

Loteamentos Fechados e Condomínios Residenciais - A Terra e os Grupos Econômicos.

Silvia Rodrigues

Arquiteta, Mestre em Urbanismo pela PUC Campinas, Doutoranda da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo - Universidade de São Paulo.

Rua Jose Abdo Marão, 3230 - Votuporanga – SP, arqsilvia@iq.com.br.

RESUMO:

Reflexão sobre loteamentos fechados e condomínios residenciais, que são tipos das novas configurações e se dão de forma dispersa no território. Este trabalho busca analisar esses tipos de moradia de forma condominial, fechada entre muros. Apresenta a implantação de desses conjuntos residenciais na cidade de São José do Rio Preto. O principal objetivo é analisar a crescente expansão da implantação de loteamentos fechados e condomínios residenciais (principalmente na década de 90), quais os principais grupos econômicos que atuam na cidade e de que forma esses empreendedores chegaram ao mercado imobiliário de loteamentos e condomínios residenciais, e qual é a participação do poder público e de que forma ele contribui para a implantação desses conjuntos. O trabalho também identifica a relação entre o poder público e os agentes imobiliários e a troca na legislação para favorecimento de moradores e empreendedores imobiliários.

Palavras-chaves: loteamentos fechados, condomínios residenciais.

A TERRA E OS GRUPOS ECONÔMICOS

1. Área Urbana e Legislação

Na década de 60, a falta de preocupação dos profissionais (arquitetos e engenheiros) ao projetarem os arruamentos; as larguras das vias públicas muito estreitas; a falta de áreas livres de domínio público e as dimensões impróprias das quadras e dos lotes expressavam o objetivo dos loteadores no sentido do aproveitamento da terra urbana como um produto para investimentos.

Segundo BUENO (2003), *“a partir da década de 60, as atividades agrícolas permanentes que existiam nos pequenos sítios, localizados no entorno da cidade de São José do Rio Preto, vão desaparecendo. Essas terras que se tornavam, paulatinamente, improdutivas, vão se constituir em um considerável estoque de glebas na espera da urbanização especulativa. Paralelamente, ocorre um processo do esvaziamento populacional rural na região. Tal fenômeno foi um dos mais expressivos em todo o estado. Além disso, a cidade de São José do Rio Preto foi um dos pólos para a atração desse contingente migratório. No início e durante toda a década de 80, essa atração foi reforçada, intencionalmente, por alguns fatores. De um lado, São José do Rio Preto foi contemplada pelo Programa Cidades de Porte Médio, desenvolvido em nível nacional, que aporta várias dezenas de milhões de dólares para seu equipamento social e de infra-estrutura urbana e, de outro lado, o expressivo Programa Habitacional Popular Municipal, que implanta cerca de 10.000 lotes infra-estruturados, destinados à população de menor renda”.*

As terras na área periférica da cidade começam a ser ocupadas em 1974 com o primeiro loteamento fechado, o Condomínio Bourgainville. Muitas vezes, áreas fora do perímetro urbano são solicitadas pelos proprietários para serem anexadas no perímetro. As propostas de ampliações do perímetro urbano são, em sua maioria, prejudiciais ao desenvolvimento do município, pois o mesmo possui grandes “vazios” urbanos (entendendo vazio não como terra que está simplesmente vazia, mas terra à espera de urbanização especulativa). ROZANI (1999) confirma que muitas vezes a inclusão de novas áreas ao perímetro urbano apenas favorece pequenos grupos, que geralmente utilizam o poder público para obtenção de recursos junto às instituições financeiras. Não dando conta de suas obrigações, encerram suas atividades antes do término da implantação de seus empreendimentos, obrigando dessa forma a municipalidade a intervir em benefício do munícipe lesado.

A Lei de Nº 2101/77 proibia a extensão do perímetro urbano até 31 de janeiro de 1981, na tentativa de conter a expansão desordenada, como diminuir ou estabilizar as dificuldades do setor público em estender a infra-estrutura, mas, com a Lei 3504/84, houve a possibilidade de se estender o perímetro urbano, aumentar o número e os tipos de zonas, bem como incorporar ou extinguir várias alterações que já vigoravam.

O Plano Diretor de 1992, com a Lei 5138/92 no artigo 15, diz que *“A critério da SEMPLAN e C.P.D.D., nas zonas de expansão urbana poderão ser permitidos loteamentos fechados e loteamentos em sistema de condomínio, obedecidas as normas federais, estaduais e municipais, especialmente as fixadas no P.D.D.”* e ainda autoriza o fechamento deles no parágrafo 1º e concessão das ruas internas no parágrafo 2º.

Em abril de 1992, quando foi aprovado o Plano Diretor de 1992 (dezembro), foi integrada ao perímetro urbano de São José do Rio Preto uma área na Fazenda dos Macacos, considerada residencial, com permissão para a implantação de condomínio fechado Village de La Montagne (Lei 4951/92) pelo prefeito Antonio Figueiredo de Oliveira.

Na mesma época, também foi incluída no perímetro urbano a área onde está localizado o loteamento condomínio Recanto Real, Lei 4952/92, onde *“Fica permitida a implantação de loteamento em condomínio fechado, na área que passa a ser classificada de Zona 2, localizada dentro do perímetro urbano do Município, encravada na Fazenda Piedade”*.

Em 2004 - Lei 9298 - Art. 1º - Fica incluído no perímetro urbano do Município de São José do Rio Preto o imóvel, objeto da matrícula nº. 27.533 do 1º CRI, conforme Memorial Descritivo e croqui, para implantação de loteamento fechado.

Estas leis acima, são partes de muitas leis elaboradas com o intuito de favorecimento do poder público a alguns setores da sociedade.

Em 23/12/1992, com a Lei complementar 19/92 no artigo 6º - *“Fica instituído o Conselho do Plano Diretor de Desenvolvimento - C.P.D.D., órgão de consultoria obrigatória e permanente da administração municipal para assuntos relacionados com a implantação do Plano Diretor”*, estabelecendo-se conceitos, objetivos e diretrizes a serem observados pelo órgão específico de planejamento, tendo como meta o desenvolvimento harmônico, sistemático e contínuo do município - Plano Diretor.

PETISCO (1999) afirma que o artigo 11º da Lei de Zoneamento também dispõe sobre as alterações do perímetro urbano, prevendo que "a inclusão de trechos da Zona 13 - "Zona Agrícola" e suas respectivas regulamentações de uso e ocupação do solo dar-se-ão através de lei (necessitando obrigatoriamente a juntada de

pareceres favoráveis da Secretaria Municipal de Planejamento e do C.P.D.D." Porém, em 1999, a Lei Municipal n.º 7390 retira da redação do art. 11º o parêntese que determina o parecer favorável da Secretaria de Planejamento e do Conselho do Plano, aumentando o poder de atuação da Câmara Municipal isoladamente, sobre essa matéria, lembrando que o legislativo não possui representante no C.P.D.D..

Desde então, mesmo ainda sendo da atribuição do C.P.D.D. participar da regulação dessa matéria (de acordo com o art. 12º desta mesma lei, descrito acima), mais nenhum caso de incorporação de área rural ao perímetro urbano municipal passou por análise do Conselho. A expansão do perímetro urbano passou a ser definida por lei de iniciativa unicamente do legislativo, sem qualquer articulação com o processo de planejamento urbano, descaracterizando-o e distorcendo suas relações com o orçamento e a prática fiscal municipal.

2. Os Empreendedores de Loteamentos Fechados e Condomínios Residenciais: Quem são e como atuam.

Podemos destacar cinco importantes grupos que dominam e executam esse segmento do mercado imobiliário:

1. **Grupo Encalso:** Formado por várias empresas, como a AD Empreendimentos Imobiliários, Damha Urbanizadora e Damha Empreendimentos Imobiliários, com obras da Encalso Construções. O Grupo Encalso criou um produto chamado Damha, seguindo a mesma linha do Alphaville e os projetos têm normalmente a mesma configuração.

A Encalso Construções, empreiteira de obras públicas, desenvolve atividades diversas: terraplenagem, construção e pavimentação de estradas, avenidas, pontes e viadutos, barragens, aeroportos, construção de estações de tratamento de água e esgoto; obras de saneamento básico e infra-estrutura urbana, conseguindo assim reduzir muito o custo com a implantação de loteamentos. A empresa é responsável por quatro loteamentos fechados em São José do Rio Preto: Parque Residencial Damha, Residencial Jardins, Residencial Márcia e Parque Residencial Damha IV e por mais dois loteamentos fechados localizados a 10 km de São José do Rio Preto, na cidade de Mirassol¹, que são Village Mirassol I e II (o Villaggio I já estava

¹Mirassol tem uma população de 48.327 habitantes (IBGE - censo 2000).O setor moveleiro destaca-se em Mirassol com 88 indústrias de móveis cadastradas na Prefeitura. É um dos cinco centros moveleiros do interior paulista. Realiza a Feira de Móveis e Fornecedores do Estado de São Paulo (Movinter).

construído e foi colocado à venda). O período de venda foi de 5 horas e também foi vendido o Villagio II, em uma semana, quando ainda estava na maquete.

Foi verificado, no Village Mirassol I, que, das dez casas já construídas e habitadas, oito são de antigos moradores de São José do Rio Preto que continuam trabalhando e com os filhos estudando em Rio Preto.

Em 2006, a empresa já lançou e comercializou o Villagio Rio Preto. O entrevistado Ângelo Erico Granato, diretor de projetos, informou que “os lotes foram vendidos em apenas três dias. A venda em curto espaço de tempo se deu a partir do lançamento do Damha 3; também o Damha 4 teve os lotes vendidos em três dias. Com isso, o custo com verba para publicidade foi reduzido. No caso do Damha 3, não houve nenhuma verba publicitária. Isso se deve ao fato dos produtos serem vendidos prontos; as pessoas se sentem mais seguras na compra, vêem o que estão comprando e podem imediatamente começar a construir.

Além de São José do Rio Preto, a empresa atua também em Presidente Prudente, São Carlos e está com lançamentos previstos para Araraquara, Fronteira- MG e Campo Grande – MS.

Segundo Ângelo, a principal dificuldade é que *“o processo de aprovação é muito demorado. Portanto, eles têm adotado a política de fazer o lançamento de vários loteamentos e vão executando gradativamente após a aprovação”*.

Anwar Damha, sócio-proprietário do grupo Encalso, era proprietário de terras que se tornaram loteamentos fechados. A Encalso teve sua atuação na prestação de serviços ao governo diminuída, em função das crises financeiras da década de 70. Como a empresa possui grande infra-estrutura, direcionou então os seus projetos para os loteamentos fechados, tendo iniciado em 1992 com o Parque Residencial Damha em São Jose do Rio Preto (porém, já atuava em Presidente Prudente).

A Encalso Construções detém 60% das ações da Renovias Concessionária S/A, uma empresa voltada para a administração, construção e reformas de rodovias que ligam a cidade de Campinas às regiões do sul do Estado de Minas Gerais e ao Circuito das Águas em São Paulo.

Além da Renovias, o Grupo Encalso também participa com 21% das atividades da Rodosul S/A, que tem sob sua responsabilidade a recuperação, manutenção e

operação do complexo rodoviário denominado Pólo de Concessão Vacaria, integrante do Programa Estadual de Concessão Rodoviária, implementado pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul.

O Grupo Encalso, através da Pecuária Damha, investe em pecuária há mais de 25 anos, com plantéis de bovinos, ovinos e eqüinos, nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Goiás.

2. Tarraf Construtora: Empresa integrante do Grupo Tarraf, que desde 1976 vem produzindo inúmeras obras, com um histórico de mais de 500 mil m² de área construída em imóveis comerciais, industriais, públicos, prédios de apartamentos, residências de alto padrão, conjuntos residenciais, além de 5 milhões de m² de loteamentos. Com sede em São José do Rio Preto, a Tarraf Construtora atua nos segmentos de condomínios verticais, condomínios horizontais, conjuntos habitacionais, obras comerciais e industriais, obras públicas e loteamentos.

A Tarraf Construtora é a empresa responsável pelos setores de construção civil, desenvolvimento e incorporação imobiliária do Grupo Tarraf. Criado há mais de 50 anos na cidade paulista de São José do Rio Preto, o Grupo Tarraf atua nos mais variados segmentos da economia nacional. A empresa foi idealizada por Zaia Tarraf, com projetos executados pelo seu diretor, o engenheiro civil Olavo Tarraf, ex-presidente do Secovi em São José do Rio Preto. A empresa atua também nas cidades de Santo André, São Paulo, Palmas-TO, Ribeirão Preto, Indaiatuba, Auriflora e Bady Bassit.

Em São José do Rio Preto, a Tarraf implantou os condomínios Forest Hills, Condomínio Residencial Vila Borghese e o Harmonia Residence & Resort.

3. Setpar S/A: Atua no mercado de empreendimentos imobiliários em São José do Rio Preto e região, Minas e Goiás, com o objetivo focado em seus negócios de construção, incorporação, loteamento, compra e venda de imóveis em geral. A empresa é propriedade de Edson Tarraf, Sergio Tarraf e Paulo Henrique dos Santos e Souza, empreendedores do Condomínio Residencial Las Palmas e Condomínio Portal dos Ypes e Village Flamboyant.

Em entrevista, Paulo, diretor da Setpar, informa que *“a origem de começar a atuar em condomínios foi a oportunidade inicial da compra do terreno por volta de 60 a 80/m²; não foi uma compra destinada ao condomínio. A opção por esse tipo de*

empreendimento foi o índice de aproveitamento, que é diferente de condomínio para loteamento da lei 6766”.

Paulo informa que “esse foi a primeiro e o último empreendimento de condomínios realizado pela empresa. Porque as exigências quanto à qualidade são muito grandes e o retorno financeiro é muito pequeno. Entramos e saímos dos negócios com o Las Palmas. O maior custo do empreendimento é a construção em si e 14% para pagamento das taxas, emolumentos e projetos. A estratégia de marketing para esse empreendimento foram as propagandas em outdoor, revistas assinadas (Veja, Isto É, jornais), folder; a verba destinada é de 1% do valor de comercialização. O período para execução das vendas foi por volta de seis meses e o retorno de investimento é de seis a sete anos. A empresa possui financiamento próprio com correção de 1% + IGPM para pagamento em até 120 meses. A maioria fez a compra com 80% do valor financiado e 20% em curto prazo. O perfil dos moradores do Las Palmas é na sua maioria de profissionais liberais, abaixo de 40 anos e com rendimento mensal por volta de R\$ 6.000,00.”

4. Rodobens: Empresa do grupo Verdi, que iniciou suas atividade com a empresa de consórcio de automóveis e depois passou a trabalhar com o segmento de condomínios e consórcios de casas.

As Empresas Rodobens, fundadas em 1949 com sede em São José do Rio Preto, atua nos setores de transporte e imobiliário através de oito “áreas estratégicas de negócios”: concessionárias de automóveis, concessionárias de caminhões e ônibus, consórcio, seguros, instituições financeiras, comércio eletrônico, desenvolvimento de negócios e negócios imobiliários . A atuação das Empresas Rodobens no setor imobiliário foi a partir de 1983, quando foi fundada a Rodobens Negócios Imobiliários, inicialmente criada para ser o braço imobiliário e atender às necessidades de desenvolvimento das empresas Rodobens. Em 1991, passou a atuar no mercado externo da construção civil, inicialmente em São José do Rio Preto, criando o Sistema Fácil , o autofinanciamento imobiliário que inovou o mercado com diferenciais, como a ausência de comprovação de renda, sem burocracia e com garantia de entrega no prazo, seguro de vida e prazo máximo de entrega do imóvel de 36 meses. A parceria com o Unibanco, em 1998, possibilitou ao Sistema Fácil a abrangência nacional.

O Plano Único, também em parceria com o Unibanco, oferece financiamento para aquisição de imóveis residenciais e comerciais, novos e usados, com facilidades de crédito e pagamento sem juros, sem intermediárias, 100 prestações, contrata no ato: sem burocracia, sem comprovação de renda e no máximo em 36 meses recebe-se a carta de crédito.

A Rodobens atua nas cidades do Rio de Janeiro, São Jose do Rio Preto, Belo Horizonte, Campinas, Curitiba, Fortaleza, Guarujá, Indaiatuba, Jaboticabal, Porto Alegre, Ribeirão Preto, Santo André, São Paulo e região e Sorocaba.

Para 2006, a Rodobens lançará em São Paulo, São José do Rio Preto, Campinas, Tamboré, Ribeirão Preto, Mogi das Cruzes e Fortaleza novos condomínios.

No Parque Belvedere, foram lançados o Village Maria Stella e o Jardins de Barcelona, totalmente comercializados e está em fase de pré-lançamento o Jardins de Athenas.

Os três condomínios de casas certamente provocarão na região a mesma transformação que ocorreu na região sul da cidade com a Edge City, Green Valley (North, South e West.) O Edge City por enquanto não saiu do papel, o que se vê são apenas três condomínios de casas agrupados em um só conjunto, com cancelas individuais e uma única portaria.



Figura 1 – Projeto Edge City

Fonte: Catálogo Rodobens

5. A Riopretana: Segundo Bueno (2003), “*iniciou-se no negócio de loteamentos em novembro de 1978, com chácaras de recreio no município de Mirassol. Em São José do Rio Preto, o primeiro lançamento foi em 1979. Anteriormente, os integrantes do grupo já atuavam no mercado imobiliário como corretores. Entraram no negócio pelo interesse empreendedor, porque já estavam no ramo e pelas oportunidades surgidas. Era possível enfrentar o negócio com um pequeno capital. A própria carteira dos imóveis comercializados garantia a implantação da infra-estrutura e a pavimentação das vias. Nesse período, era muito mais simples a aprovação dos loteamentos. Toda a aprovação era muito menos custosa e, o tempo de tramitação e aprovação dos processos, bem mais curto. Enfim, havia nesse período, segundo o empresário, uma burocracia muito menor em comparação aos dias atuais*”.

A Riopretana Empreendimentos Imobiliários Ltda. é empreendedora de três condomínios de interesse social:: Condomínio Residencial Sebastião Guilher Padilia, 1,2 e 3, além dos Condomínios Vale Verde 1 e 2, que estão dentro da área do bosque.



Figura 2: Condomínio Vale Verde

Fonte: Foto elaborada pela autora

O preço do m² construído dentro do South Valley é de cerca de R\$ 1.150,00, enquanto em outros loteamentos da cidade o m² construído custa entre R\$ 800,00 e R\$ 900,00. A diferença é significativa, quando se considera que, em média, os lotes dos loteamentos abertos têm área muito maior que a dos lotes desse loteamento fechado(dados de 2005).

As exceções dessa tendência à diminuição da área destinada ao lazer são os loteamentos Bourgainville e Residencial Márcia. No primeiro caso, observa-se o não atendimento da legislação urbana, em 1974, em função da localização da área fora do perímetro urbano, quando da implantação do loteamento. No que se refere ao Residencial Márcia, os dados mostram que o percentual destinado à área de lazer – 24,97% - é maior do que o percentual dos outros loteamentos implantados no decorrer da década de 1990, todos abaixo de 20%, mas o grande número de lotes – 607 – leva a uma área média de lazer por lote não tão elevada, comparativamente, aos outros empreendimentos do mesmo período.

Nos levantamentos de dados, pode-se observar que quatro projetos de loteamentos (Jardim vista Alegre, Condomínio Débora Cristina, Clube Moradia do Cedro) e cinco condomínios (Green Village I, Villa Borghese I) foram projetados pelo grupo novo do qual o José Carlos de Lima Bueno faz parte. Ele é, atualmente, secretário do Meio Ambiente da Prefeitura Municipal de São José do Rio Preto. No período em que foi vereador, foi responsável pela lei que regulamenta obras de interesse social (o que muda é o tamanho do lote).

Para compreender a dinâmica do capital investido em loteamentos fechados e condomínios residenciais em São Jose do Rio Preto, este trabalho procurou averiguar quais são as atividades realizadas pelos empreendedores que investiram nesse segmento do mercado imobiliário.

Waldemar de Oliveira Verdi: Conhecido no final dos anos 30 como “Rei do Algodão”. Com a crise do algodão, iniciou novos negócios em Rio Preto com uma revendedora de automóveis. Em 1918, fundou a GV Holding AS (Grupo Verdi). Era proprietário das terras onde estão localizados os loteamentos fechados Condomínio Bourgainville, Condomínio Débora Cristina e Condomínio Village Flamboyant.

Youssef Nametallah Tarraf: Grande comerciante de atacado da produção agrícola (comprava, armazenava e negocia, dentre outros itens, a produção de café da região), imigrante do Líbano, fundador do Grupo Tarraf com atuação nos segmentos de: concessionária de caminhões Scania, concessionária de caminhões Volkswagen, concessionária de automóveis Volkswagen, concessionária de motocicletas Honda, construtora, corretora de seguros, distribuidora de produtos

alimentícios, agropecuária, gestão de negócios e informática. Seu filho, **Zaia Tarraf**: empresário, foi presidente do grupo Tarraf de 1991 a 1997.

Anwar Damha: Engenheiro civil, professor da Unesp e empresário, fundador e presidente do Grupo Encalso, formado pelas empresas Encalso Construções, Riper Industria e Comércio, Riper Construções, Damha Urbanizadora e Construtora, Pecuária Damha, DH Construtora, AD Empreendimentos Imobiliários, Sociedade Prudentina de Shoppings Centers. Foi proprietário das terras onde se localizam os condomínios Damha desde 1977 e somente em 1992 é que teve a aprovação do seu primeiro loteamento fechado, o Parque Residencial Damha, além de propriedades Fazenda Bonança em Pereira Barreto - SP, Fazenda Menina em Itapura - SP, Fazenda Rio Verde em Serranópolis-GO, Fazenda São Miguel em São Carlos-SP, Fazenda Santa Márcia em Piranhas-GO, Fazenda Santo Antonio em Mirandópolis –SP, Fazenda do Urso em São Carlos – SP e Fazenda Vista Alegre em Sud.Menucci – SP. A empresa possui uma central de engorda e terminação de bovinos em Pereira Barreto, além de produzir ração animal. Diversifica os seus negócios e planeja a instalação de sua primeira usina de açúcar e álcool no município de Itapura (SP). A Dahma Açúcar e Álcool será instalada na fazenda Menina, do Grupo Encalso, que já tem mais de 300 hectares de cana plantados, para multiplicação dos canaviais, que em 2006 devem chegar a 2 mil hectares.

Di Giorgio: A família Di Giorgio começou a atuar na cidade com a Imobiliária Riopretana, onde loteava pequenas chácaras no entorno de São José do Rio Preto e depois com a Riopretana Empreendimentos Imobiliários na construção de edifícios e condomínios residenciais.

3 Os Compradores de Loteamentos Fechados e Condomínios Residenciais: Quem são e como atuam.

Nas entrevistas realizadas tanto nos residenciais Damha como nos outros condomínios, é possível verificar que é comum a opinião dos moradores de que a portaria é um sistema frágil, porque depende das pessoas que ali controlam a entrada e saída, mas que o fato de tê-la é um ponto de intimidação. No caso dos loteamentos de alta renda, na maioria das vezes os carros têm insulfilme e não são barrados ou averiguados. Não é possível saber se o morador está acompanhado de outra pessoa, principalmente se o carro for diferenciado.

Nos loteamentos de renda média baixa, a citação é de que entra quem quer, porque não é barrado. As pessoas que trabalham nas portarias não têm qualificação e preparo para executar as funções.

Na pesquisa levantada junto aos moradores de alguns conjuntos residenciais, pode-se observar que nos condomínios de interesse social a faixa de renda da população gira em torno de R\$ 1.000,00 a R\$ 3.000,00, mas a faixa de renda da população residente nos bairros próximos a esses conjuntos gira em torno de R\$ 700,00 a R\$ 1.500,00. Nos condomínios destinados à classe média baixa, a renda é de R\$ 3.000,00 a R\$ 5.000,00; nos de média alta, em torno de R\$ 10.000,00 e, nos de renda média, de R\$ 6.000,00.

Para os loteamentos fechados, a renda média é a partir de R\$ 15.000,00. Na amostra coletada, o valor chegou a até R\$ 30.000,00, que pode ser ainda maior, devido à dificuldade na obtenção de dados.

A avaliação imobiliária dos imóveis de interesse social tem uma variação de aproximadamente R\$ 6.000,00, realizada pela Prefeitura Municipal; R\$ 30.000,00 para os Condomínios Padilias e R\$ 35.000,00 para os Borgheses.

Já os de renda média baixa têm uma variação de R\$ 60.000,00 a R\$ 85.000,00 e os de renda média de R\$ 140.000,00 a R\$ 160.000,00.

Para renda média alta, a variação se dá entre R\$ 185.000,00 a R\$ 300.000,00; para os loteamentos fechados, a partir de R\$ 360.000,00, podendo chegar até a R\$ 900.000,00 ou mais.

Com esses valores e com as entrevistas realizadas junto aos moradores, é possível observar que o sonho de muitos deles está em uma casa exclusiva num loteamento elegante, mas as possibilidades econômicas, a falta de tempo para acompanhar o processo de construção das residências e, por outro lado, a facilidade de financiamento pelas construtoras e incorporadoras dos condomínios residenciais, levam à opção por condomínios de média alta renda; esses moradores buscam um espaço visualmente mais atrativo, com as promessas de um sistema de segurança eficiente e uma casa prática e inteligente.

A pesquisa também revela a insatisfação quanto à qualidade dos materiais de baixa qualidade, tanto nos condomínios de interesse social quanto nos de média alta renda. Também foi observada a insatisfação quanto às promessas de uma casa

inteligente, pois não foi mencionado que algumas das opções oferecidas na casa-modelo eram sugestões e não estariam inclusas na entrega e o sistema construtivo deixa a desejar, sendo a principal queixa os problemas de ruído em casas germinadas com a solução acústica ineficiente.

Internet	Telefonia	Digital	Intranet
Banda larga, com servidor próprio do condomínio, link dedicado 24h por dia dispensando a utilização de linha telefônica	Cada casa terá à sua disposição duas linhas de telefonia digital (parceria com a Telefônica)		Rede interna que permite a solicitação de serviços ao condomínio (personal trainer, cabeleireiro, baby-sitter, reservas do salão de festas, monitoramento de contas) e o acompanhamento de imagens em tempo real, através de webcams instaladas na portaria, playgrounds e outros espaços
E-mail	*Home Net	Center	Home Page
Você terá o seu próprio endereço eletrônico através da home-page do condomínio	Interruptores remotos acionam TV, som, cortinas, irrigação de jardins...).	ou controles rotinas (luzes, câmeras, E podem ser acionadas via internet, de qualquer lugar do mundo	Utilidades e serviços do condomínio ao seu dispor e possibilidade de acessar, a partir de qualquer local, as facilidades da intranet.
Sistema de Aspiração Central	*Conexão Inteligentes	com Pontos	
Infra-estrutura para instalação de sistema central de aspiração, novidade tecnológica que torna mais fácil, rápida e eficiente a rotina de limpeza da casa	Pontos para dados voz e imagens interligados e distribuídos pela casa, permitindo a escolha dos locais mais convenientes para trabalhar, falar ao telefone ou instalar equipamentos.		* itens opcionais

Figura 3 – Casas Inteligentes

Fonte: Catálogo Rodobens

Portanto, quando se fala em condomínios, é complicado falar de qualidade. O visual é muito atrativo e sedutor, mas a preocupação das empresas em adotar um processo de construção mais industrializado e principalmente em reduzir custos, resultando na perda da qualidade.

Quanto à localização desses conjuntos residenciais, nota-se que a cidade está altamente setorizada em bairros de ricos, de pobres, de classe média baixa e os conjuntos de classe média estão localizados próximos ao de média alta renda e alta renda.

São vários os motivos que levam pessoas a optarem por esse tipo de moradia. O principal é a violência, seguida pela preferência de casas aliadas ao conforto de serviços de lazer, segurança e áreas verdes. Mas também são observados:

“Status”

O apelo comercial desse produto (condomínios horizontais fechados) conta, entre outros, com o poder de sedução da exclusividade.

Segundo SANTOS (2002), morar em um condomínio fechado dá status, significa fazer parte do rol dos privilegiados que podem morar isolados e protegidos, convivendo com uma vizinhança homogênea, desfrutando prazerosamente de equipamentos de lazer e da comodidade de alguns serviços sustentados pelo discurso contra a violência.

ROBERTS (2002) cita que *“a questão do “status” se manifesta no sentido de que, ao escolher uma moradia que está entre muros, você está dizendo “eu sou diferente”. Na sociedade atual, as pessoas são diferenciadas pela sua capacidade de consumo. E isso existe até internamente nos condomínios”*.

CALDEIRA (2000) acha que nos enclaves fortificados o uso de materiais e as formas de construções individuais favorecem ornamentos, irregularidades e materiais ostentatórios que exibem a individualidade e o status de seus moradores. As tecnologias de segurança podem também ajudar a assegurar a aura de exclusividade dos prédios.

Cercas, barras e muros são essenciais na cidade hoje, não só por razões de segurança e segregação, mas também por razões estéticas e de status. Todos os elementos associados à segurança tornaram-se parte de um novo código para a expressão da distinção, um código que CALDEIRA (2000) chama de *“estética da segurança”*.

Esses elementos têm de ser sofisticados não só para proteger contra o crime, mas também para expressar o status social dos moradores: câmaras sofisticadas,

interfones e portões com abertura eletrônica (sem falar do projeto e da arquitetura defensivos) tornam-se afirmações da posição social. São investimentos na aparência pública e devem permitir a comparação entre vizinhos, para mostrar tanto quem está se saindo melhor socialmente quanto quem tem o gosto mais sofisticado, segundo CALDEIRA (2000).

Os enclaves fortificados conferem status. A construção de símbolo de status é um processo que elabora diferenças sociais e cria meios para a afirmação de distância e desigualdades sociais.

Qualidade de vida

Uma das preocupações das famílias que vão morar em condomínios é quanto a melhores condições de vida e mais liberdade, principalmente para as crianças.

ROBERTS (2002) afirma que, para os moradores desses novos enclaves habitacionais, qualidade de vida é entendida principalmente pelas oportunidades que o novo espaço propicia para a família, especialmente para as crianças: brincar ao ar livre e sem a preocupação com a rua e seus problemas.

Novos valores

Os primeiros moradores desses condomínios fechados (Vinhedo 1980/1990), buscavam uma vida no campo, longe das preocupações e agitações que os grandes centros urbanos apresentavam. Esse estilo de vida valorizava o plantio de árvores, a formação de hortas e pomares, as festas associativas, atividades culturais e a vida comunitária (valor de fazer coisas em conjunto).

A partir dos anos 90, o perfil desses novos moradores de condomínios traduz uma nova percepção da cidade: o medo. Essa nova percepção é entendida e traduzida nas ações do seu dia-a-dia. As novas sociabilidades que surgem não comungam uma relação de aproximação entre os vizinhos; casas são construídas com equipamentos de lazer fazendo com que seus moradores não frequentem as áreas de lazer do condomínio; o traço que constrói e personaliza essas habitações reforça a arquitetura do medo, marcada pela ostentação e símbolos – materiais utilizados nas construções, excesso de ornamentos e detalhes nas fachadas – que produzem a idéia de diferenciação entre os pares desse mesmo local. Outra questão é o desprezo da idéia de comunidade, reforçando a individualidade e a exclusividade.

O mercado imobiliário usa a propaganda para vender esses imóveis e seduz os futuros compradores com um repertório de imagens e valores que falam à sensibilidade e à fantasia das pessoas, a fim de atingir seus desejos. Por trás de argumentos que apontam para um “novo conceito de moradia” e “escolha de um estilo de vida”, está a necessidade das imobiliárias de vender os distanciamentos desses empreendimentos, já que os espaços centrais já não estão mais disponíveis, ou pelo excessivo encarecimento do preço da terra ou pelas leis de zoneamento.

Outro argumento utilizado é a “solução racional” adaptada à “vida moderna de pessoas dinâmicas”, onde a necessidade imobiliária é a diminuição das áreas internas por causa do menor poder aquisitivo dos compradores e também de manter certa taxa de utilização.

Os argumentos dos anúncios apresentam os condomínios fechados como o oposto ao caos, fazendo uso do apelo à ecologia, saúde, ordem, lazer e, é claro, segurança;.

Estratégias de segurança, ao mesmo tempo em que respondem ao medo, ironicamente o intensificam; ao mesmo tempo em que protegem, intimidam e desnudam as idéias de que todos são acolhidos de forma igual.

O fator segurança é entendido como a possibilidade de deixar portas abertas e objetos das crianças do lado de fora da casa. Também é verificado como a possibilidade de as crianças ficarem soltas todo o tempo fora de casa sem deixar os pais preocupados. Crianças têm oportunidade de viver em liberdade com a segurança que muitos provavelmente nunca tiveram.

Os moradores têm a vantagem de dispor de um sistema de lazer bastante completo dentro do espaço residencial. Contudo, por causa da grande área externa de lazer, existe dificuldade para controlar crianças, colocar limites e estipular regras. Além do mais, surge uma atitude geral de se confundir a vida do condomínio (com sua grande área de lazer) com uma colônia de férias, ainda mais no verão. A dificuldade com relação ao estabelecimento de regras se aplica principalmente às crianças, mas pode também se aplicar a certos adultos.

Para ROBERTS (2002), nos condomínios existe uma “legislação paralela”, que não tem existência real, mas as regras se aplicam ao ambiente interno. Exemplo:

pequenos roubos que são abafados. É como se a comunidade interna fosse entender e perdoar o que fora seria uma infração.

Os condomínios adotam estratégias de segurança, como portaria independente, muro alto, cerca elétrica, sensor toque, central de segurança, monitoramento.

Nos loteamentos Damha, a estratégia, além desses itens citados, é que todos os loteamentos possuem uma rua que circunda todo o loteamento, evitando assim que as casas fiquem encostadas nos muros externos.

Bibliografia

BUENO, José Carlos de Lima. Evolução da Lei de Zoneamento de São José do Rio preto, Tese de Mestrado; E.E.S.C. \ USP, 1979.

BUENO, José Carlos de Lima. A expansão Física de São José do Rio Preto de 1980-2000, Tese de Doutorado, FAU USP, 2003.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. Cidade de Muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo. São Paulo: Ed. 34/Edusp, 2000.

ESCORZA, Rosângela. A urbanização do rural: condomínios horizontais em Vinhedo/SP. Dissertação de Mestrado. FAU/PUCCAMP Campinas 2003.

Lei Nº 6766 de 19 de Dezembro de 1979. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L6766.htm Acesso em 22/04/2006.

Lei Nº 4.591, de 16 de Dezembro de 1964. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L4591.htm Acesso em: 18 out. 2004.

PETISCO, A C A e FERNANDES, A C F 1999 “Reestruturação econômica e espacial da rede urbana/regional paulista e globalização.” Artigo apresentado no 2º COLÓQUIO SOBRE LAS TRANSFORMACIONES TERRITORIALIDADES, Santa Fe, Argentina.

ROBERTS, Ana Mércia Silva. Cidadania Interditada: um estudo de condomínios horizontais fechados (São Carlos-SP)/Ana Mércia Silva Roberts. Campinas, SP, 2002.

RODRIGUES, Silvia. Loteamentos Fechados e Condomínios Residenciais em São José do Rio Preto. Campinas, 2006.

ROZANI, Marina Richard Pontes. Evolução do zoneamento urbano na última década. UNESP, 1999.

SALGADO, Elisabeth Carvalho De Oliveira, O "loteamento residencial fechado" no quadro das transformações da metrópole de São Paulo, São Paulo, junho de 2000.

SANTOS, Denise Mônaco dos. Atrás dos Muros: unidades habitacionais em condomínios horizontais fechados. Dissertação de Mestrado. Escola de Engenharia de São Carlos. São Carlos, 2002.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão, A cidade dentro da cidade. Uma edge city em São José do Rio Preto. Universidade Estadual Paulista – UNESP – Campus de Presidente Prudente – São Paulo – Brasil 2003.

Depoimentos

Eng. Alberto Engelbrecht, Prefeitura Municipal de São Carlos, 2006.

Angelo Erico Granato, diretor de projetos da Encalso, 2006.

Augusto S. Bueno, primeiro morador do condomínio de S.J.R.P, 2004.

Arquiteto Jose Carlos de Lima Bueno, secretário do meio ambiente de SJRP, 2005.

Marco Antonio Rodeiro de Medeiros – corretor de imóveis, 2006.

Dr. Marden Ivan Negrão, primeiro em empreendedor de SJRP.

Eng. Mauro Antonio Cauduru, gerente de planejamento de obras da Rodobens, 2006.

Arquiteto Milton de Assis, gerente de cidades de SJRP, 2003.

Doutor Paulo Henrique dos Santos e Souza, diretor da Setpar, 2006.

Joaquim Antonio Mendonça Ribeiro, proprietário da imobiliária Redentora,
Presidente do Secovi de São José do Rio Preto, 2005.

Eng. Renato Lemos, gerencia de produto da Tarraf Construtora, 2006.