os edifícios construídos na época eram sempre para aluguel. Quem os ocupava nesse período era uma elite cultural, que aceitava os novos padrões de modernidade, ou uma classe média imigrante, principalmente oriental, que já conhecia esse tipo de moradia em países de origem, ou ainda funcionários públicos ou de empresas que alugavam apartamentos para seus funcionários, como, por exemplo, o edifício da Light na Xavier de Toledo, ou os edifícios dos Institutos de Pensão (SOMEKH, 1997, p. 144).

Complementa a autora afirmando que morar em apartamentos, não era uma opção economicamente viável para a maioria da população, uma vez que no mercado rentista, ainda era o principal meio de provisão imobiliária. Os edifícios eram anunciados como novidade para segmentos elitizados da sociedade, e seus ocupantes faziam parte de uma camada minoritária, que optava por novas formas de vida valorizando padrões de modernidade urbana e metropolitana.

É importante lembrar que o “edifício de habitação coletiva vertical não chegou pronto, ele foi sendo construído procurando conciliar postura, estratégias e intenções” (VAZ, 1994, p.124). Nas primeiras décadas do século XX havia no Brasil certa resistência à moradia coletiva, e edifícios verticais residenciais eram rejeitados pela classe média, que os associava aos cortiços. Essa tendência começou a mudar ao surgirem os apartamentos destinados as classes mais abastadas, uma grande novidade na ocasião (MARINS, 1998).

O apartamento foi um produto do capital financeiro e, por isso, sua consolidação perpassou pelos mesmos trâmites de um bem de consumo: conquista do público, aproximação com modelos plenamente aceitos, e introdução de modificações supérfluas, mas de impacto (SOUZA, 1994). Esses novos apartamentos eram revestidos com materiais de acabamento de alta qualidade para áreas comuns, o que fez com que tais construções passassem a ser chamadas de “palacetes”, essa denominação definitivamente consagrou-se como uma forma de atenuar hesitações ou preconceitos em se morar em apartamentos (MARINS, 1998).

Somekh (1987) apresenta uma periodização para o crescimento vertical de São Paulo que segue os grandes períodos do desenvolvimento econômico com forte influência de fatores políticos, que, por sua vez, são acompanhados da ação do Estado. A referida autora faz um resgate histórico do crescimento vertical na cidade de São Paulo, dividido em cinco períodos.

O primeiro período (1920-1940) é caracterizado pelo surgimento do elevador, que até então eram todos importados, passando a ser fabricados no país por volta de 1943. Neste período a verticalização estava diretamente associada ao aparecimento de edifícios comerciais, sendo que os edifícios residenciais surgem um pouco mais tarde. Por sua vez, o segundo período (1940-1957) é definido por uma verticalização predominantemente residencial na forma de arranha-céus. Novos bairros e ruas começaram a ser verticalizados.

O terceiro período (1967-1972) é determinado pela implantação da indústria automobilística no Brasil em 1956. Nessa época, o Estado limitou o coeficiente de aproveitamento²⁶ dos edifícios, ou seja, era necessária uma base fundiária maior para uma mesma quantidade de investimento em edifícios.

O quarto período (1967-1972) é caracterizado pela “explosão” da verticalização financiada pelo do Banco Nacional de Habitação (BNH), neste mesmo período o Estado libera o solo para a verticalização (lei de zoneamento e uso do solo) e promove sua valorização através da infraestrutura. Esse financiamento é feito com a criação do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), que foi a forma de captar recursos da classe trabalhadora. Esse período também corresponde ao excepcional crescimento econômico brasileiro, denominado de “milagre econômico²⁷”. O rápido crescimento da economia estava associado a uma abertura internacional, com taxas de inflação muito pequenas.

O quinto e último período (1972-1979) é marcado pela Lei de Zoneamento promulgada em 1972 que pontua a periodização do crescimento vertical de São Paulo, constituindo-se uma nova limitação à possibilidade de multiplicar o solo urbano, dessa vez de maneira mais restrita e diferenciada. É importante destacar que nesse período os edifícios de

²⁶ Índice pelo qual se deve multiplicar a área do lote para se obter a área máxima edificável de construção.

²⁷ O milagre econômico correspondeu ao período de 1968-1973, nesse período do PIB brasileiro cresceu a uma taxa de cerca de 11,1% ano, enquanto no período de 1964-1967 o crescimento havia sido 4,2% ano, além do crescimento econômico verificado o “milagre” comportou taxas de inflação declinantes.

apartamento passaram a oferecer equipamentos de lazer como forma de talvez atender à lei de zoneamento, que exigia grande margem de área livre para permitir maior aproveitamento.

Dentro deste contexto, algumas conclusões podem ser feitas a partir dos estudos de Somekh (1987) sobre o processo de verticalização em São Paulo. A produção de edifícios de apartamentos e o setor imobiliário são muito influenciados pelas variações econômicas que ocorrem no Brasil, ou seja, os momentos econômicos agem diretamente no poder de compra da população.

Além da influência dos planos econômicos, o poder de compra do consumidor é nitidamente influenciado pelas formas de financiamento. Assim, podemos pensar que o sistema de financiamento influenciou o crescimento vertical em São Paulo. O crescimento da produção até 1982 é estimulado pelos recursos vindos do BNH que, a partir desse ano, sofrem uma redução. “Os financiamentos só voltam a estimular a produção em 1991, mas na forma de autofinanciamento do tipo consórcio imobiliário, contribuindo, ainda, para a estabilização dos preços no período” (HOESEL; SOMEKH, 2001, p. 26).

Em 1991, tem início um novo período de verticalização em São Paulo, que perdura até os dias atuais. Esse período é determinado pela construção de apartamentos populares e auto financiados, como também por apartamentos de alto padrão, localizados em bairros nobres de São Paulo. Essa “nova” fase da verticalização não se restringiu apenas a cidade de São Paulo, mas se espalhou por todo o país, estimulada principalmente pelas novas modalidades de financiamento imobiliário, como o Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) instituído em 1997, no Governo do Presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-1998), e o Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) constituído no segundo mandato do Governo do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva (2007-2010). Esse assunto será retomado em detalhes mais a frente.

Retomando o raciocínio, verticalizar no começo do século XX em São Paulo não era só melhorar os investimentos em técnicas e tecnologia. A dimensão simbólica de edifícios com feição de arranha-céus representou de um lado a introdução do progresso e modernidade na cidade, de outro, um processo de internacionalização, com a entrada dos Estados Unidos na economia brasileira (SOMEKH, 1997).

O processo de verticalização na cidade de São Paulo teve duplo significado. Primeiro, a ampliação do espaço habitável nas cidades, e num segundo momento, as profundas transformações inerentes à propriedade fundiária que revelou a alteração do significado da terra urbana, constituindo-se como mercadoria, no sentido amplo da acumulação do capital.

Assim, essa nova forma de se morar - a vertical - transformou, e vem transformando, o espaço urbano de muitas cidades brasileiras. Iniciou em São Paulo na década de 1920, sob forte influência dos modelos de verticalização nos Estados Unidos e Europa. No Brasil, a verticalização se caracterizou por estar atrelada, sobretudo à habitação e não ao setor de serviços como aconteceu em muitos outros países. A popularização do apartamento aconteceu através de políticas públicas e planos econômicos de governo, como financiamentos e consórcios imobiliários para a habitação popular.

Atualmente a verticalização não é uma realidade apenas das grandes metrópoles brasileiras, mas se espalhou, pelos vários centros urbanos regionais. Entre essas cidades destacam-se Curitiba e Londrina, objeto de estudo desta pesquisa.

1.3.4 Pressupostos Teóricos Metodológicos

Os estudos sobre verticalização permitem diversos percursos teórico-metodológicos e várias possibilidades de análises. Apresentamos alguns autores que trabalham com a verticalização urbana em nível nacional e regional, destacando as principais contribuições teóricas. Cabe lembrar, que apresentamos apenas uma amostragem dos trabalhos mais relevantes sobre a verticalização no Brasil, sobretudo, em São Paulo e Rio de Janeiro, levando em consideração o processo em Curitiba e Londrina. Isso não significa que não existam outras obras de igual importância sendo produzidas nas demais cidades brasileiras. Vejamos no quadro a seguir as principais produções bibliográficas sobre a verticalização no Brasil.

TÍTULO	AUTOR	CIDADE	CATEGORIA	ABORDAGENS E CARACTERÍSTICAS
Produção e Apropriação do Espaço Metropolitano: A Avenida Paulista	Souza (1981)	São Paulo	Anais da Comissão do Terceiro Mundo da UGI	Metropolização e urbanização brasileira.
Ascensão do Imigrante e a Verticalização de São Paulo: O Prédio Martinelli e sua História	Homem (1982)	São Paulo	Mestrado em História FFLCH/USP	Aspectos históricos, culturais e simbólicos do edifício Martinelli como um marco de progresso e renovação da cidade que até 1930 foi marcada pela horizontalidade de suas construções.
A (Des) verticalização de São Paulo	Somekh (1987)	São Paulo	Mestrado em Arquitetura FAU/USP	Produção do espaço vertical de São Paulo através da periodização da verticalização urbana da cidade contendo as leis que em cada período definia o coeficiente de aproveitamento. A abordagem foi o planejamento urbano.
O Chão Arranha o Céu: A Lógica da (Re) produção Monopolista da Cidade	Sposito (1991)	Presidente Prudente São José do Rio Preto Ribeirão Preto	Doutorado em Geografia FFLCH/USP	A principal abordagem do trabalho foi a questão socioeconômica e o planejamento urbano.
O Edifício Jardim, um Plano Destruído: A Verticalização de Maringá	Mendes (1992)	Maringá	Doutorado em Geografia FFLCH/USP	A dinâmica vertical é analisada a partir de duas categorias conceituais: o Estado e o Capital, tendo como abordagem a questão econômica e o planejamento urbano.
Produção e Apropriação do Espaço Urbano: A Verticalização de Belém (PA)	Oliveira (1992)	Belém Barcelona	Doutorado em Geografia FFLCH/USP	Estudo comparativo entre a verticalização de Belém (PA) e a verticalização em Barcelona (Espanha) tendo como principal abordagem a produção do espaço urbano e o planejamento urbano.
A Identidade da Metrópole: A Verticalização em São Paulo	Souza (1994)	São Paulo	Tese de Livre-docência	Estudou São Paulo, procurando compreender a geografia metropolitana para apontar os elementos de uma teoria da urbanização no Brasil. A verticalização é entendida como uma identidade do processo de urbanização brasileira. Identificou categorias e agentes da produção do espaço urbano.
Uma História da Habitação Coletiva da Cidade do Rio de Janeiro: Um Estudo da Modernidade Através da Moradia	Vaz (1994)	Rio de Janeiro	Doutorado em Arquitetura FAU/USP	Analisou aspectos da habitação coletiva no Rio de Janeiro tendo como abordagem principal aspectos históricos e o urbanismo.
Edifícios Altos no Brasil	Fischer (1994)	Rio de Janeiro São Paulo	Artigo Espaços & Debates	Discutiu o início do processo de verticalização nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, e seu papel como geradoras de novos modos de investimentos especulativos e do excedente da produção.

A Cidade Vertical e o Urbanismo Modernizador: São Paulo 1920-1939	Somekh (1997)	São Paulo	Livro	Tratou do primeiro período da verticalização em São Paulo e destacou a ação do Estado como agente produtor do espaço através das intervenções e legislações urbanísticas.
A Verticalização do Espaço Urbano de Uberlândia: Uma Análise da Produção e Consumo da Habitação	Ramires (1998a)	Uberlândia	Doutorado em Geografia FFLCH/USP	Analizou a verticalização em Uberlândia tendo como abordagem aspectos históricos e econômicos. Fez o levantamento de produções científicas, como dissertações e teses que tem como tema o estudo da verticalização urbana.
Verticalização em Londrina-Paraná (1950-2005): A Produção do Espaço Urbano e seu Desenvolvimento pelos Edifícios Verticais	Oura (2006)	Londrina	Mestrado em Arquitetura Universidade Presbiteriana Mackenzie	Enfaticou os principais aspectos que caracterizam a produção do espaço urbano de Londrina e seu respectivo desenvolvimento urbano sob o foco dos edifícios verticais. A abordagem adotada foi o Planejamento urbano.
Interpretação do Espaço Urbano de Maringá: A Lógica da Verticalização-Período de 1990 a 2005	Gimenez (2007)	Maringá	Mestrado em Geografia UEM	Pesquisou o processo de verticalização em Maringá de forma mais específica, a verticalização de uma área anexa ao centro tradicional chamada de Novo Centro. Temas abordados: segregação espacial, produção do espaço urbano, ações dos agentes.
Verticalização de Londrina: 1970/2000: A Ação dos Promotores Imobiliários	Passos (2007)	Londrina	Mestrado em Geografia UEL	Este trabalho tratou da evolução do processo de verticalização em Londrina entre os anos de 1970 e 2000. Investigou a relação do desenvolvimento e da dinâmica econômica com o processo de verticalização destacando o papel do promotor imobiliário.
Meio Século de Verticalização Urbana em Londrina-PR e sua Distribuição Espacial: 1950-2000	Casari (2008)	Londrina	Mestrado em Geografia UEL	Analizou a produção vertical do espaço urbano de Londrina e a distribuição espacial dos edifícios de 4 e mais pavimentos no período entre 1950 e 2000.
<i>Ecoville</i> : Construindo uma Cidade para Poucos	Polucha (2010)	Curitiba	Mestrado em Arquitetura FAU/USP	Discutiu o planejamento e a urbanização em Curitiba, abordou temas sobre diferenciação espacial e valorização fundiária. Analisou o papel do Estado e sua articulação com outros agentes do mercado imobiliário.
O Processo de Verticalização de Londrina e de Maringá (PR) Brasil: O Estado e o Capital Imobiliário na Produção do Espaço	Töws (2010)	Londrina Maringá	Mestrado em Geografia UEM	Fez o estudo comparativo sobre a verticalização em Londrina e Maringá por meio das legislações urbanísticas. Temas abordados: Estado e Capital Incorporador.

Elaboração: Andresa Lourenço da Silva, 2013.

Quadro 01- Estudos e pesquisas sobre a verticalização no Brasil

Identificamos que as abordagens mais recorrentes nesses estudos privilegiam o recorte econômico e o urbanismo. Outro ponto em comum destes trabalhos é a ação dos agentes modeladores do espaço urbano, em especial os promotores imobiliários.

O planejamento urbano recebe destaque nas pesquisas, principalmente quando são escritos por arquitetos e geógrafos. São contemplados por esta abordagem os estilos arquitetônicos dos edifícios e tipologias. A questão ambiental é uma abordagem ainda pouco estudada, mas tem sido utilizada para os impactos ambientais, como por exemplo, a formação das ilhas de calor²⁸ e as conseqüências da efetiva antropização nas áreas urbanas.

Não menos importante, a abordagem da geografia cultural trata, sobretudo dos aspectos referentes ao histórico das cidades e a percepção em relação ao espaço intra-urbano produzido pela verticalização.

De modo geral, os autores destacaram em seus trabalhos o papel do capital correlacionando-o com as inovações tecnológicas que permitiram a maximização do uso do solo. Outros pesquisadores associaram o estudo da verticalização e da promoção imobiliária enfatizando as representações simbólicas ou mesmo a mudança do ambiente construído. Há, ainda, aqueles que analisaram a verticalização e a promoção imobiliária considerando o estudo comparativo de duas ou mais cidades, refletindo a organização do espaço urbano e as especificidades do desenvolvimento do capital incorporador.

Outra possibilidade de análise da verticalização foi sugerida nas pesquisas realizadas por Löwen Sahr (2000) que identificou diferentes dimensões de análise para o processo de verticalização com base em estudos empíricos efetuados na cidade de Ponta Grossa (PR). Sistematizamos em formato de quadro as dimensões e as características propostas pela referida autora.

²⁸ Dentro do processo de urbanização, a verticalização é responsável, dentre outros fatores, pelo aumento da rugosidade e da capacidade térmica, determinando a “ilha de calor”, do sombreamento de determinados lugares devido ao tamanho dos prédios, causando contrastes entre a parte sombreada e a ensolarada, o apinhamento de pessoas, aumento do volume construído, alteração na dinâmica dos ventos, sobrecarga na infra-estrutura urbana (sobrecarga de eletricidade, coleta e deposição de lixo) (BUCCHERI FILHO, 2006, p.50).

DIMENSÕES	CARACTERÍSTICAS
1. Dimensão histórica	Resgatou-se a dimensão histórica através da análise da evolução temporal do processo. A verticalização transforma rapidamente a paisagem levando progressivamente à perda da memória urbana, representada pelas edificações em estilo tradicional.
2. Dimensão espacial	Baseou-se na distribuição das edificações verticais na cidade. Observaram-se tendências gerais que partem inicialmente de uma concentração do fenômeno na área central chegando a uma descentralização-concentrada em tempos mais recentes.
3. Dimensão social	Analisou-se a heterogeneidade das edificações verticais em seu conteúdo social. Evidenciou-se uma contínua substituição das classes sociais nestas edificações, à medida que estas construções vão sofrendo, pelo envelhecimento, degradações materiais.
4. Dimensão simbólica	Refletiu-se de que forma a modernidade, representada pelos grandes edifícios, pode descaracterizar as identidades locais enquanto transferência de estilo de vida das cidades grandes para as médias.
5. Dimensão econômica	Ressaltaram-se os diferentes agentes produtores e consumidores do espaço verticalizado. Observou-se uma tendência crescente de diversificação destes.
6. Dimensão do Planejamento	Interpretou-se a legislação urbana e os mecanismos de controle da verticalização na cidade. As legislações são fruto de tensões e exigências da classe dominante e é comum o mercado imobiliário apoiar-se naquelas legislações sem especificações e incompletas.

Fonte: Löwen Sahr (2000, p. 35). Organização: Andresa Lourenço da Silva, 2013.

Quadro 2- Dimensões de análise da verticalização, Ponta Grossa (PR)

As dimensões adotadas por Löwen Sahr (2000) em seus estudos sobre a cidade de Ponta Grossa (PR) nos permitem refletir sobre o processo de verticalização em uma perspectiva espacial, isto é, as dimensões contempladas nos auxiliam no entendimento da realidade urbana em sua totalidade.

Outra importante contribuição bibliográfica sobre a verticalização foi o trabalho de Ramires (1998b) que fez um levantamento de comunicações, artigos, teses, dissertações e livros escritos até 1998 que analisaram a verticalização em várias cidades brasileiras.

O autor identificou alguns pontos comuns nestes trabalhos, tais como o fato de que a verticalização sempre é apontada como um marco revolucionário na paisagem urbana, destacando as transformações e progressos técnicos. A verticalização produz significativos impactos na estrutura interna das cidades. A legislação urbanística sempre é destacada na maioria dos trabalhos evidenciando os grupos de interesse que envolve a verticalização. Os pontos comuns nos estudos da verticalização nas cidades brasileiras são resumidos por Ramires (1998b) e organizados no quadro abaixo.

ABORDAGENS	CARACTERÍSTICAS
1. A Questão da Modernidade	A verticalização é um fato típico dos tempos modernos e na maioria dos trabalhos o arranha-céu é apontado como um marco revolucionário na fisionomia das cidades, evidenciado pela imprensa escrita e registros gráficos e fotográficos. A controvérsia em torno da nova forma de morar, com seus aspectos positivos e negativos, vem como seus críticos e defensores, também aparecem de forma recorrente. A difusão do apartamento na sociedade brasileira processou-se através da aceitação da classe média e depois da classe alta. Apesar de algumas iniciativas governamentais produzindo habitações verticalizadas para a classe operária na cidade do Rio de Janeiro, e de toda a política habitacional criada a partir do Banco Nacional de Habitação estimulando a verticalização em várias cidades brasileira a partir da década de 60, são as camadas de maior renda que estão associadas à verticalização. Vaz (1994), por exemplo, no seu estudo sobre as formas de moradia coletiva na cidade do Rio de Janeiro, chega a afirmar que a demonstração prático-simbólica de uma nova forma de morar foi suficiente para difundir junto à população carioca de classe média o gosto pelos edifícios de apartamentos.
2. Técnica, Espaço e Verticalização	A verticalização representa uma revolução na forma de construir, evidenciando a importância da técnica na produção do espaço urbano, afetando a dinâmica de acumulação/reprodução do capital. Desde o surgimento dos primeiros arranha-céus no século passado em cidades norte-americanas, até edifícios inteligentes situados em diversas cidades do sudeste asiático, nos anos de 90, a revolução das técnicas tem sido um fator que tem permitido a verticalização das cidades no mundo e no Brasil.
3. Impactos na Estrutura Interna da Cidade	A verticalização é apontada como a responsável por profundas alterações na estrutura internas das cidades, destacando-se as mudanças na estrutura social, valor e uso do solo urbano. Os trabalhos apresentam riqueza de situações para as distintas realidades analisadas, não podendo ser reproduzida no contexto e limites deste trabalho.
4. Legislação Urbana e Verticalização	Com o desenvolvimento do processo de verticalização surge uma nova responsabilidade para o Poder Público, no sentido de disciplinar o seu processo, através de zoneamentos, definição de gabaritos dos prédios, estipulação das taxas de ocupação e índices de aproveitamento dos lotes. Na maioria dos trabalhos a legislação urbana assume um papel de destaque nas análises, evidenciando a importância do Estado na gestão deste processo. Quando se relaciona verticalização e legislação urbana à regra geral é a subordinação desta última aos grupos de interesses de determinados grupos que produzem o espaço urbano.
5. Incorporação Imobiliária e Verticalização	Não é possível entender a verticalização sem uma análise das práticas sócio-espaciais contidas na lógica da incorporação imobiliária e a maioria dos trabalhos, privilegia nas suas análises a dimensão material da produção do espaço urbano verticalizado. O reconhecimento jurídico do incorporador reforçou o seu papel enquanto um agente capaz de produzir mudanças profundas na estrutura interna das cidades. Antagonismo, acordos, conflitos estão sempre presentes na caracterização da atuação destes agentes, em diversas cidades brasileiras.
6. Etapas da Verticalização	Santos (1994) destaca o fato de que na análise da história da cidade ou do urbano a questão da periodização seja bem colocada, com um perfeito entendimento do que seja período. Nas suas palavras “cada periodização, trazendo formas próprias de arrumação de variáveis, permite reconhecer um processo histórico mais geral, seja onde estivermos” (SANTOS, 1994, p. 71). Em alguns estudos não existe uma preocupação no sentido de uma articulação com os fenômenos econômicos, sociais e políticos da formação social brasileira como um todo, procurando-se articular as escalas nacional/regional/local.

Fonte: Ramires (1998b, p.101-102). Organização: Andresa Lourenço da Silva, 2013.

Quadro 03 – Abordagens e características da verticalização nas cidades brasileiras

Cabe salientar, que as abordagens citadas são as mais recorrentes em trabalhos científicos, verificados por Ramires até o ano de 1998. As pesquisas mostram uma

preocupação com os aspectos teóricos da verticalização, sendo possível verificar alguns pontos de consenso entre as ideias apresentadas por diferentes autores.

Um desses pontos de consenso entre os pesquisadores é a abordagem sob a lógica da incorporação imobiliária, privilegiado os espaços metropolitanos. Entretanto, Ramires (1998b) também identificou em seu levantamento que as abordagens em tese de doutoramento,

[...] apresentam riqueza de temática, e as várias possibilidades de enfoques, podendo-se privilegiar aspectos técnicos, comportamentais, simbólicos ou ambientais. Além disso, a verticalização se materializa em diferentes contextos urbanos, ou seja, as grandes metrópoles, bem como as cidades médias (RAMIRES, 1998b, p. 102).

A verticalização é parte intrínseca dos espaços metropolitanos. Contudo, este processo é um fato que acontece em diferentes contextos urbanos, e os diferentes trabalhos consultados confirmam essa assertiva. Os resultados da pesquisa apontam para o crescente número de trabalhos sobre verticalização que tem como objeto de estudo espaços não metropolitanos, em especial para as pesquisas realizadas nas cidades médias.

Essa tendência identificada por Ramires em 1998 se confirmou nos anos seguintes, com dissertações e teses sobre a verticalização em aglomerados não metropolitanos, conforme mostra o quadro 1. Contudo, verificou-se que mesmo com distintas abordagens não houve uma “nova” interpretação sobre o tema, podemos arriscar em dizer que a “novidade” são os trabalhos que realizaram estudos comparativos entre duas ou mais cidades.

Vários são os trabalhos e as contribuições de natureza teórico-metodológicas que enriquecem de sobremaneira os estudos sobre verticalização. Além dos pesquisadores acima citados, a lista pode se estender a nomes como, por exemplo, Souza (1985), Wanda (1986), Macedo (1987), Keifer (1989), Monteiro (1990), Araujo (1993), Costa e Cunha (1995), Andrade e Trindade Jr. (1995), Santana (1995), Martins e Soares (1996), Moraes (1997), Machado (1997), Costa (2000), Cescon e Calixto (2001), Silva (2002), Costa (2002), Bolfe (2003), Sousa e Oliveira (2004), Campos Jr. (2005), entre outros.

1.4 O Incorporador e a Promoção Imobiliária

Pretende-se entender e explicar as ações dos agentes que intervêm no mercado imobiliário, destacando a atuação do incorporador. “Afinal, o incorporador é, em última

instância, o agente que cria o espaço vertical” (SOUZA, 1994, p. 199). Pretende-se ainda, entender os mecanismos da promoção imobiliária.

Para Smolka (1979, p.11) entende-se por capital incorporador:

[...] aquele que desenvolve o espaço geográfico, organizando os investimentos privados no ambiente construído, em especial os destinados à produção de habitações. Para a realização de empreendimentos imobiliários são envolvidos desde a compra de terrenos até a contratação de consultoras e planejadoras, edificadoras, agentes responsáveis pela comercialização final de imóveis [promotores de vendas] (SMOLKA, 1979, p.11).

Neste sentido, o capital incorporador é o elemento que coordena a participação das várias frações de capitais na produção imobiliária. Contudo, esse agente não atua sozinho, o poder de organizar o espaço urbano se origina em um conjunto complexo:

De forças mobilizadas por diversos agentes sociais. É um processo conflituoso, ainda mais nos espaços ecológicos de densidade social muito diversificada. Numa região metropolitana, devemos considerar a formação da política de coalizão, a formação da aliança de classes, como base para algum tipo de empreendedorismo urbano (HARVEY, 2005, p.171).

Formiga (2005) faz uma distinção entre os incorporadores, classificando-os em dois grupos segundo o tipo de empreendimento construído (horizontal ou vertical). Para a autora os promotores que se dedicam as construções horizontais, são aqueles que realizam a expansão da cidade a partir da construção do solo urbano, através da transformação do solo rural. Corresponde ao crescimento no sentido horizontal da cidade, à medida que estende seu tecido urbano pelas margens suburbanas. Por sua vez, os promotores verticais são aqueles que estendem a cidade verticalmente, multiplicando o solo urbano no sentido vertical, para um uso mais intensivo do solo em áreas de maior valor.

Esses dois tipos de incorporadores desempenham papéis importantes no processo de construção da cidade, eles intervêm na dinâmica urbana modelando e remodelando a paisagem.

Para a realização de empreendimentos imobiliários são necessárias várias ações: compra de terrenos, contratação de projetos e de agentes comerciais. O capital incorporador é aquele que se valoriza pela articulação desses diversos serviços contratados. “Ao assumir a propriedade da terra por período definido, o capital incorporador obtém lucros que, sem ele, seriam auferidos pelo proprietário, sob a forma de rendas fundiárias” (SMOLKA, 1987, p. 43).

Pode-se também conceber “tal capital como o que adquire terreno com a finalidade de valorizá-lo na alteração de seu uso, ou seja, capital que investe em renda fundiária” (SMOLKA 1983, p. 192). Dentro do mesmo ponto de vista, Abramo (1988, p.49), conclui: “A particularidade do capital incorporador é, então, determinada pelo controle econômico que exerce sobre a mudança de uso do solo, operada por um processo de edificação.”

O capital incorporador, na busca de valorização, atua em, pelo menos, três aspectos, graficamente temos:

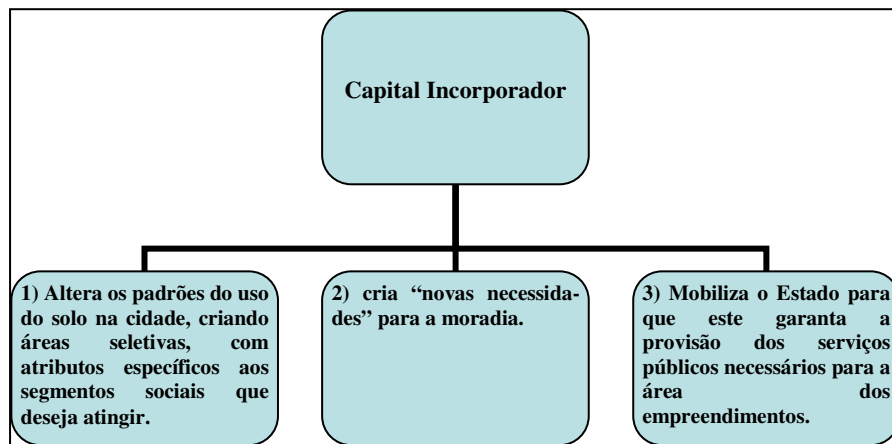


Figura 2: A atuação do Capital Incorporador

Fonte: Adaptado de Smolka, 1987. Organização: Andresa Lourenço da Silva.

A capacidade do capital incorporador tem de atuar sobre a estruturação da cidade “[...] reflete uma subordinação do planejamento urbano aos imperativos da valorização capitalista; a força dessa atuação varia na razão inversa da existência de controle sobre o uso do solo e sobre as rendas fundiárias urbanas” (SMOLKA, 1987, p. 78).

Vale ressaltar que o “incorporador não necessariamente é um construtor, ou vice-versa. Tem-se então, três agentes fundamentais nesse processo de produção e consumo: o comprador, o produtor e o incorporador” (SOUZA, 1994, p.192).

[...] o comprador, que é o agente indispensável para que haja, no mínimo, o mercado; o produtor, [...] que é o construtor. Este é identificado mediante concorrência. É escolhido o que certamente atenderá a uma série de requisitos propostos pelo incorporador. O construtor não corre riscos, quem os corre é o incorporador. O incorporador, que é quem incorpora quem, na realidade, promove o empreendimento, quem cria o espaço vertical (SOUZA, 1994, p.192).

Mas afinal, o que significa incorporar? “Significa fabricar o solo, processo que vai desde a compra do terreno até a venda, para o consumidor final, da mercadoria produzida. O

incorporador é o que desmembra o terreno em ‘frações ideais’²⁹, portanto, é quem cria o solo” (SOUZA, 1994, p. 192).

Do ponto de vista jurídico, o incorporador é definido pela Lei n. 4.591, de 16 de dezembro de 1964, da seguinte forma:

Artigo 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 do terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, em edificações a serem construídas ou em construção sobre o regime condominial, ou que meramente aceite proposta para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega em curto prazo, preço e determinadas condições das obras concluídas (BRASIL, 1964).

Para Topalov (1974, p. 143) o incorporador é o “[...] agente, presente simultaneamente sobre vários mercados: o da habitação, o de terrenos e o de capitais”. Complementa o autor, afirmando que o mercado fundiário aparece como o lugar de um processo que compreende três grupos de agentes: (1) os proprietários fundiários (que detêm o solo); (2) o poder público (cuja atividade de planejamento e regulamentação define os usos possíveis do solo); (3) os promotores (administradores do capital imobiliário de circulação que agem para transformar o solo em mercadoria) (TOPALOV, 1974).

Outra distinção se faz necessária. Existe uma diferença entre promotor e incorporador. Na maioria dos casos o promotor se confunde com o incorporador (e é o mesmo muitas vezes), mas quando as duas figuras são distintas chamamos de “incorporador aquele que possui a propriedade do solo e do capital de promoção, e chamamos de promotor aquele agente que fará a gestão deste capital durante a operação imobiliária” (SALGADO, 1995, p. 61).

Traçamos até aqui, a definição do incorporador imobiliário com destaque a sua atuação e articulação com outros agentes para a viabilização de seus empreendimentos. Passemos agora, a entender o que é uma operação imobiliária e como ela funciona.

1.4.1 A Promoção Imobiliária

Para Soares (2002) a importância da promoção imobiliária no interior da economia capitalista encaminhou os diversos estudos e pesquisas a se concentrarem na atuação dos

²⁹ São cotas em que o terreno que receberá o edifício será dividido, e que, em realidade, está na base do custo do edifício produzido (SOUZA, 1994, p. 192).

promotores imobiliários como agentes da produção social do espaço urbano, surgindo, assim, diversas tendências explicativas do lugar da produção imobiliária no processo geral da acumulação capitalista.

Entre elas podemos citar aquela que considera a promoção imobiliária como um circuito secundário do capital, atuante em períodos de crise como um refúgio dos investimentos capitalistas, que buscariam posições seguras em épocas de redução das taxas de lucro das atividades tipicamente capitalistas (SOARES, 2002, p.88).

A necessidade de circulação do capital no ambiente construído deu origem a um tipo especial de produção e realização, definindo novos papéis para os agentes econômicos. Neste sistema, os proprietários recebem renda, os promotores imobiliários recebem os incrementos da renda, os construtores recebem os lucros da empresa, o sistema financeiro proporciona capital-dinheiro em troca de juros e o Estado utiliza-se dos impostos presentes e futuros (HARVEY, 1990).

Uma operação imobiliária é composta de várias etapas e por diferentes agentes, que terão papéis específicos,

[...] principalmente quando se trata de um lançamento imobiliário de grande porte, tanto residencial, como comercial ou misto, [...] há necessidade de uma complexa cadeia de ações de viabilidade econômica e técnica, de um conjunto de contratos jurídico-comerciais e de uma série de prestações de serviços financeiros, de planejamento de vendas, propaganda e corretagem (ALMEIDA, 1982b, p.178).

Recorremos aos conceitos estabelecidos por Topalov (1974) para definir as diversas funções de uma operação imobiliária. Graficamente temos:

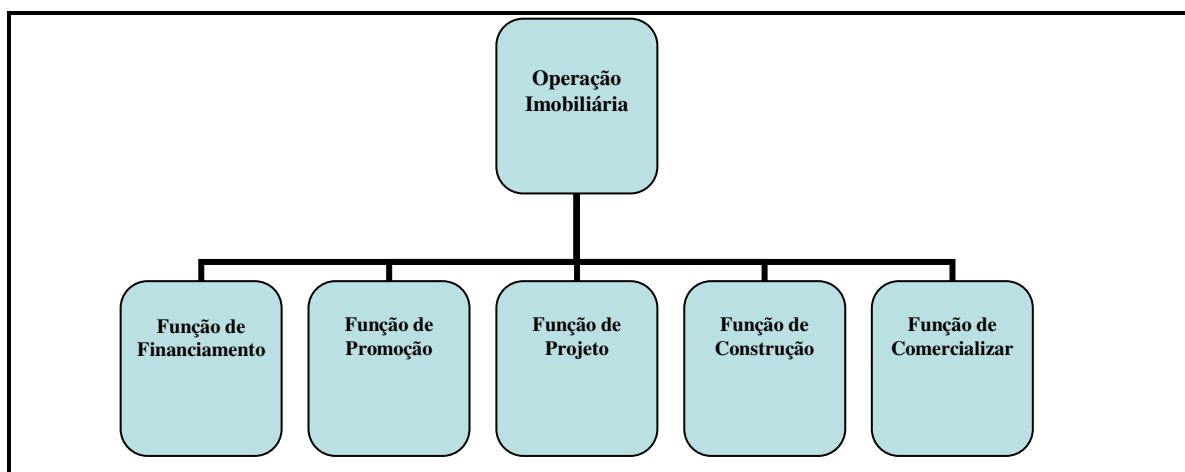


Figura 3: As funções de uma operação imobiliária.

Fonte: (TOPALOV, 1974, p. 102). Organização: Andresa Lourenço da Silva.

As diversas etapas de uma operação imobiliária são: o fornecimento de um capital-dinheiro inicial definirá a função de financiamento; a gestão deste capital na sua fase de transformação em mercadoria definirá a função de promoção; a produção efetiva da bem

habitação definirá função de projeto; e a função de construção, que se distinguem como suas fases da divisão técnica do trabalho, a transformação final do capital-mercadoria em capital-dinheiro definirá a função de comercialização (TOPALOV, 1974).

Os agentes incorporadores são identificados como investidores imobiliários e definidos, pela Lei 4.591/64,

[...] como sendo as cooperativas habitacionais, as instituições de previdência e assistência social, como as do Banco do Brasil, Clubes Militares, de funcionários públicos e outras, as fundações, as CEHABs (Companhia Estadual de Habitação), e as sociedades de economia mista (RIBEIRO, 1997, p. 93).

Trata-se ainda dos agentes iniciadores e organizadores do processo de produção da moradia, o que fica evidente na descrição das atividades exercidas pelo promotor.

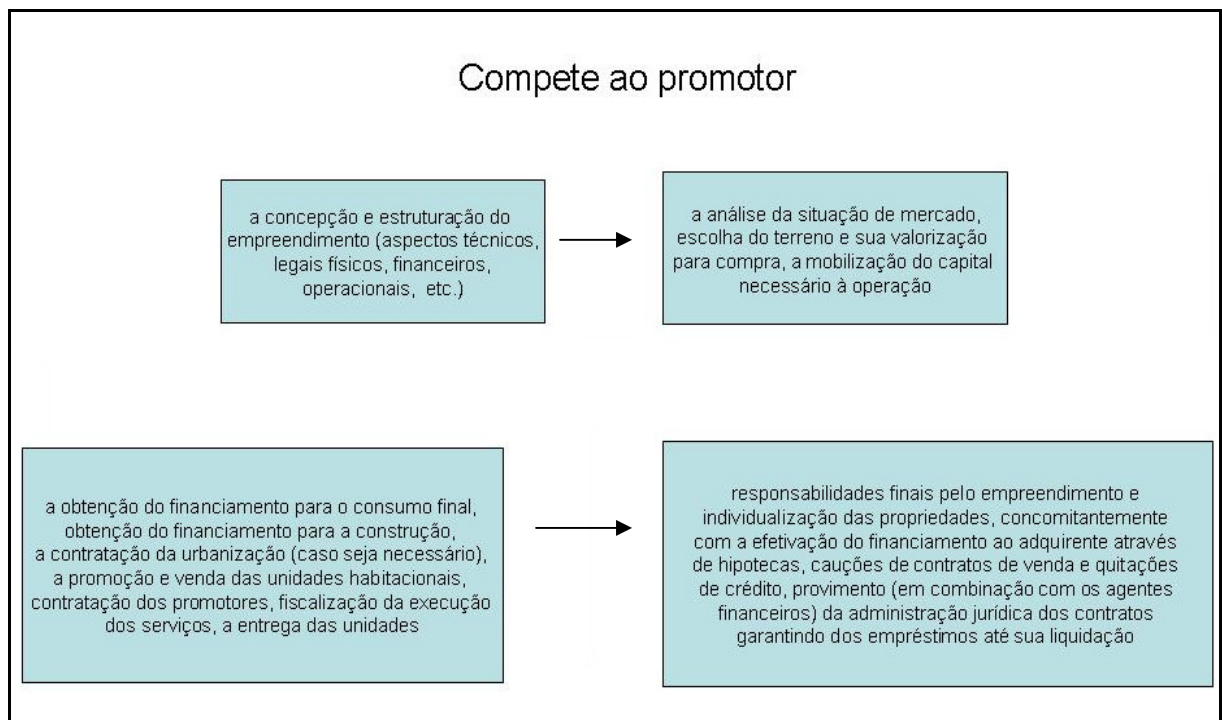


Figura 4: Atividades exercidas pelo promotor imobiliário.
Fonte: (SILVA, 2007, p. 75).

Neste sentido, podemos considerar que o incorporador é o agente que decide o processo de produção quanto às características arquitetônicas, econômica, financeiras e locais no momento em que compra e detém o financiamento para a construção e comercialização.

Para se entender o papel do incorporador é preciso conhecer o conceito de sistema de produção e de circulação de moradia, como um conjunto de agentes que exercem funções específicas no sistema, firmadas pelas relações que estabelecem entre si e com o conjunto da sociedade (RIBEIRO, 1997, p. 94).

Em outras palavras, o setor de moradia se desenvolve pela existência de uma articulação entre o processo de produção e o processo de circulação (venda do produto casa ou apartamento). Cada um destes processos define um conjunto de capitais investidos nestes dois processos e pelas modalidades particulares de articulação destes processos com o processo geral de reprodução do capital na formação social considerada.

É compreendido o sistema de incorporação imobiliária como uma forma específica de “[...] produção e circulação de moradia, parece-nos necessário discutir as relações que articulam o incorporador com outros dois agentes fundamentais do sistema: o proprietário fundiário e o construtor” (RIBEIRO, 1997, p. 97).

No processo de produção encontramos as seguintes funções:

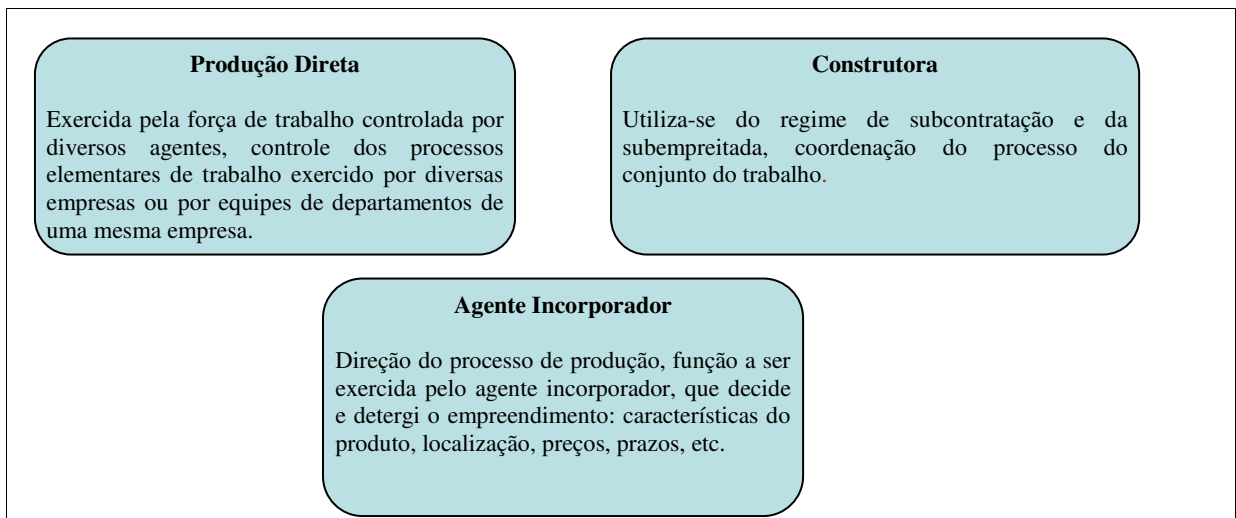


Figura 5: As funções na produção imobiliária.

Fonte: (SILVA, 2007, p.77).



Figura 6: Sistema de incorporação imobiliária
 Fonte: (SILVA, 2007, p.77).

A relação se concretiza pelo incorporador quando ele transforma o seu dinheiro através da compra de um terreno que pertencia ao antigo proprietário, e a adquire com o objetivo de vendê-la. Nesse ato ele se transforma em proprietário fundiário. A propriedade da terra é uma condição para que ele estabeleça a construção de um edifício de apartamentos (através de contratação de um construtor) para vendê-lo. Nesse momento ele realiza a renda fundiária (adquirida através da compra do terreno), o seu lucro do capital investido na construção de prédio e até um sobre lucro em função da localização do empreendimento em relação à infraestrutura do local (SILVA, 2007).

De acordo com Ribeiro (1997), a relação que o incorporador estabelece com o proprietário passa a ser dupla:

É ao mesmo tempo uma relação capitalista comercial/proprietário fundiário e proprietário fundiário/proprietário fundiário. Na primeira dimensão, ele transforma parte do seu capital de circulação em “capital-fundiário”, com o objetivo de realizar um lucro, e eventualmente, um sobre lucro comercial. Na segunda, o incorporador adquire a renda atual do proprietário para extrair uma renda futura, originando da transformação do uso do terreno, através da realização de um empreendimento imobiliário cuja produção dirige (RIBEIRO 1997, p. 99).

Esta dupla função determinará práticas diferentes do incorporador, constituídas de estratégias de atuação no mercado que visam à apropriação do lucro e sobre lucro de comercialização-técnica para aumentar a velocidade de realização dos negócios ou do preço da venda de imóvel e sobre lucro da localização técnicas de valorização fundiária.

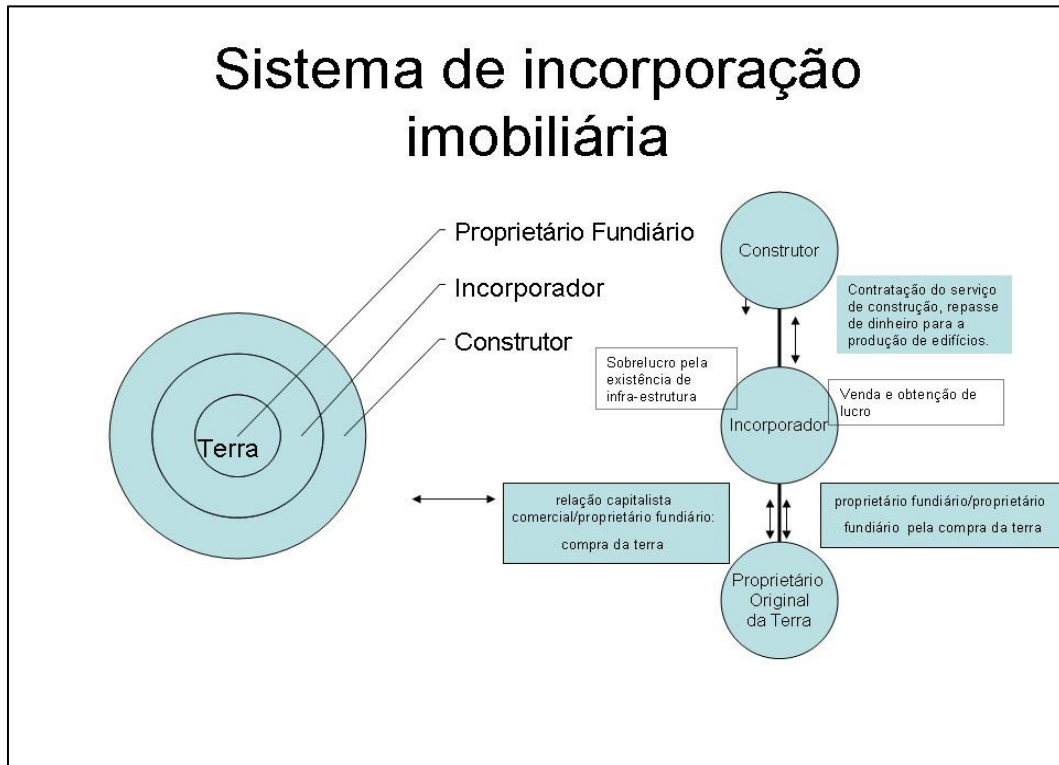


Figura 7: Sistema de incorporação imobiliária e as relações com outros agentes
 Fonte: (SILVA, 2007, p.79).

Em resumo, os incorporadores exercem o papel de iniciadores e organizadores dos processos de produção de moradia. Cabe a esses agentes escolher e comprar ou vender o terreno para a construção e contratação dos promotores de arquitetura e engenharia, contratação dos promotores de venda, entrega das unidades residenciais prontas, entre outras atribuições (SILVA, 2007). Assim, este profissional compra o terreno e, a partir da obtenção do financiamento para construção e comercialização, decide sobre as formas de produção das moradias. Esse tipo de agente tem, pois o papel importante na organização e expansão do espaço urbano.

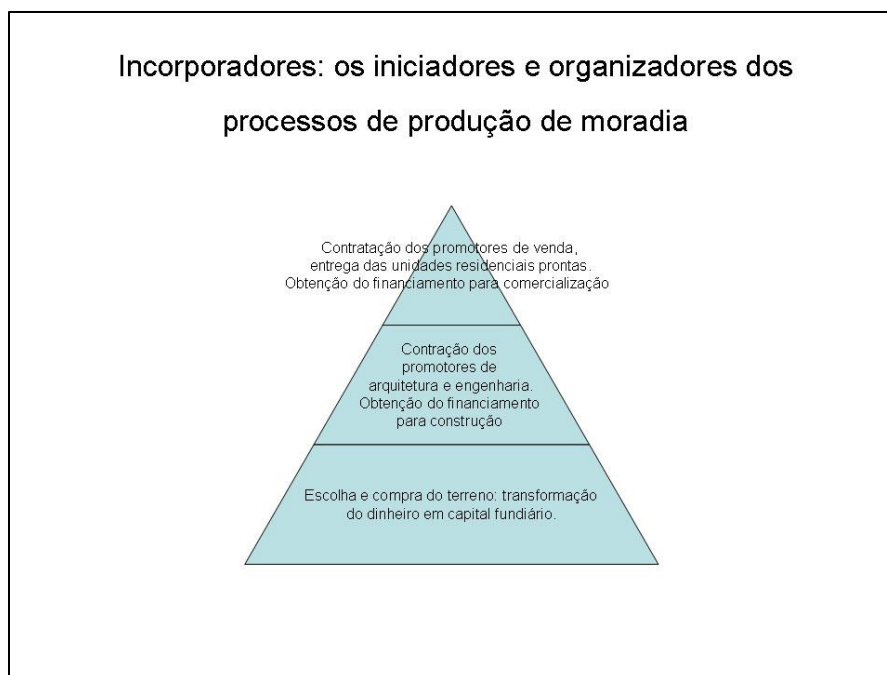


Figura 8: Processo de produção de moradia
Fonte: (SILVA, 2007, p.80).

O que confere particularidade ao incorporador e o diferencial de um simples agente do capital comercial é que, ao “adquirir o terreno, ele assume também o controle sobre uma condição que permite o surgimento de um sobre lucro de localização: a transformação do uso do solo” (RIBEIRO, 1997, p. 98).

Esse agente influencia e se impõe junto ao poder público, até porque, os critérios exigidos pelo poder municipal para o fechamento de um loteamento são negociáveis, portanto flexíveis. “Os projetos devem atender alguns requisitos básicos, mas podemos dizer que a aprovação é feita mediante negociação entre o poder público e as incorporadoras.” (SILVA, 2007, p. 80).

Para Corrêa (1989), as estratégias dos promotores imobiliários se devem às construções de habitações de valor de uso superior às antigas, obtendo um preço cada vez maior, ampliando assim, a exclusão das camadas de menor poder aquisitivo.

O capital não tem interesse em produzir habitações para as camadas populares [...] as ações dos promotores imobiliários é dirigir a produção de residências para quem tem como pagar, e obter ajudas do Estado no sentido de tornar solvável a produção de residências para satisfazer a demanda não solvável, através de financiamentos para a compra de imóveis (CORRÊA, 1989, p. 22).

Essa estratégia em construir habitações para a camada de alta renda tem uma repercussão espacial. De fato, a ação dos promotores imobiliários se faz correlacionada ao

alto preço da terra e o nível social do bairro, acessibilidade, meios de transportes, amenidades naturais ou artificialmente produzidas, escassez de terrenos para a edificação e as condições físicas dos empreendimentos produzidos anteriormente.

Essas características reunidas tendem a valorizar diferencialmente certas áreas da cidade que se tornam locais de interesse dos promotores imobiliários. São áreas nobres, criadas e recriadas segundo os interesses dos promotores, que se vale de propaganda maciça. Neste sentido, a atuação espacial dos promotores imobiliários “se faz de modo desigual, criando e reforçando a segregação residencial que caracteriza a cidade capitalista” (CORRÊA, 1989, p.23).

Na seqüência analisamos as estratégias dos incorporadores para a comercialização de seus empreendimentos, pois consideramos que uma das ações do mercado imobiliário é agregar ao empreendimento alguns aspectos que apesar de não fazerem parte dele, adicionam valor. O *marketing* ecológico, a localização e principalmente a segurança, são alguns exemplos destes aspectos. Neste sentido, destacamos três estratégias dos incorporadores: a localização, a natureza como apelo comercial e a exploração dos medos urbanos.

1.4.2 A Localização Como Estratégia

Uma das estratégias dos incorporadores está relacionada à localização, ou seja, será que existem estratégias de localização dos empreendimentos definidos pelas incorporadoras? Há uma especialização espacial entre elas? Existem empresas incorporadoras que só constroem em determinados bairros?

No caso da cidade de São Paulo, existem incorporadoras como, por exemplo, a *Adolpho Lindenberg* que só constroem em determinados bairros, como Morumbi, Jardins entre outros bairros nobres da capital paulistana.

Entretanto, essa estratégia de localização tendo como preferência bairros nobres e imóveis destinados apenas a um setor econômico (classe de alta renda) não é uma realidade em todas as cidades brasileiras. Vejamos o caso da Plaenge Empreendimento, incorporadora que atua nas cidades de Curitiba e Londrina (PR) onde seu portfólio de imóveis atende não apenas os bairros nobres destas duas cidades, mas também outras áreas das cidades. O mesmo raciocínio se aplica na tipologia dos imóveis, variando entre empreendimentos compactos de

um e dois quartos até empreendimentos com quatro quartos com ampla área privativa. A Plaenge Empreendimentos tem edifícios construídos em outras áreas da cidade além do *Ecoville* e da Gleba Palhano.

A localização é utilizada como estratégia de *marketing* para a comercialização dos imóveis. Identificamos que nos materiais de divulgação as vantagens da localização são minuciosamente detalhadas, evidenciando assim, que a localização é preponderante a tipologia do apartamento. Primeiro são mencionadas as características do bairro e somente depois, os detalhes do apartamento. No *Ecoville*, por exemplo, os encartes publicitários enfatizam a proximidade do *Ecoville* a outros pontos da cidade e o tempo gasto entre o “bairro” e outros locais de referência de Curitiba como, o centro, o *Park Shopping Barigui* e o aeroporto.

1.4.3 A Natureza Como Apelo

Outra estratégia dos incorporadores é o elemento natureza³⁰ como atrativo imobiliário e mercantil. A natureza, neste caso, é *glamourizada*, recriada, sofisticada, super explorada, usada como um artifício, uma imagem simbólica.

É no século XIX que se inicia com mais intensidade a vinculação entre a natureza na cidade e a especulação imobiliária, com a construção de jardins e parques, pelos agentes imobiliários, com o objetivo de valorização dos loteamentos construídos no entorno. A grande valorização da natureza na cidade é devido a motivos estéticos e higienistas (HENRIQUE, 2004).

A apropriação direta da natureza cada vez mais artificial dá-se como exemplo através das praias, ou em outras localidades, monopolizadas pelos proprietários e/ou especuladores. Neste caso, a paisagem é totalmente cortada em “quadrados” e vendida a um preço alto. Cada amenidade natural, a rocha, a caverna, a cachoeira, tudo que faça som de um eco pode tornar-se propriedade privada (HENRIQUE, 2004). Já a segunda forma de apropriação da natureza ocorre com a divulgação de propagandas (*outdoors*) dos produtos imobiliários em áreas naturais como, por exemplo, em montanhas e cachoeiras (HENRIQUE, 2004).

³⁰ Refiro-me a natureza como sinônima de elementos ambientais naturais ou artificiais. Essa natureza artificializada ou não é agregada aos condomínios horizontais e verticais, como elemento imprescindível a essa nova forma de morar. Desde a vista panorâmica, a localização numa vertente, a transformação de um córrego em lago, enfim, elementos antes não valorizados e possivelmente degradados por anos seguidos de exploração agrícola são “reformatados” e *glamourizados* (SILVA, 2007, p. 82).

Na associação entre especulação imobiliária e a natureza, os incorporadores se apropriam de todos os locais charmosos e belos, que são divididos em lotes retangulares, enclausurados em muralhas uniformes onde são construídas mansões pretensiosas. Para Henrique (2004), os que passeiam por estes pretensos espaços de campos, a natureza não é mais do que representada por arbustos talhados e amontoados de flores vislumbradas pelas grades.

Em Londres, o primeiro processo de valorização imobiliária anunciado à ideia de natureza data o início do século XIX com a transformação das terras do *Royal Marylebone Park* em um parque urbano, o *Regent's Park*. Todo o modelamento e estruturação deste parque foi financiado pelas empresas imobiliárias londrinas. O objetivo era a construção de casas no entorno deste novo parque, casas com vistas e terraços e “vilas” para pessoas ricas. A ideia era que a venda das casas nas proximidades do parque pagaria os investimentos gastos no *Regent's Parks* (HENRIQUE 2004).

Cria-se uma diferenciação espacial da natureza na cidade de acordo com a estratificação social. Enquanto nos centros urbanos e nos bairros nobres o que se via era natureza trabalhada e bem cuidada, nas periferias a natureza “bruta” fazia-se presente, trazendo enchentes, inundações, doenças e frio. Neste sentido, a natureza é novamente levada em consideração, assinando assim o pacto entre cidade e natureza (HENRIQUE 2004). Em outras palavras, a natureza na cidade é apropriada seletivamente.

No princípio, tudo eram coisas, enquanto hoje tudo tende a ser objeto, já que a partir de um conjunto de intenções sociais, passam, também, a ser objetos. Assim a natureza se transforma em verdadeiro sistema de objetos e não mais de coisas e, ironicamente, é o próprio movimento ecológico que completa o processo de desnaturalização da natureza, dando a esta última um valor (SANTOS, 1999, p. 53).

Assim, a natureza “bem cuidada” na cidade torna-se uma mercadoria para poucos consumidores, escolhida em função da obtenção de aumento do valor de trocas pelos empreendedores. A natureza na cidade não é uma necessidade coletiva, e a exclusão é exercida a serviço da acumulação (HENRIQUE 2004).

No caso de Curitiba e Londrina o elemento natureza é utilizado como relevante estratégia de divulgação dos empreendimentos. Os encartes publicitários ressaltam as qualidades ambientais e os atrativos da vizinhança do *Ecoville*. A proximidade do “bairro”

com o Parque Barigui ³¹ é amplamente explorada, destacando as áreas arborizadas e de lazer do parque. Na Gleba Palhano a área de lazer e os atributos ambientais do Lago Igapó são ostensivamente explorados nas campanhas publicitárias das incorporadoras.

1.4.4 A Exploração dos Medos Urbanos

Talvez a estratégia mais recorrente utilizada pelos incorporadores seja a divulgação dos aparatos de segurança de seus empreendimentos, a tecnologia de segurança para proteger seus moradores da violência urbana. Nesta direção, pretende-se entender como o medo evidenciado pela violência urbana tem sido um fator relevante na estruturação do espaço urbano, através da privatização da segurança e da proliferação de seus aparelhos de proteção, sobretudo nas formas residenciais. As reflexões aqui construídas são norteadas pelas obras e ideias de Zygmunt Bauman³².

O discurso do medo é uma das estratégias dos promotores imobiliários para comercializar seus imóveis. Esse discurso é uma possibilidade de explicação para a busca por condomínios fechados (horizontais ou verticais) pela camada de média e alta renda nas cidades brasileiras. Esses projetos urbanísticos residenciais “enclausurados” são chamados por Bauman como *Architecture of Fear* (arquitetura do medo).

Essa arquitetura tem como característica nos condomínios fechados, a presença de muros, cercas elétricas, câmeras, portarias blindadas, segurança privada 24 horas, e nos edifícios de apartamentos, tem-se a ideia de altura como um mecanismo de proteção. Portanto, quanto mais alto o edifício, mais seguro ele será. A ideia é: “ver sem ser visto” (BAUMAN, 2008). Esse monitoramento nos espaços públicos e privados dos cidadãos tornou-se parte de uma paisagem urbana, inserida no consciente e inconsciente coletivo como natural.

³¹ Com uma área de 1.400.000 m², com ampla área verde de mata, com um lago de 230 mil m² e fauna de aproximadamente 200 espécies de aves, o parque é um dos maiores e mais frequentados parques de Curitiba. O parque conta também com equipamentos de ginástica, pista de caminhadas, passarelas ecológicas, churrasqueiras, restaurante, quadra poliesportiva, entre outros locais que fazem parte do parque como, por exemplo, o Museu do Automóvel, Pavilhão de Exposição, e a sede da Secretaria Municipal do Meio Ambiente, entre outros importantes espaços (DADOS DE CAMPO, 2012).

³² O autor dedica-se a pensar o mundo atual, denominado por ele de "modernidade líquida". Tem produzido obras sobre os mais variados temas: o amor, a comunidade, o consumo, a globalização, o medo e a cidade. Ver mais sobre o assunto em: Comunidade: a busca por segurança no mundo atual (2003), Confiança e Medo na Cidade (2006), Tempos Líquidos (2007), Modernidade e Ambivalência (1999), Medo Líquido (2008), Modernidade Líquida (2001), Amor Líquido (2004), Vida Líquida (2007).

O medo urbano³³ ou “medo-líquido” permeia o imaginário dos cidadãos que são influenciados pela mídia na construção do imaginário urbano, ou seja, a ideia de que atualmente o imaginário social é construído como suporte da imagem midiática (BAUMAN, 2006). O medo urbano é uma construção social e, portanto reproduzida e difundida amplamente pelos meios de comunicação, e por campanhas publicitárias divulgadas na mídia por intermédio dos promotores imobiliários (ALVETTI; HUMMELL, 2010).

Diante do panorama de exacerbação do medo, da violência e do crime, a solução apontada pelos promotores imobiliários em suas campanhas publicitárias é o isolamento, onde você só estará seguro e protegido dentro dos mais modernos e sofisticados sistemas de segurança residencial. Sua segurança e de sua família é feita através de guaritas blindadas, com leitores de identificação biométricos, pela íris dos olhos, garantindo privacidade e proteção.

Nesse sentido, os imóveis residenciais principalmente os de alto padrão, são construções da arquitetura moderna que moldam os espaços urbanos a imagem e semelhança do medo (BAUMAN, 2008).

Esse tipo de empreendimento é uma forma de manter longe as pessoas indesejadas por meio da segregação territorial. Este fenômeno, em certa medida, reflete o “enclausuramento” residencial, como reprodução de prisões fora dos presídios que tem afetado fortemente a estruturação do espaço urbano e as das relações sociais (CALDEIRA, 2000).

Para Bauman (2008) essas medidas de segurança adotadas nas cidades potencializam o medo e geram mais insegurança. Assim, no contexto de uma sociedade individualista, em que o ter é mais importante que o ser, o medo é também de não proteger o que se valoriza, aí incluindo os bens materiais. Com isso, o indivíduo contemporâneo tem medo do outro como tem da morte, sente os próprios vínculos ameaçados de modo não necessariamente real. Mais

³³ Quando falamos de medo urbano estamos, em geral, nos referindo a um tipo de medo, o medo da violência. Esse medo se refere tanto ao medo de ser vítima da violência criminal, como da violência interpessoal, motivada por qualquer tipo de conflito ou desentendimento entre desconhecidos, e por fim o medo por outros, isto é, o medo de que parentes sejam vítimas da violência, em especial da violência criminal (também conhecido como medo altruísta). A presença do medo da violência, dentro de uma sociedade, tem profundo impacto sobre a vida social, cultural, econômica e política de um país. Reduz a disposição das pessoas para ações coletivas, aumentando a desconfiança entre elas, inibindo o exercício de capital social (CÁRDIA, 2008).

exatamente, oscila entre o medo e o desejo de estar entre desconhecidos, experiências que a própria cidade produz (ALVETTI; HUMMELL, 2010).

A vida na cidade tem fama de ser uma experiência que desperta sentimentos desencontrados. Atrai e repele ao mesmo tempo e, para complicar ainda mais a existência dos seus habitantes, são os mesmos aspectos dessa vida que atrai e repele, ora intermitente, ora simultaneamente. A desconcertante variedade no meio urbano é uma fonte de medos (sobretudo, para os que perderam o norte por se verem mergulhados num estado de incerteza aguda, efeito da instabilidade que nos trouxe a globalização (BAUMAN, 2006, p.43).

Evidentemente, que esse tipo de comportamento leva a uma espécie de privatização do cotidiano – é possível estudar, trabalhar, divertir-se, tudo em casa e freqüentemente diante de um computador. Ao privatizar a sua rotina, o cidadão vai deixando de viver a cidade como espaço de socialização e, com isso, uma parte do ser cidadão (ALVETTI; HUMMELL, 2010).

Em um mundo cada vez mais individualizado e privatizado, a segurança é uma tarefa de cada indivíduo, sobretudo daqueles que podem pagar por ela. Surgem muralhas para separar "nós" e "eles", ordem e caos, paz e guerra. As fronteiras não separam as diferenças, pelo contrário, quando são traçadas, as diferenças surgem abruptamente (BAUMAN, 2008).

A busca pela segurança intramuros não é uma característica apenas das cidades brasileiras. A obsessão por segurança ganha espaço também nos países da Europa e nas cidades norte americanas. O número de condomínios fechados nos Estados Unidos já passou de 20 mil, enquanto sua população é superior a oito milhões de pessoas. Para Gugini (2010) um exemplo emblemático desse tipo de moradia é o condomínio localizado no Estado da Califórnia (EUA) chamado *Desert Island* (ilha deserta), que é cercado por um fosso de 25 acres³⁴.

Os condomínios fechados da cidade de São Paulo são exemplos de espaços segregados, denominados por Bauman (2006) de *interdictory spaces* (espaços vetados). Em geral, são lugares dedicados a filtrar, a segregar, a excluir os visitantes inconvenientes, são locais onde não se pode chegar por falta de vias de acesso, ou onde não se pode estar à vontade em virtude da presença de mecanismos de vigilância (BAUMAN, 2006).

Castel (2005, p.9) argumenta “[...] que vivemos em uma das sociedades mais seguras que já existiu”. E contraditoriamente, nos sentimos cada vez mais ameaçados, inseguros e

³⁴ Unidade de medida de área nos Estados Unidos que equivale a 4.046,8564224 m² de área no Brasil.

assustados. Vivemos em uma sociedade que se organizou em torno de uma procura infinita de proteção e da insaciável aspiração à segurança.

Os moradores das “cidades líquidas” apresentam dois tipos de comportamentos antagônicos em relação ao convívio social, “[...] esses dois comportamentos opostos coexistem no íntimo dos indivíduos urbanizados” (BAUMAN, 2006, p. 65). Esses comportamentos são denominados por Bauman como mixofobia e mixofilia.

A mixofobia é entendida como o receio de estar na presença física de desconhecidos.

[...] a mixofobia, ou seja, uma reação previsível e generalizada perante a inconcebível, arrepiante e aflitiva variedade de tipos humanos e de costumes que coexistem nas ruas das cidades. Assim, há uma tendência que impele a procurar ilhas de semelhança e de igualdade no meio do mar da diversidade e da diferença (BAUMAN, 2006, p. 40).

Por outro lado, a cidade causa também a mixofilia, ou seja, a forte atração pela diferença, um desejo de misturar-se com o diverso porque ele é interessante ou fascinante.

A mixofilia é um padrão de interação social que aceitando a alteridade implica na abertura e valorização do diferente e mesmo do desigual. Qualidade das relações sociais fundadas em valores e crenças segundo as quais todos pertencem a um mesmo mundo social, a uma mesma historicidade. Mas as interações sociais pautadas pela busca de mixofilia são facilitadas ou bloqueadas pela forma urbana que permitem o contato, a exposição ao outro, a tensão do convívio com o diferente e da angústia necessária à compaixão para com o desigual. Isto porque ela se dá na vida cotidiana propiciada pela vida na grande cidade, nas micro-interações no uso dos serviços públicos, nos transportes, nos bares, nas lojas de comércio (BAUMAN, 2006, p. 40).

Para o referido autor, quem tem condições financeiras compra uma residência em um condomínio “[...] em sua essência uma ação eremita: fisicamente dentro, mas social e espiritualmente fora da cidade. Comunidades fechadas têm por objetivo serem mundos à parte (BAUMAN, 2006, p. 23). Os encartes publicitários propõem um modo de vida total que deveria representar uma alternativa à qualidade de vida oferecida pela cidade e seu decadente espaço público.

Segundo o autor supracitado a invisibilidade planejada e produzida é uma tendência que se espalha numa arquitetura urbana guiada pelo medo. Outra tendência é a intimidação, seja por um exterior atemorizante cuja aparência de fortaleza fica ainda mais desconcertante e humilhante devido a uma profusão de guaritas de verificação e segurança uniformizados

altamente ostensivos, seja pela insolente e arrogante exibição de ornamentos provocativamente ricos, extravagantes e intimidantes.

Os condomínios fechados são o paradigma desse tipo de comportamento, que, por culpa da sua perversidade, não resolve nenhum dos problemas que se encontram na sua origem. Segundo Bauman (2006, p. 46) “[...] homogeneizar os bairros, e reduzir depois ao mínimo inevitável todo o comércio e comunicação entre eles, é uma receita infalível para avivar e intensificar o desejo de segregar e de excluir.”

1.4.5 Financiamento de Uma Operação Imobiliária

Em uma operação imobiliária a função de financiamento é condição primária para tal. Portanto, pretende-se compreender como se dá o financiamento numa operação imobiliária para o incorporador e quais as principais modalidades de financiamentos para o consumidor.

A maneira particular segundo a qual foi constituído o Sistema Financeiro da Habitação (SFH) no Brasil estabelece uma ligação mais estreita entre o financiamento do incorporador e aquele do consumidor. “Certo tipo de financiamento atribuído ao promotor (em curto prazo) para a realização imobiliária condiciona diretamente certo tipo de financiamento (em longo prazo) atribuído ao comprador” (SALGADO, 1987, p. 55).

Segundo a referida autora estes diferentes tipos de financiamentos são em função da origem do capital utilizado no período de produção, ou seja: o capital da sociedade de promoção; o financiamento junto ao SFH; os desembolsos dos compradores. Vejamos no quadro a seguir os diferentes tipos de operações imobiliárias segundo a origem do capital utilizado durante o período de produção.

Tipo de operação imobiliária	Origem de capital no período de produção		
	Capital da sociedade de promoção	Financiamento junto ao SFH	Desembolso dos compradores
Operação imobiliária com a utilização do plano de financiamento Plano Empresário junto ao SFH	Utilizado para iniciar a operação (compra do terreno e fundações)	Utilizado para avançar a obra e concluir a operação	Utilizado para avançar e concluir a operação
Operação imobiliária com a utilização do plano de financiamento Plano Condomínio junto ao SFH		Utilizado durante toda a operação (da compra do terreno à conclusão da obra)	Utilizado durante toda a operação (da compra o terreno à conclusão da obra)
Operação imobiliária onde é utilizado o plano Preço de custo *	Pode ser utilizado para a compra do terreno	Pode ser utilizado para compra de materiais de construção (Plano RECON)	Utilizado durante toda a operação (da compra do terreno à conclusão da obra)
Operação imobiliária com financiamento do promotor	Utilizado durante toda a operação (da compra do terreno à conclusão da obra)		Utilizado durante toda a operação (da compra do terreno à conclusão da obra)

Fonte: (SALGADO, 1987, p. 56).

Quadro 4 – Diferentes tipos de operações imobiliárias segundo a origem do capital

Nota: * Preço de custo é um conceito eminentemente brasileiro. Pressupõe a ideia de se construir mais barato. Um grupo de pessoas se reúne e constrói sobre a figura jurídica do preço de custo, ou seja, um administrador (ou incorporador). Este apresenta o total das despesas da construção (pessoal, material) que é dividido pelo número de condôminos. Esse tipo pressupõe a existência de pessoas e de um administrador das operações. Assim o grupo fica com o lucro imobiliário da operação. Muitos incorporadores organizam grupos de pessoas pra construir a preço de custo, segundo os mesmos princípios: apresentação das despesas e divisão entre condôminos. O seu lucro, no entanto, é auferido sobre o preço do terreno, que é projetado sobre as cotas ideais. (A cada cota ideal corresponde uma unidade habitacional). O incorporador é quem contrata a construtora (SOUZA, 1994, p. 205).

A operação imobiliária com plano de financiamento **Plano Empresário** junto ao SFH o promotor deve iniciar a operação utilizando o capital da sociedade de promoção para a compra do terreno e execução das fundações.

Este tipo de operação se constitui num empréstimo para a produção. No final do período de carência o promotor deve quitar a dívida junto ao agente financeiro. O contrato deve precisar como o promotor irá liquidar a dívida. Ele pode:

- a) liquidá-la segundo a concessão de créditos hipotecários (representados por cédulas hipotecárias) originários das vendas junto aos compradores; b) liquidá-las à vista. Isto supõe que o promotor tenha outras possibilidades para financiar os compradores ou venda somente à vista (SALGADO, 1987, p.57).

Vale registrar, que o Plano Empresário foi o tipo de financiamento mais utilizado entre os promotores imobiliários privados na cidade de São Paulo, no período de 1977 a 1982, recorte temporal da pesquisa de Salgado. Ainda hoje, esse tipo de financiamento continua

sendo o mais comum no Brasil. Esse também é o financiamento adotado pela Plaenge Empreendimentos, incorporadora escolhida nesta pesquisa para o estudo de casos.

Outra modalidade de operação imobiliária é a utilização do plano de financiamento **Plano Condomínio** junto ao SFH. Neste sistema de financiamento o promotor dá início à operação imobiliária, no que diz respeito à construção, ele já realizou, em princípio, o condomínio.

Isto é, [...] ele já efetuou o compromisso de compra e venda das habitações que serão construídas. Os futuros proprietários começam a pagar, portanto, antes do início da obra. Seus pagamentos podem ser utilizados para liquidar o terreno (SALGADO, 1987, p.59).

Este plano de financiamento tem por objetivo a produção de habitações construídas “[...] a partir da reunião dos futuros proprietários em um regime de condomínio (copropriedade) onde os compradores são eles mesmos os incorporadores. Com este plano se pode também financiar terrenos” (SALGADO, 1987, p.59).

Um terceiro tipo de operação imobiliária, é a utilização do plano **Preço de Custo**, neste caso temos duas situações: a) o capital utilizado é originário das contribuições sistemáticas dos compradores durante toda a construção; ou seja, a obra é financiada pelos adquirentes; b) o capital da sociedade de promoção é utilizado para a compra do terreno e os pagamentos dos compradores para a construção.

Em entrevista a uma incorporadora de Londrina que se dedica a construir edifícios de alto padrão o gerente explicou em detalhes como funciona esse tipo de financiamento:

A construção em sistema de preço de custo a aquisição ocorre de acordo com o plano de aportes definido em assembléia de condôminos e que podem ser alterados, conforme o fluxo de captações. Não pode haver débitos estando à unidade pronta e acabada quando do término da obra como um todo [incluindo áreas comuns]. Ao final, o adquirente deverá receber a matrícula individualizada daquilo que foi um dia uma fração ideal de terreno e que é então convertida em uma matrícula da sua unidade individualizada e com as suas características perfeitamente descritas [localização, garagens, metragens quadradas e confrontações laterais]. Em relação às áreas comuns, quando há muitos acabamentos e decorações nelas – como é o caso dos edifícios de alto padrão -, tais espaços podem ser concluídos mesmo após a emissão do habite-se pela prefeitura e já com moradores no edifício, por conta de escassez de mão-de-obra, atraso na entrega de equipamentos, falta de caixa para aquisição de mobiliário, etc. Não é possível adquirir imóveis com alienação fiduciária nesse sistema [negociar o imóvel com terceiros]. Somente depois da obra pronta e com a matrícula individualizada, caso seja a vontade do proprietário do imóvel, realizar a venda do mesmo para outra pessoa. O pagamento pode ser à vista, parcelado direto com o vendedor [condição resolutiva constante em escritura/matricula], sinal em dinheiro mais financiamento bancário, permuta pura, permuta com torna [valor em dinheiro] (DADOS DE ENTREVISTA, 2013).

O último tipo de operação imobiliária é **Financiamento pelo Promotor**, ou seja, financiando inteiramente pelo promotor, neste sistema o capital de promoção será aquele da sociedade de promoção, que será utilizado durante toda a operação.

As unidades vendidas antes do período de conclusão da obra vão contribuir à diminuição da participação da sociedade de promoção no pré-financiamento da operação. As contribuições (pagamentos parcelados) dos compradores serão, portanto utilizados no período de produção (SALGADO, 1987, p.60).

Para a referida autora as operações financiadas pela sociedade de promoção o período de reembolso concedido ao comprador é, em média, de cinco anos. Enquanto que no caso do Plano Empresário o período de reembolso do promotor ao agente financeiro é de 30 meses. “Para quitar sua dívida é usual que o promotor faça um repasse das cédulas hipotéticas ao comprador. O período de reembolso, o mais praticado pelo comprador, é o de quinze anos, mesmo se nas regras do SFH ele possa se estender a 25 anos” (SALGADO, 1987, p.61).

Vale lembrar que o promotor pode construir usando capital próprio ou utilizar de financiamento da obra através de bancos. Contudo, nos estudos realizados por Salgado, a autora não encontrou entre os grandes promotores de São Paulo, aqueles que utilizem unicamente um financiamento próprio para realizar o conjunto de suas operações.

Porém, outro estudo sobre a mesma cidade em ano posterior aos estudos de Salgado aponta que os principais incorporadores de São Paulo, constroem com recursos próprios (SOUZA, 1994). Essa realidade também é comum no *Ecoville* e na Gleba Palhano, sobretudo pelas incorporadoras que constroem edifícios de alto padrão.

No Brasil, os principais tipos de financiamento imobiliário para o consumidor adquirir um imóvel, são: o Sistema Financeiro de Habitação (SFH), o Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) e o Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI).

No Sistema Financeiro de Habitação (SFH) criado pela Lei n.4.380 de 1964, os recursos são oriundos dos depósitos da Caderneta de Poupança e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e as taxas de juros não podem exceder os 12% ao ano (mais TR³⁵). Como as taxas de juros são reguladas, a concessão do financiamento apresenta mais restrições

³⁵ TR: Taxa Referencial. As prestações e o saldo devedor serão reajustados mensalmente mediante aplicação de percentual igual ao utilizado para atualização dos saldos dos depósitos em cadernetas de poupança livre.

do que a modalidade de mercado realizada pelo Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI). Nesta modalidade de financiamento o valor do imóvel e o do financiamento tem limites que variam periodicamente, e só pode participar pessoas com uma determinada renda familiar máxima, valor que varia de acordo com a região do país.

O Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) foi criado pela Lei n. 9.514 de 1997 como um conjunto de normas legais que regulam a participação tanto de instituições financeiras como de não-financeiras na realização de operações de financiamento de imóveis residenciais e comerciais. O objetivo principal foi o de atender a uma demanda crescente por financiamento imobiliário, principalmente nos segmentos que não podiam ser atendidos pelo SFH, o qual apresenta regras mais rígidas de concessão de crédito e dispõe de formas mais limitadas de captação de recursos.

Como os recursos do SFI são captados através do mercado financeiro a taxas de mercado, a concessão do crédito neste segmento é feita também a taxas de mercado, mais elevadas do que as encontradas no programa “Minha Casa, Minha Vida” e no SFH. Apesar disto, as taxas de juros praticadas nos financiamentos imobiliários deste segmento são mais baixas do que as de outras modalidades de crédito. Dentre os principais motivos, podemos destacar a garantia oferecida pelo próprio imóvel financiado (o que reduz eventual prejuízo em caso de inadimplência do mutuário) e as isenções fiscais aos investidores que aportam recursos no SFI através de instrumentos de captação como os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI³⁶), entre outros.

O Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) criado pela Lei n. 11.977 de 2009, trata-se de um Programa de Habitação do Governo Federal. É um financiamento voltado para famílias de menor poder aquisitivo com juros reduzidos. O valor do subsídio varia de acordo com a renda do comprador e da cidade onde está localizado o imóvel.

De modo geral, ocorrem em parceria com estados, municípios, empresas, cooperativas, associações e entidades sem fins lucrativos. O programa atende famílias com

³⁶ O Certificado de Recebíveis Imobiliários é uma nova espécie de valor mobiliário, de emissão exclusiva das companhias securitizadoras (instituições não-financeiras), foi criado para a captação de recursos dos investidores institucionais, em prazos compatíveis com as características do financiamento imobiliário, abrindo, assim, perspectivas inéditas para um mercado secundário de créditos imobiliários.

renda mensal bruta de até R\$5.000,00 e permite a aquisição apenas de imóveis novos e que não tenham sido habitados ou transacionados e imóveis na planta. Há algumas restrições quanto ao valor do imóvel. Para imóveis situados em municípios com população igual ou superior a um milhão de habitantes ou em capitais estaduais, como é o caso de Curitiba o valor máximo do imóvel é de R\$170.000,00. Para imóveis situados em municípios com população igual ou superior a 250 mil habitantes, ou integrantes de regiões metropolitanas ou equivalentes, como é o caso de Londrina, o valor máximo do imóvel é de R\$ 145.000,00.

Duas grandes questões traduzem a problemática central que foi desenvolvida neste capítulo, primeiro estabelecer as bases teóricas para a compreensão da verticalização na produção do espaço urbano, segundo, entender quem são os agentes envolvidos na produção do espaço e quais os papéis desenvolvidos por eles.

A opção da verticalização como percurso teórico metodológico para a compreensão da produção do espaço urbano justifica-se pelo fato de que este complexo processo permite entendermos que a produção de edifícios modifica o espaço urbano, redefinindo o valor e o uso do solo, pois é um processo intensivo de reprodução do solo urbano.

O resgate histórico sobre o processo de verticalização do mundo e no Brasil, segundo abordagens e recortes de distintos autores, revelou que a verticalização brasileira tem uma identidade própria no processo de urbanização, voltada principalmente para habitação. Quando examinamos a produção de edifícios nos países desenvolvidos constatamos o quanto nosso processo de verticalização foi histórico e geograficamente diferenciado (SOUZA, 1994).

Nosso percurso revela que os principais agentes produtores do espaço urbano são os incorporadores, os proprietários fundiários e o Estado. Esses agentes apresentam as seguintes estratégias. O proprietário fundiário que pode também ser o incorporador procura o uso do solo mais rentável possível (o residencial é extremamente lucrativo), utilizando-se dos mecanismos da especulação por vias legais ou através de alianças com o Estado (ALMEIDA, 1982b). Os incorporadores, por sua vez, produzem moradias para as diversas frações de classes (priorizando a camada de alta renda) e manipulam esse mercado em relação ao consumidor e em relação ao poder público. E por fim o Estado, que desempenha um duplo

papel, de um lado articulador dos diversos segmentos do capital nele representados, e de outro como provedor das condições gerais para produção.

Outra constatação feita neste trabalho, é que os mecanismos da produção imobiliária verificada nas grandes cidades brasileiras assinalam para uma realidade onde os grandes incorporadores controlam a maior parcela do espaço urbano de alto valor, isto é, a classe dominante produz, consome e controla o espaço urbano através da propriedade privado do solo.

Assim, as investigações precedentes revelaram quais os interesses, articulações e estratégias dos agentes que controlam a produção do solo urbano, através dos condomínios verticais, destinadas principalmente a moradias de alta renda.

Capítulo 02

**ALTO PADRÃO: O QUE ISSO SIGNIFICA
E DETERMINA?**

*“Por que alguns poucos são tão diferentes dos demais”
(MEDEIROS, 2005).*

No Brasil, termos como “alto padrão”, “altíssimo padrão”, “padrão luxo”, “padrão alto luxo”, “padrão AAA”, são expressões recorrentes usadas pelos agentes do mercado imobiliário para se referirem a imóveis residenciais, que em geral apresentam grande área privativa, localização privilegiada, acabamentos de excelência e que custam até R\$1 milhão de reais.

Ao longo da história o “alto padrão” sempre esteve relacionado a espaços amplos, com materiais de acabamento nobres e com boa localização. Porém, esses padrões podem ser modificados e readaptados no decorrer do tempo, levando em considerações tendências de mercado e questões culturais.

A definição do termo “alto padrão” nasce no contexto de uma apropriação crítica do ponto de vista de arquitetos, engenheiros, incorporadores e dos agentes do mercado imobiliário. A polêmica se levanta contra o senso comum desses profissionais, que usam a expressão “alto padrão” muitas vezes de maneira generalizada e indiscriminada, como se qualquer imóvel residencial construído fosse de “alto padrão”. Como não se tem uma definição única do seja “alto padrão” qualquer amenidade do imóvel potencialmente vira vantagem na hora da valorização e comercialização.

O objetivo deste capítulo foi apresentar uma definição preliminar do termo “alto padrão” para o recorte espacial e temporal da pesquisa. Contudo, antes de avançar com essas considerações, iniciamos esse capítulo elencando um conjunto de opiniões de agentes envolvidos na dinâmica imobiliária no Estado do Paraná e em algumas cidades do Brasil. A intenção foi apresentar um panorama geral sobre a construção, comercialização e tendência desse segmento de mercado. Escolhemos alguns condomínios verticais de alto padrão, como exemplos para detalhar as principais características deste tipo de imóvel. Para auxiliar o entendimento dos itens que compõe um edifício de alto padrão, foi elaborado um Glossário³⁷ que ajudou a compreender as expressões usadas pelos agentes do mercado imobiliário.

Na seqüência apresentamos os diferenciais dos edifícios de alto padrão, dentre eles destacamos: a localização, configurações de plantas, padrão de construção, preço, metragem, obras de arte, paisagismo, serviços, segurança, estilo arquitetônico, mercado consumidor, marca da construtora e o conceito de “condomínio clube”. Eles nos auxiliaram a entender o

³⁷ O glossário está inserido na última parte deste trabalho conforme as normas da ABNT.

ponto de vista dos agentes do mercado imobiliário de “alto padrão” e “padrão luxo” que atribuem a esses tipos de empreendimentos, singularidades e excepcionalidades. Questões como isolamento, segregação e a publicidade imobiliária estão inseridas no debate. E por fim, apresentamos a definição da expressão “alto padrão” para edifícios residenciais no *Ecoville* e na Gleba Palhano.

2.1 Significados do “Alto Padrão” Para o Mercado Imobiliário

A revista *Vida Imobiliária*³⁸ apresentou na sua publicação de julho de (2009a) uma entrevista com os principais agentes do mercado imobiliário em nível nacional, discutindo a aplicação do conceito de alto padrão nos últimos anos no Brasil. Os entrevistados responderam se o conceito de alto padrão tem sido reduzido ou modificado nos últimos anos e o porquê dessas transformações.

De acordo com o presidente da incorporadora *Idea Zarvos*³⁹

Na minha empresa, especificamente, eu acho que nós estamos mudando um pouco o conceito de alto padrão em relação à fachada, da arquitetura neoclássica para moderna. A segunda modificação é que muitos não querem mais morar nesses endereços considerados de alto padrão e estão olhando para outros bairros. Um cliente que poderia morar nos bairros mais caros pode optar, por exemplo, pelo bairro da Vila Madalena (São Paulo). Neste caso, por sua diversidade, ambiente criativo, sempre tem novos restaurantes, é um bairro bom para se andar a pé, tem um público mais descolado com dinheiro. O terceiro ponto, que eu acredito estar mudando, é que o tipo de acabamento, mais moderno, sem nada rebuscado, mármore, coisas antigas. O mobiliário também segue a mesma linha *clean* e mais simples, sofisticada, mas moderna. Acredito que tudo isso se deve à questão da evolução cultural (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p. 28).

Para o presidente do *Alphaville Urbanismo* a exclusividade agrega valor ao produto, contudo, um empreendimento de “alto padrão” é definido, basicamente, pelo recorte que se faz do mercado e o público que se alcança (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a).

Para o diretor de incorporação da *Brookfield*⁴⁰ para São Paulo

³⁸ A Revista *Vida Imobiliária* é uma publicação do Grupo Editorial *Vida Econômica* com foco no setor imobiliário. A revista é publicada há 14 anos em Portugal e, desde 2008, é publicada também no Brasil (<http://www.vidaimobiliaria.com.br>).

³⁹ A *Idea Zarvos* é uma incorporadora que atua no mercado imobiliário de São Paulo há 15 anos.

⁴⁰ A *Brookfield* Incorporações é uma das empresas líderes no mercado imobiliário brasileiro, com operações que incluem a aquisição de terrenos, planejamento e desenvolvimento de projetos, *marketing*, vendas, construção e serviço de atendimento ao cliente. A *Brookfield* Brasil, subsidiária da *Brookfield Asset Management* está presente em oito regiões metropolitanas no Brasil: São Paulo, Rio de Janeiro, Distrito Federal, Goiânia, Campo Grande, Cuiabá, Curitiba e Campinas. Resultante da combinação, em 2008, dos negócios de três empresas brasileiras com forte presença regional por mais de duas décadas - Brascan, Company e MB Engenharia (BROOKFIELD INCORPORAÇÕES, 2011).

Sempre vai existir o “altíssimo padrão”, o “alto” e o “médio alto”. Hoje há um mercado extremamente competitivo, que não permite que a definição de alto padrão seja nivelada por baixo, pois as empresas devem se diferenciar. A percepção de qualidade será sempre a mesma. Às vezes, o mercado denomina como alto padrão empreendimentos médio alto, por questões de *marketing*, mas não se pode dizer que o alto padrão antigo é diferente do de hoje. O cliente continua com o mesmo gosto e as empresas continuam fazendo bem (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p.29).

Originalmente, nos primeiros grandes lançamentos imobiliários em meados e fim do século passado era a existência em geral no piso térreo, espaços de convívio coletivo menores, *playground* para o lazer infantil, salão de festas e, quando muito, piscina definia o “alto padrão” (ZOBARAN, 2011).

Na opinião do diretor de incorporação da Yuny⁴¹,

A demanda dos clientes que consomem “alto padrão” é sempre a mesma, ela não muda muito. Sempre há pessoas querendo comprar, seja para investir ou morar. O que às vezes muda é o tipo de empreendimento, o qual deve ter apelo e diferenciais. Há empreendimentos que tentam ter um “ar de alto padrão”, mas no fundo ainda estão formando aquela região sem vocação. Então compram um terreno e valorizam a região, colocando produtos de um padrão maior, mas são variáveis que dependem muito, que abrem um leque de público diferente (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p.29).

Os dados publicados no Perfil Imobiliário⁴² de 2011, elaborados pela Associação dos Dirigentes e Empresários do Mercado Imobiliário do Paraná (ADEMI-PR) mostram que o perfil do público consumidor do segmento de alto padrão em Curitiba mudou. Se o conceito de “alto padrão” mudou nos últimos anos é justamente porque a demanda mudou, e o mercado consumidor não é o mesmo.

O perfil dos compradores de imóveis de alto padrão em Curitiba é composto por homens com família em formação, profissionais liberais ou empresários, cada vez mais jovens, entre 30 e 50 anos, exigentes, viajados e com estilos variados. A maioria dos consumidores é de Curitiba (SECOVI-PR, 2008).

⁴¹ A Yuny Incorporadora fundada em 1996 em São Paulo é uma empresa que atua no segmento residencial e comercial de médio e alto padrão. A empresa conta em seu portfólio com 60 empreendimentos, 2 milhões de m² construídos e em construção, resultando em mais de R\$ 8,0 bilhões em Valor Geral de Vendas (YUNY INCORPORADORA, 2011).

⁴² A Associação dos Dirigentes e Empresários do Mercado Imobiliário do Paraná (ADEMI-PR) elabora e divulga todos os anos uma pesquisa de mercado intitulada Perfil Imobiliário de Curitiba, que apresenta um panorama do setor imobiliário de Curitiba, bairro a bairro. Esse estudo é realizado em parceria com construtores, arquitetos, corretoras, engenheiros, imobiliárias, profissionais do setor e com entidades de Pesquisa como o Instituto BRIDI, empresa que atua nas atividades de pesquisa de mercado e opinião e a BRAIN – Bureau de Inteligência Corporativa, empresa especializada em serviços de consultoria em inteligência corporativa.

Não é apenas a tipologia dos empreendimentos de alto padrão que mudou. As mudanças também ocorreram em relação ao perfil dos consumidores. Com financiamentos e prazos maiores o segmento de alto padrão atingiu um número maior de consumidores.

Em 2006, houve a mudança do mercado brasileiro, com estabilidade, crescimento, regras jurídicas mais claras e bancos financiando com taxas mais baixas, o que também repercutiu no mercado de alto padrão. O imóvel era pago no máximo em 36 meses, por isso tinha parcelas altas, de R\$ 30 mil mensais. Com financiamentos de prazos mais longos, podendo chegar a 20 anos, a parcela do mesmo imóvel caiu para R\$ 5 mil, trazendo um público para quem esse produto era inacessível (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.43).

Dessa forma, a acessibilidade ao crédito imobiliário trouxe um público diferente. Se antes os compradores eram, na sua maioria, profissionais liberais e empresários mais velhos, com filhos adultos, solteiros e até casados, hoje há pessoas mais jovens buscando um apartamento de “alto padrão”, com filhos pequenos, por isso procuram empreendimentos com maior infraestrutura, como os condomínios-clubes (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

Em relação ao mercado consumidor do segmento de alto padrão, é importante destacar que nem todos que procuram por esse tipo de imóvel, o procuram para morar, existe uma parcela desse público que são os investidores, que procuram o imóvel com reserva de valor. “Em geral os consumidores desse tipo de imóvel são executivos de uma empresa de porte médio e grande, executivos de uma multinacional, pequenos comerciantes, industriais e grandes executivos” (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p. 34).

Retomando a questão sobre o significado de “alto padrão”, o superintendente de vendas do Grupo Paulo Octávio⁴³ considera que itens de tecnologia e automação são essenciais em um empreendimento de alto padrão. “[...] as pessoas estão mais exigentes, acender a lareira e ligar a banheira de dentro do carro, por exemplo, são tentativas de valorizar o imóvel, agregando tecnologia. Itens sustentáveis também encantam os clientes e melhoram o produto oferecido” (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p.29).

Na visão do paisagista Benedito Abbud, “[...] o conceito de “alto padrão” hoje não está mais ligado unicamente ao tamanho dos imóveis, muitos estão sendo reduzidos em termos de

⁴³ O grupo Paulo Octávio é uma empresa da construção civil que atua exclusivamente no Distrito Federal. A empresa existe desde 1975 e se dedica a construir imóveis comerciais e residenciais de “médio” e “alto padrão” no mercado brasileiro (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009).

dimensão, mas possuem uma ótima qualidade de acabamento e de serviços” (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009, p.29).

Discordando dessa opinião o Presidente da *Brasil Brokers*⁴⁴ afirma que “[...] o que temos visto é que o “alto padrão”, até por ter um cliente que pode pagar é exigente, cada vez mais busca plantas maiores e acabamentos melhores [...]” (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p.30).

O diretor de construção da R. Yazbek,⁴⁵ chama atenção a respeito da banalização e do uso indiscriminado do termo “alto padrão”. “Nos últimos anos o mercado imobiliário chama determinados empreendimentos de alto padrão em suas campanhas publicitárias, estes imóveis não tem boa localização e seus acabamentos possuem pouco requinte” (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p.30).

Para o diretor de Incorporações da Adolpho Lindenberg⁴⁶, os tamanhos dos imóveis passaram por algumas alterações, contudo, a localização e o projeto do apartamento são elementos definidores do “alto padrão”.

Se considerarmos o tamanho das unidades, houve mudança sim. Hoje, um apartamento de um dormitório pode ser de “altíssimo padrão”. Quanto à localização e qualidade, são fatores que não se alteram. Não adianta desenvolver um produto numa região que não é de “alto padrão”. Se você tiver um empreendimento mal localizado, com uma vizinhança de produtos econômicos, por mais que tenha um bom projeto e especificação, o público alvo não irá aceitar. Se você não tiver um projeto de “alto padrão”, não será aceito mesmo em boa localização (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p.30).

Na mesma linha de raciocínio o diretor comercial da Royal Lopes⁴⁷ afirma que o tamanho dos imóveis de alto padrão diminuiu porque os números de membros das famílias também mudaram, e a dinâmica familiar também mudou.

⁴⁴ É o maior grupo de venda de imóveis da América Latina, formada por 23 empresas imobiliárias, atua em 16 Estados no Brasil e presente nas cinco regiões (BRASIL BROKERS, 2011).

⁴⁵ A R.YAZBEK começou em 1995, com a associação de três profissionais experientes: Ricardo Yazbek, Renato Genioli Junior e Rita de Cássia Yazbek. Ao concentrar sua atuação em bairros nobres da cidade de São Paulo, ou em locais exclusivos como a Riviera de São Lourenço, no litoral paulista, e Campos do Jordão (CONSTRUTORA R. YAZBEK, 2011).

⁴⁶ A Construtora Adolpho Lindenberg atua a 50 anos no mercado imobiliário de “médio” e “alto padrão”. Entregou cerca de 450 empreendimentos a mais de 5.000 clientes em todo o Brasil, sobretudo nos melhores bairros da cidade de São Paulo (CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG, 2001).

⁴⁷ É uma das maiores empresa do setor imobiliário de Brasília e tem importante atuação no cenário nacional, com o título de terceira maior imobiliária do país (ROYAL LOPES, 2011).

Até em função da tecnologia, as pessoas não precisam de tanto espaço para viver. E quanto maior o empreendimento, mais difícil à venda. As construtoras hoje fazem apartamentos menores, mas com todo o conforto e tecnologia aplicada. [...] antes faziam um apartamento de dois dormitórios com 150 m². Hoje, os apartamentos deste tamanho comportam até quatro quartos. A qualidade do material melhorou, e muito. Hoje há investimentos, antes os prédios tinham apenas pintura. Há mais apelo e valor agregado, como paisagismo e tecnologia (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009a, p.31).

Complementa o arquiteto José Lucena afirmando que grande área privativa não determina um imóvel como “alto padrão”.

Uma coisa é se entender alto padrão somente em apartamentos grandes, e isso não é uma verdade. O fato de um imóvel ter 1.000m², não significa que seja, necessariamente, de alto padrão. Em compensação pode haver um apartamento de 50m² de alto padrão (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA 2009a, p.31).

Na visão do arquiteto, o projeto de um imóvel de alto padrão tem que ter plantas flexíveis que se adapte a realidade do cliente, precisa ter materiais e acabamentos de qualidade e por fim, estar bem localizado.

Contrapondo o que foi dito sobre a o tamanho dos imóveis, o arquiteto Roberto Candusso afirma que,

[...] o tamanho do imóvel é determinante sim na hora de classificar um imóvel como “alto padrão”. Ele afirma que não há uma linha que divida onde começa e termina o “alto padrão”. Historicamente e fisicamente, o “alto padrão” se define por espaços grandes, inclusive o vertical, não se conhece nenhum palácio ou castelo com pé-direito baixo⁴⁸. E nós diríamos que todos os ambientes seguem essa proporção. No “alto padrão” é necessário ter espaços amplos (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA 2009a, p.31).

Dentro desse contexto, o primeiro impasse se estabelece. Em relação ao tamanho dos imóveis de alto padrão o que predomina são imóveis compactos ou com grande área privativa? Existem pelo menos três tipos de imóveis em relação à metragem. Primeiro, os imóveis com grande área privativa, geralmente acima de 150m², segundo, apartamentos compactos de um ou dois dormitórios aproximadamente 60m², e o terceiro tipo de apartamento, com um *mix* de metragens⁴⁹ (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

⁴⁸ Pé-direito baixo é uma medida próxima a 2,40 metros, e pé-direito considerado alto vai de 3 metros até alturas maiores de 6 metros. Na arquitetura, uma construção com pé direito elevado ajuda na ventilação e uma com pé-direito baixo causa uma maior sensação de aprisionamento e, também, uma maior carga térmica sobre os moradores (DADOS DE CAMPO, 2011).

⁴⁹ O *mix* de metragens refere-se basicamente à utilização de metragens variadas em um mesmo empreendimento. Este conceito é usado para atender demandas diferentes no mesmo conjunto residencial. É uma forma de diversificar o produto e diluir o risco da incorporação.

Um exemplo de empreendimento com áreas de tamanhos diferentes é o Edifício Girassol, localizado na Vila Madalena, zona Oeste de São Paulo, tem 6 apartamentos, 3 *Lofts* e 1 cobertura, com áreas entre 81m² a 491m², o preço do metro quadrado está entre de R\$ 5,4 a R\$ 7 mil (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Segundo o diretor geral da Cyrela Brasil Realty unidade de São Paulo, a incorporadora utiliza-se de uma classificação elaborada pela própria empresa. Os empreendimentos de alto padrão são aqueles com valor médio a partir de R\$700.000.

Este tipo de produto é caracterizado pelo tamanho do apartamento, acima de 150m², e fatores como localização e quantidade de vagas na garagem. Geralmente, são empreendimentos voltados para famílias, por isso possuem área de lazer completa (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009, p.49).

Esse tipo de construção apresenta-se na mídia e nos encartes publicitários sobre o “codinome” de “alto padrão”. São imóveis com pé-direito alto⁵⁰ dos novos apartamentos, três, quatro e até cinco metros do chão ao teto são oferecidos em mansões suspensas - ou mesmo nos modelos compactos, mas luxuosos e caros. Tudo é considerado vantagem: a localização, principalmente em relação à proximidade dos produtos e serviços mais desejados da cidade, como escolas e *Shopping Centers* (ZOBARAN, 2011).

Pé-direito de mais de três metros, acabamento de primeira linha, isolamento térmico e acústico, meio dúzia de vagas na garagem e sistema de automação, dos portões ao controle da iluminação, são alguns dos itens de um empreendimento, que antes de tudo, deve oferecer aos usuários conforto e exclusividade (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.41).

Outra característica determinante para se considerar um imóvel de alto padrão é a sua classificação pelo valor do metro quadrado. Em geral, esses imóveis ultrapassam o preço de R\$ 1 milhão por unidade, chegando a R\$ 50 milhões em empreendimentos de altíssimo padrão, com máxima exclusividade. Porém, os especialistas do mercado imobiliário preferem classificar um imóvel como sendo de alto padrão pelo valor de seu metro quadrado, e não apenas por seu preço final, muito menos pela metragem.

Há apartamentos de 100m², vendidos até por pouco menos de R\$ 1 milhão, voltados a solteiros e casais sem filhos, sofisticados e de alto valor agregado. O que classifica o imóvel como alto padrão não é só o valor, mas o público a que se destina. Tem *Loft*⁵¹, por exemplo, por R\$ 800 mil. Os valores praticados estão em torno de R\$ 8 a

⁵⁰ Pé-direito elevado: Altura de um ambiente, medida do piso ao teto, com medida superior a um pé-direito padrão. Diz-se de pé-direito elevado, ambientes com altura a partir de 3,5 metros.

⁵¹ Tipo de apartamento ou casa com planta diferenciada, onde os espaços são abertos e integrados. Expressa um estilo de viver prático e moderno. Geralmente duplex, a planta de um *Loft* pode contemplar sala com pé-direito duplo, integrado à cozinha estilo americano, e com a suíte no mezanino (FIGUEIREDO, 2005).

15 mil o m² em grande parte das cidades brasileiras (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.42).

Segundo o diretor da Incorporadora Melnick/Even⁵² o principal item para um empreendimento de alto padrão ser bem sucedido é uma localização privilegiada e reconhecida pelo público alvo como sendo diferenciada. A qualidade dos acabamentos e de construção é indispensável.

Outros quesitos desejáveis para uma imóvel de alto padrão são aspirador central, gerador, sistema de aquecimento, depósito individual, sistema de segurança, com elevador codificado e guarita blindada, personalização, vedação acústica, dependência completa para empregados, cuidados com iluminação, pressurização, monitoramentos remotos e flexibilidade. Um imóvel cheio de pilares impede a quebra de paredes para aumentar um ambiente, assim como uma coluna de instalação hidráulica pode atrapalhar essa flexibilidade. A automação também é muito importante, as pessoas buscam cada vez mais a comodidade e a tecnologia faz parte de suas vidas (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.42).

Para o diretor de atendimento da imobiliária Lopes, o projeto⁵³ é muito importante, geralmente assinado por arquitetos, decoradores e paisagistas renomados, pois esses clientes procuram exclusividade. O cliente que está disposto a pagar um valor alto, não quer ter um imóvel igual ao do vizinho, ele quer o imóvel que sonhou, seja no *layout* ou nos materiais e acabamentos (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

O diretor da Incorporadora Líder Cyrela⁵⁴ considera que os apartamentos de “alto padrão” são verdadeiras “mansões suspensas”, possuem o conforto de uma tradicional mansão, com a praticidade e segurança dos condomínios verticais.

Esses imóveis têm 5 suítes com *closet*, *living* para 5 ambientes, *double living* com mezanino (pavimento intercalado entre dois pisos, com acesso interno entre eles), infraestrutura para lareira a gás, varanda *gourmet* com churrasqueira, 2 lavabos, 6 vagas de garagem, copa noturna, rouparia, cristaleira, despensa, adega, *relax home* com sauna, lavabo e infraestrutura para *SPA*, e as áreas privativas chegam a 1.000m² (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.44).

Outro mercado imobiliário de alto padrão em plena expansão no Brasil é o de Brasília. A capital federal é o segundo maior mercado desse segmento no país e tem suas

⁵² A Melnick é líder no segmento de alto padrão no Rio Grande do Sul e a Even é uma das maiores empresas no setor da construção civil do país, com larga experiência em São Paulo. Da associação entre essas empresas nasceu a Melnick/Even, com foco de atuação em diferentes segmentos de mercado (CONTRUTORA MELNICK/EVEN, 2011).

⁵³ Plano geral de uma edificação, reunido plantas, cortes, elevação e detalhamento de cada uma das áreas de atuação na construção (arquitetura, elétrica, hidráulica, paisagismo, estrutural, etc.) (FIGUEIREDO, 2005).

⁵⁴ Constituída com base em uma *joint venture* entre duas empresas do cenário imobiliário nacional – a Construtora Líder e a Cyrela Brasil Realty atua no mercado de incorporação imobiliária residencial e comercial em todos os segmentos de renda no Estado de Minas Gerais e no Distrito Federal (CONSTRUTORA LIDER CYRELA, 2011).

particularidades. Os empreendimentos, diferentemente de outras regiões brasileiras, são entregues completos, com revestimentos, em granito ou mármore (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

Algumas empresas fazem parcerias com lojas de armários, algumas preferem fazer customizados. Em 95% dos casos já entregam com o piso padrão. Áreas comuns, como academia, já são entregues com equipamentos e todo mobiliário, materiais que estão incluídos no valor de venda. É comum até Box nos banheiros. Outro diferencial é que em Brasília os empreendimentos não podem ser cercados, por isso a área de lazer é no último pavimento (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.45).

Um setor em expansão em Brasília⁵⁵ é o Setor Noroeste⁵⁶ localizado no final da Asa Norte. Nesta área, desde 2009 está sendo construído um projeto imobiliário de edifícios de apartamentos de médio e alto padrão. A proposta não é construir apenas unidades habitacionais, mas implantar um novo bairro. O bairro terá 209 edifícios residenciais que levarão de 7 a 10 anos para estarem prontos, com valores de R\$ 9,5 a 11 mil/m².

Vale registrar que o Projeto Urbanístico do Setor de Habitações Coletivas Noroeste foi integrado à criação do Parque Ecológico *Burle Marx*, originalmente criado a partir do Decreto nº. 12.249, de 7 de março de 1990, retificado pelo decreto nº. 13.231, de 4 de junho de 1991, tendo o Governo do Distrito Federal destinado para tanto uma área de 175,46 hectares. O Parque ocupará 300 hectares, mais que 1/3 da área total de intervenção (825hectares) e o setor habitacional ocuparão uma área de 275 hectares (SILVA, 2009).

A produção imobiliária em Brasília é bastante particular e, portanto merece alguns esclarecimentos. O Setor Noroeste foi uma iniciativa proposta pelo urbanista Lúcio Costa, em 1987, no projeto Brasília Revisitada⁵⁷, com a finalidade de propiciar maior número de moradias no entorno do Plano Piloto sem prejuízo de sua funcionalidade, coesão e, sobretudo,

⁵⁵ Brasília é a Região Administrativa I – denominada de RA-I pela Lei n. 1.648/1997. A RA-I atualmente compreende o Plano Piloto, o Setor Militar e a Vila Planalto, nesta área encontram-se a sede administrativa do Governo do Distrito Federal e a sede dos três poderes da República.

⁵⁶ O Projeto Urbano da Área de Expansão Urbana Noroeste de Brasília tem como objetivo aumentar a oferta de residências multifamiliares criando um novo conceito de habitação, denominado “Bairro-Parque”, entendido como um novo padrão espacial de moradia. O empreendimento é de responsabilidade do Governo do Distrito Federal, por meio da Companhia Imobiliária de Brasília (TERRACAP).

⁵⁷ Em 1987, é elaborado o documento “Brasília Revisitada”, institucionalizado por meio do Decreto nº. 10.829/87, que propõe áreas de expansão urbana – de caráter residencial, nas proximidades do Plano Piloto. A abordagem, no entanto, atém-se ao aspecto habitacional, sugerindo tipologias de ocupação, considerando, fundamentalmente, a preservação das características essenciais das quatro escalas em que se traduz a concepção urbanística de Brasília (monumental, residencial, gregária e bucólica), e as possibilidades de adensamento e expansão do entorno do Plano Piloto (SILVA, 2009).

em complemento á proposta original do Plano Piloto. Essa proposta sempre esteve inserida nos Planos Diretores do Distrito Federal, sendo que a implantação da mesma, além de procurar atender as demandas por moradia, tinha como princípio a necessidade de preservar a concepção da estrutura urbanística do Plano Piloto (SILVA, 2009).

O megaprojeto de construção de um novo bairro em Brasília e sua polêmica implantação se deve principalmente a magnitude do projeto, não se trata apenas a construção de um prédio de apartamentos multifamiliares, e sim a construção de um bairro residencial inteiro, com toda a infraestrutura necessária. Está sendo construídos apartamentos, escolas, comércio, transporte, uma alteração total da paisagem da última área remanescente de cerrado de Brasília (SILVA, 2009).

Outro aspecto importante a se destacar, é que pela primeira vez se fala em Brasília de bairro e não de quadras. Agentes do mercado imobiliário chamam em suas campanhas publicitárias o Setor Noroeste de “Asa Noroeste” expressão enviesada e inexistente dentro da proposta de Lúcio Costa. O que existe é a Asa Norte e Asa Sul em Brasília.

Tecemos até aqui, um conjunto de opiniões de arquitetos, paisagistas, diretores e presidentes de construtoras e incorporadoras sobre o significado do “alto padrão”. Vejamos agora alguns exemplos de condomínios de alto padrão analisando as principais características deste tipo de imóvel.

Desenvolvido pela RJZ Cyrela⁵⁸ e Plarcon Inpar⁵⁹, o empreendimento *Riserva Uno* foi lançado em 2007 na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro e vendido inicialmente a R\$5.000m², foi instalado em um terreno de 43 mil m². A fachada é neoclássica e as cinco torres, chamadas *Rezidenze*, têm nome de cidades italianas: *Roma, Bolzano, Firenze, Milano e Venezia*. Todos os apartamentos de 290 a 555m² têm vista para a lagoa e o mar da Reserva (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

⁵⁸ No ano de 2000 iniciou a parceria da RJZ Engenharia e a Cyrela Brasil.

⁵⁹ A construtora carioca Plarcon e a paulista Inpar se uniram em sociedade. A Plarcon Inpar é uma empresa de multisegmentos, com atuação no residencial, comercial, turismo e loteamento, incorpora imóveis que vão desde 50m² até mais de 700m² (PLARCON IMPAR, 2011).

O *Riserva Uno* reúne preservação ambiental, luxo, inteligência residencial e sofisticação, além de privilegiar o equilíbrio entre a ocupação e a preservação do ecossistema local. O projeto de automação permite controle absoluto da residência de qualquer lugar, via telefone celular, *pockets PCs*⁶⁰ e computadores convencionais. Um dos diferenciais deste imóvel é o moderno sistema de banho que contempla três opções, todas pré-programáveis a distância. A *smart hydro* é uma banheira com encostos anatômicos, e a *smart sauna* e *smart shower*, controladas por telas de cristal líquido e com funções pré-determinadas na memória, aumentando o conforto dos moradores (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

Além da exclusividade, são muitas opções de lazer, com mais de 5.000m² de área coberta.

O *Spazio Uno* clube privativo dos moradores conta com piscina coberta, salão multiuso, *garage band*, *home theater*, *home Office*, sala de artes marciais e dança, *fitness Center*, espaço *gourmet* dentre outros atrativos. Para a diversão dos moradores, o condomínio ainda conta com um lago com quedas d'água, quadra de tênis, quadra poliesportiva, quadra de vôlei de praia, quadra de squash coberto, estar esportivo, parque aquático do *Spazio*, tenda *zen* e trilha esportiva (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.48).

Na cidade de Curitiba a Construtora San Remo⁶¹ especializada na construção de condomínios residenciais de luxo tem unidades de apartamentos disponíveis em dois de seus mais recentes empreendimentos – o *Maison Classique* e o *Grand Palais*. Ambos estão localizados em um dos bairros mais nobres da capital paranaense, o Batel, e as unidades custam a partir de R\$733.000,00 (CONSTRUTORA SAN REMO, 2011), mas, o maior investimento da San Remo é o Edifício Residencial *Palazzo Lumini* em fase de construção no *Ecoville* em Curitiba. Vejamos algumas características destes dois empreendimentos de alto padrão da construtora San Remo.

O Edifício *Maison Classique* é um exemplo da filosofia do projeto e da ideologia do discurso da incorporadora San Remo, que reforça a singularidade e a distinção em morar em um imóvel de luxo, reservado para poucos.

Expressões como, por exemplo: “*Maison Classique* porque viver é um ato de nobreza”, “*Poucas coisas se comparam a morar em um imóvel de alto padrão*”, “*Maison*

⁶⁰ É um dispositivo de mão que possibilita aos seus usuários armazenar e receber e-mails, contatos, compromissos, tarefas, tocar arquivos multimídia, jogos, trocar mensagens de texto (IM), navegar na internet.

⁶¹ A Construtora San Remo fundada há aproximadamente 30 anos pelo Engenheiro João Carlos Perussolo atua exclusivamente no mercado de luxo em Curitiba.

Classique um edifício único para pessoas únicas”, “*Inspirado nos palácios franceses, o Maison Classique transmite requinte, classe, beleza, conforto e funcionalidade*”, “*Maison Classique onde sol brilha mais forte*”. Essas frases amplamente divulgadas nos encartes publicitários e na mídia reforçam o estilo do público que o empreendimento quer atingir. De acordo com a construtora o *Maison Classique* veio para atender a uma faixa exigente do mercado curitibano que procura morar com conforto em um ponto privilegiado da cidade (SAN REMO, 2011).

Localizado na Avenida Visconde de Guarapuava, o empreendimento possui três plantas disponíveis, sendo a primeira, unidade tipo⁶² de 192m² de área privativa e 308m² de área total, o apartamento duplex tem 356 m² de área privativa e 570m² de área total, e o apartamento triplex de 453m² de área privativa e 725m² de área total. Duas a quatro suítes, duas a seis vagas na garagem, e 10 vagas para visitantes (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

Foram projetados 32 apartamentos tipo, sendo 2 por andar, com 2 elevadores sociais, o que dá a sensação de exclusividade de 1 por andar. A rigor, o apartamento de luxo deveria ser um por andar, [...], pois o morador de alto padrão quer privacidade, e não quer encontrar o vizinho no *hall* de entrada por isso, esse empreendimento tem dois elevadores sociais, cada lado do prédio funciona como se fosse um por andar, o morador pode esperar o elevador dentro do seu apartamento (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p. 52).

Para oferecer mais opções de compra aos clientes desta modalidade, foram colocados à disposição 25 acessórios, tais como: infraestrutura para ar condicionado, calefação de piso nas salas, mármore importado, garagens com piso em cerâmica, amortecedores e iluminação ativada por sensores, elevadores com piso em granito e indicadores de posição digital em cada andar, guarita de monitoramento com vidros à prova de balas, alarme perimetral nos muros e central de videofone, circuito fechado de televisão com gravação digital, controle de acesso com identificação de veículos, elevadores sociais com senha de acesso, portas externas do andar térreo com fechaduras codificadas, entre outros. No topo do edifício foram construídos seis apartamentos maiores, para atender ao público tradicional da região. São quatro apartamentos duplex com quatro suítes, com *solarium* e *SPA* com pé-direito duplo, mais dois apartamentos triplex com quatro suítes, elevador interno privativo com três paradas e a exclusividade de uma suíte *master*, no último pavimento, com terraço e jardim privativo (CONSTRUTORA SAN REMO, 2011).

⁶² Apartamento-Tipo: Diz-se da unidade-padrão de determinado edifício, o que exclui apartamentos de cobertura, geralmente com área e características diferenciadas do apartamento-tipo.

Os apartamentos duplex possuem *living* para dois ambientes, lareira, balcão, sala de estar íntimo, pé direito duplo envidraçado, SPA, espaço *gourmet* com churrasqueira e sauna. Os apartamentos triplex oferecem diferenciais como: terraço panorâmico coberto com piscina e teto de vidro retrátil, suíte *master* com terraço panorâmico e jardim privativo, com cinco vagas de garagem. O paisagismo foi valorizado com a implantação de fontes e espelhos d'água, *hall* de entrada decorado. Entre as opções de lazer disponíveis estão salão de festas com cozinha, espaço *gourmet*, piscina coberta, sala de jogos, espaço *fitness*, quadra poliesportiva e *playground* (CONSTRUTORA SAN REMO, 2011).

O Edifício Residencial *Grand Palais* é cercado de um grande jardim e os apartamentos em sua volta, com 7 tipos de plantas diferentes (83m² a 167m²) e (170m² e 320m² de área total). O empreendimento possui 5 pavimentos, mais a garagem, somando 38 apartamentos com 2 ou 3 dormitórios. Há uma praça central com cobertura de vidro e chafariz e está avaliado em R\$ 4 a 5 mil/m², considerando a área total (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

O edifício conta ainda com o *Grand Palais Social Club*, inclui SPA, espaço *fitness*, porte-corchère, sete vagas na garagem para visitantes, *hall* social decorado com pé direito de 5,50m, salão de festas com cozinha equipada e quatro banheiros (para dois eventos simultâneos), espaço *gourmet* com churrasqueira, garagens com 02 portões automatizados, piscina aquecida tipo raia, piscina externa com cascata, *playground*, entre outras opções de entretenimento (CONSTRUTORA SAN REMO, 2011).

A mesma construtora lançou no ano de 2011 o primeiro imóvel no *Ecoville*, o Edifício Residencial *Palazzo Lumini*, projetado com tecnologia moderna nos detalhes e nos acabamentos. Os diferenciais desse empreendimento são a grande área privativa dos apartamentos, a sofisticação dos serviços oferecidos, o sistema de segurança internacional e a grande e variada área de entretenimento e lazer, além de um heliponto (CONSTRUTORA SAN REMO, 2011).

O preço dos apartamentos do *Lumini*, incluindo a cobertura duplex é de aproximadamente R\$14 milhões a unidade (GAZETA DO POVO, 2013). O residencial tem previsão de entrega para 2014, com uma única torre em um terreno de 12.70m². São apenas 29 apartamentos de 1.440m² de área total, sendo 874m² de área privativa e uma cobertura

duplex. Cada apartamento tem 6 vagas na garagem e piscina privativa. Consta ainda Salão de Festas, Gastronomia 24 horas⁶³, Garagem *Club* (coleccionador), Porte Corchère, Bar piscina, Espaço *Gourmet*, Gazebo, *Fire Place* (espaço com lareira), Bar inglês, *Fumoir*, Brinquedoteca, *Playground*, Garage *Band*, Espaço *Teen*, *Fitness*, Pista de *Cooper*, *Putting Green*, Espaço Mulher, Quadra de Tênis, Sala de Repouso e *SPA* (CONSTRUTORA SAN REMO, 2011). Os serviços que serão oferecidos dentro do residencial substituem as lojas comerciais que geralmente estão presentes nos bairros.

O serviço de *Pet Care* é um espaço (com isolamento acústico) para os animais de estimação dos moradores do *Palazzo Lumini*. Alguns serviços serão oferecidos como, por exemplo, banho, tosa, passeios com os animais na área interna e externa do empreendimento. Será disponibilizado um hotel para os animais permanecerem e os serviços e cuidados são em tempo integral (PALAZZO LUMINI, 2011).

O serviço se estende também às piscinas, com uma simples chamada, em instantes o espaço na piscina estará preparado para o morador com toalhas e travesseiros personalizados, além de garçons à disposição. O empreendimento incluirá também a assistência de boleiros e *caddies* (carregador da bolsa com os tacos do golfista) em partidas de tênis e golf (PALAZZO LUMINI, 2011).

O Sistema de segurança do empreendimento tem tecnologia internacional e o projeto de segurança foi baseado em quatro itens fundamentais para a tranquilidade dos moradores: 1) a adequações fiscais da arquitetura do edifício de apartamentos de segurança, 2) soluções eletrônicas de vigilância e preservação, 3) treinamento especializado de pessoal, 4) aplicação de procedimentos de segurança de resultado comprovado (PALAZZO LUMINI, 2011).

A Revista Vida Imobiliária, especializada em divulgar informações do mercado imobiliário, na edição de julho de (2009b) apresentou um panorama dos imóveis de alto padrão em cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília, Cuiabá, Manaus, Recife, Florianópolis, Porto Alegre e Curitiba. O periódico mostrou que há público para este tipo de imóvel em todo Brasil, tendo cada região suas particularidades. Para o

⁶³ Dentre os serviços oferecidos, os moradores dispõem da Gastronomia 24 horas [sem interrupção], o atendimento é oferecido nas piscinas, em todos os bares do complexo, *Fire Place*, quadras, *Garage Club*, e nos apartamentos (CONSTRUTORA SAN REMO, 2011).

presidente da Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário de Pernambuco (ADEMI-PE), a cidade de Recife é concentradora econômica do Nordeste, e tem um mercado cativo de empreendimentos de alto valor. Esses imóveis não são apenas para compra e utilização, mas também para investimento (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Semelhante a outras capitais do Brasil o mercado imobiliário de Pernambuco está procurando unidades mais compactas, de preços mais baixos. Entretanto, o mercado de alto padrão permanece estável. A estabilidade do mercado de alto padrão em Recife se mantém principalmente nas regiões da Casa Forte, Beira Rio e Boa Viagem, onde o metro quadrado é vendido de R\$ 5 mil a R\$ 10 mil.

O bairro de Boa Viagem vem se esgotando, pois não temos tantas áreas assim para construir. Por isso, tem ocorrido a utilização de prédios antigos para construir novos empreendimentos. A área de Casa Forte tem recebido grandes investimentos (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b, p.39).

Novas áreas da cidade estão sendo incorporada, como a Beira Rio. A Praia do Paiva teve grandes investimentos e mais de sessenta casas de luxo foram vendidas acima de R\$ 1 milhão (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Na região Sul do Brasil, existem empreendimentos no segmento considerado de altíssimo padrão em todas as capitais e nas cidades dos três estados sulistas, como Maringá, Londrina, Joinville, Blumenau e Caxias do Sul. Segundo pesquisas realizadas pela Associação para o Desenvolvimento Imobiliário do Sul do Brasil (IMOBISUL) o mercado de alto padrão em Balneário Camboriú, tem alta qualidade construtiva. Apartamentos à beira mar com 500m² de área total podem chegar a R\$ 3 milhões. Em Florianópolis os prédios de alto padrão estão no Centro e no bairro João Paulo, com valores entre R\$ 2,5 mil e R\$ 6 mil o metro quadrado (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Em Porto Alegre os imóveis de alto padrão se concentram nos bairros de Moinhos de Vento, Auxiliadora, *Mont Serrat*, Bela Vista e Três Figueiras, o preço do metro quadrado desse imóvel para apartamento varia entre R\$ 2,5 mil a R\$ 4,5 mil (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Em Curitiba, os bairros nobres para edifícios são Batel, Cabral, *Champagnat* e *Ecoville*. Para condomínios fechados de casas, Tingui, Santa Felicidade e Campo Comprido. O metro quadrado varia entre R\$ 2,4 mil e R\$ 3,0 mil, e para casas, de R\$ 2,5 mil a R\$ 4,0

mil, as informações são do especialista em Avaliações Patrimoniais e Mercado Imobiliário no Paraná (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Esse tipo de edifício está presente em cidades de outras áreas do país. A Incorporadora *Brookfield* lançou em março de 2009 o Residencial *Bonavita* em Cuiabá (no estado do Mato Grosso). Com um investimento de R\$ 100 milhões, o *Bonavita* será construído numa área de 17 mil m² ao lado do Pantanal *Shopping*, um dos espaços mais valorizados da capital (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

São quatro torres com 25 andares cada e quatro unidades por pavimento. Os apartamentos terão três e quatro dormitórios, com total de área privativa de 115 e 143 m², respectivamente. Entre os 50 equipamentos da área de lazer estão: *Boulevard Social* e *Boulevard Ecológico*, piscinas adulto e infantil, estação de ginástica, churrasqueiras, redário, mini arborismo, área para jogos, pátio do skate, boxe, spiribol, Praça dos Temperos – apoio ao espaço *gourmet*, praça das águas, labirinto de vegetação, labirinto de jatos d' água, pista de *cooper*, entre outros. Nas áreas internas, os equipamentos são: espaço mulher; sala de estudos, salão de festas adulto, *teen* e infantil, *fitness*, espaço *gourmet*, *hobby Box*, *lan house*, lavanderia, *lounge*, massagem e ofurô, sauna e banho romano, *pet care*, cinema adulto e infantil, *atelier*, deck de madeira com espreguiçadeiras, revistaria e café, *space kids* (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b, p.39).

Em Manaus, Estado do Amazonas, as construções de alto padrão ocupam a região da Ponta Negra, considerada o ponto nobre da cidade após ampla reformulação do espaço público. A construção de um parque a beira do rio propiciou a valorização da área e tem sido palco de diversas manifestações artísticas, culturais e esportivas da capital (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

O condomínio *Riviera* de Ponta Negra é o maior empreendimento da Construtora Gafisa fora do eixo Rio São Paulo, é o único condomínio de Manaus com “praia exclusiva”. São 50 mil metros quadrados de área verde, 511 m² de área privativa, 5 suítes e *living* com pé-direito duplo. A primeira torre já foi entregue e está pronta para morar (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

As características naturais do sítio também são “vendidas” como exclusivas. Os futuros moradores do Residencial *Riviera*, umas das 10 torres que pertence ao condomínio *Riviera* de Ponta Negra terão vista para o Rio Negro e Rio Tarumã.

A segurança e tecnologia estão presentes de forma sofisticada, separando os moradores de seu entorno. O sistema de segurança do empreendimento é assegurado por uma

tecnologia de ponta “[...] câmeras externas darão suporte a seguranças armados e será possível acessar as gravações das câmeras internas do apartamento durante 24h através da internet (REVISTA VIDAIMOBILIÁRIA, 2009b, p.43).

Parte do conjunto oferecido nesse tipo de empreendimento, o condomínio terá fechaduras biométricas e contará com infraestrutura para instalação de sistema *wireless* de transmissão de dados, bem como controles que permitem abrir portas, persiana e até preparar um banho de banheira antes de chegar a casa (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Outro Edifício Residencial de alto padrão está sendo construído no bairro de Ponta Negra, o condomínio *Clube Ilhas Gregas* da construtora SKN. São 3 torres, com 94m² de área privativa, o preço do m² em média custa R\$ 2.021. O empreendimento compacto é considerado de alto padrão, pois têm alguns diferenciais como, por exemplo: salão de beleza, lavanderia, parque aquático, *deck solarium*, quatro churrasqueiras, um salão de festas por torre, três elevadores em cada torre, apartamentos de um a três quartos (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Diante dos exemplos anteriormente expostos, constatamos que os condomínios de alto padrão localizados em várias cidades brasileiras com diferença de grau e intensidade exibem características parecidas. São condomínios construídos em terrenos de grandes dimensões, com várias torres de apartamentos e com ampla e sofisticada área de lazer.

Eles são produtos em que cada diferencial do imóvel é pensado estrategicamente na hora da elaboração do projeto arquitetônico. Para atingir os diversos requisitos e anseios dos consumidores, além de agregar valor ao imóvel. Para isso, os incorporadores seguem alguns parâmetros de estilo e *design* na construção destes imóveis. Vejamos a seguir quais são os elementos diferenciais de um empreendimento de alto padrão segundo os agentes do mercado imobiliário.

A localização do empreendimento em áreas próximas a serviços, comércio, trabalho, e a presença de equipamentos urbanos, associada ao sistema viário e de transportes, constitui o elemento mais importante de um empreendimento imobiliário. O bairro onde o empreendimento está localizado e a acessibilidade a pontos importantes da cidade são fundamentais para o empreendimento de alto padrão.

Outra característica importante do empreendimento de alto padrão é a configuração da planta do apartamento. De modo geral predominam os apartamentos com quatro dormitórios, com área privativa média de 337m² que disponibilizam de três a seis vagas de garagem por unidade (ADEMI-PR, 2011). Existem também imóveis com três dormitórios, com área privativa média de 222m² e três vagas de garagem. Em menor número, é possível encontrar apartamentos com dois dormitórios, com área privativa média de 139m² e duas vagas de garagem por unidade. Na área comum, estão presentes churrasqueira, espaço *gourmet*, salão de festas, piscina (algumas com aquecimento), *playground* e sala de ginástica (ADEMI-PR, 2011).

Os imóveis de alto padrão apresentam maior flexibilidade de plantas. As incorporadoras ampliaram os tipos de plantas disponíveis em seus empreendimentos para se adequar aos vários tipos de famílias. Primando pela privacidade, cresce a importância de áreas como a cozinha *gourmet* integrada ao terraço sobre tradicional sala de jantar. Mas ao tornar comum nos empreendimentos, algum detalhe a mais será oferecido como algo exclusivo. Por exemplo, se for colocada uma bancada de *Grill*, isso também agregará valor ao ambiente (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b, p.56).

A flexibilidade na definição do número e tipo de tamanho dos ambientes é outra característica oferecida aos compradores. A planta personalizada, inclusive para as áreas molhadas – banheiros e cozinhas – é a principal garantia que o comprador terá um produto único (SECOVI-PR, 2008).

Elemento importante dos empreendimentos é o padrão de construção, onde são contempladas as seguintes características: o número de dormitórios, o número de pavimentos, o tipo de acabamento, a área construída, a qualidade do empreendimento, o tipo de arquitetura e o nível de conforto através das facilidades e equipamentos disponíveis.

Para o especialista em venda de imóveis de alto padrão, os acabamentos em mármore italianos ou espanhóis, madeira maciça, piso aquecido, ar condicionado, metais de *design* arrojado, sala de banho, são alguns dos diferenciais destas edificações. Além dos materiais sofisticados, a mão-de-obra utilizada na aplicação dos produtos deve ser qualificada para garantir o resultado desejado (SECOVI-PR, 2008).

As particularidades e singularidades de cada região do Brasil são levadas em consideração na hora de elaborar os projetos dos empreendimentos de alto padrão. Nos estados da região Sul, onde o inverno é mais frio é importante que o imóvel fique voltado para o norte, para aproveitar a luz e o calor do sol (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

Muitas empresas da construção civil estão investindo na industrialização dos processos construtivos, utilizando novos materiais e equipamentos, para ampliar a produtividade, minimizar os impactos ao meio ambiente e atribuir melhor qualidade de vida para as pessoas (SINDUSCON-PR, 2010). Em outras palavras, esses empreendimentos imobiliários têm como principal característica um padrão construtivo de alta tecnologia.

Para arquiteta Ana Lúcia Siciliano o diferencial de um imóvel de alto padrão, é a proposta de sustentabilidade do empreendimento.

Essa é uma tendência mundial fortíssima. Fora do país esta visão já está bem consolidada. A utilização de água da chuva, tinta a base de água, madeira de demolição, entre outros produtos, de menor impacto ambiental é amplamente utilizado nesse tipo de imóvel (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b, p.57).

A sustentabilidade não é somente um atrativo, mas uma escolha que traz benefícios nas relações de custo. Seu cuidado se estende à busca dos materiais necessários e práticas que se enquadrem nesse padrão. Uso de materiais como a madeira plástica, feita através de aproveitamento, o piso de pneu reciclado, o bambu usado para mobiliário; o carpete de fibra de milho, luminárias feitas de folha de bananeira e o vidro reciclado. O conforto visual e psicológico também é pensado e está fortemente ligado à iluminação e os arquitetos usam do *design* para estimular os sentidos (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

O preço é um dos diferenciais mais polêmicos e mais utilizados pelo mercado imobiliário para definir o “alto padrão”. Ao tentar identificar o empreendimento de alto padrão a partir do preço, encontramos pela frente vários dilemas, pois o preço dos imóveis desse segmento varia muito de um mercado para o outro. Lembrando, que o preço é determinado principalmente pela localização.

O mercado de “alto luxo” no Rio de Janeiro é o mais valorizado do Brasil, e o preço do metro quadrado varia de R\$15 a R\$25 mil. Esses imóveis se concentram nas cidades do Rio de Janeiro, Itaipava e arredores, Angra dos Reis e Búzios. Na capital carioca, os bairros mais valorizados são Ipanema, Leblon, Lagoa, Jardim Botânico e Barra da Tijuca. Na Zona

Sul o número de lançamentos é pequeno, pois não há mais terreno disponível, geralmente as casas antigas são demolidas para poder construir no local. Houve 16 lançamentos nos últimos três anos em Ipanema e Leblon. O maior número de lançamentos está na orla da Barra da Tijuca, onde os preços variam da R\$10 a R\$ 12mil/m² (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010).

A valorização do metro quadrado do Rio de Janeiro não se deve apenas a escassez da terra para construção, mas ao tipo de compradores desses imóveis, pois há muitos compradores estrangeiros de imóveis de luxo no estado:

O Rio de Janeiro atrai franceses, espanhóis, ingleses, portugueses e americanos. O mercado de alto padrão na cidade está se tornando cada vez mais internacional, as pessoas de fora estão olhando para o Rio de Janeiro (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2010, p.44-45).

Os edifícios de alto padrão inovaram ao incluir no projeto de arquitetura obras de arte, pensando, exatamente, em um público requintado, que buscam diferenciais nos empreendimentos. Esse público tem conceito mais jovem e essa prática em incluir obras de arte nos imóveis é bastante difundido em Nova York e na Europa. Os empreendimentos apresentam várias obras de artes, como por exemplo, esculturas, quadros e objetos raros (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Outro diferencial que agrega valor aos imóveis de alto padrão é o paisagismo. Além de tornar o ambiente mais agradável, o paisagismo também é responsável por um aquecimento nas vendas. Segundo estudos do mercado imobiliário americano, um projeto de paisagismo bem elaborado e com a manutenção adequada pode valorizar de 10% a 30% um empreendimento. Nos imóveis de alto padrão, além do conforto e beleza, os jardins conferem *status* às residências. Não aparecem como simples descendentes da jardinagem. Em outras palavras, o paisagismo é um elemento de lazer e beleza e de fundamental importância, pois ele agrega valor ao produto juntamente com os equipamentos de lazer inseridos (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Para que os empreendimentos fiquem cada vez mais diferenciados, muitos incorporadores fazem parcerias com outras empresas para oferecer algum acessório a mais em seu imóvel. Um bom exemplo desse tipo de parceria é o residencial de alto padrão da

Construtora Gafisa,⁶⁴ localizado no bairro Nova Petrópolis em São Bernardo do Campo (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Este empreendimento fez parcerias inéditas na região, oferecendo produtos e serviços exclusivos e diferenciados, como o *SPA* instalado pela L'occitane⁶⁵ e o *fitness Center* pela *Reebok*⁶⁶. Os moradores usufruem ainda dos múltiplos serviços de *concierge* (porteiro) nos moldes de hotéis cinco estrelas, oferecidos pela construtora e imobiliária Graiche, empresa especializada em administração condominial. As facilidades vão desde aulas de tênis e *squash* até *personal trainner* e *Pet Care*, gastronomia, passeio diário com os animais de estimação, profissionais da beleza, esteticistas, massagistas entre outros (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Outro importante elemento dos empreendimentos de alto padrão é o estilo arquitetônico. Os projetos dos imóveis de alto padrão geralmente acompanham um estilo mais tradicional, conhecido como estilo neoclássico⁶⁷. Contudo, os projetos dos edifícios de luxo seguem as tendências de mercado, baseado no estilo de vida do público alvo. Portanto, o estilo contemporâneo tem sido implantado nos últimos anos (REVISTA VIDA IMOBILIÁRIA, 2009b).

Um elemento relevante do alto padrão é a marca de quem está empreendendo, além da tradição, experiência e pontualidade na entrega do imóvel, as construtoras assumem *status* de “grife” no mercado imobiliário. Isto é, o nome da construtora resume o produto que está sendo comercializado.

⁶⁴ A Gafisa S.A. é uma das empresas líderes do mercado de incorporação e construção no Brasil com foco no mercado residencial, estabelecida há 57 anos. A companhia atua em todos os segmentos por meio de suas três marcas: Gafisa, Tenda e *Alphaville*. A Gafisa incorpora e constrói apartamentos de médio e alto padrão, a Tenda atua no segmento econômico, e, por fim, a *Alphaville* é líder em loteamentos de alto padrão. A Gafisa S.A possui ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo desde 2006. As estratégias bem sucedidas da Gafisa S.A. permitiram a implantação de empreendimentos das suas marcas em mais de 136 cidades e em 22 dos 26 estados do país, além do Distrito Federal (CONSTRUTORA GAFISA, 2011).

⁶⁵ A *L'occitane* empresa francesa de perfumes e cosméticos que apresenta o conceito de *SPA* - Boutique (<http://br.loccitane.com>).

⁶⁶ Reebok é uma empresa de equipamentos esportivos.

⁶⁷ O estilo arquitetônico neoclássico surgiu nos séculos XVIII e XIX e segue o modelo dos templos greco-romanos, das construções do renascimento italiano na construção civil e em construções religiosas. Em outras palavras, são obras que contêm frontões triangulares, colunas, pórticos, formas geométricas e materiais nobres (INCORPORADORA THÁ, 2011).

De tudo descrito anteriormente, constatamos que não existe consenso entre os agentes do mercado imobiliário nem sobre o significado de “alto padrão” nem sobre quais os critérios (diferenciais) para identificar um apartamento deste segmento. Assim, o termo “alto padrão” admite uma coexistência de significados e, portanto sujeito a controvérsias.

2.2 Uma Leitura do Mercado Imobiliário de Alto Padrão

Pretendeu-se fazer uma análise crítica do “discurso publicitário” feito pelos agentes do mercado imobiliário do segmento vertical de alto padrão e padrão luxo, que atribuem a esses tipos de empreendimentos, singularidades e excepcionalidades que esses produtos não têm. A intenção também foi entender como essas formas geográficas interferem na morfologia da cidade e no comportamento dos moradores, reforçando os sentimentos de individualidade, exclusividade e privacidade.

Para o mercado imobiliário o elemento mais importante para definir um imóvel de padrão luxo é a extravagância e o estilo ostentatório. São edifícios altos e imponentes, geralmente acima de 20 pavimentos, compostos por três, seis, nove torres, com metragens acima de 1.000m², área superior inclusive a casas em condomínios fechados, que chegam a custar R\$10 milhões, com Clube Privativo, 10 vagas na garagem, elevador privativo, e em alguns casos com acesso particular e restrito a *Shopping Centers*.

Segundo o mercado imobiliário, um exemplo de imóvel de luxo é o condomínio vertical *Adolpho Carlos Lindenberg*, localizado bairro Morumbi, em São Paulo. O apartamento tem pé-direito de 5,5m. São oito salas, seis suítes, sendo a principal maior do que muitos apartamentos de classe média, 220m², dos quais 55m² foram destinados apenas ao *closet* da senhora. Entre os 25 cômodos estão também adega, duas cozinhas, sala de passar roupa, louçaria, sala de jantar, sala de almoço (ambientes distintos), além de 12 vagas na garagem. A área total do apartamento é 1.200m², o que faz deste apartamento, o maior em metragem do Brasil, sem considerar os duplex e triplex (CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG, 2012).

Outro exemplo, é a integração de um edifício residencial a um centro de compras e serviços, como é o caso do Condomínio Parque Cidade Jardim da JHSF Incorporações⁶⁸, na capital paulista. O Parque Cidade Jardim conta com nove torres residências com aproximadamente 130 famílias morando no empreendimento. Ele inclui apartamentos que variam de 235m² até 1.885m² (apartamento de cobertura). O preço do imóvel é entre R\$2,5 milhões a R\$15 milhões. Construído em cima do *Shopping Cidade Jardim*⁶⁹ o mais luxuoso da cidade (RUBIN; ALVES FILHO, 2010).

A Revista Veja de 2005, publicou uma matéria a respeito das principais extravagâncias das “Mansões Suspensas” em São Paulo, o destaque são para as características arquitetônicas, preços, números de vagas na garagem, localização desses empreendimentos. O quadro abaixo mostra as principais excentricidades desses imóveis.

⁶⁸ JHSF tem expressiva atuação nos mercados de incorporações imobiliárias residenciais, comerciais de uso misto, desenvolvimento e administração de *shoppings centers* e hotéis de alto padrão. A empresa é reconhecida pela sofisticação e padrão de qualidade de seus projetos (JHSF INCORPORAÇÕES, 2012).

⁶⁹ Inaugurado em maio de 2008, o *Shopping Cidade Jardim* trouxe para São Paulo um conceito inspirado nos grandes centros comerciais no exterior. É o primeiro *Shopping Center* aberto da cidade, com luz natural, e lojas de frente para jardins. Seu projeto arquitetônico e paisagístico apresenta três pisos de lojas voltadas para área abertas, num *mix* que reúne grifes nacionais e internacionais, muitas delas ainda inéditas em *Shopping Centers* e mesmo no Brasil, com múltiplas opções de lazer e serviços selecionados.

CARACTERÍSTICAS DOS EDIFÍCIOS	
<p>Edifício Residencial L'Essence Onde: Vila Nova Conceição Quando ficou pronto: Julho de 2003 Metragem: 750 m² Valor das unidades: 11,5 milhões de reais Diferenciais: Os apartamentos padrão contam com oito vagas na garagem, cinco suítes com <i>closet</i>, espaço para adega e rouparia, dois quartos de empregada, <i>home theater</i>, escritório e piso aquecido nos banheiros.</p>	<p>Chateau Margaux Onde: Vila Nova Conceição Quando ficou pronto: Janeiro de 2003 Metragem: 530 m² Valor das unidades: 7,9 milhões de reais. Diferenciais: A parte hidráulica é toda revestida com material anti-ruído, assim como a laje dos apartamentos, que tem 25 centímetros de espessura para que nenhum vizinho escute a descarga ou algum barulho do outro.</p>
<p>Quartzo Onde: Itaim Bibi Quando ficou pronto: Março de 2007 Metragem: 433 m² Valor das unidades: 4,3 milhões de reais. Diferenciais: A suíte <i>master</i> tem ducha com controle digital e banheira automatizada, que poderá ser acionada pelo celular. Os apartamentos também têm fechadura com leitura de impressão digital na entrada social.</p>	<p>Golden Gate Onde: Jardim Europa Quando ficou pronto: 1976 Metragem: 760 m² Valor das unidades: 6,5 milhões de reais. Diferenciais: O <i>Golden Gate</i> foi um dos primeiros prédios de luxo construídos pela <i>Adolpho Lindenberg</i>. Até hoje é considerado um dos mais sofisticados da cidade, com seus apartamentos espaçosos e acabamento de primeira.</p>
<p>Dante Alighieri Onde: Jardim América Quando ficou pronto: Março de 2008 Metragem: 900 m² Valor das unidades: 8,9 milhões de reais. Diferenciais: O edifício tem oito unidades padrão, todas duplex, com <i>living</i> de 120 m² e pé-direito duplo de 5,8 m, além de cinco suítes com <i>closet</i> e três dormitórios para empregados.</p>	<p>Paris Onde: Itaim Bibi Quando ficou pronto: Dezembro de 2004 Metragem: 277 m² Valor das unidades: 2 milhões de reais Diferenciais: Oferece serviço de <i>Concierge</i>, manobrista, <i>dry cleaning</i>, <i>dog walking</i>, diarista, <i>baby-sitting</i>. Tudo no sistema <i>pay-per-use</i> (usou, pagou). Na área comum, SPA e piscina aquecida com raia semi-olímpica.</p>

Fonte: Revista Veja São Paulo, 2005. Organização: Andresa Lourenço da Silva.
Quadro 5 – Principais Extravagâncias das Mansões Suspensas em São Paulo

Todos os edifícios citados têm grande área privativa, com várias vagas de garagem, sistema anti-ruídos, tecnologia de segurança e privacidade. No Condomínio *Dante Alighieri*, todas as unidades do edifício são duplex. O destaque é o tamanho da sala de estar de 120m², maior do que muitos apartamentos. Apesar de construído na década de 1970 o Condomínio *Golden Gate*, continua sendo um dos condomínios mais sofisticados da cidade de São Paulo.

Segundo a Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio de São Paulo (EMBRAESP), os “superapartamentos” são uma tendência não apenas do Brasil, mas de alguns países emergentes, como China e Rússia, e países árabes onde sobram petróleo e extravagância.

Nas nações desenvolvidas, acontece o contrário. Quanto menos ostentar, melhor. Os milionários de cada país têm gostos diferentes conforme a cultura e a oferta local. Os franceses pagam 2,2 milhões de euros (R\$ 7 milhões) em um apartamento de 100 m² na *Place Vendôme*⁷⁰ porque, para eles, o importante é respirar história. Já para os

⁷⁰ A Praça *Vendôme* em Paris é uma das mais bonitas da cidade. Pequena, simples, limpa, nem árvores ela possui, só a arquitetura homogênea dos prédios e a imponente coluna central. Praça das joalherias de luxo e do famoso Hotel Ritz (<http://www.conexaparis.com.br/2008/01/11/a-place-vendome-em-paris/>).

americanos, mais relevante que o tamanho é a tecnologia oferecida. Por enquanto, os brasileiros querem luxo – e muito espaço (RUBIN; ALVES FILHO, 2010, não paginado).

O mercado consumidor do padrão luxo é muito exigente, mais do que grande área privativa e muitas vagas na garagem, quer segurança, uma infinidade de equipamentos de lazer e entretenimento, e está disposto a pagar por isso. Um “superapartamento” na cidade de São Paulo pode custar em média R\$15 milhões, com taxa de condomínio de aproximadamente R\$8 mil (REVISTA ISTO É DINHEIRO, 2010).

O perfil dos compradores deste tipo de imóvel inclui presidentes de bancos, proprietários de laboratórios, de faculdades, industriais e herdeiros de grandes fortunas. No Rio de Janeiro, há um número elevado de proprietários estrangeiros e de artistas:

De vez em quando aparecem uns artistas e jogadores de futebol que tiram o sono dos vizinhos anônimos. Todos os moradores do Edifício Residencial Parque Tangará, no bairro Panamby, em São Paulo, onde um imóvel de 1.034 m² está à venda por R\$ 10 milhões, vivem sob os holofotes de sua mais ilustre moradora, uma apresentadora de programa de televisão (RUBIN; ALVES FILHO, 2010).

Contudo, não é o preço, o estilo ostentatório, a extravagância e a imponência do edifício que o define como “luxo”, nem tão pouco denominá-los como: “Superapartamentos” “Super-Residências Verticais”, “Mansões Suspensas”, “*Skyscraper*”, “*Rascacielos*”. Todas essas ações são estratégias de *marketing* dos agentes imobiliários em atribuir excepcionalidades a esses imóveis que eles não têm. Embora esses edifícios utilizem de todos os meios para se diferenciar, nenhum produto pode ser tão excepcional ou especial a ponto de ficar totalmente à margem do cálculo monetário (HARVEY, 2005).

[...] contraditoriamente quanto mais comercializáveis se tornam esses produtos, menos excepcionais e especiais parecem, de modo que deixam de ser únicos e não-reproduzíveis. E, assim, quanto mais facilmente comercializáveis, menor sua capacidade de constituir a base para uma renda monopolista (HARVEY, 2005, p.32-34).

A definição do “luxo” é subjetiva e repleta de valores simbólicos. O luxo não é o usual nem necessário, mas raro ou desejado, pertence a um universo muito mais subjetivo e mental que material. “É luxuoso tudo o que é raro, ou seja, tudo o que não é nem comum nem usual” (CASTARÈDE, 2005, p. 24).

O preço de um produto de luxo é diretamente proporcional à raridade dos materiais empregados na sua fabricação, ao nível de habilidade requerida na sua produção, à qualificação do profissional, à complexidade da elaboração da peça, ao tempo gasto na sua confecção, aos gastos em distribuição e comunicação, à sua exclusividade e ao prestígio da marca (GRANERO; ALBUQUERQUE, 2007, p. 4).

Vale registrar que o conceito de “luxo” é bastante dinâmico mudando conforme a sociedade e a época e, principalmente, conforme as noções de necessidades ou confortos básicos se ampliam ou se definem. Um produto ou serviço pode mudar de categoria a partir do momento em que se torna acessível para várias classes sociais deixando de representar uma distinção social ou bem de alto custo (GALHANONE, 2008).

Convém esclarecer que existe uma distinção entre os imóveis de luxo e os imóveis de alto padrão. Para a Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (ADEMI-PR) a diferença entre um imóvel de alto padrão e de padrão luxo, é medida exclusivamente pelo preço, “[...] para a cidade de Curitiba, é considerado imóveis de alto padrão aqueles que custam entre R\$ 600.001 até R\$ 1.000.001, e imóveis de padrão luxo aqueles que custam acima de R\$ 1.000.001” (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2011, p. 68).

Entretanto, no contexto desta pesquisa, consideramos imóveis de luxo aqueles que apresentam qualidade superior devido à excepcionalidade de sua matéria-prima, de seu processo de fabricação ou da tecnologia empregada, são caros especialmente frente aqueles que têm utilidade semelhante, são raros, isto é, distribuídos de maneira seletiva e exclusiva, são esteticamente bem elaborados sendo donos de uma característica particular e são adquiridos por uma clientela especial devido a uma capacidade de apreciação do produto ou apenas pelo poder aquisitivo elevado (D’ANGELO, 2004).

Portanto, nem o preço e nem o estilo ostentatório são elementos definidores de um imóvel de luxo como afirma o mercado imobiliário, mas sim a raridade dos materiais e a tecnologia empregada na produção do edifício. Já os elementos que definem um imóvel como alto padrão será retomado mais a frente.

Mesmo não sendo objeto desta pesquisa, não podemos deixar de mencionar sobre os complexos empresariais verticais, que também são responsáveis pelas modificações morfológicas e funcionais da paisagem urbana. Os setores de ponta do mercado imobiliário, em especial aqueles que atuam com as novas e modernas tecnologias construtivas na edificação de grandes prédios de serviços (*Shopping Center*, escritórios, e hotéis principalmente), conseguiram aprimorar seus ganhos construindo edifícios muito mais altos do que a média da cidade em anos passados (FIX, 2009).

“São os prédios padrão AAA (na terminologia do mercado), com no mínimo 1.000m² de vão livre por laje⁷¹, ar-condicionado central, e conectividade de ponta, os chamados “edifícios inteligentes” (FERREIRA, 2007, p.254). Esses empreendimentos aspiram a ser um espaço total, um mundo completo, uma espécie de cidade em miniatura. “Repete, em escala ampliada, a configuração dos condomínios fechados “com tudo incluído”, que vêm se multiplicando em São Paulo” (FIX, 2009.p.42).

Não são apenas nas metrópoles internacionais e nas grandes cidades brasileiras, como São Paulo, que estão sendo construídos esses complexos empresariais. Identificamos na Gleba Palhano, em Londrina, que existem vários edifícios comerciais construídos e em construção, como por exemplo, o *Aurora Shopping Center*, que em conjunto com as torres comerciais *Pietra* e *Montello*, será um dos maiores complexos empresariais e de serviços da cidade. Realidade semelhante foi verificada no *Ecoville*, em Curitiba, com torres comerciais de vários pavimentos, entre elas destacamos: o centro empresarial *Office Life* com duas torres, e o centro comercial e de serviços *Helbor Ecoville offices*.

O sucesso do empreendimento de alto padrão é, possivelmente, indício da aceitação dessas gigantescas máquinas antiurbanas⁷², que não querem fazer parte da cidade, mas se colocar como seu equivalente ou substituto (FIX, 2009). Para Davis (1989, p.97) “[...] esses empreendimentos são megaprojetos que integram um movimento de polarização de espaços radicalmente antagônicos nas cidades.”

Ao analisar um encarte publicitário de um empreendimento de alto padrão em São Paulo, Fix (2009) aponta que muito mais do que perspectivas arquitetônicas, a propaganda traz perspectivas de vida que a cidade nos roubou, como caminhar depois do jantar, andar com segurança ou fazer compras a pé. São desenhos de projetos de vida. São esboços de uma cidade mais habitável, mais humana e mais saudável (FIX, 2009).

⁷¹ Vão livre é a distância entre dois pilares. Quanto maior o “vão livre”, maior essa distância, e, portanto mais liberdade para dispor as paredes e divisórias, o que é um diferencial em imóveis de alto padrão. Laje sem pilares internos, ou com o mínimo de pilares, que permita maior liberdade na disposição dos ambientes (DADOS DE CAMPO, 2011).

⁷² A expressão “gigantescas máquinas antiurbanas” foi utilizada por Manfredo Tafuri para descrever megaprojetos nos quais as pessoas podem trabalhar participar da vida social e até mesmo viver sem sair deles (FIX, 2009).

A forma espacial exclusiva e única (específica) dos edifícios de alto padrão e de luxo alardeada nos encartes publicitários das construtoras, que inclusive é premissa para sua comercialização me parece equivocada. “[...] a silhueta desses edifícios parece se repetir em lugares tão distantes e diferentes como Dubai, Pequim, Shangai, Medelin, Cidade do México, Johannesburgo e São Paulo” (FIX, 2009, p.58). Embora esses edifícios sejam comuns nas metrópoles globais, verificou-se que tem crescido o número desse tipo de empreendimento tanto residencial como comercial em cidades não metropolitanas, como é o caso de Londrina.

Portanto, esses edifícios apresentam certa homogeneidade na forma e buscam se projetar nas cidades, como um espaço singular e mais atraente do que os demais. Essa situação é paradoxal, pois para aumentar suas marcas de distinção e alcançar uma excepcionalidade, essas paisagens tornam-se cada vez mais semelhantes (FIX, 2009).

Complementa Borja (2005), afirmando que,

*La arquitectura banalizada y estandarizada caracteriza al urbanismo “globalizado”, lo mismo que el uso y el abuso de las arquitecturas ostentosas y “no reproducibles” para marcar simbólicamente las zonas de excelencia. El urbanismo “ciudadano” apuesta por el perfil identitario de lo urbano, atendiendo a la morfología del lugar, a la calidad del entorno y a la integración de los elementos arquitectónicos excepcionales o emblemáticos. En la realidad es frecuente que ambas tendencias se mezclen y confronten en la misma ciudad, como en la Barcelona actual*⁷³ (BORJA, 2005, não paginado).

Em outros termos, o resultado desses empreendimentos, é uma paisagem que expressa algumas das incongruências do Brasil atual, ao mesmo tempo em que se assemelha a outros espaços como esse no mundo, chamado por Davis (1989) de “*evils paradises*”.

A luta pela acumulação de marcas de distinção adquire importância maior como base de rendas monopolistas. Essas paisagens se repetem na forma paraísos do mal: antevisões do tipo de futuro ao qual estamos sendo conduzidos. A lógica espacial do neoliberalismo revive, de modo extremado, antigos padrões de segregação, fantasmagorias como os arranha-céus de Dubai, construídos por uma multidão de trabalhadores migrantes, que, a qualquer momento, podem ser deportados e vivem em péssimas condições nos campos de trabalho (FIX, 2009, p.60).

Outra questão importante é a análise do “discurso” dos agentes do mercado imobiliário sobre o isolamento e a segregação. O isolamento disfarçado pelo elemento privacidade é

⁷³ A arquitetura banalizada e estandarizada é uma característica do urbanismo globalizado, bem como o uso e abuso da arquitetura ostentosas e “não reproduzíveis” que marcam simbolicamente as áreas de excelência. O cidadão aposta em um perfil de identidade urbana, com base na morfologia do local, a qualidade do ambiente e da integração dos elementos arquitetônicos e emblemáticos. Na realidade, é comum misturar as duas tendências e confrontar na mesma cidade, como é o caso de Barcelona atualmente (Tradução nossa).

reforçado nas campanhas publicitárias das construtoras e incorporadoras, que garantem em seus anúncios uma vida de *glamour*, sofisticação, requinte e segurança.

Os condomínios de alto padrão são construídos levando em conta os desejos de seus moradores, como se fosse um mundo paralelo onde só existe espaço para o lazer e o relaxamento, sem aborrecimentos e nem conflitos. A individualidade e a privacidade são “lemas”, onde você não é visto, nem reconhecido, nem importunado por seus vizinhos. O possível contato só existe nas áreas coletivas, repletas de aparelhos de lazer e entretenimento.

Quanto mais alto o edifício maior a sensação de segurança e isolamento. O documentário “Um lugar ao sol” (2009)⁷⁴ de direção e roteiro de Gabriel Mascaro retrata a vida dos moradores de luxuosas coberturas de prédios do Recife, Rio de Janeiro e São Paulo.

Os personagens reais abrem seus apartamentos para revelar anseios, desejos, reflexões, incertezas e medos, e promover um debate sobre visibilidade, insegurança, *status* e poder. A partir de um livro que mapeia a classe de alta renda brasileira, o diretor obteve acesso aos moradores das coberturas. No livro, estão catalogados 125 proprietários, dos quais apenas oito deram entrevistas (CINUEM, 2011). Esse grupo muito específico de moradores relata no filme, principalmente seus sentimentos, felicidades, satisfação e o privilégio em morar nesse tipo de empreendimento. Interessante que o foco dos depoimentos não se restringe ao lado econômico e sim, em relação às sensações de se morar nesse tipo de apartamento.

Ao transcrever a narrativa de um casal de moradores de um apartamento de cobertura, constatamos como os moradores percebem esse tipo de imóvel.

“(esposa) eu sempre morei olhando por cima, eu vejo as coisas sei lá, como se tivesse pertinho do céu. Você sente a paisagem dando uma mudança muito grande. (marido) Sabe qual a definição que você aprendeu no colégio, de ilha? A cobertura é a mesma coisa. Você tem outra dimensão... é o por cima. (marido) Antigamente você não tinha as balas tracejantes. Ah! Sim... é lindo! (esposa) A gente tem fogos quase que diariamente da Dona Marta para o cemitério. É lindo, super bonito, é meio trágico mais é bonito! (sorrisos)” (MASCARO, 2009).

Convém esclarecer que o depoimento desse casal não reflete a opinião de todos os moradores de apartamento de cobertura, não significa que todos os moradores tenham essa mesma percepção. Entretanto, o depoimento é uma aproximação de como os moradores percebem o edifício e a cidade.

⁷⁴ O documentário está disponível no site www.youtube.com e na internet para download.

O “Dona Marta” local a qual ela se refere, é uma comunidade de moradores de baixo poder aquisitivo. E as “balas tracejantes” são munições de armas de fogo disparadas entre o morro e o cemitério, resultado possivelmente do conflito existente entre traficantes e a polícia do Rio de Janeiro. O que queremos destacar aqui, não são os motivos nem a procedência desses “tiroteios”, mas analisar a fala. A “força desse discurso” nos leva a acreditar que existe não apenas uma exacerbação dos medos urbanos, como afirma Bauman (2006), mas também da individualidade cada vez mais pontual nesse tipo de imóvel. Todos querem privacidade, ninguém quer ser incomodado. É como se estivesse embutido no preço do imóvel à garantia de morar em uma dimensão paralela, longe dos problemas e das tensões urbanas.

Essa individualidade começa pela planta dos imóveis. Apartamentos um por andar, elevadores e *hall* individuais, a exclusividade chegou ao dormitório do casal com banheiro masculino e feminino, com piscinas exclusivas, espaço de entretenimento de jovens separados por gêneros. Casa de bonecas para as meninas, garagem *band* para os meninos. Passagens subterrâneas, paredes e piso anti-ruídos, instalação hidráulica anti-ruídos, enfim a ordem é não ser incomodado.

Os que estamos querendo dizer é que existe contradição na própria arquitetura do edifício, pois tem equipamentos que individualizam a unidade como, por exemplo, os elevadores privativos e ao mesmo tempo tem áreas como o “condomínio-club” que teoricamente promovem o contato entre vizinhos. No último capítulo retomaremos essa questão da relação paradoxal e ambivalente nos edifícios de alto padrão.

Na visão de Bauman (2005) as “comunidades cercadas”, pesadamente guardadas e eletronicamente controladas que as pessoas que possuem dinheiro ou crédito compram para manter distância da “confusa intimidade” da vida comum da cidade são “comunidades” só no nome. “O que seus moradores estão dispostos a comprar pelo preço de um braço e de uma perna é o direito de manter-se à distância e viver livre dos intrusos” (BAUMAN, 2003, p. 52).

Assim, o consumo material e simbólico das mercadorias, incluídas aí os edifícios de alto padrão, se dá por meio do consumo das imagens associadas a elas, capazes de diferenciar seus consumidores das demais pessoas, comunicando aos “outros” que entre eles existe uma distinção (OLIVEIRA, 2009).

[...] o bairro chique, como um clube baseado na exclusão ativa de pessoas indesejáveis, consagra simbolicamente cada um de seus habitantes, permitindo-lhe

participar do capital acumulado pelo conjunto dos residentes: ao contrário, o bairro estigmatizado degrada simbolicamente os que o habitam, e que, em troca, o degradam simbolicamente, porquanto, estando privados de todos os trunfos (capitais) necessários para participar dos diferentes jogos sociais, eles não têm em comum senão sua comum excomunhão (BOURDIEU, 1998, p.166).

Consumir elementos simbólicos nas cidades atuais implica em uma demarcação dos estilos de vida e dos símbolos escolhidos pelos segmentos de maior poder aquisitivo, no intuito, de se diferenciarem dos segmentos de menor poder aquisitivo e de menor *status*. Sendo assim, consideramos desse modo, que o consumo dos edifícios de alto padrão e dos símbolos associados a eles, esconde intenções de segregação em relação a grupos diferentes sócio-culturalmente, reforçando a segmentação e apontando para um processo de fragmentação das relações sócio-espaciais (OLIVEIRA, 2009).

Na publicidade o produto imobiliário é composto por símbolos criados nos escritórios de *marketing* e propaganda, onde um simples edifício residencial que tem como premissa básica a moradia torna-se objeto de desejo e consumo. A mídia e os meios de comunicação retratam uma “sociedade espetáculo” que foi reduzida a uma mera descrição repleta de imagens midiáticas, e que se torna o eixo central da organização dos processos sociais, políticos, econômicos ou culturais. O significado de “sociedade espetáculo” diz respeito aos excessos da mídia (DEBORD, 1997).

É na publicidade que o produto adquire sentido, torna-se distinto e também distingue os seres humanos. É pela publicidade que se dá, então, a omissão do processo de produção que ausenta a marca do trabalhador, calando a “história social do produto”. “Por meio da publicidade, o produto ganha um nome, uma marca, uma “embalagem conceitual” que o distingue dos demais e também o relaciona com os demais, produtos e seres” (ROCHA, 1995, p.67). A publicidade utiliza-se de imagens, conceitos, como estratégias para distinguir um produto imobiliário de outro, como também acaba por denominar novos territórios simbólicos, além dos impostos pela arquitetura e pelos muros dos condomínios.

As divulgações dos imóveis são feitas através de encartes publicitários, malas diretas, anúncio em jornais, revistas imobiliárias e especializadas em imóveis, em estandes de vendas localizados em *shopping centers*, na televisão, no rádio, e principalmente na *internet*. As grandes incorporadoras de alcance nacional criam um site próprio para cada empreendimento.

Os encartes publicitários trazem uma lista de imagens e informações sobre o empreendimento:

A metragem dos cômodos, as plantas coloridas, as perspectivas artísticas decoradas dos ambientes internos, privados e comuns, a fachadas, as fotografias compradas em banco de imagens retratando casais e famílias em momentos de felicidade plena, textos exaltando a personalidade do consumidor, “o seu estilo de vida”, a “arte de viver”; frases e cenas que compõem a localização do lugar “com charme”, “com tudo que sua família precisa”. Um verdadeiro receituário lúdico de amalgamação entre o produto e um sujeito que, em hipótese, busca identidade no consumo (ALVES, 2009, p.29).

Nos anúncios, são veiculados a aliança entre o produto imobiliário e o consumidor. Os imóveis são associados a identidades, situações sociais, emoções e estilos de vida. O nome do condomínio é o primeiro passo para o empreendimento ganhar distinção, isto é, uma marca (ROCHA, 1995).

Até a década de 1970/1980 nomes de pessoas em empreendimentos eram comuns, como Edifício Carla, Edifício Sandra:

Ou ainda denominações referentes às ruas e aos bairros em que eram lançados os produtos, como Edifício Santo Amaro ou Condomínio Alameda dos Pinheiros, evidenciando a localização para gerar certo reconhecimento, uma vez que algumas regiões da cidade começavam a chamar a atenção do mercado imobiliário (ALVES, 2009, p.41).

Para ilustrar como ocorre a singularização dos produtos imobiliários, que indica a personalidade, uma maneira de ser, ou um tipo particular de caráter e seu espaço social, recorreremos ao trabalho de Alves (2009) onde a autora apresentou alguns nomes de empreendimentos lançados na cidade de São Paulo, e sugeriu uma classificação de acordo com os conceitos criativos que os nomes suscitaram. O quadro 6 mostra exemplos de nome de condomínios associados aos conceitos.

Conceito	Nome dos Empreendimentos
Nomes ligados às artes	Adágio, Arte Arquitetura, Casablanca, Duetto Jardins, Entretons, Espaço das Artes, Murano, Vila das Cores
Nomes ligados à natureza, ecologia e ao meio ambiente	Arboreto, Biosfera Rudge Ramos, Eco Vitta Ipiranga, Ecolife Butantã, Flora Viva, Oasis
Nomes ligados a lugares	Bretagne, Central Park Mooca, East Side, Fontana di Trevi, Hyde Park, Nyc Duplex Berrini, Parc Dominique, Piazza Della Forteza, Plaza Monjardino, Riverside
Nomes ligados à qualidade de vida	Clube & Vida, Nuova Vitta, Vivamais
Nomes em outras línguas	Combinatto, Diversitá, Grand Loft, Haus, Higher, Il Terrazzo, Intense, L'officina, La Grande Roche, La Tour, Le Locle, Le Millésime, Leeds Hall, Maxim, New Concept, Nine, Paradiso, Personale, Premium, Privilege, Sky house, Sofistic, Terra Vitris, Thassos, The Place, The Quest, The View, Villa Amalfi, Welcome, Windows Jardins.
Nomes em outras línguas e com referência à localização	Azuli Vila Mariana, Breeze Alto da Lapa, Crystal Port Morumbi, Fiori di Perdizes, Giorno Vila Mariana, Grand Boulevard Jardins, Neo Morumbi, Panoramic Alto de Pinheiros, Real Moema, Villaggio Panamby Doppio Spazio, Villaggio Panamby Double View.
Nomes em outras línguas ligados à marca da construtora	Helbor Atmosphere, Helbor Grand Palais, Helbor Home Flex Style, Helbor La Reserve, Helbor Metropolitan, Helbor Parc Joly, Helbor Spazio Club.

Fonte: (Reprodução de Alves, 2009, p.43).

Quadro 6 – Nome dos Edifícios Residenciais de São Paulo Associados aos Conceitos

A publicidade imobiliária transforma o empreendimento num mundo particular e único, onde somente os moradores podem desfrutar desse universo mágico. A partir de um nome, o empreendimento torna-se singular. O *marketing* transforma um produto imobiliário “[...] fabricado em série em um bem particular, objeto de troca entre homens. Em vez de mais um projeto com quinze torres de edifícios [...] é lançado o *Arquitetura de Morar*, adquirindo coerência, na superfície dos signos” (ALVES, 2009, p.117).

O Jornal Gazeta do Povo de (24/12/2011) publicou uma matéria sobre o caso da anglofilia imobiliária, que consiste no uso exagerado de expressões estrangeiras nos nomes dos produtos imobiliários comercializados em Curitiba. Vejamos um exemplo.

João, que mora no *Life Space* Sete de Setembro, é amigo de Maria, que trabalha no *7th Avenue Live & Work* e conhece José, que tem um *Studio* no HUB – *Home Urban Business* e trabalha para Joaquim, que vive no *Soul Batel Soho* e planeja comprar um apartamento no *Le Parc Residence* (APOLLONI, 2011, não paginado).

O uso recorrente de nomes estrangeiros nos imóveis principalmente de alto padrão e luxo, não tem uma única explicação, “[...] talvez seja uma questão de sonoridade” (APOLLONI, 2011).

Para o consultor da BRAIN o uso de nomes em inglês ajuda a traduzir o conceito dos imóveis. Seria o caso, por exemplo, de “Studio”, versão contemporânea das antigas quitinetes (termo nascido do inglês “kitchenette”). Em outros casos, talvez ainda seja uma herança dos anos 1980, quando o país criou um culto em relação a tudo o que vinha do exterior. Alguns

estudos recentes indicam um início de rejeição em relação aos termos estrangeiros – algo que poderia ser atribuído ao atual cenário econômico mundial e à valorização, nesse contexto, do Brasil. Em outras palavras: é possível que, em alguns anos, voltemos a ter edifícios com nomes como “Rio Purus” e “Ouro Preto” (APOLLONI, 2011).

Nas páginas precedentes fizemos um resgate das informações fornecidas por arquitetos, engenheiros, paisagistas, diretores, construtores e incorporadores, entre outros agentes do mercado imobiliário a respeito do segmento de alto padrão. Notamos a coexistência de inúmeros significados para o termo, e como essa forma geográfica modifica o uso do solo urbano nas cidades e molda estilos e comportamentos dos moradores. A seguir apresentamos a definição preliminar do termo “alto padrão” para o recorte temporal e espacial dessa pesquisa.

2.3 A definição de “Alto Padrão”

O termo “alto padrão” varia no tempo e no espaço e possivelmente poderá ser definido a partir de uma construção baseada em vários significados de origens distintas. Porém, nos interessa iniciar o processo de definir as qualidades diretamente pertinentes ao âmbito geográfico. Nesse sentido, foram identificados três elementos que lhe são determinantes tais como: localização, padrão de construção e o “estilo clube”. Entretanto, outras qualidades de modo secundário também servem para defini-lo como: o número de unidades (apartamentos), número de pavimentos (andares), tipologia das plantas, número de torres, número de garagens, metragem, preço, itens de tecnologia e automação, área de lazer, etc. que estão subordinados aos três elementos já citados.

Percorreu-se a literatura pertinente sobre morfologias e fenômenos urbanos e se constatou que não existe um consenso ou uma definição única a seu respeito. O que concluímos nesta primeira etapa de investigação bibliográfica é que a definição do termo “alto padrão” se refere a um segmento do mercado imobiliário onde os imóveis apresentam certo padrão de uniformidade e homogeneidade na sua forma.

Relacionado ao levantamento bibliográfico a pesquisa se iniciou com a investigação de campo e coleta de dados sobre estes edifícios nas duas cidades. A princípio fizemos um levantamento dos edifícios construídos entre os anos de (2001-2011) destacando as principais

características arquitetônicas e tipológicas, analisando as semelhanças e diferenças entre os edifícios construídos no *Ecoville* e na Gleba Palhano.

Por que localização, padrão de construção e o “estilo clube” são determinantes para a definição do termo “alto padrão”? Por que esses três elementos são mais importantes que os demais? A explicação baseia-se na singularidade que esses três elementos trazem aos imóveis. Isso não significa que estamos desconsiderando os outros elementos que compõe o “alto padrão”, como, por exemplo, tipologia/plantas, preço, metragem, serviços, segurança, estilos arquitetônicos, público alvo, número de vagas na garagem, etc.

Esses elementos não devem ser analisados separadamente na hora de determinar um imóvel como “alto padrão”, mas devem ser analisados em conjunto. Esses diferenciais juntos vão ajudar a compor a definição do “alto padrão”. Se analisado de maneira isolada podemos nos equivocar e cair em um erro bastante comum, de considerarmos qualquer imóvel como “alto padrão”, caso recorrente feito por algumas construtoras e incorporadoras. Nesse sentido, alguns esclarecimentos parecem ser convenientes. É o caso dos elementos preço e metragem.

Ao analisarmos separadamente somente os preços dos imóveis, verificou-se a variedade de valores de imóveis dentro da mesma cidade. Existem edifícios residenciais que por estarem localizados em bairros nobres das cidades, custam mais caro, que um edifício de padrão semelhante construído em um bairro menos valorizado. Lembrando que o preço precede a localização, ou seja, o preço vai variar de acordo com a escassez de terras e a valorização de uma determinada área como, por exemplo, um bairro. Dependendo do mercado, compra-se um apartamento por R\$700 mil e em outro mercado por R\$3 milhões, a diferença é a localização.

Seguindo está linha de raciocínio o mesmo ocorre com a metragem, pois o tamanho da área privativa dos edifícios de alto padrão é extremamente variado. Se o apartamento for compacto é compensado pela área externa coletiva com uma infinidade de acessórios. Se tiver grande área privativa com pé direito elevado é comercializado por seus inúmeros tipos de plantas. Portanto, o preço e metragem não são elementos definidores desse tipo de imóvel, são elementos complementares na hora de determinar um imóvel como “alto padrão”. Feito os esclarecimentos passemos a elucidar os três elementos que são determinantes na definição do “alto padrão”.

Como mencionamos anteriormente, o espaço é definido como a soma da paisagem (ou ainda melhor, da configuração geográfica) e da sociedade, “[...] como as formas geográficas contêm frações do social, elas não são apenas formas, mas formas-contéudo (SANTOS, 2012, p. 12-13). Por tanto, estão sempre mudando de significação, na medida em que o movimento social lhes atribui, a cada momento, frações diferentes do todo social.

Podemos pensar que a forma, em sua qualidade de forma-conteúdo, está sendo constantemente alterada e o que o conteúdo ganha uma nova dimensão ao encaixar-se na forma. “A ação, que é inerente à função, é condizente com a forma que a contém: assim, os processos apenas ganham inteira significação quando corporificados” (SANTOS, 2012, p. 12-13).

Nesse sentido, a localização é relativa no tempo e no espaço, isto é, se modifica ao longo do tempo, as formas e as funções sofrem alterações e assumem as características de cada grupo social em um dado momento histórico.

O movimento dialético entre forma e conteúdo, a que o espaço, soma dos dois, preside, é, igualmente, o movimento dialético do todo social, apreendido na e através da realidade geográfica. Cada *localização* é, pois, um momento do imenso do mundo, apreendido em um ponto geográfico, um lugar. Por isso mesmo, cada lugar está sempre mudando de significação, graças ao movimento social: a cada instante as frações da sociedade lhe cabem não são as mesmas (SANTOS, 2012, p. 12-13).

Segundo o referido autor existe uma diferença entre localização e lugar. “O lugar pode ser o mesmo, as localizações mudam, [...] o lugar é o objeto ou conjunto de objetos. A localização é um feixe de forças sociais se exercendo em um lugar” (SANTOS, 2012, p. 13).

A localização é o elemento mais importante do “alto padrão”. Como não pode ser reproduzida, “todo proprietário de uma terra-localização é proprietário de um bem único, irreproduzível” (VILLAÇA, 1995, p.13). No entanto, nem todos os proprietários, detêm uma posição monopolista, pois nem todas as terras são cobiçadas.

Os proprietários de lotes periféricos não são monopolistas, mas os proprietários de lotes no Morro da Viúva (vista frontal sobre o Pão de Açúcar) ou na Av. Vieira Souto (Praia de Ipanema) detêm uma situação de monopólio. Não foi o trabalho humano que os transformou em localizações desfrutáveis, inserindo-os na cidade (VILLAÇA, 1985, p.13).

Para Marx o valor de uso da terra tem duas funções: primeira como um instrumento de produção (minas, quedas d’água, terra agrícola) e segundo como simples suporte passivo de meios de produção (fábricas) de circulação (armazéns, bancos) e de consumo (residências).

No entanto, esses dois valores de uso são insuficientes, especialmente se considerarmos o caso das cidades (LOJKINE, 1981).

Não só a terra urbana não é usada como meio de produção, mas também uma eventual renda diferencial baseada na sua capacidade de suporte seria muito difícil de entender. Portanto, Lojkine (1981) propõe um terceiro valor de uso da terra, que adquire crescente importância com a “[...] socialização das condições gerais de produção, aquilo que chamamos capacidade aglomerativa de combinar socialmente meios de produção e meios de reprodução de uma formação social” (LOJKINE, 1981, p. 164).

Esse valor de uso reside na

[...] propriedade que o próprio espaço urbano tem de fazer com que os diferentes elementos da cidade se relacionem entre si, esse valor de uso é a localização [...]. A valorização da terra urbana seria oriunda de investimentos públicos realizados no entorno, seja pavimentação de vias, execução de infraestrutura de saneamento, equipamentos sociais e especialmente infraestrutura de transportes. Isso é verdade, mas não é toda a verdade (VILLAÇA, 1985, p. 7/9).

Outros acrescentariam “o crescimento da cidade” como uma explicação adicional para a valorização. Contudo, resta compreender em que e por que o “crescimento da cidade” valoriza seus terrenos e, principalmente, por que valoriza uns mais que outros (já que todos foram equalizados quanto a investimentos públicos). Também cabe por investigar e entender por que o trabalho realizado fora de um lote cria valor nesse lote (VILLAÇA, 1985).

Há uma parcela do valor de qualquer terreno urbano que não deriva de investimentos públicos. A localização, enquanto um valor de uso decorrente pura e simplesmente da aglomeração humana varia de um ponto para outro da cidade. Aquilo que Lojkine chamou de “capacidade aglomerativa de combinar socialmente” varia de um ponto para outro da cidade, independe (ou pode independe) de investimentos públicos em infraestrutura (VILLAÇA, 1985, p.10).

Dito de outra maneira, ao se comprar um apartamento em um condomínio na Gleba Palhano está embutido em seu preço todos os serviços (água, eletricidade, esgotos, etc.) e em segundo lugar o acesso a toda a cidade como um sistema de recursos. Esse acesso varia muito de um ponto para outro da cidade.

Na verdade isso se aplica para qualquer edifício urbano, seja um cinema, um salão de beleza, *shopping center* ou um escritório. No que concerne a infraestrutura, ela pode, em princípio, ser oferecida a qualquer lote. Entretanto, o mesmo não ocorre com o acesso (VILLAÇA, 1985, p.12).

A acessibilidade é o valor de uso mais importante para a terra urbana, embora toda e qualquer terra o tenha em maior ou menor grau. Os diferentes pontos do espaço urbano têm diferentes acessibilidades a todo o conjunto da cidade:

A acessibilidade de um terreno ao conjunto urbano revela a quantidade de trabalho socialmente necessário despendido em sua produção. Quanto mais central o terreno mais trabalho existe despendido na produção dessa centralidade, desse valor de uso. Os terrenos da periferia têm menos trabalho social incorporado em sua produção do que as centrais (VILLAÇA, 2001, p. 74).

Em síntese, na cidade a natureza dos atributos locacionais é determinada pela interação dos elementos: acessibilidade e infraestrutura. “A localização é aquela que está ligada apenas a tempo e custos de deslocamentos (de pessoas e materiais). A infraestrutura é produzida pelo trabalho humano e por ele pode ser reproduzida. A localização não” (VILLAÇA, 1985, p.12).

A distribuição populacional e das atividades econômicas no solo urbano, no sistema capitalista de produção, “segue uma regra fundamental na qual quem possui um maior poder aquisitivo, melhor se localiza na cidade, tanto no que diz respeito ao emprego, quanto em relação à oferta de equipamentos e serviços urbanos” (SANTOS, 1987, p.81).

Assim, quem pode mais é detentor das melhores áreas das cidades-servidas de melhor infraestrutura e de melhores serviços em geral. “[...] O processo de verticalização urbana na maioria das vezes ocorre nessas áreas, beneficiando uma parcela de maior poder aquisitivo da população, pois podem arcar com o ônus desse tipo de habitação” (COSTA, 2002, p.56).

Outro elemento importante do “alto padrão” são os novos parâmetros e modelos de construção, com técnicas e materiais de acabamento de alta tecnologia. Os tipos de acabamentos referem-se aos imóveis no quais foram usados materiais de construções nobres (principalmente nas áreas comuns, de serviço e sanitárias) reconhecidos como de “primeira linha” em suas obras. Referidos anteriormente, são acabamentos de mármore italiano, grego ou espanhol, pisos aquecidos de porcelanato ou laminado, e metais de *design* modernos.

O padrão arquitetônico está relacionado aos avanços tecnológicos, técnica de construção, elementos construtivos, sistema de produção (incorporação) e comercialização, novas estruturas, novas matérias e técnicas (aço, concreto armado, sistemas hidráulicos,

elétricos, elevadores, etc.), novas formas de projetar, calcular e construir, isto é, alta tecnologia empregada na produção destes edifícios.

O último elemento do “alto padrão” é o conceito de “condomínio-clubes” que são as áreas de lazer dos edifícios dotadas de uma série de acessórios construídos em terrenos de metragem quadrada expressiva. Estes condomínios oferecem como apelo de vendas e imagem uma atmosfera de segurança que visa garantir ao mercado consumidor um diferencial na forma de morar.

A imagem construída e disseminada pela divulgação de *marketing* apregoa que o morador poderá obter intramuros, as vantagens do espaço público quanto à disponibilidade de lazer e permanência, sem ter que enfrentar as incertezas e perigos da cidade, trazendo a área de lazer para dentro dos condomínios e neles oferecendo inúmeros equipamentos de lazer (SAMPAIO, 2010, p. 112).

O “condomínio-clubes” também chamado de “clubes residenciais”, “jardins”, “clubes privativos” ou “parques”, entre outras denominações têm grande área de lazer e serviços. São construídos em terrenos com 10.000, e 20.000 metros, para a realidade de São Paulo, mas também podem ser construídos em configurações menores, como na Gleba Palhano em terrenos de 3.000 metros e no *Ecoville* em terrenos de 5.000 metros.

Na lista de equipamentos de um “condomínio-clubes”, os itens podem ser divididos em: Lazer (*playground*, salão de festas, etc.) Contemplação e Relaxamento (Praça *Zen*, Bosque, etc.), Esportes (piscina, quadra de tênis, etc.) Complementares (*port cochere*, área comercial, etc.) e o Clube propriamente dito (*fitness Center*, massagem, etc.).

A concepção da tipologia de edifícios dotados de expressiva área de lazer privado surgiu na década de 1980, com a inserção de novos empreendimentos imobiliários na Barra da Tijuca, na cidade do Rio de Janeiro (SAMPAIO, 2010).

Mais tarde, por volta da década de 1990, foi à vez do empreendimento Bairro *Panamby*, localizado em torno do Parque *Burle Marx*, região sudoeste de São Paulo, concentrando residências de alta renda paulistana, e de 2000 em diante, os condomínios-clubes foram se multiplicando e distribuindo em áreas diversas da cidade (SAMPAIO, 2010, p. 112).

Pode ser apontado um conjunto de fatores como causa do sucesso deste produto imobiliário e conseqüente tipologia:

[...] o início do *marketing* imobiliário, por volta do ano 2000; a estabilidade econômica conquistada pelo país a partir desse período, o *boom* imobiliário experimentado a partir de meados da década de 2000; o aumento das formas e fontes

de financiamentos; a violência urbana como estímulo a introspecção; e a oferta de grandes terrenos urbanos (SAMPAIO, 2010, p. 112).

Para a cidade de São Paulo, os estudos de Villa (2002) e Sampaio (2010) apontam que a tendência dos “condomínios-clubes” se consolidou como resposta a interpretação da legislação de uso e ordenamento do solo e seus impactos sobre o território. Isto é, verticaliza-se ao máximo os edifícios, em função do coeficiente de aproveitamento e da taxa de ocupação relativamente à área do terreno, mantendo o térreo livre e assim viabilizando o empreendimento.

A figura 09 mostra o encarte publicitário da incorporadora Plaenge destacando área de lazer do condomínio *Authentique* na Gleba Palhano em Londrina. O clube localizado no térreo do edifício conta com 12 itens, entre lazer, relaxamento e serviços. Denominado de Clube Particular a área interna conta com: duas piscinas (uma externa e outra coberta e aquecida), academia, espaço zen, quadra de tênis, *lounge bar*, churrasqueira, salão de beleza, quadra poliesportiva, espaço *gourmet*, salão de festas, brinquedoteca e *playground*.



Figura 09: Imagens da área de lazer do Edifício *Authentique Residencial*, Gleba Palhano, Londrina (PR)
Fonte: Encarte Publicitário da Plaenge Empreendimentos, 2011.

Ao se comprar um apartamento em um “condomínio-clubes” compra-se o “conceito clube”, mesmo que na prática a área comum do edifício seja pouco freqüentada com alguns itens de lazer subutilizados. Os dados do Perfil Imobiliário de Curitiba para o ano de 2011 revelou que nem todo item oferecido na área de lazer foi considerado importante na hora de comprar um apartamento. Mas muitos consumidores consideraram a área de lazer relevante para a valorização do imóvel. Villa (2002) vem contribuir com essa análise, dizendo que a valorização das esferas coletivas pode ser notada na grande maioria dos edifícios de apartamentos lançados no Brasil, em medidas diferentes dependendo da classe social a que se destina.

Na medida em que o nível social, atrelado ao valor do imóvel, vai diminuindo, tais equipamentos são menos freqüentes nos edifícios de apartamentos. Importante é mencionar que os edifícios de apartamentos das classes mais altas se manifestam no cenário imobiliário como a grande referência de qualidade para os estratos médios e baixos da sociedade, indicando tendência e servindo como uma espécie de modelo ideal (VILLA, 2002). Assim, para compensar as perdas de áreas das unidades, a partir dos anos de 1980, os empreendimentos, principalmente os de “alto padrão”, iniciaram um processo de valorização da esfera coletiva dos edifícios, caracterizada pelo surgimento de equipamentos de uso coletivo.

Novas terminologias de preferência em língua inglesa e francesa são atribuídas aos mesmos espaços repaginados “[...] alguns destes equipamentos, longe de se constituírem como novidades, são versões “maquiadas” dos antigos salões de festas, academias de ginásticas, *hall* de entrada e salas de repouso presentes nos edifícios das décadas de 1980 e 1990” (VILLA, 2002, p.27).

Os estudos de Villa (2008) Aragão (2006), Sampaio (2010) Tramontano e Queiroz (2009), apontam que o condomínio-clubes é uma versão em escala reduzida dos clubes esportivos. A ideia é dispor tudo, ou boa parte, dos equipamentos que um clube convencional pode oferecer aos seus associados. Nos estudos feitos para a cidade de São Paulo “[...] esse tipo de conjunto possui, no mínimo, quatro edifícios-torre, implantados em terrenos de 8.000m² a 30.000m². Os prédios usualmente são paralelos e dispostos ao redor da área central” (ARAGÃO, 2006, p.117).

Os “condomínios-clubes” visam basicamente diversificar o mercado oferecendo aos consumidores um produto com preços similares aos dos edifícios convencionais com torre única, mas uma gama ampla de equipamentos de uso coletivo. “A presença de várias torres, e, portanto mais unidades, minimizam os valores condominiais do empreendimento” (VILLA, 2008, p.102).

No entanto, as características do “condomínio-clubes” para a cidade de São Paulo e região metropolitana não são as mesmas para as demais cidades brasileiras. Neste caso específico, a legislação de uso e ocupação do solo diminuiu o coeficiente de aproveitamento dos terrenos demandando assim, maiores áreas para se construir mais. Outra explicação é “[...] o processo de fuga de indústrias da cidade de São Paulo deixando várias áreas de grandes dimensões livres. Áreas estas consideradas outrora periféricas que com o processo de expansão da cidade tornaram-se bem localizadas” (DURAN, 2006, p. 104).

No *Ecoville* e na Gleba Palhano os condomínios estão construídos em terrenos menores, geralmente em uma única torre e com um número menor de itens de lazer e localizado próximos do centro principal de Curitiba e Londrina. Devido a essa especificidade consideramos que o termo mais adequado é **condomínio “estilo clube”** e não “condomínio-clubes” utilizado pelos autores acima citados.

Os edifícios residenciais com conceito de “condomínio clube” são uma das características dos imóveis de “alto padrão” nas principais cidades do Brasil. A ênfase no estilo de viver dada aos empreendimentos atuais destaca o papel e o valor comercial da presença de tais equipamentos nos edifícios. Infinitude de equipamentos de uso coletivo parece assegurar a viabilidade econômica dos empreendimentos atuais, já que as unidades continuam apresentando praticamente os mesmos padrões espaciais (VILLA, 2008).

Não podemos deixar de mencionar que na prática a presença de equipamentos de uso coletivo na área de lazer pouco influenciou na hora da compra do apartamento pelos moradores que participaram da pesquisa de Villa (2008) na cidade de São Paulo. Esse resultado é bastante semelhante aos resultados obtidos no estudo de caso desta pesquisa, que será detalhado e aprofundado no último capítulo. Contudo, cabe registrar que a escolha de um condomínio “estilo clube” está mais relacionada à valorização que esses itens trarão ao imóvel do que efetivamente o seu uso.

O “condomínio-clubes” não substitui a relação historicamente construída entre o cidadão e o espaço público, mesmo dotado com os mais sofisticados equipamentos de lazer. Na prática, esses espaços não substituem o contato do morador com o espaço público da cidade, pelo menos para as realidades do *Ecoville* e da Gleba Palhano. Retomaremos esse assunto no último capítulo.

Sendo assim, identificamos os elementos localização, padrão de construção e “estilo clubes” como determinantes para definir o termo “alto padrão”. Porém, um conjunto de outros elementos complementares ajudou a defini-lo, como por exemplo: preço, metragem, alta tecnologia e automação, itens de sustentabilidade, segurança, área de lazer, número de garagens, tipos de plantas, etc.

Capítulo 03

ECOVILLE E GLEBA PALHANO: SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS



“[...] ilhas de semelhança e mesmice em meio a um oceano de variedade e diferença” (BAUMAN, 2004, p.133).

3.1 O Bairro Como Elemento de Análise

A constituição dos bairros *Ecoville* e Gleba Palhano foi resultado direto da atuação do capital imobiliário e do Estado no espaço urbano de Curitiba e Londrina. Essas áreas foram concebidas pelos incorporadores para serem espaços diferenciados da moradia de alto padrão. Embora o *Ecoville* e a Gleba Palhano não sejam oficialmente reconhecidos como bairros pelas prefeituras municipais de Curitiba e de Londrina, no contexto desta pesquisa cada uma destas áreas foi considerada como “bairro”.

Mas afinal, como definir o bairro? Quais os elementos constitutivos de um bairro? Quais os critérios utilizados na hora de determinar uma porção do espaço como bairro? Mais do que uma definição, o conceito de bairro traz consigo um conteúdo teórico-metodológico importante no encaminhamento de ideias no estudo desta temática.

Portanto, para verificar a hipótese que o *Ecoville* e a Gleba Palhano são bairros, foi necessário aprofundar a discussões sobre essa escala. Para isso, analisamos os diferentes conceitos, abordagens e interpretações sobre a escala espacial do bairro, contextualizando-as com nossa realidade empírica.

O percurso foi iniciado analisando os diversos conceitos da escala bairro, segundo urbanistas, geógrafos, sociólogos, arquitetos, entre outros. Isto porque o conceito de bairro é polissêmico e apresenta diferentes interpretações e os mais variados pontos de vista. Convém esclarecer que a intenção não foi fazer uma discussão exaustiva sobre o conceito de bairro, mas realizar um breve resgate teórico sobre esta escala espacial. Neste sentido, vários trabalhos e pesquisas deixaram de ser citados, não pela sua representatividade ou importância, mas principalmente pela extensa publicação sobre o tema.

Posteriormente, são apresentados os resultados da investigação de campo realizada junto ao Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba e ao Acervo Histórico da Casa da Memória de Curitiba, onde os dados históricos dos bairros da cidade foram obtidos através de pesquisas e consultas a reportagens de jornais, mapas, plano diretor, decretos e leis. Na cidade de Londrina foram realizadas entrevistas junto aos funcionários do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Londrina e consulta a documentos, leis e decretos que delimitam os bairros da cidade.

A organização espacial do bairro não é recente, estudos realizados por Lewis Mumford ⁷⁵ em seu livro *A Cidade na História, suas origens, transformações e perspectivas* (1998), aponta que na Idade Média já existia um tipo de divisão nas cidades. “O Castelo, a Abadia ou Convento, a Catedral, o Paço Municipal, a sede da Guilda, serviam como elementos formadores da cidade medieval, e apresentavam descentralizações das funções sociais essenciais da cidade” (MUMFORD, 1998, p. 333).

Benévolo (1983) acrescenta que,

[...] uma cidade bastante grande nunca tem um único centro: tem um centro religioso (com a catedral e o palácio episcopal), um centro civil (com o palácio municipal), um ou mais centros comerciais com as lojas e os palácios das associações mercantis. Estas zonas podem ser sobrepostas em parte, a contraposição entre o poder civil e religioso - que não existe na antiguidade - é sempre mais ou menos acentuada. Seja como for, com ou sem um único bairro central mais definido, o que importa salientar é justamente a forte descentralização da cidade medieval (BENEVOLO, 1983, p. 269).

Para Mumford (1954) o bairro é a principal forma de existir onde os seres humanos se reúnem em habitações familiares permanentes, e muitas das funções tendem a ser distribuídas naturalmente, isto é, sem qualquer preocupação política. “Dividir o mesmo espaço é provavelmente o mais primitivo dos vínculos sociais, e estar sob o olhar dos vizinhos é a forma mais simples de associação” (MUMFORD, 1954, p.257).

A divisão da cidade em bairros, cada qual com sua igreja ou igrejas, muitas vezes com um mercado local de provisões, sempre com seu próprio suprimento local de água, um poço ou uma fonte, era um traço característico; mas, quando a cidade cresceu, os quarteirões puderam tornar-se frações de um sexto ou ainda menores do todo, sem se dissolver na massa. Muitas vezes, como em Veneza, a unidade de vizinhança era identificada com a paróquia e recebia seu nome da igreja paroquial: divisão que permanece até hoje em dia (MUMFORD, 1998, p. 337).

A ideia do bairro como célula fundamental da sociedade urbana associada ao conceito de unidade de vizinhança será o cerne das múltiplas conotações que o bairro assumirá ao longo do tempo nos estudos sobre o planejamento das cidades, sobretudo das cidades europeias (MUMFORD, 1954). É do conceito de unidade de vizinhança que tratarei a seguir.

⁷⁵ O livro *A Cidade na História, suas origens, transformações e perspectivas* de Lewis Mumford (1998), mesmo sem se deter em apreciações teóricas sobre o bairro, o autor ofereceu subsídios para uma visão histórica dos bairros, nos marcos da evolução da estrutura e da dinâmica urbana.

O conceito de Unidade de Vizinhança⁷⁶ foi formulado originalmente por Clarence Arthur Perry⁷⁷ no contexto do Plano Regional de Nova York, em 1929. Na concepção do autor a Unidade de Vizinhança é uma unidade pertencente a um conjunto maior – a cidade. Entretanto, não se observa na sua concepção, preceitos de transformação da ordem estética do meio urbano, mas tão somente de ordem funcional (CARTA, 1954). “As transformações físicas ocorreriam basicamente no sistema viário e na localização dos equipamentos, sem grandes alterações no sistema de parcelamento dos lotes residenciais” (CARTA, 1954, p. 38).

O conceito de Unidade de Vizinhança estabelecia a dimensão ideal de um bairro de acordo com a capacidade de deslocamento a pé do indivíduo. O Novo Urbanismo⁷⁸ volta a repensar este conceito reafirmando-o como essencial.

Numa distância de 10 minutos a pé o bairro deve proporcionar um misto de tipos de habitação, suportado por uma artéria de ruas que facilitam vários tipos de circulação e acesso aos equipamentos e serviços necessários. As diferentes zonas da cidade, que historicamente podiam ser caracterizadas como habitacionais, comerciais, entre outras, devem poder incluir outros tipos de usos. Assim, a atividade primária é mantida e reforçada com o complemento de outras atividades [...] (FUMEGA, 2009, p.71).

É importante destacar, que a intenção do Novo Urbanismo era tornar a cidade mais compacta, criar de novo a escala de bairro inspirado nos princípios⁷⁹ da Unidade de Vizinhança, fomentar as relações de proximidade, o comércio local e misto, implantar equipamentos comunitários e estimular o processo de participação comunitária.

Os conceitos de Unidade de Vizinhança e de relações de proximidades evoluíram de forma significativa ao longo do tempo e têm grande importância ainda hoje, e ganham expressão em relação ao desenvolvimento destas novas formas urbanas (PERRY, 1974). No

⁷⁶ Sobre esse tema, ver entre outros, o artigo *The Neighborhood and the Neighborhood Unit*, de Lewis Mumford publicado na revista *Town Planning Review* em 1954. O autor discute o planejamento das cidades e esclarece o conceito de Unidade de Vizinhança.

⁷⁷ O conceito de Unidade de Vizinhança foi publicado depois de seis anos de extensa pesquisa, como parte da Pesquisa do Plano Regional de Nova York e seus arredores, a Unidade de Bairro foi essencialmente a síntese dos estudos de Perry, oriundos da sociologia, arquitetura, planejamento urbano e desenvolvimento imobiliário. Este conceito orientou o planejamento urbano das cidades norte-americanas do século XX (BRODY, 2009).

⁷⁸ A Carta do Novo Urbanismo de 1996 é o documento de referência do Congresso do Novo Urbanismo, formado por profissionais cujo objetivo foi o de formalizar um enfoque para o urbanismo explorando as possibilidades reais do desenvolvimento das cidades norte-americanas. A Carta estabelece princípios associados à formação do espaço regional da cidade e do bairro (MACEDO, 2007).

⁷⁹ Os princípios da Unidade de Vizinhança são: tamanho, limites, espaço público, áreas institucionais e comércio local (PERRY, 1974, p.33-34).

entanto, a utilização deste conceito para explicar algumas realidades urbanas brasileiras é duramente criticada por alguns pesquisadores, pois nem toda vida coletiva leva a uma sociabilidade e proximidade.

Na tentativa de entender o significado da palavra bairro, recorreremos às obras de referências publicadas em dicionários técnicos e enciclopédias, e verificamos que na literatura brasileira e estrangeira existem diferentes significados para o verbete bairro. Vejamos algumas definições de bairro segundo essas fontes cadastrais.

No Dicionário Contemporâneo de Língua Portuguesa, o bairro é cada uma das zonas principais em que se divide uma cidade, ou simplesmente uma porção de território nas proximidades de um núcleo urbano (AULETE, 1948). Segundo a Nova Enciclopédia de Pesquisa Fase, o bairro é definido como cada uma das grandes divisões de uma cidade, ou porção do território de uma povoação (ALMEIDA, 1981).

Por sua vez, no Dicionário de Arquitetura Brasileira, o bairro é uma das partes principais em que se localiza a população de uma cidade ou mesmo uma porção do território de uma povoação, mais ou menos separada e a semelhança com um arrabalde ou subúrbio (CORONA; LEMOS, 1972).

Para a Grande Enciclopédia Larousse Cultural (1988), o bairro é uma delimitação do espaço para fins de controle administrativo de uma parcela da cidade, é empregado para definir um determinado conjunto de moradores, e algumas áreas como, por exemplo, um arraial, um povoado.

De modo geral constatamos que a maioria destas publicações define o bairro como uma simples divisão territorial de uma cidade. Verificou-se que algumas definições chamam à atenção a conotação de periferia atribuída ao bairro (arrabalde ou subúrbio) e outras definições destacam a noção de divisão administrativa, e mesmo geográfica, que esta delimitação interna confere às cidades.

Na literatura estrangeira encontramos duas origens para a palavra bairro. Na primeira, a origem da palavra bairro tem precedência árabe (*Bar* = terra; *Bari* = de fora) e seu primitivo significado foi o de subúrbio, só posteriormente passando a denominar a divisão interna de

uma cidade (GONÇALVES VIANA, 1906). Na segunda, o termo vem do baixo latim *barrium* e tem várias acepções: quinta; casa; cada uma das partes em que se divide uma vila; etc. (DOMINGOS VIEIRA, 1871). Nas duas concepções o significado do bairro é o mesmo, entendido como uma divisão interna da cidade.

Na literatura divulgada em língua castelhana,

Barrio the is term that in its Arabic original means a peripheral part of a city, or a village separate yet close to a major one, in modern Spanish language “barrio” generally means each area of a city, usually differentiated by functional (residential, commercial, industrial, etc.), social, morphological or architectural features⁸⁰ (CAVES, 2005, p. 31).

Na literatura divulgada em língua francesa, o *quartier* (bairro) é a fração do território de uma cidade, dotada de uma fisionomia própria e caracterizada por traços distintivos que lhe conferem certa unidade e individualidade (MONKHOUSE, 1978).

Entretanto, na literatura de língua inglesa, a questão é mais complexa. A palavra inglesa *neighbourhood* (bairro) tem vários significados, entre eles: vizinhança, proximidade, localidade, bairro, distrito, etc. Verificamos a que a noção mais recorrente de *neighbourhood* utilizada nos trabalhos e pesquisas, é de uma área de relações primárias e espontâneas (OXFORD, 1999).

Por sua vez, o *district*, define-se principalmente pelas relações de tipo secundário que se dão à sua escala, representa uma escala freqüentemente extensa, entre seus significados estão: bairro, distrito, circunscrição administrativa, comarca, departamento, região e zona (OXFORD, 1999).

Notamos que na literatura estrangeira as divisões urbanas de uma cidade, são geralmente denominadas de *Barrios*, *Quartier*, *Neighbourhood* e *District*, e de modo geral, seu significado está relacionado à dimensão funcional e morfológica das cidades.

⁸⁰ A palavra bairro é de origem árabe e significa a parte periférica de uma cidade ou uma vila separada próxima. Na língua espanhola bairro geralmente significa cada área de uma cidade, geralmente diferenciada por aspectos funcionais (residencial, comercial, industrial, etc.), sociais, morfológicos ou arquitetônicos (Tradução nossa).

Outra importante fonte de consulta são as prefeituras municipais, que são bem concisas na hora de definir esta porção do espaço. Geralmente, para os órgãos públicos municipais, o bairro é definido como uma unidade territorial de planejamento. Esta definição favorece a organização e controle administrativo dos serviços públicos, como os correios, telefonia e limpeza. Entretanto, esse ponto de vista político-administrativo “carregado” de formalismo, pouco esclarece a vida social do morador do bairro.

Não podemos deixar de mencionar, os trabalhos e pesquisas organizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que apresenta um conjunto de documentos oficiais sobre a divisão geográfica no país. Em pesquisas realizadas aos anuários estatísticos, notamos que a descrição é mais sucinta, trazendo apenas as divisões administrativas oficiais.

De acordo com os anuários estatísticos, até 1886 utilizavam-se as denominações municípios, cidades, vilas e paróquias⁸¹ para delimitar os espaços da cidade. A partir de 1906, passam a denominarem-se municípios, cidades, vilas e distritos e confirma a divisão do Brasil em Estados, dos Estados em Municípios, dos Municípios em Distritos. Em relação à definição do bairro, para o IBGE (2010, p.14) “os bairros são subdivisões intra-urbanas legalmente estabelecidas através de leis ordinárias das Câmaras Municipais e sancionadas pelo Prefeito”.

Semelhante as definições dos órgãos públicos municipais, a definição dos anuários estatísticos é bastante sintética, trazendo apenas as divisões administrativas oficiais. Por isso, a meu ver as definições de bairro do ponto de vista político-administrativo estão em descompasso com a realidade histórico-social que envolve um bairro.

Não estamos dizendo, que a divisão administrativa não seja necessária, porque é a partir destes limites que o bairro é identificado oficialmente e planejado pelo órgão gestor. É preciso chamar atenção para o fato que os limites administrativos do bairro nem sempre coincidem com os limites sociais do bairro estabelecidos por seus moradores.

⁸¹ No Brasil colonial ou mesmo em parte do período imperial, a unidade elementar da partilha territorial e da administração pública era a paróquia, dotada de autoridade militar e policial e de relativa autonomia jurídica. Sua composição pressupunha no mínimo dez fogos (lares, famílias), aos quais era prestada assistência material e espiritual em troca de submissão à hierarquia da igreja (LIRA, 2000).

Na abordagem fenomenológica as realidades como os bairros, as unidades de vizinhança, são lugares, espaços internalizados mentalmente pelos indivíduos de uma coletividade, que os tem como espaços vividos e sentidos. Nesta perspectiva os elementos físicos e os laços afetivos estão intimamente ligados à população do bairro (TUAN, 1983).

De acordo com Barros (2004), numa pesquisa sobre o povoamento do interior do estado de São Paulo e vizinhança, o sociólogo Antônio Candido Mello Sousa obtém uma definição interessante que relaciona o recorte físico a laços afetivo.

[...] além de determinado território, o bairro se caracteriza por um segundo elemento, o sentimento de localidade existente nos seus moradores, e cuja formação depende não apenas da posição geográfica, mas também do intercâmbio entre as famílias e as pessoas, vestindo por assim dizer o esqueleto topográfico: O que é bairro? – perguntei certa vez a um velho caipira, cuja resposta pronta exprime numa frase o que se vem expondo aqui: Bairro é uma naçãozinha. Entenda-se: a porção de terra a que os moradores têm consciência de pertencer, formando certa unidade diferente das outras (SOUSA, 1987, p. 57-65).

Esta abordagem guarda certa proximidade ao conceito de lugar na Geografia Humanística, isto é, “o que começa como espaço indiferenciado transforma-se em lugar à medida que o conhecemos melhor e o dotamos de valor” (TUAN, 1983, p.6). Esse ponto de vista ressalta a percepção, a experiência do indivíduo, e os significados que ele atribui aos lugares como centros de valor (AZEVEDO, 2011).

Sob esta ótica, procura-se enxergar o bairro enquanto local de sociabilidades, espaço vivido e sentido, individualizado pelas imagens mentais e referenciais simbólicos e materiais, que o identifica para seus moradores, deixando de ser somente uma divisão político-administrativa (AZEVEDO, 2011).

Uma segunda combinação de definições são aquelas relacionadas a elementos do espaço para sua definição. Essa abordagem destaca as características físicas e dimensionais, particulares de cada recorte espacial, isto é, esta abordagem privilegia as dimensões para classificar as escalas urbanas.

Nesta perspectiva, uma cidade é composta por três escalas ou dimensões: a escala da rua (dimensão setorial), do bairro (dimensão urbana) e da cidade (dimensão territorial). A escala da rua é o elemento fundamental da paisagem urbana que abriga os imóveis de habitação; a escala do bairro é considerada uma escala intermediária, formada pela reunião de

quarteirões com características comuns, e a escala da cidade é composta por um conjunto de bairros (LAMAS, 1993).

Em relação aos dados numéricos de um bairro em si, isto é, o número de habitantes, de moradias, extensão numérica e número de quadras e lotes, Ledrut (1976) argumenta que,

*En términos físicos, el barrio debe tener ciertos límites tanto de extensión como de volumen de población. En lo que respecta a la población este límite se encuentra en torno a los 5000 habitantes, más que esos tienden a disolverlo. En tanto su extensión territorial no debe exceder un perímetro de unos 3 kilómetros. Ya por encima de los 5 kilómetros no puede considerarse propiamente barrio*⁸²(LEDRUT, 1976, p.121).

Entretanto, essa concepção de bairro é severamente criticada por Castells (1983) que considera essa idéia de bairro congelada e baseada no empirismo. Para o autor “[...] não se descobrem bairros como se vê um rio, nós os construímos, determinamos os processos que chegam à estruturação ou à desestruturação dos grupos sociais no seu habitar” (CASTELLS, 1983, p.134). Consideramos que o entendimento de bairro vai além das características físicas e dimensionais proposta pelos autores acima citados.

Do ponto de vista histórico-social, Lefebvre⁸³ (1975) afirma que,

*El barrio es una pura y simple supervivencia [...] es una unidad sociológica relativa, subordinada, que no define la realidad social, pero que es necesaria [...] Es el más grande de los pequeños grupos sociales y el más pequeño de los grandes. La proximidad en el espacio y en el tiempo sustituye las distancias sociales, espaciales, temporales*⁸⁴ (LEFEBVRE, 1975, p. 201).

Para o referido autor, o bairro corresponde a uma escala territorial que é definida também por um módulo social, ou melhor, é onde há maior convergência entre o espaço geométrico (físico) e o espaço social, entre o quantificado e o qualificado.

El barrio [...] sería la mínima diferencia entre espacios sociales múltiples y diversificados, ordenados por las instituciones y los centros activos. Sería el punto de contacto más accesible entre el espacio geométrico y el espacio social, el punto

⁸² Do ponto de vista físico, o bairro deve ter certos limites tanto de extensão como de população. O limite da população seria em torno de 5.000 habitantes, mais que isso tende a dissolver-se. No que se refere à extensão territorial do bairro, não deve ultrapassar o limite de 3 km. E acima de 5 km não pode ser considerado propriamente um bairro (Tradução nossa).

⁸³ Henri Lefebvre (1975) apresenta importante contribuição em seu artigo traduzindo para língua castelhana *Barrio y vida de barrio*, publicado no livro: *De lo rural a lo urbano*, neste texto o autor aborda o bairro no contexto da produção dos espaços sociais urbanos, e investiga a relação entre o ordenamento urbano e a estrutura social.

⁸⁴ O bairro é uma pura e simples sobrevivência [...] é uma unidade sociológica relativa, subordinada, que define a realidade social [...] É ele o maior dos pequenos grupos sociais e o menor dos grandes. A proximidade no espaço e no tempo substitui as distâncias sociais, espaciais e temporais (Tradução nossa).

*de transición entre uno y otro; la puerta de entrada y salida entre espacios cualificados y el espacio cuantificado, el lugar donde se hace la traducción (para y por los usuarios) de los espacios sociales (económicos, políticos, culturales, etc.) en espacio común, es decir, geométrico*⁸⁵ (LEFEBVRE, 1975, p. 200-201).

O bairro seria um espaço que poderia ser dimensionado também na escala paroquial, já que a paróquia não só tinha uma existência religiosa, mas também uma existência civil e política. “*No existía lo que llamamos “estado civil”; los bautismos, las bodas y las defunciones se inscribían en los registros parroquiales; las agrupaciones y asociaciones de seglares se organizaban alrededor del aparato eclesiástico*⁸⁶” (LEFEBVRE, 1975, p.197). Entretanto, não podemos deixar de lado a separação do religioso, da igreja e das instituições, é um fato real no conceito teórico.

Para os moradores de um bairro, ele existe em função de seu centro, um ponto de encontro. E esses centros correspondiam à organização das paróquias da Igreja Católica. Cada paróquia tinha seu templo e seu santo, organizavam-se em torno deles e de outras facilidades como feiras e mercados. Importa mais saber em que local há maior superposição de significados do que precisar onde começa uma zona homogênea e acaba outra.

*[...] las parroquias constituían barrios, cuando la ciudad, al hacerse demasiado grande, perdió su unidad y su carácter de comunidad local, el núcleo – la iglesia parroquial – perdió simultáneamente sus funciones y su capacidad estructurante. En consecuencia: la conexión barrio-parroquia, en otros tiempos constitutiva de una realidad, no tiene ya fundamento [...]*⁸⁷ (LEFEBVRE, 1975, p.197).

Sendo assim, observamos que do ponto de vista de Lefebvre, nem sempre o espaço físico do bairro coincide com o espaço social, e que o conteúdo social do bairro que o caracteriza e individualiza, é mais importante do que efetivamente sua delimitação territorial.

⁸⁵ O bairro seria a diferença mínima entre os espaços sociais múltiplos e diversificados, ordenados pelas instituições e pelos centros ativos. Seria o ponto de contato mais acessível entre o espaço geométrico e o espaço social, o ponto de transição entre um e outro; a porta de entrada e saída entre espaços qualificados e espaço quantificado, o lugar de onde se faz a tradução (para e pelos usuários), dos espaços sociais (econômicos, políticos, culturais, etc.) em espaço comum, quer dizer, geométrico (Tradução nossa).

⁸⁶ Não existia o que chamamos estado civil. Os batismos, os casamentos, as bodas comemorativas e os óbitos inscreviam-se nos registros paroquiais e os grupos e associações organizavam-se próximos do aparato eclesiástico (Tradução nossa).

⁸⁷ As paróquias constituíam bairros, e quando a cidade, ao fazer-se demasiado grande, perdeu sua unidade e seu caráter de comunidade local, o seu núcleo – a igreja paroquial – perdeu simultaneamente suas funções e sua capacidade estruturante. Em consequência: a conexão bairro-paróquia, que em outros tempos constituía uma realidade, já não tem mais fundamento (Tradução nossa).

Outro trabalho relevante é apresentado por Bernardes e Soares⁸⁸ na obra *Rio de Janeiro: Cidade e Região*, coletânea de vários artigos publicados isoladamente nas décadas de 1950 e 1960, que discute as origens da cidade do Rio de Janeiro, sua posição geográfica, a expansão do seu espaço urbano e a caracterização dos seus bairros e subúrbios.

A divergência entre a opinião dos moradores e dos órgãos públicos municipais referentes ao entendimento do bairro e suas delimitações dentro da cidade, não é uma discussão recente, esse fato é apontado por Soares em 1959, nos estudos sobre os bairros do Rio de Janeiro.

A noção de bairro é uma noção de origem popular, tirada da linguagem corrente. Para o habitante de uma cidade, o bairro constitui no interior da mesma, um conjunto que tem sua própria originalidade. Apesar da administração municipal se aproveitar muitas vezes dessa noção para com ela rotular as circunscrições administrativas em que a cidade está dividida, não há, na maioria dos casos, coincidência entre a noção popular de bairro e as pequenas unidades administrativas ou fiscais (SOARES, 1990, p.105).

A noção popular de bairro se baseia num sentimento coletivo dos moradores, que têm a consciência de morarem em certo bairro. Esse conhecimento que cada um tem de residir em determinado bairro, é fruto da coexistência de uma série de elementos, que lhe dão uma originalidade, uma individualidade, em meio aos outros bairros vizinhos. Contudo, é importante definir quais são esses elementos que, unidos, dão a um bairro sua feição característica (SOARES, 1990).

Vejamos quais são esses elementos do espaço do ponto de vista de Tricart (1958, p.147) “[...] um bairro é caracterizado, ao mesmo tempo, por certa paisagem urbana, por certo conteúdo social e por sua função”. Assim, o bairro se define por sua paisagem urbana que está refletida no tipo, estilo e idade das construções, no traçado de suas ruas etc.; o conteúdo social é referente ao modo e ao padrão de vida de sua população; a função é a atividade básica que o bairro desempenha dentro do organismo urbano, isto é, função residencial, comercial ou administrativa, para a qual desenvolve um determinado equipamento funcional (MACHADO; TEIXEIRA, 1986).

⁸⁸ Neste livro destacamos o artigo *O conceito geográfico de bairro e sua exemplificação na cidade do Rio de Janeiro*, trabalho publicado originalmente no Boletim Carioca de Geografia de 1959, que discute o conceito de bairro sob a ótica da cidade do Rio de Janeiro. Uns dos primeiros trabalhos que usou o bairro como instrumento para entender a cidade. A noção geográfica de bairro exposta neste artigo constitui a base conceitual para a divisão oficial da cidade do Rio de Janeiro em bairros em 1981.

Soares (1990) acrescenta um quarto elemento à definição de Tricart (1958), o sítio urbano, pela importância que tem na individualização de certos bairros desta cidade. Na evolução de uma cidade, o surgimento e a subdivisão dos bairros tem uma relação acentuada com o sítio local. Algumas vezes a relação entre o bairro e o sítio é tão forte que se expressa no próprio nome pelo qual a população denomina o mesmo (MACHADO; TEIXEIRA, 1986).

Um exemplo claro da importância que o sítio urbano tem para os moradores do bairro, é evidenciado na zona sul de Londrina. O Parque Guanabara é um loteamento antigo que compõem o bairro Guanabara⁸⁹, mas para seus moradores o que é considerado como bairro é o loteamento, isto é, o espaço social nem sempre coincide com o espaço geométrico.

Neste sentido, entendemos que os elementos de individualização dos bairros são: o sítio, o conteúdo social, a paisagem urbana e a função, e para que os bairros possam ser mais bem identificados, essas características podem ser associadas a outros elementos de individualização. Por exemplo, no *Ecoville* é evidente que as vias estruturais são um dos principais elementos definidores do bairro. Na Gleba Palhano o elemento principal de caracterização é o sítio, mas a ele associamos outros elementos que contribuem para dar aos bairros a sua originalidade, em meio aos outros bairros da cidade de Curitiba e Londrina.

Explicando melhor, nas cidades de Curitiba e de Londrina os bairros *Ecoville* e Gleba Palhano, surgem como novas paisagens urbanas, caracterizadas principalmente pela presença de edifícios de arranha-céus. Ambos localizados em sítio alto, próximos a áreas verdes do Parque Barigui em Curitiba, e do Lago Igapó em Londrina. Esses “bairros” desempenham novas funções urbanas, modificando toda a estrutura original de ocupação. Anteriormente, a área onde se localizam era formada de chácaras e sítios. Atualmente, a partir da construção de edifícios de apartamentos, tornaram-se “bairros” eminentemente verticais. Porém não são somente as funções que se modificam, mas também o conteúdo social dos bairros, pois existe certa homogeneidade social e econômica entre os moradores.

⁸⁹ O bairro Guanabara tem uma área territorial de 179,23 hectares composto por 11 loteamentos, são eles: José Lázaro Gouvêa, Chácaras, Jardim Cláudia, Parque San Diego, Conjunto Residencial Morada do Sol, Guanabara Parque Boulevard, Parque Guanabara, Jardim Santa Rosa, Jardim Arco-íris, Lago di Trento e Recanto Hedy (IPPUL, 2000).

Portanto, concordamos com Soares (1990, p. 119) quando afirma que as “cidades e bairros são, porém, elementos inseparáveis e é pelo estudo desses que se pode conhecer melhor o passado e o presente da cidade”. Isto é, “[...] cidade e bairro são, pois, uma coisa só: não se pode compreender uma cidade sem analisar os seus bairros, mas ao estudarmos um bairro temos sempre que ter em mente a cidade a que ele pertence” (SOARES, 1990, p.120).

Uma cidade é um conjunto de bairros, cada um com fisionomia própria, resultante da sua função, de seus habitantes e de sua idade. Todos esses bairros, mais ou menos integrados entre si, formam a cidade. “Um bairro urbano tem uma feição que só a ele pertence, uma vida particular, uma alma” (MONBEIG, 1957, p. 50). Trata-se de uma paisagem, com certo estilo de edificações e disposição das ruas, que desempenha um papel no organismo urbano.

Reforçando essa ideia, Barros (2004, p.87) argumenta, “[...] como nenhuma paisagem é igual à outra, nenhum bairro é igual a outro, por mais semelhantes que sejam suas histórias, a ocupação urbana, o conteúdo socioeconômico, por mais próximos que estejam”. É assim que devem ser vistos, como recortes únicos, individualizados.

Considerando, portanto, o bairro como local individualizado em função de seus referenciais, um dos aspectos mais importante em um processo de apropriação é a forma como seus habitantes denominam o local onde moram.

Para Pierre George, o bairro tem uma personalidade,

O morador refere-se ao seu bairro, quando quer situar-se na cidade; tem impressão de ultrapassar um limite quando vai a outro bairro. [...] É com base no bairro que se desenvolve a vida pública, que se organiza a representação popular. Finalmente, e não é menos importante, o bairro tem um nome que lhe confere uma personalidade dentro da cidade (GEORGE, 1983, p. 76).

Contribuindo com a análise, Perry (1974, p. 34) afirma que “[...] *the character of the district in which a person lives tells something about him. Since he chose it, ordinarily, it is an extension of his personality [...]*”⁹⁰.

O processo de atribuição de nomes aos bairros e logradouros pode acontecer de duas maneiras. A primeira de origem político-administrativa, por meio de decreto ou lei municipal

⁹⁰ O caráter do bairro em que uma pessoa vive diz algo sobre ela. Uma vez que ela escolheu, normalmente, é uma extensão de sua personalidade (Tradução nossa).

e independente da vontade popular. Neste caso, os bairros e as ruas surgem como loteamentos, com nomes definidos pelo incorporador imobiliário ou pela prefeitura municipal.

A segunda origem do nome do bairro é por apropriação de uma noção popular de designação que passa a figurar como oficial. Neste caso, existe em determinado local um marco, seja ele material ou simbólico, ou os dois, e pode ocorrer a ampliação da extensão do bairro e de sua designação a toda a região ao seu redor (MOREIRA, 2012).

Em situações como esta, a materialização do nome ocorre muito mais através de um processo de origem popular, de utilização e repetição cotidiana deste referencial para designar o local onde moram ou por onde passam do que por força de uma decisão externa (MOREIRA, 2012, p. 3).

No *Ecoville* e na Gleba Palhano prevalece à apropriação popular de significados e denominações, isto é, em Londrina a população já se referia ao “bairro” como Gleba Palhano, uma referência ao nome da Antiga Fazenda Palhano Esperança, localizada na porção sudoeste da cidade. A denominação do “bairro” já existia no imaginário popular, e os incorporadores imobiliários apenas se apropriaram deste nome para lançar seus empreendimentos imobiliários. O nome *Ecoville* foi concebido pelos incorporadores imobiliários para designar uma área onde estava sendo construídos edifícios de apartamentos de alto padrão, com o passar do tempo, o nome *Ecoville* foi incorporado pelos moradores dos edifícios e vizinhos.

Diante do exposto, consideramos que o entendimento do conceito de bairro fundamentado na literatura brasileira e estrangeira sobre esta importante unidade do espaço, nos auxiliou a afirmar o nosso objeto de estudo como “bairros” de grande representatividade sócio-espacial na atual configuração urbana da cidade de Curitiba e Londrina, dando assim, suporte para nossa investigação.

3.1.1 Conceituação Institucional Versus Conceituação Popular

Em algumas cidades existe uma definição territorial quanto aos limites dos bairros, enquanto que em outras, a divisão decorre apenas do uso popular, “[...] em alguns casos os órgãos encarregados de elaborar plantas de cidades e delimitação de bairros utilizam, nos seus trabalhos, fontes de informações ligadas ao reconhecimento da população” (MACHADO; TEIXEIRA, 1986, p. 67). Em outros exemplos, como no caso do Rio de Janeiro, os estudos das referidas autoras apontam para o uso tanto dos dados dos setores censitários como da consulta popular para a delimitação dos bairros.

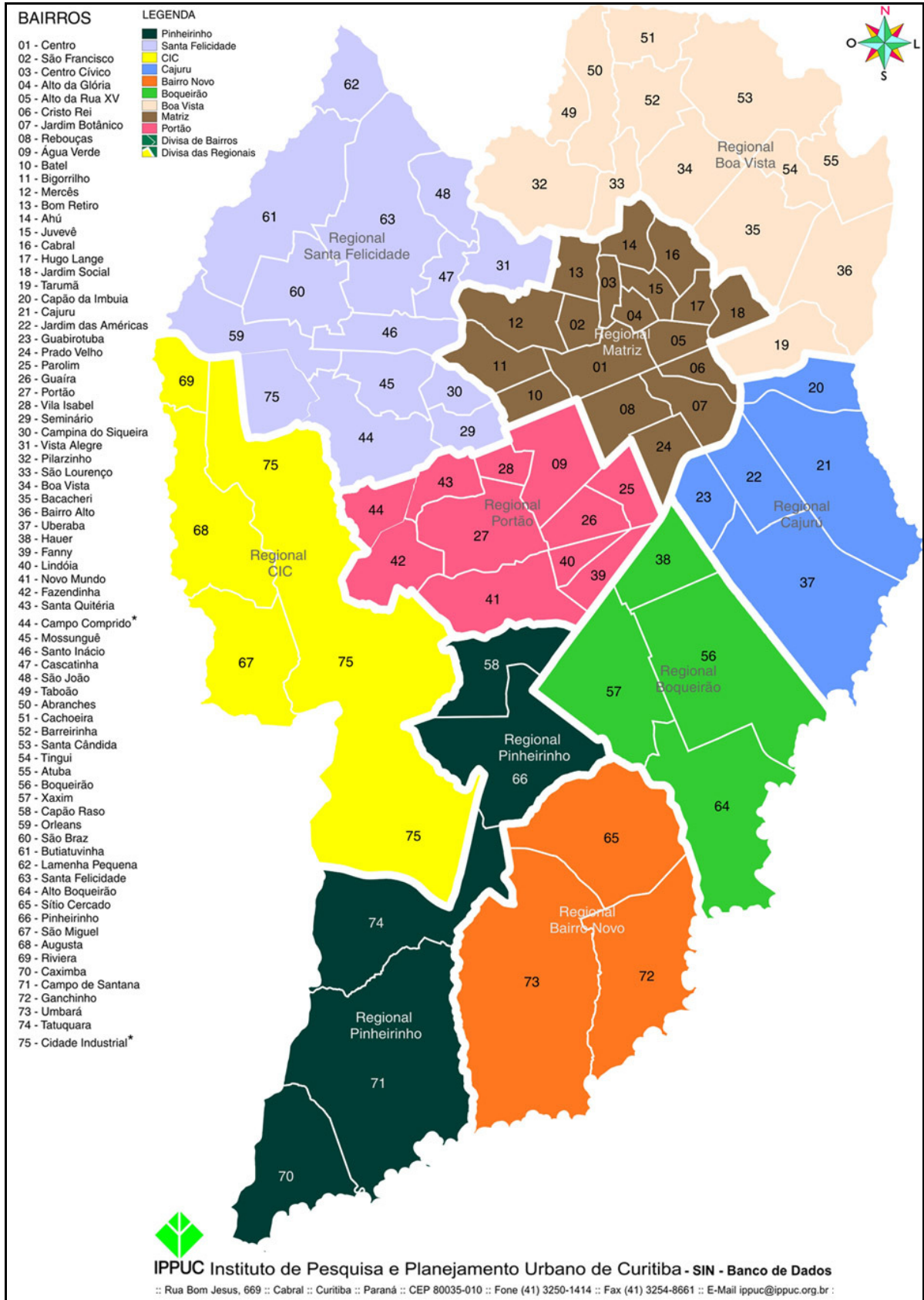
Nas cidades de Curitiba e Londrina os órgãos públicos municipais propõem uma delimitação institucional para os bairros, considerando os critérios técnicos e a conceituação popular (DADOS DE CAMPO, 2013). Logo, concluímos que existe uma tentativa de conciliar a percepção popular com as unidades institucionalizadas de coleta de dados (setores censitários, plantas das ruas, etc.) no trabalho de delimitação dos bairros.

Em Curitiba a delimitação dos bairros foi precedida de rigorosa pesquisa elaborada pelo Setor de Aerofotogrametria, do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba (CURITIBA, 1975). “Para essa delimitação foram utilizados os referenciais da malha viária como vias estruturais, vias de ligação, ferrovias e rodovias” (HLADCZUK *et al* 2000, p.12).

A pesquisa foi realizada com trabalho de investigação de campo, tendo como critérios os aspectos culturais e históricos de cada bairro e consideraram, principalmente, o depoimento dos moradores mais antigos. “Certas pessoas moravam em um bairro, mas costumavam dizer que moravam no bairro da Igreja onde pagavam o dízimo. Tudo isso foi levado em conta” (CURITIBA, 1975, não paginado).

Portanto, em 21 de outubro de 1975, através do Decreto n.744, assinado pelo prefeito Saul Raiz, foi aprovada a delimitação de 75 bairros na cidade de Curitiba, é só a partir desta data que os bairros passaram a existir oficialmente em Curitiba. Atualmente o número de bairros permanece os mesmo, distribuídos em nove regionais⁹¹ conforme indica o mapa abaixo.

⁹¹As Regionais de Curitiba são espécies de subprefeituras encarregadas dos bairros de cada uma das nove regiões em que Curitiba está subdividida administrativamente. As Administrações Regionais acompanham as ações das secretarias municipais dentro de suas áreas-limites, e participam da organização de seus serviços. As regionais são: Bairro Novo, Boa Vista, Boqueirão, Cajuru, CIC, Matriz, Pinheirinho, Portão e Santa Felicidade (IPPUC, 2007).



Mapa 01: Regionais e Bairros da cidade de Curitiba (PR)
 Fonte: IPPUC, 2005

A legenda do mapa mostra que não existe nenhum bairro chamado *Ecoville*, até porque esse “bairro” não existe oficialmente. Contudo, baseado nos documentos dos órgãos públicos municipais, na investigação de campo e nas entrevistas com os moradores, consideramos a hipótese que o *Ecoville* é composto por três vias principais: Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza, Rua Deputado Heitor Alencar Furtado e Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi, que se estende na direção de três bairros: Mossunguê, Campo Comprido e Cidade Industrial de Curitiba, todos localizados na Regional de Santa Felicidade⁹².

No quadro 7 apresentamos a delimitação oficial dos bairros Mossunguê, Campo Comprido e Cidade Industrial de Curitiba, conforme o Decreto n.744/1975.

⁹² A Regional Santa Felicidade é composta por 14 bairros: Butiatuvinha, Campina do Siqueira, Campo Comprido, Cascatinha, Cidade Industrial, Lamenha Pequena, Mossunguê, Orleans, Santa Felicidade, Santo Inácio, São Braz, São João, Seminário e Vista Alegre. Com uma população total de 155.794 habitantes (CENSO, 2010), e ocupa uma área de 6.529 hectares (IPPUC, 2010).

Nome do Bairro	Delimitação
Mossunguê	Ponto inicial na confluência da Rua José Izidoro Biazzetto e Marginal da BR-277. Segue pela Marginal da BR-277, Rio Barigüi, Ribeirão sem nome, Rua sem nome da Planta Arrielo, Arroio sem nome, divisa seca, da Planta Califórnia (incluindo), Ruas Jeremias Maciel Perretto, João Batista Rossetim, sem nome, sem nome, Pedro Nicco, Rua José Izidoro Biazzetto, até o ponto inicial.
Campo Comprido	Em 1975 o Decreto nº 774 aprovou a antiga região do Campo Comprido como um dos bairros de Curitiba, estabelecendo seus limites administrativos. Seu ponto inicial é na confluência das Ruas José Izidoro Biazzetto e Pedro Nicco. Segue pelas Ruas Pedro Nicco até a Rua João Batista Rossetim, vai pela Rua Jeremias Maciel Perretto, chegando à divisa seca da Planta Califórnia até um arroio sem nome. Dali segue para um Ribeirão sem nome até o Rio Barigüi, Rio Campo Comprido, Rua Eduardo Sprada, fazendo nova divisa seca da Planta Domingos Zanlorenzi, Rua João Falarz até a Rua José Izidoro Biazzetto, onde tem seu ponto inicial fechado, desta forma, o perímetro do bairro.
Cidade Industrial de Curitiba	<p>O objetivo foi implantar uma área industrial inserida na cidade, com acesso facilitado da população aos empregos gerados e não um setor industrial segregado na periferia. Com a implantação da CIC os curitibanos passaram a ter, além da transformação econômica e social, resultante do processo industrial, também um referencial físico-espacial. A concepção idealizada inspirou a nova composição de limite administrativo na região que foi incorporado como bairro Cidade Industrial de Curitiba, juntamente com os demais bairros formalizados pelo Decreto nº 774/1975.</p> <p>Inicia na BR-116, em Tatuquara no cruzamento com a nova estrada de ferro-trecho Engenheiro Bley, por esta até o Rio Barigüi, por este à montante até o córrego que é divisa dos Municípios de Curitiba e Araucária, por este numa distância de 850 metros até a estrada velha do Birigui (1-1.040), por esta em direção norte numa distância aproximada de 1.750 metros até o cruzamento com uma estrada carroçável, desse cruzamento por uma linha seca rumo 19° NO, numa distância de 1.900 metros até a estrada código ligação 1041, por esta em direção norte até a Rua Raul Pompéia, antiga estrada da Colônia Augusta, por esta até a estrada da Irradiação, por esta em direção norte até a estrada de código 1131 1, por esta até a rua Pedro Cruzeta, por esta até a Rua Eduardo Sprada (antiga estrada de Campo Largo), desse cruzamento por uma linha seca até o marco quilométrico n.6 da BR-277, por esta até o quilômetro 4 no cruzamento com a rua João Falarz, por esta até o loteamento Domingos Zanlorenzi e Planta Campo Comprido, contorna esses loteamentos a oeste e segue ao sul pelo Rio Campo Comprido até o Rio Birigui, por este a jusante, até o contorno ao sul dos loteamentos Francisco Klentz, Santa Amélia e Santa Ana até o Cemitério Jardim da Saudade, pelo sul até a Rua João Bétoga, por esta à rua General Potiguara, por esta até a Rua Pedro Gusso, por esta até o início do córrego Capão Raso, por este até o Ribeirão do França, por este, a montante, até uma estrada carroçável, daí por esta contornando terras do Ministério do Exército até a BR-116, por esta rodovia até a nova estrada de ferro ponto de partida .</p>

Fonte: Histórico dos Bairros de Curitiba, baseado no Decreto n.744/1975

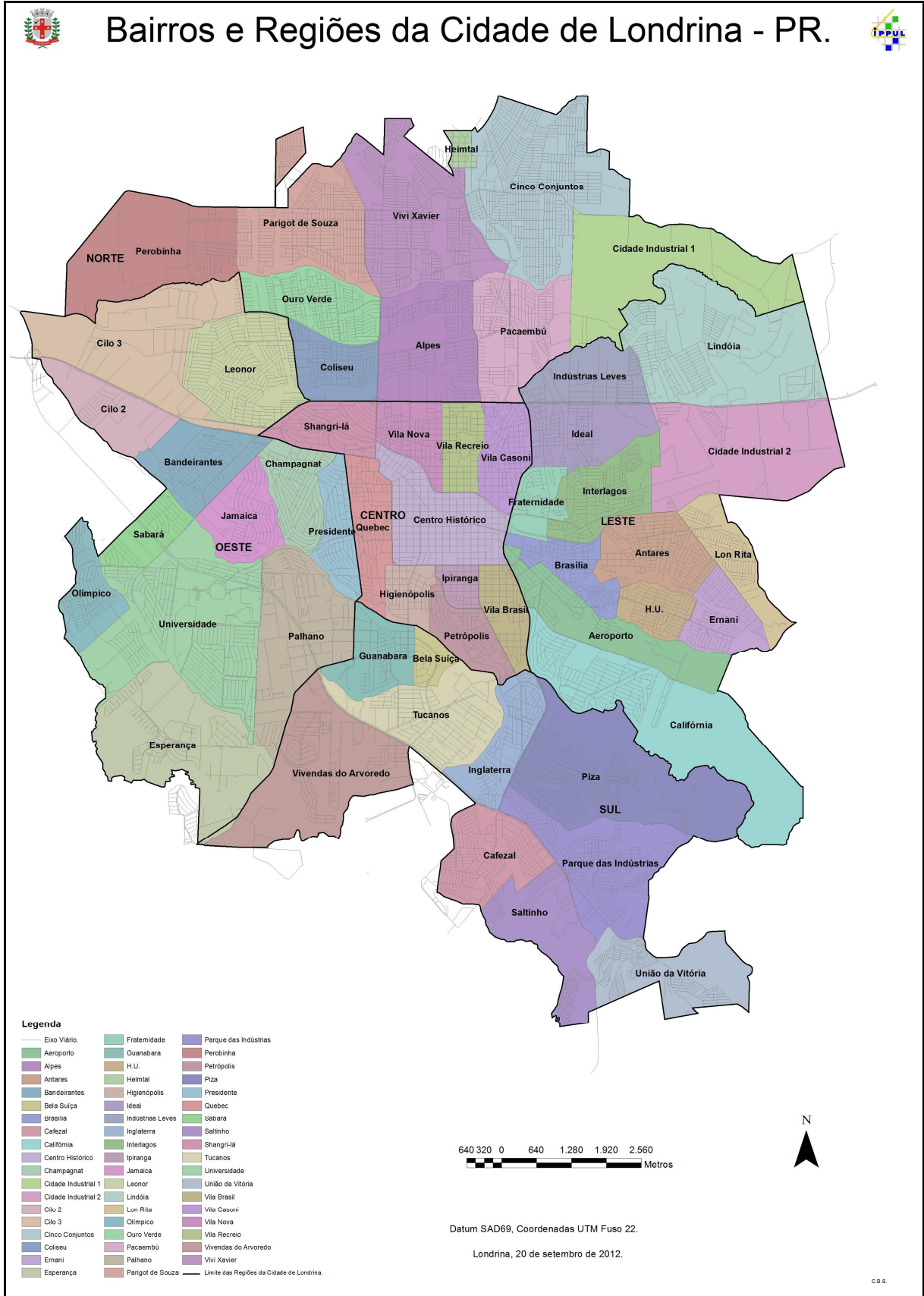
Organização: Andresa Lourenço da Silva, 2013

Quadro 07 - Delimitação dos Bairros de Curitiba, (PR)

Na cidade de Londrina, o Decreto n.031 de janeiro de 2000, estabelece a divisão de 55 bairros, e 5 regiões em Londrina, sendo elas: Centro, Região Norte, Região Oeste, Região Leste, Região Sul. É importante ressaltar, que este decreto regulamenta a divisão dos bairros, mas ainda não virou lei de fato (LONDRINA, 2000).

Segundo o Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Londrina esta divisão foi realizada através de pesquisas com os moradores acerca de sua identificação com a localidade em que moravam. O estudo foi dirigido por uma funcionária da Companhia de Habitação de Londrina (COHAB) que em 1997 fez este levantamento com a população sobre onde os

moradores diziam morar e assim o nome de certos loteamentos se sobrepunham ao verdadeiro nome do loteamento onde esta pessoa morava criando assim nomes de bairros na cidade de Londrina (DADOS DE CAMPO, 2013). O mapa 02 mostra a divisão por bairros e regiões da cidade de Londrina, baseado no Decreto n.031/2000.



Mapa 02: Bairros e Regiões da Cidade de Londrina (PR)
Fonte: IPPUL, 2012

Atualmente cinco bairros correspondem à área original da Gleba Palhano, são eles: Universidade, Esperança, Vivendas do Arvoredo, Guanabara e Palhano. Entretanto, o “bairro” Gleba Palhano localiza-se em uma pequena área dos bairros administrativos Palhano e Guanabara. Portanto, baseado nos documentos, decretos e mapas da prefeitura de Londrina e nas entrevistas aos moradores, considera-se a hipótese de que o “bairro” Gleba Palhano compreende a área entre o Lago Igapó II e a PR-445, localizado na zona sudoeste da cidade de Londrina.

No quadro 8 apresentamos a delimitação oficial dos bairros Palhano e Guanabara, conforme o Decreto n.031/2000.

Nome do Bairro	Delimitação
Palhano (Zona Oeste)	Inicia-se no prolongamento da Av. Aniceto Espiga com o Ribeirão Cambé, seguindo pela jusante do ribeirão até encontrar a adutora da SANEPAR, e, por esta, até encontrar a Rua Bento Munhoz da Rocha Neto na divisa dos lotes 6 A e 7 A da Gleba Palhano; segue, por esta, na direção ao Sul, até encontrar a divisa dos lotes 6 E e 6 F com a Av. Madre Leônia Milito. Continua pela avenida até encontrar a Rodovia Celso Garcia Cid, e, desse ponto, segue como Rodovia Mábio Gonçalves Palhano, em direção a Sudoeste, até encontrar o Ribeirão Esperança, seguindo-o, a montante, até encontrar o prolongamento da Rua Constantino Pialarissi, percorrendo-o, em direção ao Norte, até a Rodovia Celso Garcia Cid; desse ponto, segue como Av. Aniceto Espiga, até o ponto inicial (LONDRINA, 2000, p.7).
Guanabara (Zona Sul)	Inicia-se no encontro do Ribeirão Cambé com o prolongamento da Rua Lima, seguindo, por este, em direção ao Sul, até encontrar a Av. Madre Leônia Milito; segue, por esta avenida, até encontrar a divisa da quadra 01 do Jardim Bela Suíça com o Lote 63 D da Gleba Cambé, indo por esta divisa até encontrar o Córrego Capivara, percorrendo-o, a montante, até encontrar o Trevo da Rodovia Celso Garcia Cid com a Av. Madre Leônia Milito. Desse ponto, segue em direção a Nordeste, até a divisa do lote 6 E e 6 F da Gleba Palhano, indo na direção Norte, até encontrar a Rua Bento Munhoz da Rocha Neto; desse ponto, segue pela adutora da SANEPAR, até o Ribeirão Cambé, e, pelo ribeirão, a jusante, até o ponto inicial (LONDRINA, 2000, p.10).

Fonte: IPPUL, Decreto n.031/2000

Organização: Andresa Lourenço da Silva, 2013

Quadro 08 - Delimitação dos Bairros de Londrina, (PR)

Nota-se, que tanto no mapa 01 (Divisão dos Bairros e Regionais de Curitiba) quanto no mapa 02 (Divisão de Bairros e Regiões de Londrina) não existe oficialmente nenhum “bairro” chamado *Ecoville* em Curitiba, e nenhum “bairro” chamado Gleba Palhano em Londrina. Isto porque, essas áreas não são consideradas como bairros para os órgãos públicos municipais, e, portanto sua delimitação é feita exclusivamente por seus moradores. Na prática, para os moradores pouco importa o conceito técnico de bairro, utilizado pela prefeitura, o que realmente importa é a percepção que os moradores têm do bairro.

Em outras palavras, o *Ecoville* e a Gleba Palhano não são bairros oficialmente reconhecidos pela Prefeitura Municipal de Curitiba e Londrina, entretanto, a partir das

entrevistas nestas áreas, constatamos que existe uma delimitação consensual sobre os limites do “bairro”, isto é, subáreas, trechos, zonas, áreas, etc., são nitidamente distinguidos pela maioria dos moradores, que não apresentam qualquer dificuldade em relação à delimitação territorial do bairro⁹³. Na verdade, sabemos que, “[...] na identificação de um bairro, para a maioria dos seus habitantes, não interessa o seu limite imposto por um órgão gestor, porque se já o identificam físico-cognitivamente, pouco lhes importa até onde se estendem seus limites” (SEABRA, 2003, p. 26).

O que é invocado como bairro pelos moradores, é o *Ecoville* e a Gleba Palhano, e não cada uma de suas partes específicas, como por exemplo, a área entre o Lago Igapó II e a PR-445 (Londrina), ou a Conectora 5 (Curitiba) prolongamento do eixo estrutural.

O reconhecimento de um determinado bairro e seus limites é fruto de um sentimento da população, de sua percepção (MACHADO; TEIXEIRA, 1986). Isto é, sobrepõem as delimitações institucionalizadas pelos órgãos públicos. Essa percepção é mais complexa no *Ecoville* e na Gleba Palhano, pois na medida em que o bairro se expandiu em espaço e população, houve uma subdivisão de áreas, ruas, conjunto de quadras, ou subunidades que torna sua delimitação muito mais complexa. Neste sentido, o *Ecoville* e a Gleba Palhano vão se afirmando enquanto bairros verticalizados, redefinindo seus limites territoriais ao longo do tempo e sob a influência direta do capital imobiliário, que incorpora novas áreas ao bairro à medida que necessita de terrenos para a construção.

A escolha da escala espacial do bairro como recorte analítico e a opção pelo estudo do espaço social, teve como finalidade compreender a organização interna do bairro e sua relação à escala da cidade.

Nas páginas precedentes verificamos que *grosso modo* a discussão teórico-conceitual de bairro tem sido freqüentemente analisada na literatura estrangeira e brasileira a partir da perspectiva fenomenológica, marxista, morfofuncionalista e como recorte de políticas territoriais. Dentro destas linhas teóricas inúmeras abordagens têm sido adotadas, como por

⁹³ Sobre a delimitação territorial do bairro, veja-se, entre outros, *A Utopia Urbana* um estudo de antropologia social de Gilberto Velho (1973). Este livro é resultado de pesquisas realizadas no bairro de Copacabana, na cidade do Rio de Janeiro. Embora, o autor não faça uma discussão teórica conceitual sobre a escala do bairro, os resultados apresentados através do estudo de caso do Edifício Estrela, constituem importante referencial teórico sobre essa unidade espacial.

exemplo, aquela que contempla as dimensões físicas e morfológicas, histórico-social, político-administrativo. A opção por qual conceito utilizar irá depender dos propósitos do pesquisador em termos teóricos e metodológicos. No contexto desta pesquisa, consideramos que o conceito de bairro interpretado sob a ótica histórico-social e fenomenológica é a mais adequada aos estudos dos “bairros” *Ecoville* e Gleba Palhano. De um lado têm-se os edifícios residenciais de alto padrão (espaço social), de outro lado tem-se a relação afetiva dos moradores com esse espaço (espaço físico e afetivo). É a partir da relação afetiva dos moradores no espaço social do bairro que os seus limites são demarcados e definidos.

Embora não sendo fácil delimitar “fronteiras” aos bairros, consideramos oportuno definir o perímetro dos “bairros” *Ecoville* e Gleba Palhano. Essa delimitação revela-se útil, mas ao tentar formular determinadas regras estamos sujeitos a certos riscos. Por mais fluidos que são os contornos do *Ecoville* e da Gleba Palhano, ambos têm uma história concretizada em uma fisionomia própria, com traços distintivos que lhes conferem certa unidade e individualidade.

O “bairro” Gleba Palhano, tinha um total de 52 edifícios (1990 a 2012) e uma população aproximadamente de 15 mil habitantes (ConGP, 2012) a extensão do bairro é de aproximadamente 1,30 km entre o Lago Igapó II e a PR-445. Por sua vez, o “bairro” *Ecoville*, tinha um total de 60 edifícios (1993 a 2011) e uma população de 9.664 habitantes⁹⁴ (IBGE, 2010), e uma extensão territorial de aproximadamente, 4,5km entre o Hipermercado *Carrefour* e a Universidade Positivo.

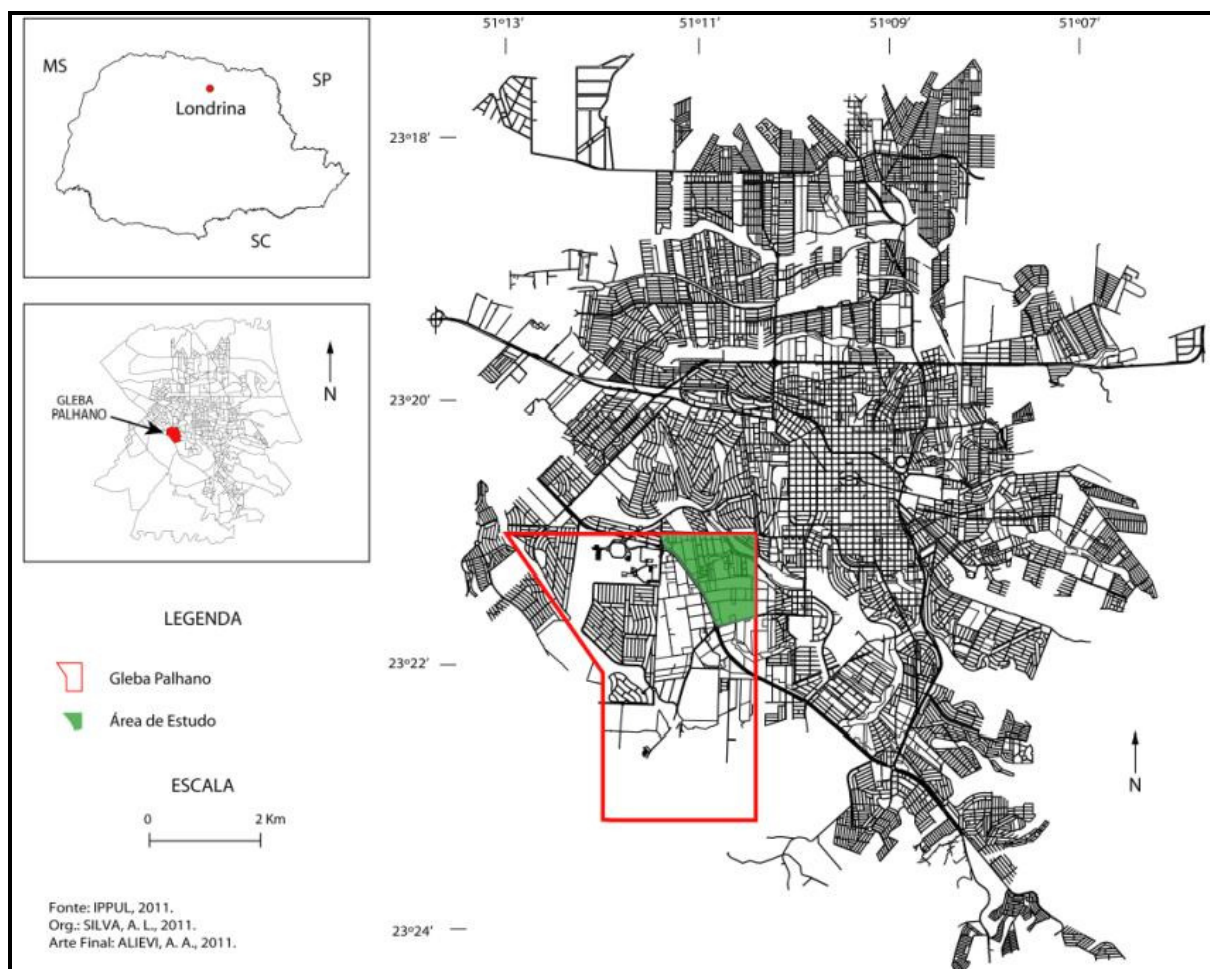
A delimitação dos limites dos “bairros” *Ecoville* e Gleba Palhano proposta pela autora desta pesquisa, não teve a intenção de estabelecer fronteiras rígidas e perfeitamente lineares, entre bairros contíguos, mas foi uma tentativa de identificá-los espacialmente.

3.2 A Verticalização na Gleba Palhano, Londrina (PR)

Pretendeu-se entender o processo de verticalização na Gleba Palhano analisando os principais aspectos que levaram a construção de edifícios de apartamentos de alto padrão nessa área. Trata-se de entender quando e como começou o processo de verticalização neste

⁹⁴ O número da população se refere ao bairro Mossunguê onde está localizada a maioria dos edifícios de alto padrão identificados nesta pesquisa. Para obtermos o número total de moradores do *Ecoville*, seria necessário fazer um “recenseamento” com os moradores do bairro.

“bairro”. Antes de tudo, deve-se frisar que no contexto desta pesquisa considera-se edifício vertical aquele que dispõe de no mínimo 4 pavimentos, localizados no nordeste da Gleba Palhano, conforme indicação do mapa abaixo.



Mapa 03: Localização da Gleba Palhano, Londrina (PR)

A área em vermelho corresponde à Gleba Palhano, localizada na porção sudoeste da cidade de Londrina. A área em verde localizada na porção nordeste da Gleba Palhano, indica a área de estudo deste trabalho, é neste local que estão sendo sendo construídos os edifícios de alto padrão.

Fonte: IPPUL, 2011

Em Londrina, a área denominada Gleba Palhano é cortada pelas Rodovias Mábio Gonçalves Palhano e Rodovia Celso Garcia Cid (PR-445), atualmente é uma das áreas mais valorizadas da cidade, principalmente a porção nordeste. Até pouco tempo atrás sua ocupação era feita quase exclusivamente por chácaras, sítios e propriedades rurais de maior tamanho⁹⁵.

⁹⁵ Não se sabe exatamente em que ano a Gleba Palhano passou de área rural para área urbana. Verificou-se que essa área foi registrada como loteamento urbano antes da Lei e Parcelamento de Solo de 1979. Contudo, a incorporação desta área ao perímetro urbano foi feita aos poucos e de forma descontínua. Na década de 1980 a Gleba Palhano já fazia parte da área de expansão urbana da cidade, mas sua ocupação era tipicamente rural (DADOS DE CAMPO, 2013).

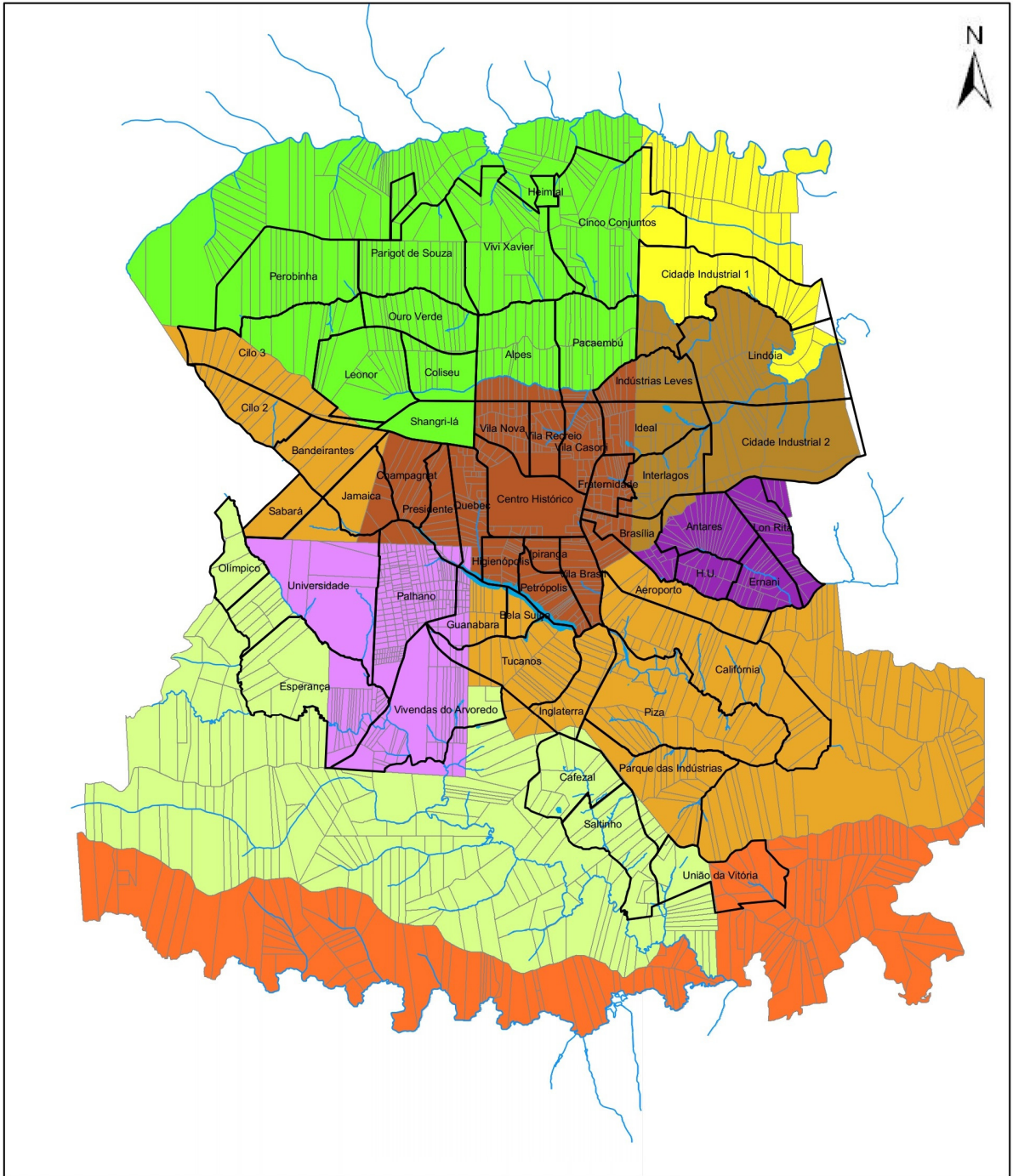
É nessa porção do espaço que vêm sendo construídos edifícios residenciais e comerciais verticais e implantados condomínios horizontais. Essas “novas formas” de ocupação, assim como sua construção e apropriação do solo, vêm se dando arquitetonicamente de forma diferenciada. A área de estudo tem os maiores “arranha-céus” da cidade, com edifícios que superam os 90 metros de altura.

Hoje a Gleba Palhano não existe mais já que por definição gleba é uma propriedade individual de área igual ou superior a 10.000m². O que existe são diversos bairros unidos sob a denominação baseada no imaginário popular (ELORZA, 2011). Numa estratégia de *marketing* o mercado imobiliário apropriou-se da expressão “Gleba Palhano”, tornando-a uma “marca conceitual” utilizada para se referir a empreendimentos horizontais e verticais de alto padrão na cidade de Londrina.

Podemos afirmar que hoje a área que corresponde à antiga Gleba Palhano nada mais é do que uma junção de bairros e loteamentos localizados na porção sul e oeste de Londrina. Destacamos os bairros Universidade, Palhano, Guanabara, Esperança e Vivendas do Arvoredo. O mapa a seguir identifica os bairros que atualmente compõem a área da antiga Fazenda Palhano Esperança. Vale registrar que os condomínios de alto padrão estão localizados apenas nos bairros Guanabara (sul) e Palhano (oeste), mas não em toda a sua extensão, apenas em uma porção do espaço de cada um destes bairros, mais especificamente entre o Lago Igapó II e a PR-445.



GLEBAS DA CIDADE DE LONDRINA - PR

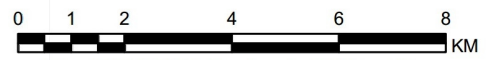


Legenda

— Hidrografia □ Bairros

Glebas

- CAFEZAL
- CAMBÉ
- FAZENDA PALHANO ESPERANÇA
- GPL
- JACUTINGA
- LINDÓIA
- PRIMAVERA
- SIMON FRAZER
- TRÊS BOCAS



Datum SIRGAS 2000, Coordenadas UTM Fuso 22

Mapa 04: Glebas da Cidade de Londrina (PR)
Fonte: IPPUL, 2013

Convém inicialmente esclarecer que a Gleba Palhano não deve ser confundida com o bairro Palhano⁹⁶, até porque a área que corresponde à gleba é superior a do bairro e, portanto Gleba Palhano e bairro Palhano são unidades territoriais distintas. Feito os esclarecimentos sobre identificação e a localização da Gleba Palhano, apresentamos as diferentes formas de ocupação e as transformações espaciais da Gleba Palhano em três momentos distintos, para isso faremos um breve retrospecto de ocupação dessa área.

O primeiro momento se refere às ocupações das terras da gleba antecederam a fundação da cidade de Londrina e o projeto de colonização da Companhia de Terras Norte do Paraná (CTNP). As primeiras expedições que chegaram a Londrina para demarcação de terras foram realizadas por Mábio Palhano antes da (CTNP) fazer o levantamento na região em 1929 (PAULA 2006).

Mábio Palhano, nascido em 21 de novembro de 1894, aos 25 anos assumiu o cargo de comissário de terras no Norte do Paraná. Abriu suas primeiras clareiras em janeiro de 1919 como agrimensor (medidor de terra). Engenheiro graduado fez fortuna possuindo entre outros bens fazendas em Londrina e Sertanópolis (PUZZI, 2009, p. 5).

De acordo com o Jornal de Londrina (22/01/2001) Mábio Gonçalves Palhano foi designado comissário de terras e tinha a função de delimitar fronteiras e julgar em nome do Estado para o Norte do Paraná. Em 1927, ele e os irmãos Edson e Kepler, todos agrimensores maranhenses ocuparam uma casa em Jataí de onde saíram para essas tarefas .

O segundo momento teve início após o falecimento de Mábio Palhano, quando ele deixou para seu herdeiro 750 alqueires da fazenda que se estendia de um ponto no distrito Espírito Santo até a margem direita do Ribeirão Cambezinho (Lago Igapó). Nela originalmente já existiam sítios e patrimônios como o da Viação Velha. O espaço onde hoje está localizada a Universidade Estadual de Londrina é uma deles e, posteriormente ocorreram desmembramentos totalmente incorporados à área urbana da cidade como o *Catuaí Shopping Center*. Todos eles faziam parte originalmente da Gleba Palhano. Os parcelamentos e loteamentos em chácaras são típicos desse segundo momento.

⁹⁶ A área territorial do bairro Palhano é de 426,09 hectares, compostos por 12 loteamentos, são eles: Terra de Santana, Parque Residencial Madri, Loteamento Pitanguá, Parque Residencial Ilha Bela, Residencial Satler, Jardim Alto da Colina, Conjunto Residencial Água Verde, Parque Residencial do Lago, Jardim do Lago, Chácara Gomes, Village I e II e Colina Verde (IPPUL, 2000).

A Fazenda Palhano foi subdividida pela Lei Municipal n.1.794 de 24 de dezembro de 1970, constituindo subdivisões que permaneceram sem outros parcelamentos em lotes e sem edificações até a década de 1990, quando a partir de então, se tem a aprovação de novos parcelamentos em loteamentos. Em suas subdivisões constituíram-se as Glebas Palhano, Cafezal e Ribeirão Esperança (RIBEIRO, 2006). Até o no início dos anos de 1990, a porção norte da Gleba era predominantemente ocupada por chácaras e somente após a construção da transposição da Avenida Maringá sobre o Lago Igapó, garantindo acesso à Avenida Madre Leônia Milito, é que a Gleba passou a ser alvo de interesse da construção de edifícios (PAULA, 2006).

Entretanto, a base para a terceira fase, caracterizada como a passagem de área visualmente rural e de lazer para moradia, já estava disposta. “Estas obras foram executadas pelo poder público mediante pressão das construtoras e incorporadores, que requeriam a construção da mesma por garantir fluidez do trânsito e infraestrutura em suas terras previamente adquiridas” (SILVA, 2007, p. 88).

O processo de duplicação e extensão da Avenida Madre Leônia Milito até a PR- 445 podem ser definidas como o início e pré-condição para essa mudança, sendo próximo da fase da construção do *Catuaí Shopping Center*⁹⁷. Tanto a inauguração da nova avenida quanto a construção do Catuaí, em novembro de 1990, levaram à valorização da área.

Para Fresca (2002, p. 253):

[...] a partir da construção deste empreendimento, uma nova área da cidade foi destinada à expansão urbana (região sudoeste) com incorporação imobiliária direcionada [...] a uma população de alto poder aquisitivo, através de condomínios exclusivos de altíssimo padrão e chácaras de lazer.

Destacamos essas duas obras porque elas serviram também para modificar no imaginário do londrinense a associação dessa região com chácaras e o limite urbano. Podemos recuar um pouco mais no tempo para caracterização dos arredores dessa área próxima ao

⁹⁷ O *Catuaí Shopping Center* foi inaugurado em 1990, construído pela Construtora Khouri, de capital local associado a: Catuaí Construtora, Banco Pontual, Banco Multi Stock, Bradessa Participações, Ceres Fundação, Fundação Braslight, PRHOSPER, Instituto Rhodial, Prebeg Caixa e Regius Sociedade. Desde sua inauguração, já passou por duas expansões e hoje é o maior *shopping* do Sul do País em área, com 85 mil metros quadrados ocupados por cerca de 300 lojas, e um estacionamento com capacidade para cerca de três mil veículos. A área total do empreendimento é de 135 mil metros quadrados de construção (SILVA, 2004, p.62).

centro de Londrina (4 km aproximadamente) que permaneceu “reservada”. A expansão de “bairros” entre os Lagos Igapó I e II já apontavam a existência de áreas distintas: o bairro Guanabara com casas simples (à direita na continuação da Avenida Higienópolis) e as mansões na Bela Suíça (à esquerda).

No final da década de 1980, aconteceu a incorporação baseada em prédios para a classe média (Residenciais Quinta da Boa Vista), dispostos na Avenida Garibaldi Deliberador, transversal à Avenida Madre Leônia Milito. Estes deram corpo ao “bairro” Jardim Cláudia, à esquerda da Avenida Madre Leônia Milito, juntando-se às casas simples e chácaras pré-existentes.

Vale registrar a resistência do londrinense à associação da região com a “glamorização” e o “morar bem” mais recentes através de um empreendimento anterior aos Residenciais Quinta da Boa Vista e à fase mais recente. Um exemplo pode ser a construção de um condomínio vertical de sete prédios não superiores a 4 andares (Condomínio Morada do Sol, ano de construção 1980) na Avenida Madre Leônia Milito, antes da duplicação da primeira avenida e da construção do Catuaí.

“Ele se diferenciava dos prédios centrais por estar cercado de área gramada, além de a área comum ter uma quadra de esportes, salão de festas e piscina, e distante apenas três quadras dos edifícios da Avenida Garibaldi Deliberador” (SILVA, 2007, p.95). Apesar dessas amenidades, os seus apartamentos demoraram a serem totalmente vendidos, apesar de terem financiamentos através da Caixa Econômica Federal. Até então, esse empreendimento no Jardim Cláudia (Gleba Palhano) pareceu contrariar os desejos de boa parcela de londrinenses de classe média na sua preferência pelo “centro” ao buscar moradia.

Existiam poucas casas de comércio na região, além do mercado municipal do Parque Guanabara e de um núcleo básico (padaria, farmácia, banca de jornal) construído para atender aos Residenciais Quinta da Boa Vista na Avenida Garibaldi Deliberador. O serviço de transporte coletivo urbano era restrito, com uma linha fazendo seu ponto final à entrada do condomínio Morada do Sol (em intervalo de uma hora), e outro transitando pela Avenida Garibaldi Deliberador (SILVA, 2007). Majoritariamente os seus moradores trabalhavam na Universidade Estadual de Londrina ou no Instituto Agrônomo do Paraná (IAPAR), tinham filhos pequenos e buscavam a tranquilidade e um contato com o “verde”. Enfim, esse

empreendimento parece ter vindo “antes do tempo” e foi contemporâneo ao crescimento vertical na área central da cidade (SILVA, 2007).

Nessa fase ainda houve uma tentativa frustrada de construção de um prédio de um apartamento por andar na Avenida Madre Leônia Milito, destinado “a elite econômica londrinense”. Por problemas econômicos do empreendedor e pelo fato do antigo gabarito somente permitir prédios de seis andares na Avenida Madre Leônia Milito, ele não se concretizou. A sua localização era na esquina da atual Rua João Wyclif (DADOS DE CAMPO, 2012).

Outro fator que permitiu a valorização da área foi à imagem ambiental associada aos empreendimentos verticais e horizontais na Gleba Palhano. Segundo Fresca (2002) algumas construtoras incorporaram o Lago Igapó, como um atrativo a mais para a aquisição de um empreendimento formado por edifícios altos.

Devido à ocupação no seu entorno ocorreram diversos processos erosivos e de assoreamento e a contínua degradação do lago Igapó II. Esse problema ficou mais evidente quando ocorreu o esvaziamento e a limpeza das águas. Após um ano de esvaziamento, não foi feita a limpeza do fundo para melhorá-lo (FRESCA, 2002).

A relação entre os empreendedores e o poder público mostra uma sintonia na produção de novos espaços na cidade de Londrina. Antes dos condomínios horizontais, empreendimentos de grande porte construídos em áreas anteriormente agrícolas havia poucas condições favoráveis de fluxos entre essa área e o centro principal de Londrina. Ou seja, constituía um setor do entorno urbano com problemas de acesso.

Embora não tenha exercido um papel fundamental, vale registrar que as linhas de ônibus da cidade eram radiais partindo do centro em direção aos bairros. A não existência de ônibus interbairros e a obrigatoriedade do pagamento de duas passagens (no mínimo) para quem se deslocasse da região norte à região sul da cidade, aumentavam os custos dos passageiros. Nessa área formada por chácaras, coexistiam pequenos cafezais, milharais, pomares e áreas pequenas de pastagem para poucas cabeças de gado (DADOS DE CAMPO, 2012).

A modificação real e no imaginário do londrinense pode ser identificada a partir da construção do *Catuaí Shopping Center*. Para a sua viabilidade foi necessária a continuidade e duplicação da via de acesso - a Avenida Madre Leônia Milito - e a construção de um viaduto de conexão com a PR-445 que tiveram início nos anos de 1980 (SILVA, 2007). As despesas da construção foram custeadas pelo Estado do Paraná, no Governo de Álvaro Dias, pela Prefeitura Municipal de Londrina, na gestão de Antonio Casemiro Belinati, e uma pequena parte pelos empreendedores, evidenciando que “[...] a produção do espaço urbano se faz de forma coletiva, mas sua apropriação se faz de forma privada e seletiva” (RIBEIRO, 2006, p. 6). O principal empreendedor do Catuaí em entrevista ao *Jornal Mais Londrina* de 29 de junho de 2001, demonstrou em suas palavras a relação entre poder público e o privado:

Enfrentamos muitas dificuldades não dava para duplicar a avenida de acesso, a Madre Leônia, e não havia dinheiro do Governo do Estado. (...) Eu e o então prefeito Antonio Belinati fomos até Curitiba para falar com o Álvaro Dias. (...) Álvaro tinha vontade, mas não os recursos. E entendia, como bom administrador, que é preciso apoiar os empresários em seus empreendimentos, principalmente disponibilizando a infra-estrutura necessária. E nós trouxemos o progresso para essa região (JORNAL MAIS LONDRINA, 2001, não paginado).

Fica evidente a articulação dos empresários com o poder público na viabilização de seus interesses. Justificaram suas ações através do discurso de desenvolvimento dessa região. Todavia sabemos que seu principal objetivo é apropriação privada dos benefícios de infraestrutura realizada com recursos públicos. Outro aspecto importante nesse processo foi à isenção por dez anos do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) pela Prefeitura de Londrina.

Esse empreendimento foi de interesse econômico exclusivo dos proprietários, não obstante, é importante considerar que houve a criação de muitos empregos diretos e indiretos com a construção *shopping*. Mas ele se legitimou através do discurso do “desenvolvimento”, como a justificativa das obras promovidas pelo Estado representando o poder público (SILVA, 2007, p. 91).

Atualmente dotado de infraestrutura, o entorno do *Catuaí Shopping Center* foi ocupado por edifícios residenciais verticais e condomínios residenciais fechados que ainda dividem o espaço com chácaras e sítios. Construído entre 1988-1990 o *Catuaí Shopping* foi um empreendimento pioneiro em Londrina e modificou o hábito comercial de toda cidade e região.

É importante destacar que a procura por residências que apresentem homogeneidade social também é uma das características dos moradores de condomínios verticais. Esse caso é

percebido quando encontramos prédios construídos em sistema de condomínio⁹⁸. Nesse sistema a obra não é executada pelo construtor, mas por empreiteiros. Este é caso do edifício Chácara Bela Vista que foi construído por um grupo de médicos e que não teve participação de construtoras diretamente.

O edifício foi um dos primeiros construídos na Gleba Palhano e tem 16 pavimentos (um apartamento por andar) com 450m² de área privativa. Observa-se também no edifício Costa Esmeralda que a maior parte dos moradores é de bancários, e podemos apontar que o condomínio aparentemente passou pelo mesmo processo. Esses são dois casos mais extremos em que o perfil dos moradores foi estabelecido antes da construção (PAULA, 2006).

A produção das cidades está diretamente relacionada com a ação dos agentes imobiliários e incorporadores. Estes influenciam o mercado produtivo e consumidor havendo reflexos nos preços dos imóveis e na renda da terra (PAULA, 2006).

Esse processo depende também do desenvolvimento de cada localidade e de sua atuação no contexto urbano. [...] algumas empresas incorporadoras e construtoras estão relacionadas e especializadas com a produção dos apartamentos, enquanto outras variam mais os seus empreendimentos ao se relacionarem com as obras dos edifícios residências dos loteamentos (ALBUQUERQUE, 2005, p. 107).

A acessibilidade ao *Catuaí Shopping Center* foi intensificada a partir do ano de 2000, com a sobreposição do Lago Igapó pela Avenida Maringá e da construção da Avenida Ayrton Senna, que facilitou ainda mais o acesso ao Catuaí. A abertura em data anterior da Rua João Wyclif também contribuiu para o acesso à área. Este último logradouro em toda a sua extensão é um dos principais endereços dos condomínios verticais na Gleba Palhano. A Rua Ayrton Senna, que faz esquina com a Avenida Madre Leônia Milito, no sentido Catuaí, recebeu uma rotatória que trouxe fluidez ao trânsito.

Nas imediações do Catuaí, foi instalado o *Campi* de uma universidade particular de Londrina. A Universidade Norte do Paraná (UNOPAR) na Rodovia Celso Garcia Cid (PR-445). De acordo com Ribeiro (2006), a construção dessa instituição criou uma centralidade particular, pois são inúmeras pessoas que as freqüentam. O itinerário dos transportes coletivos urbano sofreu alterações após a implantação da universidade.

⁹⁸ O sistema de condomínio é regido de forma que a construtora recebe pelo trabalho de administração da obra um percentual dos recursos pagos mensalmente pelos condôminos. Esse percentual varia de acordo com a obra, porém normalmente costuma ser de 15%. O Financiamento poderá existir somente pela pessoa física como por cada membro do grupo de condôminos, já que não existe linha de crédito específico a este sistema de construção (ALBUQUERQUE, 2005, p. 70).

Foram colocados pontos de embarque e desembarque ao longo da rodovia para atender essa demanda. Outros tipos de comércio também foram criados, como quiosques para lanches e lojas copiadoras. Talvez em função do Centro de Eventos da cidade localizado na Rodovia Máblio Palhano, ao lado das universidades e do Catuaí foi construído o hotel de uma rede internacional - *Confort Suítes*.

Distante a menos de um quilômetro do Catuaí *shopping* observa-se outro núcleo residencial, porém com características especiais ligado às necessidades do *campi* universitário da Universidade Estadual de Londrina. Trata-se do condomínio vertical *Universiflat*, complexo residencial destinado principalmente aos estudantes universitários. Esse empreendimento possui além dos apartamentos, um centro comercial com atendimento de serviços básicos. À noite o local é freqüentado não somente por seus moradores, mas por pessoas de todos os lugares da cidade, pois possui bares (DADOS DE CAMPO, 2012).

O impacto da construção do Catuaí tornou-se evidente, pois quando analisamos moradias de estudantes ao lado da UEL, devem ser ressaltados alguns aspectos. O campus da UEL localiza-se nesse mesmo lugar há aproximadamente 30 anos, e nunca houve esse tipo de iniciativa. Independente dessa constatação há uma relação que não deve ser subestimada entre o processo de ocupação da Gleba Palhano, a construção de edifícios na década de 1980 e a paulatina transferência da população universitária para a região (RIBEIRO, 2006). As mudanças observadas nas linhas dos transportes coletivos quanto à freqüência, trajetos, horários e, principalmente, os custos das passagens interferiram diretamente no aumento da demanda por moradias para estudantes mais próximas da UEL. E um dos melhores exemplos são os prédios construídos vizinhos ao *campi*.

O processo de produção urbana a partir da ação dos empreendedores não se restringe à construção em si. Após a ocupação dos apartamentos e da construção de residências nos condomínios horizontais, houve uma modificação nas relações e fluxos tanto nas lojas maiores quanto ao pequeno comércio do bairro.

Um fato que sucedeu à inauguração do *shopping* foi o aumento das atividades comerciais da Avenida Madre Leônia Milito. Nota-se que há uma continuidade da rede comercial substituindo as residências numa linha contínua desde a Avenida Higienópolis na região central até quase 2/3 da Avenida Madre Leônia Milito, movimento que se reduz na

parte final em função da existência de chácaras e dos prédios recém-construídos e que termina no *shopping* (SILVA, 2007). Em investigação de campo, percorremos o final da Avenida Higienópolis na altura da rotatória com a Madre Leônia Milito próximo ao Santuário Eucarístico e do asilo São Vicente de Paula. Observamos que a Avenida Madre Leônia Milito é predominantemente composta por atividades terciárias, congregando de serviços básicos às clínicas odontológicas e médicas (DADOS DE CAMPO, 2011).

O comércio anteriormente destinado às necessidades diárias como padaria, casa de carne e “sacolão” vem sendo reformulado no que diz respeito a produtos e atendimentos. Parte dos clientes ficou mais exigente. O sistema de entrega no domicílio ampliou-se por proprietários de casas de carnes. As padarias se tornaram mais sofisticadas como se fossem “boutiques” de pães com extrema variedade e qualidade no atendimento. Outras lojas foram refinando seus produtos tornando-se lojas específicas de produtos finos e importados. A transformação também ocorreu no mercado público do Parque Guanabara, onde as lojas que não se adaptaram a essa clientela têm perdido paulatinamente movimento (DADOS DE CAMPO, 2011).

A Avenida Higienópolis também possui uma intensa vida noturna com casas de shows localizadas na junção com a Avenida Madre Leônia Milito. Na Higienópolis funcionam restaurantes e bares que se tornaram um ponto de encontro, principalmente nos finais de semana. Em meados dos anos de 2006, o *Pizza Hut*, restaurante de rede nacional, mudou-se da Avenida Juscelino Kubitschek para a rotatória da Madre Leônia Milito com o Ayrton Senna em direção ao Catuaí. Essa franquia de *fast food* não mudou apenas de endereço, mas também na estrutura física do estabelecimento. Isso é percebido desde a arquitetura da fachada do local, em ser mais do que uma pizzaria, mas local de sofisticação e elegância. Todos esses estabelecimentos comerciais vêm confirmar esse novo perfil da Madre Leônia Milito (DADOS DE CAMPO, 2011).

Outra construção que dinamizou ainda mais o setor comercial dessa avenida é uma loja da rede de supermercados *Super Muffato*, empresa de capital brasileiro (paranaense) e português. Ela é a loja âncora de um complexo comercial de outras 20 lojas menores. A escolha do local - ao lado do Condomínio Morada do Sol quase em frente da Rua João Wyclif – não deixa dúvidas de que, a partir de março de 2007, se tornou um forte concorrente ao hipermercado *Carrefour*.

Na Avenida Ayrton Senna esquina com a Avenida Madre Leônia Milito existe um conjunto de estabelecimentos comerciais denominado de Via Palhano, são lojas de utilidades domésticas, decoração, móveis, materiais de acabamento (como louças e metais sanitários), padarias, farmácias, lojas de calçados e vestuário. Entre os serviços: agências de viagens, lavanderia, posto de combustível, etc. Em fase de construção na Avenida Ayrton Senna está o *Aurora Shopping Center*, empreendimento da Galmo Engenharia, terá 170 lojas, salas de cinemas, praça de alimentação e um Centro de Eventos, a previsão de inauguração é para meados de 2014.

Assim que a Avenida Higienópolis fisicamente termina na rotatória com a Avenida Madre Leônia Milito. Contudo, do ponto de vista das relações e ligação das atividades destas avenidas, consideramos que estão ligadas como se fossem apenas uma. Percebemos que os grupos sociais de maior poder aquisitivo atraem para si os serviços para seu conforto e comodidade, o que se enquadra a seu padrão de consumo e exigência.

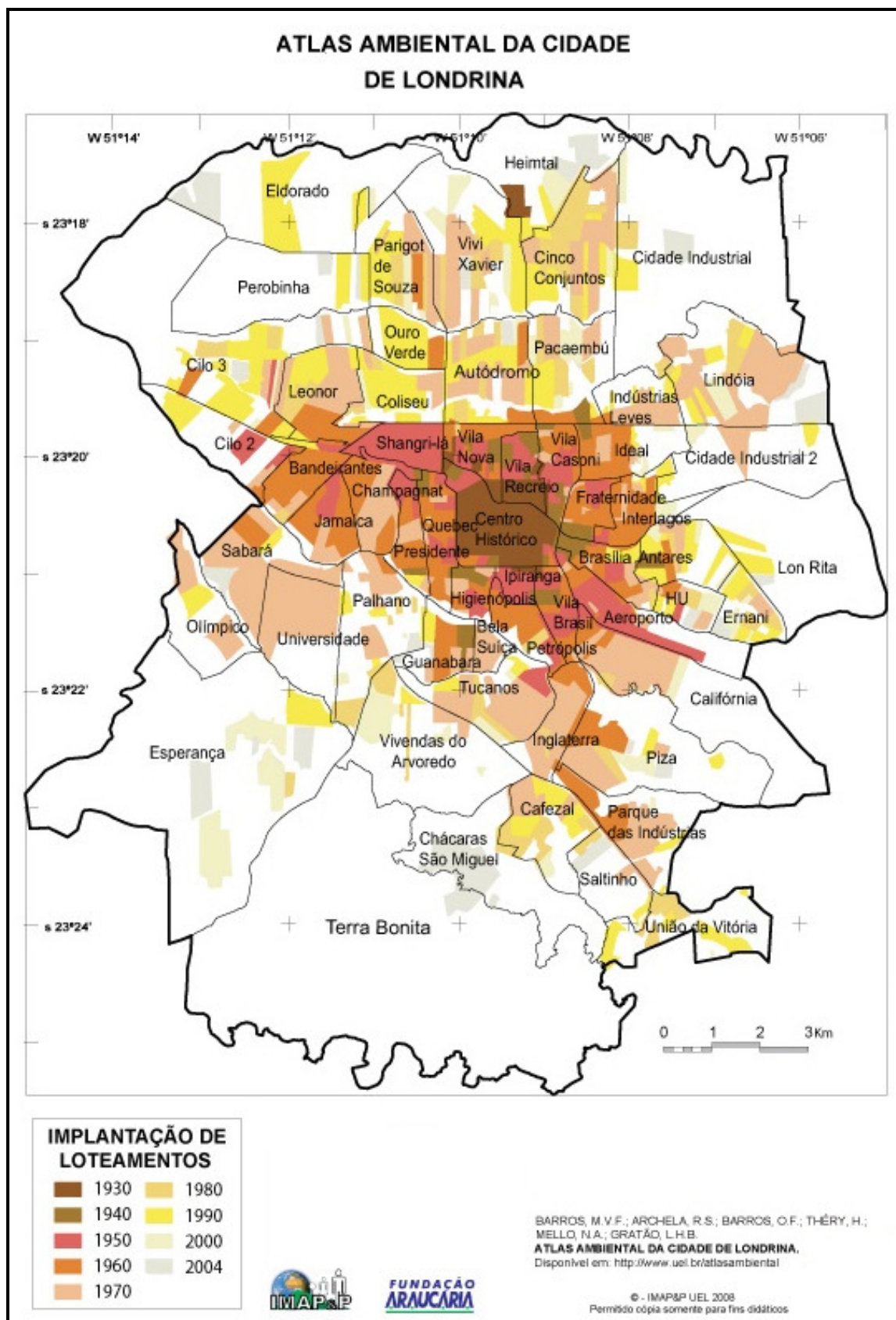
Outra construção que nos últimos anos tem sido local de shows musicais é o centro de Eventos distante aproximadamente 2 km do Catuaí. A área do entorno desse empreendimento é ocupada por chácaras e sítios, características do distrito Espírito Santo.

Dessa forma verificamos que o entorno do Catuaí *Shopping Center*, desde a Avenida Madre Leônia Milito até a rodovia Mábio Gonçalves Palhano vem apresentando transformações rápidas e essenciais para atender a ocupação dessas novas residências. São relações bilaterais, de interferências mútuas. A atuação é do Estado, enquanto agente que leva a infraestrutura e posteriormente dos comerciantes e empresários que procuram se adaptar a essa nova realidade.

O processo de verticalização da Gleba Palhano antecede a constituição do bairro Gleba Palhano, e os primeiros condomínios verticais são identificados por Paula (2006) a partir de 1992. O primeiro edifício construído foi o edifício Pérola Negra, com área privativa de 170m², com 20 apartamentos e 10 pavimentos, executado pela Construtora Serteng. Em 1996 foi construído o edifício Chácara Bela Vista, com área privativa 450m², com 16 apartamentos e 16 pavimentos edificado por sistema de empreita (PAULA, 2006).

Em 1993 foi construído o edifício *Vision Residence*, com área privativa de 300m², com 15 apartamentos e 15 pavimentos construído pela Great/Quadra, em 1998 o edifício *Lac Rochelle*, com área privativa de 78m², com 56 apartamentos e 7 andares, construído pela Construtora Canaã, e em 1999 foi construído o edifício *Saint Raphael*, com área privativa de 88m², com 68 apartamentos e 9 pavimentos, construídos pela Artenge S/A Construções Civis (ALBUQUERQUE, 2005).

O mapa 05 mostra o ano de implantação dos loteamentos na cidade de Londrina. O destaque é para o ano de implantação de loteamentos dos bairros que atualmente correspondem à área da antiga Gleba Palhano.



Mapa 05: Implantação de Loteamentos na Cidade de Londrina (PR)
 Fonte: Atlas Ambiental da Cidade de Londrina (IMAP&P/UEL), 2008

O mapa 05 mostra a evolução em décadas da implantação de loteamentos na cidade de Londrina. Destacamos os bairros: Universidade, Palhano, Guanabara, Esperança e Vivendas do Arvoredo, pois esses bairros hoje correspondem à área da antiga Gleba Palhano. Uma das primeiras áreas ocupadas na zona sul da cidade foi o bairro Guanabara, em 1947, data que antecede a construção do Lago Igapó, e do Iate Clube e do Jardim Cláudia em 1963 (BORTOLO, 2010). Nos anos após a inauguração do Lago Igapó e do Iate Clube, os loteamentos que foram lançados tiveram grande importância na configuração atual destas áreas apresentando, com isso, a importância da ação dos agentes privados na ocupação do espaço urbano (BARROS, *et al* 2008).

No bairro Palhano e Universidade as primeiras ocupações ocorrem na década de 1970, vale registrar, que neste período a área que corresponde ao bairro Palhano ainda não existia oficialmente, e essa área era ocupada predominantemente por chácaras e sítios. A constituição do bairro Palhano, ocorre na década de 2000, período da expansão vertical em bairros da região sudoeste de Londrina. Outro elemento importante deste período é a construção de condomínios horizontais fechados, que se instalaram por toda a cidade, com áreas diferenciadas, conforme os padrões locais, destacando-se na região sudoeste os condomínios de alto padrão. O bairro Universidade, com origem na década de 1970 permaneceu sem ocupação até 2003, quando se deu início a um processo de ocupação efetiva (BARROS, *et al* 2008).

No bairro Vivendas do Arvoredo nota-se que as primeiras ocupações ocorrem na década de 1970 e se mantiveram constante nas décadas seguintes, principalmente na década de 2000 com grande área de ocupação conforme mostra o mapa. Após 2003, o crescimento mais significativo, ocorreu no bairro Esperança com a implantação dos condomínios horizontais fechados *Royal Park e Alphaville*, e nos bairros Vivendas do Arvoredo e Chácaras São Miguel (BARROS, *et al* 2008).

Neste panorama, consideramos que os primeiros edifícios construídos na Gleba Palhano, revelam a sofisticação e a exclusividade destes imóveis. Apesar de terem sido construídos na fase que antecede a valorização da Gleba Palhano, esses empreendimentos apresentam grande área privativa e poucos apartamentos por andar, evidenciando assim, o alto padrão dessas moradias verticais.

Traçamos até aqui um breve retrospecto da ocupação e verticalização na Gleba Palhano. A partir de agora, apresentamos as principais características dos edifícios de apartamentos construídos no nordeste da Gleba Palhano entre os anos de 2001 e 2011, recorte temporal desta pesquisa.

O levantamento do número de edifícios foi realizado com funcionários do Instituto de Planejamento Urbano de Londrina (IPPUL), na Secretaria Municipal de Obras de Londrina (Setor de Cadastros) e nas construtoras e incorporadoras da cidade. Os dados da pesquisa foram sistematizados no formato de tabela e mostra o nome dos condomínios, número de pavimentos, número de torres, número de apartamentos e ano de conclusão dos edifícios.

Tabela 01 – Edifícios Construídos na Gleba Palhano, Londrina (PR): 2001 a 2011

CÓDIGO	EDIFÍCIO	CONSTRUTORA	PAV.	TORRE	Nº DE UNIDADES	ANO DE CONCLUSÃO ⁽¹⁾
1	Bosque Wilmar H. Berbert	Dresden Engenharia	17	2	68	2001
2	Mogno	Galmo Engenharia e Construções	20	1	40	2001
3	Central Park	Plaenge Empreendimentos	19	1	76	2001
4	Le Corbusier	Plaenge Empreendimentos	24	1	96	2002
5	Lac Royal	Plaenge Empreendimentos	23	1	92	2002
6	Forest Park	Artenge S/A Construções Civis	11	2	48	2002
7	Sun Flowers Residence	A. Yoshii Engenharia e Construções	16	1	64	2003
8	Gaudi	Plaenge Empreendimentos	24	1	96	2003
9	Residencial Costa Esmeralda	Construtora Serteng	13	1	80	2004
10	Residencial Terra Brasil	Quadra Construtora	18	1	72	2004
11	Joan Miró	Plaenge Empreendimentos	24	1	96	2004
12	Arquiteto Vilanova Artigas	Plaenge Empreendimentos	23	2	92	2005
13	Marc Chagall	Plaenge Empreendimentos	27	1	108	2005
14	Residencial Portal do Lago	Artenge Construções Civis	21	1	76	2005
15	Residencial Paranoá	Dresden Engenharia	22	1	72	2006
16	Solar Rivera	Plaenge Empreendimentos	24	1	96	2006
17	Residencial Toulouse	Construtora Serteng	17	1	34	2006
18	Residencial Enseadas	Construtora Serteng	11	1	44	2007
19	Torre de Madri	Galmo Engenharia e Construções	25	1	50	2007
20	Palhano Residences	Plaenge Empreendimentos	19	1	76	2007
21	Due Torri	Plaenge Empreendimentos	19	1	76	2008
22	Torre de Málaga	Galmo Engenharia e Construções	32	1	32	2008
23	Residencial Lago Azul	Construtora Serteng	13	1	52	2008
24	Anita Malfatti	Plaenge Empreendimentos	19	1	76	2009
25	Residencial Manacá	A. Yoshii Engenharia e Construções	18	1	72	2009
26	Maison Provence	A. Yoshii Engenharia e Construções	19	1	76	2010
27	Crystal Palace Residence	Artenge Construções Civis	17	1	68	2010
28	Rosa dos Ventos	A. Yoshii Engenharia e Construções	17	2	136	2010
29	Maison Villa Lobos	A. Yoshii Engenharia e Construções	22	1	88	2010
30	L' Essence	Plaenge Empreendimentos	30	1	120	2010
31	Julio Ribeiro	Plaenge Empreendimentos	19	1	76	2010

32	Cora Coralina	Plaenge Empreendimentos	19	1	76	2010
33	Maison Tuscany (Torre Di Siena/Torre Di Modena)	A. Yoshii Engenharia e Construções	19	2	152	2010
34	Maison Murano	A. Yoshii Engenharia e Construções	18	1	72	2011
35	Torre Valverde	Galmo Engenharia e Construções	27	1	54	2011
36	Brisas Residence Club Lago Igapó (Alísio/ Mistral)	A. Yoshii Engenharia e Construções	19	2	152	2011
37	Auguste Rodin	Plaenge Empreendimentos	26	1	52	2011
38	Terroir Residence	Quadra Construtora	19	1	76	2011

Fonte: Secretaria Municipal de Obras de Londrina (Setor de Cadastros), 2012. Organização: Andresa Lourenço da Silva
 Nota: (1) Foi considerado como ano de conclusão o ano de expedição do habite-se emitido pela Prefeitura Municipal de Londrina

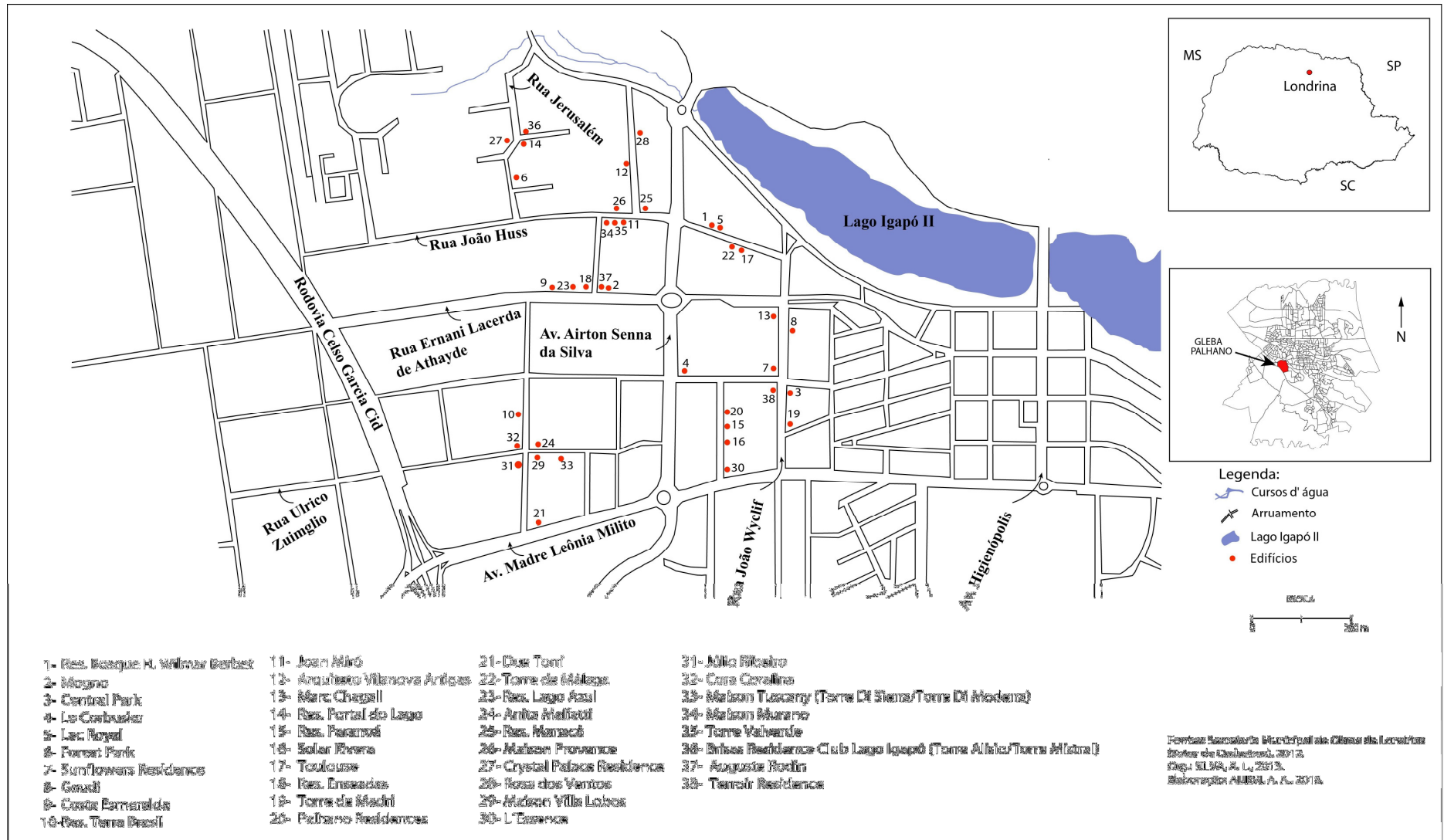
No período estabelecido desta pesquisa foram identificados 38 edifícios construídos na Gleba Palhano, todos a partir de 11 pavimentos e que chegam a atingir 34 pavimentos. Do total de edifícios apenas 6 têm duas torres (Bosque Wilmar H. Berbet, Forest Park, Vilanova Artigas, Rosa dos Ventos, Maison Tuscany e Brisas Residence Club Lago Igapó), os demais edifícios tem uma torre.

O número de unidades em cada edifício varia entre 32 e 152 apartamentos, com predomínio de 76 unidades por edifício. As áreas privativas dos edifícios variam entre 72m² a 435m², sendo que a maioria dos edifícios tem área privativa superior a 100m². Esses dados evidenciam a forte concentração de edifícios altos com ampla área privativa.

A Torre de Málaga é um bom exemplo da sofisticação e altura dos edifícios de alto padrão construídos na Gleba Palhano. O edifício mais alto de Londrina, construído em 2008 pela Construtora Galmo, tem 120 m de altura e 34 andares, sendo um apartamento por andar, com 660m² de área total e 435m² de área privativa, quatro suítes, quatro vagas na garagem e o valor do apartamento é de R\$ 2.750.000,00, com taxa de condomínio de aproximadamente R\$1.500,00 (GALMO IMOBILIÁRIA, 2013).

O ano de 2010 foi recorde em número de edifícios construídos, com a entrega de 8 edifícios, conforme mostra a tabela 1. Sendo quatro edifícios da A. Yoshii Engenharia e Construções, um edifício da Artenge Construções Civis, e três da Plaenge Empreendimentos. A Plaenge e A. Yoshii são incorporadoras líderes no mercado imobiliário na Gleba Palhano.

O mapa 6 mostra a localização dos edifícios construídos na Gleba Palhano entre os anos de 2001 e 2011, compreendendo a área entre o Lago Igapó II e a PR-445, o mapa foi elaborado a partir dos dados obtidos na tabela 1.



Mapa 06: Localização dos Edifícios no Bairro Gleba Palhano, Londrina (PR)

Fonte: Secretaria Municipal de Obras – Setor de Cadastros, 2013

O mapa 6 mostra que entre as Rua Ernani Lacerda de Athayde e Rua Jerusalém há forte adensamento dos condomínios verticais, num total de 16 edifícios. Nesta área estão localizadas as torres mais altas, luxuosas e sofisticadas da Gleba Palhano, como a Torre de Málaga e o Auguste Rodin.

O mapa também indica a concentração de edifícios entre as Ruas João Wyclif, Antônio Pisicchio e Avenida Madre Leônia Milito, num total de 11 edifícios. A Rua João Wyclif e imediações é uma das áreas mais valorizadas da Gleba Palhano, com edifícios executados em período anterior a especulação imobiliária, como por exemplo, a construção do edifício Chácara Bela Vista na Rua Caracas.

As imediações da Rua Ulrico Zuinglio é reconhecidamente umas das áreas em ascensão na Gleba Palhano, nota-se que os edifícios mais recentes estão localizados nesta rua e nas imediações próximas a ela, como o edifício Residencial Maison Tuscany, concluído em 2010. Outro fato importante é que existem inúmeros edifícios em fase de construção e lançamentos nesta área.

As figuras a seguir mostram a altura e a sofisticação das torres de apartamentos na Gleba Palhano, construídos entre os anos de 2001 e 2011. Para melhor entender, organizamos uma legenda explicativa, onde cada edifício tem um número que corresponde ao nome do empreendimento.

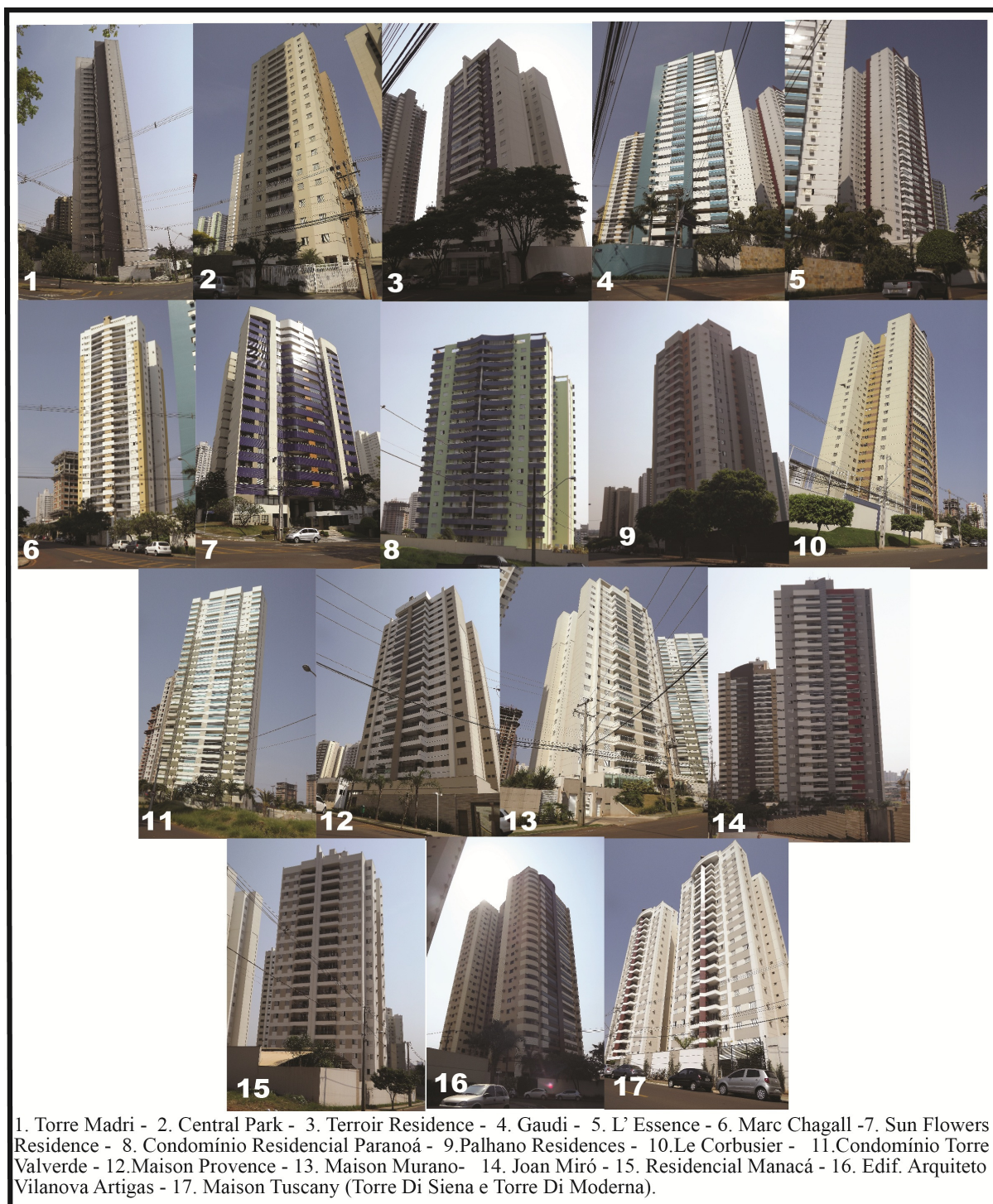


Figura 10: Verticalização no Bairro Gleba Palhano, Londrina (PR)

Quase todos os edifícios são compostos apenas por uma torre de apartamento, uma das exceções é o Maison Tuscany que têm duas torres (Torre Di Siena, Torre Di Modena) ambos com 19 andares e 152 apartamentos por torre, e o condomínio Vilanova Artigas também com duas torres, com 23 pavimentos e 92 apartamentos por torre. Outro destaque é o condomínio *Sun flowers*, primeiro empreendimento da construtora A. Yoshii na Gleba Palhano e o Residencial Paranoá empreendimento da Dresden que foi edificado sob a forma de sistema de condomínio.

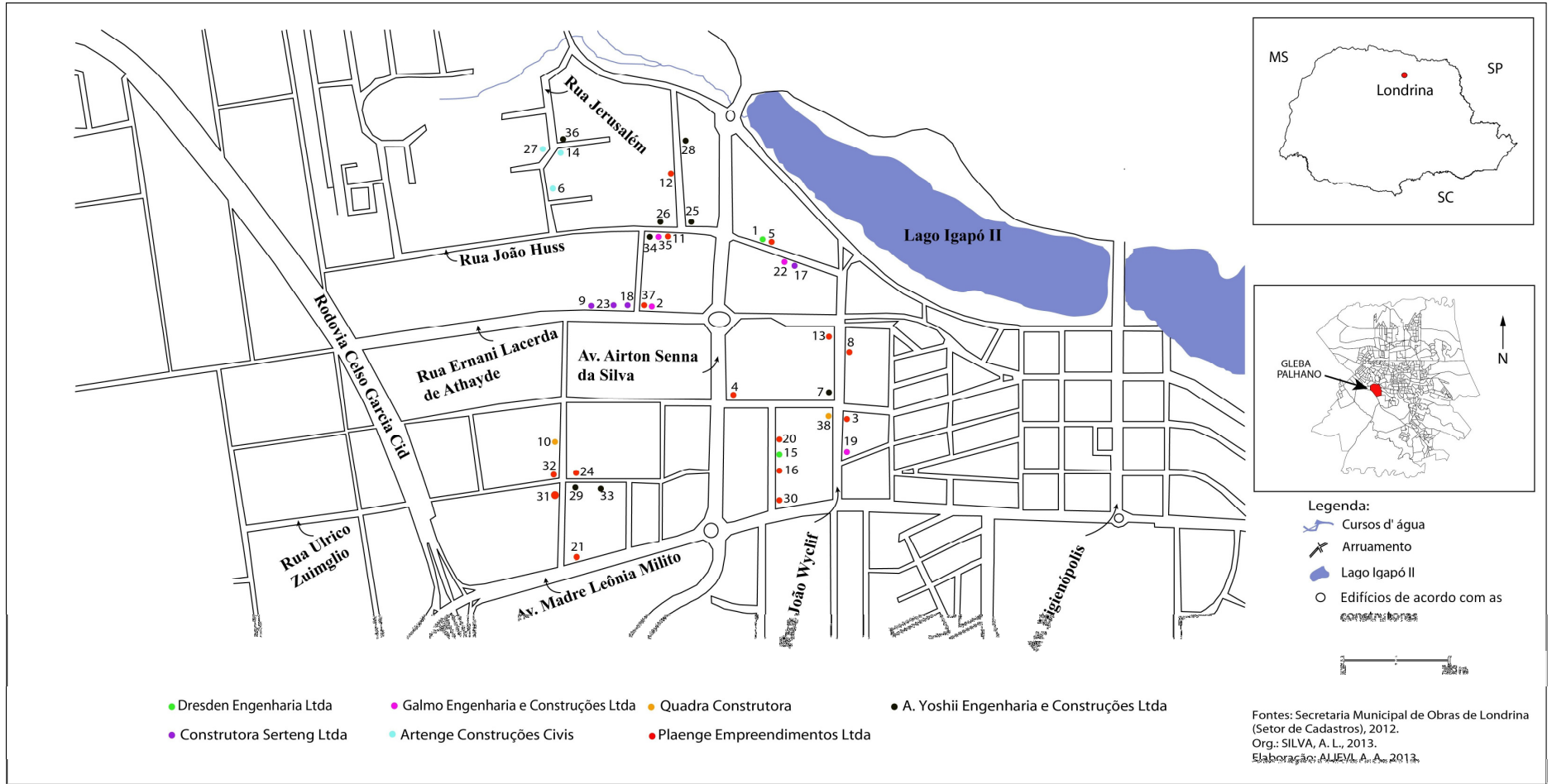
Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2012



Figura 11: Verticalização no Bairro Gleba Palhano, Londrina (PR). Os condomínios Bosque Wilmar H. Berbet, Brisas Residence Club Lago Igapó, Forest Park e Rosa dos Ventos, tem duas torres. A construtora A. Yoshii é a empresa que tem o maior número de edifícios com duas torres na Gleba Palhano. O edifício Mogno é o primeiro empreendimento entregue pela Construtora Galmo na Gleba Palhano. Outro destaque é o Lac Royal com 23 pavimentos e 92 apartamentos é um dos primeiros edifícios construídos pela Plaenge na Gleba Palhano. O edifício Brisas Residence Club Lago Igapó tem duas torres (Alísio e Mistral) com 19 pavimentos e 152 apartamentos por torre, é um dos mais novos empreendimentos da Construtora A. Yoshii.

Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2012

Após a elaboração do mapa dos edifícios construídos na Gleba Palhano, foi realizado o levantamento das construtoras que têm edifícios executados nesta área, entre os anos de 2001 e 2011. Identificamos sete empresas locais da construção civil que têm edifícios construídos na Gleba Palhano: Plaenge, A. Yoshii, Artenge, Galmo, Serteng, Quadra e Dresden. O mapa 7 mostra a distribuição espacial das construtoras de acordo com o número de edifícios construídos na Gleba Palhano. Cada construtora é representada por uma “bolinha” colorida e acompanhada de um número que corresponde ao nome do edifício.



Mapa 07: Localização das Construtoras no Bairro Gleba Palhano, Londrina (PR)
 Fonte: Secretaria Municipal de Obras – Setor de Cadastros, 2012

Durante o levantamento dos edifícios construídos na área de estudo constatamos que a incorporadora que atualmente possui o maior número de empreendimentos na Gleba Palhano é a Plaenge, com 15 edifícios, representando quase 40% dos edifícios construídos. Em segundo lugar à construtora A. Yoshii com 9 edifícios, representando 22,5% do mercado imobiliário da Gleba Palhano.

As construtoras Dresden, Serteng, Artenge e Quadra, atuam em diversas classes de áreas e pavimentos. Por outro lado, a Plaenge, Galmo e A. Yoshii se especializaram no segmento de médio e alto padrão.

Todas as construtoras identificadas na pesquisa são de Londrina, com exceção da Serteng⁹⁹ que é de Sertanópolis, cidade vizinha a Londrina. Vale registrar que construtoras tem empreendimentos construídos não apenas na Gleba Palhano, mas em outras áreas da cidade e não se dedicam a construir apenas para um segmento do mercado imobiliário. O que estamos querendo dizer é que as construtoras em Londrina têm segmento aberto, isto é, constrói edifícios para diferentes frações de classes.

Ampliamos agora a análise da verticalização com os dados do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Norte do Paraná (SINDUSCON NORTE/PR) que elaborou um banco de dados sobre o setor da construção civil de Londrina, denominado de *Indicadores Econômicos do Setor*, os dados mostraram o crescimento do setor da construção civil nos últimos dez anos (2002 a 2012).

Vale registrar que este projeto está em fase de implantação e, portanto nem todos os indicadores são contemplados na pesquisa. Dados sobre preços e perfil dos imóveis por região da cidade, por exemplo, não estão disponíveis.

Para a elaboração deste material o SINDUSCON-NORTE/PR utilizou como fonte de informações a Secretaria de Obras da Prefeitura Municipal de Londrina, a Companhia de Habitação de Londrina (COHAB-LDA), a Caixa Econômica Federal, e o Ministério do Trabalho e Emprego.

⁹⁹ A Construtora Serteng fundada há 27 anos na cidade de Sertanópolis (PR) apresenta um padrão de construção variado, que inclui a edificação de casas populares, casas em condomínios horizontais e apartamentos de padrões diversos, construção de moegas e barracões, edificação de conjunto de escritórios e prédios comerciais.

A tabela 02 mostrou o número de projetos aprovados dos edifícios residenciais entre os anos de 2002 e 2012. Nota-se que em 2004 a Prefeitura Municipal de Londrina aprovou 204 unidades (apartamentos) em edifícios residenciais, ano com menor número de aprovações. Por sua vez, o ano com maior número de aprovação foi o de 2010 com 4.478 unidades aprovadas. Um crescimento de 2.095% em seis anos.

Tabela 2 - Projetos Imobiliários Verticais Aprovados em Londrina: 2002 a 2012*

Ano	Edifícios Residenciais**
2002	436
2003	512
2004	204
2005	708
2006	354
2007	363
2008	3.222
2009	2.961
2010	4.478
2011	3.629
2012	1.360

Fonte: Secretaria de Obras, Diretoria de Aprovações, Prefeitura Municipal de Londrina, 2013

*Edifícios com 4 ou mais pavimentos

** Valores em unidades autônomas (apartamentos)

Os dados da tabela 2 indicaram que o mercado local demonstrou um forte avanço em obras de incorporação, principalmente nos últimos anos. O crescimento foi contínuo desde 2006 (354 unidades) e só teve uma pequena diminuição do final de 2008 (3.222 unidades) a meados de junho de 2009 (2.961 unidades) devido à crise econômica internacional. Após a crise, o setor voltou a crescer tanto na área comercial quanto residencial, em todos os segmentos de renda e em todas as regiões da cidade, sobretudo na região sul.

O desempenho do mercado imobiliário em 2010, com a aprovação de (4.478 unidades), foi resultado da combinação de crédito farto, juros baixos, programas de incentivo federal e prazos mais longos para o pagamento. O expressivo aumento no número de apartamentos neste ano foi devido à construção do Residencial Vista Bela (zona norte), construído com recursos do programa Minha Casa Minha Vida, construiu 2.712 unidades, sendo 1.440 apartamentos e 1.272 casas, para famílias com renda de até três salários mínimos.

A tabela 03 apresentou os valores em área (m²) de projetos aprovados em edifícios residenciais entre os anos de 2002 e 2012. É importante destacar que o volume de metros quadrados de projetos aprovados mensura o nível de atividade no setor.

Tabela 3 - Projetos Imobiliários Residenciais Verticais por metro quadrado Aprovados em Londrina: 2002 a 2012

Ano	Projetos Aprovados (m ²)*
2002	161.170,93
2003	189.578,50
2004	53.430,32
2005	133.140,43
2006	177.067,46
2007	274.411,43
2008	434.091,78
2009	562.059,25
2010	464.798,31
2011	584.425,95
2012	247.776,43

Fonte: Secretaria de Obras, Diretoria de Aprovações, Prefeitura Municipal de Londrina, 2013

* Valores em área (metro quadrado)

Os dados da tabela 3 indicaram que houve um aumento na produção de edifícios residenciais em Londrina a partir de 2005. O metro quadrado de construção de edifícios residenciais aprovados saltou de 133.140,43 m² em 2005, para 584.425,95 m² em 2011.

Até junho de 2012, Londrina teve 1.944.322,89 m² de projetos aprovados para novas construções e outros 364.967,28 m² de obras com habite-se liberado. Vale registrar que esses dados são a soma total de área acumulada até o mês de junho de 2012, e tratou-se de imóveis comerciais e residenciais. Em 2012, o maior número de metros quadrados liberados (587.657,91) foi para a residência unifamiliar com mais de 80m² cada. Em segundo lugar ficaram os edifícios residenciais, com 247.776,43 m² (SINDUSCON NORTE/PR, 2012).

Esses índices evidenciaram que o mercado imobiliário demonstrou forte avanço em obras de incorporação em todos os segmentos imobiliários, e registrou um crescimento do setor de 7,3% em 2011, com um aumento de empregabilidade de 9,5%. O segmento imobiliário que mais cresceu nos últimos anos é o segmento residencial, com destaque para a expressiva verticalização na zona sul de Londrina.

Esse crescimento deveu-se a conjuntura macroeconômica favorável e o alto índice de comercialização dos empreendimentos em Londrina, isto é, o índice de velocidade nas vendas de imóveis em Londrina é alto. As obras foram entregues em média 30 meses após o lançamento, com cerca de 80% a 90% das unidades vendidas (ASN, 2007).

Esses dados sinalizaram para o aumento do número de edifícios residenciais em Londrina com metragem até 100m², denominados de “primeiro imóvel”. Estes apartamentos, geralmente com mais de uma torre, estão localizados em várias regiões da cidade, sobretudo em bairros não centrais, com imóveis na faixa dos R\$90.000,00, destinados principalmente ao público jovem: universitários que se formam e ficam na cidade, jovens casais, pessoas que moram sozinhas.

A aquisição deste tipo de imóvel ficou mais fácil, com uma pequena entrada e, como o prazo do financiamento pode chegar a 30 anos, na prática a parcela do financiamento equivale ao preço do aluguel (MENEGHEL, 2008).

3.2.1 Breves Considerações Sobre o Zoneamento de Londrina

Pretendeu-se analisar a lei de uso e ocupação do solo da cidade de Londrina relativa ao processo de produção da verticalização, a fim de entender o processo de liberação do solo e a configuração territorial da urbanização. É interessante observar que em Londrina a legislação vem sendo sistematicamente alterada com o objetivo de sempre ampliar a área passível de verticalização.

A legislação urbanística e o zoneamento são construções sociais, é parte de uma racionalidade que acredita que esse instrumento será efetivamente bom para a cidade, a mesma racionalidade que nega que mais da metade do espaço urbano das cidades brasileiras não obedece ao zoneamento já que é constituída irregularmente¹⁰⁰ e que há grande diferença entre o processo de formulação e de implementação do planejamento e do zoneamento no Brasil (PILOTTO, 2010).

Segundo Villaça (1999) o zoneamento é um instrumento utilizado para construção e áreas seletivas nas cidades, causando a elevação do preço da terra e a exclusão da população de baixa renda. Na prática o zoneamento é um instrumento de controle do uso do solo, geralmente aplicado com rigor em apenas pequenas porções do território. Por sua vez, Lefebvre (2001) argumenta que o planejamento e o zoneamento podem ser caracterizados como uma forma de segregação programada, pois é entendida como uma estratégia de classe, apoiada pelo poder público, sob o pretexto de organização e de planejamento.

¹⁰⁰ Evidenciado por inúmeras pesquisas, entre elas as de Ermínia Maricato, Raquel Rolnik e Nabil Bonduki (PILOTTO, 2010).

O Plano Diretor regulamentado pela Lei Orgânica do Município estabelece parâmetros para o uso e ocupação da Zona Urbana e de Expansão Urbana dos Distritos e Distrito Sede do Município de Londrina. O Plano Diretor tem como objetivo ordenar o uso e ocupação do solo urbano. Ele reúne disposições, objetivos, diretrizes e políticas que podem assegurar qualitativamente o desenvolvimento econômico e a intervenção pública na estrutura urbana.

De acordo com tais premissas, o Plano Diretor delibera sobre a organização territorial e os instrumentos de política e de gestão urbana, definindo-os. Submetidas a esses parâmetros, as leis de parcelamento e de ocupação e uso do solo estabelecem as normas e condições para a execução de tais processos, ou seja, a operacionalização da produção do espaço. Nesse escopo, as diretrizes organizam e regem o zoneamento do território, diferenciando-o de acordo com os potenciais de adensamento e as demandas de preservação e proteção ambiental, histórica, cultural, arqueológica e paisagística.

Nesse sentido, destacamos alguns aspectos resultantes da última legislação e que se encontra configurado na malha urbana atual. A tabela 04 mostra os coeficientes médios, a taxa de ocupação, a altura máxima dos edifícios e o tamanho dos lotes. Esses novos parâmetros de ocupação trouxeram uma mudança significativa com a multiplicação do solo, pois a elevação dos gabaritos levou o aumento da densidade da área, próprio do processo de verticalização.

A tabela 4 mostra as diferenças nos parâmetros de uso e ocupação do solo de Londrina baseado na Lei n.7.485/98 (Lei Municipal de Uso e Ocupação do Solo) no que diz respeito à zona residencial 4 (ZR4) área onde está inserida a Gleba Palhano. As diferentes legislações urbanísticas ao longo do tempo sofreram alterações aumentando sistematicamente a taxa de ocupação dos terrenos e o coeficiente de aproveitamento.

Tabela 04 – Parâmetros de Ocupação do Solo na Cidade de Londrina (PR)¹

Legislação	Coefficiente de Aproveitamento	Taxa de Ocupação	Altura Máxima	Área Mínima de Lote Testada (m)/ área (m ²)
Lei n.º 788/63	-	50% para edificação principal e 12% para as dependências	2 pavimentos	-
Lei n.º 1635/69	1,0	50%	-	10m/300,00
Lei n.º 3706/1984	1,0	60%	Livre*	250,00
Lei n.º 7.485 de 1998	2,0**	100% Térreo 60% no 2º Pavimento e 50% nos demais	Livre	360,00

Fonte: (LONDRINA, 1998). Organização: Andresa Lourenço da Silva, 2012.

Nota: (1) O parâmetro de ocupação diz respeito à (ZR4) - Zona de uso residencial de alta densidade que engloba a Gleba Palhano.

* Art. 60. Qualquer que seja a zona, a construção de edifícios deverá obedecer às normas fixadas pela Companhia de Telecomunicações, quanto aos feixes de microondas, bem como ater-se aos gabaritos máximos de altura, previstos pelo Plano de Proteção ao Voo, do Ministério da Aeronáutica.

** Capítulo II – Art. 16: Aplicando-se o previsto no artigo 42 desta lei, o coeficiente de aproveitamento poderá ser aumentado até o valor máximo de 3,0 (três), em razão da área do lote e taxa de ocupação adotada para uso residencial e para uso misto, residencial e comercial.

Com as mudanças principalmente do coeficiente de aproveitamento e da altura máxima dos edifícios, os construtores e incorporadores intensificaram o processo de verticalização com a utilização dos índices de coeficiente nos limites máximos permitidos, além da exploração total de dispositivos reguladores de áreas na organização interna da edificação. As configurações resultantes instalaram-se na paisagem, principalmente através de uma arquitetura padronizada, serializada e estandardizada.

Essa realidade é percebida na altura das torres da Gleba Palhano, com edifícios de apartamentos acima de 90 metros de altura, como o condomínio Marc Chagall, com 98 metros de altura e a Torre de Málaga, com 120 metros de altura. Entretanto, essa ocupação só foi possível a partir da alteração no Plano Diretor.

Outra razão que contribuiu para o retardamento do início da ocupação efetiva da Gleba Palhano refere-se à legislação, isto é, à expansão do perímetro urbano. A partir de 1995, com a aprovação de um novo plano diretor para Londrina, o perímetro urbano foi estendido e a regularização fundiária, dentre outros elementos, estava assegurada (FRESCA, 2002, p.260).

“É preciso um determinado terreno para se verticalizar. Um edifício na pode ser erguido em qualquer terreno, por razões técnicas, legais e, sobretudo, econômicas” (SOUZA, 1994, p. 238). Portanto, a verticalização na Gleba Palhano deu-se em áreas previamente valorizadas, isto é, dotadas de equipamentos urbanos e amenidades.

Para se construir um edifício na ZR4 é preciso ter um terreno de, no mínimo, 360m², com taxa de ocupação de 50%, com coeficiente de aproveitamento igual a dois podendo chegar ao valor máximo de três. Os terrenos da ZR4 têm frente ou largura média de 12 metros devendo os lotes de esquina ter 15 metros no mínimo. Afastamento frontal ou recuo de 5 metros (LONDRINA, 1998). Assim, uma das razões pelas quais a Gleba Palhano se verticaliza é porque ela tem disponibilidade de terrenos relativamente grandes.

Vejamos no quadro 09 as principais particularidades do zoneamento na zona sul, área onde está localizada a Gleba Palhano.

Quanto a Legislação	A Lei n.º 7.485 de 1998 permite a verticalização nas zonas residenciais com coeficiente de aproveitamento alto
Localização	A construção de edifícios se direciona para os bairros
Tipo de Uso	Residencial e comercial de alto padrão
Mercado Consumidor	Diferentes frações de classes
Incorporação	Construtoras e incorporadoras locais
Densidade	Alta densidade
Altura	Livre
Infraestrutura	Aliança entre o Estado e os Incorporadores

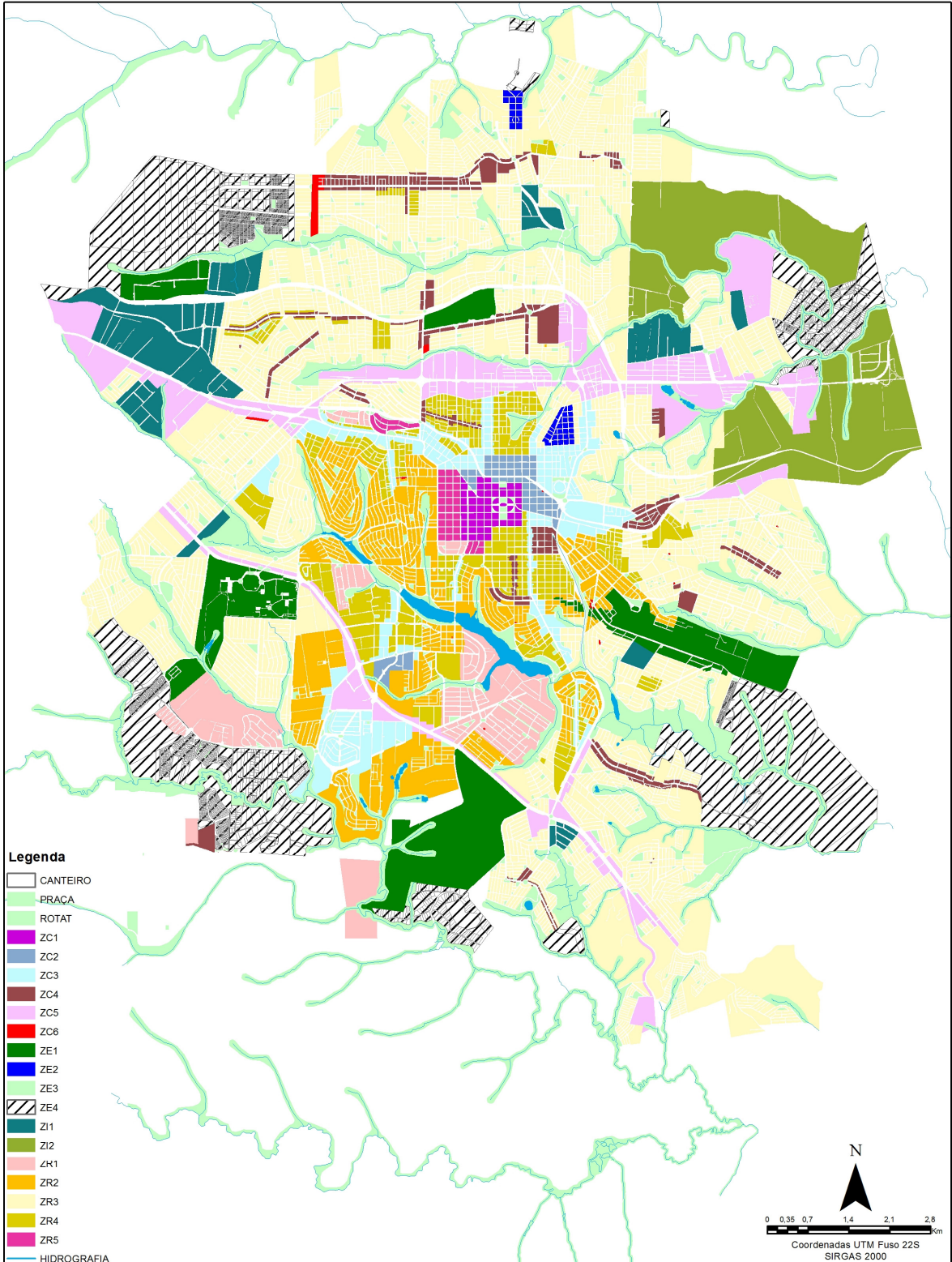
Fonte: (LONDRINA, 1998). Organização: Andresa Lourenço da Silva, 2012

Quadro 09 - Particularidades do Zoneamento na Zona Sul em Londrina (PR)

O Plano Diretor de Londrina através da Lei Municipal n.º 7.485 de 20/07/1998, dispõe sobre o Uso e Ocupação do Solo no Município de Londrina, no qual determina que a zona urbana e a de expansão urbana ficam subdivididas em zonas que, conforme o uso a que se destinam, classificam-se em: I – Zonas Residenciais; II – Zonas Comerciais; III – Zonas Industriais; IV – Zonas Especiais. Vejamos no mapa 8 o zoneamento de Londrina.



ZONEAMENTO DA CIDADE DE LONDRINA, 1998



Mapa 08: Zoneamento da Cidade de Londrina, 1998
Fonte: Plano Diretor, 1998, IPPUL, Prefeitura Municipal de Londrina

De acordo com o mapa as zonas residenciais têm grande número de lotes disponíveis, na ZR3 (mais de 25%), ao mesmo tempo em que esta zona reúne a maior quantidade de edificações com uso residencial (mais de 76 mil). A ZR5 apresenta a maior densidade de unidades construídas por hectare, alto índice de verticalização e apenas 25 lotes sem uso. As zonas ZR1 e ZR2 como previsto na legislação possuem baixa densidade, cerca de 3 mil lotes vagos e a maior relação de edificações voltadas a educação e saúde por unidade residencial (LONDRINA, 2008).

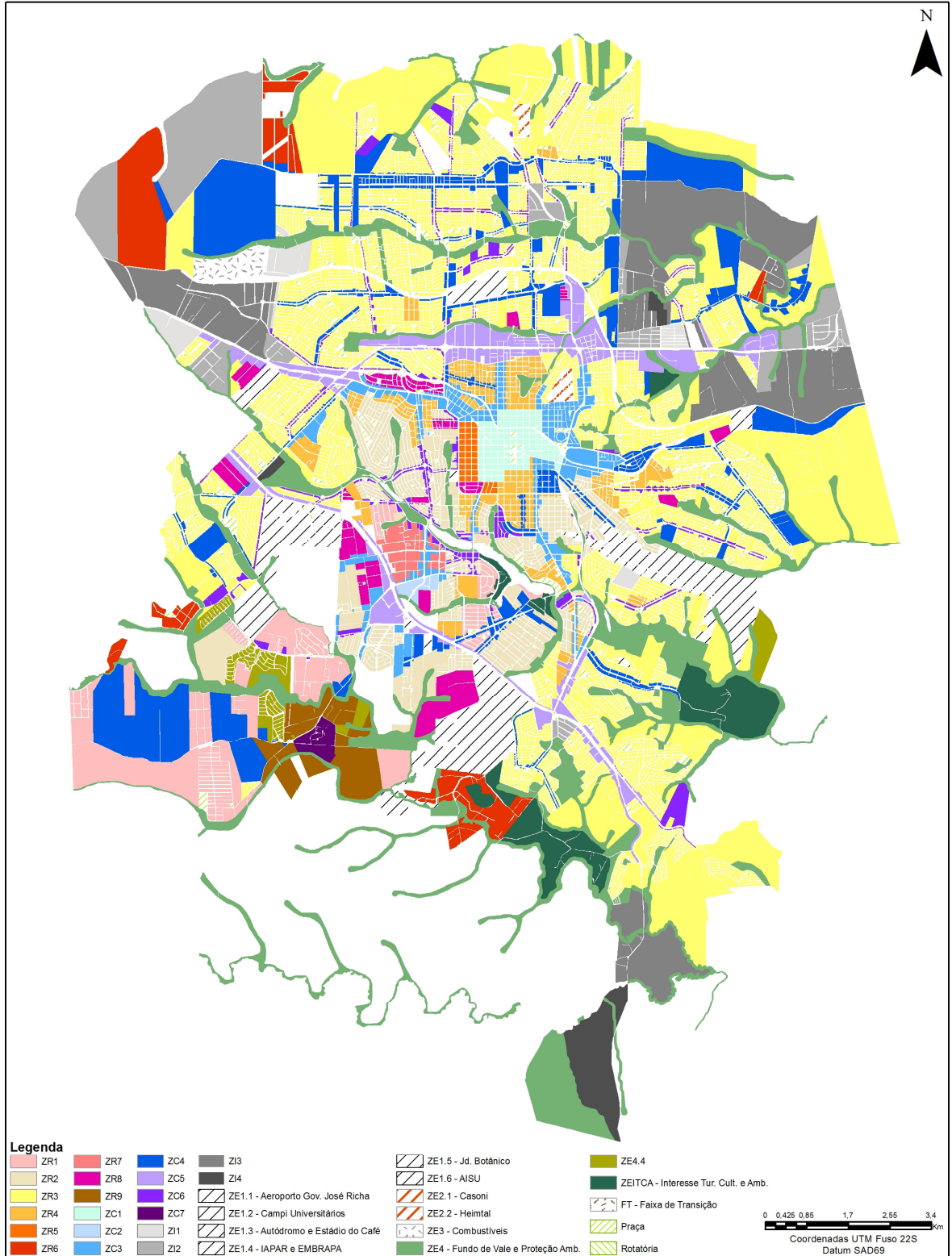
O Plano Diretor Participativo de Londrina (PDPML) apresentou um projeto de lei que altera o zoneamento de 1998, entretanto os trabalhos de revisão do Plano Diretor Participativo do Município de Londrina estão em processo de discussão. Sendo assim, as informações aqui apresentadas não estão finalizadas, podendo sofrer modificações e complementações. Feita a ressalva, passemos a entender as propostas de alteração no zoneamento de Londrina.

No Plano Diretor do Município de Londrina a lei que dispõe sobre o Uso e Ocupação do Solo no Município de Londrina, previsto no inciso II do artigo 4º, da Lei Geral do Plano Diretor Participativo - Lei nº. 10.637, de 24 de dezembro de 2008, apresenta o conteúdo do presente Projeto de Lei que foi aprovado na 6ª Conferência das Leis Complementares do Plano Diretor do Município de Londrina, realizada nos dias 16 e 17 de julho de 2010.

A Lei complementar apresenta algumas alterações no zoneamento do município, dentre elas, destacamos a ampliação das zonas residenciais de seis para nove, e a mudança de zoneamento na altura da Avenida Madre Leônia Milito. Vejamos no mapa 9 as principais propostas de alterações no zoneamento de Londrina.



PROPOSTA ZONEAMENTO DA CIDADE DE LONDRINA-PR, 2010



Mapa 09: Proposta do Zoneamento da Cidade de Londrina, 2010
Fonte: Plano Diretor Participativo, IPPUL, Prefeitura Municipal de Londrina

O mapa do zoneamento de Londrina de 1998 indicou que a Gleba Palhano foi classificada como zona residencial 4 (ZR4) com uma pequena área reservada para comércio e serviços (ZC3), sobretudo nas principais avenidas e ruas do bairro. A proposta do novo zoneamento descrita no mapa 9 altera a zona residencial para (ZR7) onde é permitido o uso residencial vertical de alta densidade¹⁰¹, com o aumento da área destinada ao comércio e serviços (ZC3).

Caso essa modificação no zoneamento seja aprovada, trará implicações ao uso e ocupação do solo, pois além da concentração de atividades de comércio varejista e a prestação de serviços assemelhadas às da zona central, essa área também permite a instalação de indústrias, alterando a paisagem urbana.

O tipo de uso e ocupação do solo permitido na ZC3 e na ZR7 de acordo com a proposta do novo zoneamento é a instalação de mercados, supermercados, centro de compras, *Shopping Center* e lojas de departamentos. Esses empreendimentos são pólos geradores de trânsito, pois centralizam por sua natureza, a utilização rotineira de veículos. Os parâmetros propostos pela Lei Complementar de uso e ocupação propõem a alteração de um zoneamento a princípio residencial para uso comercial. Esse zoneamento proporcionará um adensamento viário da área.

A concentração de muitos edifícios (residenciais e comerciais) em uma determinada região interfere na fluidez do tráfego viário, devido à alta concentração de pessoas no mesmo espaço e na ventilação e insolação natural dos terrenos vizinhos, contribuindo negativamente ao conforto ambiental (LONDRINA, 2008).

O processo de ampliação da possibilidade de verticalização na Gleba Palhano se dá transformando a ZR4 onde os lotes têm área mínima de 360m² em ZR7 onde os lotes terão 500m² incrementando a produção imobiliária em terrenos maiores (LONDRINA, 2010). “As mudanças do zoneamento, em termos de ampliação das zonas residenciais, apesar de pequenas [...], podem ser entendidas com uma ampliação da zona que significa a maior reserva de valor da terra” (SOUZA, 1994, p. 237).

¹⁰¹ Acima de 401 (quatrocentos e um) habitantes por hectare (LONDRINA, 1998).

Para que a verticalização na Gleba Palhano ocorresse foi preciso expandir o perímetro urbano da cidade via legislação urbanística nos anos de 1990, tornando o “bairro” uma área equipada e valorizada, e, portanto apta à verticalização.

Este sub-capítulo teve como finalidade entender como e quando começou o processo de verticalização na Gleba Palhano, abordando os principais aspectos que levaram à construção de edifícios residenciais de alto padrão na área.

A ocupação e expansão da área entre o Lago Igapó II e a PR-445 se desenvolveu em uma velocidade surpreendente, em pouco mais de 20 anos se apresentou quase que completamente consolidado, mudando totalmente a paisagem da região. Atualmente, grande parte dos terrenos encontra-se edificada, alguns estão em construção e uma pequena parcela ainda permanece desocupada.

Os dados de campo sistematizados em formato de tabela e mapas revelaram que a área de estudo, apesar de ser executado por diversas construtoras, o padrão espacial, o ideal comercializado e o público alvo são os mesmos, e a idade das edificações como vimos na tabela 1 é praticamente a mesma, o que contribui para a criação de uma paisagem única e homogênea dentro da diversidade urbana da cidade de Londrina. Esse padrão espacial de incorporação imobiliária favorece a segregação, o isolamento e privilegia o espaço privado.

Uma somatória de fatores condicionou a verticalização da Gleba Palhano: primeiro, sua proximidade ao centro principal de Londrina e alteração na legislação urbanística; segundo, a construção do *Catuai Shopping Center*, maior centro de compra da cidade de Londrina; e terceiro, as adequações das vias de acesso e a revitalização do Lago Igapó II, um dos atrativos que valorizou a área, devido às suas amenidades. Portanto, consideramos que a verticalização da Gleba Palhano foi diretamente influenciada pelas construtoras e incorporadoras locais e pelo Estado que viabilizou a infraestrutura necessária para a construção de condomínios verticais de alto padrão.

Quanto à legislação urbanística vigente verificou-se que ela tem sido um instrumento eficiente na produção e apropriação do espaço urbano de Londrina, permitindo a construção de edifícios de vários pavimentos, em áreas com alta densidade. Na Gleba Palhano a

legislação permitiu o aumento das densidades construídas e a elevação acentuada dos gabaritos dos edifícios, que atingiram 34 pavimentos.

Os edifícios da Gleba Palhano são caracterizados pelo alto padrão de construção, modernos projetos arquitetônicos, sofisticada área de lazer e altos preços dos imóveis. A própria paisagem urbana dos edifícios denota marcas da agressiva verticalização, mais intensa nesta última década, destoando de outros bairros verticais da cidade de Londrina, assemelhando-se em altura apenas à área central da cidade.

Atualmente os terrenos na Gleba Palhano têm alto valor mercantil, entre de R\$3 mil a R\$4 mil o metro quadrado (DADOS DE CAMPO, 2011) justamente pelas vantagens que lhe confere sua situação na divisão social do espaço urbano e que implicam determinadas qualificações do setor, tais como infraestrutura e serviços urbanos, áreas verdes organizadas, alto padrão de edificação e *status* social dos moradores.

Esboçamos nas páginas precedentes um conjunto de fatores que permitiram entender a verticalização na Gleba Palhano, bem como identificar os principais agentes que comandaram tal processo. A seguir, apresentamos a organização social do bairro que nos auxiliou a compreender a especificidade do processo de verticalização na Gleba Palhano.

3.2.2 Gleba Palhano Um “Bairro” Inventado Pelas construtoras?

Durante alguns meses do ano de 2013 percorremos as ruas do bairro, conversando com os mais diversos tipos de moradores e frequentadores. Entrevistamos funcionários dos condomínios (diaristas, porteiros, cozinheiras), trabalhadores da construção civil, funcionários das imobiliárias, comerciantes, o presidente do Conselho de Condomínios da Gleba Palhano (ConGP), os responsáveis pelo Jornal da Gleba¹⁰², dentre outros.

Através das informações obtidas neste contato informal e das observações empíricas começamos a construir o processo de reflexão sobre a organização social do bairro. Convém

¹⁰²O Jornal da Gleba de propriedade da empresa 4Ideias Comunicação e idealizado pelos jornalistas Rafael Montagnini e Talita Oriani é o primeiro periódico destinado exclusivamente aos moradores da Gleba Palhano. Criado em 2009 é um veículo de comunicação independente de circulação mensal gratuita com tiragem de 5.700 exemplares. O objetivo do jornal é noticiar o que de mais relevante acontece no bairro e na região da Gleba Palhano, apresentando diversas reportagens de interesse dos moradores, informando sobre os acontecimentos locais, divulgando produtos e empresas.

esclarecer que a partir da narrativa dos entrevistados e das observações de campo que nos baseamos para escrever esse texto, pois as fontes bibliográficas são relativamente escassas e, quando se fazem presentes são parciais, abordando apenas alguns aspectos correlacionados ao tema.

Neste sentido, é a partir das impressões registradas na investigação de campo (realidade concreta) e o confronto com as reflexões teóricas que podemos elaborar hipóteses a respeito do processo de produção do bairro e identificar os agentes produtores deste espaço.

O que se denomina hoje como “bairro” Gleba Palhano é um conjunto de edifícios localizados entre o Lago Igapó II e a PR-445, a extensão do bairro é de 1,30 km, composta por condomínios verticais residenciais e comerciais inseridos territorialmente dentro de dois bairros segundo a classificação do IPPUL: Guanabara (zona sul) e Palhano (zona oeste) na cidade de Londrina (PR). É a partir da reunião destes condomínios que “surge” o bairro denominado pelo mercado imobiliário e por seus moradores de Gleba Palhano.

A diferenciação na organização espacial do bairro consiste no fato de não ser um condomínio vertical fechado com várias torres construído por uma grande incorporadora, ou um complexo de edifícios verticais residenciais, como os condomínios da Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro, ou o Complexo *Alphaville* na região metropolitana de São Paulo.

Em Londrina o “novo bairro” nasceu com uma proposta inovadora e cresceu sob a direção de grandes incorporadores, que através do *marketing*, difundiram a imagem de um bairro ideal, isto é, trata-se de um padrão espacial de moradia, no qual não existe um elemento de fechamento aos acessos do bairro, como em um condomínio horizontal, mas mesmo assim podem existir outros aspectos que tornem possível a concretização dos ideais de segurança, beleza e manutenção criando-se paisagens diversas das áreas públicas da cidade, mas semelhantes entre si (AMORIM, 2007).

O “bairro” Gleba Palhano é formado por edifícios residenciais e comerciais, construídos por várias incorporadoras em um conjunto de quadras e ruas que formam um “bairro” exclusivamente vertical. Dentro desta porção do espaço existem edifícios que se diferenciam uns dos outros de acordo com o padrão e *status* (condomínios menos ou mais luxuosos) que se constituem a cada nova quadra do bairro (segmentação espacial). Essa

realidade é percebida nas ruas que compõem o Alto da Palhano, área mais valorizada dentro do contexto da Gleba Palhano.

Para Montagnini (2013a, p.02) “[...] no início dos anos 2000, a Gleba Palhano não era nem mesmo um bairro, naquele período, o número de prédios não passava de uma dezena, cercados por estradas de chão batido e chácaras”, entretanto o “bairro” cresceu e se tornou uma das áreas mais valorizadas da cidade de Londrina. Agregado ao sistema viário bem estruturado, o “bairro” foi construído em área nobre da cidade caracterizada por infraestrutura completa de serviços e comércio.

O Estado representado pelo poder público local foi responsável pela implantação das vias, mas a execução dos demais espaços livres do bairro ficou a cargo da iniciativa privada constituída por incorporadores com empreendimentos no “bairro”. Um exemplo da aliança entre Estado e incorporadores é a construção da Praça Pé Vermelho no Alto da Palhano e da implantação da Fonte Luminosa na rotatória da Avenida Ayrton Senna com a Avenida Madre Leônia Milito.

O Alto da Palhano é uma área de 100.000m² localizada no centro da Gleba Palhano, entre as Ruas Ernani Lacerda de Athayde e Rua João Huss, é nesta porção do espaço que a Plaenge Empreendimentos em parceria com a Prefeitura Municipal de Londrina, projetou a primeira Praça da Gleba Palhano, denominada Praça Pé Vermelho. Para a sua execução a Plaenge concedeu parte do lote adquirido na Gleba para utilização pública conforme prevê a Lei de Parcelamento do Solo, em um acordo da construtora com o município. A prefeitura deu o aval para utilização de parte da área cedida à construção da praça, que custou cerca de R\$ 1000.000,00 provenientes da própria empresa (PREFEITURA DE LONDRINA, 2010). Ela foi inaugurada em 2010 e ocupa uma área de 2.000m², pretendendo resgatar características urbanísticas e paisagísticas do centro de Londrina.

Ela se destaca das demais praças de Londrina pelo seu projeto arquitetônico e paisagístico que remete ao antigo calçadão de Londrina (Figura A), e também por apresentar alguns diferenciais, como por exemplo, arborização e vegetação da região (Figura B), bancos construídos com materiais recicláveis, lixeira exclusiva para as sujeiras dos animais domésticos (Figura C) e bebedouro (figura D). Todos esses elementos conferem distinção e exclusividade a esta praça.



Figura 12: Detalhes da Praça Pé Vermelho, Gleba Palhano, Londrina (PR)
Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2012

Responsável pela construção e manutenção da praça, a Plaenge desenvolveu diversas atividades culturais, como por exemplo, *O Domingo na Praça* parceria entre a Plaenge o Jornal da Gleba e o Conselho de Condomínios Residenciais da Gleba Palhano (ConGP) que promove na Praça Pé Vermelho uma programação atrativa e diversificada para a comunidade e o público em geral. *O Domingo na Praça* tem como objetivo reforçar a Praça Pé Vermelho como referência na região da Palhano (PLAENGE EMPREENDIMENTOS, 2012).

Na gestão do Prefeito Homero Barbosa Neto (2009-2012) a Prefeitura de Londrina, por meio da Companhia Municipal de Trânsito e Urbanização (CMTU), lançou o projeto *Quem Ama Cuida*¹⁰³, uma parceria com a sociedade e iniciativa privada, para a manutenção e revitalização de praças, rotatórias e canteiros da cidade (IPPUL, 2010a).

¹⁰³ O programa permitiu que empresas, igrejas, instituições de ensino, entre outras, "adotassem" cerca de 2.000 espaços públicos da cidade, entre praças, rotatórias e canteiros pelo período de um ano, prazo que pode ser prorrogado caso a empresa esteja cumprindo as obrigações contratuais (IPPUL, 2010a).

A Plaenge participou do Projeto *Quem Ama Cuida* adotando estrategicamente a Praça Pé Vermelho e o canteiro central da Avenida Ernani Lacerda de Athayde (próximo à Rua Ayrton Senna), ambos localizados na Gleba Palhano. A escolha desta área para a construção da Praça não se deu ao acaso. A Plaenge tem várias torres de apartamentos e terrenos localizados em frente Praça Pé Vermelho. O Alto da Palhano não é uma área destinada apenas ao espaço público como é o caso da Praça Pé Vermelho, mas faz parte desta área um conjunto de edifícios de apartamentos de alto padrão, quase todos de uma mesma construtora:

No ano de 2010 a Plaenge Empreendimentos lançou o Alto da Palhano uma nova região no centro da Gleba Palhano, planejada para receber empreendimentos modernos que valorizam a sofisticação, conforto e o viver bem (PLAENGE ALTO DA PALHANO, 2012, não paginado).

Entre edifícios prontos, em construção e em fase de lançamentos, identificamos 11 torres de apartamentos da Plaenge em áreas próximas a praça. Prontos para morar estão os edifícios residenciais *Jardins Eco Resort & Residence*, localizado na Rua Jerusalém (em frente à Praça) entregue em 2010, conta com quatro torres (*Fiore, Croma, Soleil e Acqua*), em 2013 foi entregue o edifício *Sonneto Residenziale*, com uma torre, localizado na Rua Ulrico Zuinglio (ao lado da Praça).

Em fase de construção estão os edifícios *Authentique*, com uma torre, localizado na Rua Ulrico Zuinglio (ao lado da Praça) e o edifício *L'Harmonie Condomínio* com duas torres (*Lumière e Allure*) localizados na Alameda Pé Vermelho. Segundo a Plaenge, o edifício *L'Harmonie* está sendo construído em uma área privilegiada, “[...] sua localização ímpar possui uma rua exclusiva: A Alameda Pé Vermelho, localizada no Alto da Palhano, em frente a Praça Pé Vermelho” (PLAENGE EMPREENDIMENTOS, 2013, não paginado).

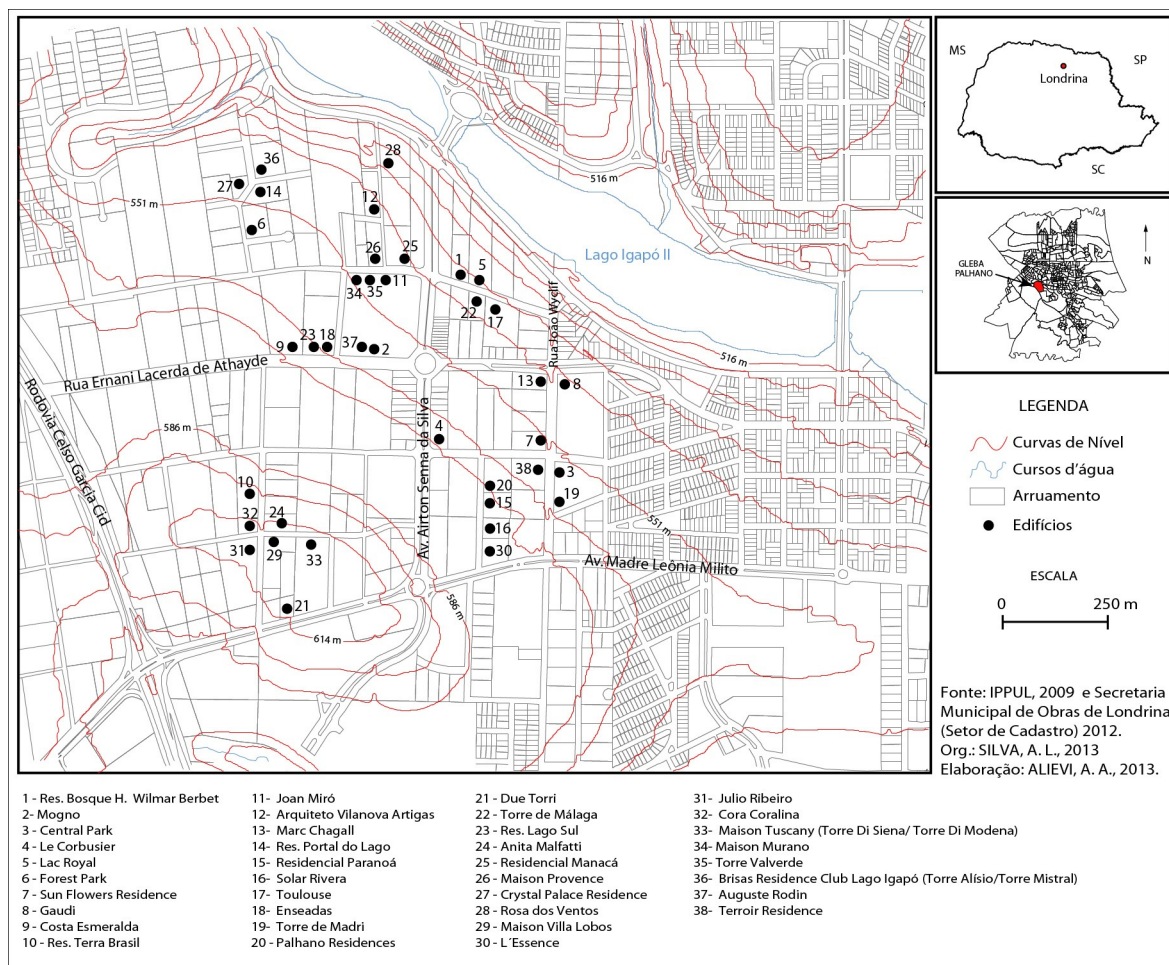
Em fase de lançamento e localizados nas imediações da Praça Pé Vermelho, com uma torre cada, estão os edifícios *Le Blanc* e o edifício *Alameda Residence* ambos localizados na Rua Ernani Lacerda de Athayde. Já o edifício *Parc Rocher* está localizado na Alameda Pé Vermelho.

Vale registrar que nas proximidades da Praça Pé Vermelho há vários edifícios executados por distintas construtoras, não sendo exclusiva nesta área a construção de edifícios da Plaenge. Entretanto, a Alameda Pé Vermelho que na prática é a rua que contorna a Praça

Pé Vermelho possui somente edifícios construídos pela Plaenge (DADOS DE CAMPO, 2012).

O Alto da Palhano é mais uma estratégia dos promotores imobiliários para valorizarem seus empreendimentos. Cria-se um diferencial, uma amenidade artificial como é o caso da praça tornando os empreendimentos construídos em terrenos próximos ainda mais valorizados. Dito de outra maneira, na Gleba Palhano existe uma estratificação social interna, com alguns edifícios sendo mais valorizados do que outros, devido às estratégias dos incorporadores. Essa Praça não é apenas uma área de convivência social, mas agrega valor aos imóveis ali construídos e em construção. Não por acaso os edifícios considerados de mais alto padrão da Plaenge localizam-se com a fachada voltada para a Praça Pé Vermelho, como é o caso do condomínio *L'Harmonie* em fase de construção.

Deve-se esclarecer que a palavra aqui empregada pelos incorporadores como Alto da Palhano não se refere do ponto de vista topográfico como a área mais alta da Gleba Palhano, até mesmo porque, não é. O termo “alto” denota um sentido de lugar privilegiado e exclusivo, ou seja, um lugar para poucos. A área com maiores cotas altimétricas da Gleba Palhano é em direção a Avenida Madre Leônia Milito, conforme indica o mapa 10.



Mapa 10: Hipsometria da Gleba Palhano, Londrina (PR)
Fonte: IPPUL, 2012

Esse mapa foi elaborado no sentido de mostrar que essa nova área dentro da Gleba Palhano, denominada de Alto da Palhano, nada mais é, que um nome meramente comercial, pois observando as cotas altimétricas no mapa é possível verificar que a porção do espaço mais alta é próxima a Avenida Madre Leônia Milito e não próximas a Rua Ernani Lacerda de Athayde onde fica o Alto da Palhano.

Decerto, o Alto da Palhano não é a área mais valorizada do bairro em função de sua localização altimétrica, mas devido a sua valorização (localização) fundiária. O que estamos querendo dizer é que não existe neste caso específico relação ente topografia e a construção vertical.

No ano de 2010 a construtora londrinense Quadra em parceria com a Prefeitura Municipal de Londrina, através do Projeto *Quem Ama Cuida*, implantou no canteiro da rotatória das Avenidas Madre Leônia Milito e Ayrton Senna, na Gleba Palhano uma fonte

luminosa¹⁰⁴. A Fonte Luminosa Gustavo Pitta Lopes Aquino, possui quatro jatos d'água de oito metros de altura, iluminados por lâmpadas em LED, coloridos com um jogo de iluminação em tons de vermelho, em homenagem às quatro estrelas e coloração da bandeira municipal de Londrina (QUADRA CONSTRUTORA, 2010).

O investimento para a implantação da Fonte Luminosa foi equivalente a R\$100.000.00 em equipamentos, materiais e mão de obra de funcionários envolvidos na elaboração do projeto. A prefeitura ficou responsável pela terraplanagem, a sondagem da planta das adutoras de água, da rede de fibra ótica, além do remanejamento da iluminação pública e adequações da rede elétrica e instalação da bomba d'água para a fonte (IPPUL, 2010b).

Localizado entre as esquinas das Ruas Bento Munhoz da Rocha Neto e a Rua João Wyclif, as margens do Lago Igapó II foi inaugurado em 2011 o Mercado Palhano, um centro de gastronomia, lazer e de compras. Idealizado e incorporado por Raul Fulgêncio Negócios Imobiliários, o Mercado Palhano é um empreendimento que apresentou uma nova proposta arquitetônica, baseada em tecnologias totalmente sustentáveis, como o reaproveitamento da água da chuva e da luz solar. O novo centro de compras e lazer tem 40 lojas e um terraço *deck*, com três restaurantes e um espaço infantil (MERCADO PALHANO, 2012).

Entretanto, não podemos deixar de registrar que quase dois anos após sua inauguração “[...] 90% das lojas localizadas no primeiro piso do mercado encerraram as atividades no local, no segundo piso, os restaurantes ainda resistem, mas os lojistas reclamam do fluxo de pessoas, que é pequeno comparado ao início das operações” (ELORZA, 2013, não paginado). Não se sabe exatamente qual o motivo do fechamento das lojas e da redução do número de freqüentadores, segundo alguns lojistas em entrevista ao Jornal de Londrina (14/05/2013), o número de clientes diminuiu por vários motivos, dentre eles: a cobrança do estacionamento, a falta de investimento em propaganda para divulgar as lojas, e a ineficiência na gestão da administração do empreendimento.

Entre os moradores do “bairro” existem rumores que o Mercado Palhano será vendido a uma empresa de Supermercados, entretanto essa informação não foi confirmada. Em

¹⁰⁴ A Fonte Luminosa é um projeto denominado de *Londrina Bela e Das Fontes*, idealizado e executado pela Construtora Quadra, em comemoração aos 25 anos da empresa, a construtora dou a cidade de Londrina a fonte luminosa (IPPUL, 2010b).

entrevista ao Jornal de Londrina (14/05/2013) o proprietário do empreendimento afirma que não há intenção em vender o Mercado Palhano (DADOS DE CAMPO, 2013). Em fins de 2013 ele foi fechado e a área foi alugada por 10 anos para o setor administrativo da empresa Belagrícola (1º piso).

Outra característica singular do “bairro” é o Conselho de Condomínios Residenciais da Gleba Palhano (ConGP) entidade formada pelos síndicos e vice-síndicos dos condomínios desde 2009. Sua finalidade é promover e defender os direitos e interesses dos moradores da Gleba Palhano. O Estatuto Social e a estrutura interna do conselho são inspirados no modelo de gestão de cooperativas e associações de bairros de São Paulo e Portugal, e no Conselho Europeu¹⁰⁵, que prevê a rotatividade de atribuições, sem hierarquização de cargos.

O Conselho é composto por três órgãos: Presidência, Pleno e as Comissões. A presidência do ConGP é realizada por sorteio, sendo que o condomínio sorteado é que exerce a presidência da entidade, representado pelo síndico cujo condomínio estiver na presidência. Em outras palavras, a presidência do conselho cabe ao condomínio e não ao síndico. O edifício sorteado administra a associação por seis meses e, após esse período, acontece novo sorteio entre os condomínios que não foram escolhidos anteriormente (ConGP, 2011).

O Pleno é formado pelos síndicos, ou por seu substituto devidamente constituído dos condomínios membros do conselho, vale ressaltar que os moradores dos condomínios membros podem participar das reuniões do Pleno, porém, sem direito a voto (ConGP, 2011).

As Comissões são organizadas por áreas de interesse e composta de um síndico e de outros moradores escolhidos pela presidência do conselho. Atualmente o ConGP é composto pelas seguintes comissões: Gestão de Condomínios; *Marketing* e Eventos; Relações Institucionais; Segurança; Urbanismo; Saúde e Meio Ambiente (CONGP, 2011).

¹⁰⁵ O Conselho Europeu é o mais alto órgão político da União Europeia, sendo composto pelos Chefes de Estado ou de Governo dos países membros da União, juntamente com o Presidente da Comissão Europeia. A sua reunião é presidida pelo membro do Estado-Membro que atualmente detém a Presidência do Conselho da União Europeia (<http://www.european-council.europa.eu/the-institution.aspx?lang=pt>).

Dentre as principais realizações e conquistas do ConGP destacam-se: a revisão da planta de valores do IPTU (revisão na avaliação dos imóveis); leilão público para fornecimento de gás (que resultou em sensível redução dos valores iniciais); coleta seletiva de lixo; coleta e eliminação ecológica de lâmpadas fluorescentes (parceria firmada com a construtora A. Yoshii); coleta de baterias de celulares (em parceria com a Sercomtel); coleta de óleo de cozinha (em parceria com a Big Frango); prestação de serviços de monitoramento de alarmes; reivindicações gerais junto ao poder público municipal para melhoria do sistema viário da Gleba Palhano; constituição de banco de dados de fornecedores de produtos e serviços; levantamento de prioridades para definição da linha de ação futura da Comissão de Gestão de Condomínios; presença do ConGP nos eventos festivos da Praça Pé Vermelho (SANTANA, 2013). Outra importante conquista do conselho foi à suspensão da instalação de superpostes (que tem diâmetro acima dos postes normais) na Gleba Palhano.

As reuniões do Conselho de Condomínios Residenciais da Gleba Palhano é realizada toda última terça-feira de cada mês, sempre em um condomínio diferente, é importante destacar que qualquer condomínio do bairro pode fazer parte do ConGP desde que se associe a entidade.

Foi realizado pelo ConGP um recenseamento no bairro com o objetivo de levantar o nome correto dos condomínios, o número de condomínios e de moradores. Portanto, após visita a cada condomínio, foram identificados 52 edifícios, congregando aproximadamente 15 mil moradores. Entretanto, apenas metade deste número de condomínios se associou a entidade e efetivamente fazem parte do conselho (SANTANA, 2013).

Não se sabe exatamente, o motivo pelo qual a maioria dos edifícios da Gleba Palhano não participa do Conselho, segundo um dos moradores do bairro, em entrevista sobre a formalização do ConGP ao Jornal da Gleba (junho de 2011) argumenta que “[...] após o estatuto ser registrado e os condomínios começarem a contribuir financeiramente¹⁰⁶ crescerá o interesse de todos, de modo que, ativos e integrados, teremos condições de promover o contínuo progresso de nosso bairro” (MONTAGNINI, 2011, p.4).

¹⁰⁶ A mensalidade de cada condomínio será proporcional ao número de apartamentos. O valor aprovado pelo conselho foi de R\$2,00 por apartamento. Esse dinheiro servirá para o pagamento de serviços administrativos e a contratação de um funcionário para a associação (MONTAGNINI, 2011, p.4).

Organizamos em formato de tabela os edifícios que compõem a Gleba Palhano, segundo o levantamento feito pelo ConGP. A tabela a seguir apresenta o nome dos edifícios, o endereço e o ano de conclusão de cada condomínio. A ordem da tabela segue o ano de entrega do condomínio, isto é, do edifício mais antigo para o mais novo. O ano de execução de cada condomínio foi obtido na Secretaria de obras da Prefeitura de Londrina e junto às construtoras da cidade e inserido pela autora desta pesquisa.

Tabela 05 – Condomínios Residenciais que Compõe a Gleba Palhano Segundo o ConGP: 1980-2012

CÓDIGO	EDIFÍCIO	LOCALIZAÇÃO	CONSTRUTORA	ANO DE CONCLUSÃO ⁽¹⁾
1	Residencial Morada do Sol	Av. Madre Leônia Milito, 1325	Guidimar Guimarães	1980
2	Residencial do Lago I	Rua Jerusalém, 65	Artenge S/A Construções Civis	1990
3	Residencial do Lago II	Rua Sebastião Chapp Galindo, 50	Artenge S/A Construções Civis	1992
4	Residencial Pérola Negra	Rua João Huss, 177	Construtora Serteng	1992
5	Residencial San Pablo III	Rua Ernani Lacerda de Athayde, 1260	Construtora Plano's	1993
6	Vision Residence	Rua Maria Lúcia da Paz, 450	Quadra Construtora	1993
7	Vivaldi Boulevard	Av. Madre Leônia Milito, 1170	Encol	1995
8	Ravel Boulevard	Av. Madre Leônia Milito, 1200	Encol	1995
9	Chácara Bela Vista	Rua Caracas, 460	Sistema de Empreita	1996
10	Residencial do Lago III	Rua Jerusalém, 99	Artenge S/A Construções Civis	1998
11	Residencial La Rochelle	Rua Jose Monteiro de Mello, 250	Construtora Canaã	1998
12	Costa Esmeralda	Rua Ernani Lacerda de Athayde, 188	Construtora Serteng	2000
13	Saint Raphael Residence	Rua Sebastião Chapp Galindo, 55	Artenge S/A Construções Civis	2000
14	Mogno	Rua Ernani Lacerda de Athayde, 45	Galmo Engenharia e Construções	2001
15	Residencial Bosque H. Wilmar Berbet	Rua João Huss, 115	Dresden Engenharia	2001
16	Residencial Central Park	Rua João Wyclif, 447	Plaenge Empreendimentos	2001
17	Le Corbusier	Rua Caracas, 555	Plaenge Empreendimentos	2002
18	Residencial Lac Royal	Rua João Huss, 200	Plaenge Empreendimentos	2002
19	Forest Park Residence	Rua Jerusalém, 120	Artenge S/A Construções Civis	2003
20	Gaudí	Rua João Wyclif, 255	Plaenge Empreendimentos	2003
21	Sunflowers Residence	Rua João Wyclif, 405	A. Yoshii Engenharia	2003
22	Joan Miró	Rua João Huss, 380	Plaenge Empreendimentos	2004
23	Residencial Terra Brasil	Rua Maria Lúcia da Paz, 400	Quadra Construtora	2004
24	Arquiteto Vilanova Artigas	Rua José Monteiro de Mello, 205	Plaenge Empreendimentos	2005
25	Marc Chagall	Rua João Wyclif, 185	Plaenge Empreendimentos	2005
26	Residencial Portal do Lago	Rua Jerusalém, 180	Artenge S/A Construções Civis	2005
27	Palhano Residences	Rua Antônio Picicchio, 100	Plaenge Empreendimentos	2006
28	Residencial Paranoá	Rua Antonio Picicchio, 155	Dresden Engenharia	2006
29	Solar Rivera	Rua Antônio Picicchio, 200	Plaenge Empreendimentos	2006
30	Toulouse	Rua João Huss, 199	Construtora Serteng	2006
31	Residencial Enseadas	Rua Ernani Lacerda de Athayde, 200	Construtora Serteng	2007
32	Torre Madri	Rua João Wyclif, 555	Galmo Engenharia e Construções	2007

33	Due Torri	Madre Leônia Milito, 2000	Plaenge Empreendimentos	2008
34	Residencial Lago Azul	Rua Ernani Lacerda de Athayde, 210	Construtora Serteng	2008
35	Torre de Málaga	Rua João Huss, 75	Galmo Engenharia e Construções	2008
36	Anita Malfatti	Rua Ulrico Zuinglio, 100	Plaenge Empreendimentos	2009
37	Residencial Manacá	Rua João Huss, 405	A. Yoshii Engenharia	2009
38	Arquiteto Julio Ribeiro	Rua Ulrico Zuinglio, 150	Plaenge Empreendimentos	2010
39	Cora Coralina	Rua Maria Lucia da Paz, 250	Plaenge Empreendimentos	2010
40	Crystal Place Residence	Rua Jerusalém, 200	Artenge S/A Construções Civis	2010
41	L'Essence	Rua Antônio Pisticchio, 300	Plaenge Empreendimentos	2010
42	Maison Provence	Rua João Huss, 450	A. Yoshii Engenharia	2010
43	Maison Vila Lobos	Rua Ulrico Zuinglio, 107	A. Yoshii Engenharia	2010
44	Residencial Evidence	Av. Madre Leônia Milito, 1123	Favoreto Construtora	2010
45	Residencial Maison Tuscany Torres I e II	Rua Ulrico Zuinglio, 89	A. Yoshii Engenharia	2010
46	Rosa dos Ventos	Rua José Monteiro de Mello, 150	A. Yoshii Engenharia	2010
47	Auguste Rodin	Rua Ernani Lacerda de Athayde, 115	Plaenge Empreendimentos	2011
48	Brisas Residence Club Lago Igapó	Rua Wesley Cesar Vanzo, 189	A. Yoshii Engenharia	2011
49	Maison Murano	Rua João Huss, 455	A. Yoshii Engenharia	2011
50	Terroir Residence	Rua João Wyclif, 420	Quadra Construtora	2011
51	Torre Valverde	Rua João Huss, 485	Galmo Engenharia e Construções	2011
52	Jardins Eco Resort & Residence	Rua Jerusalém, 300	Plaenge Empreendimentos	2012

Fonte: Conselho de Condomínios Residenciais da Gleba Palhano, 2011. Organização: Andresa Lourenço da Silva.

Nota (1): Ano de conclusão e nome das construtoras foram incluídos pela autora deste trabalho e não pelo ConGP.

A leitura dos dados indicou que os edifícios *Residenciais Evidence*, *Vivaldi Boulevard* e *Ravel Boulevard*, não estão localizados na área de estudo desta pesquisa, mas nas imediações do “bairro”, na Avenida Madre Leônia Milito no sentido Avenida Higienópolis, depois da Rua João Wyclif um dos limites da Gleba Palhano. Outro edifício localizado nas imediações do “bairro” é o Residencial *San Pablo III*, na Rua Ernani Lacerda de Athayde, depois da PR-445. Com exceção destes edifícios, os demais condomínios recenseados pelo ConGP correspondem ao levantamento feito pela autora desta pesquisa.

Outro ponto divergente do levantamento do ConGP diz respeito ao primeiro condomínio construído na Gleba Palhano. Nota-se, que o edifício mais antigo segundo a Construtora Artenge é o edifício Residencial do Lago I, concluído no ano de 1990, entretanto, em entrevista aos moradores, alguns afirmam que o Residencial Morado do Sol, foi construído na década de 1980 (DADOS DE CAMPO, 2013).

Para o ConGP o primeiro edifício construído na Gleba Palhano é o Chácara Bela Vista, nas pesquisas desenvolvidas por Paula (2006) e Albuquerque (2005) o primeiro edifício construído na Gleba Palhano é o Pérola Negra. Controvérsias a parte, o que nos interessa é saber que mesmo quando a Gleba Palhano era uma área de chácaras e sítios, já existiam edifícios sofisticados e de altíssimo padrão construídos naquela área para aquele momento.

Em relação às construtoras verificamos na tabela acima, que a Plaenge tem 15 edifícios, em seguida a construtora A Yoshii com 8 edifícios, depois Artenge com 7 edifícios e a Serteng com 5 edifícios, seguido da Galmo Engenharia com 4 edifícios. A Quadra construtora tem 3 edifícios, e a construtora Dresden e Encol tem cada uma 2 edifícios. As construtoras Plano's, Canaã, Favoreto, Guidimar Guimarães e Sistema de Empreita, tem 1 edifício cada.

Vale registrar, que não sabemos qual o critério utilizado pelo ConGP para a identificação dos edifícios e para a delimitação do “bairro”, e porque determinados edifícios fazem parte do “bairro” e outros não. Contudo, verificou-se através do mapa 11 que a localização dos edifícios identificados pelo ConGP estão inseridos entre o Lago Igapó II e a PR-445.

A partir da narrativa dos entrevistados apresentamos um panorama geral do “bairro”, destacando os pontos positivos, mas também os principais problemas e reivindicações dos moradores da Gleba Palhano.

Em conversa mantida com alguns moradores dos condomínios, a escolha da Gleba Palhano como local de moradia, esta baseada na localização e segurança do “bairro”. Os entrevistados argumentam que moram no “bairro”, pois é perto do centro principal da cidade, por ser uma região moderna e tranqüila se comparado a outras áreas da cidade, fica perto do *Catuai Shopping Center*, é próximo também do Lago Igapó II, área preferencialmente escolhida para realização de caminhadas e atividades físicas, o “bairro” é seguro e tem comércio diversificado (DADOS DE CAMPO, 2013).

Mesmo com tantos atrativos e qualidades os principais problemas do “bairro” são o trânsito e o adensamento populacional¹⁰⁷. “Com o aumento no número de pessoas no “bairro”, aumenta o número de problemas já enfrentados pelos moradores, como o congestionamento de carros em horário de pico” (DADOS DE CAMPO, 2013).

A Avenida Madre Leônia Milito, uma das principais vias de acesso a Gleba Palhano já apresenta pontos de congestionamentos em determinados horários do dia. Outra importante via de acesso ao bairro com sérios problemas é a Avenida Ayrton Senna, pois é grande o fluxo de veículos e faltam áreas de estacionamento. “O problema tende a se agravar nos próximos anos, pois está sendo construído na Avenida Ayrton Senna o *Aurora Shopping Center*, que aumentará o número de veículos nesta área. As ruas atrás do *shopping* são estreitas e não suportarão tamanha demanda de carros” (MONTAGNINI, 2013b).

Recentemente uma das principais preocupações dos moradores é a instalação de um hipermercado da rede Angeloni na Gleba Palhano, em frente a loja de Departamentos Havan. Segundo os moradores, esse empreendimento irá aumentar o fluxo de veículos agravando ainda mais o problema de congestionamento das principais ruas do bairro (DADOS DE CAMPO, 2013).

¹⁰⁷ Adensamento é entendido aqui como intensificação do uso solo urbano via verticalização.

Para a instalação desta loja, foi necessário alterar o zoneamento de duas ruas do “bairro”. Após inúmeras audiências públicas e muito debate entre os moradores dos condomínios e os vereadores, foi aprovado o projeto de lei pela Câmara Municipal de Londrina, no primeiro semestre de 2013, que alterou o zoneamento desta área, entre a Avenida Madre Leônia Milito e a Rua Ulrico Zuinglio, passando de zona residencial 4 (ZR-4) para zona comercial três (ZC-3) (odiario.com, 2013).

A rede Angeloni adquiriu o terreno na Avenida Madre Leônia Milito e aguarda o alvará de construção para iniciar as obras (POLLI, 2013). Segundo o diretor operacional da rede Angeloni,

[...] a loja será de grande porte, com 5.752,00m² de área de vendas, 34.075,00m² de área total construída, 671 vagas de estacionamento, 38 mil itens de opções de compra, praça de alimentação e 28 lojas de apoio. Serão geradas 450 novas vagas diretas de emprego e mais 250 indiretas (POLLI, 2013, p. 4).

A grande preocupação dos moradores é o acesso de caminhões e veículos pesados na Rua Ulrico Zuinglio, nos fundos do empreendimento. Nesta rua existem vários condomínios verticais que estão localizados em frente à área de carga e descarga do hipermercado. De acordo com os moradores, os carros e caminhões estacionados nesta rua que já é estreita prejudicarão a rotina dos moradores.

Ainda em relação à malha viária do bairro, de acordo com os moradores, faltam semáforos, faixa de pedestres, é necessário melhorar a iluminação pública e a sinalização viária, as calçadas são ruins e causam transtornos para pedestres e para os deficientes físicos que utilizam cadeiras de roda. Outro problema das vias e calçadas é a sujeira dos cachorros, cujo seus donos são moradores dos condomínios (DADOS DE CAMPO, 2013).

Outra preocupação dos moradores são os prédios abandonados no “bairro”, são construções inacabadas e paradas a mais de dez anos, localizadas próximas a Avenida Madre Leônia Milito.

A área está totalmente abandonada, com mato alto e repleto de lixo. A área está se transformando em ponto de atração de “vizinhos indesejáveis”, como por exemplo, usuários de drogas. As consequências são a desvalorização imobiliária da vizinhança e o risco de contaminação pelo mosquito da dengue (ANDRADE, 2013, p.4).

A partir das entrevistas, concluímos que a maior preocupação dos moradores é o adensamento populacional, isto é, existe grande preocupação dos moradores em manter a

exclusividade e a homogeneidade social do “bairro”. O aumento do número de condomínios no “bairro” trará uma série de implicações, como argumenta um dos moradores:

É fato que a construção de mais e mais prédios vai aos poucos fazendo sucumbir à paisagem urbana, a ventilação e a iluminação natural, com toda ordem de efeitos negativos sobre o meio ambiente, sem que se vislumbrem providências capazes de evitar e corrigir essas e outras distorções causadas pelo crescimento da Gleba (SCALASSARA, 2013, p. 12).

A propósito, deve-se registrar que nem todos os apartamentos no “bairro” são adquiridos e ocupados por seus proprietários, alguns são adquiridos por investidores que compram várias unidades em um mesmo edifício para investimento e locação. O receio dos moradores é que ocorra uma “popularização do bairro” (DADOS DE CAMPO, 2013). Diante desta realidade, podemos pensar que aqueles edifícios onde suas unidades são ocupadas pelos proprietários são mais valorizados socialmente do que aqueles edifícios onde os apartamentos são alugados.

O adensamento populacional na Gleba Palhano, associado à escassez de áreas verdes, de espaços públicos, e com o excesso de edifícios muito altos e próximos um do outro apresentam sérios problemas aos moradores do “bairro”. Uma das conseqüências do adensamento populacional e vertical é o congestionamento no trânsito. Como são muitos edifícios com muitas unidades, em geral 76 apartamentos por edifício, não é difícil imaginar que nos horários de pico o excesso de automóveis gera um caos no trânsito.

Outra conseqüência do adensamento populacional e imobiliário diz respeito à questão ambiental. Como os edifícios são altos e próximos, bloqueiam tanto a ventilação quanto a luminosidade. Os moradores dos edifícios com menor número de pavimentos, que está na “sombra” do edifício maior, terá que acender as luzes ou utilizar aparelhos de ar condicionado e ventiladores por conta do calor gerado pela falta de ventilação, aumentando o consumo de energia (JORNAL DE LONDRINA, 2013).

Devido à especulação imobiliária, a tendência é que os edifícios fiquem cada vez mais altos e com vários apartamentos por andar, gerando problemas de ordem ambiental e viária. A preocupação do incorporador é o lucro, isto é, maximizar o máximo o uso do solo construindo cada vez mais alto. Portanto, as soluções dos problemas com adensamento, escassez de áreas verdes, problemas de ventilação e iluminação, construção de espaços públicos, entre outras questões devem partir do município. Uma maneira de controlar o adensamento imobiliário e

populacional que se configura na Gleba Palhano seria por meio de outra legislação urbanística que limitasse a altura ou o número de apartamentos dos edifícios. Mas isso iria gerar sérios problemas com os proprietários de lotes no “bairro” (JORNAL DE LONDRINA, 2013).

Caminhando pelas ruas da Gleba Palhano percebemos que não existem equipamentos comunitários e aparelhos de lazer, sendo uma das principais reivindicações dos moradores. Segundo Scalassara (2013, p.12) o bairro não dispõe de “Centro de Educação Infantil, Escolas Estaduais de Ensino Fundamental e Médio, Centro de Saúde, Posto Policial, Praças, Parques, Templos Religiosos, Centro de Esportes e Equipamentos Culturais”.

Do ponto de vista da segurança, os principais delitos que ocorrem no bairro são roubos e furtos com reclamação generalizada sobre a falta de policiamento nas ruas do bairro. Alguns edifícios têm seguranças particulares, mas responsáveis apenas em assegurar bens patrimoniais. O bairro não possui sistema de segurança particular (DADOS DE CAMPO, 2013).

Em se tratando do relacionamento interpessoal entre vizinhos, identificamos que o principal problema é o barulho, sobretudo o excesso de barulho oriundo da rua e dos estabelecimentos comerciais. “Um dos problemas do bairro é o excesso de barulho, gerado pelos freqüentadores dos bares e restaurantes do Mercado Palhano e do Campo de Futebol *Society*, como o fluxo de pessoas e de carros tem intensificado nesta área próxima ao Lago Igapó II, os edifícios vizinhos a está área reclamam dos ruídos e barulhos e também apontam para a presença de “flanelinhas” que não existiam há alguns anos atrás” (DADOS DE CAMPO, 2013).

Segundo as pessoas que trabalham no “bairro”, um dos principais problemas é o transporte coletivo urbano. Nas duas principais ruas de acesso a Gleba Palhano, na Avenida Ayrton Senna e na Rua João Wyclif apresentam grande fluxo de usuários do transporte público, entretanto, existem poucos pontos de ônibus e até pouco tempo atrás as paradas de ônibus na Avenida Ayrton Senna não tinham cobertura (MONTAGNINI, 2013b).

De acordo com alguns entrevistados é preciso aumentar o número de linhas de ônibus que circulam nesta área, e também diminuir o tempo de espera entre um ônibus e outro. De acordo com Companhia Municipal de Trânsito e Urbanização de Londrina (CMTU) a região

da Gleba Palhano tem duas linhas de transporte coletivo convencional a Linha Diametral, ligando a zona norte e zona sul da cidade (Linhas 803 e 806) e duas linhas de microônibus, o chamado “Psiu” (Linhas 613 e 614) (DADOS DE CAMPO, 2013).

A preocupação central deste sub-capítulo foi entender a organização social do bairro e identificar quais os agentes produtores deste espaço. Neste sentido, iniciamos nossas reflexões levantando uma questão. Será que a Gleba Palhano é um bairro inventado pelos incorporadores imobiliários? Para esclarecer essa indagação foi necessário percorrer as ruas do bairro e entrevistar os agentes envolvidos no processo de formação do “bairro”. O entendimento da organização social do bairro nos auxiliou a entender a especificidade do processo de verticalização que ocorreu na Gleba Palhano.

O “bairro” foi criado pelas construtoras e incorporadoras da região, são quarteirões mais ou menos densos, separados por ruas com calçadas, ilhas de construções verticalizadas em meio a algumas áreas verdes e arborizados, cortados por ruas e avenidas largas. Essa área foi construída pelos incorporadores para ser um “bairro” nobre e altamente valorizado a partir da edificação de condomínios verticais.

Essa afirmação esta baseada nas evidências empíricas que apontam para forte influência e participação das construtoras na constituição do “bairro”. No final dos anos de 1990 as construtoras da cidade tiveram grande participação no desenvolvimento da região da Gleba Palhano e no desenvolvimento da urbanização do Lago Igapó II. A Plaenge custeou os primeiros estudos e projetos para colocar trilha, pista de caminhada e bancos no Lago Igapó II. Em 2010, na Praça Pé Vermelho, toda a infraestrutura urbana, asfalto, drenagem, rede de esgoto foi feito pela das empresas do mercado imobiliário (PLAENGE, 2012).

Algumas ruas da Gleba Palhano, dentre elas a João Wyclif foram abertas e pavimentadas em parceria com as construtoras e o poder público local, os incorporadores elegeram a Gleba Palhano, como localização de moradias de alto poder aquisitivo, e não mediram esforços para viabilizarem seus empreendimentos.

Neste sentido, destacamos a atuação de duas construtoras londrinenses que através de seus empreendimentos em áreas públicas contribuíram para a valorização desta região. A Construtora Quadra em parceria com a Prefeitura de Londrina construiu na rotatória da

Avenida Ayrton Senna com Madre Leônia Milito a Fonte Luminosa da cidade. E a construtora Plaenge em parceria com o poder público local construiu a Praça Pé Vermelho. Tanto a Fonte Luminosa quanto a Praça Pé Vermelho são empreendimentos que reforçam a exclusividade e sofisticação desta área.

Atualmente o Alto da Palhano é uma área adensada e com poucos terrenos para construções de edifícios, à medida que os terrenos para construção vão se esgotando, criam-se então outras áreas, como por exemplo, a área próxima a Rua Ulrico Zuinglio, região atualmente em ascensão na Gleba Palhano, onde existem vários edifícios em construções e terrenos disponíveis para edificação.

Identificamos que o Estado e os incorporadores imobiliários estão fortemente articulados na organização espacial do bairro. O Estado atuou através da legislação urbanística na formação da região da Gleba Palhano condicionado pelos interesses do setor imobiliário. Este modelo urbanístico criou padrões e tipologias específicas que foram determinantes na formação da paisagem, na medida em que definiu: gabaritos, espaçamentos e usos. Os empresários do mercado imobiliário tinham especial interesse na área, uma região já consolidada, de ocupação de alta renda, com localização privilegiada, próxima ao *Catuai Shopping Center*, maior centro de compra da cidade de Londrina.

Em relação aos principais problemas do “bairro”, a investigação de campo apontou que os problemas encontrados são comuns aos outros bairros da cidade, como o trânsito congestionado, adensamento populacional, falta de equipamentos urbanos e falta de segurança. Contudo, percebemos que a diferença está na forma como o bairro está organizado para resolver seus problemas.

Através do ConGP os moradores estabeleceram várias parcerias com as construtoras e a iniciativa privada para resolver problemas de interesse comum dos condomínios. Uma das principais contribuições desta entidade, foi identificar o número de edifícios e a população do “bairro”, mesmo não sabendo qual a metodologia utilizada nesse recenseamento, notamos semelhanças entre o número de edifícios identificados pelo ConGP e o levantamento feito pela autora desta pesquisa. Outra aproximação diz respeito à área do “bairro”, notamos através do mapa 11 que os edifícios estão localizados em sua maioria entre o Lago Igapó II e a PR-445.

O “bairro” é uma ocupação recente que produz um centro comercial com grandes equipamentos (*shopping*, hipermercado, supermercado, etc.). O tratamento urbano encontrado no bairro é diferenciado, possui manutenção adequada e tratamento paisagístico diferenciado. O padrão construtivo dos edifícios atende a modelos que constituem uma forte identidade residencial, desejada e para consumo de parcela de alta poder aquisitivo.

Neste sentido, podemos pensar que a Gleba Palhano e não o “bairro” *per si* almeja ser um “novo centro”, pois devido a sua posição geográfica favorável ela reproduz concentração similar a do centro da cidade, através do subcentros¹⁰⁸ comerciais, como por exemplo, o *Catuaí Shopping Center* e o *Aurora Shopping Center* que associado a um conjunto de edifícios de negócios, forma um eixo comercial importante nesta área.

A morfologia urbana, cada vez mais verticalizada e espraiada da Gleba Palhano difere morfologicamente ao centro principal de Londrina, em alguns aspectos, como menor densidade das torres e presença de terrenos vazios e amenidades naturais ou artificialmente criadas (Lago Igapó), entretanto não podemos negar certas similaridades ao centro de Londrina.

Reforçando esse raciocínio, o Plano Diretor Participativo do Município de Londrina (PDPML) que está em fase de elaboração, apresenta propostas de alterações no zoneamento da cidade. Uma destas propostas consiste em transformar o trecho da Avenida Madre Leônia Milito localizada na porção sul de Londrina, desde a rua paralela ao Supermercado Muffato até as margens da Rodovia PR-445 em zona comercial (ZC), exatamente para cumprir o papel de “novo centro”, ou seja, outro centro. Se hoje essa área é considerada um subcentro, o planejamento é de fazê-lo no futuro um “novo centro” para atender ao crescimento urbano dessa parte da zona sul da cidade de Londrina (LONDRINA, 2010).

Neste sentido, podemos pensar que a Gleba Palhano:

[...] interage com o centro principal, fazendo com que este se transforme e simultaneamente se desloque no sentido em que o fazem aquelas classes, revolucionando-o segundo seus interesses e produzindo os centros expandidos ou os

¹⁰⁸ O subcentro consiste, portanto, numa réplica em tamanho menor do centro principal, com o qual concorre em parte sem, entretanto, a ele se igualar. Atende aos mesmos requisitos de otimização de acesso apresentados para o centro principal. A diferença é que o subcentro apresenta tais requisitos apenas para uma parte da cidade, e centro principal cumpre-os para toda a cidade (VILLAÇA, 2001, p. 293).

novos centros. Tudo isso se dá articulada e concomitantemente com a reprodução dos bairros residenciais das burguesias (VILLAÇA, 2001, p. 336).

A Gleba Palhano é um subcentro consolidado e voltado para as classes de alto poder aquisitivo, que poderá ser um “novo centro” sem perder a qualidade e homogeneidade de “bairro”. Em muitos casos, “[...] as camadas de mais alta renda se afastam de seus centros para ocupar bairros mais modernos e espaços com mais áreas verdes, [...] trazem para sua direção de deslocamento o centro da cidade, os empregos e os serviços, os *Shopping Center*, os aparelhos do Estado e os centros empresariais” (VILLAÇA, 2001, p.343).

Consideramos que a dinâmica do mercado imobiliário consiste na criação constante de novas áreas de ocupação, de valorização de ruas e quadras, segregando ainda mais o tecido urbano, criando uma identidade que define a cada nova área do “bairro” Gleba Palhano como ideal. Esse padrão espacial da incorporação imobiliária favorece a segregação, o isolamento e o primado do espaço privado.

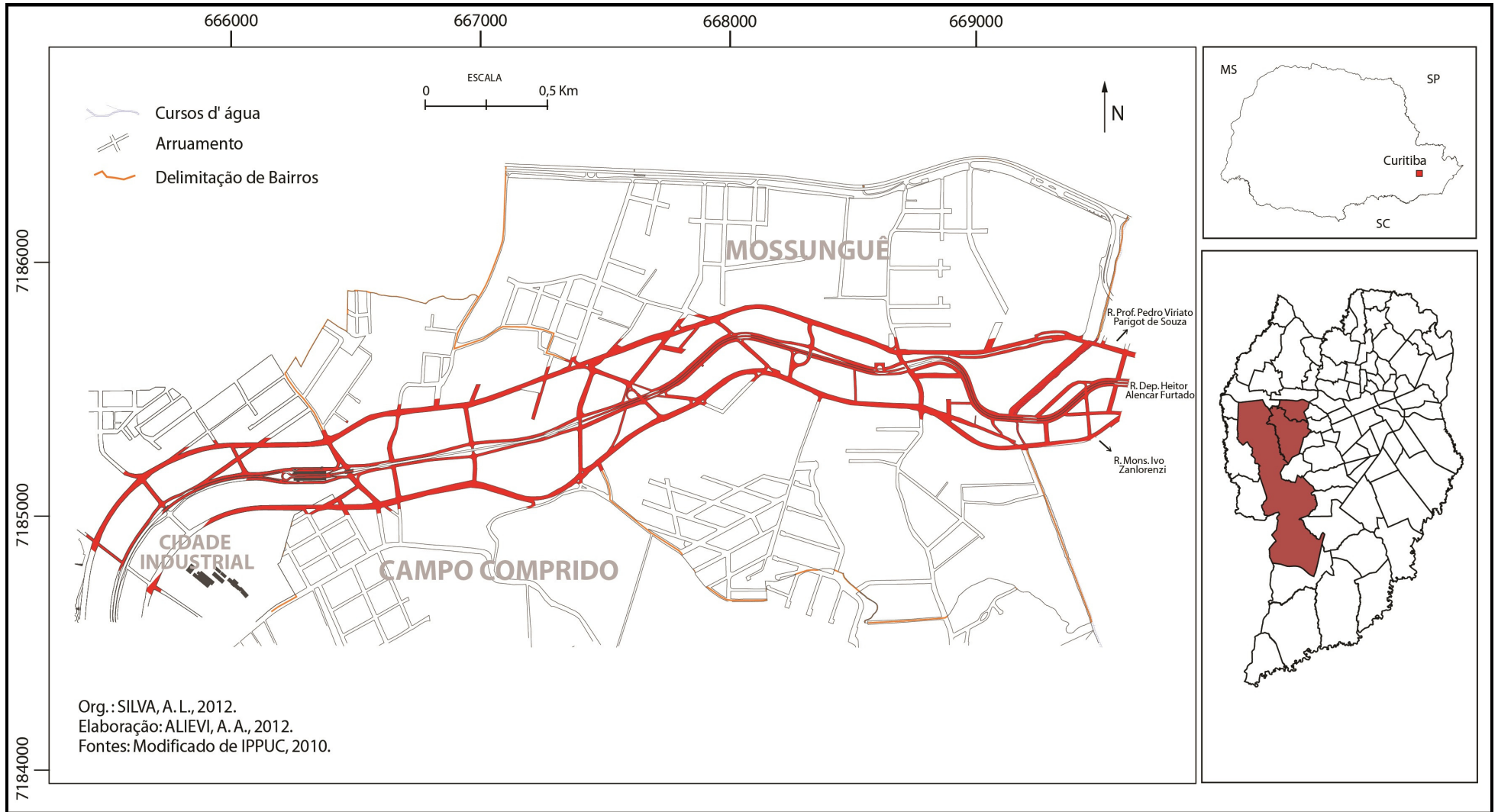
3.3 A Verticalização no *Ecoville*, Curitiba (PR)

Pretendeu-se entender quando e como começou o processo de verticalização no *Ecoville* e como essa área foi incorporada à dinâmica imobiliária a partir da construção de edifícios residenciais de alto padrão. A propósito, deve-se grifar que essa pesquisa elegeu a abordagem, intra-urbano de Curitiba, ou seja, interessou-me entender apenas uma porção do espaço urbano de Curitiba denominado de *Ecoville*.

O *Ecoville* é o nome dado por incorporadores imobiliários em meados da década de 1990 à Conectora 5, Setor Especial Estrutural,¹⁰⁹ executado no início da década de 1980, que por sua vez foi planejado na década de 1970, como parte do projeto da Cidade Industrial de Curitiba (CIC). Numa estratégia de *marketing* o mercado imobiliário passou a denominar essa região localizada no bairro Mossunguê de *Ecoville* (POLUCHA, 2010).

¹⁰⁹ O Setor Especial Estrutural (SE) consiste em áreas de expansão do centro tradicional e como corredores comerciais, de serviços e de transportes. São essas áreas os principais eixos de crescimento da cidade e elas têm como suporte o sistema trinário de circulação. O Setor Especial Estrutural possui parâmetros específicos de ocupação, sendo um deles a implantação do Plano Massa (quando o imóvel está voltado para a via central), que consiste basicamente em um embasamento com galeria comercial, que garante a continuidade da testada e ampliação da área de passeio (galeria coberta). Outro parâmetro é o da altura livre para usos como habitação coletiva, o que incentiva o adensamento (IPPUC, 2007, p. 28).

O *Ecoville* é uma estreita faixa de terra de 4,5 km de extensão, localizado na zona oeste de Curitiba. Tem três artérias principais: a Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza, a Rua Deputado Heitor Alencar Furtado e a Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi, e uma quantidade de ruas transversais a essas. Estas três vias principais se estendem na direção de três bairros: Mossunguê, Campo Comprido e Cidade Industrial de Curitiba, constituindo o mapa básico do “bairro”.



Mapa 12: Localização do *Ecoville*, Curitiba (PR)
Fonte: IPPUC, 2010

O mapa destaca a extensão do *Ecoville*, entre o Hipermercado *Carrefour* e a Universidade Positivo. Utilizamos esses dois pontos, apenas como referenciais para traçar a extensão do “bairro” e, portanto não devem ser considerados como limites rígidos definidores do *Ecoville*.

Para Firkowski (2009) o *Ecoville* é a denominação mais interessante para um empreendimento localizado no bairro de nome Mossunguê e,

[...] surgiu, de um lado, a partir da iniciativa de quatro construtoras, a saber, Irmãos Thá, Moro, Hauer e Casa e, e outro, da Prefeitura de Curitiba que, em 1994, promoveu a alteração na legislação de uso do solo, incluindo a Zona Nova Curitiba (no interior da qual se encontra o *Ecoville*) como um prolongamento do setor Especial Estrutural e, portanto, alterando as regras de ocupação, construção e uso, em local que anteriormente deveria destinar-se à moradia da classe trabalhadora, pois localiza-se no acesso à Cidade Industrial (FIRKOWSKI, 2009, p.53).

Complementa a autora, afirmando que “[...] o *Ecoville*, localizado no interior da Zona Nova de Curitiba,¹¹⁰ é um prolongamento do Setor Especial Estrutural, isto é, o *Ecoville* é um prolongamento da Conectora 5” (FIRKOWSKI, 2009, p. 53).

O *Ecoville* tem sua origem ligada ao projeto do eixo viário denominado Conectora 5, elaborado na década de 1970, que previa a transformação de uma área praticamente desabitada em uma nova frente de expansão urbana. No início da década de 1980 essa obra foi concluída, porém sua ocupação só teve início na década de 1990. A partir do início da exploração imobiliária a área da Conectora 5 recebeu o nome de *Ecoville* e a ocupação foi totalmente direcionada para as camadas de alta renda, tornando-se uma das regiões mais nobres de Curitiba (POLUCHA, 2010).

Não se pode separar esta área ao planejamento industrial da cidade de Curitiba, desde quando no ano de 1963 a Companhia de Desenvolvimento Econômico do Paraná (CODEPAR) elaborou o estudo Industrialização do Paraná – Curitiba e Ponta Grossa, que defendia que o impulso à industrialização seria mais efetivo se os investimentos fossem concentrados em um único pólo. De acordo com o estudo, o melhor local para instalação desse pólo era a região de Curitiba. A escolha da localização da CIC na região oeste da cidade

¹¹⁰ O Setor Especial Nova Curitiba (SE-NC), assim como outros setores especiais, compreendem áreas para as quais são estabelecidas ordenações especiais de uso e ocupação do solo, considerando a sua localização, função ou ocupação existente e/ou projetada. Possui lote mínimo de 450m² e coeficiente de aproveitamento de duas vezes a área do lote, e a altura máxima da edificação é livre (IPPUC, 2007, p. 28).

levou em conta a topografia adequada, disponibilidade de água e facilidade de drenagem (IPPUC, 1975).

O objetivo foi implantar uma área industrial inserida na cidade, com acesso facilitado da população aos empregos gerados e não um setor industrial segregado na periferia. Com a implantação da CIC os curitibanos passaram a ter, além da transformação econômica e social, resultante do processo industrial, também um referencial físico-espacial. A concepção idealizada inspirou a nova composição de limite administrativo na região que foi incorporado como bairro Cidade Industrial de Curitiba, juntamente com os demais bairros formalizados pelo Decreto nº 774/1975 (IPPUC, 2012, não paginado).

O planejamento da urbanização da Cidade Industrial de Curitiba (CIC) onde hoje se localiza o *Ecoville*, porção oeste de Curitiba, tinha como proposta uma ocupação do espaço que integrasse as indústrias ao núcleo urbano existente, interligando toda essa área por meio das Vias Conectoras¹¹¹ e executando áreas habitacionais destinadas à habitação social. Essa proposta garantiria acessibilidade e moradia para mão-de-obra atraída pela industrialização (POLUCHA, 2010). A Conectora 5 foi um vetor de expansão urbana, ao longo da qual seria estimulado o adensamento construtivo em uma área propícia à urbanização, mas ainda pouco habitada.

Pouco antes do início das obras foi elaborado o Projeto Nova Curitiba¹¹², cujo, objetivo era a aquisição de terras por parte do poder público para promoção de habitação popular. Assim, as obras de implantação da Cidade Industrial de Curitiba (CIC) foram iniciadas em 1974, sua inauguração oficial ocorreu em 1975, e a infraestrutura completa foi concluída em 1979 (POLUCHA, 2010).

A implantação da CIC ocorreu de acordo com o modelo desenvolvimentista, isto é, tendo o Estado como principal agente. Um dos objetivos da CIC era induzir a expansão urbana de Curitiba para o oeste. Os principais elementos estruturadores dessa urbanização

¹¹¹ As Vias Conectoras são vias de conexão entre a malha viária urbana existente e a CIC. Cada conectora é composta de 3 vias: 2 de tráfego rápido em sentidos únicos e a central, de tráfego lento, segundo a mesma concepção do sistema trinário das Vias Estruturais. A faixa compreendida entre as vias componentes das Conectoras é destinada à construção de conjuntos habitacionais, de alta densidade, bem como, à fixação de atividades terciárias (IPPUC, 1975, não paginado).

¹¹² A construção da Nova Curitiba, um bairro modelo dotado de todos os serviços urbanos, inclusive transporte de massa, será um exemplo da total integração das funções urbanas. A Nova Curitiba será implantada na Conectora 5 (Ramal oeste da Estrutura Norte), dotada de toda infraestrutura básica, habitação, equipamentos comunitários e serviços de apoio. O setor comercial terá um desenvolvimento linear ao longo de ambos os lados da via central, interligados entre si por passarelas. A moradia, em seus diversos níveis, se integra ao setor comercial, formando vizinhanças diversificadas (IPPUC, 1980, p.10).

seriam as Áreas Habitacionais e as Vias Conectoras (POLUCHA, 2010). Com isso estabelecer-se-ia um,

[...] pólo industrial capaz de absorver o contingente populacional gerado pelo processo acelerado de urbanização que vem se verificando nos principais centros urbanos, proporcionando meios eficazes de integração homem/indústria (IPPUC, 1975, não paginado).

Em 1974 foi realizado um estudo para definir a ocupação das Vias Conectoras.

Seguindo os princípios determinados pelo planejamento inicial do IPPUC, foi elaborado o Plano Massa das Vias Conectoras da Cidade Industrial de Curitiba. Esse plano propunha uma ocupação diversificada, com uso habitacional, comercial e de serviços, em uma paisagem que alternava blocos de edifícios de pequena altura com um adensamento construtivo maior nos locais previstos para pontos de parada de ônibus (POLUCHA, 2010, p.71).

A princípio, de acordo com o que havia sido originalmente planejado, não deveria haver significativos diferenciais de acessibilidade, pois toda área oeste teria fácil acesso ao núcleo urbano consolidado através das Vias Conectoras. Entretanto, já se podia antever que a Conectora 5 teria uma melhor acessibilidade. “Além de estar localizada mais próxima da área central da cidade que as demais Vias Conectoras, ela seria o prolongamento do eixo estrutural oeste. Não era difícil, portanto, prever que a Conectora 5 teria uma valorização maior” (POLUCHA, 2010, p.100).

A construção do Parque Barigui no início da década de 1970 ampliou a expectativa de valorização da Conectora 5, pois sua localização era próxima de onde futuramente seria executada a Conectora 5. Segundo o IPPUC (1975, p.21) “[...] a implantação do Parque Barigui acrescentou aos imóveis localizados na zona oeste de Curitiba uma valorização jamais esperada em tão curto prazo de tempo.”

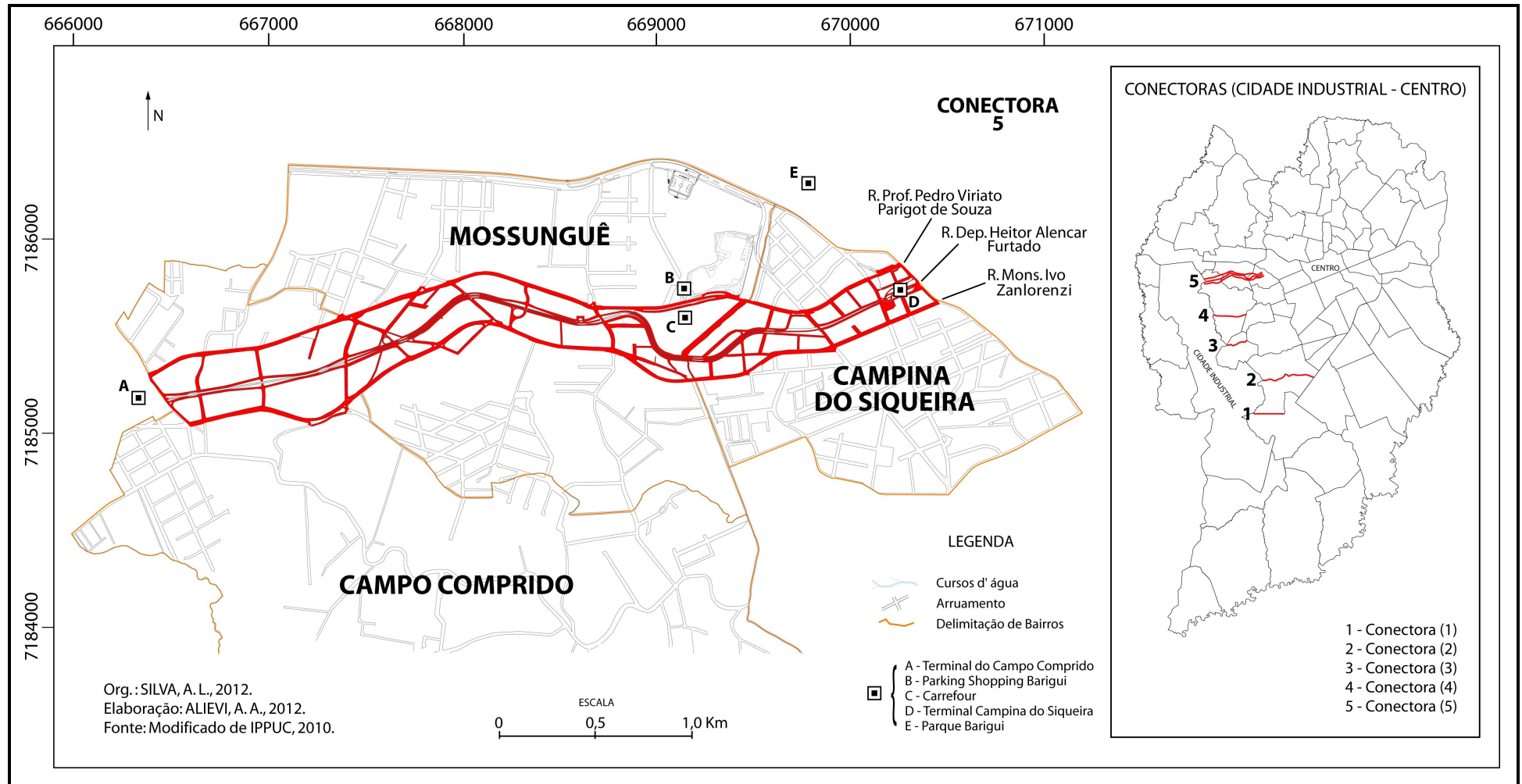
Contudo, o aspecto que determinou a valorização da Conectora 5 foi o fato dela ter sido a única Via Conectora integralmente executada. “Isso aumentou acentuadamente os diferenciais de acessibilidade em relação às demais áreas da região oeste, tornando a Conectora 5 uma localização extremamente privilegiada” (POLUCHA, 2010, p.101).

Logo após sua conclusão o primeiro trecho do eixo estrutural oeste se tornou uma das principais áreas de atuação do mercado imobiliário, transformando rapidamente a paisagem urbana da região.

[...] O bairro crescia com a explosão econômica e imobiliária. No final dos anos de 1970 e início dos anos 80, o Bigorrião (bairro por onde passa o eixo estrutural oeste) começava a passar pelas grandes mudanças que o caracterizam hoje. A

alteração da lei de zoneamento e uso do solo aprovada pela Câmara Municipal chamou a atenção das imobiliárias e construtoras. As ruas ganhavam pavimentação e muitos edifícios surgiam à paisagem onde antes predominavam os campos e as casas simples (FENIANOS, 1997, p.28).

O mapa a seguir mostra a localização das Vias Conectoras. Em destaque a distância das conectoras 1, 2, 3 e 4 em relação a centro de cidade, e por outro lado a proximidade da Conectora 5 ao centro de Curitiba. O mapa ainda mostra que ao longo da Conectora 5 localiza-se não apenas os condomínios de alto padrão, mas também estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços, como o Terminal de Transporte Coletivo Campo Comprido (A), o Parque *Shopping* Barigui (B), o Hipermercado *Carrefour* (C), o Terminal de Transporte Coletivo Campina do Siqueira (letra D) e o Parque Barigui (E). É importante observar que o eixo estrutural corta no sentido leste-oeste porções dos bairros, Mossunguê, Campina do Siqueira e Campo Comprido.



Mapa 13: Mapa das Vias Conectoras, *Ecoville*, Curitiba (PR)
Fonte: IPPUC, 2010.

A Via Conectora 5 é composta pelo sistema trinário¹¹³ das três principais ruas, onde atualmente localizam-se os edifícios de apartamentos de alto padrão no *Ecoville*. Contudo, durante a investigação de campo identificamos outros tipos de moradia não vertical, como sobrados, mansões, casas de alvenarias e de madeira.

Na administração municipal de Roberto Requião (1985-1988), foi aprovado um Decreto Municipal n.279/1987, alterando novamente os parâmetros construtivos da Conectora 5. A principal alteração foi permitir altura livre para construção de edifícios com um coeficiente de aproveitamento igual a dois.¹¹⁴ No *Ecoville* o primeiro edifício construído foi o Residencial *Palais Lac Lemman* da Helvetia Construtora e Incorporadora. Tratava-se de um condomínio de alto padrão, com 24 pavimentos e 21 apartamentos, com 820m², localizado em um terreno com 13.000m² e muita uma área verde. Nesta fase inicial, foram construídos quatro edifícios, um de cada construtora (Thá, Moro, Hauer, Casa) com apartamentos entre 117 e 635m² (FIRKOWSKI, 2009). O primeiro edifício construído na Conectora 5 foi no ano de 1993, contudo a ocupação efetiva aconteceu a partir do ano 2000.

Numa estratégia de *marketing* as qualidades ambientais foram utilizadas para garantir *status* diferenciado aos empreendimentos no *Ecoville*. O aspecto central do discurso ecológico foi sua associação a uma estratégia de *City-Marketing*¹¹⁵, onde os atributos ambientais da cidade são pensados a partir de seu valor de troca, e não a partir de seu valor de uso, e a natureza é utilizada para valorizar o espaço (SÁNCHEZ, 2003).

A estratégia de venda do mercado imobiliário associou a existência de grandes áreas verdes na Conectora 5 com a imagem de Curitiba como “capital ecológica”, associando o empreendimento um estilo de vida de edifícios de alto padrão em torre isoladas cercados de amplas áreas verdes. Os edifícios consistem em condomínios fechados verticais, contando com sofisticadas áreas de lazer, tecnologia informatizada e segurança reforçada (SÁNCHEZ, 2003, p. 183-184).

¹¹³ O sistema trinário dos Setores Estruturais é composto por uma via central e duas vias externas, sendo a via central aquela que contém a canaleta para o transporte de massa e as pistas lentas para atendimento às atividades lindeiras, e as vias externas, as ruas paralelas com sentido único de tráfego destinado ao fluxo contínuo de veículos (CURITIBA, 2012, p.5).

¹¹⁴ O Coeficiente de aproveitamento é o fator estabelecido para cada uso nas diversas zonas, que multiplicado pela área do terreno, define a área máxima computável admitida nesse mesmo terreno (CURITIBA, 2000, p.11).

¹¹⁵ *City Marketing* é um conjunto de políticas, atrelado ao modelo de planejamento estratégico (promoção da cidade como uma empresa com o objetivo de atrair novos investimentos), valoriza o lugar, promove símbolos mitificadores e cria uma relação de pertencimento da população à cidade. Sobre o tema, consultar (GARCIA, 1996), (BORJA, 1996), (VAINER, 1999), (TREMARIN, 2001).

A força do discurso ecológico, aliado à distinção e ao prestígio social, veiculados nos anúncios imobiliários mostra que as principais qualidades atribuídas à área são: a localização privilegiada, a área verde disponível e a seletividade social que o preço dos imóveis proporciona (URBAN, 1998).

Podemos pensar que talvez o edifício mais simbólico do *Ecoville* seja o *Suíte Volland* da extinta Moro Construções, “[...] um edifício de dez andares com apartamentos giratórios, que podem ser direcionados a partir do acionamento de um mecanismo que faz girar a base móvel do apartamento” (FIRKOWSKI, 2009, p.54). Os apartamentos têm 297m² de área privativa e uma unidade por pavimento. Suas obras iniciaram em 1996 e só foram concluídas em 2004. Construído para ser símbolo de luxo e inovação, o prédio giratório nunca foi habitado e atualmente encontra-se abandonado.

Segundo o Jornal Gazeta do Povo de (20/04/2012) o empreendimento foi criado pela extinta Construtora Moro. Naquela época, os apartamentos podiam custar até R\$ 800 mil, em valores não corrigidos. O valor do metro quadrado equivalia ao dobro da média dos empreendimentos de alto padrão na capital paranaense. O projeto não teve êxito, apesar dos esforços dos seus idealizadores para difundir a tecnologia, inclusive no mercado internacional.

Desde a década de 1990 a localização dos equipamentos de grande porte de serviço e comércio tem sido fundamental para compreensão da forma urbana de Curitiba. Isso se deve ao crescimento destes setores em relação aos demais, especialmente o industrial. Por isso, a implantação desses equipamentos comerciais influencia decisivamente a organização espacial na medida em que dinamizam os fluxos econômicos e sociais. Nesse processo criam-se novos arranjos espaciais que redefinem as localizações intra-urbanas e a valorização do espaço da cidade (FIRKOWSKI, 2007).

Outros empreendimentos também contribuíram para a valorização do *Ecoville*. No ano de 2000 foi construído o campus da Universidade Positivo em uma área de 410.000m², parte de um complexo que abriga, além do espaço acadêmico, um teatro e um centro de convenções e dois auditórios, respectivamente com 2.400 lugares e 714 lugares (POLUCHA, 2010).

Um hotel com 120 apartamentos será construído nos próximos anos e está também em construção o novo campus da Universidade Tecnológica Federal do Paraná. Em 2003 foi inaugurado o *Park Shopping Barigui*, o maior da cidade até então, com uma área de 108.000

m². Localizado no início da Conectora 5, é um dos centros de compras mais sofisticados de Curitiba (POLUCHA, 2010).

A maior parte dos *shoppings* de Curitiba, especialmente aqueles destinados às camadas de alta renda, foram construídos predominantemente no setor oeste da cidade:

[...] a década de 1990 também foi o período em que se instalaram os grandes *shoppings centers* em Curitiba: o *PolloShop Alto da XV*, em 1995, no Alto da XV; o *Shopping Curitiba*, em 1996, no limite do centro com o Batel; o *Shopping Crystal Plaza*, também em 1996, no Batel; o *PolloShop Champagnat*, em 1998, no Bigorillho; e o *Estação Plaza Show*, em 1997, no Rebouças. Mais tarde, em 2003, foi inaugurado o *Park Shopping Barigui*, no *Ecoville*. Mais recentemente, em 2009, o *Paladium Shopping Center*, no Portão (FIRKOWSKI, 2009, p.49).

Não existe o menor interesse das camadas de alta renda e do mercado imobiliário pelas áreas dos Setores Estruturais fora da direção oeste/sudoeste ou mais afastadas do centro:

O Estado possibilitou a criação de um novo setor especial para atender os interesses desses dois grupos enquanto ainda havia espaço para verticalização nos Setores Estruturais. O novo setor localiza-se justamente na direção das áreas mais verticalizadas dos Setores Estruturais, a direção oeste (PILOTTO, 2010, p, 141)

A prefeitura municipal por meio da legislação urbanística definiu uma área da cidade que poderia ser verticalizada que tinha parâmetros de uso e ocupação do solo que possibilitavam a construção de edifícios altos: os Setores Estruturais. “Após essa definição, implantou infraestrutura na área (sistema viário e de transportes), isso provocou uma valorização das terras ali localizadas” (PILOTTO, 2010, p.152).

Nesta direção, Oliveira (2000) argumenta que,

O processo mais visível da implantação dos eixos estruturais foi a imediata valorização das suas terras e das que lhe eram adjacente. Uma vez que o potencial de aproveitamento dos terrenos era ali o mais elevado – e ficou maior ainda em 1980, como vimos – e tais áreas seriam mais cedo ou mais tarde beneficiadas com toda a infraestrutura urbana, assistiu-se a um intenso processo de especulação imobiliária, com grandes construtoras e incorporadoras correndo para adquiri-las. Dessa forma, essas terras foram retidas para especulação, á espera de um nível de valorização que justificasse o lançamento de empreendimentos imobiliários de alto nível (OLIVEIRA, 2000, p. 182).

Tendo em vista essa valorização, o setor imobiliário procurou lançar empreendimentos que possibilitassem o melhor aproveitamento econômico dos terrenos:

Esses eixos foram contemplados com ampla rede de infraestrutura e serviços e controlados por uma legislação de uso do solo que, voltada para incentivar o seu adensamento habitacional, acabou por valorizar os imóveis lindeiros, e criar áreas nobres permeadas por grandes vazios (MOURA, 2001, p. 212).

Neste sentido, consideramos que a questão da acessibilidade é central, pois o acesso ao centro da cidade foi viabilizado por meio dos Setores Estruturais, que além do transporte coletivo, eles são formados pelas vias rápidas estruturais, que ligam os bairros ao centro e que se destinam ao transporte individual de passageiros. “Esse desenho favoreceu o aprimoramento da circulação do transporte individual das classes médias residentes em seu trajeto e, ao mesmo tempo, o transbordo das massas nos terminais de ligação com as periferias” (MOURA, 2001, p.212).

Para Pilotto (2010) a produção de edifícios de alto padrão nos Setores Estruturais está articulada aos interesses das camadas de alta renda, que reside na área e se beneficiam da infraestrutura viária, de transporte, serviços, comércio e de acesso ao centro de Curitiba. A prefeitura municipal controlou o uso e ocupação do solo para que houvesse a verticalização e implantou a infraestrutura. Por sua vez, o setor imobiliário (inclusive os proprietários de terra) incorporou diversos empreendimentos na área que tiveram sucesso de venda em virtude da localização privilegiada:

Como toda circulação urbana de Curitiba estava organizada em torno dos eixos estruturais, eles se tornaram localizações privilegiadas. Isso causou a elevação do preço da terra nessas áreas, fazendo com que os eixos estruturais se tornassem também eixos de valorização imobiliária (POLUCHA, 2010, p. 35).

Em relação aos parâmetros construtivos, “[...] voltaram a permitir a altura livre para os edifícios, com coeficiente de aproveitamento igual a 3 nos pólos de integração e 2 nos demais terrenos” (POLUCHA, 2010, p.125). Mas uma das principais alterações foi à exigência de amplos recuos. Acima do quarto pavimento deveriam ser acrescentados 6 metros de recuo para cada pavimento excedente.

Além disso, como nessa região havia muitos lotes de grandes dimensões, criou-se um parâmetro de ocupação de lotes com mais de 5.000m². Até 5.000m² o coeficiente de aproveitamento era igual a 2, entre 5.001m² e 10.000m² era 1,5 e para terrenos maiores que 10.000m² era igual a 1 (POLUCHA, 2010, p.125).

**Tabela 06 – Parâmetro de Uso e Ocupação do Solo Setor Especial Nova Curitiba
(Conectora 5)**

Legislação	Coeficiente de Aproveitamento	Taxa de Ocupação	Altura Máxima	Testada Mínima ⁽¹⁾	Área Mínima	Área Máxima
					de Lote	de Lote
Decreto nº 857/1975	1	50%	4	20m	600m ²	-
-	3	25%	pavimentos Livre	20m	600m ²	-
Lei nº 6204/1981	6	50%	Livre	12m	360m ²	-
Decreto nº 240/1982	-	2/3	2	12m	360m ²	-
Decreto nº 397/1982	-	50%	pavimentos 4	15m	450m ²	-
Decreto nº 279/1987	2	50%	Livre	15m	450m ²	-
Decreto nº 578/1990	-	2/3	2	12m	360m ²	-
Decreto nº 693/1995	2	50%	pavimentos Livre	15m	450m ²	5000m ²
Decreto nº 479/1996	2	50%	Livre	15m	450m ²	5000m ²
Decreto nº 562/1996	2	50%	Livre	15m	450m ²	5000m ²
Lei nº 9800/2000	2	50%	Livre	15m	450m ²	5000m ²

Fonte: Lei de Uso e Ocupação do Solo 9.800/2000, Curitiba (PR). Organização: Andresa Lourenço da Silva

A legislação urbanística foi determinante para o tipo de ocupação desses terrenos da Conectora 5. A permissão de incorporação em lotes com mais de 5.000m² e a exigência de amplos recuos nos edifícios direcionaram um determinado tipo de empreendimento: edifícios de alto padrão, isolados em terrenos de grande dimensão, geralmente com muita área verde (POLUCHA, 2010).

A legislação urbanística da área foi alterada por pressão¹¹⁶ dos incorporadores imobiliários, que queriam construir edifícios de alto padrão e com mais pavimentos do que a legislação permitira (6 pavimentos). “[...] eles se anteciparam na aquisição dos lotes baratos e pouco valorizados existentes no local, reservando áreas extensas para expansão futura” (FIRKOWSKI, 2009, p. 54).

Esboçamos até aqui, os principais aspectos da verticalização no *Ecoville*, destacando os agentes envolvidos neste processo. Agora, apresentamos os edifícios residenciais construídos no *Ecoville*. Para a elaboração da tabela 7 foram realizadas atividades de campo com entrevistas junto as construtoras e incorporadoras, a Secretaria Municipal de Urbanismo de Curitiba (Setor de Alvarás), e ao (Departamento de Controle de Edificações), ao Instituto

¹¹⁶ As entidades do setor da construção civil buscaram discutir a Lei de Zoneamento junto a Prefeitura e Câmara Municipal de Curitiba para construções maiores em novas áreas da cidade, ou seja, alterar a lei de uso do solo para verticalizar e adensar mais a área escolhida.

de Pesquisa e Planejamento de Curitiba (IPPUC) em três setores (Banco de Dados), (Uso do Solo), (Setor de Monitoração) e por fim com a assessoria de imprensa da Associação dos Dirigentes e Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (ADEMI-PR). A tabela apresentou as principais características dos edifícios de apartamentos construídos no *Ecoville* entre os anos de 2001 e 2011, recorte temporal desta pesquisa.

Tabela 07 – Edifícios Construídos no *Ecoville*, Curitiba (PR): 2001 a 2011

CÓDIGO	EDIFÍCIO	CONSTRUTORA	PAV.	TORRE	Nº DE UNIDADES	ANO DE CONCLUSÃO ⁽¹⁾
1	Pierrot	Moro Construções	21	1	38	2001
2	Millenium	Hauer Construções	22	1	40	2001
3	Portal do Ecoville	Irmãos Thá	30	1	56	2001
4	Tom e Vinícius	Moro Construções	13	2	35	2001
5	San Pelegrino	Construtora Equilíbrio	8	2	32	2002
6	Green Life	Jota Ele Construções Civis	15	1	28	2002
7	Ecoville Tower	Helio Walter Yamaguti	16	1	15	2002
8	L'Excellence	Hugo Peretti	20	2	76	2002
9	Four Seasons	Hauer Construções	25	1	23	2004
10	Rio Tevere	Irmãos Thá	22	1	40	2004
11	Ilhas Baleares	Bonet Construtora	22	1	41	2004
12	Terrasse Ecoville	Terrasse	27	1	98	2004
13	Residencial Camões	MRV Engenharia	3	4	6	2005
14	Mont Vert	Irmãos Thá	23	1	42	2006
15	Le Corbusier	Plaenge Empreendimentos	24	1	46	2006
16	San Raphael	Harbor	23	1	22	2006
17	Ville de Valence	Terrasse	21	1	40	2007
18	Manhattan	Valor Construtora	29	1	28	2007
19	Poty Lazzarotto	Plaenge Empreendimentos	28	1	56	2007
20	Euro Building	Vetra Construtora	24	1	23	2007
21	Tannat Ecoville	Construtora Equilíbrio	8	2	16	2008
22	Lasar Segall	Plaenge Empreendimentos	20	1	76	2008
23	New Edge	Construtora Dória	21	1	32	2008
24	Belluno	Bonet Construtora	30	1	29	2008
25	Santos Dumont	Hugo Peretti	17	2	62	2008
26	Le Jardim des Tulleries	PIL	24	1	21	2008
27	Avant Garden	Irmãos Thá	27	1	48	2008
28	Royal Club	LN	24	1	44	2009
29	Hera Garden	Hestia	8	1	14	2009
30	Belvedere	Plaenge Empreendimentos	23	1	44	2009
31	Vilanova Artigas	Plaenge Empreendimentos	20	1	76	2009
32	Alfredo Andersen	Plaenge Empreendimentos	23	1	46	2010
33	The Royal Plaza	Construtora Andrade Ribeiro	26	2	26	2010
34	Cenarium Ecoville	PDG Construtora	8	3	16	2010
35	Breeze Ecoville	Construtoras Rossi e Thá	4	4	21	2010
36	Barolo	Construtora Equilíbrio	8	3	16	2010
37	Garden Ecoville	Vanguard Home	25	2	150	2010
38	Cecília Meireles	Plaenge Empreendimentos	16	1	64	2011
39	Clarice Lispector	Plaenge Empreendimentos	24	1	96	2011
40	Neo Garden	Construtora Gafisa	18	2	144	2011
41	Alliance	Vértika Construtora	28	1	28	2011
42	Terrasse Nouveau	Terrasse	12	1	36	2011
43	Platinum Tower	Ecoenge Construtora	26	2	26	2011
44	Garden Parigot	Vanguard Home	25	2	150	2011

Fonte: IPPUC, 2011. Organização: Andresa Lourenço da Silva

Nota: ⁽¹⁾ Foi considerado como ano de conclusão o ano de expedição do certificado de vistoria de conclusão de obras (CVCO), emitido pela Prefeitura Municipal de Curitiba

No período estabelecido desta pesquisa foram identificados 44 edifícios de apartamentos construídos no *Ecoville*, a maioria acima de 20 pavimentos chegando até 30 pavimentos. Existe uma variação média na altura dos edifícios entre 12 e 98 metros de altura. Esses dados confirmam a grande número de edifícios altos (muitos andares) com ampla área privativa, maior inclusive do que os edifícios na Gleba Palhano em Londrina. Contudo, encontramos no interior do *Ecoville* edifícios menores com 3, 4 e 8 pavimentos.

O número de apartamentos em cada edifício varia entre 6 e 150 unidades, não havendo um predomínio de unidades por edifício, no entanto, observamos poucos edifícios que tem um apartamento por andar, a maioria tem muitas unidades por andar.

Vale registrar que não existe uma relação direta entre a altura das torres com o número de apartamentos por andar, isto é, nem todos os edifícios altos têm um apartamento por andar. Vejamos o caso dos edifícios Poty Lazzarotto e Portal Ecoville ambos com 30 pavimentos e dois apartamentos por andar. Contudo, esses edifícios altos são luxuosos, sofisticados e tem ampla área de lazer.

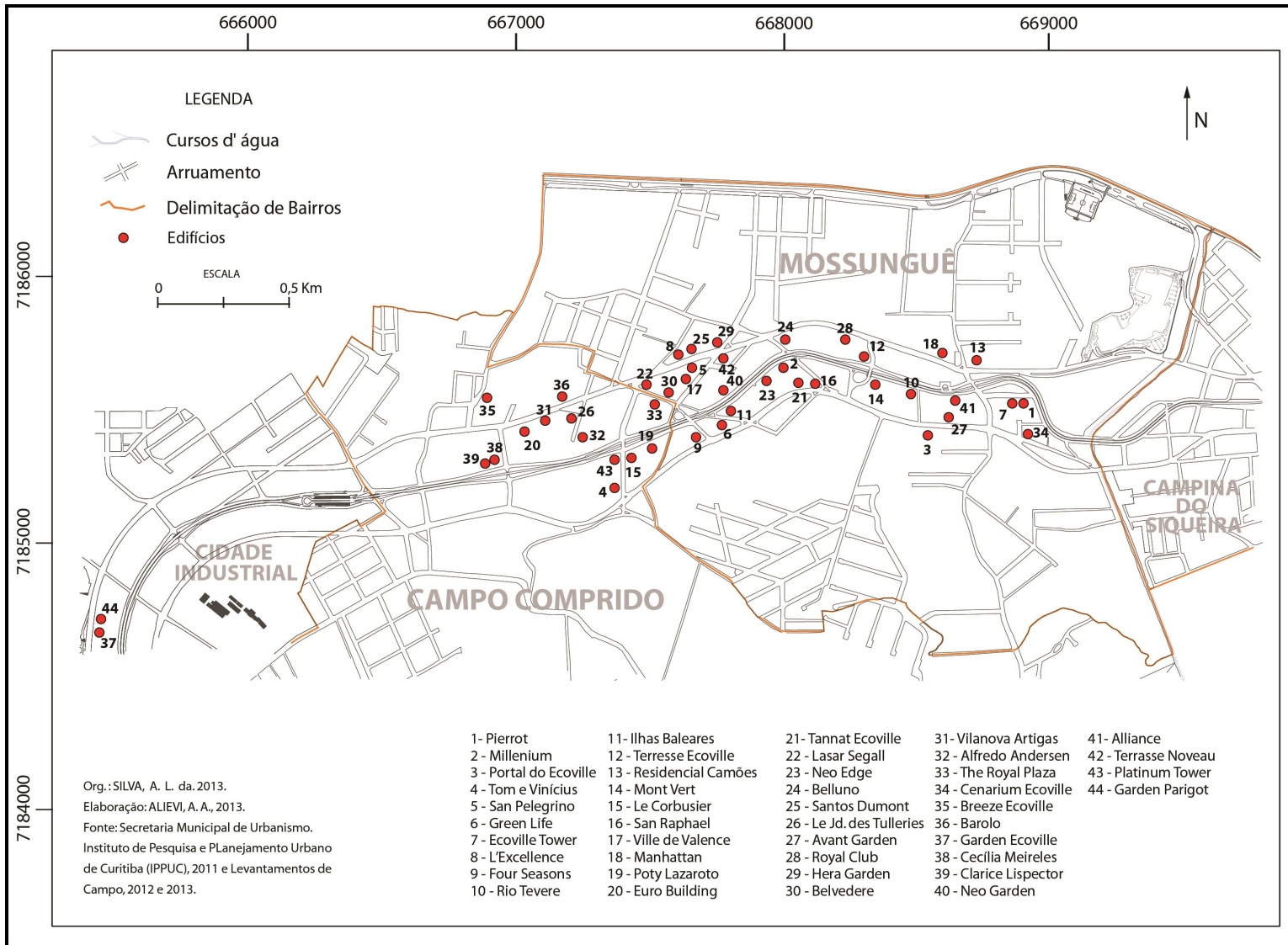
Com exceção do Ecoville Tower com 16 andares, os edifícios de um apartamento por andar, têm acima de 20 pavimentos e uma torre, são eles: Four Seasons, San Raphael, Manhattan, Euro Building, Belluno, Platinum Tower, Le Jardim des Tulleries. Estes edifícios apresentam ampla área privativa, em média 400m², são apartamentos espaçosos, com altíssimo padrão de construção e de segurança, com plantas flexíveis e sofisticada área de lazer.

Identificamos 14 edifícios com duas torres ou mais, a maioria destes edifícios é formada por torres ou blocos de menor altura. Localizamos 6 edifícios com número de andares inferior a 10 pavimentos, isto mostra que o *Ecoville* não tem apenas torres de “arranha-céus”, mas tem blocos de edifícios com 3 pavimentos como é o caso do Residencial Camões. O número de apartamentos por andar nestes edifícios de menor altura também é pequeno, varia entre 2 e 5 unidades por pavimento, como é o caso do Breeze Ecoville com 5 apartamentos por andar.

Os edifícios com maior número de apartamentos são o Terrasse Ecoville com 98 unidades, o Garden Ecoville e Garden Parigot com 150 apartamentos cada torre.

O ano de 2011 foi o ano com maior número de edifícios construídos no *Ecoville*, num total de 7 edifícios, conforme mostrou a tabela 7. As construtoras e incorporadoras: Gafisa, LN, Terrasse, Ecoenge, *Vanguard Home*, entregaram neste ano um empreendimento cada. E Plaenge entregou no ano de 2011 dois empreendimentos, os condomínios Cecília Meireles e Clarice Lispector, ambos localizados na Rua Deputado Heitor Alencar Furtado.

O mapa 14 mostra a localização dos edifícios construídos no *Ecoville* entre os anos de 2001 e 2011. O mapa foi elaborado a partir dos dados obtidos na tabela 7.



Mapa 14: Localização dos Edifícios no Bairro *Ecoville*, Curitiba (PR)
Fonte: IPPUC, 2011.

Em relação à distribuição espacial dos edifícios, identificamos 12 edifícios construídos na Rua Deputado Heitor Alencar; 10 edifícios construídos na Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza; e 5 edifícios construídos na Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi, três principais ruas do *Ecoville*. Os outros 17 edifícios estão distribuídos nas ruas transversais a essas três ruas principais.

O mapa mostrou a concentração de edifícios no bairro Mossunguê e também na parte norte do bairro Campo Comprido, quase todos localizados nas três principais ruas do sistema trinário. Os dados de campo indicaram que os edifícios localizados na Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza são os que têm as torres mais altas e os apartamentos mais luxuosos do *Ecoville*.

Quanto mais nos distanciamos do bairro Mossunguê em sentido ao bairro Campina do Siqueira menor o tamanho das torres dos edifícios, demonstrando, assim, que o *Ecoville* atende também a uma demanda por imóveis compactos com menor número de pavimentos. As figuras a seguir mostram a altura e a sofisticação das torres de apartamentos no *Ecoville*, construídos entre os anos de 2001 e 2011. Para melhor entender, organizamos uma legenda explicativa, onde cada edifício tem um número que corresponde ao nome do empreendimento.



Figura 13: Verticalização no Bairro *Ecoville*, Curitiba (PR)

1. Poty Lazzarotto 2. Tom e Vinícius 3. Portal do *Ecoville* 4. Mont Vert 5. *Four Seasons*
 6. Residencial Camões 7. *Ville de Valence* 8. Rio Tevere 9. *Green Life* 10. *Millenium* 11.
 San Pelegrino 12. *Terrasse Ecoville* 13. Le Corbusier 14. *Pierrot* 15. *Euro Building* 16.
 Ilhas Baleares 17. *Ecoville Tower* 18. Lasar Segall 19. *Tannat Ecoville* 20. *L'Excellence*
 21. *Manhattan* 22. San Raphael.

Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2013



Figura 14: Verticalização no Bairro Ecoville, Curitiba (PR)

23. Alliance 24. Breeze Ecoville 25. Vilanova Artigas 26. Belvedere 27. Cecília Meireles 28. Garden Ecoville 29. Belluno 30. Avant Garden 31. Alfredo Andersen 32. Hera Garden 33. Neo Garden 34. The Royal Plaza 35. Le Jardim des Tulleries 36. Clarice Lispector 37. Barolo 38. Garden Parigot 39. Platinum Tower 40. Royal Club 41. Santos Dumont 42. Terrasse Nouveau 43. Cenarium Ecoville 44. New Edge.

Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2013

Na figura 13 observamos a altura e sofisticação dos edifícios, com torres de até 30 pavimentos como o Poty Lazzarotto e Portal *Ecoville*. De altura menor os edifícios: Tom e Vinícius, San Pelegrino, *Green Life*, *Ecoville Tower*, Camões e Tannat *Ecoville* tem entre 3 a 16 pavimentos.

A figura 14 destacou o número de torres dos edifícios. Com duas torres são os condomínios: Santos Dumont, *The Royal Plaza*, *Garden Ecoville*, *Neo Garden*, *Platinum Tower* e *Garden Parigot*. Os condomínios com três torres: *Cenarium Ecoville* e Barolo, e o condomínio com quatro torres: *Breeze Ecoville*. Os edifícios com maior número de apartamentos são o *Garden Ecoville* e *Garden Parigot* com 150 apartamentos cada torre.

Após a elaboração do mapa dos edifícios no *Ecoville*, foi realizado o levantamento das construtoras que têm edifícios executados nesta área, entre os anos de 2001 e 2011. Identificamos 25 empresas da construção civil. Os dados apontaram que a maioria das construtoras e incorporadoras é de capital local e regional, e atendem a demanda de apartamentos para vários segmentos de mercado, não construindo exclusivamente imóveis de alto padrão.

Em relação a construtoras e incorporadoras que atendem a diversas frações de classes, podemos citar a MRV, empresa mineira especializada na construção de moradias populares para o segmento de baixa renda, que construiu no *Ecoville* o Residencial Camões, com quatro blocos de três pavimentos cada e duas unidades por andar.

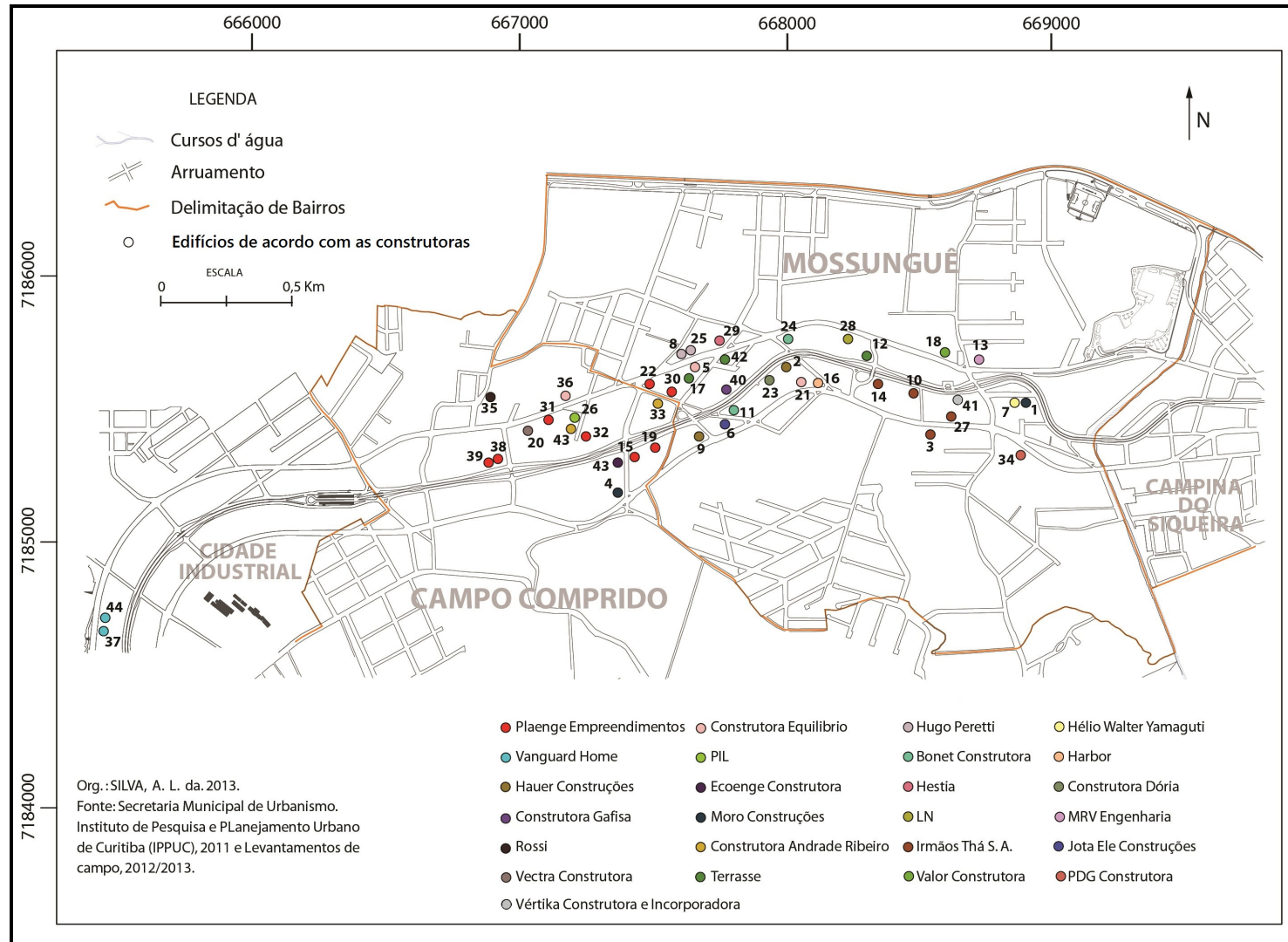
Identificamos seis construtoras no *Ecoville* de abrangência nacional, entre elas: a Gafisa, Rossi, LN, Valor, MRV, PDG. Dentre essas a Gafisa, Rossi, LN e PDG são empresas da construção civil que tem ações comercializadas na Bolsa de Valores.

Em um mercado cada vez mais dominado por companhias capitalizadas nacionais e internacionais, muitas empresas da construção civil estão revendo a operação de seus negócios. Algumas abrem seu capital, como as empresas acima citadas, outras partem para outro tipo de parcerias como, fusão, aquisição e *joint venture* como forma de aumentar sua competitividade.

A Rossi firmou parceria com a Montosa, na Gleba Palhano em Londrina, para a construção de um empreendimento comercial na Avenida Ayrton Senna. O Palhano *Business Center* terá duas torres e está em fase de construção. Outra incorporadora que tem se valido da aquisição de empresas locais para capitalizar seus negócios é a MRV que comprou outras duas construtoras menores aumentando assim a capacidade de construção.

A Rossi também firmou parceria com o Grupo Thá para a construção do Residencial Victoria Parque na Gleba Palhano, que está em fase de construção. O projeto inclui três torres, com unidades entre 70 a 91 m². Com esse empreendimento a Thá ingressou no mercado imobiliário de Londrina, no mesmo período em que formalizou sua internacionalização no mercado imobiliário, com a venda do controle acionário de suas ações a um fundo de investimento norte-americano.

O mapa 15 mostra a distribuição espacial das construtoras de acordo com o número de edifícios construídos no *Ecoville*. Cada construtora é representada por uma “bolinha” colorida e acompanhada de um número que corresponde ao nome do edifício.



Mapa 15: Localização das Construtoras no Bairro *Ecoville*, Curitiba (PR)
 Fonte: IPPUC, 2011.

A construtora com maior número de edifícios na área de estudo é a Plaenge, num total de 8 edifícios que representa 5,75% do mercado imobiliário do *Ecoville*. Em seguida a Thá Incorporadora com 4 edifícios, representando 1,15 % do mercado imobiliário do “bairro”.

Segundo a assessora de imprensa da ADEMI-PR a cidade de Curitiba tem 120 construtoras e incorporadoras que atuam especificamente na produção de edifícios residenciais. Destas, 29 empresas trabalham com alto padrão definido pela ADEMI-PR como imóveis com preço entre R\$ 600.001 até R\$ 1.000.000 (DADOS DE CAMPO, 2011).

Ampliamos agora a análise da verticalização com os dados da produção imobiliária de Curitiba, elaborada pela BRAIN consultoria especializada no setor de imóveis. Os dados sistematizados foram obtidos junto a ADEMI-PR.

Tendo como base o Perfil Imobiliário de Curitiba (2011) analisamos as estratégias de reprodução das principais empresas do capital imobiliário em Curitiba, destacando as áreas de investimento, os principais produtos ofertados no mercado imobiliário local e as repercussões desta atuação na produção do espaço urbano e no padrão de segregação sócio-espacial de Curitiba. Esses dados são importantes indicadores que evidenciam a pujança do setor da construção civil e a suscetibilidade do processo de verticalização em face das mudanças de política econômica nacional e internacional.

A tabela 8 indica o número de lançamentos imobiliários residenciais verticais em Curitiba entre os anos de 2001 e 2011.

Tabela 08 – Lançamentos Imobiliários Residenciais Verticais em Curitiba: 2001-2011*

Ano	Total de Unidades**
2001	1.711
2002	1.650
2003	1.808
2004	1.030
2005	1.708
2006	1.892
2007	3.927
2008	6.959
2009	7.099
2010	10.002
2011**	9.468

Fonte: BRAIN/ADEMI-PR (Adaptado Perfil Imobiliário de Curitiba, 2011, p.19)

* Dados correspondentes de janeiro a outubro de 2011

** Unidades = apartamentos colocados no mercado

O total de lançamentos oscilou entre 1.030 unidades (apartamentos) lançadas no ano de 2004 e 10.002 unidades lançadas no ano de 2010. Em 2010 houve o maior número de lançamentos em Curitiba, considerável crescimento do setor imobiliário, o que reflete uma dinamização dos setores produtivos diretamente envolvidos na produção do edifício, uma disponibilidade de mercado, e a estabilidade macroeconômica.

Por outro lado, os anos de poucos lançamentos foram de 2004, reflexo do ano anterior, no qual o cenário da construção civil nacional vivenciou um período de instabilidade, caracterizado pela falta de incentivo, pela tímida disponibilidade de recursos e por uma inexpressiva presença de financiamento imobiliário (DIEESE, 2011).

O mercado imobiliário de Curitiba, a partir de 2007 retomou o crescimento com 3.927 unidades lançadas, um aumento muito forte, de 107% em relação ao ano de 2006. O crescimento continuou expressivo em 2008, o número de lançamentos verticais alcançou no total 6.959 unidades. No ano de 2009, mesmo com os efeitos da crise econômica financeira internacional sentidos no primeiro trimestre, registrou um aumento de 2% nos lançamentos, totalizando 7.099 unidades (ADEMI-PR, 2011).

Vale ressaltar que em 2009, mesmo diante de toda a turbulência causada pela crise financeira, o mercado imobiliário de Curitiba apresentou desempenho muito positivo. O número de unidades foi superior ao de 2008, que já havia sido um bom ano para o setor. Podemos pensar que foi através do Programa Minha Casa, Minha Vida¹¹⁷, lançado no decorrer de 2009, que o setor imobiliário ampliou suas perspectivas e melhorou seus resultados.

O ano de 2010 foi o ano de maior produção imobiliária da cidade de Curitiba com 10.002 unidades, o mercado imobiliário bateu o recorde histórico em número de lançamentos residenciais (ADEMI-PR, 2011). Em 2011, entre janeiro e outubro, o número de unidade lançadas foi de 9.468 unidades.

Esses dados indicaram que o mercado imobiliário de Curitiba atingiu o ápice em 2010, tanto no volume de construções quanto no número de novos prédios, e começou a encontrar seu ponto de equilíbrio entre oferta e demanda, a partir do ano de 2011. Consideramos que a estabilização da economia, o acesso ao crédito e o crescimento da renda no Brasil foram importantes para o bom desempenho do setor da construção em 2010 na cidade de Curitiba.

A tabela 9 mostra o número de apartamentos por número de dormitórios lançados na cidade de Curitiba, entre os anos de 2003¹¹⁸ a 2011. Os dados da tabela apontaram que nos últimos nove anos, houve sensível privilégio para os lançamentos de imóveis com dois dormitórios. O crescimento deste tipo de imóvel iniciou em 2009 (52% do total) e se manteve com 51% do total de unidades lançadas no ano de 2011. O aumento da construção dos edifícios deste segmento foi incrementado pelo Programa Habitacional MCMV.

¹¹⁷ O Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) atuou como uma medida anticíclica no contexto de crise econômica experimentado em 2009. O objetivo econômico do programa foi impulsionar a economia via estímulos às atividades na construção civil e mitigar os riscos de impacto da crise econômica global sobre o setor e também sobre a oferta de crédito imobiliário. Além deste importante papel econômico do programa, deve-se destacar o objetivo social de viabilizar o acesso à moradia ao segmento social que responde pela maior parte do déficit habitacional no Brasil (MIRANDA, 2011, p.22). O PMCMV é um Programa de Habitação do Governo Federal e teve início no ano de 2009, no governo do Presidente Lula.

¹¹⁸ Os dados anteriores ao ano de 2003 não estão disponíveis.

**Tabela 09 - Número de Unidades Lançadas em Empreendimentos Verticais em Curitiba:
2003 a 2011**

Tipo/Ano	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total	2011*
Apartamento 1	133	93	255	231	448	367	507	1.281	3.315	1.712
Representatividade	7%	9%	15%	12%	11%	5%	7%	13%	10%	18%
Apartamento 2	170	107	177	312	956	2.270	3.675	4.910	12.577	4.807
Representatividade	9%	10%	10%	16%	24%	33%	52%	49%	37%	51%
Apartamento 3	1.217	765	1.000	1.110	1.947	3.604	2.868	3.545	16.056	2.671
Representatividade	67%	74%	59%	59%	50%	52%	40%	35%	47%	28%
Apartamento 4	288	65	276	239	576	718	49	266	2.477	278
Representatividade	16%	6%	16%	13%	15%	10%	1%	3%	7%	3%
Total	1.808	1.030	1.708	1.892	3.927	6.959	7.099	10.002	34.425	9.468

Fonte: BRAIN/ADEMI-PR (Adaptado do Perfil Imobiliário, 2011, p. 19)

* Dados de janeiro a outubro

Uma recuperação da participação em 2010 foi verificada nos empreendimentos de apenas 1 dormitório, que alcançaram 13% do total do mercado, após participações de apenas 5% em 2008 e 7% em 2009. Em 2011 esta tendência se acentuou, atingindo 18% de participação até outubro, batendo recorde para este tipo de imóvel (ADEMI-PR, 2011).

Essa nova tendência impulsionou a construção de *flats* e *lofts* em Curitiba, principalmente na região central da cidade. Os promotores imobiliários visam atender um público que vive sozinho e que necessitam de um espaço multifuncional. De modo geral, estes moradores possuem elevado poder aquisitivo e alto grau de escolaridade. Buscam moradias perto do local de trabalho e com toda infraestrutura (UEDA, 2005).

Segundo Soja (2000) os chamados *yuppies* são profissionais urbanos e jovens, que simboliza um novo modelo de executivo e de profissional. Com um novo estilo de vida, os *yuppies* têm provocado uma demanda habitacional diferenciada, cujo significado tem a ver com uma vida moderna.

Os apartamentos de 1 e 2 dormitórios foram responsáveis por mais de 60% dos lançamentos verticais de Curitiba em 2011. Isso se deve:

[...] a retomada dos lançamentos na parte central da cidade, combinada a antiga crença de que só é seguro fazê-lo apostando no perfil *single*, ajuda a explicar esse movimento. A ascensão de 39,5 milhões de brasileiros à classe C desde 2003 (um aumento de 47%) também permitiu que mais pessoas buscassem o primeiro imóvel mais cedo, mas em uma configuração menor (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2011, p. 10).

Comparando ao longo dos anos, a participação dos apartamentos de 3 dormitórios perderam destaque, saindo de 67% em 2003, para 35% em 2010. Em 2011, reduziram ainda mais sua participação, caindo para 28% na parcial deste ano. Por sua vez, as unidades de 4 dormitórios continuam a ser escassas no mercado curitibano, com apenas 3% do mercado em 2010, mantendo-se neste patamar em 2011 (ADEMI-PR, 2011).

A tabela 10 indicou os lançamentos e estoque das unidades, por bairro em 2011. Tratou-se de uma visão geral da distribuição dos edifícios residenciais no espaço da cidade de Curitiba. Apesar do processo de verticalização se expandir por toda a cidade, os 12 bairros arrolados correspondem a 75% do total de lançamentos no período em Curitiba.

Tabela 10 - Oferta Lançada por Bairro e Estoque por Bairro, Curitiba, 2011

Oferta por Bairro			Estoque por Bairro		
Bairro	Total	Part.	Bairro	Total	Part.
1º <i>Ecoville</i>	3.559	11%	1º <i>Ecoville</i>	1.341	15%
2º Água Verde	3.193	10%	2º Água Verde	1.135	13%
3º Pinheirinho	2.780	9%	3º Pinheirinho	625	7%
4º Centro	2.124	7%	4º Novo Mundo	594	7%
5º Portão	2.086	6%	5º Centro	502	6%
6º Novo Mundo	2.085	6%	6º Portão	474	5%
7º Cabral	1.204	4%	7º Jardim Botânico	430	5%
8º Boa Vista	1.111	3%	8º Bacacheri	423	5%
9º Campo Comprido	987	3%	9º Cabral	361	4%
10º Bigorriho	857	3%	10º Vila Izabel	326	4%
11º Jardim Botânico	801	2%	11º Atuba	281	3%
12º Xaxim	750	2%	12º Santa Quitéria	249	3%
Outros	10.697	33%	Outros	2.267	25%
Total	32.234	100%	Total	9.008	100%

Fonte: BRAIN/ADEMI-PR (Adaptado Perfil Imobiliário de Curitiba, 2011, p.26)

Ref.: Out./2011

Fonte: BRAIN/ADEMI-PR (Adaptado Perfil Imobiliário de Curitiba, 2011, p.26)

Ref.: Out./2011

Avaliando a oferta por bairros, o que tinha maior número de unidades ofertadas nos empreendimentos à venda é o *Ecoville*, com 3.559 unidades, que corresponde a 11% do total da cidade de Curitiba. Logo em seguida aparece o bairro Água Verde, com 10% (3.193 unidades).

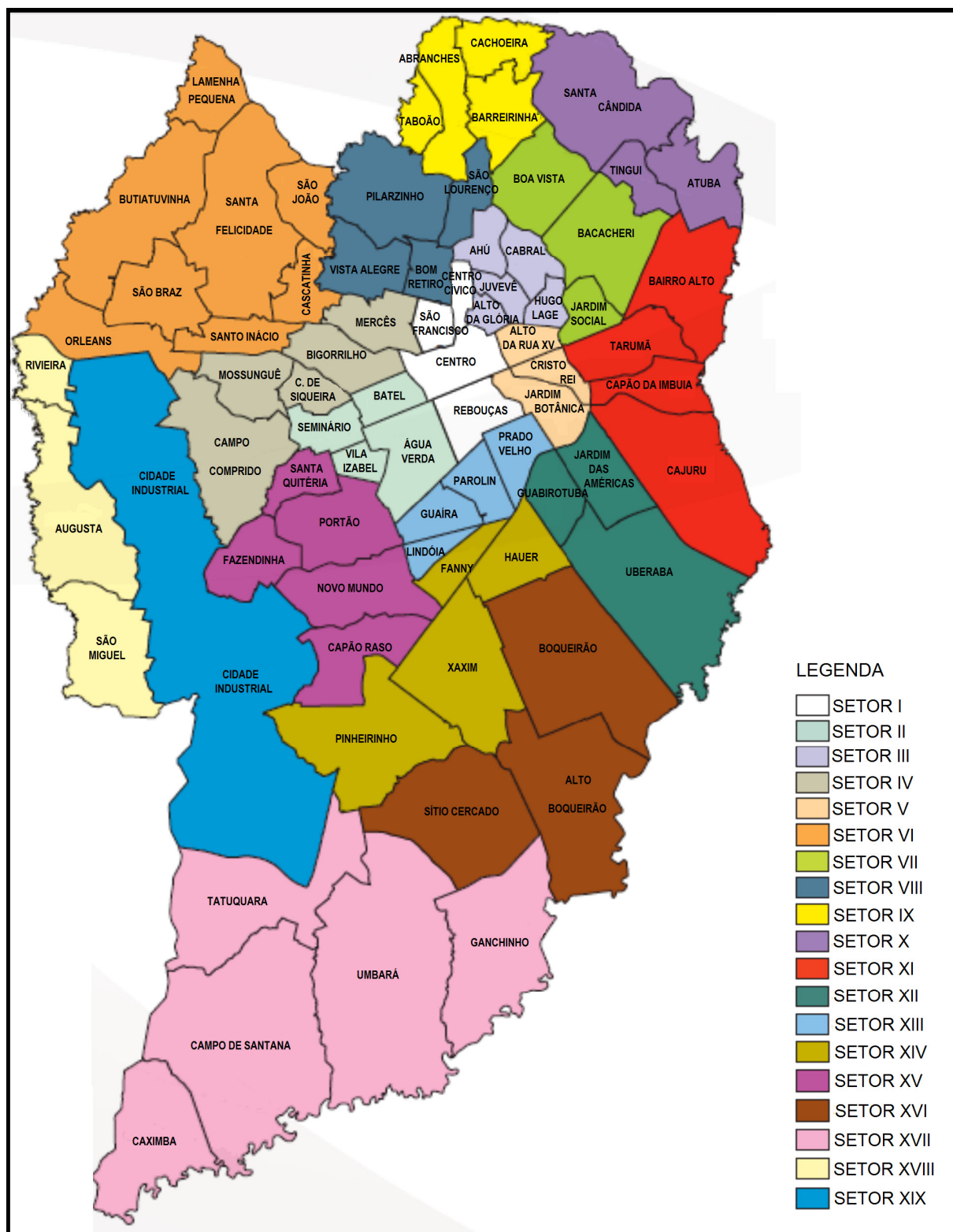
Quando observado o estoque dessas unidades, o *Ecoville* se manteve a frente, com 1.341 unidades à venda, o que corresponde a 15% das unidades disponíveis na cidade (9.008). Em seguida manteve-se também o bairro Água Verde com 1.135 unidades e 13% de representatividade (ADEMI-PR, 2011).

O *Ecoville* é o bairro com maior oferta e estoque de imóveis verticais em Curitiba, isso se deve a quantidade de terrenos disponíveis na região, superior a de outros bairros nobres de Curitiba, como Água Verde e Batel. Há, portanto, uma relação entre verticalização e estrutura fundiária urbana (zoneamento).

No ano de 2011, a ADEMI-PR incorporou a área do *Ecoville* ao bairro *Champagnat*, sendo analisada em conjunto e denominada de Região *Ecoville Champagnat*. Assim, para se definir a Região *Ecoville Champagnat*, foi realizada a junção de cinco bairros: Bigorrião (*Champagnat*), Campina do Siqueira, Campo Comprido, Mercês e Mossunguê. Cabe esclarecer que essa “junção de bairros” justifica-se pela homogeneidade entre os bairros e perfil dos imóveis (ADEMI, 2011).

Vale registrar, que essa “junção de bairros” não prejudica nossa análise em relação à dinâmica imobiliária do *Ecoville*, já que boa parte dos dados pode ser analisada separadamente. Evidentemente, que quando analisamos os imóveis em conjunto, essa região demonstra a maior concentração de empreendimentos de médio e alto padrão com os mais elevados preços do mercado de Curitiba.

O mapa 16 mostra a nova divisão dos setores imobiliários de Curitiba, realizada pelo SINDUSCON-PR, SECOVI-PR e ADEMI-PR, com a qual a cidade passou a contar com 19 setores, numa forte ampliação em relação aos 12 setores anteriores. No mapa a Região *Ecoville Champagnat* é classificada como setor IV (ADEMI-PR, 2011).



Mapa 16: Curitiba divisão por Setores
 Fonte: ADEMI-PR, 2011, p. 10

A tabela 11 apresentou as unidades residenciais liberadas e concluídas por bairro da Região *Ecoville* Champagnat entre os anos de 2003 e 2011. A Região *Ecoville* Champagnat apresentou um total de 12.048 unidades residenciais liberadas no período em questão, com

forte destaque para os três últimos anos. Na média do período, foram liberadas 2.307 unidades para construção por ano (contra uma média de 1.506 entre 2003 e 2010), sendo que até outubro de 2011 já foram mais 1.792 unidades liberadas (ADEMI-PR, 2011).

Tabela 11 – Unidades Residenciais Liberadas e Concluídas por Bairro: 2003 a 2011

Bairro	Unidades	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Total	Média	2011*
Bigorriho	Liberadas	188	393	147	127	158	206	515	388	2.122	265	387
	Concluídas	14	114	171	171	96	32	68	50	716	90	33
Campina do Siqueira	Liberadas	63	27	51	15	142	154	117	88	657	82	471
	Concluídas	16	28	39	14	22	13	131	46	309	39	57
Campo Comprido	Liberadas	375	488	427	521	532	728	1.872	1.084	6.027	753	541
	Concluídas	63	54	261	451	81	510	746	563	2.729	341	247
Mercês	Liberadas	64	38	199	51	196	193	224	152	1.117	140	155
	Concluídas	39	47	51	44	60	21	17	142	421	53	60
Mossunguê	Liberadas	195	145	264	160	161	711	169	320	2.125	266	238
	Concluídas	153	197	349	408	78	213	163	295	1.856	232	281
	Liberadas	855	1.091	1.088	874	1.189	1.992	2.897	2.032	12.048	1.506	1.792
Região Ecoville	Part. na cidade	14%	15%	10%	9%	9%	9%	11%	6%	10%	10%	9%
Champagnat	Concluídas	285	440	871	1.088	337	789	1.125	1.096	6.031	754	678
	Part. na cidade	9%	10%	13%	11%	4%	9%	12%	11%	10%	10%	8%
Curitiba	Liberadas	6.411	7.240	11.384	10.224	12.638	21.193	25.614	31.295	125.999	15.750	19.382
	Concluídas	3.081	4.544	6.873	9.799	7.621	9.272	9.773	10.192	61.128	7.644	8.846

Fonte: BRAIN/ADEMI. (Adaptado Perfil Imobiliário, 2011, p.67)

*De janeiro a outubro de 2011

A região *Ecoville* Champagnat que na média representou 10% do total de liberações de Curitiba teve uma queda na participação de 2009 para 2010, quando passou de 11% para apenas 6%, com relativa recuperação em 2011 (se elevou para 9%).

A queda no número de liberações das unidades em 2009 deveu-se a crise econômica internacional. Entretanto, a estabilização da economia, o acesso ao crédito e o crescimento da renda no Brasil foram importantes para o bom desempenho do setor da construção em 2010 e para a retomada do crescimento no ano de 2011 (DIEESE, 2011).

Já o número de unidades concluídas na região *Ecoville* Champagnat por ano foi, em média, de 754 unidades. Segundo o certificado de visto e conclusão de obras (CVCO), em 2010 a região teve 1.096 unidades concluídas. “Até outubro de 2011, mais 678 unidades residenciais foram entregues” (ADEMI-PR, 2011, p. 67).

Avaliando por bairro, o grande destaque, sem dúvida foi o bairro Campo Comprido, com um total de 6.027 unidades liberados, sendo 1.084 em 2010 e 541 em 2011. A explicação para esse fato foi o perfil mais “popular” dos empreendimentos vendidos no bairro em relação aos lançados, por exemplo, no bairro Mossunguê de médio e alto padrão.

A região *Ecoville* Champagnat é reconhecidamente um eixo de verticalização em ascensão na cidade de Curitiba, que contempla todos os segmentos do mercado imobiliário. Essa afirmação pode ser verificada pelo número de unidades liberadas no ano de 2011.

A tabela 12 mostrou o número de apartamentos, oferta e estoque, por número de dormitórios da Região *Ecoville* Champagnat no ano de 2011.

Tabela 12 - Região Ecoville Champagnat: Empreendimento, Oferta e Estoque por Tipologia, 2011

Tipo Imóvel	Num. de Emp.	(%)	Oferta	(%)	Estoque	(%)
			Unidades		Unidades	
1 Dormitório	1	2%	191	3%	75	5%
2 Dormitórios	6	11%	406	7%	31	2%
3 Dormitórios	20	36%	1.084	18%	169	10%
4 Dormitórios	8	14%	323	5%	96	6%
1 e 2 Dormitórios	5	9%	652	11%	200	12%
2 e 3 Dormitórios	14	25%	2.814	48%	981	59%
3 e 4 Dormitórios	2	4%	452	8%	109	7%
2, 3 e 4 Dormitórios	0	0%	0	0%	0	0%
1, 2 e 3 Dormitórios	0	0%	0	0%	0	0%
Total	56	100%	5.923	100%	1.661	100%

Fonte: BRAIN/ADEMI. (Adaptado Perfil Imobiliário, 2011, p.69)
Ref.: Out./2011

Estiveram à venda em 2011 na Região *Ecoville* Champagnat 56 empreendimentos verticais, com 5.923 unidades ofertadas, sendo que o estoque ao final de outubro era de 1.661 unidades. A oferta de imóveis se concentrou no padrão Standard e Médio (2 e 3 dormitórios), com 59% das unidades. O número de dormitórios separadamente, o destaque ficou por conta dos empreendimentos com unidades de três dormitórios (36% do total, ou 20 empreendimentos), o que não exclui os de 4 dormitórios com 14% de representatividade. “Esses fatos configuram a região como de predomínio de classe média alta” (ADEMI, 2011, p.68).

Na tabela 13 foram apresentados os empreendimentos por padrão, faixa de valores e número de imóveis lançados na Região *Ecoville* Champagnat no ano de 2011.

Tabela 13 – Empreendimentos Lançados por Padrão, por Faixa de Valores Região *Ecoville* Champagnat, 2011

Padrões	Faixa de Valores	Num. de Emp.	Part.
Especial*	Até 120.000	4	7%
Super Econômico	Até R\$ 150.000	1	2%
Econômico	De R\$ 150.001 até R\$ 250.000	3	5%
Standard	De R\$ 250.001 até R\$ 400.000	15	27%
Médio	De R\$ 400.001 até R\$ 600.000	12	21%
Alto	De R\$ 600.001 até R\$ 1.000.000	11	20%
Luxo	Acima de R\$ 1.000.001	10	18%

Fonte: BRAIN/ADEMI-PR (Adaptado Perfil Imobiliário, 2011, p. 68)
Ref.: Outubro de 2011. * Apto. Studio, *Loft* e 1 Quarto

Na divisão por tipo de empreendimento, o padrão Médio teve 21% (12); seguido por 20% do padrão Alto (11) e 18% no padrão luxo (10). Enquanto outros 27% foram do padrão Standard (15), apenas 14% (8) foram classificados nos padrões abaixo de R\$ 250.000,00.

Na região *Ecoville* Champagnat a maior participação dos lançamentos foi do segmento Standard, dedicada à classe média, com imóveis entre R\$250.000,00 e R\$400.000,00. Essas unidades corresponderam a 27% dos empreendimentos da região, seguido do padrão Médio, Alto e Luxo.

A figura a seguir mostra os imóveis à venda em Curitiba, segundo as regiões e segmentos do mercado imobiliário. Os dados apontam que a região *Ecoville* Champagnat, teve 879 imóveis do tipo Standard a venda, seguido de 245 imóveis de padrão médio e 133 imóveis de padrão luxo. Esses números evidenciam a forte concentração de empreendimentos de padrão Standard, Médio e Alto na região.

A oferta atual

Confira como se dividem os imóveis à venda em Curitiba hoje, conforme região da cidade e categorias definidas pelo mercado, do Especial* ao Luxo.

*Estúdios e apartamentos de um quarto.

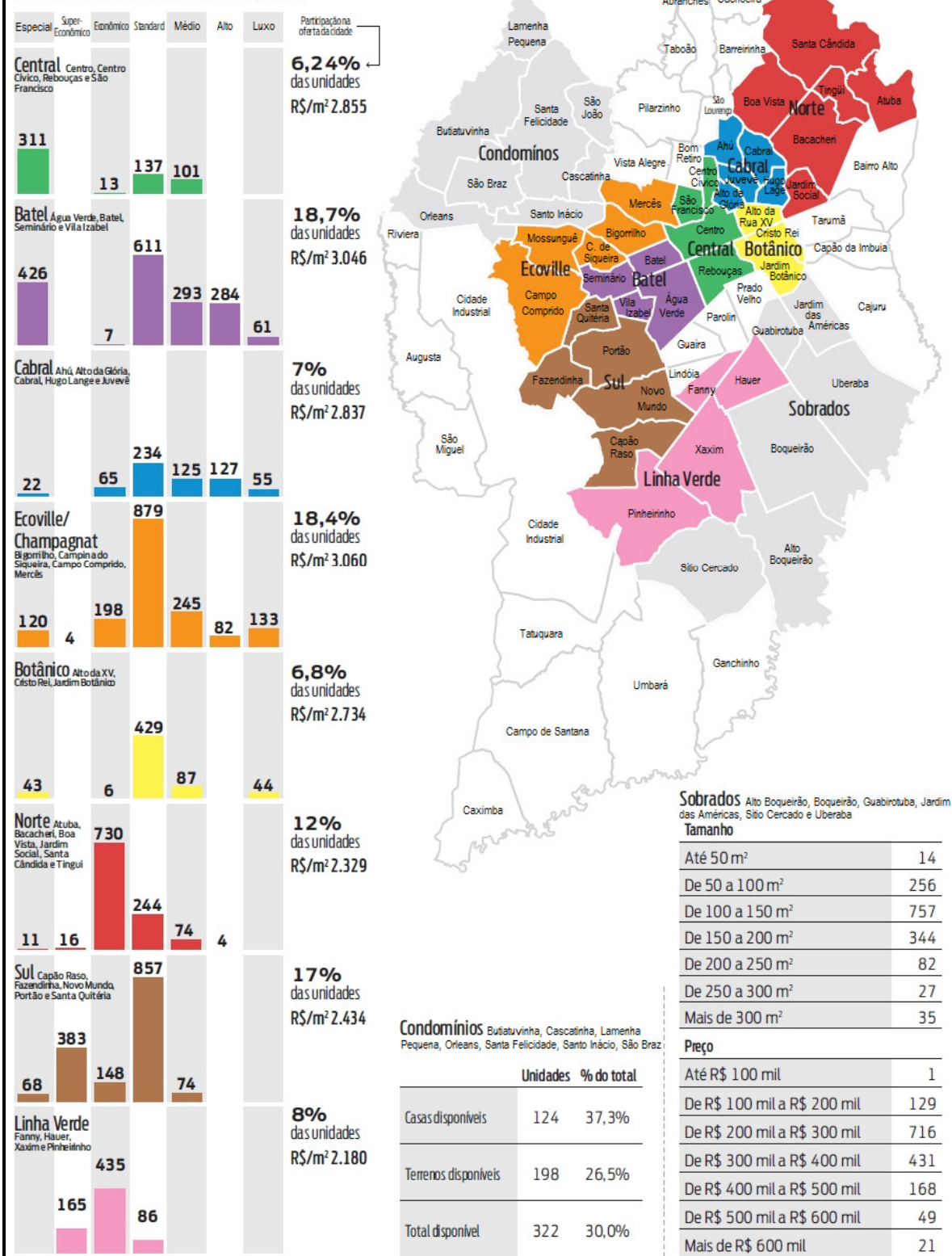


Figura 15: Imóveis a venda em Curitiba, segundo as regiões e segmentos do mercado imobiliário

Fonte: Perfil Imobiliário, 2011, p.7

Os resultados da pesquisa publicada no Perfil Imobiliário revelaram o panorama de todos os imóveis disponíveis à venda na cidade de Curitiba no ano de 2011 divididos em oito regiões da cidade: Central, Batel, Cabral, *Ecoville* Champagnat, Botânico, Norte, Sul, Linha Verde, e em outras duas regiões: Condomínios (casas e terrenos) e Sobrados, que não serão tratados neste trabalho.

Os dados da figura 15 indicaram que os imóveis do segmento Standard estão presentes em todas as regiões da cidade, com predomínio deste padrão (879 imóveis) na Região *Ecoville* Champagnat. Os imóveis do padrão Econômico também estão disponíveis para venda em todas as regiões da cidade, sendo que a maior parte dos imóveis deste segmento está localizada na região Norte (730 imóveis). Os imóveis do padrão Especial estão em todas as regiões da cidade com exceção da Linha Verde.

Os imóveis do padrão Super Econômico¹¹⁹, estão localizados na região Sul e Linha Verde, em bairros como: Umbará, Campo de Santana, Sítio Cercado, Xaxim. Os imóveis de Alto Padrão estão localizados nas regiões do *Ecoville* Champagnat, Batel, Cabral, e um pequeno número de imóveis na região Norte. O segmento Luxo está localizado nas regiões do Batel, Cabral, *Ecoville* Champagnat e Botânico.

No conjunto da análise, a informação mais relevante é que a Região *Ecoville* Champagnat é à única região da cidade que tem todos os segmentos de imóveis para comercialização, do padrão especial ao padrão luxo. Esse perfil dos lançamentos significou uma clara resposta da produção imobiliária ao seu mercado, dominado pelas classes de média e alta renda.

Na tabela 14 e 15 podemos comparar os preços e os tipos de imóveis entre a Região *Ecoville* Champagnat e a cidade de Curitiba. Nota-se que o preço médio do metro quadrado privativo na região é de R\$ 5.126, (8%) acima da média da cidade, que é de R\$ 4.744. Os preços de todos os tipos de imóveis da Região *Ecoville* Champagnat foram superiores aos da média de Curitiba. Em média, o preço na região é (35%) maior que o da média da cidade. Assim, como a área privativa e total, que são (22%) e (16%) em média superiores ao de Curitiba, respectivamente (ADEMI-PR, 2011).

¹¹⁹ São imóveis que custam até R\$ 150.000,00 e que se enquadram no Programa MCMV.

Tabela 14 – Preços e Metragens da Região Ecoville Champagnat, 2011

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv.	Área T.	R\$/m ² Priv.	R\$/m ² T.
		Média (m ²)	Média (m ²)		
1 Dormitório	239.755	43	81	5.547	3.017
2Dormitórios	327.339	70	121	4.589	2.723
3Dormitórios	591.850	121	197	4.820	2.902
4 Dormitórios	2.129.567	316	471	5.547	3.600
Média Geral	822.128	138	218	5.126	3.060

Fonte: BRAIN/ADEMI. (Adaptado Perfil Imobiliário, 2011, p. 71)
Ref.: Outubro de 2011

Tabela 15 – Preços e Metragens de Curitiba, 2011

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv.	Área T.	R\$/m ² Priv.	R\$/m ² T.
		Média (m ²)	Média (m ²)		
1 Dormitório	200.085	42	75	4.732	2.723
2Dormitórios	293.163	66	109	4.293	2.641
3Dormitórios	457.876	99	165	4.389	2.665
4 Dormitórios	1.479.595	245	402	5.563	3.335
Média Geral	607.680	113	188	4.744	2.841

Fonte: BRAIN/ADEMI. (Adaptado Perfil Imobiliário, 2011, p. 71)
Ref.: Outubro de 2011

Na região *Ecoville* Champagnat, a maioria dos apartamentos é padrão Standard, com dois dormitórios, com área privativa de 70m² e área total de 121m², cujo metro quadrado custava R\$4.589,00 referente ao ano de 2011.

Ficou evidente que na região o preço mais alto foi dos apartamentos de quatro dormitórios que apresentaram um número escasso de lançamentos. Por outro lado, houve maior valorização do metro quadrado para apartamentos de um dormitório, que, no entanto teve número menor de unidades lançadas.

Impulsionado por um mercado de trabalho aquecido pelo financiamento com juros mais baixos e prazos mais longos que nos anos de 1990¹²⁰, os preços dos imóveis de Curitiba também aumentaram. Em dois anos, o valor dos apartamentos novos cresceu até 229% e chegou

¹²⁰ Após a introdução do Plano Real, em 1994, o Brasil veio aos poucos apresentando um cenário econômico mais estável. O controle da inflação, o superávit primário e o câmbio flutuante foram fatores que mudaram o ambiente macroeconômico nos últimos anos (MIRANDA, 2011).

à média de R\$607.680,00. Os preços mais altos estão na região do *Ecoville Champagnat* R\$3.060,00, o metro quadrado total, e os preços mais baixos ao longo da Linha Verde, R\$ 2.180,00 (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2011). Em entrevista ao Jornal Gazeta do Povo de (11/12/2011) o economista e diretor presidente do Instituto Paranaense de Desenvolvimento Econômico e Social (IPARDES) afirmou que uma explicação para o aumento no preço do metro quadrado dos apartamentos deveu-se ao fato de que:

[...] o mercado de Curitiba tem apostado muito fortemente na demanda reprimida das classes média e alta, o que acabou por gerar lançamentos mais sofisticados e de alto valor por metro quadrado; um tanto distantes da capacidade da maioria dos trabalhadores da cidade, que tem rendimento médio de R\$1.705,80 (cerca de três salários mínimos) (PERFIL IMOBILIÁRIO, 2011, p.8-9).

No conjunto da *Região Ecoville Champagnat*, a renda familiar média era de R\$6.764, (79%) superior a verifica no conjunto da cidade, que é de R\$3.774. “Todos os bairros possuem renda média bem superior à da cidade. O Mossunguê foi o bairro com maior renda, (147%) maior que a média de Curitiba e o Campo Comprido (21%) superior à da cidade” (ADEMI, 2011, p. 65).

Tabela 16 - Renda Familiar por Bairros em Reais, 2010

Bairro	Renda Mediana*	Renda Média
Bigorriho	5.915	8.313
Campina do Siqueira	4.000	5.893
Campo Comprido	2.520	4.568
Mercês	4.000	5.719
Mossunguê	6.000	9.326
Região Ecoville Champagnat	4.487	6.764
Curitiba	2.300	3.774

Fonte: IPPUC/BRAIN/ADEMI-PR (Adaptado Perfil Imobiliário, 2011, p. 65).

* Renda Mediana é o mesmo que renda individual.

A disponibilidade de terrenos grandes, a localização, a legislação urbana (zoneamento) e o nível de renda da população determinaram o tipo de verticalização no *Ecoville*. A verticalização, portanto, tem um efeito de sobrevalorização do espaço, visto que se instala em áreas bem equipadas, do ponto de vista da infraestrutura, e vai projetar-se como valor (SOUZA, 1994), como mostrou as tabelas 14 e 15 sobre o preço médio por metro quadrado dos apartamentos no bairro.

O setor da construção civil ganhou um papel de destaque nos últimos tempos, que não é função do acaso, pois vários fatores contribuíram para o melhor desempenho do setor. “O incremento na oferta de crédito imobiliário, o aumento do emprego formal, o crescimento da

renda per capita e a estabilidade macroeconômica foram alguns desses fatores” (MIRANDA, 2011, p. 6). Embora envolvendo a construção de edifícios e obras públicas, tais dados explicam, sem dúvida nenhuma, a vitalidade desse setor, relacionada, aliás, com a do próprio processo de urbanização. “Portanto, produzir cidades é um grande negócio. Produzir edifícios é um excelente negócio para poucos” (SOUZA, 1994, p.150).

Neste sub-capítulo analisamos quando e como iniciou o processo de verticalização no *Ecoville*, identificamos quais os interesses e as articulações entre os agentes envolvidos, que nortearam o crescimento da Conectora 5. Concordamos com Polucha (2010) quando afirma que o *Ecoville* é uma área cuja valorização foi resultado direto do processo de planejamento urbano.

A ideia de integrar os investimentos em infraestrutura a uma ocupação voltada para a população de baixa renda foi frustrada, pois o Programa Integrado de Habitação, Infraestrutura e Transporte não foram executados pelo poder público e o desenvolvimento da Conectora 5 seguiu um rumo diferente. Não só o projeto habitacional e interesse social não foram efetivados, como nenhum outro tipo de habitação foi construído durante uma década (POLUCHA, 2010). Quando a ocupação ocorreu, foi voltada para as camadas de alta renda. Com isso o adensamento esperado e a indução da expansão urbana não se concretizaram. Portanto, consideramos que quem definiu a direção do crescimento da Conectora 5 foi uma coalizão de interesses¹²¹ de quem adquiriu terras e reteve seu uso por uma década.

Isso produziu uma falsa escassez que contribuiu para que a urbanização em Curitiba, e mais especificamente na CIC, ocorresse de maneira desigual. Esse poder monopolista favorece as camadas de alta renda na medida em que garante um controle sobre o desenvolvimento da terra que possibilita a produção de uma situação de falsa escassez. “No espaço urbano a escassez se cria pela retenção da terra ou do recurso para uso presente, especulando-se sobre valores futuros” (HARVEY, 2006, p. 222). Ela torna a mercadoria um item raro, o que permite o arbitramento do seu preço no mercado (POLUCHA, 2010).

Quem controla e direciona o crescimento imobiliário do espaço intra-urbano das metrópoles, é a classe de mais alta renda “[...] é freqüente a ideia de que é o setor imobiliário

¹²¹ Dentro da dinâmica imobiliária os incorporadores não atuam sozinhos, contam sempre com a anuência de outro agente produtor do espaço urbano – o Estado. Em alguns casos formam as chamadas alianças ou coalizões de interesses. Essas alianças geralmente são acordos entre incorporadores imobiliários e o poder público.

que decide, através de seus empreendimentos, a localização e a forma - horizontais ou verticais - dos bairros das camadas de alta renda” (VILLAÇA, 2001, p. 352).

Entretanto, essa ideia é equivocada, não é o capital imobiliário que define a localização espacial das classes de alta renda e sua direção de crescimento na cidade. “Quem comanda o mercado imobiliário no tocante a localização e forma de seus empreendimentos são as camadas de mais alta renda, pois são elas que escolhem as áreas mais aprazíveis e de maior acessibilidade” (VILLAÇA, 2001, p. 352). O autor é categórico ao afirmar que os produtores imobiliários não apenas representam essa classe de alta renda, mas são membros dela.

Em relação à dinâmica imobiliária do *Ecoville* os dados apontaram que o “bairro” apresentou o maior número de lançamentos de apartamentos em 2011, representando 10% do total de liberações de Curitiba. O preço alcançado pelos apartamentos da região foi um dos maiores da cidade, rivalizando com o Batel, bairro localizado próximo ao centro da cidade onde historicamente as classes de alta renda têm se concentrado (POLUCHA, 2010).

O papel do *Ecoville* ultrapassa sua área de localização, em apenas um ano (2010 para 2011) teve à incorporação de dois novos bairros, o Champagnat e Mercês. A delimitação físico-territorial do *Ecoville* é provisória, pois à medida que o capital imobiliário precisa de novos terrenos para construção de edifícios residenciais de alto padrão, áreas próximas vão sendo incorporados ao *Ecoville* e comercializados sob esse nome.

Os agentes envolvidos no processo de verticalização e valorização do *Ecoville* são o Estado, a camada de alta renda e o capital incorporador. O Estado atuou por meio da legislação urbanística, na realização de obras e na liberação do uso do solo da Conectora 5, que através da infraestrutura viário viabilizou o acesso ao centro principal de Curitiba. As classes de alta renda elegeram o *Ecoville* como área nobre para ocupação de moradias verticais de alto poder aquisitivo. E o capital incorporador e os proprietários de terra anteciparam a compra de terrenos para construção de seus empreendimentos, e exploraram o discurso de *city marketing* de Curitiba.

Assim, podemos concluir que o *Ecoville* é um “bairro”, uma área de nítida diferenciação sócio-espacial, um prolongamento do eixo estrutural, localizado a oeste da

cidade de Curitiba. É a área de maior interesse do mercado imobiliário, pois tem a maior oferta de imóveis a venda e de terrenos para a construção, tem a maior renda familiar, e um dos metros quadrados mais caros de Curitiba. Suas torres isoladas de apartamentos com até 30 pavimentos e 98 metros de altura são uma tendência à standardização desse modelo de verticalização.

3.3.1 O “Bairro” *Ecoville*

A pesquisa de campo no *Ecoville* foi realizada nos anos de 2012 e 2013, seguidas de observações e de entrevistas orais e escritas a moradores, síndicos, funcionários dos condomínios, imobiliárias, corretores de imóveis e comerciantes do bairro. Tendo em vista a escassez de referências bibliográficas a respeito do tema, o desenvolvimento deste texto foi baseado na narrativa dos entrevistados e nas observações de campo. Outra importante fonte de pesquisa foi o Jornal *Ecoville News*¹²² e a Revista Santa Felicidade¹²³, que tratam de assuntos relacionados ao cotidiano dos moradores do “bairro”.

Nas entrevistas buscou-se identificar os motivos que levaram os moradores a escolher o *Ecoville* como local de moradia, o porquê deles utilizarem pouco o espaço público do “bairro”, quais os principais problemas, quais as suas reivindicações e quais as suas principais conquistas. Essas questões orientam a compreensão de como o “bairro” se organiza para resolver seus problemas do cotidiano e de como se dá a vida de “bairro”.

O *Ecoville* é um “bairro” de condomínios verticais (residenciais e comerciais) que dispõe de grandes áreas verdes e de lazer, e foi concebido pelo mercado imobiliário na década de 1990, para ser um “bairro” de alto padrão. Atualmente tem um total de 60 edifícios (1993-2011) e uma população aproximadamente de 10 mil habitantes, é uma área com forte adensamento vertical e demográfico, diferenciada entre si, mas razoavelmente homogênea, pois os moradores apresentam certa similaridade do ponto de vista econômico e social.

¹²² O *Ecoville News* é uma publicação mensal, com distribuição gratuita e dirigida aos bairros Campina do Siqueira, Campo Comprido e Mossunguê (Região do *Ecoville*). Em novembro de 2010 o primeiro exemplar do jornal é publicado, com o objetivo de colocar em pauta assuntos de interesse coletivo, fortalecendo os laços entre os moradores, prestigiando o que há na região, como, comércio, serviços, lazer e cultura. Ver mais sobre o assunto em: <www.ecovillenews.com.br>.

¹²³ A Revista Santa Felicidade foi lançada em abril de 2010, é um periódico virtual onde são divulgados os eventos artísticos e culturais que acontecem na Regional Santa Felicidade (composta por 14 bairros) e Curitiba. A revista promove e divulga os estabelecimentos comerciais e de serviços da Regional Santa Felicidade. Ver mais sobre o assunto em: <<http://www.revistasantafelicidade.com.br/>>.

O *Ecoville* engloba parte de três bairros da capital e é uma das regiões de Curitiba que tem mais área livre disponível para edificação. A grande oferta de terrenos, sobretudo no Campo Comprido, foi o atrativo que levou empresas do mercado imobiliário a optarem pela construção no local. Para contribuir, a proximidade do centro da cidade (5 km) e a facilidade de locomoção (duas vias-rápidas que aliviam o trânsito ao longo dos bairros) deram o suporte necessário para sua ocupação (GAZETA DO POVO, 2009).

Alguns fatores agregam valor como, o grande número de serviços e comércio, o *Shopping Center* e o hipermercado, universidades, proximidade ao Parque Barigui, além da área verde localizada no entorno dos edifícios. Identificamos 44 edifícios construídos por 25 construtoras dentro do recorte temporal desta pesquisa. Observamos que ao longo do bairro há edifícios que se diferenciam uns dos outros de acordo com o padrão e *status*. Quanto mais nos distanciamos do bairro Mossunguê, menor a altura das torres e menor a sofisticação dos edifícios. As áreas compostas pelas ruas: Deputado Heitor Alencar Furtado, Pedro Viriato Parigot de Souza, Monsenhor Ivo Zanlorenzi, Francisco Juglair, Rosa Kaint Nadolny, são as áreas mais valorizadas no contexto do *Ecoville*, pois tem os edifícios mais luxuosos.

“O preço médio do m² no *Ecoville* é de R\$ 5.126, (8%) acima da média da cidade que é de R\$4.744” (ADEMI-PR, 2011, p.71). Um edifício no *Ecoville* pode custar uma dezena de milhões de reais, mas é claro que existem edifícios de menor preço, abaixo de um milhão de reais. A figura a seguir mostra os “espigões” de alto padrão um verdadeiro corredor de concreto, constituindo uma nítida zona de diferenciação entre o *Ecoville* e os demais bairros.



Figura 16: *Ecoville* e os Bairros Vizinhos, Curitiba (PR)
Fonte: (<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=887836>)

A paisagem das ruas é cheia de curvas esse aspecto deve-se ao fato dos edifícios terem sido construídos sobre vias estruturais. Nota-se na figura que os edifícios foram construídos em meio a casas, com grandes áreas verdes e edifícios de tamanho menor, como podemos ver no lado direito da imagem. No centro da figura o edifício Belluno da construtora Bonet, com 30 pavimentos e 98 metros de altura.

Como o Mossunguê, Campo Comprido e CIC abrigam parte do *Ecoville* desenvolvido ao longo de uma via estrutural, optamos em analisar os trechos (ruas) destes bairros que são cortados pelo *Ecoville*, pois entendemos que essas ruas onde estão construídos os edifícios de alto padrão, são as áreas mais nobres de cada um destes bairros.

Mossunguê

A história do Mossunguê, assim como seus bairros vizinhos [Campina do Siqueira, Orleans, Campo Comprido, Santo Inácio e Bigorriho] surgiu ao longo do antigo Caminho do Mato Grosso (atual BR-277) que no século passado era o único acesso ao norte do Estado:

A exploração mineral intensa ao longo dessa estrada contribuiu para o estabelecimento de inúmeros armazéns, que serviam de entrepostos dos viajantes, tropeiros e aos primeiros moradores da região. Com as primeiras famílias, que vieram da Itália, da região de *Piemonte*, veio também à devoção a São Grato, padroeiro da agricultura e da lavoura (IPPUC, 2012, p.8).

A origem do nome Mossunguê é do Tupi Guarani, entre outras interpretações, significa lugar “agitado”, uma possível explicação deste nome, deve-se ao fato que nesta área era muito comum as ventanias. Atualmente o nome oficial do bairro é Mossunguê, mas com a construção de inúmeros empreendimentos de alto padrão o bairro passou a ser chamado pelo mercado imobiliário e por seus moradores de Mossunguê-*Ecoville* (REVISTA SANTA FELICIDADE, 2013a).

Reconhecemos que a maioria dos edifícios de alto padrão localiza-se no bairro Mossunguê, inclusive os primeiros edifícios foram construídos neste bairro. Essas construções deram maior visibilidade ao bairro e mudaram significativamente a maneira como ele é percebido por seus moradores. Concordamos que o Mossunguê é parte significativa do *Ecoville*, mas dizer que Mossunguê é o *Ecoville* me parece uma afirmação equivocada, pois o *Ecoville* engloba outros bairros que não só o Mossunguê.

A construção dos edifícios alterou também o perfil econômico e social do bairro, pelo menos no trecho onde é cortado pelos edifícios de alto padrão. Em poucos anos, o Mossunguê tornou-se o segundo bairro mais rico de Curitiba, com uma renda familiar de R\$9.326, atrás apenas do Batel, tradicional bairro nobre de Curitiba, com renda familiar de R\$9.815 (ADEMI, 2011).

O Mossunguê abriga maior parte do *Ecoville*, tem 29 edifícios construídos entre os anos de 2001 e 2011, tem uma população de 9.664 habitantes com uma área de 3,38km² (IBGE, 2010). As principais vias do bairro são: a Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza, Rua Deputado Heitor Alencar Furtado, Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi, Rua Marcos Andreatta, Rua Izidoro Biazetto, Rua Clara Vendramin e a Rodovia Curitiba - Ponta Grossa (BR-277). Os principais pontos de referência do bairro são o Parque Barigui¹²⁴, o *Park Shopping Barigui*, o Hipermercado *Carrefour*, e o emblemático edifício giratório *Suíte Vollard*.

¹²⁴ Mesmo não fazendo parte do Mossunguê o Parque Barigui é um importante ponto de referência da região do *Ecoville*.

Campo Comprido

A região do Campo Comprido tem suas antigas referências na década de 1660, quando compreendia terras de ocupação do povoador Baltazar Carrasco dos Reis. As terras do atual bairro estariam compreendidas na antiga sesmaria doada pelo rei de Portugal a Baltazar em 29 de junho de 1661 (IPPUC, 2012, não paginado).

Em 1854, o Campo Comprido constituía-se como um dos 27 quarteirões da cidade. O quarteirão situava-se na abrangência das Freguesias e representava a menor unidade administrativa na época provincial. Foi a partir de 1875, que nas imediações próximas, concentrou-se uma ocupação expressiva de núcleos coloniais poloneses, que deram origem posteriormente em 1892, ao Distrito Municipal de Nova Polônia. No final da década de 1870 chegaram a Campo Comprido os colonos italianos que se fixaram às margens da velha Estrada do Mato Grosso (atual Rua Eduardo Sprada). Os herdeiros do antigo povoador permaneceram até o início do século XX nesta região (IPPUC, 2012, não paginado).

A origem do nome Campo Comprido vem de sua geografia feita de longos campos cercados por alguns capões de pinheiros. Em síntese, o Campo Comprido era uma região que servia de passagem para os Campos Gerais, e foi com essa função que o bairro se desenvolveu. A Rua Eduardo Sprada era conhecida como Estrada do Mato Grosso, e ao longo desta situavam-se os sítios e chácaras (REVISTA SANTA FELICIDADE, 2013b).

A construção de condomínios residenciais fechados de alto padrão, na Rua Eduardo Sprada, a construção de edifícios verticais de alto padrão na Rua Deputado Heitor Alencar Furtado, na altura do Campo Comprido e a construção do Complexo Positivo, mudaram o perfil econômico e social do bairro, aumentando significativamente o preço do metro quadrado no bairro (REVISTA SANTA FELICIDADE, 2013b).

Identificamos que o Campo Comprido tem 13 edifícios de alto padrão, quase todos localizados na Rua Deputado Heitor Alencar Furtado, e com a execução dos primeiros edifícios no ano de 2007, outros empreendimentos foram construídos no bairro, como por exemplo, a Universidade Positivo. Além de abrigar o Centro Universitário, o local também possui o Teatro Positivo, e um Centro de Convenções que recebe diversos eventos e feiras, e, além disso, o bairro possui fácil acesso, uma vez que comporta o Terminal de Transporte Coletivo.

O bairro Campo Comprido tem uma população 31.572 habitantes com uma área de 12,27 km² (IBGE, 2010), e renda familiar do bairro é de R\$4.568, superior a renda familiar da cidade de Curitiba que é de R\$3.774 (ADEMI, 2011). Vale registrar que este “bairro possui uma grande parte de sua área numa região distante do *Ecoville*, num eixo de habitação econômica” (ADEMI, 2011, p.63).

As principais vias são a Rua Deputado Heitor Alencar Furtado, Rua Pedro Viriato Parigot de Souza, Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi, Rua Eduardo Sprada, Rua Luiz Tramontin, Rua João Alencar Guimarães, Rua Renato Polatti, Rua Padre José Kentenich e Rua Natálio Scussiato.

O Complexo Positivo que compreende o Teatro Positivo, a Universidade Positivo e a Expo Unimed, são considerados marcos importantes para o bairro, principalmente o Teatro Positivo (Grande Auditório) com 2.400 lugares é o maior teatro do Estado do Paraná. Entretanto, convém esclarecer que de acordo com o mapa (Bairros de Curitiba) do IPPUC, esses empreendimentos estão localizados na CIC e não no Campo Comprido. Este é um exemplo claro, de que a delimitação administrativa não coincide com a delimitação social do bairro. Os principais pontos de referência do bairro são a Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTF-PR), Universidade Positivo, o Templo de Curitiba (SUD)¹²⁵, Expo Unimed e o Teatro Positivo.

Cidade Industrial de Curitiba

A Cidade Industrial de Curitiba (CIC)¹²⁶ é o maior bairro em extensão da cidade e também o mais populoso. Esta posição foi conquistada em 1991 e mantida em 2000 e 2010. O centro era o bairro com maior população em 1970, e nem aparece na lista dos dez bairros de maior população em 2010. Entre os 10 bairros mais populosos de Curitiba, também estão o bairro Campo Comprido e Mossunguê, este último apresenta taxas superiores a média da cidade, confirmando a ocupação de áreas ainda disponíveis na cidade (IBGE, 2010).

¹²⁵ Igreja de Jesus Cristo dos Santos dos Últimos Dias.

¹²⁶ Na Cidade Industrial de Curitiba está sediado o distrito industrial de Curitiba, concebido na década de 1970 como indutor de desenvolvimento industrial do município. Tamanha extensão faz dela o único bairro de Curitiba que pertence a duas regiões, zona oeste e zona sul. Tem sua própria regional, a regional CIC (REVISTA SANTA FELICIDADE, 2013c).

Entretanto, no contexto desta pesquisa estamos considerando como CIC, apenas o trecho que compreende a Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza, pois nesta área identificamos edifícios de alto padrão. Em outras palavras, apenas este trecho da CIC, faz parte do *Ecoville*.

A Organização Social do *Ecoville*

Em conversa mantida informalmente com alguns moradores dos condomínios, a escolha do *Ecoville* como local de moradia, esta baseada na localização e segurança do “bairro”. Os entrevistados argumentam que moram no “bairro”, porque é uma região nobre e arborizada e em constante desenvolvimento.

“Está localizado perto do centro e de muitos outros bons bairros, tem facilidade de transportes, boa vizinhança, e o bairro é tranquilo. Além disso, temos tudo o que precisamos aqui no bairro mesmo. A comodidade de ter um grande mercado (*Carrefour*), um *Shopping Center* e o Parque Barigui bem próximo de casa fazem do *Ecoville* um ótimo lugar para se morar”, outro morador completa “[...] não precisamos deixar o bairro para nada” (DADOS DE CAMPO, 2013).

A narrativa dos entrevistados mostra a identidade que os moradores têm com o *Ecoville*, a ligação de proximidade a símbolos, imagens e aspectos, fazem do “bairro” um lugar único para seus moradores. Os laços afetivos e de valorização do lugar onde moram podem ser evidenciados a partir da descrição do “bairro” pelos moradores, como um lugar tranquilo, completo (onde tenho tudo que preciso), seguro e de fácil acesso ao centro principal da cidade.

O que mais chamou atenção durante o investigação de campo foi o pequeno número de pessoas circulando pelas ruas do *Ecoville*. As ruas são praticamente desertas, com pouca movimentação de pedestres. O pequeno número de pessoas circulando pelo “bairro” também é pequeno não só entre os moradores do *Ecoville*, mas também em relação aos funcionários dos condomínios e os operários da construção civil. Durante a investigação de campo nos concentramos nas estações tubo da linha Centenário-Campo Comprido, que corta o *Ecoville*, e verificamos baixo número de usuários do transporte público.

O modelo de habitação que foi implantado no *Ecoville* causa isolamento. É a clara diferenciação entre o espaço público e o privado, os moradores passam a se interessar pela vivência intramuros, em detrimento da usabilidade de ruas e praças.

As calçadas são pouco freqüentadas porque você não tem motivo para estar nelas. Há uma ausência de espaços comuns à vizinhança (TAVARES, 2011, não paginado).

Reforçando nossa impressão, o Jornal Gazeta do Povo publicou na edição de (14/08/2011) uma matéria discutindo a ausência de pessoas nas ruas do *Ecoville*. Segundo alguns comerciantes, o baixo número de pessoas nas ruas é devido à falta de “comércio de rua”. Entretanto, segundo a Secretaria Municipal de Urbanismo

[...] o número de estabelecimentos comerciais e de serviços no Mossunguê, que abriga a maior parte do *Ecoville*, é relativamente proporcional ao de outros bairros desenvolvidos ao longo de uma via estrutural, como o Cabral e o Portão. Enquanto o Mossunguê tem 10 mil habitantes e 1,3 mil pontos comerciais, o Cabral tem 13 mil habitantes e 1,4 mil lojas (TAVARES, 2011, não paginado).

Para a proprietária de uma loja de massas e vinhos do *Ecoville*, falta visibilidade ao comércio de rua. “Tentamos colocar um totem na esquina, mas o condomínio não permitiu. Fizemos panfletagem, mas alguns prédios não permitem e, em outros, percebemos que o porteiro fica com os papéis e não distribui” (TAVARES, 2011, não paginado).

Portanto, para alguns comerciantes a ausência de pessoas nas ruas é devido à falta de comércio ou da pouca visibilidade que esses estabelecimentos têm. Entretanto, para Firkowski a baixa circulação de pessoas nas ruas do *Ecoville* tem outra explicação. Os pontos comerciais do Mossunguê estão localizados principalmente na borda externa do sistema trinário, criando uma zona de diferenciação e impedindo a integração com o núcleo residencial. “Esses edifícios primam pela segurança, fazendo com que as pessoas conversem muito menos – até mesmo entre moradores de um mesmo prédio. As pessoas não estão ali querendo formar um bairro, mas se proteger dele” (TAVARES, 2011, não paginado).

O baixo número de pessoas circulando nas vias do *Ecoville* foi um dos obstáculos para a realização das entrevistas. Após alguns dias observando a rotina dos moradores, percebemos que alguns utilizam as ruas do “bairro” para passear com os animais de estimação e para atividades físicas, as demais atividades são realizadas com o uso do automóvel.

Identificamos que durante o período da manhã e o final da tarde, é muito comum a prática de atividades físicas nas ruas, devido à tranqüilidade da via. Uma das ruas mais utilizadas no *Ecoville* para a prática de caminhada, corrida, andar de bicicleta e Skate

(modalidade comum pelas ruas do “bairro”) é a Rua Deputado Heitor Alencar Furtado, na qual circula o ônibus Centenário/Campo Comprido (DADOS DE CAMPO, 2013).

Uma dos principais símbolos do *Ecoville*, e talvez um dos elementos que mais agrega valor ao imóvel neste “bairro” são as áreas verdes. O Mossunguê é um dos bairros de Curitiba que tem a maior metragem quadrada de área verde por habitantes, 155m², muito superior à média da cidade de Curitiba que é de 49m²/hab. (IBGE, 2010).

O plano de urbanização implantado no *Ecoville* privilegia a áreas verdes entre um edifício e outro, e as construtoras preservam no interior dos condomínios áreas ajardinadas e arborizadas. Um exemplo é o edifício Poty Lazzarotto, a área interna mais parece um pequeno bosque, repleta de vegetação e árvores altas (DADOS DE CAMPO, 2013).

Caminhando pelas ruas do “bairro” verificamos grande quantidade de praças e jardinetes¹²⁷, principalmente localizadas entre as Ruas Prof. Pedro Viriato Parigot de Souza com a Rua Paulo Gorski, Prof. Pedro Viriato Parigot de Souza com Rua Anselmo Nicco, entre as Ruas Pedro Nicco, Domingas Nicco, Francisco Juglair e Dr. Michael Kalo, e as Praças localizadas entre as Ruas Dep. Heitor Alencar Furtado, Francisco Juglair e Natal Cecone, e a Praça localizada entre as Ruas Jeremias Maciel Perreto, Isabel Maria Sikorski Moscalewski e José Martinho Lissa. Essas praças e jardins estão bem conservados, mas são pouco utilizadas pelos moradores (DADOS DE CAMPO, 2013).

Entretanto, as praças localizadas no Campo Comprido não apresentam o mesmo estado de conservação. “Os moradores reclamam da falta de manutenção, estrutura, mato alto, alambrados destruídos, falta de bancos e assentos, iluminação precária e falta e segurança” (ECOVILLE NEWS, 2011, p.7).

Outra característica que merece destaque é o fato de que Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza, concentra e centraliza as principais atividades de serviços e comércio, como por exemplo, agência bancária, hipermercado, *Shopping Center*, posto de gasolina, Universidade, Teatro e o Centro de Eventos, sem esquecer um pequeno centro comercial que oferece serviços como: lavanderia, *pet shop*, salão de beleza, lanchonete, padaria, etc.

¹²⁷ Pequeno jardim público.

localizado na Rua Paulo Gorski quase esquina com a Rua Prof. Pedro Viriato Parigot de Souza (DADOS DE CAMPO, 2012).

Nas outras duas ruas principais do *Ecoville*, Rua Deputado Heitor Alencar Furtado e Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi, estão localizados restaurantes, escolas municipais, escolas de idiomas, escolas particulares, Pronto Atendimento de Saúde, clínicas veterinárias, templos religiosos, terminal de transporte urbano, Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTF-PR), Clube Social, entre outros tipos de serviços e comércio (DADOS DE CAMPO, 2012).

Um dos principais problemas dos moradores dos condomínios no *Ecoville* é o relacionamento muitas vezes conturbado entre os vizinhos. As principais reclamações são: o barulho depois do horário permitido, falta de respeito com a vaga da garagem, sujeira e latido dos cachorros (DADOS DE CAMPO, 2013).

De acordo com a síndica de um dos condomínios, a reclamação dos animais é generalizada devido ao grande número de animais que cada condomínio tem. As reclamações com os animais são tão recorrentes, que o Jornal *Ecoville News* lançou uma campanha intitulada *Ecoville livre da Caca*, onde estimula os moradores a recolherem a sujeira dos animais das ruas do bairro (DADOS DE CAMPO, 2013).

Outro grande problema do *Ecoville* é a falta de segurança e manutenção urbana (iluminação, pavimentação, etc.). Diversas ruas do bairro estão em péssimo estado de conservação, sem sinalização, sem iluminação, faltam semáforos e faixas de pedestres e muitas ruas estão esburacadas e onduladas, faltam também calçadas adequadas para circulação de pedestres, cadeirantes, carrinhos de bebê, idosos e crianças (DADOS DE CAMPO, 2013).

Em entrevista ao Jornal *Ecoville News* os moradores criticam a prefeitura por não estar dando muita atenção para o “bairro”, principalmente em relação à pavimentação, “[...] não adianta nada ter avenidas bonitas e bem estruturadas se as ruas ao redor estão todas esburacadas e praticamente sem sinalização” (ECOVILLE NEWS, 2011, p.2).

As principais reivindicações dos moradores estão relacionadas ao sistema viário do “bairro”. Vários moradores se queixam da precária sinalização. Faltam faixas de pedestres,

lombadas e redutores de velocidade. Essa reclamação é mais generalizada, aos moradores que residem nos edifícios localizados nas três principais vias do “bairro”.

O movimento de carro aumentou consideravelmente e, mesmo com a existência de alguns radares, a velocidade em que os veículos transitam aqui é muito alta, o que pode ocasionar graves acidentes e o que também dificulta a travessia de pedestres (ECOVILLE NEWS, 2011, p.2).

Outro problema enfrentado pelos moradores são os assaltos ao comércio e o furto e roubo de carros, que ocorrem com frequência até mesmo durante o dia. Para os moradores é necessário investir em segurança e prevenção (DADOS DE CAMPO, 2013). Com o objetivo de inibir esse tipo de delito, foi implantado no Mossunguê o Conselho de Segurança¹²⁸, iniciativa de moradores do setor conhecido como Jardim Califórnia que depois de inúmeros assaltos a comerciantes e roubos a carros, se reuniram entre vizinhos de quadras criando em 2011 o CONSEG - Mossunguê.

Para identificar os problemas da região e solucioná-los de forma mais rápida e eficaz, os moradores do bairro implantaram o Projeto *Vizinho de Olho*, um programa de segurança coletiva com alarme, onde os vizinhos se comprometem a cuidar uns dos outros organizadamente. Este projeto disponibiliza adesivos para carros com o logotipo *Vizinho de Olho*, através dos adesivos é possível identificar os veículos da região (CONSEG MOSSUNGUÊ, 2012).

Diferente da Gleba Palhano o *Ecoville* não tem nenhum tipo de associação de síndicos ou de moradores dos condomínios, mas identificamos alguns tipos de organizações sociais que desenvolvem projetos e ações no “bairro”. A Associação de Moradores da Rua Paulo Gorski e Região (*Amorville*) tem como enfoque ações relacionada ao meio ambiente e à qualidade de vida. Em entrevista ao Jornal *Ecoville News*, a presidente da entidade argumenta que “[...] a Rua Paulo Gorski já não comporta mais tanto movimento. Com mais prédios o fluxo de veículos iria piorar ainda mais o trânsito, nossa principal preocupação neste momento é conservar os poucos bosques naturais ainda existentes na região (ECOVILLE, NEWS, 2011, p.6).

¹²⁸ O Conselho Comunitário de Segurança (CONSEG) é uma entidade formada por moradores de uma mesma comunidade que se reúnem para discutir, planejar, analisar e acompanhar as soluções de seus problemas que se reflete na segurança pública. São meios de estreitar a relação entre comunidade e polícia e fazer com que estas cooperem entre si (CONSEG, 2013).

Outro projeto é a Rede de Desenvolvimento do Mossunguê de iniciativa da Federação das Indústrias do Paraná (FIEP) em parceria com a iniciativa privada. O objetivo do projeto é formar uma rede de moradores interessados no desenvolvimento do bairro.

Esse projeto iniciou em novembro de 2009 e em decisão conjunta com os moradores foi feito o levantamento das prioridades do bairro. Dentre as conquistas do projeto está o alinhamento da Rua Marcos Andreatta, a cobertura da Capela São Caetano, a limpeza da barroca [fundo de vale, localizado na Rua Isabel M. S. Moscalewski, que havia se transformado em um depósito de lixo] (ECOVILLE NEWS, 2011, p.6).

A delimitação do *Ecoville* proposta neste texto é uma hipótese baseada nas entrevistas de campo e também na localização dos edifícios de alto padrão. Contudo, os limites físicos do *Ecoville* desempenham um papel secundário na constituição do “bairro”. Mais importante do que delimitar as fronteiras, que muitas vezes podem ser definidas e precisas, outras vezes podem ser ligeiras ou incertas, o que realmente importa é entender como os moradores percebem o “bairro”.

Os moradores consideram a localização e a segurança, associada à variedades de serviços e comércio pontos fortes do “bairro”. Em observação de campo, constatamos que o comércio mais sofisticado e requintado está localizado nas imediações das três vias arteriais do *Ecoville*. No interior dos bairros que abrigam o *Ecoville* o comércio é mais popular.

Em relação aos principais problemas do “bairro” os moradores destacaram a falta de segurança, com aumento de furtos e roubos a carros nos últimos anos, a falta de manutenção da malha viária, principalmente relacionado a problemas de pavimentação, sinalização e iluminação das vias, e o difícil relacionamento interpessoal entre vizinhos.

Os delitos que ocorrem no “bairro” que geram insegurança aos moradores, não são exclusivos do *Ecoville*. Roubos, furtos e assaltos são crimes recorrentes em todos os bairros da cidade de Curitiba. Não conseguimos descobrir se o *Ecoville* tem um serviço de segurança privado nas ruas do bairro. Sabemos apenas que o bairro Mossunguê conta com um conselho de segurança e que alguns condomínios têm seguranças particulares.

Percorrendo as principais ruas do *Ecoville*, notamos que as vias são iluminadas e bem sinalizadas, as ruas são largas, rápidas e de contínuo fluxo, e as praças e jardins públicos estão

bem conservados, entretanto em direção ao interior dos bairros encontramos ruas esburacadas, meio fio quebrado, falta de iluminação, mato alto, ruas sem saídas e mal sinalizadas.

A pesquisa de campo revelou que os moradores utilizam pouco o espaço público do bairro, como, ruas, praças e jardins. Isso mostra que os moradores não privilegiam os espaços coletivos do bairro, e preferem a relação “intramuros”, entretanto não significa que essa relação seja de proximidade com o vizinho do condomínio.

De tudo que acima foi dito, chegamos à conclusão que a organização social do *Ecoville* é muito complexa e singular, pois os moradores convivem ao mesmo tempo com o *Ecoville* e os bairros que são cortados por ele. Em entrevista ao Jornal *Ecoville News*, um dos moradores argumentou: “[...] este bairro é um grande laboratório, pois é um lugar de transformações. Convivemos ao mesmo tempo com o Mossunguê e com o *Ecoville* [...]” (ECOVILLE NEWS, 2011, p.5).

Os edifícios de alto padrão dividem espaço com casas de alvenaria, casas de madeira e sobrados, que não tem a mesma infraestrutura urbana que o vizinho *Ecoville*. Isto é, as ruas que abrigam o *Ecoville*, são nitidamente áreas mais valorizadas e com mais infraestrutura urbana do que as áreas (trechos) localizadas no interior destes bairros, pois a manutenção urbana das três vias principais do *Ecoville* é realizada pelas construtoras em parceria com a prefeitura de Curitiba.

O depoimento do morador sustenta minha hipótese que o Mossunguê não é *Ecoville*. O Mossunguê abriga trechos do *Ecoville*, e nestas áreas específicas o perfil socioeconômico do bairro aumentou com os novos moradores residindo nos edifícios de alto padrão. Em resumo, para os habitantes mais antigos e tradicionais, o bairro é Mossunguê, para os moradores mais recentes, atraídos pela “explosão” imobiliária dos anos 90, o “bairro” é *Ecoville*.

Durante as entrevistas percebemos que as formas como os moradores se organizam socialmente e até afetivamente com o “bairro” é estabelecido a partir da rua. Podemos pensar que a relação dos moradores é mais próxima e significativa com a rua do que com o “bairro”, talvez isso aconteça pelo fato do *Ecoville* ter sido construído ao longo de vias estruturais. Não se expande automaticamente o sentimento que se tem pela rua (a rua onde se mora é parte da experiência íntima de cada um) para todo o bairro. O conceito depende da experiência, mas

não é uma consequência inevitável da experiência, já que o “bairro” só adquire visibilidade e torna-se um “lugar” através de um esforço da mente (TUAN, 1983).

Para o morador que reside em uma das três vias principais do *Ecoville*, a principal reclamação diz respeito ao trânsito da região e a velocidade dos automóveis, pois os mesmos moram em uma via rápida. Por sua vez, para os moradores que residem nas ruas transversais como, por exemplo, na Rua Grã Nicco, Rua Paulo Gorski, o problema é outro, as ruas são esburacadas, onduladas, com trechos sem pavimentação, mal sinalizadas e algumas calçadas estão quebradas.

Outro fato que merece destaque são as ações e projetos sociais que envolvem a comunidade. Esses projetos surgem como iniciativa de grupo de moradores de um conjunto de ruas e quadras e muitas vezes se espalham pelo “bairro”, outras vezes se restringe apenas a algumas ruas. A organização social do *Ecoville* é complexa e ocorre de maneira particular e distinta em cada trecho (rua, área, quadra, subáreas) do “bairro”. Como o *Ecoville* não tem um conselho de moradores ou um conselho de síndicos dos condomínios, a forma de organização é mais fragmentada e individualizada, onde as ações partem de iniciativas de moradores de uma mesma rua ou conjunto de quadras.

O *Ecoville* é o nome comercial do “bairro” concebido pelo mercado imobiliário para se referir aos edifícios residenciais de alto padrão localizados em trechos dos bairros Mossunguê, Campo Comprido e CIC. O zoneamento permitiu a construção de edifícios de “arranha-céus” executados nas principais vias, definindo uma paisagem urbana com certa homogeneidade do ponto de vista da construção, econômico e social de seus moradores.

3.4 A Incorporadora e a Produção dos Edifícios

A fim de entender a dinâmica e o processo de verticalização das áreas de estudo, optamos em analisar o processo de produção dos edifícios residenciais de alto padrão, a partir de uma mesma incorporadora, a Plaenge Empreendimentos.

A escolha da Plaenge justifica-se por ser a empresa da construção civil que tem o maior número de edifícios construídos no *Ecoville* e na Gleba Palhano, dentro do recorte temporal desta pesquisa, além de ser a maior construtora residencial da Região Sul, e um dos mais tradicionais grupos de engenharia do Brasil.

Não podemos deixar de mencionar que o fato da Plaenge ser de capital Londrinense e ter aceitado a participar desta pesquisa através das entrevistas, e com o fornecimento de dados sobre a empresa, foram considerados na hora de sua escolha. A propósito deve-se registrar que a Plaenge aceitou prontamente contribuir com este trabalho logo no primeiro contato, onde apresentamos os objetivos desta pesquisa e o desejo de realizar o estudo de casos dos edifícios da Plaenge em Londrina e Curitiba.

É importante esclarecer que o procedimento adotado nesta pesquisa para a realização das entrevistas e aplicação dos questionários aos diversos departamentos da construtora, foi realizado através da Coordenação de Comunicação e *Marketing* Institucional da Plaenge, responsável na área de comunicação corporativa da empresa em Londrina e Curitiba.

Como as questões desta pesquisa envolvem vários departamentos e profissionais, ficou inviável o contato pessoal para a realização das entrevistas, pois nem sempre os responsáveis por cada departamento tinham a disponibilidade de mudar sua rotina para conceder uma entrevista. Diante dessa dificuldade, o procedimento adotado foi encaminhar os questionários por e-mail à Coordenação de Comunicação e *Marketing* Institucional, para que mediasse o contato entre a pesquisadora deste trabalho e os departamentos da empresa. Os questionários foram encaminhados à coordenadora que posteriormente repassava aos departamentos responsáveis e em seguida nos encaminhava por e-mail.

A técnica utilizada para a coleta de dados foi à entrevista informal e a aplicação de um questionário com 14 questões (em anexo), com o objetivo de entender o perfil da empresa e as etapas de produção e comercialização de um edifício. O levantamento dos dados empíricos dos edifícios foi realizado com os corretores de imóveis da Plaenge nas duas cidades.

Iniciamos o percurso com a trajetória da Plaenge Empreendimentos, desde a gênese à consolidação do Grupo, dando particular relevância à atuação da Plaenge em âmbito regional, como uma das mais importantes incorporadoras do país. Posteriormente, analisamos as etapas da produção de um edifício, e por fim destacamos as principais semelhanças e diferenças entre os edifícios construídos no *Ecoville* e na Gleba Palhano com a finalidade de entender se existe certa padronização dessa forma urbana nas áreas de estudo.

História da Empresa

Com mais de 40 anos de atuação nos segmentos de incorporação residencial, construção civil, projetos e montagens industriais, o Grupo Plaenge, é atualmente a maior construtora imobiliária de capital fechado¹²⁹, e a maior construtora residencial da Região Sul.

Atua tanto em obras industriais como em edificações residenciais e possui presença relevante no mercado imobiliário chileno. Apesar de especializada no segmento de alto padrão, tem no segmento do primeiro imóvel um fator de crescimento no curto prazo, através da marca *Vanguard Home* (PLAENGE EMPREENDIMENTOS, 2013).

Para que possamos entender como se deu o processo de origem e consolidação desta empresa paranaense, como uma das maiores construtora do Brasil, é necessário entender o sistema organizacional da empresa e a área de atuação de cada uma das marcas do Grupo Plaenge. Portanto, a estrutura interna da Plaenge Empreendimentos está dividida em dois grandes setores de atuação: a Divisão Industrial e a Divisão Residencial.

A Divisão Industrial atua através da marca *Emisa Plaenge*, especialista em montagens industriais com atuação nacional e internacional. Por sua vez, a Divisão Residencial, tem como área de atuação a incorporação residencial, constituída pela *Plaenge*, *Plaenge Chile* e *Vanguard Home*. As duas primeiras são especializadas no segmento de edifícios de alto padrão e a *Vanguard Home* ao público do primeiro imóvel. A Divisão Residencial da Plaenge está presente em oito cidades e em quatro Estados do Brasil e no Chile (PLAENGE EMPREENDIMENTOS, 2013).

Para facilitar o entendimento da estrutura organizacional da incorporadora, apresentamos separadamente a área de atuação de cada uma das marcas do Grupo Plaenge.

Plaenge Empreendimentos

Em 31 de março de 1970 é fundada na cidade de Londrina (PR), a Plaenge Planejamento Engenharia e Construções Ltda., a primeira empresa do Grupo Plaenge, que nasce com o objetivo de desenvolver engenharia de qualidade, com alta produtividade e grau de satisfação (EMISA PLAENGE, 2013).

¹²⁹ Empresa cujo capital é constituído por subscrição entre determinado número de sócios e cujos títulos não podem ser livremente negociados nas bolsas de valores.

A Plaenge foi fundada pelo engenheiro industrial Ézaro Medina Fabian, e conquistou seus primeiros contratos no segmento industrial. Um ano após sua fundação, um dos seus primeiros clientes foi à empresa de Refrigerante Rio Preto S. A. (atual SPAIPA), com a construção da fábrica de engarrafamento da Coca-Cola na cidade de Cambé (PR). O sucesso do projeto possibilitou a contratação da empresa para novos empreendimentos industriais em todo o país (EMISA PLAENGE, 2013).

A entrada da Plaenge na divisão residencial ocorreu em 1974, quando a empresa entregou o primeiro edifício residencial, o *Edifício Olga*, no centro de Londrina, com 12 andares e 24 unidades. Nos anos seguintes, a construtora executou inicialmente projetos de loteamentos populares, além de condomínios de apartamentos de padrão médio-popular financiados pela Caixa Econômica Federal (PAULA, 2006). Com o passar dos anos a empresa se especializou na incorporação imobiliária de alto padrão.

O crescimento e expansão da construtora tiveram início na década de 1980, quando a Plaenge construiu a fábrica da Coca-Cola em Cuiabá (MT). Após a entrada da empresa na cidade, o Grupo Plaenge percebeu o potencial do mercado imobiliário do estado do Mato Grosso e iniciou a construção de seu primeiro empreendimento residencial (SEBRAE-PR, 2010).

Ao longo de sua história a Plaenge ampliou e expandiu seu mercado consumidor, criando filiais nas cidades de: Curitiba (PR), Campo Grande (MS), Cuiabá (MT), Maringá (PR), Joinville (SC), Dourados (MS), e em 2009, o grupo iniciou atividades no Chile, em sociedade com empresários locais formando a *Plaenge Chile*.

A trajetória da empresa lhe conferiu vários prêmios, destaques e homenagens nas categorias de mercados em que atua, dentre elas destacamos a classificação da Plaenge em dois anos consecutivos (2011/2012) entre as 500 maiores empresas do Brasil, em todos os segmentos, e eleita a maior construtora no setor de Construção e Engenharia do Sul do país, segundo o Jornal Valor Econômico¹³⁰.

¹³⁰ Resultado da parceria entre os maiores grupos de comunicação do país, as Organizações Globo e a Folha de São Paulo, o Valor Econômico é o maior jornal de economia, finanças e negócios do Brasil. Há 12 anos no mercado, o Valor conquistou a credibilidade e confiança dos principais executivos e formadores de opinião do país (<http://www.valor.com.br/historia>).

Dentre seus títulos, está a de maior construtora de capital fechado do Brasil, segundo o *ranking* da ITC (Inteligência Empresarial da Construção) 2011, e vencedora do prêmio *Top of Mind* em Mato Grosso pelo 7º ano consecutivo e eleita a marca mais lembrada de Londrina em pesquisa do IBOPE pelo 4º ano consecutivo. Na cidade de Maringá, foi eleita a melhor construtora pelo SINDUSCON-NORTE/PR, e em 2012 foi classificada entre as 200 melhores empresas do país de acordo com o *ranking* da Revista Época Negócios. Em 2013 é eleita novamente a maior construtora de capital fechado do país e a maior do Sul do Brasil, segundo o *ranking* ITC (PLAENGE EMPREENDIMENTOS, 2013).

Desde a sua fundação a diretoria executiva da Plaenge é composta e administrada essencialmente pelos sócios fundadores e seus familiares, mas a partir de 2006 a empresa passa por mudanças na diretoria do Grupo, com a saída no mesmo ano de Mário Numata, um dos sócios fundadores, e em 2009, com a saída de Ézaro Fabian, diretor da empresa. O motivo do afastamento dos empresários é devido a idade:

O critério de afastamento da empresa é a idade. Quando o profissional atinge 65 anos é afastado da diretoria, mas pode continuar no Conselho de Administração, como o correu com Mário e Ézaro. Atualmente Ézaro Medina Fabian é Presidente do Conselho de Administração do Grupo Plaenge (SEBRAE-PR, 2010, p. 39).

Com a saída desses dois empresários houve uma reestruturação no quadro de executivos da Plaenge, contudo a administração do Grupo continua alicerçada na Família Fabian. Atualmente o sócio-diretor da empresa é o engenheiro Alexandre Fabian, filho de Ézaro Fabian, e com o afastamento do pai, seu outro filho Fernando Fabian assumiu a Diretoria Executiva da Plaenge, a Diretoria da *Emisa Plaenge* está sob a responsabilidade de Evaldo Fabian, irmão de Ézaro Fabian.

Em síntese, podemos dividir a história desta empresa em quatro momentos distintos. A década de 1970 foi seu período de fundação e dos primeiros contratos, a década seguinte 1980, foi o período de crescimento da empresa e abrangência geográfica com abertura de filiais em várias cidades brasileiras, e a década de 1990 foi o período de mudanças e inovação da empresa, como por exemplo, a flexibilização das plantas dos apartamentos, e por fim os anos 2000 foram marcados pela entrada da empresa no mercado residencial imobiliário internacional.

Vanguard Home

Em entrevista ao Portal Imóvel Magazine (22/06/2010), o Diretor Executivo da Plaenge afirmou que a marca *Vanguard Home* foi criada em 2006, pensando exclusivamente na construção do primeiro imóvel, para um novo público e, principalmente, com forma de pagamento diferenciada:

O proprietário de um empreendimento da *Vanguard Home* paga apenas 20% do total do imóvel durante a construção. Quando recebe o apartamento, as prestações do financiamento são equivalentes ao valor do antigo aluguel com um adicional. Atualmente, 40% do volume de vendas da empresa correspondem aos empreendimentos assinados pela *Vanguard Home* e 60% pela Plaenge (MARTIN, 2010, não paginado).

No ano de 2006 a *Vanguard Home* lançou o primeiro empreendimento da empresa em Londrina, o Edifício *Garden Belvedere*, localizado no Parque Residencial Aurora, zona sul da cidade. No ano de 2007 a *Vanguard Home* abriu filias em Curitiba e Campo Grande (MS), e em 2008 iniciou suas atividades em Cuiabá (MT). No ano seguinte, em 2009 a construtora inaugurou o escritório em Joinville (SC) e em 2010 lançou seu primeiro empreendimento na cidade de Ponta Grossa (PR) em parceria com uma empresa que já atua na cidade. O Residencial *Dueto* é um empreendimento composto por casas de dois dormitórios, em condomínio fechado, localizado em área nobre da cidade (VANGUARD HOME, 2013).

Em Londrina a construtora já entregou doze torres, tendo concluído quatro empreendimentos: *Garden Belvedere*, que já citamos anteriormente, *Garden Araucária* e *Garden Catuaí*, cada um composto por duas torres e todos localizados na zona sul da cidade; e o *Piazza di Roma*, recentemente entregue no Jardim Pinheiros, zona oeste, com seis torres (FOLHA DE LONDRINA, 2012). A localização é a característica primordial nos empreendimentos da *Vanguard Home*, verificamos que dos quatro empreendimentos entregue em Londrina, com exceção do *Piazza di Roma*, todos os outros se localizam na zona sul da cidade, próximo ao Catuaí *Shopping Center* e o condomínio residencial *Alphaville*.

A construtora disponibiliza para seus clientes duas categorias de condomínios verticais: a *Linha Garden* e a *Linha Piazza*, nos dois casos, os empreendimentos valorizam a localização e a área comum do imóvel, com ambientes voltados ao lazer.

Na *Linha Garden* os empreendimentos estão na faixa intermediária, em condomínios verticais com espaço *gourmet*, sala de ginástica, piscinas, lavanderia e mini quadras. “Dentro

desta linha há uma divisão denominada *Garden Ecologic*, com diferenciais de sustentabilidade, como a captação de água da chuva. Nesta linha existem empreendimentos com parcelas a partir de R\$580,00” (SEBRAE-PR, 2010, p. 38).

Um exemplo destes edifícios são os Residenciais *Garden Parigot* e *Garden Ecoville*, ambos localizados no *Ecoville*, em Curitiba. Os edifícios têm 25 andares com duas torres cada, as unidades apresentam 109m² de área total e 70m² de área privativa, com três dormitórios, com um preço de comercialização de aproximadamente de R\$325.000,00 (DADOS DE CAMPO, 2012).

Com entrega prevista para os segundo semestre de 2013, estão em fase final de construção três empreendimentos localizados na zona sul de Londrina: O *Garden Ecologic*, o *Garden Palhano* e o *Liv Catuaí*.

O *Garden Ecologic* localizado no Parque Residencial Aurora, porção sudoeste da cidade, tem duas torres, com área total de 80m² e área privativa de 69m², com duas opções de plantas, com dois ou três dormitórios. O Residencial *Garden Palhano*, localizado no Alto da Palhano terá três torres com 19 pavimentos, com área total de 107m² e área privativa de 69m², apresenta quatro opções de plantas em que o cliente pode escolher o apartamento com três ou dois dormitórios, mais sala ampliada e também a churrasqueira na sacada. E o último Residencial é o *Liv Catuaí*, com quatro torres, área total dentre 69m² e 93m² e área privativa entre 50m² e 71m², com quatro opções de plantas, localizado na Rua José Roque Salton, loteamento Terra Bonita, próximo ao *Catuaí Shopping Center* e do *Alphaville*.

Por sua vez, a *Linha Piazza* atende a faixa econômica do mercado de compradores do primeiro imóvel, com apartamentos a partir de R\$74.000,00 pagos à vista ou em parcelas a partir de R\$290,00 (SEBRAE-PR, 2010). Segundo o Portal Bonde, um exemplo desta linha de imóvel é o edifício *Piazza di Roma*, entregue no ano de 2011, localizado no Jardim Pinheiros, zona oeste da cidade de Londrina, os apartamentos têm área total entre 60m² e 82m², com área privativa entre 50m² e 71m², com quatro opções de plantas, composto por seis torres, com sete andares cada, com apartamento de dois e três dormitórios com uma suíte, espaço *gourmet* e piscinas (VANGUARD HOME, 2013).

Em linhas gerais, podemos concluir que a especialidade deste segmento imobiliário são apartamentos de dois ou três dormitórios, com área total de até 100m² com vários itens na área de lazer do empreendimento, um dos critérios mais importante para a edificação de suas obras é a localização, que sempre é definida em “[...] locais de construção baseada em fatores de valorização, como, por exemplo, via de acesso existente, projetos de obras de acesso, a taxa de crescimento da região e o fluxo de investimentos” (SEBRAE-PR, 2010, p. 38).

Plaenge Chile

No ano de 2009 os sócios da Plaenge aproveitaram o momento de crise mundial como oportunidade para adquirir um novo negócio no Chile. De acordo com o Diretor Executivo da Plaenge Empreendimentos “[...] em uma visita de trabalho ao México, conhecemos o executivo de uma construtora chilena. A empresa onde ele atuava foi vendida e ele fundou a construtora CVPSA. Surgiu a possibilidade de nos tornarmos sócios e compramos 51% da empresa, que passou a chamar-se Plaenge Chile” (MARTIN, 2010, não paginado).

Uma das justificativas da escolha do Chile, para expandir o mercado imobiliário internacional do Grupo Plaenge, consiste no fato do Chile ocupar as primeiras posições no *ranking* dos melhores países para se fazer negócios devido principalmente a estabilidade e abertura de sua economia. De acordo com o SEBRAE-PR (2010, p.38) “[...] parte do interesse do Grupo Plaenge neste país deve-se ao fato de que seus bancos oferecem produtos e serviços para o segmento imobiliário que ainda não existem no Brasil”.

Constituída em 2009, a *Plaenge Chile* está localizada na cidade de *Temuco*, e nas regiões de *La Araucanía*, *Los Lagos* e *Los Ríos*, entre casas e apartamentos construídos a empresa tem 737 unidades habitacionais em sete empreendimentos já entregues e 357 unidades habitacionais em três empreendimentos em construção (PLAENGE CHILE, 2013).

Uma das particularidades dos empreendimentos da *Plaenge Chile* é a construção de edifícios com poucos pavimentos, com predomínio de construção de casas, devido ocorrência de terremotos. “Com exceção de Santiago do Chile não é comum construir edifícios residenciais no país acima de 20 pavimentos. Na cidade de *Concepción*, segundo maior aglomerado urbano do Chile, a grande maioria das construções residenciais são casas” (MARTIN, 2010, não paginado).

No Chile a empresa já lançou dois residenciais, são casas de dois e três dormitórios, destinado ao segmento de médio padrão, comercializados a um preço equivalente a R\$200.000,00, no Brasil (MARTIN, 2010). Assim, a entrada do Grupo Plaenge no mercado imobiliário Chileno através da marca *Plaenge Chile*, representa grandes oportunidades de expansão e reconhecimento internacional para a incorporadora.

Emisa Plaenge

Em 1975 é criada na cidade de Londrina, a Emisa Engenharia de Montagens Industriais Ltda., empresa especializada em projetos e montagens industriais. No segmento industrial, a *Emisa Plaenge* possui em seu portfólio obras entregues em 19 Estados brasileiros e na Venezuela, tendo como seus principais clientes: Coca-Cola, Unilever, Philip, Morris, Sig Combibloc, Michelin, Adams, entre outras (EMISA PLAENGE, 2013).

Em 1994 a empresa assinou o primeiro contrato no exterior, projetando e gerenciando fábricas da Coca-Cola na Venezuela, neste mesmo período a *Emisa Plaenge* firmou parceria com uma empresa norte-americana, através de uma *Joint Association*, objetivando oferecer serviços completos de alta qualidade a seus clientes industriais no Brasil e América Latina (EMISA PLAENGE, 2013).

Em 2004, ocorreu a fusão da Plaenge Engenharia Ltda. e a Emisa Engenharia de Montagens Industriais Ltda., passando a denominar-se *Emisa Plaenge Engenharia Ltda.* que até hoje atua na construção industrial, tanto na esfera nacional quanto internacional (PLAENGE EMPREENDIMENTOS, 2013).

Em 2010 a *Emisa Plaenge* construiu a fábrica da Coca-Cola no Recife (PE) e com essa entrega, passou a ser responsável pela construção e montagem de mais de 60% das fábricas da Coca-Cola no Brasil. Neste mesmo período a *Emisa Plaenge* entregou à fábrica da Sig Combibloc em Campo Largo (PR) e em 2012 a empresa entregou a fábrica da Coca-Cola em Maringá (PR) (EMISA PLAENGE, 2013). Traçamos até aqui um breve retrospecto da história da Plaenge, a partir de agora passemos a entender o processo de construção de um edifício residencial, desde a aquisição do terreno para incorporação, passando pelas etapas de construção e comercialização.

A Produção dos Edifícios

A Plaenge é uma incorporadora e construtora especializada no segmento de edifícios de alto padrão, tendo como público alvo a classe A e B. Neste sentido, é importante entender como a Plaenge define um empreendimento de alto padrão.

Para a empresa há vários critérios envolvidos na hora de definir um edifício de alto padrão. “Entre eles destacamos a qualidade e requinte nos acabamentos, localização do empreendimento (sempre em áreas nobres e consolidadas da cidade), modernidade e sofisticação do projeto” (MONMA, 2013).

Essa definição de “alto padrão” da Plaenge se aproxima muito da definição elaborada pela autora deste trabalho, entretanto, verificamos que o “condomínio-clubes” sequer foi mencionado pela construtora para definir um edifício como “alto padrão”. Mesmo não sendo citado, as pesquisas de campo aos condomínios na Gleba Palhano e no *Ecoville* revelaram que invariavelmente os edifícios localizados na área de estudo, apresentam completa área de lazer. Isto é, o elemento clube está presente em todos os edifícios, com destaque para o espaço *gourmet* e as piscinas.

A primeira etapa para a construção de um edifício é a compra do terreno, portanto, a Plaenge seleciona os terrenos buscando “uma localização privilegiada, isto é, leva em consideração a (região, vizinhança, área em valorização), características geométricas; e potencial de valorização, para que mesmo em longo prazo os moradores tenham bom retorno sobre seu investimento” (MONMA, 2013).

É importante ressaltar que a Plaenge faz a gestão completa do negócio, com equipe própria em todas as etapas, desde a escolha do terreno até a assistência técnica após a entrega do empreendimento. Segundo a Plaenge, “a empresa acredita que seu bom resultado provém das várias etapas do negócio e por isso não delega esse controle a terceiros” (MONMA, 2013). Em outras palavras, a Plaenge realiza todas as etapas da incorporação do edifício.

Para a aquisição do terreno e a construção dos edifícios, a Plaenge utiliza-se de capital próprio durante a construção ou financia o empreendimento através de bancos (MONMA,

2013). A Plaenge ao lançar seus empreendimentos no mercado, inicia a venda na planta¹³¹, ou seja, a construtora lança o empreendimento e começa a comercializá-lo, “[...] caso não sejam vendidos todos os imóveis, a empresa pode requerer empréstimos bancários para finalizar a obra, a fim de garantir o prazo de entrega e assegurar o compromisso junto aos compradores e aos veículos publicitários” (PAULA, 2006, p. 83).

De acordo com o SEBRAE-PR (2010, p. 35) “grande parte do lucro da empresa é reinvestida, portanto não é necessário captar recursos na bolsa para financiar o crescimento e assim, a Plaenge mantém seu capital fechado”.

O preço final de um apartamento é calculado considerando algumas variáveis, entre elas: a localização, aproveitamento do terreno (coeficiente de aproveitamento conforme legislação municipal), condições do projeto, custo de construção, variações do mercado. “Até a entrega do apartamento o cliente tem a opção de parcelar direto com a construtora. Após a conclusão da obra, o cliente financia o saldo com banco/consórcio de sua preferência” (MONMA, 2013).

Dentre os pontos positivos da empresa, destacamos a pontualidade na entrega, e boa comunicação com os clientes. No próprio terreno da construção, a Plaenge instala *outdoors* especificando a quantidade de dias que faltam para a conclusão da obra. “Desta forma a empresa demonstra ao consumidor a importância com o prazo de entrega, já que é muito comum o atraso de outras construtoras nas obras” (PAULA, 2006, p. 84).

“Em relação à comercialização dos empreendimentos, a Plaenge tem uma equipe de vendas e *marketing* com funcionários da própria construtora, cada empreendimento tem um plano de comunicação” (MONMA, 2013). A Plaenge possui ainda as centrais de vendas com apartamentos decorados na Avenida Madre Leônia Milito, na Gleba Palhano, e na Rua Professor Pedro V. Parigot de Souza, no *Ecoville*.

A Plaenge investe de maneira ostensiva em publicidade para divulgar seus empreendimentos, anuncia nos canais tradicionais de divulgação, como TV e jornais diários

¹³¹ Desde 1995 a construtora segue um ramo de produção de apartamentos vendidos na planta, isto é, a empresa oferece a opção das plantas flexíveis, em que cada família pode escolher a planta de seu apartamento de acordo com suas necessidades.

de maior circulação em Londrina e Curitiba, e nos últimos anos tem anunciado também no Jornal da Gleba, informativo mensal direcionado para os moradores da Gleba Palhano.

O material de propaganda impresso é divulgado juntamente com o lançamento de um empreendimento, isto é, cada lançamento imobiliário é acompanhado por um Encarte Publicitário com as principais características dos edifícios, localização, tipos de plantas, entre outras informações a respeito do empreendimento. Atualmente esse encarte tem ficado mais sofisticado, com maior qualidade do papel, das imagens e dos recursos utilizados para sua elaboração.

Os folhetos de vendas é uma das principais peças das campanhas de lançamentos imobiliários nos quais a ‘embalagem conceitual’ do produto se desdobra em várias páginas, com seus elementos persuasivos alinhavando as informações sobre o empreendimento, construindo esse lugar de desejo, personalizado e único (ALVES, 2009, p.28).

A empresa também investe em um novo canal de divulgação que são as mídias sociais (Facebook e Twitter) e também disponibiliza de periódicos próprios para divulgar seus empreendimentos, como a *Revista Plaenge* e o *Jornal Vanguard Home*, ambos de acesso *online* disponível no Portal da Plaenge.

Em relação ao cenário atual e as perspectivas do mercado imobiliário para os próximos anos em Londrina, a Plaenge afirma que:

[...] o mercado imobiliário está consolidado, e segue com boa procura de apartamentos com área privativa abaixo de 80m² até os apartamentos acima de 200m² de área privativa. Este ano de 2013 teremos vários lançamentos de diferentes tamanhos (áreas) e locais. Passado o boom o mercado entra em uma fase importante de consolidação (MONMA, 2013).

3.4.1 Características dos Edifícios da Plaenge no *Ecoville* e na Gleba Palhano

De capital londrinense, a Plaenge Empreendimentos destaca-se por ser a construtora com maior número de edifícios construídos na Gleba Palhano, com mais de 30% de todos os prédios edificadas na área, e também no *Ecoville*, 5,75% do mercado imobiliário. É importante destacar que na cidade de Londrina, a Plaenge apresenta um número significativo de empreendimentos construídos em várias áreas da cidade. Segundo Paula (2006), a Plaenge executou 46 edifícios (residenciais e comerciais) entre os anos de 1973 e 2006, número bastante representativo se comparado a outras construtoras da cidade.

Sistematizamos em formato de tabela as principais características dos edifícios construídos pela Plaenge na Gleba Palhano entre os anos de 2001 e 2011, recorte temporal desta pesquisa. Os dados foram obtidos através de entrevistas com os corretores de imóveis da Plaenge Empreendimentos na cidade de Londrina.

Na tabela a seguir encontram-se o ano de conclusão dos edifícios, o nome dos edifícios, o número de pavimentos e unidades, tamanho da área privativa do apartamento e tamanho da área total do apartamento.

Tabela 17 - Edifícios Construídos pela Plaenge na Gleba Palhano, Londrina: 2001 a 2011

ANO DE CONCLUSÃO	NOME DO EDIFÍCIO	PAV.	Nº UNID.	ÁREA PRIVATIVA (m ²)	ÁREA TOTAL (m ²)
2001	Central Park	19	76	79	121
2002	Lac Royal	23	92	163	232
2002	Le Corbusier	24	96	122	157
2003	Gaudi	24	96	199	277
2004	Joan Miró	24	96	173	258
2005	Arquiteto Vilanova Artigas	23	92	217	325
2005	Marc Chagall	27	108	129	200
2006	Solar Rivera	24	96	130	208
2007	Palhano Residences	19	76	83	138
2008	Due Torri	19	76	69	111
2009	Anita Malfatti	19	76	103	162
2010	L' Essence	30	120	161	249
2010	Julio Ribeiro	19	76	87	152
2010	Cora Coralina	19	76	112	176
2011	Auguste Rodin	26	52	234	358

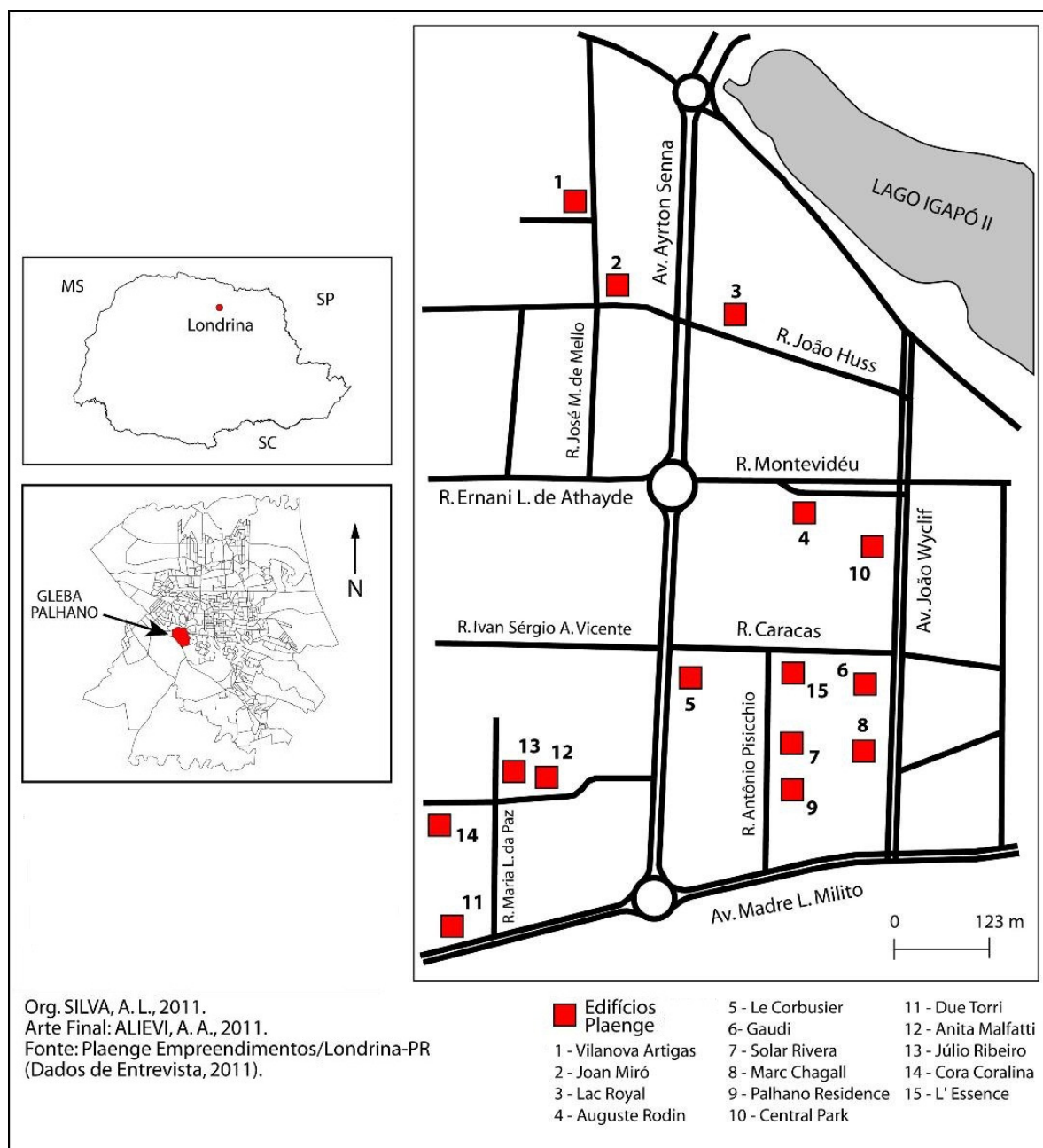
Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011. Organização: Andresa Lourenço da Silva.

No período estabelecido desta pesquisa foram identificados 15 edifícios construídos na Gleba Palhano, todos a partir de 19 pavimentos, e que chegaram a atingir 30 pavimentos. O número de unidades em cada edifício variou entre 52 e 120 apartamentos, com predomínio de 76 unidades por edifício. As áreas privativas dos edifícios tinham entre 79m² a 234m², sendo que a maioria das áreas privativas era superior a 100m².

De acordo com a corretora de imóveis da construtora, os edifícios mais luxuosos e sofisticados executados pela Plaenge na Gleba Palhano, entre 2001 e 2011 forma os edifícios L'Essence, Le Corbusier e Auguste Rodin (DONATO, 2011). O Residencial L'Essence foi concluído em 2010, e tem 30 pavimentos com 120 apartamentos, e área privativa de 161m², e área total 249m², o preço do imóvel era R\$690.000,00, com taxa de condomínio de R\$400,00. Por sua vez, o Residencial Le Corbusier foi entregue em 2002, e tem 24 pavimentos com 96

apartamentos, e área privativa de 127m², e área total 180m², com preço de R\$410.000,00, e condomínio de R\$350,00 (DONATO, 2011).

Entretanto, para a Plaenge o edifício de altíssimo padrão na Gleba Palhano é o Auguste Rodin, concluído em 2011, com valor inicial de vendas entre R\$900.000,00 a R\$1.500.000,00, com taxa de condomínio de R\$600,00. Um dos diferenciais do *Rodin* é ampla área de lazer, projeto arquitetônico, excelente material de acabamento, grande área privativa dos apartamentos e o fato de ter apenas dois apartamentos por andar (DONATO, 2011). O mapa a seguir mostra a localização de cada edifício construído pela Plaenge na Gleba Palhano entre os anos de 2001 e 2011, compreendendo a área entre o Lago Igapó II e a Avenida Madre Leônia Milito.



Mapa 17: Distribuição Espacial dos Edifícios da Plaenge na Gleba Palhano, Londrina (PR)
Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

A maior concentração de edifícios é na Rua João Wyclif, Rua Antônio Pisticchio, e Maria Lúcia da Paz, localizadas próximas a Avenida Madre Leônia Milito, principal avenida de comércio e serviços do bairro. Esses dados mostram que a verticalização na Gleba Palhano é mais densa e concentrada, os edifícios são construídos em terrenos com dimensões menores (em média 4.000m^2) do que no *Ecoville*, próximos um dos outros, e com pouca área verde. Não podemos deixar de mencionar que a área média dos apartamentos na Gleba Palhano é menor do que a dos edifícios construídos no *Ecoville*.

A Plaenge em 13 anos de atuação no mercado imobiliário de Curitiba e conta com 12 empreendimentos concluídos, 10 edifícios no *Ecoville* e mais 2 edifícios (*Parc Evian* e *Le Havre*) localizados no bairro Cabral área nobre de Curitiba. Mas, é no *Ecoville* que a Plaenge se especializou na produção de edifícios residenciais de alto padrão, com mais três edifícios em fase de obras, *Infinity*, *Magnum* e *Privilege*. Na fase de lançamento a Plaenge têm para 2014 a construção do *Majestic* e o *Poème Ecoville* também localizados no *Ecoville*.

A tabela 18 mostra as principais características dos edifícios construídos pela Plaenge no *Ecoville*, no período de 2006 a 2011. Os dados da pesquisa feita com a corretora de negócios da Plaenge apontou para 8 empreendimentos construídos no *Ecoville*, com área média por apartamento de 200m², todos a partir de 20 pavimentos, com exceção do edifício Cecília Meireles que tem 16 pavimentos.

Tabela 18 – Edifícios Construídos pela Plaenge no *Ecoville*, Curitiba: 2006 a 2011

ANO DE CONCLUSÃO	NOME DO EDIFÍCIO	PAV.	Nº UNID.	ÁREA PRIVATIVA (m ²)	ÁREA TOTAL (m ²)
2006	Le Corbusier	24	46	225	347
2007	Poty Lazzarotto	30	55	180	267
2008	Lasar Segall	20	76	122	184
2009	Vilanova Artigas	20	76	102	162
2009	Belvedere	23	44	225	345
2010	Alfredo Andersen	23	46	163	298
2010	Cecília Meireles	16	64	122	199
2011	Clarice Lispector	24	96	131	218

Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011. Organização: Andresa Lourenço da Silva.

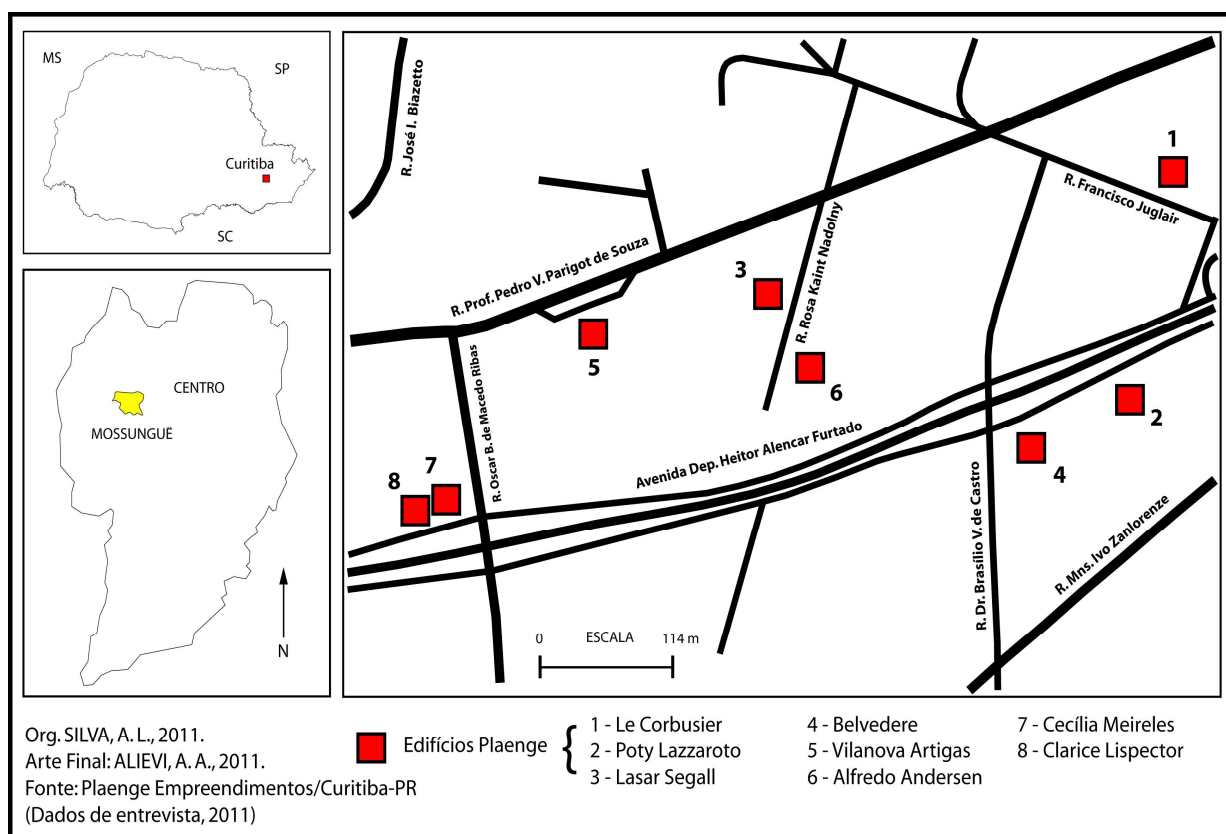
Em 2003 a Plaenge iniciou suas atividades em Curitiba (PR), e em apenas três anos entregou o primeiro edifício residencial localizado no *Ecoville*, o edifício Le Corbusier com 24 pavimentos e 46 apartamentos, com uma área média privativa de 225m², comercializado a R\$1.500.000,00.

Um dos edifícios mais sofisticados do *Ecoville* é o Poty Lazzarotto com 30 pavimentos e 56 apartamento, com área privativa de 180m² e área total de 267m², com dependência de empregada com banheiro, 2 vagas na garagem, 3 suítes, com taxa de condomínio de R\$600,00 e comercializado por R\$ 1.200.000,00, com ampla área de lazer *playground*, quadra de esportes, *fitness*, brinquedoteca, salão de jogos, piscina aquecida coberta, entre outros itens de lazer (MARINHO, 2011).

O edifício *Lasar Segall*, terceiro empreendimento da Plaenge em Curitiba, foi entregue em 2008 com 96% das unidades vendidas. Entre os atrativos da área de lazer, destacamos a piscina coberta e aquecida, sauna, *fitness center*, casa na árvore, quadra de esportes, sala de jogos e praça para descanso e relaxamentos, distribuídos em um terreno de 4.000m². Os apartamentos têm 122m² de área privativa, e área total de 184m², com cinco opções de plantas que se adaptam a diferentes perfis de famílias. Este empreendimento foi comercializado com um preço médio de R\$700.000,00 (MARINHO, 2011).

Uma das principais características dos edifícios no *Ecoville* é a grande área interna dos apartamentos e a altura das torres, chegando a 105 metros. Vale ressaltar, que todos os empreendimentos são dotados de ampla área de lazer e alto padrão construtivo.

O mapa a seguir mostra a localização de cada edifício da Plaenge no *Ecoville* entre os anos de 2006 e 2011, compreendendo as três principais ruas do *Ecoville*: Rua Professor Pedro Viriato Parigot de Souza, Rua Deputado Heitor Alencar Furtado e a Rua Monsenhor Ivo Zanlorenzi.



Mapa 18: Distribuição Espacial dos Edifícios da Plaenge no *Ecoville*, Curitiba (PR)
Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

No mapa 18 notamos a presença de quatro edifícios construídos na Rua Deputado Heitor Alencar Furtado, e um edifício localizado na Rua Prof. Pedro V. Parigot de Souza. Nas ruas transversais ao sistema trinário são dois edifícios na Rua Rosa Kaint e outro na Rua Francisco Juglair. Esses dados mostram que a verticalização no *Ecoville* tem padrão de ocupação distinto da Gleba Palhano, há mais áreas verdes, os terrenos são maiores, com área média de 5.000m² e os edifícios são menos concentrados.

Com anos de experiência na incorporação imobiliária, a Plaenge é uma das mais importantes empresas da construção civil do Brasil. Seus empreendimentos são reconhecidos pelo altíssimo padrão dos materiais de acabamento, pelo rigor no prazo de entrega dos imóveis, e pelo requinte e sofisticação dos projetos arquitetônicos.

Deve-se ressaltar que o resgate histórico da empresa, com a descrição da área de atuação de cada uma das marcas Plaenge, revelou não apenas o estágio de desenvolvimento técnico organizacional de cada uma das marcas da empresa, mas a própria cultura construtiva da incorporadora que preza pela qualidade dos empreendimentos. Desta forma, concluímos que o Grupo Plaenge prioriza o “alto padrão” de qualidade de seus empreendimentos e tem como objetivo o estabelecimento de operações imobiliárias de alta rentabilidade através de empreendimentos de alto padrão, tanto na área industrial quanto na área residencial.

Em relação às principais características dos edifícios residenciais construídos pela Plaenge em Curitiba e Londrina, os dados obtidos a partir da investigação de campo nos condomínios e das entrevistas na construtora, mostram algumas semelhanças e diferenças entre os edifícios construídos nestas duas cidades.

Em relação às semelhanças, a localização, o padrão de construção e o projeto arquitetônico são características contempladas em todos os edifícios da Plaenge no *Ecoville* e na Gleba Palhano. Exemplificando melhor, esses edifícios têm localização privilegiada em áreas nobres da cidade de Londrina e Curitiba, apresentam qualidade e requinte nos materiais de acabamento, emprego de tecnologia e automação, modernidade e sofisticação do projeto, com no mínimo cinco opções de plantas flexíveis, e a área de uso comum é repleta de itens de lazer e relaxamento. Em relação às diferenças entre os edifícios construído no *Ecoville* e na Gleba Palhano, verificou-se que no *Ecoville*, os apartamentos são maiores, as torres são mais altas, são poucos apartamentos por andar, e o preço do apartamento é mais caro.

Uma das explicações para este fato é a Lei n.9.800/2000 que regulamento o uso e ocupação do solo do município de Curitiba, determinam que em lotes com mais de 5.000m² as construções tenham amplos recuos direcionando assim, um tipo de empreendimento de alto padrão com torres isoladas. Outra explicação é que em Curitiba os consumidores deste tipo de imóvel almejam por apartamentos amplos com um número reduzido de unidades por andar.

Assim, a análise das semelhanças e diferenças entre os edifícios construídos pela Plaenge na Gleba Palhano e no *Ecoville* nos revelaram que esses empreendimentos estão inseridos em realidades urbanas e sociais distintas, mas que apresentam algumas semelhanças e aproximações entre os seus modelos de moradia para o grupo de alto poder aquisitivo, tanto em Londrina como em Curitiba.

Capítulo 04

ESTUDO DE CASOS



“Os arranha-céus são a arquitetura por excelência do capitalismo” (WILLS, 1995).

As áreas escolhidas para o estudo de casos são os “bairros” *Ecoville* localizado na zona oeste de Curitiba, e Gleba Palhano, localizado na porção sudoeste da cidade de Londrina. Optamos por estes dois “bairros” porque não existem em Curitiba e Londrina outras áreas que concentre tantos lançamentos de empreendimentos de alto padrão como estes. Os edifícios selecionados para estudo de casos são o Poty Lazzarotto (*Ecoville*) e Auguste Rodin (Gleba Palhano) ambos construídos pela Plaenge Empreendimentos, entre os anos de 2001 e 2011.

O objetivo deste sub-capítulo foi conciliar a análise aprofundada do estudo de casos e os referenciais teórico-metodológicos numa perspectiva que supere a análise descritiva. Pretendeu-se mostrar as diferenças, semelhanças entre esses dois edifícios, e comparar os resultados empíricos da análise com a definição de “alto padrão” formulada pela autora desta pesquisa.

O método adotado nesta pesquisa foi o hipotético-dedutivo, e metodologia escolhida foi a pesquisa qualitativa de natureza exploratória (com estudo de casos), que envolveu levantamento bibliográfico e documental, leituras, análise crítica das obras selecionadas para estudo e entrevistas semi-estruturadas com 17 moradores dos edifícios de alto padrão em Curitiba e Londrina.

A escolha da metodologia da pesquisa: qualitativa, exploratória e com estudo de casos ocorreu após um estudo aprofundado do objeto pesquisado. A técnica de coleta de dados a partir da observação, entrevista e aplicação do questionário mostraram-se coerentes com o objetivo proposto de compreender o mercado consumidor dos edifícios residenciais de alto padrão na cidade de Curitiba e Londrina.

O estudo de caso foi a metodologia adotada por ser utilizada em pesquisas exploratórias, e por ser “[...] caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir o seu conhecimento amplo e detalha da tarefa praticamente impossível mediante os outros tipos de delineamentos considerados” (GIL, 2008, p. 57-58).

O estudo de caso do Poty Lazzarotto e do Auguste Rodin é um estudo empírico que investiga um fenômeno atual dentro do seu contexto de realidade:

[...] e tem como propósito explorar situações da vida real cujos limites não estão claramente definidos; descrever a situação do contexto em que está sendo feita determinada investigação; e explicar as variáveis causais de determinado fenômeno em situações muito complexas (YIN, 2005, p. 32).

Em outras palavras, a flexibilidade metodológica do estudo de caso, nos permite entender nuances e detalhes dos relacionamentos entre os moradores, captar um tom, uma maneira de ser, um estilo. Identificar e decodificar códigos nem sempre explicitados, posturas e comportamentos que se estende além do prédio, interferindo na organização social do “bairro”.

Os fatores decisivos da seleção dos edifícios para o estudo de casos foi à localização, o padrão de construção e o “estilo clube”, pois consideramos que esses três elementos associados a outros, definem o empreendimento de alto padrão. Portanto, a escolha do Poty Lazzarotto e do Auguste Rodin justifica-se não apenas pelo alto padrão dos empreendimentos, mas acima de tudo, por serem edifícios da Plaenge, construtora disposta a participar da pesquisa, com o fornecimento de dados e informações relevantes sobre os edifícios.

No estudo de casos do Poty Lazzarotto e Auguste Rodin, destacamos os aspectos arquitetônicos dos edifícios (construtora, pavimentos, unidades, metragem, padrão de construção e acabamento, área de lazer, tipos de plantas), aspectos econômicos e sociais (renda média familiar, profissão, escolaridade) aspectos de escolha e compra do imóvel (motivação para escolha do apartamento, o que mais gostam e menos gostam em morar em um edifício) aspectos de convívio social (frequência com que utiliza as áreas coletivas do prédio, se as áreas coletivas do condomínio favorecem o relacionamento entre vizinhos).

Apresentamos os resultados obtidos no estudo de campo¹³², através das observações, entrevistas e da aplicação dos questionários. Iniciamos pelo estudo de caso do Auguste Rodin e na seqüência o estudo de caso do Poty Lazzarotto. E por fim, analisamos os resultados da pesquisa nos dois condomínios, destacando as semelhanças e diferenças entre eles, verificando se ambos podem ser considerados moradia de “alto padrão” segundo a definição proposta pela autora da pesquisa.

¹³²O estudo de campo pesquisa um único grupo ou comunidade em termos de sua estrutura social, ressaltando a interação de seus componentes. Essa metodologia apresenta maior flexibilidade, podendo ocorrer mesmo que seus objetivos sejam reformulados ao longo do processo de pesquisa. O estudo de campo tende a utilizar muito mais técnicas de observação do que de interrogação (GIL, 2008, p.57).

4.1 Condomínio Auguste Rodin – Gleba Palhano



Figura 17: Edifício Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)
Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2012

Auguste Rodin é o nome de um importante escultor francês do século XIX, cuja obra mais conhecida é o *Pensador*, que atualmente está exposta no Museu Rodin em Paris. E para homenagear esse artista, a Plaenge deu seu nome ao empreendimento de mais alto padrão da incorporadora na cidade de Londrina. O nome do empreendimento associada à imagem do artista, não é uma simples homenagem, é uma estratégia da empresa para tornar o empreendimento mais atraente, proporcionando maior credibilidade.

O edifício Auguste Rodin está localizado na Rua Ernani Lacerda de Athayde, 115, entre a Rua João Huss e a Avenida Ayrton Senna, na Gleba Palhano, zona sudoeste de Londrina (PR). Localizado no Alto da Palhano, uma das áreas mais valorizadas do “bairro”, o Rodin é o edifício mais luxuoso da Plaenge dentro do recorte temporal desta pesquisa.

O lançamento do edifício Auguste Rodin foi em 2008, com ostensiva campanha de divulgação do empreendimento através de informes publicitários em jornais, *outdoor*, em mídias sociais e também em periódicos próprios da construtora, como a *Revista Plaenge*, de acesso *online* disponível no Portal da Plaenge.

No site da incorporadora foi disponibilizado um espaço para divulgar os detalhes do edifício, como, localização, características, lazer, plantas, sistema de segurança, diferenciais do empreendimento, materiais de acabamentos, itens de sustentabilidade ambiental, e até acompanhar o estágio da obra. A divulgação do Auguste Rodin também ocorreu por meio da central de apartamentos decorados, com unidade modelo em escala real, decorado e aberto a visitação (DADOS DE CAMPO, 2013).

Como previsto, o Auguste Rodin teve sua obra concluída no ano de 2011, com quase todas as unidades vendidas antes da entrega do empreendimento. O valor comercializado na época do lançamento era de aproximadamente R\$849.000,00. Atualmente a Plaenge não disponibiliza de nenhuma unidade a venda, os que estão à venda são de terceiros e o preço depende do mercado, com valor entre R\$900.000,00 a R\$1.500.000,00 (DADOS DE CAMPO, 2012).

A forma de pagamento de um apartamento é um indicador importante do padrão social dos moradores. No Auguste Rodin a forma mais comum de pagamento do apartamento, foi através de parcelamento, paga mensalmente durante a construção do empreendimento. Após a

entrega do apartamento o cliente pode optar pela quitação ou financiamento através de uma instituição financeira ou pelo Sistema Imobiliário Financeiro (SFI).

O edifício teve a incorporação e construção realizada pela Plaenge Empreendimentos, e o projeto arquitetônico foi de responsabilidade da Bohrer Arquitetura. Executado em um terreno $3.729,37\text{m}^2$ com área total construída, $21.589,88\text{m}^2$ tem uma única torre com aproximadamente 90 metros de altura. São 29 pavimentos, sendo 26 pavimentos tipo, 1 subsolo, 1 térreo, 1 piso intermediário. São 52 apartamentos, sendo 2 unidades por andar (MONMA, 2013b).

Essa construção tipo “arranha-céu” encontra respaldo na legislação urbanística atuante no “bairro”, que tem influência direta sobre a volumetria¹³³ dos empreendimentos na medida em que define os parâmetros de relação entre a área do terreno e a altura do edifício. Os lotes contidos no perímetro da Gleba Palhano são zoneados em ZR-1, ZR-2, ZR-3, ZR-4. Com destaque a ZR-4 que tem a maioria dos lotes de ocupação vertical, segundo a Lei Municipal de Uso e ocupação do Solo de 1998. A taxa de ocupação referente à ZR-4 é de 50% e o coeficiente de aproveitamento por sua vez, é de 2,0, ou seja, a área de projeção horizontal do edifício deve ser no máximo, equivalente a 50% da área do terreno e a área construída pode chegar duas vezes o total da área do terreno (LONDRINA, 1998).

Outro fato da legislação que influencia na relação entre volume construído e áreas livres do edifício é a obrigatoriedade de existir afastamentos laterais que permitam ventilação e insolação adequadas ao edifício. Na Gleba Palhano, são estabelecidos: afastamento frontal (reco) de no mínimo 5m (cinco metros), e afastamento lateral mínimo de 2,5m (dois metros e cinquenta centímetros) para as edificações com mais de dois pavimentos ou que tenham mais de 7,50m (sete metros e cinquenta centímetros) e 9m (nove metros). Acima das alturas referidas, obedecer à seguinte fórmula para cálculo dos recuos laterais: $R = (H/15) + 1,2\text{m}$ em que: R = recuo lateral mínimo em metros, H = altura da edificação em metros (LONDRINA, 1998).

O afastamento de fundo mínimo exigido é de 6,0m (seis metros) para edificações com mais de 2 pavimentos ou que tenham mais de 7,50m (sete metros e cinquenta centímetros) ou

¹³³ Medida do volume edificado acima do nível do solo.

mais de 9 m (nove metros), deverão, acima das alturas referidas, obedecer ao recuo de fundo mínimo de 2,5m (dois metros e cinquenta centímetros), sendo que os pavimentos em que as taxas de ocupação máxima exigida são de 50% (cinquenta por cento), deverá ser obedecida a seguinte fórmula para cálculo do recuo de fundo: $F = (H/15) + 4,4m$ em que: F = recuo de fundo mínimo em metros; H = altura da edificação em metros (LONDRINA, 1998).

Em outras palavras, a proporção entre a área do terreno e o gabarito de altura do edifício é direta, devido à taxa de ocupação, ao coeficiente de aproveitamento, e aos afastamentos requeridos. Com isso, a Gleba Palhano apresenta alto número de remembramentos de lotes, o que torna os terrenos maiores e possibilita um incremento no potencial construtivo.

Em relação ao tamanho das unidades do Auguste Rodin, a área total do apartamento é de 358m², com área útil de 234m², com três ou quatro dormitórios, dependendo da escolha da planta pelo morador. A área privativa de todos os apartamentos tem o mesmo tamanho e o condomínio não tem apartamento de cobertura (MONMA, 2013b).

No tocante à infraestrutura do edifício, os destaques são para o sistema de câmeras, alarmes e elevadores codificados. O sistema de segurança do Rodin dispõe de monitoramento com 64 câmeras conectadas 24 horas por dia, com gravações de imagens e supervisão eletrônica dos vigilantes, sendo visualizada em 02 monitores de 40 polegadas cada (DADOS DE CAMPO, 2013).

O edifício tem barreira de proteção nos muros, além de cercas elétricas contornando todo o condomínio, e a portaria tem vidro de segurança, travamento de passagem, portões duplos nos acessos para pedestres, com passa volumes na entrada de serviço, e elevador social com biometria. Os muros do condomínio alternam paredes altas, muretas baixas, e parede de vidro como mostra a figura a seguir.



Figura 18: Perspectiva da Fachada do Edifício Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)
 Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2011

A fachada do Auguste Rodin chama a atenção, tanto pela sofisticação quanto pela segurança. O acesso a entrada e a guarita são revestidas com vidros de segurança, guarda-corpo em vidro verde, e um imponente *hall* de entrada com pé-direito duplo e mezanino, que valoriza a iluminação, privilegia a ventilação e evidencia a amplitude do espaço, conferindo contemporaneidade, sofisticação e requinte a edificação (DADOS DE CAMPO, 2013). Todos esses artifícios mercadológicos de segurança agregam valor ao imóvel, e evidentemente oneram seu preço final (BAUMAN, 2008).

O Auguste Rodin tem dois elevadores sociais privativos com *hall* individual e leitura biométrica, proporcionando maior privacidade aos moradores e individualizando a unidade. O morador pode esperar o elevador no *hall* do seu apartamento:

[...] nos edifícios é possível se sentir na privacidade “de casa” e na comunidade, ao toque do botão do elevador. Ao sair do apartamento e descer para as áreas dos condomínios chamadas de “comuns”, o encontro acaba sendo inevitável, nem que seja apenas o encontro do olhar [...] (BAUMAN, 2005, p. 68).

Os elevadores sociais com *halls* de acesso distintos, além da circulação de serviço, é uma estratégia do mercado imobiliário para vender aos moradores a privacidade como diferencial. Entretanto, esse tipo de elevador dificulta o encontro e contato entre vizinhos. Neste caso, o morador se quer, estabelece as chamadas “relações de elevador” com seu vizinho, que são aquelas nas quais os moradores se cumprimentam nos elevadores e corredores do condomínio e quando muito entabulam conversação. O que estamos querendo dizer é que a arquitetura produzida não favorece o contato entre vizinhos.

Em relação a itens de sustentabilidade o Auguste Rodin conta com sistema de aproveitamento da água das chuvas para irrigação dos jardins e outros serviços do térreo. O empreendimento conta com a coleta seletiva de lixo, com lixeiras específicas para cada tipo de lixo reciclável. Os apartamentos possuem sistema de medição individual de água, luz e gás. Desse modo, o consumo é proporcional, o morador paga somente o que consumir. Os metros cúbicos consumidos por cada apartamento e os valores são encaminhados aos moradores no boleto do condomínio. O gás, cada morador tem cadastro na distribuidora e a fatura é individual enviada para cada apartamento. O consumo de energia elétrica é individual e a conta do mês é enviada para cada apartamento pela empresa de energia (DANTAS, 2013).

O condomínio conta com duas garagens, uma localizada no subsolo e outra no piso intermediário do edifício. Quanto ao número de vagas na garagem, o Rodin tem duas ou mais vagas na garagem por apartamento, para o uso próprio ou para visitantes. O número de vagas na garagem também é um indicador sócio econômico e indica o poder aquisitivo do consumidor deste tipo de imóvel.

Sobre o padrão de construção, o empreendimento conta com materiais de acabamento e revestimento de qualidade, com automação e *designer*. Os acabamentos do Rodin são de alto padrão, com metais *Docol*, piso porcelanato, dormitórios com piso laminado com manta acústica, janelas e esquadrias amplas que dão mais claridade e conforto térmico, suíte master e lavabo contam com bancada e detalhes em mármore, portas brancas e porta de acesso principal pivotante¹³⁴ e rodapés altos¹³⁵.

¹³⁴ Esta porta difere de uma porta comum, pois o eixo em torno do qual a porta gira, é deslocada da extremidade do vão, pois, o pivô substitui as dobradiças. Isso faz com que se ganhe espaço na área interna do apartamento já que apenas uma parte da folha da porta se projeta para dentro.

Os materiais de acabamentos do Rodin seguem um padrão coerente com a imagem de alto padrão construtivo. Identificamos o uso de materiais de tendência, que apresentam revestimentos em mármore ou cerâmica branca e vidros verdes, fato observado em edifícios de alto padrão no Rio de Janeiro e São Paulo.

Em relação aos espaços internos dos apartamentos, observamos que o Rodin apresenta uma forma espacial recorrente de empreendimentos deste segmento, a *Varanda Gourmet*, projeto que integra sala, cozinha e varanda.

A varanda *gourmet* é dotada de *screen glass*, cortina de vidros verdes que permite a apreciação da paisagem e proporciona maior iluminação e ventilação ao apartamento. O *living* possibilita até quatro amplos ambientes integrandos à varanda *gourmet*. Na cozinha os materiais de acabamentos são em granito, porcelanato e espaço para ampla bancada com cuba. A área de serviço é ampla, com espaço para armários e com dormitório de serviço (MONMA, 2013b).

Um conceito contemporâneo que confere requinte ao apartamento é a suíte master com dois banheiros (feminino e masculino) a suíte é ampla e tem *closet* espaçoso, formado um exclusivo ambiente para armários. A janela da suíte master em tamanho diferenciado conta com peitoril de vidro e sistema de persiana integrada com possibilidade de acionamento por controle remoto (MONMA, 2013b).

Os apartamentos têm de três a quatro suítes, sendo que todas as opções de plantas têm suíte master, com banheiro feminino e masculino. O banheiro feminino possui banheira de hidromassagem, ponto de TV e revestimento em pastilhas de vidro. Em uma das opções de plantas, a suíte master é ampliada, tendo um espaço a mais dentro do dormitório. As outras suítes do apartamento são amplas, possuem janelas maiores do que o convencional, os banheiros contam com acabamento sofisticado e detalhado, e as torneiras do banheiro têm água quente (MONMA, 2013b).

¹³⁵ O rodapé e as portas brancas com fechaduras de *design* moderno, são mais que um acabamento, surge como elementos estéticos relevante para composição visual do ambiente, dando mais profundidade e elegância ao apartamento.

Em relação à infraestrutura dos apartamentos, além da exclusiva área de instalação do ar condicionado *Split*, as unidades apresentam tubulação pronta para a instalação do ar condicionado na suíte master. O empreendimento conta com gerador de energia (para casos de queda de energia, o gerador é acionado automaticamente) (MONMA, 2013b).

Desde 1995 a construtora Plaenge segue um ramo de produção de apartamentos vendidos na planta, isto é, a empresa oferece a opção das plantas flexíveis com diferentes opções de *layout*, em que cada família pode escolher a planta de seu apartamento de acordo com suas necessidades.

O Auguste Rodin tem cinco opções de plantas (Adão, Balzac, Eva, O Beijo, O Pensador) de três a quatro dormitórios, todas dotadas de suíte master e de varanda *gourmet*. Em todas as opções de plantas as unidades agregam espaços divididos em três setores distintos: social, serviço e íntimo, que apresentam praticamente a mesma proporção em área. Vejamos abaixo as cinco opções de plantas do edifício.



Figura 19: Ilustração Artística da Planta Adão, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

A Planta Adão tem três suítes, sendo uma suíte master (com banheiro feminino e masculino), uma suíte simples, e a terceira suíte também pode ser um ambiente para escritório ou dormitório de hóspedes. As portas das suítes são em grande formato, todas com fechaduras sofisticadas e com *design* clássico e portas internas largas. O *living* tem três ambientes, sala de jantar, estar, e sala de TV, integrados a varanda *gourmet*. Esta opção de planta não conta com dormitório de serviço. O diferencial deste projeto é a adega privativa para os moradores que são apreciadores de vinho.



Figura 20: Ilustração Artística da Planta Balzac, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)
Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

A Planta Balzac tem três suítes, sendo uma suíte master com dois banheiros (feminino e masculino), e duas suítes simples. O *living* tem três ambientes, *home theater*, sala de jantar e estar, integrados a varanda *gourmet*. O projeto tem dormitório de serviço e o diferencial desta planta é o ambiente destinado ao *home office*.



Figura 21: Ilustração Artística da Planta O Beijo, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

A Planta O Beijo, tem quatro dormitórios, uma suíte master com dois banheiros (feminino e masculino), e outra suíte simples, e dois dormitórios integrados a um banheiro no corredor. O *living* tem três ambientes, estar, *home theater*, e sala de jantar, integrados a varanda *gourmet*. A planta tem dormitório de serviço e o diferencial do projeto é o número de dormitórios, num total de quatro.



Figura 22: Ilustração Artística da Planta O Pensador, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

A Planta O Pensador, tem três suítes, sendo uma suíte master com dois banheiros (feminino e masculino), e outras duas suítes simples. O *living* tem quatro ambientes, estar, *home theater*, sala de jantar e sala de visita, integrados a varanda gourmet. No ambiente destinado ao dormitório de serviço, tem um espaço para o escritório. O diferencial deste projeto é o número de ambientes em que o *living* pode ser dividido.



Figura 23: Ilustração Artística da Planta Eva, Auguste Rodin, Gleba Palhano, Londrina (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

A Planta Eva tem três suítes, uma suíte master ampliada com dois banheiros (feminino e masculino), e outras duas suítes simples. Neste projeto o número de ambientes no *living* é menor, conta apenas com a sala de jantar e estar, integrados a varanda *gourmet*. Tem dormitório de serviço. A suíte master ampliada é a mais espaçosa de sua categoria constituindo o diferencial desta planta.

Ao examinar os desenhos das plantas dos apartamentos constatamos grande uniformidade, com sensível variação, muitas vezes superficial, entre um tipo e outro. As variações são referentes a alguns itens do programa, como número de dormitórios, número de ambientes na sala e alterações na dependência de serviço. Dito de outra maneira, os desenhos das plantas apresentam áreas compartimentadas e funcionalmente estanques, sem nenhuma diferença significativa entre os tipos de plantas.

Numa tentativa de tornar produtos semelhantes mais interessantes para usuários com demandas heterogêneas, têm-se ofertado plantas que permitam alguma possibilidade de alteração no arranjo inicial de seus espaços, mas com limitações no que se refere aos usos (QUEIROZ; TRAMONTANO, 2009, p.144).

Essa realidade foi verificada no desenho das plantas das unidades do Auguste Rodin, que apresentam certa flexibilidade com ambientes para escritório, dormitório de serviço, dormitório de hóspede, sala de visita. Essas opções de planta reforçam a ideia de privacidade e o desejo de “personalização” por parte dos consumidores, resultado da crescente tendência ao individualismo (QUEIROZ; TRAMONTANO, 2009).

Vale registrar que todos os tipos de plantas têm varanda *gourmet*, fazendo com que os ambientes do apartamento se integrem, dando a sensação que a varanda é uma extensão da sala. É importante notar que todos os dormitórios têm banheiros, com exceção da planta O Beijo que tem dois dormitórios que dividem o mesmo banheiro, formando a semi-suíte.

Todas as plantas têm suíte master com dois banheiros (feminino e masculino). Contabilizando o lavabo, banheiro de serviço e os banheiros dos dormitórios, as plantas apresentam seis banheiros. “Se o número de dormitórios sempre foi determinante para caracterizar todos os apartamentos, agora é o número de suítes que parece determinar o alto padrão do imóvel” (QUEIROZ; TRAMONTANO, 2009, p.141).

Estas características apontam para uma tendência dos últimos anos, à do aumento da privacidade dentro do espaço doméstico. Cada indivíduo possui, “via de regra” um espaço particular. O espaço do casal, agora dotado de banheiros e *closets* separados, equipamentos básicos para a higienização, realização de necessidades fisiológicas e os cuidados com o próprio corpo (VILLA, 2008).

O térreo do condomínio tem uma área ajardinada constituída por árvores de pequeno porte e ornamentais, que receberam tratamento paisagístico. Tem um espaço destinado à administração do condomínio e aos funcionários, composto pelo vestiário, cozinha privativa, e banheiro com chuveiro. O número de funcionários do condomínio são 12, entre porteiros e auxiliares de serviços gerais (DANTAS, 2013).

O programa arquitetônico da área de lazer do Rodin prioriza o lazer no pavimento térreo, no nível da entrada social. Com 2.900m² a área de lazer do condomínio conta com quadra poliesportiva, sala de cinema, academia de ginástica, piscina externa, piscina coberta e aquecida, *garage band*, salão de festas e *gourmet*, ofurô, sauna, churrasqueira, brinquedoteca, *playground* e salão de jogos, como mostra a figura a seguir.

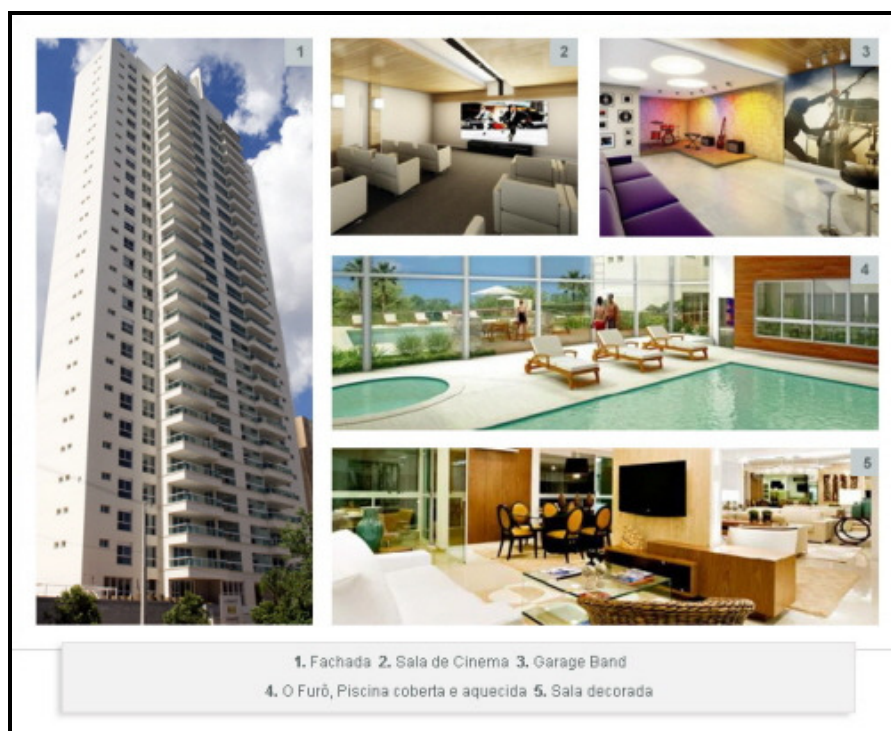


Figura 24: Fotomontagens dos ambientes da área de lazer do Auguste Rodin
Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2011

A área de lazer é muito valorizada pelos moradores, tendo em vista a pequena variação dos programas e plantas dos apartamentos. A estrutura de lazer oferece diversos itens para atender uma demanda variada de moradores. Como novidade, alguns espaços de lazer são diferenciais, como o Cinema e a *Garage Band*¹³⁶, itens até então inéditos nos empreendimentos da Plaenge na cidade de Londrina.

Uma das características dos mega empreendimentos residenciais denominados de “Condomínio-Clube”, “Residence Clube”, “Resort Urbano”, “Condomínio-Parque”, entre outras denominações, localizados nos grandes centros urbanos brasileiros, é a oferta de uma

¹³⁶ A *Garage Band* é um espaço com isolamento acústico que permite a realização de ensaios musicais com conforto e privacidade (REVISTA PLAENGE PREMIUM, 2012). Segundo a Síndica do Auguste Rodin “a utilização do ambiente começa às oito horas e termina a meia-noite. E caso o condômino esteja utilizando a *Garage Band* por mais de três horas e outro morador queira utilizar, o local terá de ser desocupado. Caso contrário, poderá ficar por período indeterminado” (REVISTA PLAENGE PREMIUM, 2012, p. 25).

gama de itens de lazer, implantado em áreas coletivas com grandes dimensões. Em Londrina, me parece que mais importante do que a infinidade de itens e o tamanho da área de lazer, o que realmente importa, é a qualidade e exclusividade destes itens no condomínio.

De acordo com a síndica, a área de lazer do condomínio é utilizada com frequência, principalmente pelos filhos dos moradores. Os itens de lazer mais utilizados são a piscina coberta e aquecida e a academia (DANTAS, 2013).

Os diferenciais do Auguste Rodin segundo a síndica, “[...] é o pequeno número de moradores, pois o edifício tem apenas 52 apartamentos, a ampla área privativa das unidades, a área de lazer completa, e a localização privilegiada do edifício no contexto da Gleba Palhano” (DANTAS, 2013).

O Auguste Rodin não é gerenciado por nenhuma administradora de condomínios, a administração do condomínio é realizada pela síndica que também é moradora, entretanto a folha de pagamento dos funcionários e o controle das contas a pagar e receber é realizado por uma Administradora de Condomínios contratada pelo condomínio. Em relação à taxa de condomínio, o preço referente ao ano de 2013 é de R\$ 635,00 (DANTAS, 2013).

Em relação à convivência entre vizinhos, a síndica não mencionou nenhum problema entre os moradores, como por exemplo, barulho depois do horário permitido, conflito e desavenças em relação a vagas na garagem, etc. Apenas comentou que quando algum problema acontece é porque o morador é recém chegado e, portanto não é conhecedor das normas do condomínio (DANTAS, 2013).

Embora a síndica não tenha destacado nenhum problema entre vizinhos no condomínio, as entrevistas aos moradores de outros edifícios na Gleba Palhano revelaram outra realidade, as desavenças ocorrem por inúmeros motivos. Até mesmo pela sujeira e latido dos animais de estimação. Esse assunto será retomado ainda neste capítulo, na seção análise das entrevistas.

Assim, se cruzarmos dados referentes à metragem, número de apartamentos, número de dormitórios, banheiros, vagas na garagem, e sofisticada área de lazer, concluímos que o

caráter de privacidade, baixa densidade e exclusividade compõem a imagem do Auguste Rodin, no contexto do mercado imobiliário de alto padrão em Londrina.

4.1.1 Análise dos Resultados da Pesquisa

O desenvolvimento desse estudo deu-se utilizando um total de 13 moradores residentes em vários condomínios localizados em ruas diferentes do bairro Gleba Palhano.

O sujeito pesquisado foi o proprietário ou responsável pelo imóvel¹³⁷, homens e mulheres com idade entre 38 e 72 anos, sendo que a maioria dos entrevistados estão na faixa etária dos 40 anos. O número de pessoas residentes por apartamento varia entre duas a quatro pessoas. Desse modo, se cruzar os dados sobre a faixa etária dos moradores e número de moradores por apartamento, podemos sugerir que a maioria é jovens casais ou famílias com média de dois filhos, com idade para utilizar as áreas de lazer do condomínio (ou que desejam tê-las a disposição).

A procedência da maioria dos entrevistados é de Londrina, moradores de bairros próximos a Gleba Palhano, e do centro da cidade. Outros entrevistados em menor número são naturais de cidades vizinhas a Londrina. Os dados mostraram que sem exceção, todos os entrevistados têm algum tipo de funcionário doméstico (cozinheira, babá, diarista, mensalista, passadeira, etc.).

Sobre a área de lazer, os dados da pesquisa apontaram que os moradores quase não utilizam a área de lazer do condomínio, uma possível explicação para isso, é a falta de tempo dos moradores, causada principalmente pelo trabalho e envolvimento com outras atividades. Além da opção por famílias menores, com menos filhos, ou com filhos adultos que influencia na baixa utilização desses espaços. Quando utilizados, os itens de lazer mais usados são as piscinas e o espaço *gourmet*.

Mesmo não utilizando de todos os itens disponíveis na área de lazer do condomínio, os moradores reconhecem a relevância destes itens, principalmente em relação à valorização do imóvel (DADOS DE CAMPO, 2013).

¹³⁷ Não entrevistei nenhum inquilino, contudo, isso não significa que não existam pessoas que morem de aluguel ou em outra situação.

A valorização das esferas coletivas pode ser notada na grande maioria dos edifícios de apartamentos lançados no Brasil, em medidas diferentes dependendo da classe social a que se destina (VILLA, 2002). Na Gleba Palhano os condomínios são dotados de equipamentos de lazer na área coletiva, sobretudo aqueles construídos recentemente. Mesmo os edifícios de apartamentos com metragem menor que 100m² tem área de lazer completa e equipada (DADOS DE CAMPO, 2013).

Quando questionado se a área de lazer do condomínio favorece o relacionamento e a integração entre moradores, os respondentes tinham apenas duas alternativas: sim ou não. Metade dos entrevistados considerou que sim, que a área de lazer do condomínio favorece o convívio entre vizinhos, outra metade disse que não, que a área de lazer não favorece o relacionamento entre vizinhos.

Muitos moradores não se limitaram em assinalar uma das opções e justificaram suas respostas. Vejamos a justificativa de dois moradores. Primeiro daquele que afirmou que a área de lazer não favorece a interação entre vizinhos: “[...] as pessoas, infelizmente não optam por condomínio, seja horizontal (já moramos), ou seja, vertical para manter relações com pessoas. No nosso condomínio 10% dos moradores utilizam a área de lazer”. O segundo morador considera que a área de lazer favorece o relacionamento entre vizinhos: “[...] a área de lazer é um lugar de contato e amizade com os vizinhos. Nesta área ocorre à interação entre os filhos dos moradores ainda crianças, que passam a brincar e conviver em um mesmo espaço”.

Esses dados nos encaminharam a algumas reflexões importantes. Primeiro, que a área de lazer do condomínio está sendo subutilizada, inclusive com itens ociosos, com baixa procura pelos moradores, como por exemplo, o ofurô. Segundo, ter área de lazer completa no condomínio não significa que essa área estimule o contato ou amizade entre vizinhos. Em terceiro lugar, equipamentos de lazer privados não substituem o uso das áreas de lazer públicas, como a caminhada ou corrida as margens do Lago Igapó, entre outros espaços públicos freqüentados pelos moradores do “bairro” e evidenciados durante a observação de campo.

Evidentemente, que nem todos os freqüentadores do Lago Igapó moram em condomínios na Gleba Palhano, mas durante a abordagem das pessoas que usam esse espaço

para prática de atividade física, verificou-se que um grande número de usuários são moradores dos condomínios verticais do “bairro” (DADOS DE CAMPO, 2013).

Constatamos que a área de lazer dos condomínios verticais na Gleba Palhano não tem a mesma importância e significado que tem para os empreendimentos residenciais em São Paulo e Rio de Janeiro. Na literatura consultada e referenciada ao longo dos capítulos nesta pesquisa, observamos que os edifícios considerados “condomínios-clube” mostram-se adequados aos moradores dos grandes centros urbanos, principalmente nas metrópoles, onde fator comodidade e segurança são importantes na aquisição deste tipo de imóvel, pois muitos condomínios estão construídos em áreas longe do centro, em antigas áreas industriais, na região metropolitana, e, portanto ter um “condomínio-clube” dentro do edifício faz toda diferença.

Para o Arquiteto Ely Wertheim, a tipologia dos “condomínios-clube” é o modelo adequado como empreendimento em São Paulo para viabilizar o investimento:

Esse modelo dos grandes condomínios-clube, não se trata de modismo ou nova tendência. Eles são resultado direto da impossibilidade de “fechar a conta” imposta pela nova Lei de Zoneamento. Ou você mora com 300, 400 apartamentos, ou vai pagar um preço absurdo pelo imóvel. E tem lavanderia, academia, shopping e clube incluído por uma razão muito simples: estamos nos distanciando do centro. Se a conta fechasse em terrenos de 1.000m², estaríamos construindo prédios lindos, maravilhosos (WERTHEIM, 2008, p.130).

Dito de outra maneira, o “condomínio-clube” não é uma questão de tendência ou modismo como afirma as campanhas publicitárias das construtoras e incorporadoras, esse “discurso” é uma forma de justificar a presença de várias torres, e, portanto, mais unidades, que minimizam os valores condominiais do empreendimento. É uma maneira de deixar atrativo o empreendimento, sobretudo àqueles que estão sendo construídos distantes das áreas centrais, e por isso concentram a oferta de serviços e lazer no próprio condomínio.

Na Gleba Palhano, a expressão “clube particular” é mais utilizada nos encartes e nas campanhas publicitárias do que a expressão “condomínio-clube”. A área de lazer completa e equipada é importante porque valoriza o imóvel. Outro motivo, é que moradores com filhos pequenos buscam esse tipo de imóvel pela segurança e tranquilidade. O Auguste Rodin, por exemplo, não oferece nenhum tipo de serviço, como, lavanderia, salão de beleza, etc. Até porque a Gleba Palhano localiza-se próximo do centro principal de Londrina, não sendo necessário esse tipo de serviço no condomínio.

Perguntamos aos moradores o que significa “condomínio-club” e os respondentes tinham seis alternativas. Os moradores em sua maioria o definem como “um prédio que oferece muito lazer”. Em segundo lugar, ficou a definição “meu ideal de vida”, em terceiro lugar, “a possibilidade de manter relações com pessoas do mesmo nível social”. A partir destas respostas podemos pensar que a ideia de “condomínio-club” para os moradores da Gleba Palhano, nada mais é, do que uma área de lazer equipada e completa onde é possível a interação entre vizinhos.

Dentro deste contexto, podemos concluir que na Gleba Palhano, a expressão “condomínio-club” não é a mais adequada. Acreditamos que a nomenclatura mais conveniente é condomínio com **tendência ao estilo clube**, ou **condomínio “estilo clube”**.

Quando questionado sobre a importância das características do imóvel para a realização da escolha e compra, sendo possível assinalar mais de uma opção, as respostas dos moradores indicaram que, a maioria julga muito importante: a localização e o acesso, segurança, planta do apartamento, qualidade da construção e preço do condomínio. Em seguida os entrevistados julgam importante: área de lazer, preços e condições de pagamento e conceito da construtora. Os entrevistados consideraram indiferente, pouco importante ou nada importante: a propaganda e divulgação do imóvel, e o fato de sempre ter morado no bairro.

Os dados mostraram que as razões da escolha e compra do apartamento não estão relacionadas de modo prioritário ao apelo de haver um “club” no empreendimento, mas localização (elemento mais relevante das respostas), segurança, planta do apartamento, qualidade da construção e preço do condomínio, são ainda elementos decisivos para aquisição de um apartamento.

Num segundo momento as características, área de lazer, preço e condições de pagamento, e conceito da construtora foram considerados importantes para a compra de um imóvel. Por sua vez, a propaganda e divulgação do imóvel (em mídias, TV, jornais, revistas, internet) foram consideradas indiferentes, pouco importantes ou nada importantes para aquisição do imóvel. Em outras palavras, a propaganda não é fator significativo de influência no consumo destes imóveis.

Em se tratando das duas únicas questões abertas, a respeito do que suas famílias mais gostam em relação a morar em um condomínio vertical na Gleba Palhano, as respostas mais recorrentes são o conforto, comodidade, segurança, modernidade das construções, área de lazer para os filhos, convívio com pessoas do mesmo grupo social, boa localização com acesso a pontos importantes da cidade e menos barulho que o centro da cidade.

Os entrevistados também relataram o que menos gostam em morar em um condomínio vertical na Gleba Palhano. As respostas mais comuns foram deficiência da malha viária e adensamento populacional, trânsito congestionado, falta de planejamento e sinalização da vias. Em relação ao adensamento populacional, os moradores reclamam do número de condomínios que estão sendo construídos no “bairro”, existe um receio da “popularização do bairro” com excesso de pessoas. Outros moradores, em menor número, afirmam que não há nada de que não gostam no “bairro”. Alguns reclamam da sujeira dos animais nas calçadas do bairro e no térreo dos condomínios. No Auguste Rodin, por exemplo, a presença de animais de estimação é permitida somente dentro dos apartamentos, na área de uso comum do condomínio somente no colo dos moradores (DANTAS, 2013).

Sobre a renda mensal total dos residentes sem considerar benefícios como, por exemplo, aposentadoria, as opções de respostas estavam distribuídas em seis categorias referentes ao salário mínimo. Os resultados apontam que a maioria dos entrevistados tem renda mensal familiar de mais de 30 salários mínimos, seguida da renda entre 15 e 20 salários mínimos, e por fim, renda entre 5 e 10 salários mínimos.

Em relação à questão ocupação/profissão, o objetivo foi identificar o grau de escolaridade e em consequência o nível financeiro dos entrevistados. Os dados das entrevistas indicaram que a maioria dos entrevistados tem ensino superior completo, e os demais entrevistados tem o ensino médio completo. Sobre a ocupação, identificamos as seguintes profissões: advogados, arquitetos, dentistas, engenheiros, proprietários rurais, médicos, funcionários públicos estaduais e federais, professores universitários, empresários, imobiliárias, corretores de imóveis, bancários, comerciantes, entre outros.

Os dados mostram que o mercado consumidor de apartamentos na Gleba Palhano é formado por um complexo grupo de profissionais que dividimos em quatro categorias. A primeira categoria de profissionais identificados na pesquisa foi de: a) profissionais liberais

altamente remunerados (médicos, arquitetos, etc.), seguida pelos b) empresários locais (comércio e serviços), na seqüência por c) microempresários (salão de beleza, etc.) e por fim, na última categoria classificamos em d) grandes empresários (incorporadores, investidores, executivos). Este último grupo formado por grandes empresários de elevado poder aquisitivo, residem em poucos edifícios na Gleba Palhano, sobretudo naqueles que tem um apartamento por andar.

A renda mensal familiar associada ao tipo de profissão é um indicativo do nível social dos moradores dos condomínios na Gleba Palhano, e revelam, portanto uma **aproximação** do que seria o mercado consumidor de apartamento no bairro.

Assim, podemos concluir que o mercado consumidor dos apartamentos na Gleba Palhano é composto por casais na faixa etária dos 40 anos, com média de dois filhos, com ensino superior completo, com renda familiar acima de 30 salários mínimos, composta em sua maioria por profissionais liberais altamente remunerados e empresários locais. Diante dos resultados da pesquisa podemos pensar que os moradores que residem nestes edifícios fazem parte da classe média londrinense.

4.2 Condomínio Poty Lazzarotto – *Ecoville*

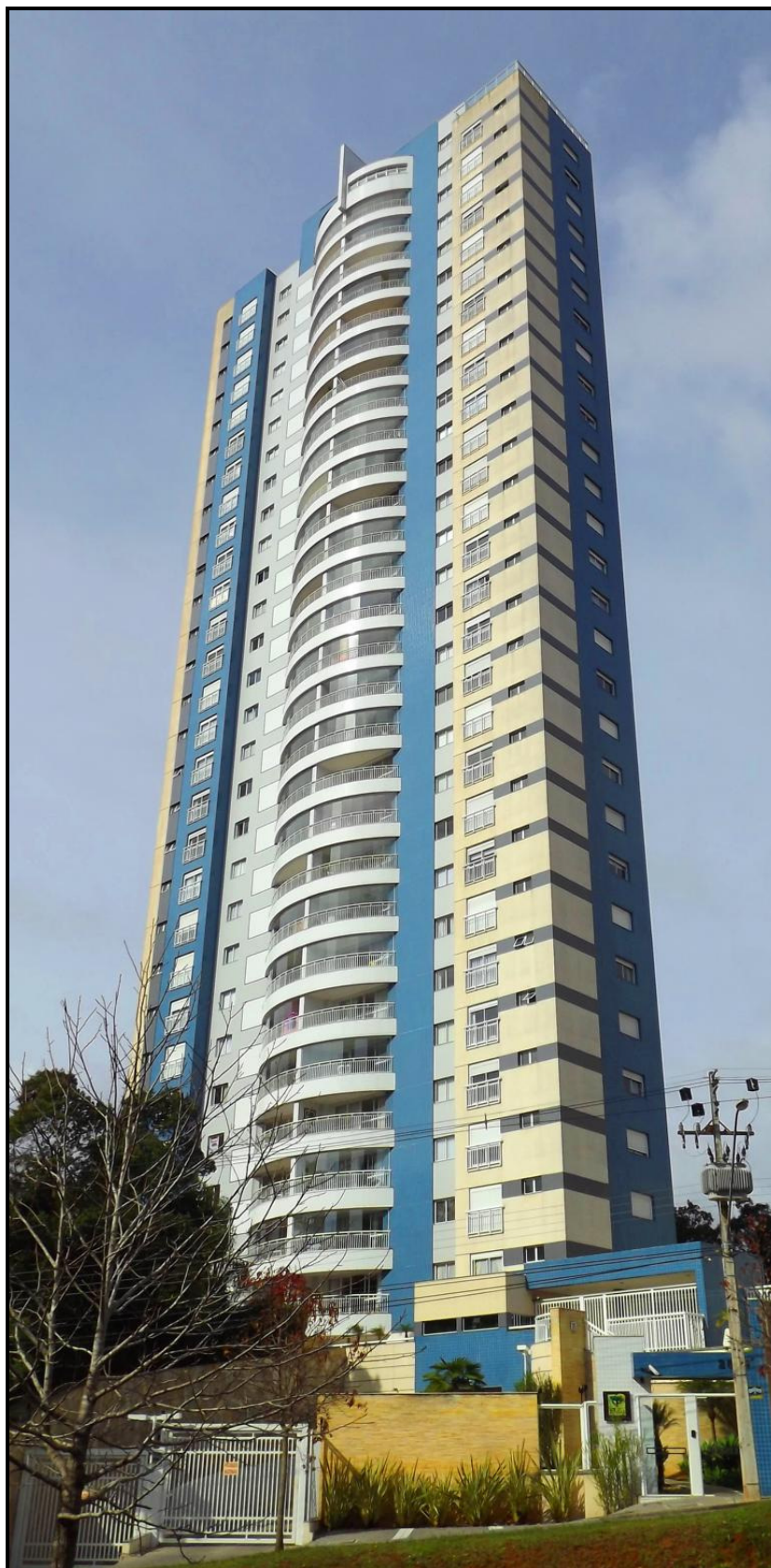


Figura 25: Edifício Poty Lazzarotto, *Ecoville*, Curitiba (PR)
Fonte: Andresa Lourenço da Silva, 2013

Poty Lazzarotto foi um grande artista paranaense, desenhista, muralista, gravurista e ceramista. Partes de suas obras estão expostas em diversos espaços públicos da cidade de Curitiba. A escolha do nome do artista foi uma forma de reconhecimento a sua obra e homenagem da Plaenge ao artista que tão bem representou a capital paranaense (MONMA, 2013c).

O Poty Lazzarotto está localizado na Rua Deputado Heitor Alencar Furtado, 2.881, próximo as ruas Francisco Juglair e Dr. Brasília Vicente de Castro, no *Ecoville*, zona oeste de Curitiba (PR). O Poty foi escolhido para estudo de caso, porque é o edifício mais alto, e um dos mais luxuosos e sofisticados (com bosque privativo e apartamento de cobertura) da Plaenge no *Ecoville*, dentro do recorte temporal da pesquisa.

O lançamento oficial do empreendimento no mercado imobiliário foi em 2005 tendo sua obra concluída em agosto de 2007. A divulgação do empreendimento teve forte aporte de mídia e foi realizada através dos veículos convencionais de propaganda e divulgação, e também através do site institucional da incorporadora, que disponibilizou um espaço para divulgar detalhes do projeto arquitetônico, da infraestrutura, e da área de lazer do empreendimento (DADOS DE CAMPO, 2013).

Atualmente a Plaenge não disponibiliza de nenhuma unidade a venda, já que o empreendimento foi concluído em 2007, os que estão à venda são de terceiros e o preço depende do mercado, com valor aproximado de R\$1.200.000,00. No período de comercialização dos apartamentos, a forma mais comum de pagamento foi o financiamento habitacional (MONMA, 2013c).

O edifício teve a incorporação e construção realizada pela Plaenge, e o projeto arquitetônico foi de responsabilidade da Bohrer Arquitetura. Executado em um terreno 5.050,00m² com área total construída, 17.621,43m² tem uma única torre com aproximadamente 98 metros de altura. São 28 pavimentos tipo, 2 subsolos, 1 térreo. São 55 apartamentos, sendo 2 unidades por andar e 1 apartamento de cobertura no último andar (MONMA, 2013c).

Segundo a Lei n. 9.800/2000 que regulamenta o Uso e Ocupação do solo do município de Curitiba, a legislação urbana na Conectora 5 também denominada de Setor Especial Nova

Curitiba, onde em seu interior está localizado o *Ecoville*, prevê que a taxa de ocupação¹³⁸ do lote é de 50%, e o coeficiente de aproveitamento é de 2,0, ou seja, a área de projeção horizontal do edifício deve ser no máximo, equivalente a 50% da área do terreno e a área construída pode chegar duas vezes o total da área do terreno (CURITIBA, 2000).

No *Ecoville*, são estabelecidos os seguintes parâmetros para edificações: recuo mínimo do alinhamento predial, que é a distância mínima perpendicular entre a fachada da edificação incluindo o subsolo e o alinhamento predial existente ou projetado até 16 pavimentos é igual a 5,00 (cinco metros), acima de 16 pavimentos, acrescentar 0,30 (três metros) por pavimento excedente, com taxa de permeabilidade de 25% (CURITIBA, 2000).

O afastamento das divisas que é a distância mínima perpendicular entre a edificação e as divisas laterais e de fundos do terreno, determinada pela relação entre a altura da edificação e o índice estabelecido nesta lei, até 2 pavimentos facultado, acima de 2 pavimentos = $H/5$ atendido o mínimo de 2,50 metros (dois metros e cinquenta centímetros). E por fim, a área máxima do lote é de 5.000m^2 e área mínima do lote 450m^2 com altura máxima livre¹³⁹ (CURITIBA, 2000).

Em outras palavras, o *Ecoville* tem um zoneamento diferenciado consideravelmente mais restritivo do que o restante da cidade, que implica em um espaçamento muito maior entre as construções, e, uma densidade demográfica comparativamente muito menor do que os outros bairros de Curitiba. Desse modo, o *Ecoville* tem um número bem menor de moradores por quadra em relação a outros bairros nobres da cidade, a sensação é de muita área verde e muito espaço livre, isso ocorre devido ao grande espaçamento entre construções exigido pela Lei de Uso de Ocupação do Solo de Curitiba (DADOS DE CAMPO, 2013). Assim, uma das razões pelas quais o *Ecoville* se verticaliza é porque ele oferece terrenos grandes e tem respaldo da legislação urbanística.

¹³⁸ Taxa de ocupação é o percentual expresso pela relação entre a área de projeção da edificação ou edificações sobre o plano horizontal e a área do lote ou terreno onde se pretende edificar (Art. 42, parágrafo I da Lei n. 9.800/2000).

¹³⁹ Altura da edificação é a dimensão vertical máxima da edificação, expressa em metros, quando medida de seu ponto mais alto até o nível do terreno, ou em número de pavimentos a partir do térreo, inclusive (Art. 42, parágrafo III da Lei n. 9.800/2000).

Em relação ao tamanho das unidades do Poty Lazzarotto, a área total do apartamento é de 267m², com área útil de 180,39m², e o apartamento de cobertura tem área útil de 285,71m² com três ou quatro dormitórios, dependendo da escolha da planta pelo morador (MONMA, 2013c).

O sistema de segurança do condomínio dispõe de monitoramento com 22 câmeras conectadas 24 horas por dia, com supervisão eletrônica dos vigilantes, a portaria tem vidro de segurança, com travamento de passagem, portões duplos nos acessos para pedestres. O edifício tem barreira de proteção nos muros, gradil, além de cercas elétricas contornando todo o condomínio. Os muros do condomínio alternam paredes altas, muretas baixas, e junto ao muro do condomínio, tem muitas árvores altas, que funcionam como uma “cortina” impedindo que a área interna do condomínio seja visualizada por quem esta do lado de fora (DADOS DE CAMPO, 2013).

O edifício tem dois elevadores sociais exclusivos para o *hall* do apartamento proporcionando maior privacidade aos moradores e individualizando a unidade. O condomínio tem coleta seletiva de lixo, com lixeiras específicas para cada tipo de lixo. Os apartamentos possuem sistema de medição individual de luz e gás. O valor consumido da água é dividido entre os moradores do condomínio (CALDARELI, 2013).

Tem duas vagas na garagem com capacidade para três veículos, entretanto, durante as entrevistas percebemos que um dos principais problemas entre os moradores do condomínio é o uso indevido da vaga na garagem. O que pude perceber é que o número de vagas disponíveis por apartamento é insuficiente. Isso é um indicativo de que talvez os moradores tenham mais de dois carros por apartamento.

Examinando os desenhos das plantas do Poty, percebemos que o projeto arquitetônico destaca os ambientes dos banheiros e da cozinha. Se há alguns anos atrás as áreas molhadas dos apartamentos eram consideradas áreas menos importantes, hoje constatamos que os ambientes da cozinha e banheiros tornaram-se os protagonistas dos apartamentos.

Esta realidade é observada na quantidade e qualidade dos materiais de acabamento e no *design* e *layout* dos equipamentos da cozinha que é dotada de granito, piso laminado, gesso trabalhado no teto, etc. Os banheiros são dotados de materiais de acabamento e revestimento

sofisticados, como porcelanato, mármore e granito, são verdadeiras salas de banho, com banheira de hidromassagem para o relaxamento, dotados de espelhos e iluminação que ampliam o ambiente (DADOS DE CAMPO, 2013).

No desenho das plantas o ambiente da varanda é muito valorizado, e apesar do frio de Curitiba, esse espaço tem recebido destaque nos projetos arquitetônicos do edifício, sendo um dos principais atrativos do empreendimento. O sistema *screen glass* é um recurso utilizado para aproveitar melhor o espaço da varanda. O ambiente da varanda é multifuncional e pode ser transformado em espaço *gourmet*, jardim, espaço zen, cantinho de leitura entre outras possibilidades.

Com a finalidade de aquecer o ambiente social do apartamento a lareira é um elemento importante do projeto arquitetônico do Poty Lazzarotto. A propósito, deve-se grifar que a lareira funciona a gás, sendo um diferencial nos apartamentos de cidades frias e chuvosas como Curitiba.

O projeto arquitetônico do Poty compreende cinco configurações distintas de apartamentos que possibilita uma melhor adequação dos ambientes, moldado as necessidades do morador. As plantas Guairá, Mercês, Aeroporto, Museu e Vitral têm de três a quatro dormitórios, todas dotadas de suíte master com banheira de hidromassagem, e sala de estar com lareira integrada a outros ambientes do *living*. Em todas as opções de plantas as unidades agregam espaços divididos em três setores distintos: social, serviço e íntimo. Vejamos abaixo as cinco opções de plantas do edifício.

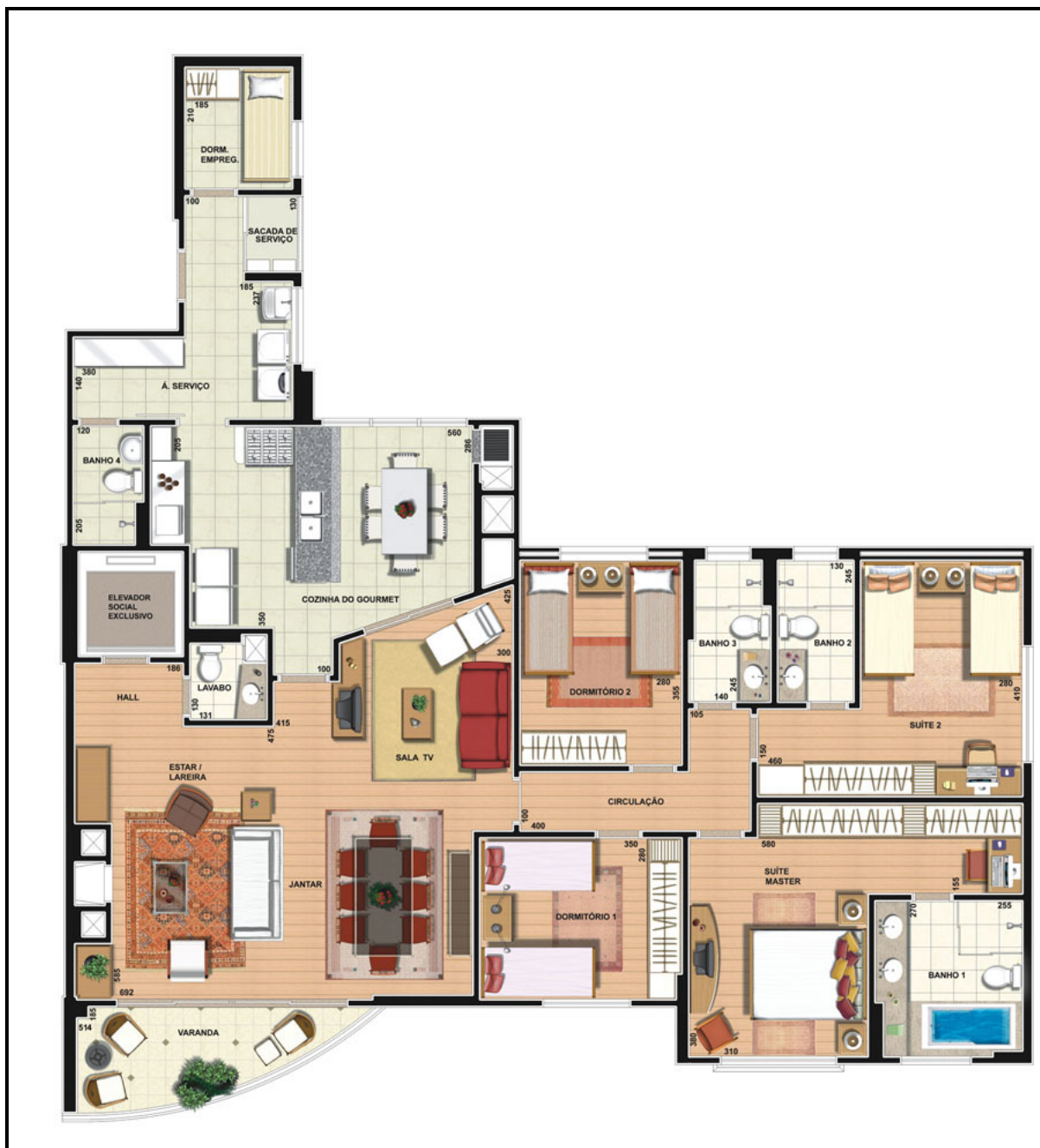


Figura 26: Ilustração Artística da Planta Guairá, Poty Lazzarotto, *Ecoville*, Curitiba (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2013

A Planta Guairá tem quatro dormitórios, sendo uma suíte master com *closet*, uma suíte simples, e dois dormitórios com banheiro na área de circulação. O *living* tem três ambientes, sala de jantar, sala de TV, sala de estar com lareira integrada à varanda que é dotada de *screen glass*, tem dormitório de serviço com armários, área de serviço, espaço para central de ar condicionado, cozinha *gourmet* com churrasqueira. O diferencial deste projeto é o número de dormitórios, num total de quatro.

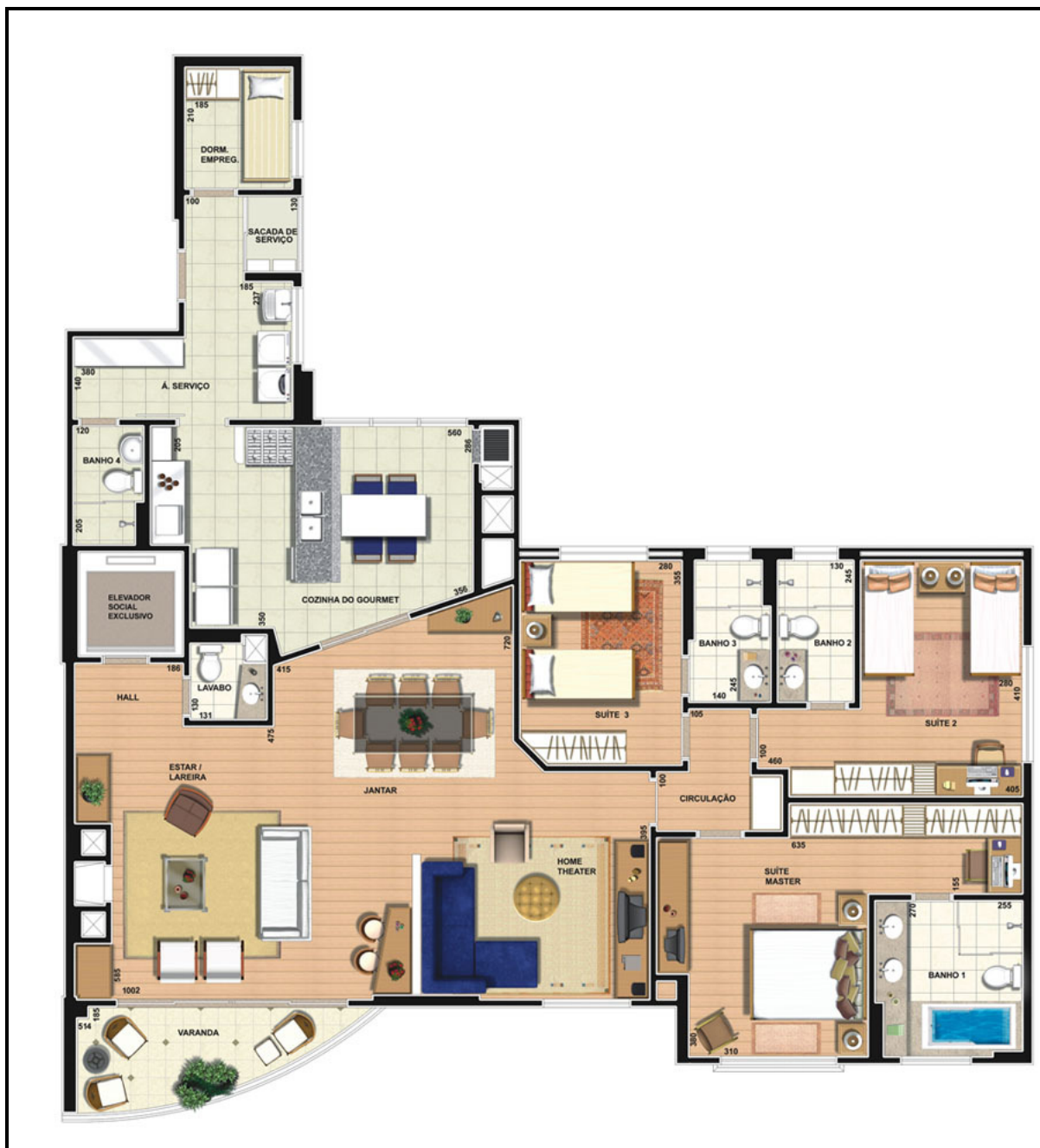


Figura 27: Ilustração Artística da Planta Mercês, Poty Lazzarotto, *Ecoville*, Curitiba (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2013

A Planta Mercês tem três dormitórios, sendo uma suíte master com *closet*, e duas suítes simples. O *living* é para três ambientes, sala de jantar, *home theater* e sala de estar com lareira integrada à varanda que é dotada de *screen glass*, tem dormitório de serviço, área de serviço, espaço para central de ar condicionado, cozinha *gourmet* com churrasqueira. O diferencial deste projeto é o ambiente para *home theater*.

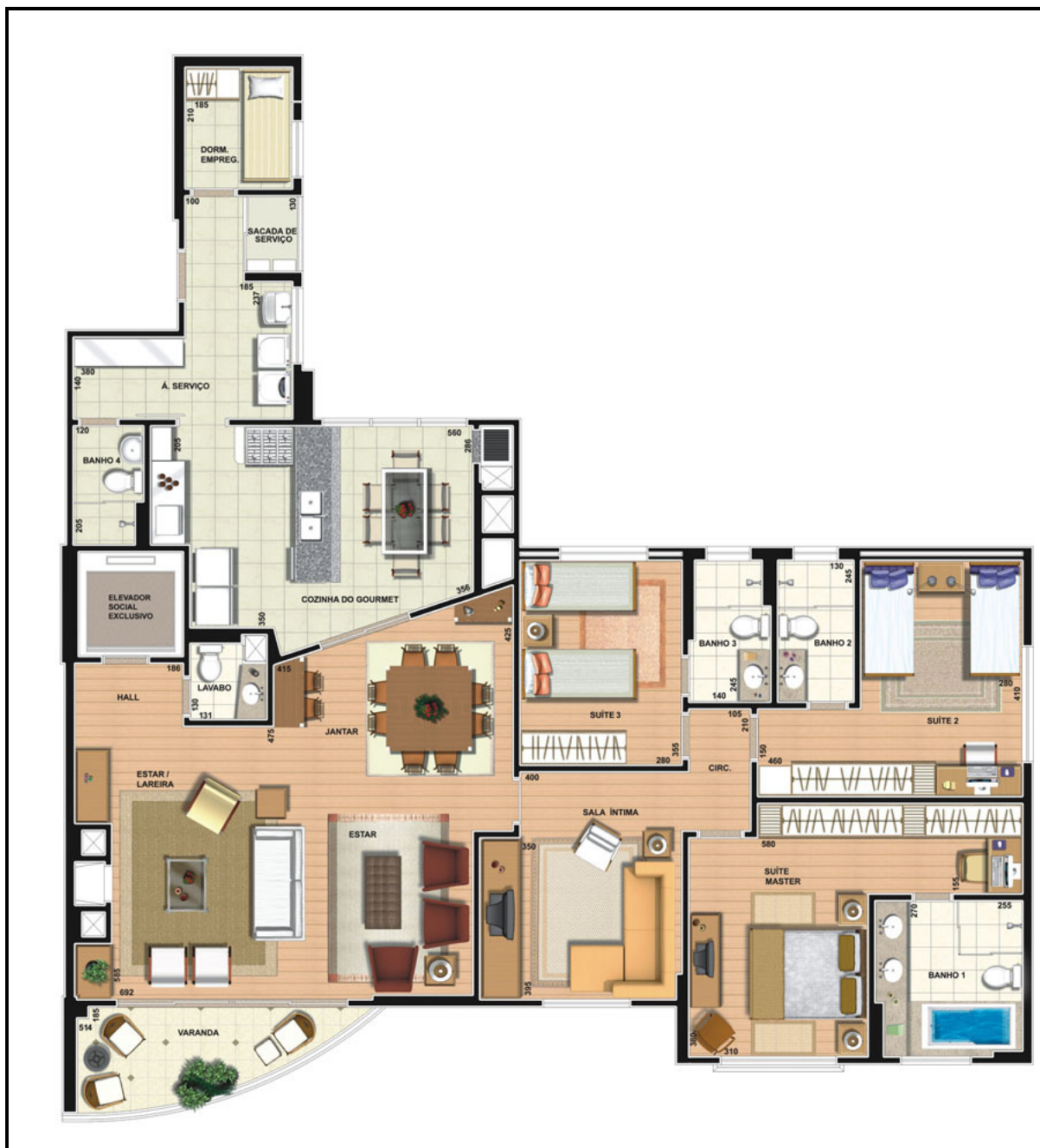


Figura 28: Ilustração Artística da Planta Aeroporto, Poty Lazzarotto, *Ecoville*, Curitiba (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2013

A Planta Aeroporto tem três dormitórios, sendo uma suíte master com *closet*, e duas suítes simples. O *living* é para três ambientes, sala de jantar, sala de estar com lareira e sala de estar integrada a varanda que é dotada de *screen glass*, tem dormitório de serviço, área de serviço, espaço para central de ar condicionado, cozinha *gourmet* com churrasqueira. O diferencial deste projeto é a sala íntima, ambiente próximo a suíte master.

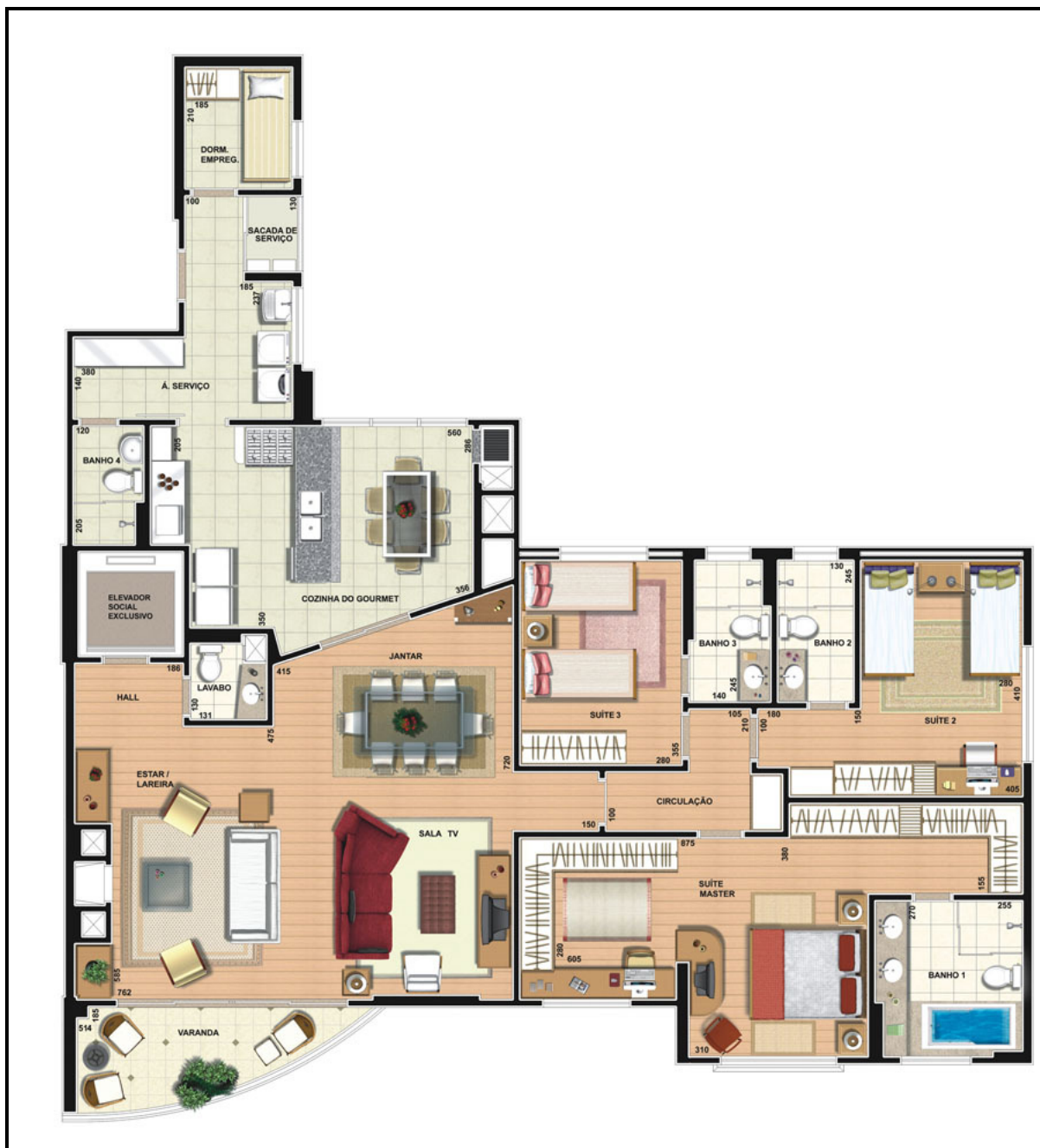


Figura 29: Ilustração Artística da Planta Museu, Poty Lazzarotto, *Ecoville*, Curitiba (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2013

A Planta Museu tem três dormitórios, sendo uma suíte master ampliada e com *closet*, e duas suítes simples. O *living* é para três ambientes, sala de jantar, sala de estar com lareira e sala de TV integrada a varanda que é dotada de *screen glass*, tem dormitório de serviço, área de serviço, espaço para central de ar condicionado, cozinha *gourmet* com churrasqueira. O diferencial deste projeto é a presença de um ambiente a mais na suíte master.

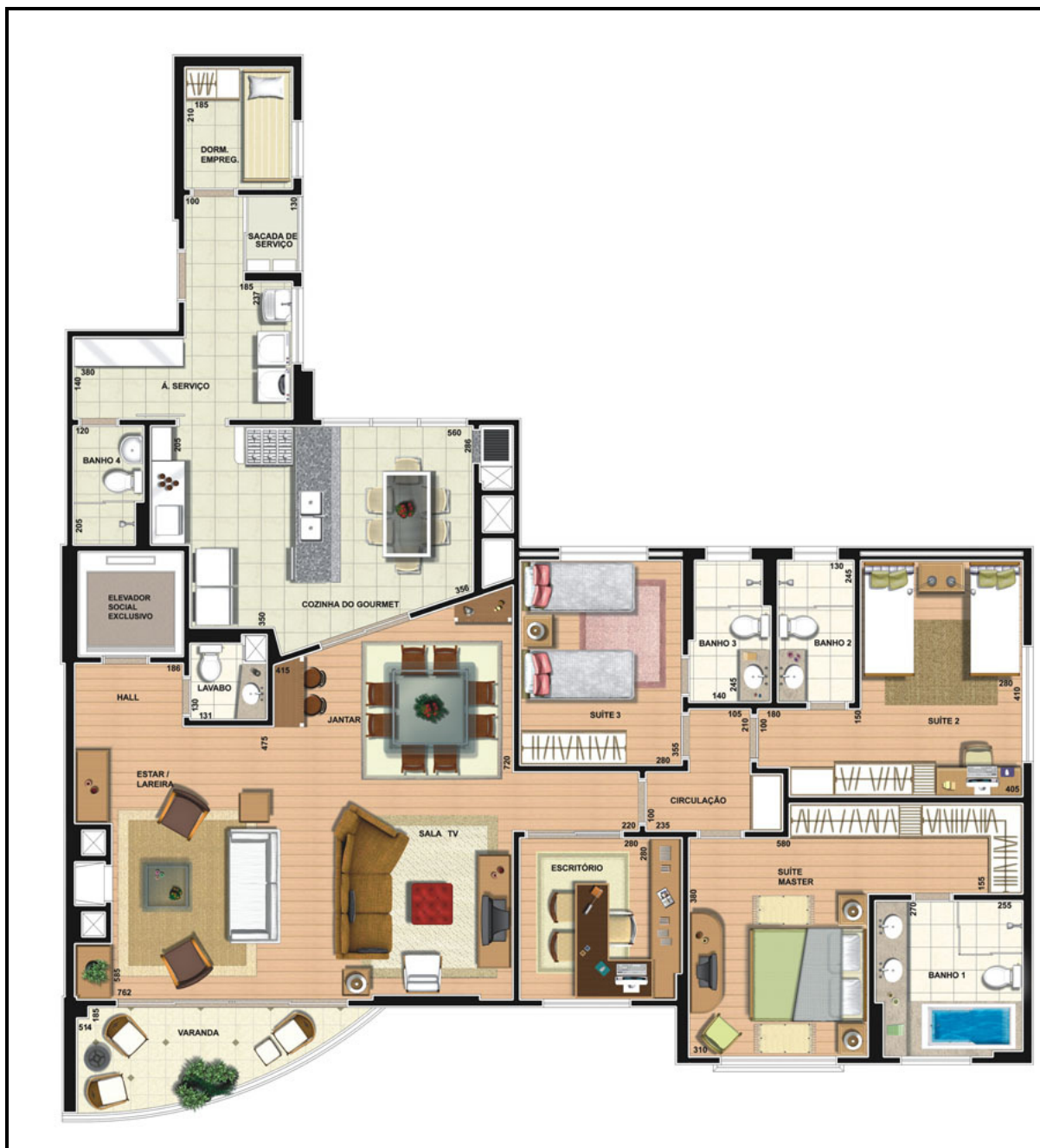


Figura 30: Ilustração Artística da Planta Vitral, Poty Lazzarotto, *Ecoville*, Curitiba (PR)
 Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2013

A Planta Vitral tem três dormitórios, sendo uma suíte master, e duas suítes simples. O *living* é para três ambientes, sala de jantar, sala de estar com lareira e sala de TV, integrados a varanda que é dotada de *screen glass*, tem dormitório de serviço, área de serviço, espaço para central de ar condicionado, cozinha *gourmet* com churrasqueira. O diferencial desta planta é o ambiente destinado ao *home office*.

O programa arquitetônico do Poty Lazzarotto apresenta espaços amplos, com ambientes que se desdobram em vários espaços diferenciados de funções diversas, sala de estar, sala íntima, sala de TV, sala de visita, almoço, jantar, trabalho. Os dormitórios principais recebem *closets* e banheiros com hidromassagem (AMORIM, 2007). Entretanto, os tipos de plantas não apresentam diferença significativa entre um tipo e outro.

De acordo com a síndica do condomínio, “[...] os principais diferenciais do Poty é a localização privilegiada com face norte e por ter sido executado por uma construtora idônea” (CALDERARI, 2013).

Entretanto, edificação com face norte¹⁴⁰ me parece mais um “discurso” (estratégia) dos incorporadores para comercialização dos seus empreendimentos do que realmente um elemento diferencial no edifício. Concordamos que empreendimentos com face norte geralmente são mais valorizados que os demais, especialmente em Curitiba, onde os imóveis com esta característica são mais solicitados, pois a cidade é fria e úmida, sendo a orientação solar importante para evitar problemas como fungos e mofo (BUBNIAK, 2012). No entanto, não é apenas a orientação solar que vai influenciar na temperatura e luminosidade do edifício. Os materiais de construção, revestimentos, de isolamento, também são importantes (BUBNIAK, 2012).

A meu ver, os diferenciais do Poty Lazzarotto é a valorização das áreas verdes e ajardinadas, com presença de um bosque privativo na área interna do condomínio, área de lazer equipada, e o pequeno número de moradores, pois o edifício tem apenas 56 apartamentos, 2 por andar (DADOS DE CAMPO, 2013).

O Poty é gerenciado por uma empresa de condomínios, a Batel Administradora de Condomínio. O empreendimento conta com uma síndica profissional, ou seja, profissional contratada para gerenciar o condomínio e que não é moradora. Em relação à taxa de condomínio, o preço referente ao ano de 2013 é de R\$ 600,00 (CALDERARI, 2013).

No térreo existe um espaço para a administração do condomínio onde fica o escritório da síndica, e um espaço exclusivo para os funcionários, com copa, cozinha, banheiro com chuveiro e armários individuais para cada funcionário. A guarita onde fica o porteiro é dotada

¹⁴⁰ Edificações que recebem maior incidência de sol ao longo do ano.

de banheiro. O Poty tem sete funcionários, sendo três porteiros, um “folguista”, um zelador que também é o jardineiro, e duas auxiliares de serviços gerais (CALDERARI, 2013).

Em relação aos problemas entre vizinhos, a síndica mencionou que as principais desavenças estão relacionadas ao uso indevido de vagas na garagem, e diferentes interesses em relação ao condomínio, “[...] uns querem melhorar a academia, outros, a sala de brinquedos, outros, a área social [...]” (CALDERARI, 2013).

Segundo a síndica a área de lazer do condomínio é utilizada com frequência, principalmente a academia, a piscina coberta e aquecida, e o salão de festas. No condomínio é permitida a presença de animais (CALDERARI, 2013).

A área de lazer do Poty tem 500m² e esta localizada no térreo do condomínio. Tem praça, pista de caminhada e bosque privativo integrados em um mesmo espaço, piscina coberta e aquecida, mini quadra poliesportiva, academia de ginástica, *playground*, *solarium*, sauna, salão de jogos, brinquedoteca, espaço *gourmet* e churrasqueira, salão de festas e deck *fitness*. A figura a seguir mostra a área de lazer do condomínio.

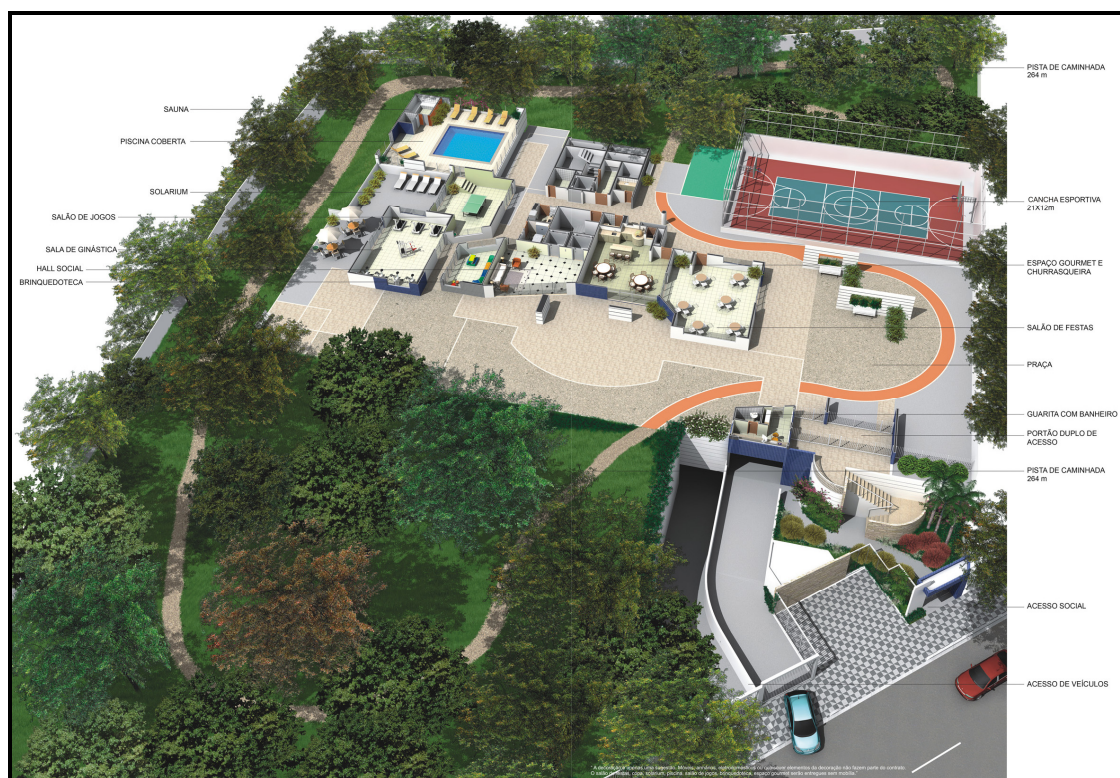


Figura 31: Planta do térreo e da área de lazer do Edifício Poty Lazzarotto, Curitiba (PR)

Fonte: Plaenge Empreendimentos, 2013

O elemento de maior visibilidade no desenho da planta é o bosque privativo, integrado a pista de caminhada com 264 metros, e a praça de convívio dotada de bancos e vários tipos de vegetação. O projeto paisagístico também tem um importante papel, pois, por meio dele os espaços são articulados e humanizados, conferindo exclusividade ao empreendimento (AMORIM, 2007).

O Poty tem grande área verde, com plantas e árvores altas em volta de todo o condomínio, a sensação é que a vegetação funciona como uma proteção a mais no condomínio, resguardando a privacidade dos moradores que podem circular pela praça sem se preocupar em serem vistos por quem está do lado de fora do condomínio.

A praça denominada de “praça de convívio” está localizada logo depois da portaria, quase em frente o *hall social* na entrada do condomínio, a praça é na verdade uma área de estar ajardinada com bancos (DADOS DE CAMPO, 2013).

Assim, se cruzarmos dados referentes à metragem, número de apartamentos, número de dormitórios, banheiros, vagas na garagem, bosque privativo, distância entre um edifício e outro, área de lazer, concluímos que o caráter de privacidade, baixa densidade e exclusividade, compõem a imagem do Poty Lazzarotto, no contexto do mercado imobiliário de alto padrão em Curitiba.

4.2.1 Análise dos Resultados da Pesquisa

O desenvolvimento desse estudo deu-se utilizando um total de 4 moradores residentes em condomínios diferentes localizados no *Ecoville*. O contato com os moradores foi estabelecido por meio da Carta de Informação ao Sujeito de Pesquisa, anexada ao questionário e distribuída pelos porteiros nos apartamentos.

Convém inicialmente esclarecer que tivemos muitas dificuldades para realizar as entrevistas, pois o *Ecoville* não conta com nenhum conselho ou entidade que represente os síndicos e vice-síndicos dos condomínios verticais. Desse modo, não tivemos intermediação junto aos síndicos e moradores dos condomínios, dificultando assim o contato com os mesmos. Não consideramos que a escolha da técnica de coleta de dados adotado nesta pesquisa foi equivocada. Estou inclinada a acreditar que as dificuldades ocorreram por diversos motivos: falta de tempo dos moradores para participar da pesquisa, medo de informar

dados de sua vida particular, receio de que os dados coletados fossem utilizados para outros fins, entre outros motivos.

Percorremos as ruas do bairro visitando os condomínios conversando com os porteiros e solicitando os contatos telefônicos e eletrônicos dos síndicos para realizar as entrevistas. Outro caminho utilizado para a realização das entrevistas foi à abordagem aos poucos moradores que circulavam nas ruas do bairro. Aqueles que concordaram em participar da entrevista não assinaram o termo de consentimento livre e esclarecido e, portanto não foram contabilizados nesta pesquisa.

A procedência dos entrevistados é de Curitiba, moradores de bairros próximos ao *Ecoville*. Os dados mostraram que metade dos entrevistados tem algum tipo de funcionário doméstico em tempo parcial, e outra metade não tem nenhum funcionário doméstico.

Todos os entrevistados consideraram que a área de lazer favorece o relacionamento entre vizinhos. Entretanto, se cruzarmos este dado com a frequência de uso desta área, os resultados mostram que os mesmos que afirmaram que a área de lazer propicia o relacionamento entre vizinhos usam pouco este espaço.

Os dados das entrevistas indicaram que o conceito de “condomínio-club” foi definido como um “prédio com muito lazer”, seguido da opção “possibilidade de manter relações com pessoas do mesmo nível social”. A partir destas respostas podemos pensar que a ideia de “condomínio-club” para os moradores do *Ecoville* é uma área de lazer equipada e completa onde é possível manter contato com vizinhos.

Os aspectos de escolha e compra do imóvel considerado muito importante para os moradores do *Ecoville* são: localização e acesso, segurança, área de lazer, preço e condições de pagamento, qualidade da construção, conceito da construtora, planta do apartamento e preço do condomínio. Os aspectos considerados importante são: planta do apartamento, preço do condomínio, área de lazer, e propaganda e divulgação do apartamento. E os aspectos considerados indiferentes e pouco importantes são: propaganda e divulgação do apartamento e fato de sempre terem morado no “bairro”.

Os dados indicaram que os moradores do *Ecoville* são mais exigentes em relação aos itens considerados muito importantes na hora de adquirir um imóvel. Para os moradores, localização e segurança não são tudo. Para a compra de um imóvel é muito importante que o empreendimento tenha área de lazer, preço e condições de pagamento, qualidade da construção, planta do apartamento e preço do condomínio.

Os moradores foram categóricos ao afirmarem que a localização e o acesso fácil ao centro de Curitiba, a segurança em morar em um condomínio, a distância da construção entre um edifício e outro, a grande área verde dentro do condomínio, e a ampla arborização no entorno do condomínio são os aspectos que os moradores mais gostam em morar em um condomínio no *Ecoville*. Um dos entrevistados argumentou que “[...] adoramos poder descer e desfrutar num dia de sol da piscina e da cancha de esportes, ficando ao ar livre, descalços com roupas leves sem ter que pegar carro e enfrentar trânsito” (DADOS DE CAMPO, 2013).

O que os moradores menos gostam em relação a morar em um condomínio vertical no *Ecoville*, foi evidenciado no depoimento de dois entrevistados: “[...] não podemos fazer muita festa a noite devido ao barulho, e alguns moradores são muito fechados, o que não permite muitas amizades, num lugar que deveria ser o contrário”. Outro morador afirmou: “[...] barulho por vezes dos moradores e dos cachorros, falta de cumprimento as normas do condomínio, alto custo da área de lazer” (DADOS DE CAMPO, 2013).

Em relação ao mercado consumidor dos apartamentos no *Ecoville*, os dados das entrevistas revelaram que, a população predominante é de casais sem filhos, ou famílias (com filhos menores de 12 anos) na faixa etária de 25 a 49 anos, com grande participação da faixa etária entre 40 e 50 anos. Composta por profissionais liberais altamente remunerados, com renda familiar de 20 a 30 salários mínimos, e cada domicílio é ocupado por três pessoas, em média (DADOS DE CAMPO, 2013).

4.3 Auguste Rodin e Poty Lazzarotto: Semelhanças e Diferenças

O estudo de caso é uma pesquisa laboriosa, visto que é necessário registrar as informações, coletar dados, organizá-los e fazer as análises. Este estudo demanda tempo e requer persistência do pesquisador, sobretudo quando o estudo de caso envolve objetos, bairros, e cidades distintas, como é o caso desta pesquisa.

Portanto, para a realização do estudo de caso, foi selecionado um condomínio em cada cidade, com a intenção de analisar suas especificidades e exemplificar o resultado da ação dos diversos fatores arquitetônicos que determinaram o espaço produzido, tais como: localização, unidades de apartamentos, pavimentos, projeto arquitetônico, padrão de construção, áreas de lazer, etc., e quais os motivos de escolha e compra do apartamento. E por fim, verificar se esses edifícios podem ser considerados empreendimentos de alto padrão segundo a hipótese elaborada pela autora da pesquisa.

As principais diferenças entre o Auguste Rodin e o Poty Lazzarotto estão relacionadas ao tamanho do terreno e da área privativa dos apartamentos, o que implica na variação do preço do imóvel, contando também com a variação de preço devido à localização e a época do lançamento e construção do empreendimento.

As áreas de lazer do Rodin e do Poty apresentaram certas semelhanças nos equipamentos de lazer básicos como piscina e salão de festa, entretendo outros itens de uso coletivo são distintos. A área de lazer do Rodin é maior e tem itens sofisticados e exclusivos, como o Cinema e a *Garage Band*. No Poty a área de lazer é menor, e o destaque são as áreas verdes e ajardinadas [bosque privativo, praça e pista de caminhada].

O número de pavimentos, número de unidades por andar, número de torre, altura do empreendimento, vagas na garagem, preço do condomínio, ostensivo sistema de segurança, excelentíssimo padrão de construção, infraestrutura e sustentabilidade e tipos de plantas, são muito semelhantes nos dois condomínios.

Outra importante semelhança se refere à denominação dos edifícios. Os nomes dos edifícios são de personalidades reconhecidas internacionalmente por seu talento e por suas obras de arte. Na Gleba Palhano, o nome do edifício é de um escultor francês, e no *Ecoville*, o nome do edifício é de um artista plástico paranaense, nascido em Curitiba. “A partir do nome esses produtos imobiliários ganham uma identidade única, exclusiva, que classifica o produto e o diferencia dos demais, bem como, de quem irá ocupá-lo” (ROCHA, 1995, p. 69). Desse modo, o nome do edifício é uma marca, um símbolo, que reflete *status*, sofisticação, estilo de vida e singulariza o produto imobiliário.

Em relação aos aspectos de escolha e aquisição do imóvel, identificamos que os moradores escolheram primeiro o “bairro” e depois o edifício, a localização e o acesso a outras áreas da cidade foram decisivos para compra do empreendimento. A segurança também apareceu como um aspecto importante para aquisição de um imóvel. A escolha do edifício, esta relacionado à idoneidade da construtora, preço e formas de pagamento, a variedade do tipo de planta do apartamento, acabamento e revestimento sofisticado. E por último, mas não menos importante, a área de lazer “estilo clube”, com itens que conferem exclusividade e valorização ao empreendimento.

O mercado consumidor dos apartamentos de alto padrão na Gleba Palhano e no *Ecoville*, tem certa homogeneidade e uniformidade, do ponto de vista da renda familiar, do número de membros da família, escolaridade e profissão. Pode-se pensar, que o mercado consumidor de apartamentos na Gleba Palhano e no *Ecoville* **tende** a ser formada por indivíduos localizados nos estratos médios da sociedade. Com um ou outro indivíduo de alto poder aquisitivo morando em edifícios de um apartamento por andar.

As campanhas publicitárias das incorporadoras enfatizam que o público alvo do empreendimento de alto padrão é o grupo de maior poder aquisitivo da sociedade. Isso não quer dizer que os incorporadores tiveram um erro de estratégia. “Miraram em um público e acertaram em outro”. Na realidade o público alvo sempre foi à classe média. Então, o morador ao comprar um apartamento de alto padrão, tem a sensação de uma ascensão social, sem efetivamente ter havido alterações na ocupação/profissão ou na renda.

Sobre a relação e o convívio entre vizinhos, consideramos que os moradores dos condomínios apresentaram dois tipos de comportamentos antagônicos em relação ao convívio social: o comportamento de atração e o comportamento de repulsão. “A atração e repulsão coexistem em toda cidade, mas também dentro de cada um de seus habitantes. Trata-se reconhecidamente de uma consistência problemática” (BAUMAN, 2004, p.136).

Em outras palavras, os moradores dos condomínios escolhidos para o estudo de casos estão fisicamente juntos, mas quase sem convivência social/pessoal. O que eles têm em comum? Apenas a escolha do mesmo lugar para viver, e o desejo de isolamento e tranquilidade (atração). O comportamento de (repulsão) é demonstrado no afastamento,

mesmo entre aqueles com os quais compartilham os muros e as cercas eletrificadas da mesma fortaleza (BAUMAN, 2004).

A meu ver existe uma relação paradoxal entre a arquitetura produzido dos edifícios e as áreas sociais. Esse tipo de arquitetura, individualizada, dotada de câmeras de segurança, com elevador exclusivo, com *hall* privativo, inibe o contato mais trivial entre os moradores. Ao mesmo tempo, o projeto arquitetônico da área de lazer, apresenta um espaço convidativo para o convívio social dos moradores. No Poty Lazzarotto, por exemplo, tem uma praça que se chama “praça de convivência” nome que sugere uma aproximação e contato entre vizinhos.

Os dados das entrevistas indicaram que existe o interesse de alguns moradores em estabelecer vínculos, e construir uma relação de vizinhança, isto é, os moradores anseiam pela segurança do convívio. Entretanto, a mesma pesquisa mostrou que os moradores freqüentam pouco o espaço social do condomínio.

Nesse sentido, podemos pensar que a sociedade enfatiza o individualismo, aumentando a competição entre os indivíduos em detrimento da união. Desconfiados, os moradores estabelecem uma misteriosa fragilidade dos vínculos humanos, “o sentimento de insegurança que ela inspira e os desejos conflitantes (estimulados por tal sentimento) de apertar os laços (convívio) e ao mesmo tempo mantê-los frouxos” (BAUMAN, 2004, p.8). Isto é, nenhum tipo de convívio humano é plenamente estruturado, “nenhuma diferenciação interna é totalmente abrangente, inclusiva e livre de ambivalência [...]” (BAUMA, 2004, p. 93).

Para o referido autor “[...] é preciso encontrar um “*modus vivendi*” que torne a coabitação palatável, o modo como os moradores dos condomínios se conduzem para satisfazê-la é uma questão de escolha, que é feita diariamente por ação ou omissão” (BAUMAN, 2004, p.130).

Desse modo, acreditar que o homem pode estar em plena segurança ou completamente livre é apenas uma ilusão (BAUMAN, 2004). Quanto mais o indivíduo se sente seguro menos liberdade ele tem, e quanto mais liberdade o indivíduo tem, menos seguro ele está. Esses recursos sofisticados de segurança são frutos da contemporaneidade, onde as pessoas que

moram próximas, os vizinhos, não se conhecem mais, não tecem laços de amizade e de solidariedade (BAUMAN, 2004)

Resumidamente, esse tipo de moradia que garante ao mesmo tempo segurança e liberdade, atrai e afasta os moradores numa relação contraditória e ambivalente. Ou seja, ela é contraditória do ponto de vista da estrutura física do edifício, e ambivalente do ponto de vista do convívio social.

O que podemos concluir, é que por detrás de uma aparente diversidade de motivações em se morar em edifícios de alto padrão no *Ecoville* e na Gleba Palhano, existe uma lógica em comum, o desejo de liberdade e segurança. Esses condomínios são “[...] ilhas de semelhança e mesmice em meio a um oceano de variedade e diferença” (BAUMAN, 2004, p.133).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A orientação metodológica desta pesquisa permitiu que uma síntese fosse elaborada (o conhecimento do objeto) ao longo do desenvolvimento de explicações interdisciplinares promovidas por múltiplas categorias analíticas. A interpretação apresentada pretendeu constituir-se em uma síntese da realidade “[...] a síntese não é, porém uma visão absoluta das coisas: é simplesmente uma nova maneira de ver, resultado da investigação realizada” (FOUREZ, 1995, p. 37).

Assim, esta pesquisa é resultado da aspiração em compreender a produção da cidade e do espaço urbano. Dentro deste contexto a cidade é entendida como mercadoria e para “explicá-lo como produto de um processo de trabalho e, portanto, de relações de classe, iniciou-se um longo processo, orientado por uma abordagem histórica, crítica e interdisciplinar” (SOUZA, 1994, p. 245).

A cidade antes de se constituir no lugar das “coisas” passou a ser alvo extremamente interessante para o modo de produção capitalista, tornou-se um grande negócio. Portanto, para entender como o espaço urbano é produzido foi preciso explicar no decorrer dos capítulos as estratégias do capital nas suas múltiplas aparências, entender sobre a renda e a valorização da terra, e identificar os agentes e a ação do Estado.

O percurso escolhido para explicar a produção do espaço urbano foi o estudo da verticalização, pois se constitui na forma privilegiada de um segmento muito importante da reprodução do capital no espaço, aliada ao modo de morar. Desse modo, elegeu-se Curitiba e Londrina como o lugar privilegiado de análise, na expectativa de explicar os recentes processos de verticalização em dois “bairros”.

Esta pesquisa se propôs a estudar a problemática da modificação do uso do solo em curso nos “bairros” *Ecoville* e Gleba Palhano a partir da construção dos edifícios de alto padrão, de forma a entender como áreas anteriormente não consideradas nobres foram incorporadas pelo mercado imobiliário. Esta problemática despertou especial interesse, devido à especificidade do processo de verticalização no *Ecoville* e na Gleba Palhano. Esses “bairros” foram construídos (concebidos) pelo mercado imobiliário e inseridos territorialmente dentro de outros bairros, constituindo-se áreas de nítida diferenciação espacial.

Em termos de localização, esse tipo de construção se concentra na região sudoeste de Londrina e na zona oeste de Curitiba, implicando em um processo de redefinição sócio-espacial e criando novas centralidades.

O *Ecoville* e a Gleba Palhano são resultados de múltiplos e complexos interesses neles envolvidos. Interesses enormes e rentáveis na produção específica do espaço urbano privado. E foi isso que procurei demonstrar neste estudo. A questão central relacionada a esse processo e sua explicação está ligada a propriedade privada do solo, a disponibilidade de grandes áreas, capazes de tornar lucrativo o zoneamento proposto pelas legislações urbanísticas. Essa questão, como vimos, permeia poderosas instâncias sociais, políticas e econômicas.

Os investimentos imobiliários concentraram-se no *Ecoville* e na Gleba Palhano em função das condições territoriais como zoneamento, localização e infraestrutura, além de uma demanda disposta a pagar para morar em empreendimentos nestes “bairros”. Os construtores e incorporadores locais buscaram resposta para atender a essa demanda através da verticalização que encontrou nestas áreas grandes terrenos para construção de apartamentos de diversas configurações e tipologias que atendessem às diversas frações de classes.

Os mecanismos e estratégias imobiliárias na Gleba Palhano conferem múltiplos papéis aos empreendedores, pois eles atuam como proprietários fundiários, incorporadores, construtores e captadores de recursos financeiros. Essas características garantem oportunidade e vantagens em projetos auferindo grandes lucros futuros. A valorização desta área específica se deu inicialmente a partir da duplicação da Avenida Madre Leônia Milito, obra necessária para a construção do *Catuai Shopping Center*, e, que trouxe acessibilidade e infraestrutura para essa porção. Durante algum tempo essa área sofreu especulação imobiliária até ser incorporada ao tecido urbano.

No *Ecoville* houve uma aliança entre os agentes envolvidos no processo de produção e valorização desta porção do espaço. Destacamos o papel do Estado, que viabilizou o desenvolvimento da Conectora 5 através da infraestrutura viária que deu acesso ao centro principal de Curitiba, das construtoras e incorporadoras que anteciparam a compra de terrenos para construção de seus empreendimentos e que exploraram o “discurso” de cidade ecológica de Curitiba, e, por fim, das classes de alta renda, que elegeram o *Ecoville* como área nobre para ocupação de moradias verticais.

Os apontamentos teóricos sobre verticalização e promoção imobiliária foram desenvolvidos considerando o estudo entre algumas semelhanças e diferenças entre duas porções do espaço, refletindo a organização do espaço urbano e as especificidades do desenvolvimento do capital incorporador. Cumpre observar que apesar de inseridos em realidades urbanas distintas, o espaço produzido pela verticalização para a moradia de alto padrão em Curitiba e Londrina apresentou grande similaridade.

A presença de amenidades como o Lago Igapó e o Parque Barigui, proximidade ao centro principal, infraestrutura viária e de transporte feita em uma área previamente equipada com comércio e serviços, foram elementos importantes para que os incorporadores e construtores vissem nestas áreas o ambiente propício para a implantação de edifícios de alto padrão no início dos anos 90 em Londrina e Curitiba.

As marcas da verticalização no *Ecoville* e na Gleba Palhano produziram uma segregação sócio-espacial constatada através dos aspectos físico-estéticos dos edifícios, ou seja, altos e sofisticados padrões de construção que revelaram grande preocupação com o conforto e funcionalidade, distribuição interna da planta dos apartamentos, equiparação da área condominial, com área de lazer completa, revestimento externo, assim como, os altos preços desses imóveis. Em ambos os casos verificou-se uma tendência à standardização desse modelo de verticalização.

Mas, afinal o que tem de “novo” na verticalização do *Ecoville* e da Gleba Palhano? A tecnologia empregada na construção dos edifícios com alguns itens de automação no interior dos apartamentos. As empresas da construção civil do segmento de alto padrão recorreram ao uso de tecnologia de ponta na construção de seus empreendimentos. Verificou-se a utilização de novas tecnologias de elevadores e geradores de energia, uso de novos materiais nos revestimentos das fachadas de suas edificações, mecanização dos canteiros de obras, fornecedores que atendem com assistência técnica local, profissionais e mão de obra de nível elevado.

O percurso teórico desta pesquisa revelou que a conjuntura macroeconômica determina, não totalmente, mas em grande parte, a produção e apropriação do ambiente construído. Nos últimos anos a indústria da construção civil se fortaleceu apoiada na retomada de uma política de crédito habitacional, com isso a produção imobiliária, que por décadas

havia se restringido às classes de maior poder aquisitivo e menos dependentes dos instrumentos de financiamento tornou-se acessível a classe média.

Os dados da construção civil em Curitiba e Londrina apresentaram algumas dinâmicas físico-espaciais, destacando-se: a expansão do perímetro de atuação do mercado imobiliário em direção a áreas menos tradicionais da cidade devido à lei de uso e ocupação do solo urbano, a diminuição da área privativa média dos apartamentos, aumento do porte dos empreendimentos em tamanho de lote e número de torres e, sobretudo, a consolidação dos espaços de uso comum como atributo de distinção entre os empreendimentos.

A ausência da definição do termo “alto padrão” nos conduziu a esta pesquisa, que pretendeu fazer uma análise dos condomínios de alto padrão numa perspectiva geográfica que contemplasse a análise espacial e o conteúdo social, e não apenas uma abordagem do ponto de vista da arquitetura e do urbanismo.

No momento da proposição do tema “edifícios residenciais de alto padrão”, ainda não estava clara a dimensão do fenômeno, que se mostrou maior do que se imaginava. Não se supunha que a coexistência de significados da expressão “alto padrão” fosse tão extensa e complexa. Esta realidade exigiu a formulação de uma definição própria para o *Ecoville* e Gleba Palhano. Não se vislumbrava que cidades tão distintas do ponto de vista da formação econômica, social e espacial pudessem ter algumas semelhanças em relação ao padrão de moradia do grupo de maior poder aquisitivo.

Uma das finalidades desta pesquisa foi demonstrar a tese de que em ambos os “bairros”, os edifícios de alto padrão resultaram de processos nos quais se encontram algumas características semelhantes na configuração espacial, como o mercado consumidor e as construtoras e incorporadoras. Os elementos de diferenciação dizem respeito ao tamanho da área privativa dos apartamentos, o tamanho dos terrenos, os preços dos apartamentos e as construtoras e incorporadoras que são de capital aberto e capital fechado. Compreendendo que a natureza do processo de verticalização produtor da forma geográfica do “alto padrão”, é a própria essência do modelo de desenvolvimento capitalista e que não se restringe apenas a uma ou outra cidade brasileira, e também a partir do levantamento de campo nas áreas de estudo é que se fez essa afirmação.

O que está se afirmando é que essa forma geográfica verticalizada, com inúmeros pavimentos, com ampla área de lazer e sofisticado padrão de construção, não é um modelo ou uma tendência do mercado imobiliário brasileiro, mas é uma característica do estágio de desenvolvimento do capitalismo, de maximizar o uso do solo construindo cada vez mais alto.

Em relação aos elementos semelhantes nos edifícios no *Ecoville* e na Gleba Palhano verificou-se a tecnologia empregada no processo construtivo dos edifícios. São linhas modernas, fachadas com molduras em alumínio e vidros especiais. Uso de materiais de acabamento e revestimento de primeira linha, e no interior dos apartamentos itens de automação (luz, persianas, ar-condicionado, etc.). O mercado consumidor é formado em sua maioria por profissionais liberais altamente remunerados e empresários locais. As empresas da construção civil majoritariamente são paranaenses e produzem edifícios para varias frações de classes.

Por sua vez, os elementos de diferenciação dizem respeito ao número de pavimentos, número de apartamentos, preços dos imóveis e, em alguns casos há maior especialização das empresas da construção civil que atuam especificamente na produção de edifícios residenciais de alto padrão. Outra diferença são as incorporadoras de nível nacional que tem forte aporte de investimento, com suas ações comercializadas nas Bolsas de Valores.

Em Londrina, as construtoras e incorporadoras que produzem edifícios na Gleba Palhano são empresas administradas por seus sócios fundadores ou por seus familiares e, portanto não tem suas ações comercializadas no mercado de capital. Os principais motivos para manter o capital fechado, é o risco do mercado de ações que tem fortes oscilações cobrando resultados em curto prazo. Outro motivo é a perda de autonomia, quando a empresa abre o capital, ela perde independência, passa a decidir menos, de forma que os acionistas investidores definem muitas vezes a ações da empresa. Verificou-se que as construtoras e incorporadoras que produzem edifícios na Gleba Palhano, tem estratégias próprias para incrementar seu crescimento não sendo de seu interesse abrir seu capital.

O mercado imobiliário do *Ecoville* é mais capitalizado do que na Gleba Palhano, das seis empresas de abrangência nacional, cinco delas tem ações comercializadas na Bolsa de Valores. Essas empresas recebem volumosos investimentos e estabelecem um novo patamar de concorrência no mercado imobiliário de Curitiba. Para se manter competitiva, essas

empresas vêm nas aquisições e fusões uma possibilidade de aumentar a participação de mercado e ampliar o faturamento da empresa. Neste setor cada vez mais concentrado, ocorre grande número de transações entre companhias concorrentes e também a aquisição de empresas nacionais pelo mercado internacional, como é o caso da incorporada Thá¹⁴¹.

A definição de “alto padrão” aplicado nos estudo de casos dos condomínios Auguste Rodin e Poty Lazzarotto confirmou que esses empreendimentos são moradias de alto padrão, pois ambos têm localização privilegiada, excelente padrão de construção e “estilo clube”. A partir do estudo de casos podemos concluir que o caráter de privacidade, baixa densidade e exclusividade compõem a imagem dos edifícios de alto padrão no contexto do mercado imobiliário de Curitiba e Londrina

A compreensão sobre a verticalização no *Ecoville* e na Gleba Palhano apenas começou. Não foram resolvidas inúmeras questões, como a relação entre os incorporadores, as entidades de classes ligadas ao setor imobiliário e o Estado, que juntos conseguem alterar a legislação urbanística. Questões como centralidade, subcentro e “novo centro” precisam de uma investigação mais aprofundada. A questão do planejamento urbano e da verticalização em direção aos bairros carece de análise, bem como aprofundar a pesquisa sobre o mercado consumidor de “alto padrão”. Será que a classe de mais alta renda das cidades de Curitiba e Londrina se concentra em algum bairro ou estão dispersos em várias regiões da cidade?

Uma das questões que ficou em aberto como contribuição a pesquisadores que se interessam pelo tema é a de pensar o termo “alto padrão” como forma específica do espaço geográfico urbano contemporâneo. Embora construções de melhores padrões sempre tenham existido ao longo do tempo, o que se pretendeu destacar foram os recursos tecnológicos do período atual empregado na produção dos edifícios de alto padrão localizados em “bairros” das cidades paranaenses de Curitiba e Londrina.

A contribuição teórica desta pesquisa foi à definição do termo “alto padrão”, uma proposta de interpretação preliminar desta forma geográfica. A definição de “alto padrão” apresentou lacunas, mas foi o primeiro passo, a primeira aproximação sobre a temática em

¹⁴¹ O Grupo Thá, fundado em Curitiba, reúne incorporadora, construtora e imobiliária e vendeu o seu controle acionário a um fundo de investimento institucional norte-americano em 2012. O novo proprietário conhecido no mercado imobiliário internacional já teve participações em empresas como a construtora e incorporadora Gafisa.

questão, que não tem a intenção de ter esgotado o assunto. Esta pesquisa foi o ponto de partida de futuros trabalhos sobre a verticalização residencial de alto padrão.

REFERÊNCIAS

ABRAMO, P. A **Dinâmica Imobiliária**: elementos para o entendimento da espacialidade urbana. 1988. 312f. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano) - Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional (IPPUR) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

ACCIOLY, B. Arquiteta. Curitiba, 12 ago. 2011. Informação Verbal.

ADEMI-PR – Associação dos Dirigentes e Empresários do Mercado Imobiliário do Paraná. **Verticalização em Curitiba avança apenas 2% em dez anos**. 2011. Disponível em: http://www.ademipr.com.br/news_det.php?cod=737. Acesso em: 14 jun.2012.

ADEMI-PR. Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário no Estado do Paraná. **Perfil Imobiliário de Curitiba**. Curitiba, Outubro, 2011a.

ADEMI-PR. Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário no Estado do Paraná. Região Ecoville Champagnat. **Perfil Imobiliário de Curitiba**. Curitiba, Outubro, 2011b. p. 63-73.

ALBUQUERQUE, V. B. P. **Especulação e valorização imobiliária na Palhano em Londrina**: Rítmica pelo espaço e tempo da produção condominial. 2005. Dissertação (Mestrado em Geografia). UFSC, Florianópolis.

ALBUQUERQUE, R. Casa da Memória de Curitiba. Curitiba, 28 jun.2013. Informação Verbal.

ALEX, W. A história do arranha-céu. **Habitat**, São Paulo, n.31, p. 53-59, dez. 1951.

ALMEIDA, A. A. de. **Nova Enciclopédia de Pesquisa Fase**. Rio de Janeiro: Editora Fase, 1981. v. 2.

ALMEIDA, R. S. de. Alternativas da promoção imobiliária em grandes centros urbanos: o exemplo do Rio de Janeiro. In: VALLADARES, L. do P. (Org.) **Repensando a habitação no Brasil**. Editora Zahar, 1982b. p. 169 – 199.

ALMEIDA, R. S. de. Aspectos espaciais da ação recente dos incorporadores imobiliários no Município do Rio de Janeiro. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, p. 297-316, abr./jun. 1982 a.

ALVES, M. C. D. **Construções Retóricas do Discurso Publicitário de Condomínios Residenciais**. 2009. Dissertação (Mestrado em Comunicação e Práticas de Consumo). Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), São Paulo.

ALVETTI, C. P.; HUMMELL, R. C. de L. O medo da cidade: um estudo sobre Curitiba. In: SOCIEDADE BRASILEIRA DE ESTUDOS INTERDISCIPLINARES DA

COMUNICAÇÃO (INTERCOM), 11, 2010, Novo Hamburgo. **Anais...** Novo Hamburgo: Congresso de Ciências da Comunicação na Região Sul, 2010. p.1-15.

AMORIM, F. P. **Um estudo de caso sobre a influência do mercado imobiliário na produção da paisagem e espaço urbanos**. 2007. 168p. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

ANDRADE, A. L. da S.; TRINDADE JUNIOR, S. C.C. da; OLIVEIRA, J. M. C. O processo de verticalização do bairro Reduto – Belém (PA). *In*: SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA (SIMBURP), 5, 1995, Fortaleza, **Anais...** Fortaleza: Associação de Geógrafos do Brasil, 1995. p. 1-15.

ANDRADE, L. Edifícios abandonados ameaçam a integridade dos moradores da Gleba Palhano. **Jornal da Gleba**, Londrina, abr. 2013. Coluna Gleba, p.04.

APOLLONI, R. Um caso de “anglofilia imobiliária”. **Jornal Gazeta do Povo**, Curitiba, 24 de dezembro. 2011. Caderno Imóvel. Disponível em: <http://www.gazetadopovo.com.br/imobiliario/>. Acesso em Janeiro de 2012.

ARAGÃO, S. O Conjunto Ajardinado ao Conjunto Parque: Variações Tipológicas na Paisagem Paulistana. **Revista Pós**, São Paulo, n.20, p. 106-120, dez. 2006.

ARAÚJO, J. L. L. A verticalização como segregação espacial em Teresina. **Revista Espaço-Tempo**. Teresina: Ed. da UFPI, v. 1, n. 3. 1993.

ARRUDA, P. C. de. Cidades líquidas. **Revista Sociedade e Estado**, Brasília, v.23, n.2, p. 469-476, 2008. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/se/v23n2/a10v23n2.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2011.

ASN – Agência SEBRAE de Notícias. Pesquisa avalia potencial do mercado construtor em Londrina (PR). Londrina, 21 mar. 2007. Disponível em: < <http://www.agenciasebrae.com.br/noticia/5917746/economia/pesquisa-avalia-potencial-do-mercado-construtor-em-londrina-pr/>>. Acesso em: 15 set. 2013.

AULETE, C.. **Dicionário Contemporâneo da Língua Portuguesa**. 3. ed. Lisboa: Sociedade Industrial de Tipografia, 1948. v. 1.

AZEVEDO, H. G. Conceituações sobre o bairro no campo geográfico: quatro visões teóricas. *In*: SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA, 12, 2011, Belo Horizonte. **Anais...** Belo Horizonte: UFMG, 2011, p.1-11. Disponível em: < <http://xiisimpurb2011.com.br/app/web/arq/trabalhos/548d53bb6147243d2c089b776061d453.pdf>>. Acesso em: 08 jun. 2013.

BAHIANA, L. C. da C. Agentes modeladores e uso do solo urbano. *In*: ASSOCIAÇÃO DOS GEÓGRAFOS BRASILEIROS, 1978, São Paulo. **Anais...** São Paulo: 1978. v. 19, p. 53-62.

BARAJAS, L. F. C.(Org.) **Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas**. Guadalajara, 2002.

BARROS, M. V. F.; ARCHELA, R. S.; BARROS, O. N. F.; GRATÃO, L. H.; THÉRY, H.; MELLO, N. A.; **Atlas Ambiental da Cidade de Londrina**. Londrina: IMAP&P/UEL, 2008.

BARROS, S. L. Que Recorte Territorial Podemos Chamar de Bairro? O caso de Apipucos e Poço da Panela no Recife. **Revista de Urbanismo**, Santiago (Chile), n. 9, p. 60-89, mar. 2004.

BARTH, F. **Los grupos étnicos y sus fronteras**. La organización social de las diferencias culturales. México: Fondo de Cultura Económica, 1976. p. 9-49.

BAUMAN, Z. **Amor Líquido**: sobre a fragilidade dos laços humanos. Tradução Carlos Alberto Medeiros. Rio de Janeiro: Zahar, 2004.

_____, Z. **Confiança e Medo na Cidade**. (Tradução por Miguel Serras Pereira). Lisboa: Relógio D'Água, 2006.

_____, Z. **Vida Líquida**. (Tradução Carlos Alberto Medeiros). Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2005.

_____, Z. **Vida para consumo**: a transformação das pessoas em mercadorias. (Tradução Carlos Alberto Medeiros). Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2008.

BENEVOLO, L. **História da Cidade**. São Paulo: Perspectiva, 1983.

BEREZIN, I. **Condomínio-clubes, modismo ou tendência**. Seminário do Fórum da construção realizado em São Paulo em 23/01/2007, no auditório do SIAMFESP. Disponível em: www.forumdaconstrucao.com.br/ver_noticia.php?Tipo=33&cod=121. Acesso em 15 jun. 2008.

BERNARDES, A. Quanto às Categorias e aos Conceitos. **Revista Formação Online**, n. 18, volume 2, p. 39-62, jan./jun., 2011. p. 165-172.

BERNARDES, L. M. C.; SOARES, M. T. de S. **Rio de Janeiro: Cidade e Região**. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura, Turismo e Esportes: Departamento de Documentação e Informação Cultural, 1990.

BEZERRA, J. A. Como definir o Bairro? Uma breve Revisão. **Revista Geotemas**, Pau dos Ferros, v.1, p.21-31, jan./jun. 2011.

BOLFE, S. A. **Transformações do espaço urbano de Santa Maria (RS) e sua região**: tendências e condicionantes, 2003. Tese (Doutorado em Geografia), Universidade de São Paulo, São Paulo.

BONDE, **Construtora apresenta nova linha de residenciais**. Canais. Casa e Decoração. 27/10/2008. Disponível em: http://www.bonde.com.br/?id_bonde=1-32--42-20081027. Acesso em: 02 maio 2013.

BORJA, J. **Movimientos sociales urbanos**. Buenos Aires: Ediciones Siap (Planteos), 1975, p. 28-54.

BORJA, J. Revolución Y Contrarrevolución en la Ciudad Global. **Biblio 3W** Revista Bibliográfica de Geografía Y Ciencias Sociales (Serie Documental de GeoCrítica), Barcelona, v. 10, n. 578, abr. 2005. Disponível em: <http://www.ub.edu/geocrit/b3w-578.htm>. Acesso em abril de 2011.

BOURDIEU, P. **O Que Falar Quer Dizer: a economia das trocas simbólicas**. São Paulo: [Difel](#), 1998.

BRASIL. Lei n. 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispões sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. **Constituição da República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 1988.

BRODY, J. **Concept in the Community Builders Handbook**. 2009. 197f. Dissertation (Doctor of Philosophy in Regional Planning) University of Illinois, Urbana-Champaign, Illinois (EUA).

BROOKFIELD INCORPORAÇÕES. Disponível em: <http://www.br.brookfield.com/SP>. Acesso: 13 dez. 2011.

BUBNIAK, T. Face Norte não é tudo. **Jornal Gazeta do Povo**, Curitiba, 5 de fev. 2012. Disponível em: <http://www.gazetadopovo.com.br/imobiliario/conteudo.phtml?id=1220067&tit=Face-Norte-nao-e-tudo>>. Acessível em: 18 jun. 2013.

BUCCHERI FILHO, A. T. **Qualidade Ambiental no Bairro Alto da XV: Curitiba/PR**. 2006. 92f. Dissertação (Mestrado em Geografia)-Universidade Federal do Paraná. Curitiba.

CALDEIRA, T. P. do R. **Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo**. São Paulo: Editora 34: EDUSP, 2000.

CALDERARI, M. G. Entrevista a Síndica do Edifício Poty Lazzarotto. Curitiba. 28 jun. 2013. Informação Verbal.

CAMPOS JUNIOR, C. T. de. **História da construção e das transformações da cidade**. Vitória: Cultural, 2005.

CAPEL, H. Agentes y estrategias en la producción del espacio urbano español. **Revista de Geografía**, Barcelona, v.8, n.1-2, p.19-56, 1974.

CAPEL, Horácio. La producción del espacio urbano. In: **Capitalismo y Morfología Urbana em España**. Barcelona: Circulo de Lectores, 1983. p. 85-134.

CARDIA, N. Medos Urbanos. **Revista E: Núcleo de Estudos da violência (NEV)**, Universidade de São Paulo, São Paulo, n.134, p.1-7, jul. 2008. Disponível em: http://www.nevusp.org/portugues/index.php?option=com_content&task=view&id=1677&Itemid=29. Acesso em: 21 set. 2011.

CARDOSO M. L. O Mito do Método. In: SEMINÁRIO DE METODOLOGIA ESTATÍSTICA, 1971, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: UNICAMP/IFCH, 1971, p.1-

24. Disponível em: http://www.4shared.com/office/CaSWOPAh/Mirian_Limoeiro_Cardoso_-_O_mi.html. Acesso em: 20 set. 2012.

CARTA de Princípios de Luiz de Anhaia Mello: **O Plano Regional de São Paulo**, 1954.p.38.

CASTARÉDE, J. **O luxo**: os segredos dos produtos mais desejados do mundo. São Paulo: Barcarolla, 2005.

CASARIL, C. C. **Meio século de verticalização urbana em Londrina-PR e sua distribuição espacial**: 1950-2000. 2008.268f. Dissertação (Mestrado em Geografia) Universidade Estadual de Londrina, Londrina.

CASTELLS, M. **Movimentos sociais urbanos**. 2. ed. Madri: Siglo Veintiuno Editores, 1976.

_____, M. **A questão urbana**. Tradução de Arlene Caetano. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

CASTELNOU, A. **Arquitetura Londrinense**: Expressões da Intenção Pioneira. Londrina: AtritoArt, 2002.

CAVES, R. W. **ENCYCLOPEDIA OF THE CITY**, New York: Routledge, 2005, p.31.

CINUEM, **Sinopse do filme Um lugar ao Sol**. Disponível em: http://www.uem.br/cinuem/index.php?option=com_content&task=view&id=171&Itemid=1. Acesso em: 16 ago. 2011.

CONGP, **Estatuto Social**. Londrina, 2011. p.01-05.

CONSEG - Coordenação Estadual dos Conselhos de Segurança do Paraná. **O que são os CONSEG's?** Disponível em: <http://www.conseg.pr.gov.br/modules/conteudo/conteudo.php?conteudo=4>>. Acesso em: 18 jul. 2013.

CONSEG MOSSUNGUÊ, **Moradores do Mossunguê criam Conselho de Segurança**. Curitiba, 23 jul. 2012. Disponível em: <http://conseg-mossungue.blogspot.com.br/23>>. Acesso em: 14 jul. 2013.

CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG. Disponível em: <http://www.lindenberg.com.br/>>. Acesso em: 9 dez. 2012.

CONSTRUTORA BRAZIL BROKERS. Disponível em: <http://www.brasilbrokers.com.br/>>. Acesso em: 16 dez. 2011.

CONSTRUTORA GAFISA. **Riviera de Ponta Negra**. Disponível em: <http://www.gafisa.com.br/a-gafisa/perfil-gafisa>. Acesso em: 14 dez. 2011.

CONSTRUTORA IDEA ZARVOS. Disponível em: <http://www.ideazarvos.com.br/site/>>. Acesso em: 5 set. 2011.

CONSTRUTORA MELNICK/EVEN. Disponível em: <<http://www.melnickeven.com.br/>>. Acesso em: 13 dez. 2011.

CONSTRUTORA R. YAZBEK. Disponível em: <<http://www.ryazbek.com.br/>>. Acesso em: 8 set. 2011.

CONSTRUTORA RJZ CYRELA. Disponível em: <<http://www.cyrela.com.br/>>. Acesso em: 11dez. 2011.

CONSTRUTORA SAN REMO. **O empreendimento do ano.** (Vídeo Institucional. 4min, 15 segundos). Disponível em <<http://www.construtorasanremo.com.br/>>. Acesso em: 12 out. 2011.

CONTRERAS, L. **Rascacielos Porteños:** Historia de la Edificación en altura en Buenos Aires (1580-2005). Temas de Patrimônio Cultural 15. Buenos Aires: Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, 2005.

CORONA, E. ; LEMOS, C. A. C. **Dicionário da Arquitetura Brasileira.** São Paulo: Edart, 1972.

CORRÊA, R. L. Agentes modeladores e uso do solo urbano na cidade capitalista. *In: Colóquio Franco-Brasileiro de Geografia Urbana*, União Geográfica Internacional. Rio de Janeiro, 1979, p. 1-13.

_____, R. L. **Região e Organização Espacial.** 6. ed. São Paulo: Ática, 1989.

_____, R. L. Sobre Agentes Sociais, Escalas e Produção do Espaço: Um Texto para Discussão. *In: CARLOS, A. F. A.; SOUZA, M. L. de; SPOSITO, M. E. B. (Orgs.) A Produção do Espaço Urbano: agentes e processos, escalas e desafios.* São Paulo: Contexto, 2012. p. 41-51.

COSTA A. A. da CUNHA, G. S. O crescimento vertical de Natal: uma abordagem preliminar. *In: SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA (SIMPURB) 4, 1995, Fortaleza. Anais...* Fortaleza: AGB, 1995. p. 84-87.

COSTA, A. **A imagem da arquitetura e a arquitetura da imagem:** uma investigação acerca da construção dos discursos na produção do espaço urbano. 2002. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

COSTA, A. A. de. **A verticalização e as transformações do espaço urbano de Natal – RN.** 2000. 207f. Tese (Doutorado em Geografia) Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2000.

COSTA, L. F. da S. **Os Promotores Imobiliários no Processo de Verticalização das Cidades de Maringá, Cianorte e Umuarama.** 2002.195f. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Estadual de Maringá, Maringá.

CUGINI, P. **Síntese sobre a vida num mundo líquido-moderno.** Disponível em: Disponível em: <http://blogdafaculdade.blogspot.com.br/2010/04/vida-liquida-de-zygmunt-bauman.html>.

Acesso em: 20 nov. 2010.

CURITIBA. **Decreto n.744, de 21 de outubro de 1975**. Aprova a delimitação de bairros na cidade de Curitiba. Curitiba, Paraná, 1975.

CURITIBA. Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano de Curitiba. **Lei 9.800/2000 e Leis Complementares da Legislação do Uso do Solo** no Município de Curitiba, 2012.

CURITIBA. Prefeitura Municipal de. **Lei Ordinária consolidada de Curitiba n. 9.800, de 03 de janeiro de 2000**. Dispõe sobre o Zoneamento, Uso e Ocupação do Solo no Município de Curitiba.

D'ANGELO, A. C. **Valores e significados do consumo de produtos de luxo**. 2004. 202f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

DANTAS, L. Entrevista a Síndica do Edifício Auguste Rodin. Londrina, 12 abr. 2013. Informação Verbal.

DEBORD, G. **A Sociedade do Espetáculo**, 1997. Disponível em: <<http://www.ebooksbrasil.org/eLibris/socespetaculo.html>>. Acesso em: 2 nov. 2011.

DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Estudo Setorial da Construção 2011. **Estudos e Pesquisas**, São Paulo, n. 56, p.1-31, abr. 2011.

DONATO, M. T. Edifícios da Plaenge na Gleba Palhano. Londrina, Plaenge Empreendimentos, 14 jul. 2011. Informação Verbal.

DOMINGOS VIEIRA, F. **Grande Dicionário Português ou Tesouro da Língua Portuguesa**. Porto: Ernesto Chardron e Bartholomeu H. de Moraes, 1871.

DURAN, S. SP ganha 1 supercondomínio por mês. **O Estado de São Paulo**, São Paulo, 15 de out. 2006. Cidades/Metrópole, C3.

ECOVILLE NEWS. **O Morador**. Curitiba, n. 8, jun. 2011. p. 2. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/58937062/EDICAO-8>>. Acesso em: 12 jul. 2013.

ELORZA, T. Eco Mercado Palhano Agoniza. **Jornal de Londrina**, Londrina, 14/05/2013. Disponível em: <http://www.jornaldelondrina.com.br/economia/conteudo.phtml?id=1372297>. Acesso em: 20 maio 2013.

ELORZA, T. Gleba Palhano é o novo foco do setor comercial. **Jornal de Londrina**, Londrina, 21 mar. 2010. Disponível em: <http://www.jornaldelondrina.com.br/online/conteudo.phtml?tl=1&id=984681&tit=Gleba-Palhano-e-o-novo-foco-do-setor-comercial>. Acesso em abril de 2011.

EMISA PLAENGE, **História**. Disponível em: <http://www.emisa.com.br/historia.asp>. Acesso em: 30 abr. 2013.

FENIANOS, E. E. Batel: Das Charretes ao Topetes. **Coleção Bairros de Curitiba**. Curitiba: Univer, 1997.

FERREIRA, J. S. W. **O mito da cidade global**: o papel da ideologia na produção do espaço urbano. Petrópolis: Vozes, 2007.

FIGUEIREDO, T. **Dicionário do Mercado Imobiliário**. Disponível em: <<http://www.cyrela.com.br/pt-br/construtora/publicacoes/dicionario-do-mercado-imobiliario>>. Acesso em: 14 out. 2011.

FIRKOWSKI, O. L. C. de F. Considerações sobre o grau de integração da Região Metropolitana de Curitiba na economia internacional e seus efeitos nas transformações socioespaciais. In: MOURA, R. e FIRKOWSKI, O. L. C. de F. **Dinâmicas intra-metropolitanas e produção do espaço na Região Metropolitana de Curitiba**. Rio de Janeiro: Observatório das Metrôpoles: Observatório de Políticas Públicas Paraná; Curitiba: Capital Editora, 2009. p.31-60.

_____, O. L. C. de F. Internacionalização e produção de novos espaços urbanos em Curitiba (Brasil). In: THE FIRST INTERNATIONAL CONFERENCE OF YOUNG URBAN RESEARCHERS (FICYUrb), 1, 2007, Lisboa. **Anais...** Lisboa, 2007.

FISCHER, S. Edifícios Altos no Brasil: **Espaço & Debates**. Revistas de Estudos Regionais e Urbanos, n. 37, ano 14, p. 61-76, São Paulo, 1994.

FIX, M. Uma ponte para a especulação: ou a arte da renda na montagem de uma “cidade global. **Caderno CRH**, Salvador, v. 22, n. 55, p. 41-64, jan./abr. 2009. Disponível em: <http://www.usp.br/fau/deprojeto/labhab/biblioteca/textos/fix_ponte_especula.pdf>. Acesso em: 18 out. 2011.

FOUREZ, G. **A construção das ciências**. São Paulo: Editora da UNESP, 1995.

FORM, W. The Place of Social Structure in the Determination of Land Use: some Implications for a Theory of Urban Ecology. In: BOURNE, L.S. **Internal Structure of the city**. Nova York/Oxford: Oxford University Press, 1971 [1954], p. 180-187.

FORMIGA, N. Nuevos productos y agentes en el mercado inmobiliario. **Scripta Nova**. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Barcelona, v.9, n.194 (02), ago.2005. Disponível em: <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-02.htm>>. Acesso em: 22 jul. 2013.

FRESCA, T. M. Prefácio. In: MENDES, C. M.; TÖWS, R. L. (Org.) **A geografia da verticalização urbana em algumas cidades médias no Brasil**. Maringá: Eduem, 2009. p. 11-14.

_____, T. M. Mudanças recentes na expansão físico-territorial de Londrina. In: **Geografia (Londrina)**, Londrina, v. 11, n. 2, p. 241-264, jul./dez. 2002.

FUMEGA, J. F. M. G. **Comunidades Sustentáveis como a Expressão Social da Sustentabilidade Urbana**. 2009. 267f. Dissertação (Mestrado em Gestão do Território e Urbanismo), Instituto de Geografia e Ordenamento do Território, Universidade de Lisboa,

Lisboa (Portugal). Disponível em:< <http://repositorio.ul.pt/handle/10451/513>.> Acesso em: 15 jul. 2013.

GALESI, R.; CAMPOS NETO, C. M. Modernismo e moradia vertical em São Paulo na década de 1930. **Cadernos de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo** (Universidade Presbiteriana Mackenzie), São Paulo, v.1, n.1, p. 31-64, 2001.

GALHANONE, R. F. **Atitudes, emoções e comportamentos de compra**: um estudo com consumidores de produtos de luxo ou sofisticados. 2008. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade de São Paulo, São Paulo.

GALMO IMOBILIÁRIA, Disponível em: <<http://www.galmoimobiliaria.com.br/>> Acesso em: 10 abr. 2013.

GAZETA DO POVO. Ecoville: verde e luxuoso. 21/11/2009. Disponível em:<<http://www.gazetadopovo.com.br/perfilimobiliario-2009/mapadocrescimento/conteudo.phtml?tl=1&id=947895&tit=Ecoville-verde-e-luxuoso>>. Acesso em: 22 jul. 2013.

GEORGE, P. **Geografia Urbana**. Tradução do Grupo de Estudos Franceses de Interpretação e Tradução. São Paulo: Difel, 1983.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GIMÉNEZ, H. M. M. **Interpretação do Espaço Urbano de Maringá**: a lógica da verticalização – período de 1990 à 2005. 2007. 183f. Dissertação (Mestrado em Geografia) Universidade Estadual de Maringá, Maringá.

GÓES, T. de. Edifício Auguste Rodin. Londrina, Plaenge Empreendimentos, 27 nov. 2010. Informação Verbal.

GOMES, H. Reflexões sobre a dialética. **Boletim Goiano de Geografia**, Goiânia, n. 3, v.1-2, p. 83-103, jan./dez. 1983.

GONÇALVES VIANA, A. R. **Apostilas aos Dicionários Portugueses**. Tomo II. Lisboa: A. M. Teixeira, 1906.

GONZALES, S. F. N. A renda do solo urbano: Hipóteses de explicação de seu papel na evolução da cidade. In: FARRET, Ricardo Libanez (Org). **O espaço da cidade: contribuição à análise urbana**. São Paulo: Projeto, 1985.

GRANDE Enciclopédia Larousse Cultural. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

GRANERO, A. E. ; ALBUQUERQUE, L. G. G. de, O mercado de luxo: composto de **marketing** e crescimento no Brasil. **Revista Eletrônica de Comunicação**, Franca, n.3, p.1-11, jan./jun. 2007.

HARVEY, D. **A justiça social e a cidade**. São Paulo: Hucitec, 1973.

_____, D. El arte de la renta: la globalización y La mercantilización de la cultura. *In: Capital financiero, propiedad inmobiliaria y cultura*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona, 2005.

_____, D. **Los limites del capitalismo y la teoría marxista**. México: Fondo de Cultura Económica, 1990.

_____, D. **The urban experience**. Baltimore: University Press, 1989.

HENRIQUE, W. **O Direito a Natureza na cidade**. Ideologias e práticas na história. 2004. 220f. Tese (Doutorado em Geografia) Universidade Estadual Paulista, Rio Claro.

HLADCZUK, A. M.; BARZ, E. L.; SUTIL, M. S.; BOSCHILIA, R. Anos 60: a Curitiba do Plano Diretor. *In: HLADCZUK, A. M.; BARZ, E. L.; SUTIL, M. S.; BOSCHILIA, R. Curitiba: Das Origens ao Século XX*. Coordenadoria da Casa da Memória e Acervos Documentais. Curitiba, abr. 2000, p. 9-15.

HOESEL, P. V.; SOMEKH, N. A Verticalização em São Paulo: apontamentos metodológicos. **Caderno de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo** (Universidade Presbiteriana Mackenzie), São Paulo, v.1, n.1, p.9-30, 2001.

HOMEM, M. C. N. **A Ascensão do Imigrante e a Verticalização de São Paulo: O prédio Martinelli e sua história**. 1982. Dissertação (Mestrado em História) Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo demográfico 2010: Análise dos bairros de Curitiba. 2010** Disponível em: <<http://www.ippuc.org.br/mostrarPagina.php?pagina=131>>. Acesso em: 27 jun. 2013.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Censo demográfico: Aglomerados Subnormais, primeiros resultados**. Rio de Janeiro, 2010. p. 14 Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/censo2010/aglomerados_subnormais/agsn_2010.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2013.

IMAGUIRE JUNIOR, K. Verticalização em Curitiba. **Jornal Gazeta do Povo**, Curitiba, 20 dez. 2008. Caderno Vida e Cidadania. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/vidaecidadania/conteudo.phtml?id=840049&tit=Verticalizacao-em-Curitiba>>. Acesso em: 17 jun. 2012.

IMOBILIÁRIA GALMO. Torre de Málaga. Londrina, 16 fev. 2013. Informação Verbal.

IMOBILIÁRIA ROYAL LOPES. Disponível em: <<http://www.lopes.com.br/distrito-federal>>. Acesso em: 4 dez. 2011.

INCORPORADORA CYRELA BRAZIL REALTY. Disponível em: <<http://www.cyrela.com.br/>>. Acesso em: 2 dez. 2011.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE CURITIBA (IPPUC). **Curitiba: uma experiência em planejamento urbano**: Cidade Industrial. Curitiba: IPPUC, 1975 a.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE CURITIBA (IPPUC). **Curitiba: uma experiência em planejamento urbano**: Circulação: Sistema viário básico. Curitiba: IPPUC, 1975 b.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE CURITIBA. **A Regional Desejada**: Etapa de planejamento de Santa Felicidade. Curitiba, março, 2007. p. 1- 42.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE CURITIBA. **Curitiba em Dados**. Pessoas Residentes, Segundo Domicílios e os Bairros da Administração Regional Santa Felicidade de Curitiba, 2010. Disponível em: <http://ippucweb.ippuc.org.br/Bancodedados/Curitibaemdados/Curitiba_em_dados_Pesquisa.htm>. Acesso em: 20 jul. 2012.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE CURITIBA. **Histórico dos Bairros de Curitiba** (versão atualizada) 2012. Disponível em: <http://curitibaemdados.ippuc.org.br/anexos/1975_Hist%C3%B3rico%20dos%20Bairros%20de%20Curitiba.pdf>. Acesso em 27 jun. 2013.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE LONDRINA. **“Quem ama Cuida” vai revitalizar paisagem de espaços públicos**. 02/04/2010 a. Disponível em: <http://www1.londrina.pr.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=7093:32986&catid=79:-administracao-e-contribuintes&Itemid=967>. Acesso em: 25 mar. 2013.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE LONDRINA. **Carta Cidade de Londrina**: Lotes, Bairros e Regiões. Londrina: IPPUL, 2000. 1 mapa color, Escala 1:18000.

INSTITUTO DE PESQUISA E PLANEJAMENTO URBANO DE LONDRINA. **Londrina recebe a primeira Fonte Luminosa na Ayrton Senna**, 2010b. <http://www.londrina.pr.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=9485%3Alondrina-recebe-a-primeira-fonte-luminosa-na-ayrton-senna&catid=108%3Adestaques&Itemid=288>. Acesso em: 23 mar. de 2013.

KEIFER, F. Um caso da verticalização controlada. **Projeto**, São Paulo, p.59-61, 1989.

L'ÉVOLUTION des formes urbaines au traves des réglements tradiotionnels. **Paris Project**, Paris, n.º 8, 1977.

LAISNEY, F. Pour une typologie du gratte-ciel. **Architecture d'Aujord'hui**. Paris, n.178, mars./avril. 1975.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 1991.

LAMAS, J. R. G. **Morfologia urbana e desenho da cidade**. Lisboa: Fundação Calouste Gulbekian, 1993.

LEDROUT, R. **Sociología Urbana**. Colección Nuevo urbanismo. Madrid: Instituto de Estudios de Administración Local, 1976.

LEFEBVRE, H. Barrio y vida de barrio. In: LEFEBVRE, H. **De lo rural a lo urbano**. 3. ed. Barcelona: Ediciones Península, 1975, p. 195-203.

_____, H. **Espaço e política**. Belo Horizonte: Ed. da UFMG, 2008.

_____, H. **O Direito a Cidade**. (Tradução Rubens Eduardo Frias). São Paulo: Centauro, 2001.

LEMOS, C. A. C. **Cozinhas**, etc. Coleção Debates/Arquitetura n.94. São Paulo: Perspectiva, 1978.

LIPIETZ, A. **O capital e o seu espaço**. São Paulo: Nobel, 1988.

LOJKINE, J. **O Estado Capitalista e a Questão Urbana**. São Paulo: Martins Fontes, 1981.

LONDRINA, Prefeitura Municipal. **Lei n.10.637/2008**-Plano Diretor Participativo do Município de Londrina. Londrina: PML, 2008

LONDRINA. Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano. **VI Conferência para aprovação das minutas das leis complementares do Plano Diretor Participativo do Município de Londrina - PDPML dispõe sobre a Lei do Uso e Ocupação do Solo**. 2010. Disponível em: http://www.londrina.pr.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1003&Itemid=1022. Acesso em 13 jun. 2013.

LONDRINA. Decreto n.031, de janeiro de 2000. Define as regiões e bairros do Perímetro Urbano de Londrina. **Jornal do Executivo**, Atos Legislativos, Londrina, ano 3, n. 000216, p.1-12, mar. 2000.

LONDRINA. Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano. **Lei Municipal n.º 7.485, de 20 de julho de 1998**. Institui as Diretrizes do Plano Diretor Participativo do Município de Londrina - PDPML dispõe sobre o Uso e Ocupação do Solo no Município de Londrina, 2010. Disponível em: http://www.londrina.pr.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1003&Itemid=1022. Acesso em: 10 fev. 2011.

LONDRINA. Prefeitura Municipal de. **Lei Municipal Ordinária n.7.485, de 20 de julho de 1998**. Dispõe sobre o Uso e Ocupação do Solo na Zona Urbana e de Expansão Urbana de Londrina.

LÖWEN SAHR, C. L. Dimensões de análise da verticalização: exemplos da cidade média de Ponta Grossa – PR. **Revista de História Regional**, Ponta Grossa, v. 5, n. 1, p. 9-36. 2000.

LUKÁCS, G. **Ontologia do ser social**: os princípios ontológicos fundamentais de Marx. Tradução de Carlos Nelson Coutinho. São Paulo: Ciências Humanas, 1979.

MACEDO, A. C. A Carta do Novo Urbanismo norte-americano. **Arquitexto**, São Paulo, 082.03, Vitruvius, mar. 2007. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/07.082/262>>. Acesso em: 10 jun. 2013.

MACEDO, S. S. **São Paulo, paisagem e habitação verticalizada**: os espaços livres como elementos do desenho urbano. 1987. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

MACHADO, M. M. M. **Verticalização das Cidades: o papel da legislação no caso do bairro Sion em Belo Horizonte**. 1997. Dissertação (Mestrado em Geografia) Instituto de Geociências – UFMG, Belo Horizonte, MG.

MACHADO, R. M.; TEIXEIRA, M. P. V. Conceito de Bairro: Unidade Popular ou Técnica? **Anuário do Instituto de Geociências – UFRJ**, 1996. p. 66-71.

MAIS uma torre para o Garden Palhano. **Folha de Londrina**, Londrina, 08 jul. 2012. Caderno Classificados, p.02.

MANZINI, E. J. A entrevista na pesquisa social. **Didática**, São Paulo, v. 26/27, p. 149-158, 1990.

MARINS, P. C. G. Habitação e vizinhança: limites da privacidade no surgimento das metrópoles brasileiras. In: SEVCENKO, N. (Org.). **História da vida privada no Brasil**. São Paulo: Companhia das Letras, 1998. p. 187-188.

MARTIN, T. Plaenge aposta em passos calculados e decreta: “A pressa é inimiga da perfeição”. **Revista Imóvel Magazine**. 22/06/2010. Disponível em: <http://www.imovelmagazine.com.br/materias/2010/06/plaenge-aposta-em-passos-calculados-e-decreta-a-pressa-e-inimiga-da-perfeicao-C70696.html>. Acesso em: 02 maio 2013.

MARTINS, I. C. e SOARES, B. R. A cidade vendida: imagens e representações da verticalização de Uberlândia nas propagandas dos meios de comunicação. **Revista Sociedade e Natureza**, Uberlândia, 3 (16), p. 27-38, 1996.

MARTINS, J. de S. **Sujeição da Renda ao Capital e o Novo Sentido da Luta pela Reforma Agrária**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.

MARTINS, D. Consultora de Negócios. Curitiba, 09 out. 2012. Informação Verbal.

MARX, K. **Contribuição à crítica da economia política**. Tradução de Maria Helena Barreiro Alves. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

_____, K. **O Capital**: Crítica da Economia Política. (O processo de produção capitalista). Livro Primeiro, Volume 1. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1984.

_____, K. Para a Crítica da Economia Política. In: MARX, K. **Manuscritos Econômico-Filosóficos e outros Textos Escolhidos**. Tradução de José Arthur Giannotti e Edgar Malagodi. (Coleção os Pensadores). 4. ed. São Paulo: Nova Cultura, 1987. p.1-25.

MASCARO, G. **Um Lugar ao Sol**. Documentário. Brasil: 2009. 1 DVD (71 min.).

MEDEIROS, M. **O que faz os ricos: o outro lado da desigualdade brasileira**. São Paulo: Hucitec: ANPOCS, 2005.

MENDES, C. M. **O edifício no jardim, um plano destruído: a verticalização de Maringá**. 1992. 379f. Tese (Doutorado em Geografia) Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

_____, C. M.; TÖWS, R. L. (org.) **A Geografia da Verticalização Urbana em Algumas Cidades Médias no Brasil**. Maringá: Eduem, 2009.

MENEGHEL, S. Novo boom deve garantir recorde à construção civil. **Jornal Gazeta do Povo**, Curitiba, 3 ago. 2008. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/esportes/conteudo.phtml?id=793188>>. Acesso em: 13 abr. 2012. MERCADO PALHANO. Disponível em: <<http://www.mercadopalhano.com.br/MercadoPalhano.html>>. Acesso em: 15 jun.2012.

MILAN. P. Um salto para a modernidade. **Jornal Gazeta do Povo**, Curitiba, 20 dez. 2008. Caderno Vida e Cidadania. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/vidaecidadania/conteudo.phtml?id=840049&tit=Verticalizacao-em-Curitiba>>. Acesso em: 17 jun. 2012.

MIRANDA, R. Construção Civil: Cenários e Perspectivas. **Indicador Consultores Associados**, Belo Horizonte, p.1-46, 2011.

MIRANDA, A. V. Banco de Dados (Setor de Monitoração) IPPUC. Curitiba, 29 maio 2012. Informação Verbal

MOKHOUSE, F. J. **Diccionario de Términos Geográficos**. Barcelona: Oikos-Tau, 1978.

MONBEIG, P. **Novos Estudos de Geografia Humana Brasileira**. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1957.

MONMA, F. Y. A Plaenge Empreendimentos. Londrina, Plaenge Empreendimentos, 16 maio 2013 a. Informação Verbal.

MONMA, F. Y. Edifício Auguste Rodin. Londrina, Plaenge Empreendimentos, 18 jun. 2013b. Informação Verbal.

MONMA, F. Y. Edifício Poty Lazzarotto. Curitiba, Plaenge Empreendimentos, 16 jun. 2013c. Informação Verbal.

MONTAGNINI, R. Jornal da Gleba. Londrina, 05 abr. 2013. Informação Verbal.

MONTAGNINI, R. ConGP Tem Novo Estatuto: Síndicos da Gleba aprovam texto para formalizar a entidade. **Jornal da Gleba**, Londrina, jun. 2011. Coluna Gleba, p. 04.

_____, R. **Jornal da Gleba**, Londrina, maio 2013 a. Coluna Editorial, p.02.

MONTEIRO, T. C. Contribuição para a reflexão sobre o processo de verticalização de Presidente Prudente e Alta Sorocaba. In: ENCONTRO NACIONAL DE GEÓGRAFOS (ENG), 8, 1990, Salvador. **Anais...** Salvador, Associação dos Geógrafos Brasileiros, 1990. p. 1-18.

MOREIRA, L. V. S. Apontamentos sobre o uso do bairro enquanto categoria de análise histórica. In: ENCONTRO REGIONAL (ANPUH-MG), 18, 2012, Mariana. **Anais...** Mariana: Universidade Federal de Ouro Preto, 2012. p.1-10. Disponível em: <http://www.encontro2012.mg.anpuh.org/resources/anais/24/1339881974_ARQUIVO_Lucia_na_Veronica_ConceitodeBairro.pdf>. Acesso em: 19 jul.2013.

MOURA, R.; FIRKOWSKI, O. L. C. de. Metrôpoles e regiões metropolitanas: o que isso tem em comum? In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR, 9, 2001, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPUR, 2001. v.1, p.105-114.

MUMFORD, L. **A Cidade na História**, suas origens, transformações e perspectivas. Tradução Neil R. da Silva. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

_____, L. The Neighborhood and the Neighborhood Unit. **Town Planning Review**, Liverpool University Press, v. 24, n. 4, p. 256–270, jan. /1954.

NASCIMENTO, I. S. O arranha-céu: produto verticalizado da globalização. **Revista Sociedade e Natureza**, Uberlândia, ano 12, n. 23, p.107-132, 2000.

NOSELLA, P.; BUFFA, E. As pesquisas sobre instituições escolares: o método dialético marxista de investigação. **EccoS Revista Científica**, São Paulo, v.7, n.2, p. 351-368, jul./dez. 2005.

OLIVEIRA, D. de. **Curitiba e o mito da cidade modelo**. Curitiba: Editora da UFPR, 2000.

OLIVEIRA, J. M. G. C. de. A verticalização nos limites da produção do espaço: parâmetros comparativos entre Barcelona e Belém. In: COLÓQUIO INTERNACIONAL DE GEOCRÍTICA, 9, 2007, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2007. p. 1-15.

_____, J. M. G. C. de. **Produção e apropriação do espaço urbano: a verticalização em Belém – PA**. 1992. Tese (Doutorado em Geografia Humana). Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

OLIVEIRA, M. A. de; Erguendo Barreiras e Construindo Identidades: Relações entre o Fechamento Urbano e a Busca Por “Comunidades De Iguais” em Buritama, Zacarias e Penápolis – SP. **Revista Formação**, Presidente Prudente, n.16, volume 1 – p.28-47, 2009.

OURA, K. Y. **Verticalização em Londrina – Paraná (1950-2005)**: A produção do espaço urbano e seu desenvolvimento pelos edifícios verticais. 2006.166f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo.

OXFORD Dicionário escolar para estudantes brasileiros. Oxford University Press, 1999.

PALAZZO Lumini. Disponível em: <http://www.palazzolumini.com.br/>. Acesso em: 14 jun.2011.

PASSOS, V. R. de L. **Verticalização de Londrina: 1970/2000 A Ação dos Promotores Imobiliários**. 2007. 203f. Dissertação (Mestrado em Geografia)-Universidade Estadual de Londrina, Londrina.

PAULA, R. G. de. **A verticalização na Gleba Palhano - Londrina-PR: uma análise da produção e consumo da habitação**. 2006. 116f. Monografia (Bacharelado em Geografia) - Universidade Estadual de Londrina, Londrina.

PAULO OCTAVIO, Incorporação, construção e venda. Disponível em <http://www.paulooctavio.com.br/>>. Acesso em: 16 nov. 2011.

PERFIL IMOBILIÁRIO DE CURITIBA. **Gazeta do Povo**, Curitiba, 11 dez. 2011. Caderno Especial, Ares de Metrôpole.

PERRY, C. **The Neighborhood Unit: Regional Plan of New York and Its Environs**. New York: Arno Press, 1974, v.2, Monograf One, p. 22-141. Disponível em: <http://codesproject.asu.edu/node/11>>. Acesso em: 09 jul. 2013.

PERUZZO, D. **Habitação: Controle e Espoliação**. São Paulo: Cortez, 1984.

PILOTTO, A. **Área Metropolitana de Curitiba: um estudo a partir do espaço intra-urbano**. 2010. 200f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

PITA, S. Mercado Imobiliário de Londrina. Londrina, SINDUSCON-NORTE, 02 set. 2013. Informação Verbal.

PLAENGE ALTO DA PALHANO. Vídeo Institucional Plaenge Empreendimentos. 2012. Disponível em: http://www.youtube.com/watch?v=7nS3mWd_L3g>. Acesso em: 20 abr. 2013.

PLAENGE CHILE. Disponível em:<<http://www.plaenge.com.br/Home-Portugues-A-Plaenge-Plaenge-no-Chile/D63>>. Acesso em: 30 abr. 2013.

PLAENGE EMPREENDIMENTOS, **História da Plaenge**. Disponível em: <http://www.plaenge.com.br/historia-da-plaenge>>. Acesso em: 29 abr. 2013.

PLAENGE EMPREENDIMENTOS. Disponível em: www.plaenge.com.br>. Acesso em: 19 abr. 2012.

PLAENGE EMPREENDIMENTOS. **Domingo na Praça em clima de Circo**. 24/05/2012. Disponível em: <http://www.plaenge.com.br/Domingo%20na%20Pra%C3%A7a%20em%20clima%20de%20Circo/c1420>>. Acesso em: 23 maio 2013.

PLAENGE: Londrina: Locomotiva Rumo ao Futuro. Londrina, 2012. Disponível em: <http://www.youtube.com/watch?v=WzVHdAjLMC0>>. Acesso em: 26 abr. 2013.

PODE solta o som. **Revista Plaenge Premium**, Londrina, n.13, p. 24-28, dez. 2012. Disponível em: <<http://www.plaenge.com.br/UPLOAD/ImgConteudos/2464.pdf>>. Acesso em 27 abr. 2013.

POLLI, M. Angeloni abrirá unidade na Gleba Palhano. **Jornal da Gleba**, Londrina, maio 2013. Coluna Gleba, p. 04.

POLUCHA, R. S. **Ecoville**: construindo uma cidade para poucos. 2010. 166f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

POR um Ecoville Melhor. **Jornal Ecoville News**, Curitiba, n. 9, jul. 2011. Bairros, p. 6. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/60872027/ecovillenews-julho2011>>. Acesso em: 14 jul. 2013.

PORTELA FILHO, R.; PORTELA, C. A. O Método Dialético na "Introdução À Crítica da Economia Política" **Cad. Pesq.**, São Luís, v. 10, n. 1, p. 53-67, jan./jun. 1999. Disponível em: <[http://www.pppg.ufma.br/cadernosdepesquisa/uploads/files/Artigo%206\(9\).pdf](http://www.pppg.ufma.br/cadernosdepesquisa/uploads/files/Artigo%206(9).pdf)>. Acesso em: 12 jan. 2013.

PRAÇAS do Ecoville estão em situação de abandono. **Jornal Ecoville News**, Curitiba, n.8, jun. 2011. Bairros, p. 7. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/58937062/EDICAO-8>>. Acesso em: 12 jul. 2013.

PREFEITURA MUNICIPAL DE LONDRINA. **Gleba Palhano ganha Praça Pé Vermelho**. 13/08/2010. Disponível em: <http://www1.londrina.pr.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=8473%3Agleba-palhano-ganha-praca-pe-vermelho&catid=108%3Adestaques&Itemid=1>. Acesso em: 23 abr. 2013.

PUZZI, T. Você sabe de onde vem o Palhano da Gleba? **Jornal da Gleba**, Londrina, ano 1, n.2, p.5, nov.2009.

QUADRA CONSTRUTORA. Para comemorar seus 25 anos, Quadra Construtora presenteia Londrina com fonte luminosa. 2010. Disponível em: <<http://www.sub100.com.br/empresas/construt/quadraconstrutora/conheca-nos.php>>. Acesso em: 25 abr. 2013.

QUEIROZ, F. A. de; TRAMONTANO, M. Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente. **Ambiente Construído**, Porto Alegre, v.9, n. 2, p.139-150, abr./jun. 2009.

RAMIRES, J. C. de L. **A verticalização do Espaço Urbano de Uberlândia**: uma Análise da Produção e Consumo da Habitação. 1998 a. Tese (Doutorado em Geografia), Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

_____, J. C. de L. O processo de verticalização das cidades Brasileiras. **Boletim de Geografia**, Maringá, n.1, ano 16, p. 97-105, 1998 b.

RAPOPORT, A. **Aspectos humanos de la forma urbana**: hacia una confrontación de las ciencias sociales con el diseño de la forma urbana. Barcelona: Gustavo Gili, 1978.

RAYMOND, A. **O Marxismo de Marx**. Traduzido por Jorge Bastos. São Paulo: Saraiva, 2004. Disponível em: <<http://depositomaia.blogspot.com.br/2008/12/marxistas-marxianos-e-marxlogos.html>>. Acesso em: 12 dez. 2012.

REALI, J. C. Gerente do Setor de Cadastro da Prefeitura Municipal de Londrina (Secretaria de Obras). Londrina, 20 out. 2011.

REIS FILHO, N. G. **Notas sobre a urbanização dispersa e novas formas de tecido urbano**. São Paulo: Via das Artes, 2006.

REVISTA SANTA FELICIDADE. Conheça o bairro Campo Comprido. Disponível em: <<http://www.revistasantafelicidade.com.br/SantaFelicidade-campocomprido.php>>. Acesso em: 10 jul. 2013b.

REVISTA SANTA FELICIDADE. Conheça o bairro Jardim Gabinete - CIC. Disponível em: <<http://www.revistasantafelicidade.com.br/SantaFelicidade-cic-gabineto.php>>. Acesso em: 10 jul. 2013c.

REVISTA SANTA FELICIDADE. Conheça o bairro Mossunguê - Ecoville. Disponível em: <<http://www.revistasantafelicidade.com.br/SantaFelicidade-mossungue.php>>. Acesso em: 10 jul. 2013a.

REVISTA VEJA, **Veja São Paulo**, São Paulo, 13 maio de 2005. Edição Especial Vitrine de Ouro. Disponível em: <http://veja.abril.com.br/vejasp/especial_luxo/p_162.shtml>. Acesso em: 25 jan. 2012.

REVISTA VIDAIMOBILIÁRIA. Conceito de alto padrão vem sendo reduzido nos novos empreendimentos? **Revista Vida Imobiliária**, p. 28-31. jul. 2009a. Disponível em: <www.vidaimobiliaria.com.br>. Acesso em: 5 dez. 2011.

REVISTA VIDAIMOBILIÁRIA. Dossiê Mercado Residencial de Alto Padrão. **Revista Vida Imobiliária**, São Paulo, p. 32-61, jul. 2009b. Disponível em: <www.vidaimobiliaria.com.br>. Acesso em: 8 dez. 2011.

RIBEIRO, L. C. de Q. **Dos Cortiços aos Condomínios Fechados**: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUR, UFRJ: FASE, 1997.

RIBEIRO, L. C. de Q. Capital imobiliário no Rio de Janeiro: dinâmica e impasses. **Estudos e Debates**, v. 5, p. 5-32, 1985.

RIBEIRO, W. da S. **Centralidade e Produção de Loteamentos Fechados na cidade de Londrina – Pr**. Presidente Prudente: UNESP (capturado em 2006).

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa Social: Métodos e Técnicas**. São Paulo: Atlas, 1985.

ROCHA, E. P. G. **Magia e Capitalismo**: um estudo antropológico da publicidade. São Paulo: Brasiliense, 1995.

ROSSI, A. **A arquitetura da cidade**. São Paulo: Martins Fontes, 1995.

RUBIN, D.; ALVES FILHO, F. Mansões Suspensas. **Revista ISTOÉ Independente**, São Paulo, Caderno Comportamento. n. 2117, jun. 2010. Disponível em: <http://www.istoe.com.br/reportagens/78201_MANSOES+SUSPENSAS>. Acesso em: 12 jan. 2012.

SÁ, A. J. de. Medo Urbano: A Difusão dos Aparatos de Segurança nas Periferias da Região Metropolitana de Recife (RMR), seus Reflexos nas Morfologias Intra-Urbanas. *In: ENCONTRO DE GEÓGRAFOS DA AMÉRICA LATINA (EGAL)*, 12, 2009, Montevideu. **Anais...** Montevideu, 2009.

_____, A. J. de. **O Brasil Encarcerado**: das prisões fora dos presídios às prisões internas aos presídios: uma Geografia do medo. Recife: Ed. Universitária, 2005.

STACZUK, M. E. Assessora de Imprensa da ADEMI-PR. 09 nov. 2011. Informação Verbal.

SALGADO, I. **La Promotion Immobilière à São Paulo**. 1985 Tese (Doutorado em Urbanismo)- Université de Paris XII (Paris-Val-de-Marne), U. P. XII, França.

_____, I. Caracterização dos promotores imobiliários que atuam na cidade de São Paulo (1977-1982). **Espaço e Debates** Revista de Estudos Regionais e Urbanos, São Paulo, n. 21, p. 51-71, 1987.

SALGUEIRO, T. B. **Lisboa, periferia e centralidade**. Oeiras: Celta, 2001.

SALVADOR, D. S. C. O. A Geografia e o Método Dialético. **Sociedade e Território**, Natal, v. 24, n. 1, p. 97 -114, jan./jun. 2012.

SAMPAIO, G. B. D. do A. **Condomínios Verticais Residenciais na cidade de São Paulo (2000-2008)**: Condomínios-clubes. 2010. 235f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo.

SÁNCHEZ, F. **A reinvenção das cidades para um mercado mundial**. Chapecó: Argos, 2003.

SANTANA, N. Presidente do Conselho de Condomínios da Gleba Palhano (ConGP), Londrina, 06 abr. 2013. Informação Verbal.

SANTANA, M. R. C. Cotidiano da verticalização de favelas: a alternativa habitacional em Salvador. *In: IV Simpósio Nacional de Geografia Urbana*, 1995, Fortaleza, **Anais...** Fortaleza: AGB, p. 88-91.

SANTOS, C. Setor de Geoprocessamento (IPPUL) Londrina, 01 abr. 2013. Informação Verbal.

SANTOS, M. (org.) **O espaço do cidadão**. São Paulo: Nobel, 1987.

_____, M. **Por uma Geografia nova**. São Paulo: Hucitec, 1978.

_____, M. **A Natureza do Espaço**. Técnica e Tempo. Razão e Emoção. 2. ed. São Paulo: Hucitec, 1997.

_____, M. **Por uma Outra Globalização: do pensamento único à consciência universal**. Rio de Janeiro: Record, 2002.

_____, M. **Técnica Espaço Tempo: globalização e meio técnico-científico informacional**. 2ed. São Paulo: Hucitec, 1994.

_____, Milton. **Espaço e Método**. São Paulo: Nobel, 1985.

_____, Milton. **Por uma economia política da cidade: o caso de São Paulo**. São Paulo, Hucitec, 2009.

SCALASSARA, C. Gestão Democrática do Conselho da Gleba Palhano. **Jornal da Gleba**, Londrina, fev. 2013. Coluna ConGP, p. 12.

SEABRA, O. C. de L. **Urbanização e Fragmentação: cotidiano e vida de bairro na metamorfose da cidade em metrópole, a partir das transformações do Bairro do Limão**. 2003. 397 f. Tese (Livre Docência) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

SEBRAE-PR, **Perfil Incorporadoras e Imobiliárias**. Projeto de Inteligência Setorial do SEBRAE/PR, Unidade de Gestão Estratégica, Abril de 2010. Disponível em: <http://portal2.pr.sebrae.com.br/StaticFile/InteligenciaCompetitiva/docs/Construcao_Civil/Perfil%20Incorporadoras%20e%20Imobiliarias/Perfil_incorporadora.pdf>. Acesso em: 02 maio 2013. p. 1-56.

SECOVI-PR. **Novo Conceito para Luxo**. 20/02/2008. Disponível em: <<http://www.secovipr.com.br/01-sec-not-esp.html?id=2608>>. Acesso em: 14 out. 2011.

SECRETARIA DE URBANISMO. Departamento de Controle de Edificações. Curitiba, 07 out. 2011. Informação Verbal.

SILVA, A. L. da. **Loteamentos Residenciais Exclusivos de Londrina: Outras Fronteiras Imaginárias e Invisíveis**. 2007. 169f. Dissertação (Mestrado em Geografia Meio Ambiente e Desenvolvimento) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina.

_____, A. L. da. Setor Noroeste-Brasília: Ações e Estratégias dos Promotores Imobiliários. In: SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA (SIMPURB), 11, 2009, Brasília. **Anais...** Brasília: Universidade de Brasília, 2009. p.1-18.

SILVA, A. C. da. As Categorias como Fundamentos do Conhecimento Geográfico. In: SANTOS, Milton; SOUZA, Maria Adélia. A. (Orgs.). **Espaço Interdisciplinar**. São Paulo: Nobel, 1986.

SILVA, J. M. **A verticalização de Guarapuava (PR) e suas representações sociais**. 2002. Tese (Doutorado em Geografia) Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

SINDUSCON NORTE/PR - Sindicato da Indústria da Construção Civil do Norte do Paraná. **Indicadores Econômicos da Construção Civil**. Londrina, 2012.

SINDUSCON-PR. Sindicato da Indústria da Construção Civil do Paraná. Disponível em: <<http://www.sinduscon-pr.com.br/principal/home/>>. Acesso em 24 ago. 2011.

SINGER, P. **Curso de Introdução a Economia Política**. São Paulo: Forense-Universitária, 1979.

SINGER, P. O Uso do Solo Urbano na Economia Capitalista. In: MARICATO E. (Org.). **A Produção da Casa (e da Cidade) no Brasil Industrial**. São Paulo: Editora Alfa Ômega, 1982. p. 21-36.

SHEEREMETTA, E. do R. Zoneamento e Uso do Solo de Curitiba (IPPUC). Curitiba, 28 maio 2012. Informação Verbal.

SKN INCORPORADORA. Disponível em: <<http://www.skncorporadora.com.br/>>. Acesso em 19 dez. 2011.

SMOLKA, M. O. **Estruturas intra-urbanas e segregação social no espaço**: elementos para uma discussão da idade na Teoria Econômica. Rio de Janeiro: PNPEI/IPEA, n. 13 (série Fac-Símile), 1983.

_____, M. O. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. **Cadernos IPPUR/UFRJ**, Rio de Janeiro, n. 1, jan./abr. 1987.

_____, M. O. O preço da terra e valorização imobiliária urbana: esboço para o enquadramento conceitual da questão. Textos para Discussão Interna. **Instituto de Planejamento Econômico e Social (IPEA)**, Rio de Janeiro, n. 12, dez. 1979.

SOARES, M. T. de S. O conceito geográfico de bairro e sua exemplificação na cidade do Rio de Janeiro. In: BERNARDES, L. M. C.; SOARES, M. T. de S. **Rio de Janeiro: Cidade e Região**. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal da Cultura, Departamento Geral de Documentação e Informação Cultural, 1990. p. 105-120.

SOARES, P. R. R. Fragmentación y segregación espacial em ciudades no metropolitanas: lãs periferias urbanas em sur de Brasil, *In*: CABRALES BARAJAS, L. F. (org.) **Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas**. Guadalajara/Paris: Universidad de Guadalajara/UNESCO, 2002.

SOMEKH, N. A **(Des) verticalização de São Paulo**. 1987. 214f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

_____, N. A **Cidade Vertical e o Urbanismo Modernizador: São Paulo 1920 – 1939**. São Paulo: Studio Nobel: Editora da Universidade de São Paulo: FAPESP, 1997.

SOUSA, A. C. M. **Os Parceiros do Rio Bonito**. São Paulo: Duas Cidades, 1987.

SOUZA, I. dos S. ; OLIVEIRA, J. A. de. **A produção de edificações verticais na área central de Manaus**. AGB – VI Congresso Brasileiro de Geógrafos. Goiânia, 2004. CDROM.

SOUZA, M. A. A. de. **Metropolizando a cidade vertical**. Comunicação apresentada no I Seminário Internacional: A Metrópole e a crise. Promoção DG/USP e IG/USP. São Paulo: Maio, 1985.

_____, M. A. A. de. Produção e apropriação do espaço metropolitano: a Avenida Paulista. In: SANTOS, M.; SOUZA, M. A. A. de. (Org.) **A construção do espaço**. Coleção Espaços. São Paulo: Nobel, 1985. Trabalho iniciado em 1980 no Programa de Pós-Graduação na FAU/USP.

_____, M. A. A. de. **A Identidade da Metrópole**: a verticalização em São Paulo. São Paulo: Hucitec, EDUSP, 1994.

SOUZA, M. L. de. Da “diferenciação de áreas” a “diferenciação socioespacial”: a “visão (apenas) de sobrevôo” como uma tradição epistemológica e metodológica limitante. **Cidades**, Presidente Prudente, v. 4, n. 6, p. 101-114, 2007.

SPOSITO, M. E. B. **O Chão Arranha o Céu**: a lógica da (re) produção monopolista da cidade. 1991. Tese (Doutorado em Geografia) Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo.

TAVARES, O. Bairro quase sem vida nas ruas. **Jornal Gazeta do Povo**, Curitiba, 14 ago.2011. Caderno Vida e cidadania. Disponível em: <<http://www.gazetadopovo.com.br/vidaecidadania/conteudo.phtml?tl=1&id=1157755&tit=Es+trategia-causa-isolamento>>. Acesso em: 17 abr. 2012.

THÁ INCORPORADORA, Disponível em: www.tha.com.br. Acesso em: 29 abr. 2012.

TOPALOV, C. **Les Promoteurs Immobiliers**. Paris: Mouton, 1974.

TÖWS, R. L. **O Processo de Verticalização de Londrina e de Maringá (PR) Brasil: O Estado e o Capital Imobiliário na Produção do Espaço**. 2010. 265f. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Universidade Estadual de Maringá, Maringá.

TRAMONTANO, M.; QUEIROZ, F. A. Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente. **Ambiente Construído**, Porto Alegre, v. 9, n. 2, p. 139-150, abr./jun. 2009.

TREMARIN, A. R. Contradições de uma Cidade Planejada: Análise do Processo de Ocupação e Verticalização dos Setores Estruturais Norte e Sul de Curitiba. In: ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL (ANPUR), 14, 2001, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: UFRJ, 2001. v. 9, p.1370-1381. Disponível em: <<http://www.anpur.org.br/revista/rbeur/index.php/anais/article/view/2281/2252>>. Acesso em: 17 jun. 2012.

TRICART, J. **L’Habitat Urbain**. Cours de Géographie Humaine. Fascicule II. Paris: 1958. p.147.

TUAN, Y. **Espaço e Lugar**. São Paulo: Difel, 1983.

UEDA, V. La utopía burguesa reflejada en la construcción de los condominios cerrados en la ciudad de Porto Alegre - Brasil. **Scripta Nova**, Barcelona , v.9, p.1-15, 2005. Disponível em: <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-57.htm>>. Acesso em: 26 out. 2011.

UM ano de Ecoville News. Jornal **Ecoville News**, Curitiba, n. 12, out. 2011. Editorial, p. 2. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/72139441/Ecoville-News-Outubro-Edicao-12>>. Acesso em: 13 jul. 2013.

URBAN, T. Entrevista ao projeto avaliação de experiências em planejamento estratégico de cidades. **Instituto Polis**. Entrevistas Curitiba. Transcrições. Curitiba, 1998.

VANGUARD HOME. Disponível em: <<http://www.vanguardhome.com.br/>>. Acesso em: 02 maio 2013.

VASCONCELOS, P. de A. A utilização dos Agentes Sociais nos Estudos de Geografia Urbana: Avanço ou Recuo? CARLOS, A. F. A.; SOUZA, M. L. de; SPOSITO, M. E. B.(Org.) **A produção do espaço urbano**: agentes e processos, escalas e desafios. São Paulo: Contexto, 2012. p. 75-96.

VAZ, L. F. Dos cortiços às favelas e aos edifícios de apartamentos – a modernização da moradia no Rio de Janeiro. **Análise Social**, Lisboa, v. 29, n.127, p.581-597, 1994.

_____, L. F. **Uma história da habitação coletiva na cidade do Rio de Janeiro**: estudo da modernidade através da moradia. 1994. 426 p. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo.

VELHO, G. **A Utopia Urbana**: Um Estudo de Antropologia Social. 3. ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.

VIGNADELLI, C. R. Diretor da CRV Imobiliária. Londrina, 10 abr. 2013 Informação Verbal.

VILLA, S. B. **Apartamento Metropolitano**: habitações e modos de vida na cidade de São Paulo. 2002. 220f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Carlos.

_____, S. B. **Morar em Apartamentos**: A produção dos espaços privados e semi-privados nos edifícios ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI em São Paulo e seus impactos na cidade de Ribeirão Preto. Critérios para avaliação pós-ocupação. 2008. 360f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade São Paulo, São Paulo.

VILLAÇA, F. **Espaço intra-urbano no Brasil**. 2. ed. São Paulo: Studio Nobel/FAPESP, 2001.

_____, F. A terra como capital (ou a TERRA-LOCALIZAÇÃO). Revista **Espaço e Debates** Revista de Estudos Regionais e Urbanos, São Paulo, n. 16, ano 5, p. 5-14, 1985.

_____, F. **O que todo cidadão precisa saber sobre habitação**. São Paulo: Editora Global, 1986.

VIVENDO como no tempo da vovó. Jornal **Ecoville News**, Curitiba, n. 9, jul. 2011. Bairros, p. 5. Disponível em: <<http://pt.scribd.com/doc/60872027/ecovillenews-julho2011>>. Acesso em: 14 jul. 2013.

WANDA, L. F. (*et al*) Crescimento vertical em Londrina. *In*: ENCONTRO NACIONAL DE GEÓGRAFOS, 6, 1986, Campo Grande, **Anais...** Campo Grande: Associação dos Geógrafos Brasileiros, 1986.

WEILER, J. Historical development of modern tall building. **American Architec**. Chicago, June, 1880.

WERTHEIM, E. Mercado imobiliário e instrumentos de política urbana: o impacto da nova Lei de Zoneamento. Revista *Visões da Metrópole*. Disponível em: <<http://www.stm.sp.gov.br/index.php/perfil-da-cidade/1594-mercado-imobiliario-a-instrumentos-de-politica-urbana-o-impacto-da-nova-lei-de-zoneamento>>. Acesso em: 19 jul. 2013.

WILLS, Carol. **Form follows finance: skyscrapers and skylines in New York and Chicago**. New York: Princeton Architectural Press, 1995.

YIN, R. K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

YUNY INCORPORADORA. Disponível em: <<http://imoveis.diretoriodelinks.com.br/yuny-incorporadora/>>. Acesso em: 16 dez. 2011.

ZOBARAN, S. **Visite decorado I: O Alto Padrão**. Disponível em: <http://www.gestaodoluxo.com.br>>. Acesso em: 13 dez. 2011.

GLOSSÁRIO

Apartamento de Cobertura – É um tipo especial de apartamento, que por estar localizado nos últimos andares de um edifício, costuma ser mais caro e luxuoso, com taxas condominiais e tributos mais elevados.

Apartamento Duplex: Apartamento com dois pavimentos. O mesmo que "Double-floor".

Apartamento Tipo - Diz-se da unidade-padrão de determinado edifício, o que exclui apartamentos de cobertura, geralmente com área e características diferenciadas do apartamento-tipo.

Apartamento Tríplex - Apartamento com três pavimentos.

Área Comum - Área compartilhada por todos os proprietários das unidades autônomas de um condomínio. Exemplos: lobby de entrada, área de lazer, corredores e demais áreas de circulação.

Área de Construção - Soma das áreas, incluídas paredes e pisos, cobertos ou não, de todos os pavimentos de uma edificação.

Área Edificada - Área total coberta de uma edificação. São excluídas apenas as áreas de poços, vazios e algumas saliências (abas e marquises), com exceção da área do poço do elevador (ou de qualquer equipamento mecânico de transporte vertical), que deverá ser considerada no cálculo da área edificada de um único andar.

Área Privativa - Área de um imóvel de uso privativo e exclusivo de seu proprietário ou morador, delimitada pela superfície externa das paredes.

Área Total - Somatória da área privativa da unidade autônoma com a área comum de divisão proporcional entre os condôminos.

Área Útil - Soma das áreas do piso dos compartimentos de um imóvel, sem contar a espessura das paredes. Também conhecida como "área de vassoura".

Atelier – Ambiente destinado a atividades artesanais. Lugar para produzir um ou mais tipos de arte.

Átrio (*Atrium*) – Pátio central amplo.

Banho romano – Área coberta com banheiras circulares e quadrada sobre um amplo deck de madeira para banhos de hidromassagem geralmente realizados em grupo.

Banho senhor banho senhora – Banheiro duplo localizado na suíte máster.

Bar inglês – Espaço decorado ao estilo inglês.

Brinquedoteca – Ambiente reservado aos brinquedos. Espaço para as crianças brincarem e interagirem com outras crianças.

Caddies - Carregador da bolsa com os tacos do golfista.

Concierge – Porteiro.

Closet senhor e senhora- Armários planejados masculino e femininos.

Cyberspace - Espaço de comunicação virtual e interativa.

Deck - Tablado, formado por tábuas geralmente paralelas. Na maioria das vezes, esse tipo de piso é utilizado na área ao redor da piscina, banheira de hidromassagem, terraço, varanda etc.

Edificação - Obra coberta destinada a abrigar atividade humana ou qualquer instalação, equipamento e material.

Edifício - Construção verticalizada composta por unidades destinadas a diversos fins, como residencial (apartamentos) comercial (escritórios), de hospedagem (flats e hotéis), entre outros.

Entertainer – Aquele que entretém com atividades de recreação e lazer.

Espaço Gourmet - Ambiente de uso comum no condomínio, destinado a receber convidados dos moradores em festas, reuniões e recepções. Espécie de nova versão do tradicional salão de festas, o ambiente pode agregar eletrodoméstico e outros recursos para a prática culinária.

Espaço Mulher – Salão de Beleza.

Espaço Teen – Ambiente decorado para atender o público jovem.

Espaço Zen – Espaço para relaxar e buscar o autoconhecimento.

Estilo arquitetônico - O estilo adotado pelo arquiteto nos projetos de edificações. Exemplos: estilo clássico, neoclássico, contemporâneo e moderno.

Estilo Neoclássico – O estilo arquitetônico neoclássico surgiu nos séculos XVIII e XIX e segue o modelo dos templos greco-romanos, das construções do renascimento italiano na construção civil e em construções religiosas. São obras que contêm frontões triangulares, colunas, pórticos, formas geométricas e materiais nobres.

Fachada - Qualquer das faces externas de uma edificação. O termo geralmente é utilizado para designar a fachada da frente ou fachada principal, que se volta para a rua. A fachada lateral se volta para o lote ao lado, enquanto a fachada posterior se volta para os fundos do terreno.

Feng Shui – É uma técnica milenar chinesa de harmonização dos ambientes.

Fire Place - Espaço com lareira.

Fitness (Fitness Center) - Sala e/ou espaço situado na área comum de condomínios, destinado à prática de exercícios físicos.

Flat - Edifício com administração para hoteleira, que oferece a seus moradores e hóspedes, infraestrutura e serviços semelhantes aos existentes em um hotel. Geralmente conta com um

conjunto de unidades decoradas e mobiliadas de forma padrão, que se destinam à hospedagem.

Frontão - Elemento arquitetônico de formato triangular, característico da arquitetura clássica greco-romana.

Fumoir – Ambiente para Adultos (espaço para fumantes).

Garage Band – Espaço para música com instrumentos musicais.

Garage Club – Espaço para colecionadores de carros.

Gazebo - Espécie de quiosque pequeno, construído no jardim de uma edificação, cuja estrutura pode ser composta de alumínio, ferro ou madeira, e fechamento em vidro ou treliças. O gazebo pode se destinar à convivência social, relaxamento e/ou lazer.

Habitação – Termo que normalmente é empregado por especialistas para se referir ao ato de morar e às suas várias possibilidades e configurações.

Hall Social – Entrada do Edifício também chamado de lobby.

Hobby Box – Armário construído na garagem de alvenaria para guardar objetos como, cadeiras de praia, guarda-sóis, brinquedos, ferramentas etc.

Home Office- Ambiente para se trabalhar em casa. Escritório.

Home Theater – Combinação de componentes eletrônicos que procuram recriar a experiência de assistir a um filme no cinema.

Imobiliária - Empresa do segmento imobiliário com atuação na área de compra/venda e locação de imóveis.

Imóvel na planta - Designação usual para imóvel comercializado na fase de lançamento, ou seja, antes do início de sua construção.

Incorporador (a) - Pessoa física ou jurídica que promove a incorporação imobiliária em sistema de condomínios, podendo comercializar as unidades autônomas antes de estarem prontas – comprometendo-se, por contrato, a entregar os imóveis dentro das condições e prazos determinados.

Isolamento acústico - Tratamento utilizado para bloquear ou amenizar a propagação do som entre ambientes. Em uma edificação, pode ser indicados para portas, janelas, paredes, forros no teto, etc.

Isolamento térmico - Tratamento geralmente utilizado em janelas, paredes ou teto de determinado local, com objetivo de bloquear ou amenizar a propagação de calor ou frio entre ambientes.

Jardim de inverno – É um ambiente localizado na parte interna da casa ou apartamento, uma área reservada para plantas, cachepots, bancos, entre outros elementos que trazem um pouco da natureza para dentro da residência.

Joint venture - Contrato entre partes para, em associação, desenvolver um projeto. Não configura uma fusão ou incorporação.

Lan House - Ambiente equipado ou preparado para receber uma rede local de computadores (destinada ao uso de internet e outros aplicativos), utilizando-se a tecnologia como forma de entretenimento e interação entre as pessoas. Em inglês, LAN é a sigla de “Local Area Network”.

Living – Sala de estar.

Loft - Tipo de apartamento ou casa com planta diferenciada, onde os espaços são abertos e integrados. Expressa um estilo de viver prático e moderno. Geralmente duplex, a planta de um Loft pode contemplar sala com pé-direito duplo, integrado à cozinha estilo americano, e com a suíte no mezanino.

Long Stay - Empreendimento imobiliário de conceito inovador cujas unidades se destinam tanto a moradia como a hospedagem de longa permanência. A versatilidade do produto e a perspectiva de retorno com locações temporárias atraem investidores. O Long Stay alia o conforto e serviços de um hotel ao espaço e privacidade de uma residência.

Louçaria – Espaço destinado a guardar um conjunto de louças, geralmente de grife.

Lounge - Salão ou ambiente de estar, geralmente mobiliados com sofás aconchegantes, poltronas e decoração de clima intimista, destinado a convivência social, realização de encontros, reuniões e outros eventos.

M² - Símbolo de metro quadrado. Unidade de área, fundamental das medidas de superfície, equivalente a área de um quadrado cujos lados têm o comprimento de 1 metro. Unidade padrão do Sistema Internacional (SI).

Mezanino - Pavimento intercalado entre dois pisos, com acesso interno entre eles.

Mix de metragem - O mix de metragens refere-se basicamente à utilização de metragens variadas em um mesmo empreendimento. Este conceito é usado para atender demandas diferentes no mesmo conjunto residencial.

Ofurô – (Banheira em Japonês) é um tipo de banheira feita de madeira, de acrílico, fibra de vidro e outros plásticos apropriados. Caracterizada pelo seu formato bem mais profundo e curto que uma banheira ocidental, permitindo a seu usuário tomar banho com o corpo em posição fetal - suficiente para que a água cubra os ombros de uma pessoa sentada. A temperatura da água deve estar entre os 36 e 40°C.

Opção de planta - Planta que difere em um ou mais aspectos da planta básica das unidades de determinado empreendimento. A área privativa é a mesma, mas o tipo, disposição e tamanho dos ambientes podem variar conforme a opção de planta. O objetivo é que o cliente escolha a alternativa que mais se adequa às suas necessidades e estilo de vida.

Paisagismo - Arte e técnica de planejar e organizar a paisagem, com plantas e outros recursos, como complemento da arquitetura.

PCs - É um dispositivo de mão que possibilita aos seus usuários armazenar e receber e-mails, contatos, compromissos, tarefas, tocar arquivos multimídia, jogos, trocar mensagens de texto (IM), navegar na internet.

Pé direito - Altura livre de um ambiente, medida do piso ao teto. O pé-direito padrão varia de 2,5 a 2,9 metros.

Pé direito baixo – Abaixo de 2,40 metros.

Pé direito duplo - Altura de um ambiente, medida do piso ao teto, com o dobro da medida de um pé-direito padrão.

Pé direito elevado - Altura de um ambiente, medida do piso ao teto, com medida superior a um pé-direito padrão. Diz-se de pé-direito elevado, ambientes com altura a partir de 3,5 metros.

Peitoril - Base inferior das janelas que se projeta além da parede e funciona como parapeito.

Pérgola - Passeio ou abrigo utilizado em jardins e áreas externas. Estrutura de colunas paralelas que sustentam treliças ou cobertura vazada de vigas e sarrafos cruzados, servindo de suporte para o crescimento de trepadeiras. Geralmente utiliza-se madeira como material de execução, mas também pode ser feita em estrutura em ferro, concreto ou outros materiais. Também conhecida como pérgula ou pergolado.

Personal Trainer – Professor particular de condicionamento físico.

Pet Care – Ambiente destinado aos animais de estimação dos moradores.

Piscina Olímpica - Piscina com raia de dimensão igual ou superior a 50 metros.

Piscina Semi-Olímpica - Piscina com raia de dimensão igual ou superior a 25 metros.

Pista de Cooper – Pista com uma paisagem agradável para caminhada ou corrida.

Planta - Representação geométrica da projeção de um plano, da parte ou do todo de uma edificação.

Planta Baixa - Representação geométrica da projeção horizontal de uma edificação, vista no sentido do teto para o piso, em toda sua extensão.

Playground - Termo originário do inglês, usado para definir área ou espaço de lazer destinado à recreação infantil, geralmente com brinquedos de uso comum.

Porcelanato - Produto cerâmico com características especiais resultantes da fabricação, que inclui maior quantidade de matérias-primas de qualidade e queimas em temperaturas altas – entre 1.200 e 1.250 °C. É super-resistente, tem porosidade muito baixa (até 0,5% de absorção

de água) e suporta melhor o tráfego intenso do que a cerâmica tradicional. É mais forte que muitas pedras quanto à resistência ao desgaste e às manchas.

Porte Corchère - Termo utilizado para designar via adicional para a passagem de carros, destinada a facilitar o embarque/desembarque de pessoas e bagagens, bem em frente à entrada principal de uma edificação. Espécie de prolongamento da rua dentro do terreno do imóvel.

Pórtico - Porta principal, portal. Local coberto, geralmente à entrada de um edifício, cujo teto ou abóbada são sustentados por colunas e viga ou por arcada. Estrutura que define um único vão, delimitando as entradas mais importantes de uma edificação.

Projeto - Plano geral de uma edificação, reunindo plantas, cortes, elevações e detalhamento de cada uma das áreas de atuação na construção (arquitetura, elétrica, hidráulica, paisagismo, etc.).

Projeto Arquitetônico - Diz-se do projeto elaborado por um arquiteto, e consiste em dar forma arquitetônica a todos os elementos de uma edificação, obedecendo às normas técnicas vigentes e condições de conforto e ambientação de cada uma das suas partes.

Putting Green – Termo técnico utilizado no Golf. Campo de prática para tacadas de curto alcance.

Quadra Poliesportiva - Quadra cujo piso tem marcação para a prática de vários esportes, geralmente futebol, basquete e vôlei.

Redário – Espaço onde se coloca as redes para descanso.

Salão de Jogos – Espaço reservado ao lazer e entretenimento, onde podem ser praticados diversos jogos.

Smart Hydro - é uma banheira com encostos anatômicos.

Smart Sauna e Smart Shower – Sistema digital de sauna e ducha.

Sobrado - Casa de dois ou mais pavimentos.

Solarium – Espaço para tomar sol. Relaxamento e lazer.

Spiribol - Brinquedo que consiste por um tronco em pé, com uma corda presa a ele e uma bola amarrada em sua ponta. Duas ou mais pessoas podem se divertir batendo na bola, enquanto ela faz movimentos de um lado a outro.

Studio – Apartamento sem divisões internas.

Suíte - Ambientes contíguos, composto por dormitório e banheiro.

Suíte-master - A suíte principal de uma casa ou apartamento. Aquela que possui maiores dimensões em relação às outras, e geralmente incluem *closet* e banheira de hidromassagem. A suíte master ainda pode contar com sala íntima, dois *closets* e dois banheiros.

Terraço Gourmet/Varanda Gourmet– Terraço e Varanda têm significados distintos. Entretanto, algumas construtoras e incorporadoras utilizam essas palavras como sinônimas. O terraço gourmet ou varanda gourmet são espaços funcionais reservados para preparar e servir refeições, integrado a outros ambientes como a sala e a cozinha. Normalmente fica localizado na sacada dos apartamentos e é composto por itens bastante flexíveis como, bancada, pia, churrasqueira, forno de pizza, banquetas, mesa e cadeiras.

Tipologia – Definir o número de quartos numa habitação, a tipologia pode referir-se ao estudo da composição dos edifícios (como na disposição das unidades de habitações e circulações).

Tirolesa - Brinquedo que consiste em um cabo aéreo ancorado horizontalmente entre dois pontos. Nele, a pessoa se desloca através de roldanas conectadas por mosquetões a uma cadeirinha de alpinismo ou suporte de ferro.

Triple A - A expressão “Triple A”, originada nos EUA, define empreendimentos comerciais de alto padrão, com lajes corporativas de grandes dimensões (próximas ou superiores a 1000m²) e recursos tecnológicos de última geração, principalmente nas áreas de segurança, automação predial e telecomunicações.

Valor de mercado - Representa o valor de compra e venda de um determinado imóvel, pela interação de oferta e procura. Valor que decorre das leis de mercado.

VGV - Valor Geral de Venda é um valor calculado pela soma do valor potencial de venda de todas as unidades de um empreendimento a ser lançado.



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA



CARTA DE INFORMAÇÃO AO SUJEITO DE PESQUISA

O objetivo da pesquisa com os moradores dos edifícios residenciais da Gleba Palhano, localizada na cidade de Londrina (PR), é realizar uma pesquisa em condomínios verticais, identificando os aspectos da escolha e compra da habitação. Para isso, as informações serão coletadas através da aplicação de um questionário. Este material será posteriormente analisado, sendo resguardado o nome dos participantes, bem como a identificação do local da coleta de dados. A divulgação do trabalho ocorrerá somente no meio acadêmico, esperando contribuir para um maior conhecimento do tema estudado. Aos participantes cabe o direito de retirar-se do estudo em qualquer momento, sem prejuízo algum. Os dados coletados serão utilizados na Tese de Doutorado em Geografia intitulada “*Ecoville e Gleba Palhano (PR), Uma Análise da Produção do Espaço Urbano a partir dos Edifícios Residenciais de Alto Padrão: Estratégias dos Agentes e Mercado Consumidor*”, de autoria de Andresa Lourenço da Silva, aluna do Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Estadual de Maringá, sob a orientação da Prof.^a Dr.^a Márcia Siqueira de Carvalho.

Pesquisadora: Andresa Lourenço da Silva (andresageo@hotmail.com)
Tel. (44) 9809-9027

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Pelo presente instrumento, que atende às exigências legais, o (a) senhor (a) _____, sujeito de pesquisa, após leitura da CARTA DE INFORMAÇÃO AO SUJEITO DA PESQUISA, ciente dos serviços e procedimentos aos quais será submetido, não restando quaisquer dúvidas a respeito do lido e do explicado, firma seu CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO de concordância em participar da pesquisa proposta. Fica claro que o sujeito da pesquisa ou seu representante legal podem, a qualquer momento, retirar seu CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO e deixar de participar do estudo alvo da pesquisa, e fica ciente que os dados da entrevista estarão sob sigilo ético e não deverão ser divulgados até a conclusão e defesa da tese, de modo que ela não oferecerá nenhum risco ao entrevistado.

Londrina, ____ de _____ de 2013.

Assinatura do sujeito ou seu representante legal



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA



**QUESTIONÁRIO APLICADO AOS MORADORES DOS EDIFÍCIOS DA GLEBA
PALHANO, LONDRINA (PR)**

- 1) **Sexo do proprietário do apartamento ou responsável.**
() Masculino () Feminino
- 2) **Idade:** _____.
- 3) **Qual a sua procedência?**
() de Londrina () de outras cidades. Qual? _____.
- 4) **Ocupação/Profissão:** _____.
- 5) **Escolaridade:**
() Ensino Fundamental
() Ensino Médio
() Ensino Superior
- 6) **Qual o número de pessoas residentes no apartamento:** _____.
- 7) **A renda mensal (total) dos residentes é: (não considerar benefícios como, por exemplo, aposentadoria)**
 - a. () de 2 a 3 salários mínimos
 - b. () de 3 a 5 salários mínimos
 - c. () de 5 a 10 salários mínimos
 - d. () de 15 a 20 salários mínimos
 - e. () de 20 a 30 salários mínimos
 - f. () mais de 30 salários mínimos
- 8) **A família tem algum tipo de funcionário doméstico:**
() sim () não
- 9) **Com que frequência utiliza os equipamentos e áreas de lazer?**
() Sempre () Muito () Às vezes () Pouco () Nunca
- 10) **Você considera que as áreas de lazer favorecem os relacionamentos entre os moradores?**
() Sim () Não
- 11) **Para você condomínio-clubes é:**
() Meu ideal de vida
() Meu ideal de vida e onde eu moro
() Um prédio com muito lazer
() Símbolo de progresso profissional
() Algo que estão inventando nas cidades do interior
() A possibilidade de manter relações com pessoas do mesmo nível social.

12) Para cada característica do imóvel apresentada no quadro abaixo, marque com um X a importância desta para sua realização e escolha de compra.

Característica do imóvel	Grau de importância de Compra				
	Nada Importante	Pouco Importante	Indiferente	Importante	Muito Importante
Localização e acesso					
Segurança					
Sempre morou no bairro					
Área de lazer e serviço					
Preço e condições de pagamento					
Planta do apartamento					
Qualidade na construção					
Conceito da construtora					
Propaganda/divulgação					
Preço do condomínio					
Outras: Especifique _____					

13) Indique o que você e sua família **mais** gostam em relação a morar em um condomínio vertical na Gleba Palhano.

14) Indique o que você e sua família **menos** gostam em relação a morar em um condomínio vertical na Gleba Palhano.



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA



QUESTIONÁRIO APLICADO A PLAENGE EMPREENDIMENTO SOBRE AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO EDIFÍCIO AUGUSTE RODIN

Edifício Residencial Auguste Rodin Rua Ernani Lacerda de Athayde, 115 Gleba Palhano – Londrina (PR)	
Data do lançamento	
Incorporação	
Construção	
Projeto arquitetônico	
Projeto paisagístico	
Nº total de unidades (apartamentos)	
Nº de dormitórios	
Nº de vagas na garagem por unidade	
Nº de pavimentos	
Área total do terreno (m ²)	
Área total construída (m ²)	
Área útil do apartamento	
Nº de torres	
Coefficiente de aproveitamento	
Data da entrega	

- 1) O porquê do nome *Auguste Rodin*?
- 2) Quantas e quais são os tipos de plantas do Edifício *Auguste Rodin*?
- 3) Destacar o padrão de construção do empreendimento. Como por exemplo, a qualidade dos materiais de acabamento, automação, *designer*, etc.
- 4) O edifício possui metragens diferentes ou todos os apartamentos tem o mesmo tamanho?
- 5) O edifício tem apartamento de cobertura?
- 6) Qual o preço de um apartamento neste edifício?
- 7) Ainda tem unidades a venda?
- 8) Qual o preço do condomínio?
- 9) Quais os diferenciais do edifício *Auguste Rodin*?

- 10) Qual a forma de pagamento mais comum das pessoas que adquirem um apartamento neste edifício? Financiamento? A vista?
- 11) Listar os itens da área de lazer.
- 12) Qual o tamanho (m²) das áreas verdes e ajardinadas?
- 13) Qual o tamanho da área de uso coletivo do edifício ?
- 14) No edifício existe algum espaço exclusivo para os funcionários, como por exemplo, cozinha/vestiário?
- 15) Se possível, comentar sobre sistema de segurança: câmeras, supervisão eletrônica dos vigilantes, guarita blindada, etc.
- 16) O Condomínio é gerenciado por alguma administradora de condomínios?
- 17) Quantos e quais funcionários o edifício tem? (porteiro, jardineiro, etc.).



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA



**QUESTIONÁRIO APLICADO A SÍNDICA DO EDIFÍCIO AUGUSTE RODIN,
GLEBA PALHANO, LONDRINA (PR)**

1. Quais os diferenciais do edifício *Auguste Rodin*?
2. O Condomínio é gerenciado por alguma administradora de condomínios?
3. No edifício existe algum espaço exclusivo para os funcionários, como por exemplo, cozinha/vestiário?
4. Se possível, comentar sobre sistema de segurança: câmeras, supervisão eletrônica dos vigilantes, guarita blindada, etc.
5. Em relação à convivência entre vizinhos, relatar as principais dificuldades (barulho, música alta, etc.).
6. Quantos e quais funcionários o edifício tem? (porteiro, jardineiro, terceirizados, etc.).
7. Os moradores utilizam com frequência da área de lazer?
8. Quais equipamentos de lazer são mais utilizados pelos moradores? (piscina, academia de ginástica, etc.).
9. É permitida a presença de animais nos apartamentos?
10. Em geral qual o nível econômico dos moradores?



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE MARINGÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA



QUESTIONÁRIO APLICADO AO PROPRIETÁRIO DA IMOBILIÁRIA

1. Quais são os segmentos imobiliários em que você atua?
2. Como um agente do mercado imobiliário como você define um edifício como alto padrão? Quais os critérios utilizados? Metragem? Localização?
3. Qual é o perfil econômico dos moradores da Gleba Palhano?
4. Qual o **menor** e **maior** preço aproximadamente de um apartamento na Gleba Palhano?
5. Citar algumas das profissões/ocupações dos moradores da Gleba Palhano.
6. Quais as formas de pagamento de um apartamento na Gleba Palhano. A vista? Financiamento?
7. Quais são os principais problemas enfrentados pelos moradores do bairro? (trânsito, segurança, adensamento dos edifícios, problemas ligados à ventilação, sombreamento, meio ambiente).
8. A presença do conceito de condomínio-clubes é determinante na hora de adquirir um imóvel na Gleba Palhano?
9. Qual o perfil familiar dos moradores da Gleba Palhano? (Casais sem filhos/Casais com filhos, idosos, solteiros).
10. Qual é o setor imobiliário em ascensão e qual está em declínio na sua região?
11. Como está o mercado imobiliário (dificuldades) nos dias atuais? Quais os tipos de empreendimentos que estão surgindo? Como está a relação oferta/procura?
12. Quais as tendências do mercado imobiliário de Londrina para os próximos anos?