

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS TECNOLÓGICAS
CURSO DE ARQUITETURA E URBANISMO

Condomínio Residencial Vertical: Conceito *LOFT*

Jouwilma Danielle Muniz Farias

São Luís – MA

Jan/2003

CDU 728.22

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO MARANHÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS TECNOLÓGICAS
CURSO DE ARQUITETURA E URBANISMO

Condomínio Residencial Vertical: Conceito *LOFT*

Jouwilma Danielle Muniz Farias

Trabalho Final de Graduação apresentado ao
Curso de Arquitetura e Urbanismo para a
obtenção do grau de arquiteta e urbanista.

São Luís – MA

Jan/2003

FARIAS, Jouwilma Danielle Muniz.

Condomínio Residencial Vertical: conceito loft/ Jouwilma Danielle Muniz Farias – São Luís, 2003.

48 p: il.

Monografia (Graduação em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade Estadual do Maranhão, 2003.

1. Loft

I. Título

CDU: 728.22

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL VERTICAL: CONCEITO *LOFT*

Jouwilma Danielle Muniz Farias

Aprovada em 14 / 02 / 2003

BANCA EXAMINADORA

ORIENTADORA : Marcia Tereza Campos Marques

1º EXAMINADOR : Vitor Hugo dos Santos Plum

2º EXAMINADOR : Maria de Lourdes Marques Alves Duarte

Aos meus queridos, marido e filha, com amor.

“Nossas dúvidas são traidoras e nos fazem perder o bem que poderíamos conquistar, se não fosse o medo de tentar.”

William Shakespeare

AGRADECIMENTOS

“ A felicidade às vezes é uma benção – mas geralmente é uma conquista. O instante mágico nos ajuda a sair em busca de sonhos. Vamos sofrer, vamos ter momentos difíceis, vamos enfrentar desilusões. Mas tudo isso é passageiro, e não deixa marcas.”

(Paulo Coêlho)

Sinceros agradecimentos pela ajuda na conquista do meu instante mágico à professora **Marcia Marques**, que dispôs do seu tempo e de uma admirável paciência para orientar e revisar o meu trabalho.

Ao meu marido, **Luís Flávio Prazeres**, pelo apoio, incentivo e amor demonstrados nas noites em claro ao meu lado fazendo-me companhia, ajudando-me a superar os meus medos e acreditando, às vezes, mais do que eu, que conseguiria.

À minha amada mãe, **Vilma Farias**, e à minha avó, **Antônia de Lima**, pela energia, paciência e cuidados que tiveram com minha filha, ficando sempre com ela para que eu pudesse concluir este trabalho.

Aos meus queridos irmãos, **Anderson Ricardo, Manoel Renato e Peixoto Junior**, e ao meu pai, **José Peixoto Farias**, pela ajuda em todos os sentidos, psicológica, material e financeira – sei que isso também representa uma conquista de vocês.

À minha amiga, **Keila Viegas**, pelo incentivo diário e disposição em aumentar os seus afazeres para que eu pudesse ter tempo livre para pesquisar e desenvolver o meu trabalho.

A todos os **entrevistados** que participaram da pesquisa do público alvo e contribuíram valorosamente na coleta de dados.

A Imobiliária Ricardo Duailibe, através da **Sra. Virgínia Duailibe**, pelo interesse e gentileza em receber-me no seu escritório, para responder pessoalmente, a todas as perguntas do meu questionário; ao consultor imobiliário, **Francivaldo Pires**, da Imobiliária Pereira Feitosa, que também demonstrou muito interesse por minha pesquisa e as imobiliárias **Francisco Rocha, Roque Macatrão e Alzira Imóveis** pela participação nos questionários.

Aos meus patrões, **Sr. Rui Duarte e Sr. Benedicto Vasconcellos**, pelo incentivo e liberação dos meus afazeres no período de conclusão do trabalho.

Às minhas amigas, **Ruthamara Galvão**, que encontrou tempo para revisar o meu trabalho; **Danielle Magalhães**, pelo empréstimo de seus livros e **Dione Leyd**, pelos incentivos telefônicos.

A todos aqueles que direta ou indiretamente contribuíram com sua valiosa ajuda.

E um especial agradecimento à minha adorada filha, **Agnes Danielle**, que é a verdadeira motivação da minha vida.

LISTA DE TABELAS

	p.
Tabela 1 – A Área do Apartamento lhe é Suficiente	23
Tabela 2 – Modificou a Planta-original do seu Apartamento	24
Tabela 3 – Há Cobrança da Construtora pelas Modificações	25
Tabela 4 – Idade	26
Tabela 5 – Estado Civil	26
Tabela 6 – Tem Filhos	27
Tabela 7 – Pretensão de Aumentar a Família	28
Tabela 8 – Renda Familiar	28
Tabela 9 – Você já Ouviu Falar em <i>Loft</i>	29
Tabela 10 – Há Interesse em Adquirir um <i>Loft</i>	30
Tabela 11 – Programa de Necessidades	34

LISTA DE GRÁFICOS

	p.
Gráfico 1 – A Área do Apartamento lhe é Suficiente	23
Gráfico 2 – Modificou a Planta-original do seu Apartamento	24
Gráfico 3 – Há Cobrança da Construtora pelas Modificações	25
Gráfico 4 – Idade	26
Gráfico 5 – Estado Civil	27
Gráfico 6 – Tem Filhos	27
Gráfico 7 – Pretensão de Aumentar a Família	28
Gráfico 8 – Renda Familiar	29
Gráfico 9 – Você já Ouviu Falar em <i>Loft</i>	30
Gráfico 10 – Há Interesse em Adquirir um <i>Loft</i>	30

LISTA DE MAPAS

	p.
MAPA 1 – Localização do Bairro São Marcos	37
MAPA 2 – Localização do Lote	39

LISTA DE FIGURAS

	p.
FIGURA 1 – Vista Panorâmica do Lote	38
FIGURA 2 – Vegetação do Entorno do Lote	39

SUMÁRIO

	p.
LISTA DE TABELAS	7
LISTA DE GRÁFICOS	8
LISTA DE MAPAS	9
LISTA DE FIGURAS	10
1. INTRODUÇÃO	14
2. ORIGENS DO LOFT	15
2.1 - Surgimento na França	15
2.2 - Apogeu nos Estados Unidos	16
2.3 - Adaptação ao Mercado Brasileiro	17
3. PERFIL DO LOFT NO BRASIL	19
3.1 - Consolidação dos Lofts no Brasil	19
3.2 - Mercado de Vendas	20
4. METODOLOGIA E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	22
5. RESULTADOS E DISCUSSÕES	24
5.1 - Pesquisa com o Público Alvo	24
5.2 - Pesquisa com Consultores Imobiliários Locais	32
6. LEVANTAMENTO DO PROGRAMA DE NECESSIDADES	34
7. ÁREA DE TRABALHO	38
7.1 - Localização	38
7.2 - Características do Lote	39
8. ANTE-PROJETO	42
9. CONCLUSÃO	43
BIBLIOGRAFIA CONSULTADA	45
APÊNDICES	48

Condomínio Residencial Vertical: Conceito *LOFT*

*Jouwilma Danielle M.Farias**

Proposta para elaboração do anteprojeto de um condomínio residencial vertical e multifamiliar, à Rua das Ararajubas, no bairro São Marcos, utilizando o conceito *loft*. Este condomínio terá como característica principal a personalização dos espaços demonstrada através do pé-direito duplo, a utilização de mezanino e a eliminação, quase que total, das paredes internas.

Enfatizam-se a criação do conceito *loft* pelo arquiteto francês Le Corbusier, a divulgação do *loft* nos países europeus e o seu apogeu nos Estados Unidos; a introdução no mercado imobiliário brasileiro e a consolidação deste conceito em algumas capitais brasileiras; a aceitação do mercado imobiliário de São Luís, o comportamento das Imobiliárias quanto ao lançamento de novos conceitos e o perfil dos compradores para este empreendimento, seus anseios e motivações.

1. INTRODUÇÃO

* Concludente do Curso de Arquitetura e Urbanismo da UEMA

Devido à crescente procura dos clientes que adquirem apartamentos, pela individualização dos mesmos, o mercado da construção civil vem buscando alternativas para contornar o grande problema que tem se apresentado com a rigidez da planta-tipo. Clientes dispostos a criarem ambientes personalizados acham, na demolição das paredes, na eliminação de ambientes e na criação de outros novos ambientes, a forma para suprir esta necessidade.

O conceito rígido da planta tipo encontrado no mercado imobiliário atual de São Luís, impossibilita a adaptação e a liberdade, por parte dos compradores, em dispor dos espaços conforme suas necessidades. Quando se encontra um imóvel com área ideal aos anseios do cliente, a disposição dos cômodos não é satisfatória.

Além disso, a reformulação da planta-baixa, de acordo com as necessidades dos compradores, nem sempre é permitida por parte das construtoras. A demolição das paredes dos apartamentos, quando é permitida, só acontece enquanto a edificação encontra-se em fase de alvenaria, portanto, caso um comprador tenha necessidade de modificar a planta-baixa ele terá de custear toda a alteração.

Para evitar todo um custo adicional ao já pesado valor do imóvel, e visando a concretização dos sonhos dos futuros moradores, é que será desenvolvido um anteprojeto arquitetônico de um condomínio residencial vertical e multifamiliar, utilizando o conceito *loft*, que atenderá aos anseios dos clientes do mercado local.

Com características próprias e inéditas na arquitetura de São Luís, este condomínio visa suprir as necessidades atuais apontadas pelo mercado imobiliário e pela exigente clientela que prima pela liberdade dos espaços. Pessoas modernas que buscam a satisfação nos detalhes e optam pela integração dos espaços, poderão criar moradias exclusivas e individualmente planejadas.

A nova tendência apresentada pelos empreendimentos com o conceito de *loft* é resultado de uma evolução no estilo de morar e no perfil atual do consumidor brasileiro. Ignorando as paredes internas, e com pé-direito duplo, o espaço é um verdadeiro convite à criatividade, pois permite que cada morador defina seu ambiente, projete e construa seu estilo de viver.

2. ORIGENS DO LOFT

2.1. Surgimento na França

A tradução literal de *Loft*, em inglês, é galpão, palavra que exprime com muita propriedade este conceito.

Imagine o espaço físico de uma fábrica - para as suas instalações é preciso um lugar bem aberto e sem divisões, melhorando assim a circulação de pessoas e maquinário.

Quando se fala em *loft* deve-se pensar imediatamente nesta imagem, citada acima. Traduzindo esta idéia, para um ambiente onde se vai morar, temos uma grande área, sem divisões, ou com um mínimo delas, onde salas, quartos, cozinha, escritório, sala de tv e som, estão todos no mesmo ambiente e, totalmente visíveis uns dos outros, onde se pode ou não usar um mezanino.

Em 1920, após a Segunda Guerra, a cidade de Paris enfrentava dificuldades para instalar tanta gente no que sobrou da cidade e os espaços foram sendo adaptados para recomeçar a vida. Nesse clima em que tudo precisava ser otimizado para multiplicar as possibilidades de moradia, surgiu um francês que revolucionou a arquitetura e o designer de móveis, Le Corbusier, tornando-se referência para as décadas seguintes.

A partir dos mezaninos dos cafés parisienses, houve a adaptação de galpões para moradia e trabalho, definindo-se assim, uma nova arquitetura de valor cultural e social. Le Corbusier planejou um lugar para que os raios do sol tivessem passagem livre, com poucas paredes, mais espaço e luz, para dar às pessoas a sensação de conforto, e sobretudo, de liberdade.

Essa idéia ajudou os franceses a multiplicarem as moradias e conquistou os americanos na década de 30.

2.2. Apogeu nos Estados Unidos

Durante o período de industrialização dos Estados Unidos, Nova Iorque tornou-se a cidade mais importante, por ser uma cidade portuária, abrigando inúmeras fábricas, depósitos e empresas de confecção. Com o passar do tempo essas empresas foram crescendo e se mudando, abandonando muitos galpões.

Era um tempo, no pós-guerra, em que tudo precisava ser dinamizado. Não demorou para que a idéia chegasse aos Estados Unidos, onde ganhou força, especialmente nos anos 30, ainda sob o efeito da quebra da Bolsa de Valores, quando grandes espaços que antes abrigavam fábricas ficaram às traças. Alguns anos depois, o bairro judeu de Soho sofreu forte desvalorização imobiliária e mais uma vez sobraram imóveis amplos e antigos.

Nessa época, os Estados Unidos estavam engajados em uma série de questões culturais, ações revolucionárias e os artistas estavam se consagrando. O surgimento dos *lofts* coincidiu com esses acontecimentos e começaram a ser cada vez mais procurados pelas pessoas que tinham afinidade pelo modo de vida oferecido pelos *lofts*.

A verdade porém é que nesse tempo, estas velhas construções foram adquiridas por artistas plásticos, músicos, atores e jovens empresários que transformaram a área interna das fábricas derrubando paredes, construindo mezaninos e instalando-se em confortáveis espaços nos quais podiam trabalhar e morar. Retomava-se assim, a lição de Le Corbusier que guardou, na essência, a imagem de ateliês, produção intelectual e um jeito muito próprio de viver.

Em cidades como Nova Iorque, Londres e Paris o advento do *loft* faz parte de um movimento que busca o reconhecimento da herança arquitetônica destas cidades e o valor da sua preservação, onde os incorporadores imobiliários, ao invés de demolir antigas construções para ali erguerem modernos empreendimentos residenciais, optaram por preservá-las e reciclá-las transformando-as em *lofts*.

Os prédios antigos de Nova Iorque, muitos dos quais anteriores ao século XIX, as galerias com tetos de vidro de Paris, os prédios londrinos de tijolos aparentes, estão entre os tipos de imóveis que foram redescobertos e reaproveitados, e bairros como Soho, Tribeca e Covent Garden devem grande parte de seu desenvolvimento ao sucesso dos *lofts*.

2.3. Adaptação ao Mercado Brasileiro

Mais do que qualquer elemento do *loft*, o fato de todos os seus espaços internos serem compartilhados foi a última barreira a ser rompida, nascendo uma nova maneira de se habitar, onde apartamentos não seriam mais divididos em dormitórios, suítes e salas, mas unicamente, em um espaço útil a ser aproveitado da maneira mais conveniente pelo seu morador, gerando uma flexibilidade impossível de se encontrar em um apartamento comum.

Como confirma o arquiteto Roberto Migotto (São Paulo, 1997):

"As pessoas estão começando a valorizar mais a integração dos espaços".¹

Hoje os *lofts* não são mais considerados um modismo e nem representam um conceito alternativo de moradia, mas sim, um estilo de vida consagrado e estabelecido nas grandes cidades americanas e européias que vem buscando espaço no mercado brasileiro.

O *loft* surgiu no Brasil nos anos 90 e não contemplou a reciclagem de construções antigas, mas, a construção de novos prédios denominados de apartamentos-lofts. Os primeiros edifícios que surgiram eram direcionados para pessoas que moravam sozinhas – solteiros e descasados – ou, no máximo, casais sem filhos. Por tratar-se de um produto diferente, inovador, nunca antes incorporado no Brasil, foram realizadas pesquisas junto ao público jovem, sem preconceitos, aberto a novas idéias e a novos conceitos.

Como Jorge Sampol, morador do Saint Tropez (Curitiba, 2001) :

"Pela primeira vez pude ter um espaço que é só meu, que combina comigo. É o lugar ideal para quem mora sozinho ou passa por momento novo na vida. Por que eu haveria de optar por um apartamento enorme, com três quartos e uma suíte?"²

Com essas informações, de mercado e dos consumidores, foram construídos no Brasil edifícios cujos *lofts* têm as seguintes características genéricas: pé-direito duplo; cozinha

¹ - BRISSAC, Chantal. "Arquitetos se inspiram em lofts e criam projetos para solteiros e descasados". Isto É. São Paulo-SP, 18 de junho de 1997.

² - ANÔNIMO. Extraído do texto: Eles reinventaram a liberdade. www.novoestilo.com.br

americana; pouquíssimas paredes, enfatizando a amplitude dos espaços; acabamentos internos em estilo industrial, parte das instalações elétricas aparente e uso de tijolos aparentes. O pé-direito duplo, além de possibilitar a implantação de um mezanino onde, muitas vezes, é colocado o dormitório ou suíte, também proporciona um excelente nível de iluminação natural, com a possibilidade de colocação de grandes janelas.

Hoje no Brasil, nas grandes capitais, como: São Paulo, Curitiba, Brasília, e Bahia, o conceito *loft* está em alta. No Paraná, há grande aceitação dos *lofts*, e isso está fazendo com que as construtoras invistam cada vez mais nesta novidade do mercado. A cada dia que passa, mais e mais pessoas interessadas buscam o conceito de moradia dos *lofts*, pé-direito duplo e sem paredes.

Na cidade de São Paulo, a ausência de antigos galpões industriais nas áreas centrais - eles se localizam mais na periferia - a opção tem sido readaptar apartamentos usando essa referência. Prédios erguidos em uma época em que o espaço era mais valorizado do que o número de dormitórios ou vagas na garagem, são os mais procurados, especialmente por profissionais liberais, solteiros ou descasados, e casais sem filhos. Há também uma tentativa de ampliar as alternativas do mercado imobiliário, atualmente voltado para apartamentos com vários ambientes, mas todos microprojetados. É o caso dos anúncios que falam de três ou quatro dormitórios, contando também com sala de estar, sala de jantar, lavabo, escritório, terraço, hall, etc.

Segundo o arquiteto João Armentano (São Paulo, 1997):

*“... esse produto não agrada o consumidor e costuma ser extremamente caro. Fora isso, o pé direito é muito baixo, de 2,40 m, ou seja, 30 centímetros acima de uma porta normal. Foi por causa dessa insatisfação que resolvi, com um grupo de empresários, construir novas edificações com o conceito loft, que, além de amplo e confortável, é econômico”.*³

3. PERFIL DO LOFT NO BRASIL

³ - BRISSAC, Chantal. “Arquitetos se inspiram em lofts e criam projetos para solteiros e descasados”. Isto É. São Paulo-SP, 18 de junho de 1997.

3.1. Consolidação dos *Lofts* no Brasil

No Brasil, na década passada, depois que o mercado de *flats* se consolidou na ocupação, a demanda de executivos cada vez mais jovens que deixavam a casa dos pais para morar sozinho incentivou novos segmentos imobiliários no país. Agora, o segmento dos *lofts* cresce a passos largos.

O primeiro *loft* construído no Brasil foi o empreendimento São Paulo I, localizado no bairro do Morumbi, em São Paulo. Aqui exatamente como nos Estados Unidos, os *lofts* são construídos apenas em bairros nobres.

Recém chegado ou muito antigo, a verdade é que o *loft* já virou grife, sinônimo de sofisticação, conforto, comodidade, modernidade. O público – jovens empresários, pessoas de meia idade, solteiros, pessoas que optaram por viver sem família – tem um bom padrão de vida e quer o melhor que pode comprar.

Paola Malucelli, moradora do Saint Tropez (Curitiba, 2001), confirma:

*“O imóvel tem toda infra-estrutura de um apartamento grande, com a diferença que atende ao meu conceito de morar. Todos que moram aqui têm mentalidade mais leve e moderna.”*⁴

Morar em um *loft* é a nova mania desse público moderno e exigente. Muitos deles buscam esse tipo de imóveis motivados pela sensação de liberdade que os ambientes integrados - sem nenhuma parede - propiciam e pelo status que impõem, já que todos os empreendimentos desse tipo são localizados em endereços nobres .

Frederico Carsten, diretor da Realiza Arquitetura, empresa que implantou o conceito *loft* no Paraná, afirma:

“A idéia espacial neste conceito é a mais importante na arquitetura do imóvel. Fluidez com o mínimo de obstruções físicas simplificando sistemas de ventilação e iluminação. Quem

⁴ - ANÔNIMO. Extraído do texto: Eles reinventaram a liberdade. www.novoestilo.com.br. 2001

*compra, o faz por uma necessidade cultural e social, alicerçada em uma gama de serviços e facilidades que o loft oferece. É, sem dúvida, um público sofisticado”.*⁵

Soltar os móveis no espaço, tornar livres e expressivas as linhas internas de construção e ressaltar um novo conceito de serviços agregado ao estilo de vida dos *lofts* é a receita dos empreendimentos para quebrar a uniformidade pela qual os consumidores percebem o mercado e, naturalmente, quando um produto é notadamente candidato ao sucesso, passa a ser reconhecido como grife.

Os investimentos e lançamentos nessa área, de apartamentos-lofts, têm sido grandes pela própria novidade do conceito, e é uma forma que o mercado encontrou para fugir do apartamento tradicional. E onde se tem uma faixa de consumidores que está crescendo a cada dia e precisa ser atendida.

3.2. Mercado de Vendas

Ele chegou com jeito de novidade, propondo um novo estilo de viver – espaços amplos e valorizados, sem divisórias mas com status, a preços que rapidamente, diante da aceitação, passaram de R\$ 900,00 para R\$ 1.100,00 o metro quadrado.

Quando comparamos o mercado brasileiro com o americano, a primeira grande diferença que identificamos está no preço do produto.

Segundo a Bolsa de Imóveis do Estado de São Paulo (2001):

“ Enquanto em São Paulo os preços dos lofts variam de R\$ 2.000 a R\$ 4.000/m² privativo, em Nova York estes valores são substancialmente mais elevados, variando entre US\$ 7.000 e US\$ 10.000/m² útil. Mesmo para Nova York estes preços são considerados altos, sendo comparáveis aos valores

⁵ - CALDERONI, Cynthia. “ Dos cafés parisienses de 1920 à modernidade do século XXI”. Jornal Gazeta Mercantil – Paraná. Curitiba-PR, 13 de setembro de 2001.

praticados em apartamentos situados no Upper East Side, a área residencial mais cara de Manhattan, e que compreende endereços tradicionais como a Fifth Avenue, Park Avenue e Central Park.”⁶

O principal motivo desta alta nos preços é o fato de, hoje, a demanda por imóveis deste tipo ser muito superior à oferta disponível, o que impulsionou significativamente os níveis dos valores praticados.”

Podemos dizer que, no Brasil, o custo de construção de um *loft* é equivalente ao de um apartamento convencional de bom padrão, pois, embora o produto convencional apresente maior detalhamento de acabamentos internos, o custo do *loft* é encarecido pelo maior volume de m³ da unidade, o que implica em mais elementos de fachada, em elevadores percorrendo distâncias verticais maiores, etc.

Fábio Soltau, diretor da Imobiliária Fernandez Mera (São Paulo, 2001), afirma:

“ ... apesar de caros, os lofts vendem como água. Eles custam em média 20% mais do que os apartamentos nas mesmas áreas, mais vendem na metade do tempo de um apartamento comum. É um objeto de desejo de executivos e jovens casais sem filhos. Não tem como comparar com apartamento porque o conceito é totalmente diferente, permite decoração diferenciada.”⁷

E isso deixa qualquer mercado imobiliário entusiasmado, pois, apesar de caros eles vendem com muita rapidez..

4. METODOLOGIA E PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

⁶ - FÉO, Carla Ponzio de. Extraído do texto: “Lofts, um estilo de vida.”. www.bolsaimoveis-sp.com.br.2001

⁷ - BER, Alessandra. “ Lofts: os preferidos dos jovens empresários paulistas” . Jornal da Tarde. São Paulo-SP, 23 de maio de 2001.

Para a criação do ante-projeto de um condomínio residencial de apartamentos, utilizando o conceito *loft* em São Luís, realizou-se a princípio um levantamento do histórico deste tipo de moradia, originário na Europa, e posteriormente levado aos Estados Unidos, na década de 30 e recém-chegado ao Brasil.

No entanto, o mercado brasileiro adotou outra tendência para o conceito original do *loft* (galpão), que são os apartamentos-lofts.

Para identificar esta nova tendência, foram realizadas coleta de dados, via internet, com arquitetos, consultores imobiliários, construtoras e moradores de condomínios de algumas cidades brasileiras como: São Paulo, Curitiba e Brasília que já vivem a realidade do *loft*, para assim conceitua-lo e comprovar a sua aceitação.

Em São Luís, ambiente bem diferenciado dos grandes centros urbanos das regiões Sul e Sudeste, realizou-se pesquisa de campo, através de questionário escrito, com possíveis compradores (ver **Apêndice 1**) e com consultores imobiliários locais (ver **Apêndice 2**), para traçarmos o perfil do público alvo, determinarmos a aceitação do *loft*, definirmos a localização ideal para o condomínio, bem como, traçarmos o programa de necessidades deste.

Os possíveis compradores entrevistados foram selecionados por características previamente estabelecidas pela coleta de dados, do mercado imobiliário das regiões citadas anteriormente. Ou seja, os questionários foram direcionados aos moradores de condomínios de apartamento de classe alta e classe média alta, solteiros ou casais sem filhos e a universitários de faculdades particulares.

Para a entrevista com os consultores imobiliários, observou-se a legalidade e credibilidade dos serviços prestados destas entidades, além de um prévio levantamento, via telefone, para constatarmos o número de consultores que têm real conhecimento do conceito *loft*, sendo posteriormente entregue os questionários.

Apesar de atingir os objetivos desejados, principalmente, através da pesquisa de campo houveram várias dificuldades para realizar o levantamento histórico e trabalho com o conceito de *loft*, devido a escassez de materiais. Além do pouco conhecimento da

maioria dos consultores imobiliários locais ao que se refere o conceito *loft*, sendo erroneamente confundido com os condomínios tipo *flats*.

Após definido o programa de necessidades básicas e escolhido o bairro do São Marcos, foram realizados levantamentos para a escolha do terreno, que deveria ter como características a proximidade com um corredor principal e à áreas de lazer.

5. RESULTADOS E DISCUSSÕES

5.1. Pesquisa com o Público Alvo

Esta pesquisa foi realizada com 30 entrevistados e o seu resultado nos permitirá traçar o perfil do comprador do *loft* aqui em São Luís e comparar este perfil com o dos compradores em outras capitais brasileiras.

Um percentual de 80% dos entrevistados afirmaram que a área de seus apartamentos é suficiente (ver **Tabela 1** e **Gráfico 1**), apesar disso, cerca de 70% deles já realizaram modificações na planta-baixa original (ver **Tabela 2** e **Gráfico 2**), buscando com isso, a originalidade, transformando seus apartamentos em espaços verdadeiramente aconchegantes.

Respostas	Sim	Não	Não respondeu
Quantidade	24	6	-
Percentual	80%	20%	-

Tabela 1– A Área do seu Apartamento lhe é Suficiente

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

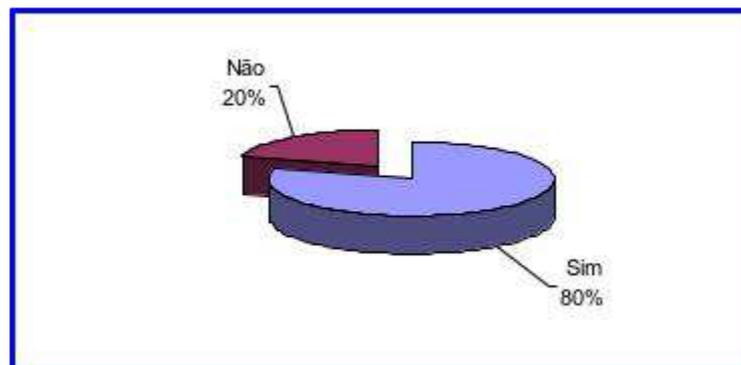


Gráfico 1 – Área do Apartamento lhe é Suficiente

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

Respostas	Sim	Não	Não respondeu
-----------	-----	-----	---------------

Quantidade	21	9	-
Percentual	70%	30%	-

Tabela 2 – Modificou a Planta-original do seu Apartamento

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

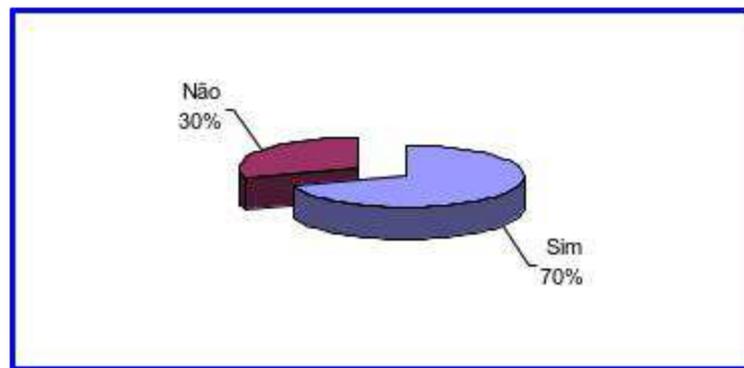


Gráfico 2 – Modificou da Planta-original do seu Apartamento

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

Assim confirma Marcelo Augusto Cunha, morador do Condomínio Monte Logan, em São Luís:

“ A área do meu apartamento me servia plenamente, pois moro somente com minha esposa Návila, e não temos filhos. Compramos o apartamento na planta, e decidimos fazer algumas modificações. Demolimos um quarto, que ficava perto da sala, o banheiro social, e a parede divisória da cozinha com a sala. Fizemos uma sala imensa e integramos a cozinha com móveis e armário. Adoro chegar em casa e ter aquela sensação de amplidão.”

São depoimentos como o de Marcelo Cunha que motivam a implantação de um condomínio de apartamentos-lofts. Apartamentos diferenciados, com o mínimo de paredes

internas, favorecendo a disposição dos móveis e a integração de espaços, transformando suas moradias em uma continuação de suas personalidades.

Verificamos também que, 53% dos entrevistados que realizaram alterações na planta-tipo de seus apartamentos pagaram um valor adicional à construtora pelas modificações feitas (ver **Tabela 3** e **Gráfico 3**). O que às vezes pode tornar inviável para alguns compradores esta individualização, pois o valor do imóvel já compromete boa parte de suas economias.

Respostas	Sim	Não	Não respondeu
Quantidade	16	2	12
Percentual	53%	7%	40%

Tabela 3 – Há Cobrança da Construtora pelas Modificações

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

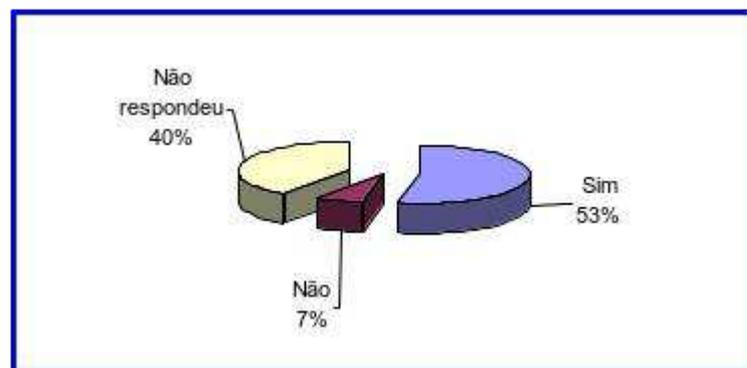


Gráfico 3 – Há Cobrança da Construtora pelas Modificações

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

O resultado de nossa pesquisa demonstra o que já vem ocorrendo em muitas outras capitais brasileiras onde encontramos o segmento do *loft*.

Realmente o público jovem, com faixa etária entre 26 e 35 anos, que representam 50% dos entrevistados (ver **Tabela 4** e **Gráfico 4**), são os verdadeiros interessados em encontrar uma moradia com estilo. A maioria, 57% é casada (ver **Tabela 5** e **Gráfico 5**), porém, 60%

não possuem filhos (ver **Tabela 6 e Gráfico 6**) e 63% não tem pretensão de aumentar a família em breve (ver **Tabela 7 e Gráfico 7**).

Respostas	entre 16 a 25	entre 26 a 35	entre 36 a 45	mais de 45	Não respondeu
Quantidade	2	15	7	6	-
Percentual	7%	50%	23%	20%	-

Tabela 4 – Idade

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

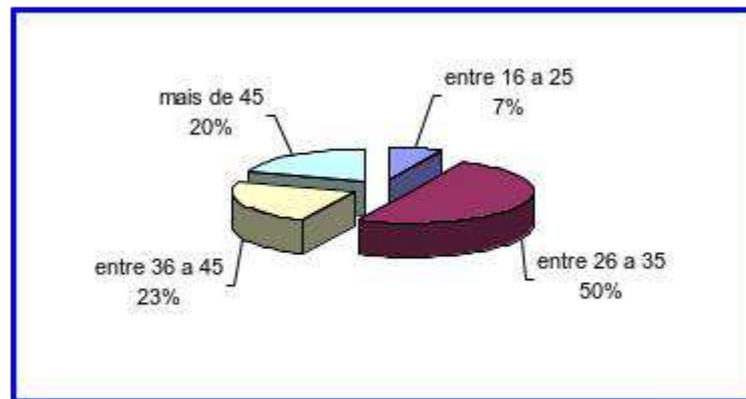


Gráfico 4 – Idade

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

Respostas	Solteiro(a)	Casado(a)	Divorciado(a)	Viúvo(a)	Não respondeu
Quantidade	9	17	3	1	-
Percentual	30%	57%	10%	3%	-

Tabela 5 – Estado Civil

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

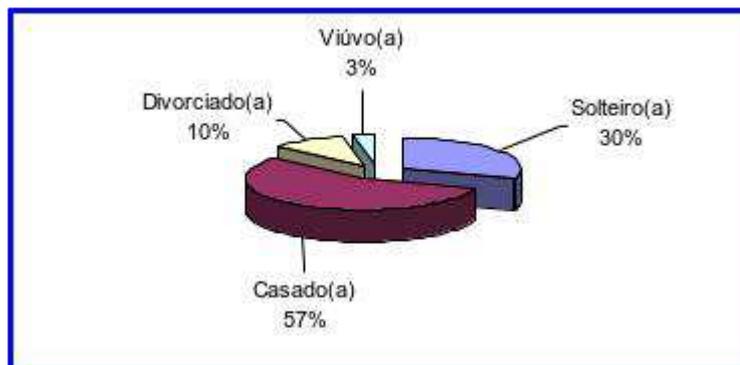


Gráfico 5 – Estado Civil

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

Respostas	Sim	Não	Não respondeu
Quantidade	12	18	-
Percentual	40%	60%	-

Tabela 6 – Tem Filhos

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

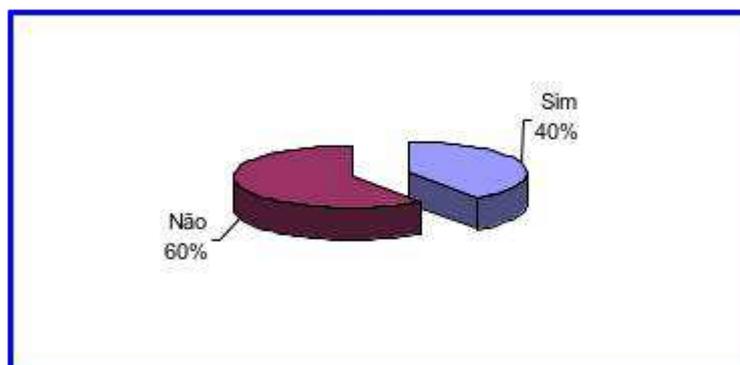


Gráfico 6 – Tem Filhos

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

Respostas	Sim	Não	Não respondeu
Quantidade	8	19	3
Percentual	27%	63%	10%

Tabela 7 – Pretensão de Aumentar a Família

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

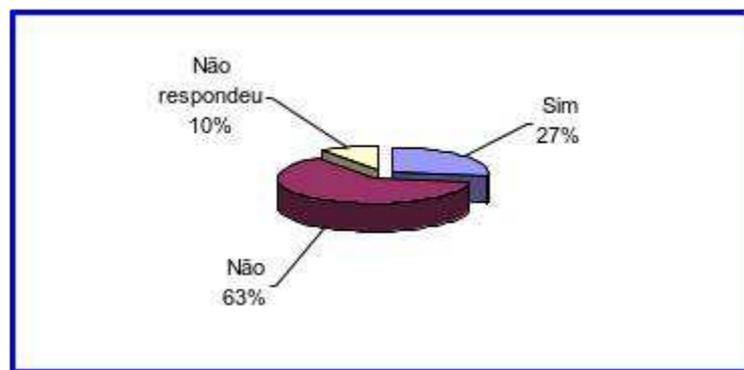


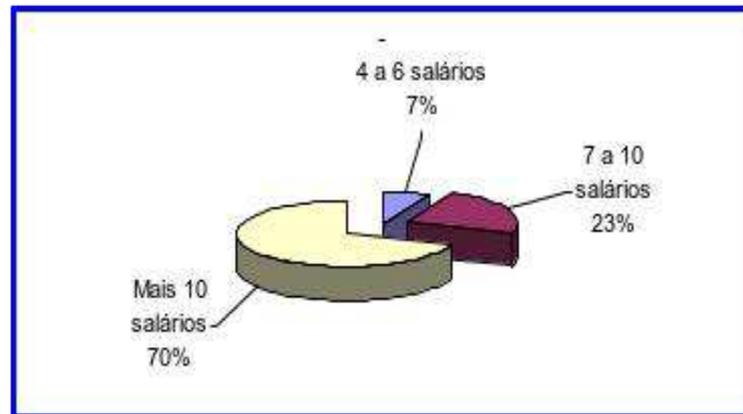
Gráfico 7 – Pretensão de Aumentar a Família

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

Os casados ou recém casados, que buscam um apartamento pequeno mas não querem uma *kitchenete* com péssimo acabamento, podem optar pelo apartamento-loft, pois, possui fino acabamento, com alto padrão de qualidade, com a segurança dos condomínios e a localização em área nobre.

A renda familiar dos entrevistados, cerca de 70%, é superior a 10 salários mínimos (ver **Tabela 8** e **Gráfico 8**) e a grande maioria deles são profissionais liberais, principalmente juizes, advogados e médicos que lideram a pesquisa, seguidos dos empresários.

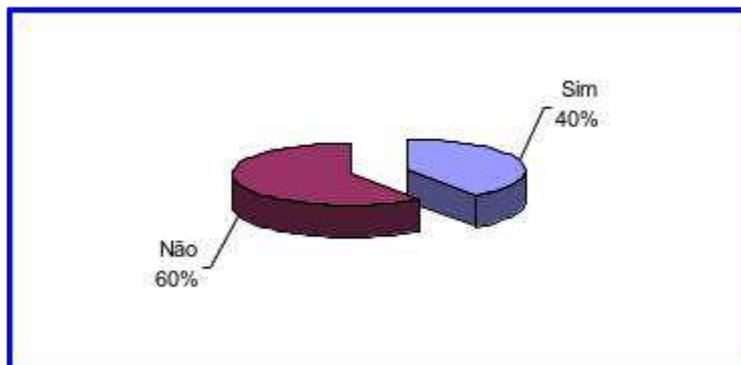
Respostas	1 a 3 salários	4 a 6 salários	7 a 10 salários	Mais 10 salários	Não respondeu
Quantidade	-	2	7	21	-
Percentual	-	7%	23%	70%	-

Tabela 8 – Renda Familiar**Fonte:** Pesquisa Direta, 2002**Gráfico 8 – Renda Familiar****Fonte:** Pesquisa Direta, 2002

Podemos destacar, também, os investidores, ou melhor, pais que moram no interior e comprariam os apartamentos-lofts, para que seus filhos que estudam aqui em São Luís, pudessem ter um apartamento pequeno, de qualidade e próximo às suas escolas e faculdades.

Apesar de um pequeno número dos entrevistados, cerca de 40%, afirmarem já conhecerem ou terem ouvido falar em *loft*, a maioria, 60% (ver **Tabela 9** e **Gráfico 9**), afirmou não conhecerem o conceito *loft*, isso não representou obstáculo para que grande parte dos entrevistados, um percentual de 70% (ver **Tabela 10** e **Gráfico 10**), tivessem demonstrado interesse em adquirir um apartamento loft. O que demonstra que a falta de divulgação de material informativo pela internet, jornal ou revista, não os impediram de eleger o apartamento-loft, como o imóvel que traduz todos os seus sonhos e expectativas de moradia ideal.

Respostas	Sim	Não	Não respondeu
Quantidade	12	18	-
Percentual	40%	60%	-

Tabela 9 – Você já Ouviu Falar em *Loft***Fonte:** Pesquisa Direta, 2002**Gráfico 9** – Você já Ouviu Falar em *Loft***Fonte:** Pesquisa Direta, 2002

Respostas	Sim	Não	Não respondeu
Quantidade	21	9	-
Percentual	70%	30%	-

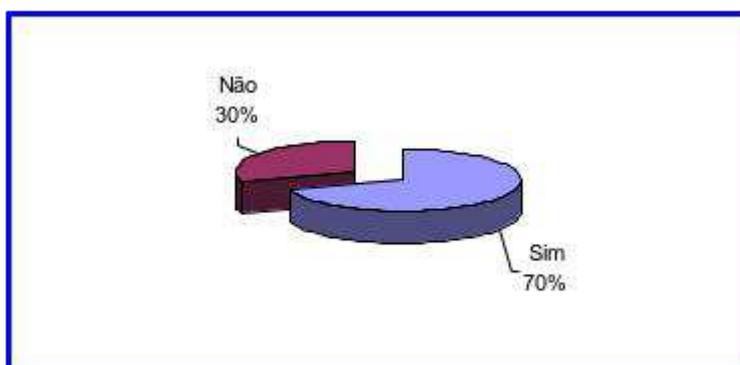
Tabela 10 – Há Interesse em Adquirir um *Loft***Fonte:** Pesquisa Direta, 2002

Gráfico 10 – Há Interesse em Adquirir um *Loft*

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

5.2. Pesquisa com Consultores Imobiliários Locais

Esta pesquisa foi realizada com apenas 5 (cinco) consultores imobiliários (imobiliárias), pois, apenas estes afirmaram ter conhecimento do que é o conceito *loft*.

Podemos constatar com isso que os consultores imobiliários locais encontram-se despreparados para divulgar ou lançar um conceito novo de moradia em São Luís, conceito este que já está consolidado em outras capitais do país.

Quando perguntados sobre como tomaram conhecimento do conceito *loft*, os entrevistados apontam para revistas especializadas em mercado imobiliário; pesquisas feitas pela internet no mercado imobiliário nacional, principalmente sobre lançamentos e pesquisas desenvolvidas para a implantação, em São Luís, de condomínios com este conceito, como é o caso da Imobiliária Ricardo Duailibe, que lançará neste mês de fevereiro o primeiro condomínio de apartamentos-lofts, o Liberty Loft Home.

Sobre a aceitação dos apartamentos-lofts no mercado de São Luís, Virgínia Duailibe, da Imobiliária Ricardo Duailibe afirma:

“ Há um público alvo seletivo que busca inovações no mercado da construção e receberá bem este novo conceito.”

Além da amplitude de espaços, pé-direito duplo ou mais alto que o normal, e eliminação das paredes internas, há outros atrativos para a aceitação do *loft* em São Luís, segundo Francivaldo Pires, da Imobiliária Pereira Feitosa:

“Há vários pontos que podemos considerar atraentes: primeiro a novidade, pois vivemos um

mercado em que as pessoas estão sempre em busca de algo diferente, mas esta novidade não tem que se mostrar apenas diferente, mas rentável e dar a quem fizer aquisição a certeza de um bom investimento e um alto grau de satisfação.”

Quanto ao perfil dos compradores para este empreendimento temos a confirmação, pelos consultores imobiliários locais, do que já apontava nossa pesquisa do público alvo - são pessoas que buscam conforto e qualidade na hora de morar, têm renda média de R\$ 3.500,00 mensais, e são, principalmente profissionais liberais ou empresários.

Com relação à localização ideal para esse condomínio de apartamentos-lofts as áreas sugeridas foram: Calhau, São Marcos, Renascença ou Ponta d’Areia.

Quanto a isso, Virgínia Duailibe, da Imobiliária Ricardo Duailibe afirma:

“ ... devemos procurar a área de lazer. Temos duas áreas, ou setor, uma é a área de lazer e a outra é a área de serviço. A área de serviço é aquela onde temos todos os serviços à mão, escolas, bancos, local de trabalho, etc., como o Renascença, porém esta área já se encontra muito saturada, com muitos congestionamentos. Por isso, devemos procurar uma área mais próxima às praias, ao divertimento, sem esquecer que deverá ser de fácil acesso à área de serviços.”

Das áreas sugeridas anteriormente definimos o bairro São Marcos, na Avenida dos Holandeses, como a localização ideal para o desenvolvimento do anteprojeto do condomínio.

Após desenvolvermos elaborada pesquisa com o público alvo e consultarmos o mercado imobiliário, a análise revelou não apenas uma aceitação plena do produto, mas também, a necessidade real de se edificar novos projetos arquitetônicos em São Luís, projetos estes que deverão ter concepções inéditas para o mercado imobiliário.

Muitos consumidores ainda irão confessar que gostariam de viver em *lofts*, outros vão rever mais profundamente seus conceitos. Inevitavelmente descobrirão como a mudança pode ser benéfica e buscarão a realização de um sonho antigo, o de ser livre.

6. LEVANTAMENTO DO PROGRAMA DE NECESSIDADES

Viver num *loft* é, acima de tudo, encantamento, prazer e estilo. É uma experiência totalmente nova para quem se habituou às paredes e divisões de ambientes. É a busca da satisfação nos detalhes, de quem valoriza as boas coisas da vida.

Como comprova Heloisa Folador, moradora do Saint Tropez (São Paulo, 2001):

"Se eu viesse do trabalho direto para um apartamento convencional, teria vontade de sair. Mas a sensação de liberdade do loft me faz ficar mais tempo em casa. Da cozinha, vejo a sala, tudo num único ambiente, muito aconchegante. Viver sem paredes é uma experiência fantástica".⁸

A necessidade da integração é com certeza a marca deste condomínio, sala de estar e jantar, living, cozinha e área de serviço divididos apenas pelas bancadas de granito da cozinha. O banheiro social servirá também à área de serviços e algumas unidades de apartamentos serão dotadas de atelier.

A área íntima – suíte master com closet e banheiro - ficará no mezanino, de onde teremos visão da parte térrea do apartamento.

Os *lofts*, concebidos principalmente para pessoas que vivem sozinhas, apresentam uma grande variedade de áreas comuns, que propiciam um maior contato social entre seus moradores. Contam com piscina, sala de ginástica, sauna, sala de jogos, além de serviços especiais, como lavandeira, arrumadeiras, administração e serviços de vigilância 24 horas.

⁸ - ANÔNIMO. Extraído do texto: Eles reinventaram a liberdade. www.novoestilo.com.br 2001.

Jorge Sampol, morador do Saint Tropez (Curitiba, 2001), aprova:

“São serviços perfeitos para pessoas que não sabem, ou não tem tempo, de pedir a entrega de flores ou refeições, ou providenciar a lavagem do carro.”⁹

Serviços sob medida para um mundo moderno e exigente, onde as pessoas têm o dia-a-dia agitado e cansativo, mas, mesmo assim, não abrem mão do bom atendimento, da comodidade e dos prazeres do conforto.

Tomando como base os questionários de pesquisas com o público alvo e com o setor imobiliário local, desenvolvemos o seguinte programa de necessidades para o condomínio de apartamentos-loft:

PROGRAMA DE NECESSIDADES		
	AMBIENTE	ÁREA (m²)
SUBSOLO	63 Vagas de garagem	1.138,77
	Armários/Depósitos	60,73
	Recepção	21,63
	Elevadores	5,95
	Escada	17,35
	Rampa de acesso/Calçadas	249,18
	Área Total SUBSOLO	1.510,96
	AMBIENTE	ÁREA (m²)
P A V I M E N T O T É R E O	Área Livre	1.197,53
	Geradores	6,00
	Vestiário masculino	13,75
	Vestiário feminino	13,75
	Quarto de descanso	12,00
	Copa	12,00
	Lavanderia	12,00
	Depósito	10,00
	Secretaria	12,00
	Administração	12,00
	Área Administração	103,50
	Sauna	9,50
	Lavabo	2,60
	Hall Sauna	1,75
	Ducha	4,95
Banheiro feminino	2,75	

⁹ - ANÔNIMO. Extraído do texto: Eles reinventaram a liberdade. www.novoestilo.com.br. 2001

	Banheiro masculino	2,75
	Bar	6,50
	Área de Apoio Lazer	30,80

P A V I M E N T O T É R R E O	Lixeira	4,40
	Central de Gás	4,40
	Guarita	11,90
	Área de Serviços	20,70
	Piscina	56,53
	Quadra Poliesportiva	200,00
	Área de Lazer	256,53
	Salão de Ginástica	81,53
	Salão de Festas	108,88
	Sala de Jogos	49,00
	Hall Entrada	13,36
	Banh. Fem. Ginástica	2,86
	Banh. Masc. Ginástica	2,86
	Bar	12,43
	Depósito	5,98
	Banh. Fem. Festas	4,03
	Banh. Masc. Festas	3,32
	Recepção	21,63
	Elevadores	5,95
	Escada	17,35
	Área de Pilotis	333,65
Área Total TÉRREO	1.942,71	
P A V I M E N T O T I P O	LOFT TIPO 1	
	Sala estar/jantar	26,13
	Varanda	5,46
	Jardim	1,99
	Escada	2,35
	Cozinha/Área Serviço	9,70
	Banheiro Social	2,00
	Hall Banh.Social	1,13
	Living	10,00
	Prisma	5,98
	Área P.Inferior Loft 1	64,74
	LOFT TIPO 2	Área (m²)
	Sala estar/jantar	29,58
	Varanda	5,46
	Jardim	1,99
	Escada	2,35
	Cozinha/Área Serviço	13,27
	Banheiro Social	3,10
	Living	12,90
	Atelier	9,30
	Área P.Inferior Loft 2	77,95
Hall do Pavimento	50,80	

1°, 3°, 5°, 7°, 9° E 11°

	Elevadores	5,95
	Escada	17,35
	Área Comum	74,10
	Área Total do Pavimento	424,22
	AMBIENTE	ÁREA (m²)
P A V I M E N T O	LOFT TIPO 1	
	Suíte master	17,10
	Closet	7,29
	Banheiro	5,98
	Escada	5,30
	Varanda	3,90
	Vão Livre	17,55
	Prisma	5,98
	Área Mezanino Loft 1	63,10
	LOFT TIPO 2	Área (m²)
	Suíte master	17,10
	Closet	7,29
	Banheiro	9,55
	Escada	5,30
	Varanda	3,90
	Vão Livre	33,30
	Área Mezanino Loft 2	76,44
	Vão Hall do Pavimento	5,13
	Elevadores	5,95
	Escada	14,12
Shaft	0,90	
Área Comum	74,10	
Área Total do Pavimento	416,28	
	N.º Pav x Área	ÁREA (m²)
P.TIPO 1º,3º,5º,7º,9º E 11º	6 X 424,2	2.545,32
P.TIPO 2º,4º,6º,8º,10º E 12º	6 X 416,28	2.497,68
	Área Total dos Pavimentos	5.043,00
COBERTURA	AMBIENTE	ÁREA (m²)
	Barrilete	21,63
	Casa de Máquinas	5,95
	Escada	17,35
	Caixa d'água	14,12
	Área Total COBERTURA	59,05
CONDOMÍNIO	ÁREA TOTAL	8.555,72

Tabela 11 – Programa de Necessidades

7. ÁREA DE TRABALHO

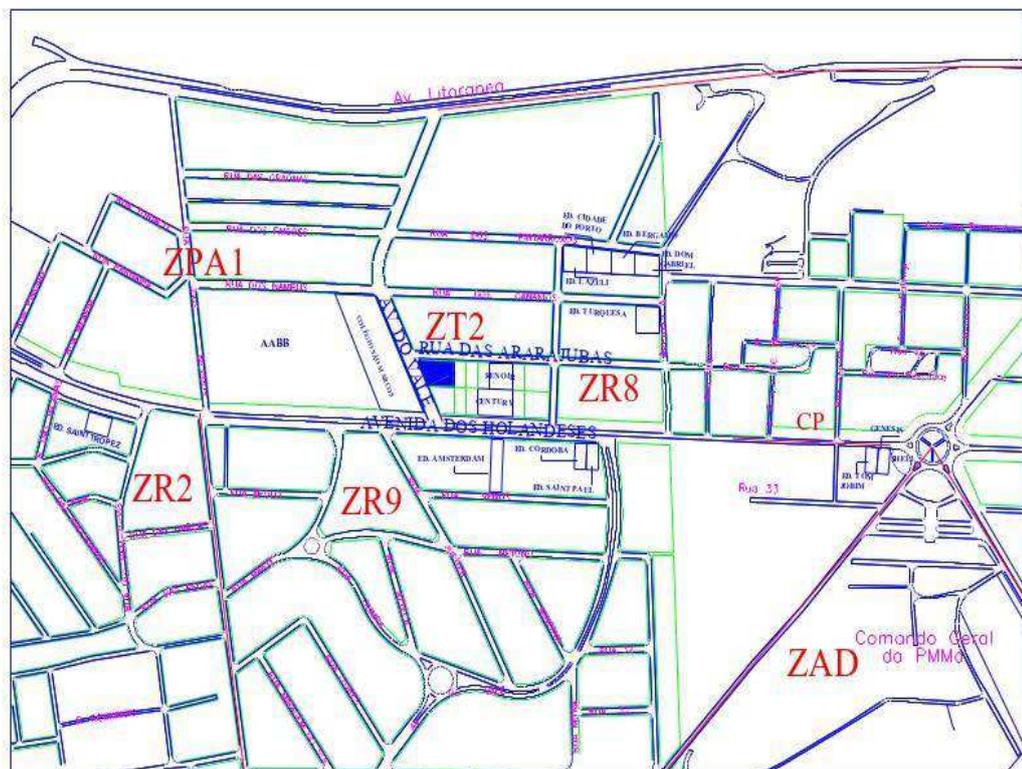
7.1. Localização

O *loft*, por suas características e por seu perfil de vanguarda, é adequado para ser desenvolvido em bairros nobres, que acompanhem a modernidade do produto.

Segundo Henry Dorenstein, diretor da Helbor Empreendimentos Imobiliário (São Paulo, 2001):

"O morador de lofts escolhe bem a região, pois quer praticidade e comodidade".¹⁰

Assim escolheu-se o bairro São Marcos, próximo a Avenida dos Holandeses (ver **Mapa 1**), corredor viário principal que beneficia acessibilidade às áreas de serviços – como os bairros Renascença e São Francisco, onde estão localizados os prédios comerciais, bancos, shoppings e colégios – e às áreas de lazer como Calhau e Ponta da Areia onde encontramos as praias, clubes, boates e bares.



¹⁰ - ANÔNIMO. "Lofts continuam em alta em São Paulo". Jornal O Estado de São Paulo. São Paulo-SP, 22 de abril de 2001.

Mapa 1 – Localização do Bairro São Marcos

Fonte: G Marques Projetos e Consultoria, 2000.

O bairro São Marcos é atualmente considerado pelos especuladores imobiliários a área que terá o maior crescimento imobiliário em São Luís. Para ele estão sendo direcionados os maiores investimentos da construção civil, com a edificação de novos prédios comerciais e residenciais.

Apesar do seu grande potencial de crescimento, o bairro São Marcos desfruta das vantagens de um bairro com baixa taxa de ocupação, os moradores ainda passeiam com seus cachorros, fazem suas caminhadas matinais pela avenida e continuam livres dos congestionamentos, da excessiva poluição dos gases e da poluição sonora.

7.2. Características do Lote

O ante-projeto do condomínio residencial será desenvolvido no terreno resultante da unificação dos lotes 01 e 02, quadra 11A, Loteamento Boa Vista, que passa a ter o seguinte endereço: Rua das Ararajubas, quadra 11A, lote 01, Loteamento Boa Vista, bairro São Marcos (ver **Figura 1**).



Figura 1 – Vista Panorâmica do Lote

Fonte: Pesquisa Direta, 2002

O lote limita-se: a Norte com a Rua das Ararajubas e mede 58,08m; à Oeste com a Avenida do Vale e mede 40,73m; à Leste com o lote 03 e mede 40m; e a Sul com o lote 19 e mede 47,01m, com uma configuração geométrica trapezoidal, perfazendo uma área total de



Mapa 1 - Localização do lote

Fonte: G Marques Projetos e Consultoria, 2000.

Possui excelente ventilação e insolação, devendo destacar também que devido à sua localização os moradores do condomínio terão de suas varandas, vista privilegiada para o mar.

O entorno da área é caracterizado por maioria de lotes sem edificação, dominados por uma vegetação rasteira e seca, (ver **Figura 2**) as edificações mais próximas são: o Colégio São Marcos – situado na quadra 12; o condomínio residencial Renoir (em construção) e o edifício Century Multiempresaria I (em construção) – situados também na quadra 11A .



Figura 2 – Vegetação de Entorno do Lote

Fonte: Pesquisa Direta, 2002.

Segundo o Legislação Urbanística Básica de São Luís, o lote está inserido na ZT2 (Zona Turística 2) e será disciplinado conforme exigências da referida legislação (Área Total Máxima Edificada = 210%; Área Livre Mínima do Lote = 50%; Afastamento frontal mínimo = 5,00m; Gabarito máximo permitido = 12 pavimentos).

8. ANTE-PROJETO

Para a elaboração do ante-projeto partiu-se do programa de necessidades, bem como da escolha da localização. Em seguida, foram feitos levantamentos físicos e fotográficos no terreno. De posse dos dados *in loco*, seguiu-se para a análise da Legislação Urbanística Básica de São Luís – onde definiu-se afastamentos, gabarito máximo e as áreas de ocupação do lote; desenvolveu-se então, o estudo preliminar com setorização, croquis e volumetria até desenvolvermos o ante-projeto.

Ele é composto de 05 plantas-baixas (Localização/Situação; Térreo; Subsolo; Pavimentos Tipos e Cobertura) ; 03 cortes (AA, BB e CC); 04 fachadas (Nordeste, Sudeste, Noroeste e Sudoeste) e 02 lay-outs dos 2 lofts-tipos e 01 perspectiva.

9. CONCLUSÃO

Um estilo requintado de viver se constrói com pequenas e grandes diferenças de escolha. Personalizado, se torna grife, identidade em que outras marcas são preferenciais e indispensáveis.

Diferenciadas, únicas, redimensionadas, preparadas com o cuidado fundamental de satisfazer uma filosofia de vida muito especial, assim descreve-se o estilo *loft*.

O conceito do *loft*, é baseado na reciclagem de espaços industriais antigos que foram transformados em prédios residenciais, sem, contudo, alterar suas características originais. Viver em um *loft* representa uma das maiores tendências de reurbanização dos últimos 30 anos em cidades da Europa e dos Estados Unidos. Inicialmente esta transformação se dava em galpões e fábricas da periferia e nos imóveis dos centros antigos das cidades. Porém, no início dos anos 70 a demanda por *lofts* atingiu bairros tradicionais, atraindo consumidores em busca desta charmosa e prática maneira de morar.

Pela análise dos hábitos sociais e pelo perfil do mercado, sabemos que um dos maiores anseios do consumidor moderno é a exclusividade. Em um mundo de revoluções diárias, fugir do trivial, da concepção convencional e do amadorismo torna mais interessante o mundo competitivo e individualizador em que vivemos. Cada nova forma ou cada novo estilo, com linhas insólitas, tornam universais as marcas e o estilo que elas representam.

Tais anseios e informações foram parar na prancheta. Nascendo, no momento exato, em um mercado pronto para tão arrojada inovação, o primeiro condomínio de apartamentos-*lofts* em São Luís. Com um perfil marcante, oferecendo requintes de conforto e confiabilidade, pronto para suprir as expectativas mais sofisticadas e, sendo a resposta para toda essa distinção de personalidades que vivem seu tempo de forma incomum.

SUMMARY

Proposal for elaboration of the project of a vertical residential condominium and multifamiliar, to the Ararajuba's Street, in the São Marcos neighborhood, using the concept loft. This condominium will have as main characteristic the personalization of the spaces demonstrated through the double foot-right, the mezzanine use and the elimination, almost that total, of the internal walls.

Emphasized the creation of the concept loft by the french architect Le Courbusier, the popularization of the loft in the European countries and your acme in the United States; the introduction in the Brazilian real estate market and the consolidation of this concept in some Brazilian capitals and the acceptance in the real estate market of São Luís, the behavior of the real state ones with reletion-ship to the release of new concepts and the buyers' profile for this enterprise, your longings and motivations.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. 3ª ed. ver. e ampl. - São Paulo: Atlas, 1991.

NEUFERT, Ernest. **Arte de projetar em arquitetura**. 21ª ed. Tradução da 21ª ed. alemã. Gustavo Gili, S.A. 1998.

REIS F., Nestor Goulart. **Quadro da Arquitetura no Brasil**. 9ª ed. São Paulo: Perspectiva, 1995.

SÃO LUÍS, Secretaria Municipal de Terras, Habitação e Urbanismo. **Legislação Urbanística Básica de São Luís**. São Luís: Imprensa Universitária, 1997.

Artigos de Jornais:

ANÔNIMO. **“Lofts continuam em alta em São Paulo”**. Jornal O Estado de São Paulo. São Paulo-SP, 22 de abril de 2001.

ANÔNIMO. **“Loft, um novo estilo de vida”**. Gazeta do Povo. Curitiba-PR, 11 de novembro de 2001.

BER, Alessandra. **“Lofts: os preferidos dos jovens empresários paulistas”**. Jornal da Tarde. São Paulo-SP, 23 de maio de 2001.

BENTO FILHO, Warner. **“Lofts made in Brasília”**. Gazeta Mercantil Brasília. Brasília-DF, 28 de junho de 2001.

CALDERONI, Cynthia. “ **Dos cafés parisienses de 1920 à modernidade do século XXI**”.
Gazeta Mercantil Paraná. Curitiba-PR, 13 de setembro de 2001.

Artigos de Revistas:

BRISSAC, Chantal. “**Arquitetos se inspiram em lofts e criam projetos para solteiros e descasados**”. Isto É. São Paulo-SP, 18 de junho de 1997.

SALIBA, Fábio. “**Galpão muito chique**”. Revista Época. São Paulo-SP, 26 de fevereiro de 2001.

TOMASELLI, Mônica B. “**Como transformar seu apartamento em um loft**”. Revista Reforma e Construção. São Paulo-SP, 20 de julho de 2001.

Internet:

www.curitibalofts.com.br

Texto:

Lofts News: Curitiba por quem entende de Loft.

Autor: Anônimo

Curitiba-PR

www.casabrasil.terra.com.br/secao/materias/loft/

Texto:

Estúdio ou Loft? Conceitos parecidos mas muito diferentes em estilo

Autor: Anônimo

São Paulo-SP/2001

www.novoestilo.com.br

Texto:

Eles reinventaram a liberdade.

Autor: Anônimo
Curitiba-PR/2001

www.bolsaimoveis-sp.com.br

Texto:

Lofts, um estilo de vida.

Autora: Carla Ponzio Feo
São Paulo-SP/2001

www.bolsaimoveis-sp.com.br

Texto:

Entrevista realizada com Marcio Botana Moraes, diretor da RFM

Autora: Carla Ponzio Feo
São Paulo-SP
Abril/2001

www.planetaimoveis.com.br/conteudo/saibatudo/destaque/020801/abre.asp

Texto:

Lofts: conceito brasileiro conquista o mercado

Autora: Rocheli Diorio
São Paulo-SP

www.angico.com.br/lofts.htm

Texto:

Loft, um estilo de vida moderno

Autor: Anônimo
Curitiba-PR

www.paisagismoecia.com.br

Texto:

Arquitetura – O loft e o modernismo

Autora: Sabrina Junqueira Franco
Outubro/2001

APÊNDICE 2**QUESTIONÁRIO – MERCADO IMOBILIÁRIO DE SÃO LUÍS**

1. Você já ouviu falar em *lofts* ou nos condomínios de *apartamentos-lofts*?

() sim

() não

2. Como tomou conhecimento?

3. O condomínio de *apartamentos-lofts* terá aceitação no mercado de São Luís? Justifique.

() sim

() não

4. Quais os principais obstáculos para venda deste novo empreendimento (*loft*) em São Luís?

5. Quais os principais atrativos e vantagens para a aceitação do *apartamento-loft* em São Luís?

6. Qual o perfil do comprador para o condomínio de *apartamentos-lofts*? Renda, estado civil, profissão, etc.

7. Com o relação ao perfil do comprador citado acima, temos essa fatia de compradores no mercado investidor de São Luís? Justifique.

() sim

() não

8. Qual seria a localização ideal para este empreendimento?

9. Qual seria a sua sugestão para o quadro de necessidades para este condomínio ?