

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

LEANDRO RODRIGUES RIBEIRO DA SILVA

CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS EM SÃO LUÍS: um estudo
sobre seu crescimento.

São Luís
2008

LEANDRO RODRIGUES RIBEIRO DA SILVA

CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS EM SÃO LUÍS: um estudo
sobre seu crescimento.

Trabalho final de graduação ao Curso de
Arquitetura e Urbanismo da Universidade Estadual
do Maranhão como parte dos requisitos para
obtenção do título de Arquiteto Urbanista.

Orientadora: Prof^ª. Msc. Marluce Wall de Carvalho
Venâncio.

São Luis
2008

SILVA, Leandro Rodrigues Ribeiro da

Condomínios Horizontais Fechados em São Luís: um estudo sobre seu crescimento. / Leandro Rodrigues Ribeiro da Silva____ São Luís, 2008.

41f.

Monografia (Graduação de Arquitetura e Urbanismo) – Universidade Estadual do Maranhão – UEMA, 2008.

1. Condomínios. 2. Ofertas. 3. Vendas. 4. Moradia. I. Título. .

CDU 728:347. 238:339. 18(812.1)

LEANDRO RODRIGUES RIBEIRO DA SILVA

**CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS EM SÃO LUÍS: um estudo
sobre seu crescimento.**

Monografia apresentada como parte dos requisitos
para a obtenção do título de Arquiteto e Urbanista
da Universidade Estadual do Maranhão - UEMA

BANCA EXAMINADORA

Prof^a. Msc. Marluce Wall de Carvalho Venâncio.

Prof^a. Thaís Trovão dos Santos Zenkner.

Arq. Renato Texeira.

Aprovada em: ____ / ____ / ____

Nota: _____

AGRADECIMENTOS

A Deus em primeiro lugar. Ele é a razão da minha vida e fonte de todos os meus conhecimentos.

Aos meus pais Antonio Ribeiro e Regiane, pais presentes e que nunca mediram esforços para que eu pudesse trilhar um caminho de sabedoria e conquistas.

À minha esposa Maria Amélia e ao meu filho Lucas, eles que são o motivo que me faz vê que tudo vale a pena. Por eles que eu estudo, por eles que eu trabalho.

Às minhas irmãs Karine e Camila por toda paciência, apoio e carinho.

A Célia, que tem grande contribuição na minha formação como homem.

Aos meus avós, tios e primos que sempre me incentivaram e apostaram que eu era capaz de vencer.

Aos colegas de faculdade e amigos de infância com os quais eu sempre pude contar.

À minha orientadora, Prof^a. Marluce Wall pela atenção e dedicação durante essa jornada.

Ao Dr. Marcos Itapary, por ceder e colaborar com parte do material que serviu de base para esse trabalho.

E a todos que direta ou indiretamente participaram para que este sonho se realizasse.

Dedico o presente trabalho aos meus pais que serviram de espelho para que hoje eu possa ser um bom marido e um bom pai, eles são e sempre serão merecedores de todo meu amor.

RESUMO

O presente trabalho visa estudar, ainda que sucintamente, as características dos condomínios horizontais fechados na cidade de São Luís do Maranhão. Analisa-se o levantamento imobiliário de suas ofertas e vendas nos últimos dois anos, mês a mês, no período que vai de julho de 2005 a junho de 2007. Constata-se, através de estudos bibliográficos, que a procura por proteção leva as pessoas a se isolarem e que os condomínios horizontais, além de oferecerem a segurança procurada pela maioria de seus moradores, oferecem também áreas maiores e a sensação mais agradável de morar em uma casa. Aplica-se questionário com moradores de diversos condomínios na capital, afim de melhor compreender os motivos culturais e sociais desse estilo de moradia, que tanto vem crescendo e se destacando na capital. Desta forma, espera-se, de alguma forma, contribuir com a cidade a melhorar e desenvolver seu crescimento urbano.

Palavras-chave: Condomínios. Ofertas. Vendas. Moradia.

ABSTRACT

The present work seeks to study, although briefly, the characteristics of the closed horizontal condominiums in the city of São Luís of Maranhão. It is analyzed the real estate rising of your offers and sales in the last two years, month to month, in the period that is going from July from 2005 to June of 2007. It is verified, through bibliographical studies, that the search for protection takes the people the if they isolate and that the horizontal condominiums, besides they offer the safety sought by most of your residents, they also offer larger areas and the most pleasant sensation of living at a house. Questionnaire is applied with residents of several condominiums in the capital, kindred of best to understand the cultural and social reasons of that home style, that so much is growing and standing out in the capital. This way, it is waited, in some way, to contribute with the city to get better and to develop your urban growth.

Keywords: Condominiums. Offers. Sales. Home.

LISTA DE SIGLAS

IBGE	– Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IVV	– Índice de Velocidade de Vendas
IEL	– Instituto Euvaldo Lodi
SINDUSCON	– Sindicato das Indústrias da Construção Civil
TR	– Taxa Referencial de Juros
FGTS	– Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Onde você morava antes de se mudar?.....	36
Gráfico 2 – Qual a principal diferença do local onde você morava e o condomínio horizontal?.....	36
Gráfico 3 – Qual o principal motivo da sua escolha por um condomínio horizontal fechado?.....	37
Gráficos 4 – Sua expectativa tem sido correspondida?.....	37
Gráfico 5 – Qual sua avaliação em relação à segurança em seu condomínio?....	38
Gráfico 6 – Qual o ponto negativo de morar em um condomínio horizontal?.....	38
Gráfico 7 – De que forma você adquiriu sua casa?.....	39

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela 1 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Jul - Ago / 05)....	14
Tabela 2 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Out - Dez / 05)...	14
Tabela 3 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Jan - Mar / 06)...	15
Tabela 4 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Abr - Jun / 06)...	15
Tabela 5 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Jul - Ago / 06)....	16
Tabela 6 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Out - Dez / 06)...	16
Tabela 7 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Jan - Mar / 07)...	17
Tabela 8 – Casas residências – Ofertas e Vendas por área útil (Abr - Jun / 07)...	17
Figura 1 – Comparativo e evolução do IVV dos imóveis horizontais e verticais....	18
Foto 1 – Área de lazer.....	19
Foto 2 – Condomínio classe média.....	20
Foto 3 – Cerca elétrica e câmera de vigilância.....	21
Foto 4 – Placas de limite de velocidade, identificação de visitantes e empresa de segurança.....	22
Foto 5 – Guarita de identificação de visitantes.....	23
Tabela 9 – Prazos de amortização.....	25
Foto 6 – Condomínio Turim - Cohama.....	26
Foto 7 – Condomínio Majestic - Cohama.....	27
Foto 8 – Condomínio Intermares Village - Turú.....	27
Foto 9 – Condomínio Eldorado Park - Turú.....	28
Foto 10 – Condomínio Jardim Atlântico.....	28
Quadro 1 – Moradia anterior.....	30
Quadro 2 – Diferença entre moradia a moradia antiga e a atual.....	30
Quadro 3 – Principal motivo da escolha.....	31
Quadro 4 – Confirmação da expectativa.....	31
Quadro 5 – Avaliação da segurança.....	31
Quadro 6 – Ponto negativo.....	32
Quadro 7 – Forma de aquisição.....	32

LISTA DE ANEXOS

Questionário.....	35
-------------------	----

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
2 MERCADO IMOBILIÁRIO EM ALTA	13
2.1 Ofertas e Vendas de Condomínios Horizontais	14
2.1.1. Julho a Dezembro de 2005	14
2.1.2. Janeiro a Junho de 2006.....	15
2.1.3. Julho a Dezembro de 2006.....	16
2.1.4. Janeiro a Junho de 2007.....	17
2.2 Comparativo com os Imóveis Verticais	18
3 CRESCIMENTO DO SETOR DE CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS	19
3.1 Motivos Culturais e Sociais	21
3.1.1. Segurança.....	21
3.1.2. Status.....	23
3.1.3. Financiamentos.....	24
4 METODOLOGIA	26
5 RESULTADOS	30
6 CONCLUSÃO	33
ANEXOS	35
GRÁFICOS	36
REFERÊNCIAS	40

1 INTRODUÇÃO

A cidade de São Luís se aproxima da marca de um milhão de habitantes, segundo o censo IBGE/2007 a capital maranhense possui uma população de 957.515 habitantes.

Com tanta gente, estudos e investimentos na área habitacional se fazem necessários. A cidade cresce, modos e costumes se modificam, a forma de viver muda, pontos importantes da cidade se desenvolvem e outros se tornam cada vez mais ultrapassados. A segurança se torna um ponto sempre mais preocupante e a desigualdade social só aumenta. Com todas essas mudanças, a forma de morar também muda e assim surgem, a cada dia, opções das mais diversas no que se refere à habitação.

O condomínio horizontal fechado é um exemplo de estilo de moradia que demonstra bem as preocupações e desejos que afligem as pessoas na atualidade. No mesmo local podemos notar pontos contraditórios, dois lados opostos, que estão inteiramente relacionados. O principal exemplo disso é o fato das pessoas se tornarem “prisioneiras” à procura de segurança. Morar em local com muros altos, com restrição de visitantes e na maioria das vezes distantes do centro principal da cidade, se justifica a partir do momento em que o morador conquista uma maior sensação de segurança e bem-estar.

Para a realização desse trabalho cujo tema é “Condomínios Horizontais Fechados”, foi feita uma análise da pesquisa de Índice de Velocidade de Vendas, realizada em conjunto pelo IEL e SINDUSCON/MA, na qual são demonstradas as ofertas e vendas de cada mês em um período de dois anos.

Após essa análise, fizemos um estudo sobre os principais motivos, razões, prós e contras do crescimento significativo desses condomínios em São Luís.

E por fim, com o objetivo de confirmar os estudos bibliográficos e de obter dados que enriqueçam o trabalho, foi aplicado um questionário com diversos moradores em variados condomínios da cidade, localizados nos bairros em que os condomínios horizontais de destacam.

2 MERCADO IMOBILIÁRIO EM ALTA

São vários os motivos, mas o fato é que o mercado imobiliário de São Luís está em plena expansão. Os números revelam que a cada ano tem havido um aumento significativo na construção e procura de novas moradias. Os condomínios são disparados o principal atrativo de investimento do setor imobiliário. Fazendo uma comparação do ano de 2007 com ano de 2006, percebe-se um aumento de 125% nos condomínios horizontais e 76% nos condomínios verticais (Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA).

Alguns bairros se destacam como os principais pontos de concentração do crescimento e surgimento de novos condomínios na capital, Cohama, Turú, Olho d'água e Calhau são os principais exemplos. Proximidade das praias, escolas e supermercados são características positivas que contam na hora do investimento das construtoras. Outro ponto relevante para o destaque desses bairros, é o fato de neles ainda existirem terrenos de tamanhos e em quantidades satisfatórias que outros bairros, já muito explorados pelo mercado imobiliário, não possuem.

São várias as construtoras e empresas incorporadoras de outros estados, que aproveitam o bom momento do mercado imobiliário da cidade, para aqui se instalarem. Muitas delas chegam na forma de parceiras de construtoras locais que se aproveitam dos recursos exteriores e em contrapartida associam seus nomes, já conhecidos e consolidados na cidade, com as que vem de fora.

As opções de tamanho, preço e localização se somam às diversas formas de pagamento facilitado e prazos estendidos, fazendo assim com que o mercado não só se mantenha aquecido, mas que continue a crescer ano a ano.

2.1 Ofertas e Vendas de Condomínios Horizontais

Os números que demonstram as quantidades de ofertas e vendas de casas residenciais de condomínios horizontais em São Luís, aqui representados e analisados, são referentes ao período que vai de julho de 2005 a junho de 2007 e fazem parte da Pesquisa do Índice de Velocidade de Vendas realizado pela parceria IEL-SINDUSCON/MA.

A cada seis meses é identificada a área útil das casas residenciais, assim como os bairros em que se localizam os condomínios.

2.1.1 Julho a Dezembro de 2005

ÁREA ÚTIL	JULHO/05		AGOSTO/05		SETEMBRO/05	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	184	18	166	21	146	32
090 → 216 m ²	31	5	26	4	22	5
TOTAL	215	23	192	25	168	37

Tabela 1: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

ÁREA ÚTIL	OUTUBRO/05		NOVEMBRO/05		DEZEMBRO/05	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	119	25	155	26	133	11
090 → 216 m ²	17	1	16	4	92	8
TOTAL	136	26	171	30	225	19

Tabela 2: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

Os meses de julho a dezembro de 2005, apresentaram um total de 1.107 ofertas e 160 vendas. O mês de dezembro foi o que mais obteve ofertas, com 225 e o mês de setembro o que obteve mais vendas, com 37 casas residenciais em condomínios fechados vendidas.

Nos seis meses referentes às tabelas acima, às ofertas e vendas se concentraram nos bairros da Cohama, Turú e Olho d'água.

2.1.2 Janeiro a Junho de 2006

ÁREA ÚTIL	JANEIRO/06		FEVEREIRO/06		MARÇO/06	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	228	28	233	33	222	39
090 → 216 m ²	40	1	40	-	39	3
217 → 310 m ²	21	-	21	6	-	13
TOTAL	289	29	294	39	261	55

Tabela 3: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

ÁREA ÚTIL	ABRIL/06		MAIO/06		JUNHO/06	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	171	24	80	17	66	11
090 → 216 m ²	36	4	69	7	63	7
217 → 310 m ²	-	2	-	-	-	-
TOTAL	207	30	149	24	129	18

Tabela 4: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

Durante os primeiros seis meses do ano de 2006 houve um aumento, tanto de ofertas como de vendas, em relação aos seis meses anteriores. As ofertas cresceram 222 unidades, chegando a um total de 1.329. Já as vendas chegaram a um total de 195 unidades.

Podemos observar nessas duas tabelas, que foram ofertadas e vendidas casas com áreas úteis que chegam a 310m².

Cohama, Turú, Olho d'água, Calhau e São Francisco, são os bairros que se localizam os condomínios horizontais referentes aos meses de Janeiro a Junho de 2006.

2.1.3 Julho a Dezembro de 2006

ÁREA ÚTIL	JULHO/06		AGOSTO/06		SETEMBRO/06	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	55	14	109	18	79	18
090 → 216 m ²	55	9	46	16	30	3
217 → 310 m ²	-	-	-	-	-	-
TOTAL	110	23	155	34	109	21

Tabela 5: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

ÁREA ÚTIL	OUTUBRO/06		NOVEMBRO/06		DEZEMBRO/06	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	71	17	57	24	37	9
090 → 216 m ²	88	10	78	12	66	13
217 → 310 m ²	-	-	-	-	-	-
TOTAL	159	27	135	36	103	22

Tabela 6: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

O período entre julho e dezembro de 2006, caracteriza-se por ter tido um baixo número de ofertas, com apenas 771 unidades, porém, o número de vendas mantém-se na média dos períodos anteriores. Sendo assim, esses seis meses, tiveram um índice de vendas (relação entre vendas e ofertas) superior aos dos meses já citados. Neste período o índice de vendas foi superior a 21%.

Os bairros em que se localizaram as ofertas e vendas desses seis meses foram os mesmos do período que vai de janeiro a junho de 2006, ou seja: Cohama, Turú, Olho d'água, Calhau e São Francisco.

2.1.4 Janeiro a Junho de 2007

ÁREA ÚTIL	JANEIRO/07		FEVEREIRO/07		MARÇO/07	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	89	25	102	9	164	26
090 → 216 m ²	41	10	29	-	41	6
217 → 310 m ²	5	2	5	-	7	-
TOTAL	135	37	136	9	212	32

Tabela 7: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

ÁREA ÚTIL	ABRIL/07		MAIO/07		JUNHO/07	
	Oferta	Venda	Oferta	Venda	Oferta	Venda
052 → 089 m ²	138	21	111	27	62	21
090 → 216 m ²	35	3	33	2	29	4
217 → 310 m ²	7	1	5	3	3	-
TOTAL	180	25	149	32	94	25

Tabela 8: Casas Residenciais – Ofertas e Vendas por área útil.

Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA. (dados organizados pelo autor)

Os primeiros meses de 2007 apresentam um aumento em relação às ofertas dos últimos seis meses do ano de 2006, um total de 906 unidades ofertadas. Já as vendas mantiveram o mesmo ritmo dos períodos anteriores com 160 casas de condomínios horizontais vendidas.

Cohama, Turú, Olho d'água, Calhau continuam fazendo parte das estatísticas de bairros onde se localizam os condomínios, mas neste período também há construções nos bairros do Angelim e Alto do Calhau.

2.2 Comparativo com os Imóveis Verticais

Antes do ano de 2007, em apenas um mês o índice de velocidade de vendas dos condomínios verticais foi maior que o índice dos condomínios horizontais. Vale destacar que o mês em que isso aconteceu foi o mês de janeiro de 2006, mês no qual se apresentou o segundo maior número de ofertas de condomínios horizontais durante todo o período pesquisado, fato que pode explicar essa inversão.

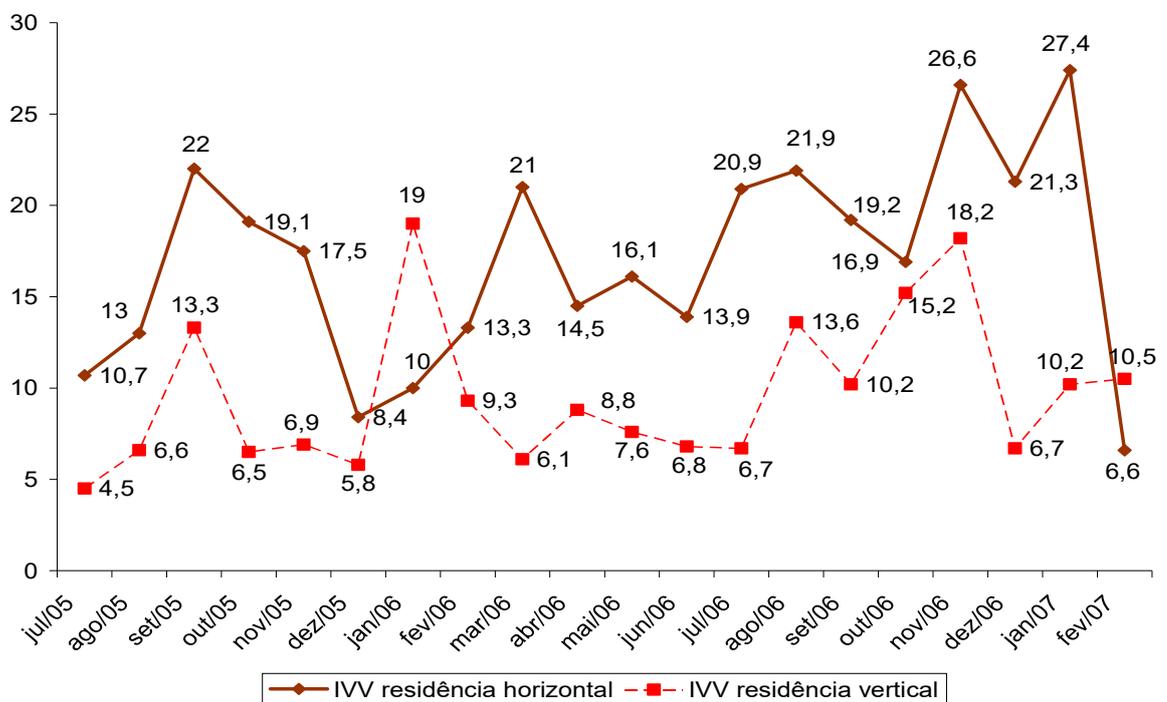


Figura 1: Comparativo e evolução do IVV dos imóveis horizontais e verticais.
Fonte: Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA.

No primeiro bimestre de 2007 ocorreram dois recordes relacionados aos imóveis residenciais horizontais, desde o início da aplicação da pesquisa. O recorde positivo foi a mais expressiva venda realizada, ocorrida no mês de janeiro de 2007, gerando o índice específico de 27,4%. O recorde negativo foi a menores vendas registradas, ocorridas em fevereiro de 2007, que gerou o índice do mês de 6,6% (Pesquisa IVV – IEL / SINDUSCON/MA).

Os meses seguintes mantiveram a tendência do mês de fevereiro e o bom desempenho das vendas de apartamentos fez com que os condomínios verticais continuassem com o índice de velocidade de vendas superior.

3 CRESCIMENTO DO SETOR DE CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS

Em São Luís o crescimento das construções de condomínios horizontais fechados se consolidou no final dos anos noventa, antes disso esse ramo imobiliário era pouco explorado e esses poucos tinham a característica de serem habitados por famílias de baixa renda. A estrutura vista hoje não era nem de perto vista naquela época, sem estruturas externas, sem áreas de lazer e sem paisagismo.

O condomínio vertical foi o primeiro a ter grande aceitação. Mas morar em apartamento não foi a saída ideal para muitas famílias, principalmente para aquelas que sempre quiseram morar em uma casa e usufruir de todos os seus benefícios, como o espaço, mas também não queriam perder a segurança que os prédios ofereciam.

Logo surgiram as opções para as classes mais altas:

A segregação espacial das classes de alta renda não é novidade – ela está presente em todo o processo de urbanização de nossas cidades. O que se apresenta como um fenômeno novo é o isolamento cada vez maior dos seus locais de moradia: “fora da cidade” e fisicamente isolado do entorno, como verdadeiras ilhas. (SALGADO; 2000, p. 01).

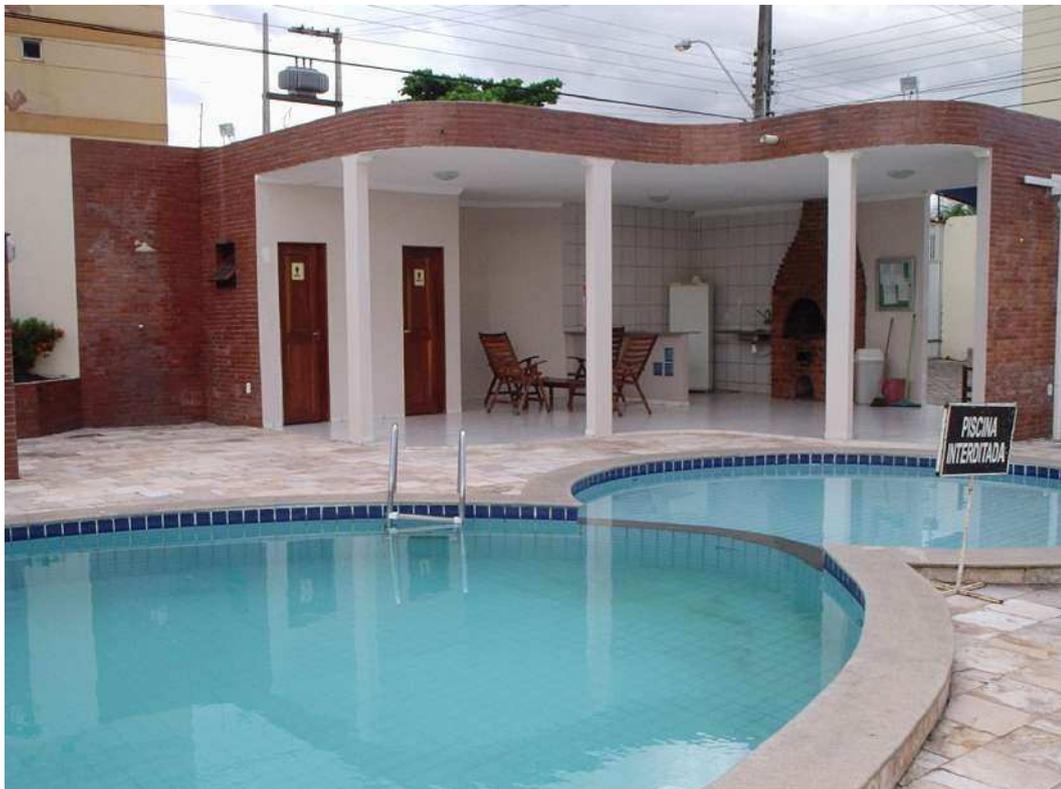


Foto 1: Área de Lazer.
Fonte: Arquivo pessoal

Com essa situação estabelecida, os investimentos nos condomínios horizontais foram quase que naturais e de forma forte. Condomínios de classe média com uma boa estrutura de lazer, quintais modestos e a segurança encontrada nos prédios residências, foram construídos e comercializados rapidamente. Mas essa modalidade habitacional não se restringiu apenas à classe média, logo surgiram condomínios de luxo com casa muito amplas e estrutura de verdadeiros clubes.



Foto 2: Condomínio Classe Média.
Fonte: Arquivo pessoal

A gama de opções é muita: condomínios imensos, pequenos, com muitas unidades, com poucas, casa simples e verdadeiras mansões. Esse é um fenômeno das cidades em desenvolvimento e que acaba fazendo com que seus habitantes construam as suas próprias “pequenas cidades” para tentar de alguma forma fugir do mal que vem junto ao crescimento.

Não resta dúvida de que os condomínios horizontais se tornaram um dos principais ramos da construção civil e do setor imobiliário em São Luís e o que se pode enxergar como futuro para esse setor não se restringe à continuação de sua importância, mas sim uma expansão ainda maior do seu crescimento.

3.1 Motivos Culturais e Sociais

3.1.1. Segurança

Não há como negar que a violência tem se tornado algo cada vez mais presente em todo território nacional. Além das mazelas que o desenvolvimento traz consigo e das medidas de controle do espaço, a mídia colabora com a “cultura do medo”. Sendo assim muitas famílias encontraram nos condomínios a forma de se sentirem mais protegidas.

Atualmente, no contexto latino-americano, de países em desenvolvimento, podemos identificar dois tipos principais de motivação para a escolha desse tipo de moradia: a principal é a segurança e, a secundária, a volta de uma forma antiga de apropriação do espaço (os moradores usando o espaço coletivo dos condomínios como antes usavam as ruas e as áreas públicas da cidade). (D’Ottaviano, 2006).



Foto 3: Cerca elétrica e Câmera de vigilância.
Fonte: Arquivo pessoal

Empresas de segurança, câmeras espalhadas, vigias 24 horas, muros altos, cercas elétricas, são só alguns exemplos dos motivos eu fazem o morador se sentir mais seguro morando em um condomínio fechado.

Ao mesmo tempo em que o morador acredita estar protegido da violência externa, ele se priva da convivência externa e faz o morador viver em um mundo, de certa forma, diferente do “real”.

Mas quando falamos em segurança, muitos moradores não se prendem apenas ao fato de deterem ladrões. Alguns pais se sentem seguros por saberem que seus filhos podem brincar no condomínio sem preocupação, já que eles possuem limites de velocidade para carros, espaço próprio para brincadeiras de cada idade e um limite de espaço que os permite controlar seus filhos.



Foto 4: Placas de limite de velocidade, identificação de visitantes e empresa de segurança.

Fonte: Arquivo pessoal

3.1.2. Status

A segurança, apontada em reportagens e mesmo por moradores, funcionários municipais e *empreendedores* como a principal causa da existência de condomínios horizontais parece, sim, ser uma preocupação constante dos moradores. O desejo de morar em uma casa, no entanto, se sobrepõe à necessidade de segurança por si só, haja visto que a maioria provém de apartamentos e não teve experiência com assaltos domésticos. Viver entre muros pode ser mais um reflexo da vontade de aparecer do que da vontade de se esconder. (Moura, 2003).

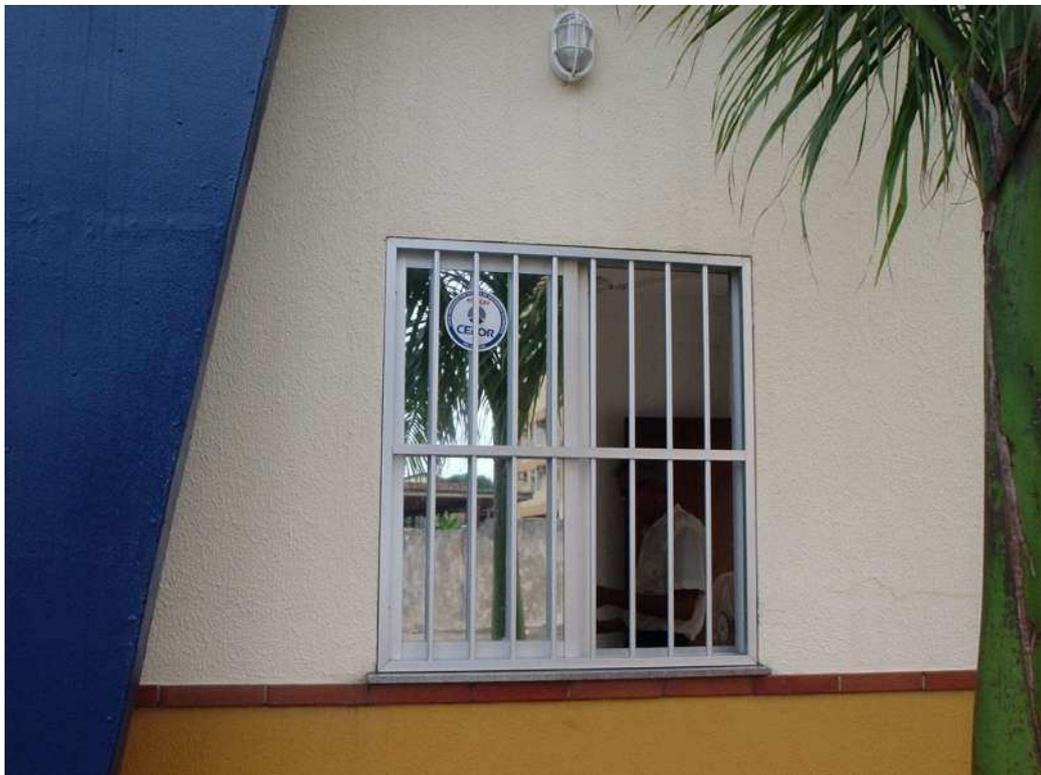


Foto 5: Guarita de identificação de visitantes.
Fonte: Arquivo pessoal

Muitos do que procuram um condomínio para morar, procuram também uma forma de selecionar seu ambiente. Desta forma as guaritas de segurança e

identificação servem para “filtrar” quem entra no condomínio, além de acreditarem que seus vizinhos são de uma mesma classe.

Com menos sinais óbvios de diferenciação à mão e com mais dificuldade em afirmar seus privilégios e códigos de comportamento no espaço público, as classes mais altas se voltam aos sistemas de identificação. Assim, espaços de circulação controlada (como os *shopping centers*) servem para assegurar que a distinção e a separação ainda são possíveis em público. Sinais de distância social são substituídos por muros de concreto. (CALDEIRA; 2000, p. 325).

Tudo isso se soma ao fato das pessoas acreditarem adquirir certo “status” morando em lugares fechados, exclusivos e privilegiados.

3.1.3. Financiamentos

Todos os fatores positivos de se morar em um condomínio horizontal fechado, poderiam não ser suficientes para o grande crescimento desse setor, se as formas de aquisição fossem complicadas. Juros baixos e financiamentos que chegam a 100% do valor do imóvel fazem o consumidor comprar cada vez mais casas em condomínios fechados.

O aumento da procura pelo financiamento imobiliário é consequência direta da redução dos juros. A Caixa Econômica cobra juros de 6% ao ano mais TR das famílias de baixa renda e reduziu as taxas para a classe média – famílias com renda entre R\$ 3,9 mil e R\$ 4,9 mil – de 8,5% para 6,5% ao ano. (CAIXA, 2007).

A linha de financiamento mais utilizada é a Carta de Crédito FGTS, ela se utiliza dos recursos do FGTS na compra do imóvel. Com esta linha de crédito o consumidor pode ter benefícios que chegam a 100% de financiamento e prazos de até 30 anos para a quitação.

O encargo não pode ser superior a 30% da renda familiar bruta e o limite do financiamento é definido de acordo com a capacidade de pagamento do proponente na análise de risco de crédito e a quota de financiamento definida para a operação. A quota é definida em função do prazo de amortização: até 240 meses até 100%; de 241 a 300 meses até 90%; de 301 a 369 meses até 80%. (CAIXA, 2007).

Renda familiar bruta	Prazo máximo em meses	
	Garantia Alienação Fiduciária	Garantia Hipoteca
Até R\$ 1.875,00	300	204
De R\$ 1.875,01 a R\$ 4.900,00	360	

Tabela 9: Prazos de amortização.
Fonte: Caixa Econômica Federal

Empresas de grande porte do país usam dinheiro próprio para financiar seus empreendimentos, em alguns casos também chegam a 100% do valor total, tornando-se mais um opção para o consumidor.

Os bancos privados são outra forma de financiar a compra dos imóveis, os investimentos nesse sentido têm aumentado entre esses bancos, forçando a uma diminuição nos juros e um aumento na divisão das prestações.

4 METODOLOGIA

A população objeto deste estudo teve como público-alvo 100 moradores de condomínios horizontais fechados, de ambos os sexos, situados nos bairros da Cohama (Condomínio Turim e Condomínio Majestic), Turú (Condomínio Intermares Village e Condomínio Eldorado Park) e Olho d'água (Condomínio Jardim Atlântico), em São Luís – MA. A escolha dos três bairros se fez a partir do momento em que eles apareceram em todos os períodos analisados na pesquisa do Índice de Velocidade de Vendas realizado pela parceria IEL/ SINDUSCON/MA.



Foto 6: Condomínio Turim - Cohama.
Fonte: Arquivo pessoal



Foto 7: Condomínio Majestic - Cohama.
Fonte: Arquivo pessoal



Foto 8: Condomínio Intermares Village - Turú.
Fonte: Arquivo pessoal



Foto 9: Condomínio Eldorado Park - Turú.
Fonte: Arquivo pessoal



Foto 10: Condomínio Jardim Atlântico – Olho d'água.
Fonte: Arquivo pessoal

O instrumento de análise utilizado foi um questionário, com perguntas simples e objetivas versando sobre questões como: comparações entre a antiga moradia e a atual, motivos pelo qual o levaram a morar em um condomínio horizontal fechado e modo de aquisição do imóvel. Tendo em vista que as questões levantadas nos levam a entender melhor o grande crescimento dos condomínios horizontais em São Luís, podendo assim achar soluções para um melhor bem-estar dos moradores.

Com o intuito de ajustar o instrumento de coleta de dados e treinar o pesquisador quanto à forma de aplicação, o questionário foi aplicado a 10 moradores de condomínios horizontais, equivalente a 10%, os quais não foram incluídos na pesquisa.

As respostas contidas no questionário foram informatizadas e, gráficos foram feitos para a demonstração dos resultados.

5 RESULTADOS

A análise dos 100 questionários aplicados no período entre 01.12.2007 e 15.02.2008, evidenciou os seguintes resultados:

A) Quando perguntado onde morava antes, 43% moravam em casa; 39% em condomínio vertical; e 8% relataram morar em condomínio horizontal.

Casa	43
Condomínio Vertical	39
Condomínio Horizontal	8

Quadro 1: Moradia anterior

Fonte: Questionário aplicado pelo autor

B) Quando questionado entre a principal diferença em residir na sua antiga moradia e no condomínio horizontal, 47% possuem uma maior sensação de segurança; 17% sentem falta de um maior contato com o resto da cidade; 13% acharam que o convívio com os vizinhos mudou; 12% creditam a distância do seu serviço e do centro da cidade como principal diferença; 8% responderam o cumprimento de horário; e 3% o pagamento de condomínio.

Maior sensação de segurança	47
Falta de contato com a cidade	17
Convívio com os vizinhos	13
Distância do serviço	12
Cumprimento de horários	8
Pagamento de condomínio	3

Quadro 2: Diferença entre moradia antiga e a atual

Fonte: Questionário aplicado pelo autor

C) Sobre o motivo que o levou a escolher um condomínio horizontal fechado para morar, 81% tiveram a segurança como motivo principal; 10% a facilidade na aquisição, 5% conviver com pessoas da mesma classe social; e 4% fizeram a escolha pela localização do condomínio.

Segurança	81
Facilidade na aquisição	10
Convívio entre a mesma classe	5
Localização do condomínio	4

Quadro 3: Principal motivo da escolha
Fonte: Questionário aplicado pelo autor

D) 92% do pesquisados tiveram sua expectativa em relação ao condomínio correspondida e 8% não ficaram satisfeitos.

Sim	92
Não	8

Quadro 4: Confirmação da expectativa
Fonte: Questionário aplicado pelo autor

E) Quando perguntado sobre a avaliação da segurança em seu condomínio, 53% responderam ótima; 38% boa; 6% regular; e 3% acham que a segurança em seu condomínio está ruim.

Ótima	53
Boa	38
Regular	6
Ruim	3

Quadro 5: Avaliação da segurança
Fonte: Questionário aplicado pelo autor

F) Quando perguntados sobre o ponto negativo de se morar em condomínio horizontal fechado, 41% responderam a falta de privacidade; 22% a falta de convívio com resto da cidade; 20% o preço do condomínio; 12% a distância do serviço; e 5% a falta de liberdade em reformas.

Falta de privacidade	41
Falta de convívio com resto da cidade	22
Preço do condomínio	20
Distância do serviço	12
Falta de liberdade em reformas	5

Quadro 6: Ponto negativo

Fonte: Questionário aplicado pelo autor

G) Quando questionados sobre a forma de aquisição da casa, 63% financiaram através da Caixa Econômica; 25% financiaram através da construtora; e 12% compraram à vista.

Financiado pela Caixa	63
Financiado pela construtora	25
À vista	12

Quadro 7: Forma de aquisição

Fonte: Questionário aplicado pelo autor

6 CONCLUSÃO

Ao pesquisar a ascensão dos condomínios horizontais na cidade de São Luís, vimos que esses tipos de condomínios tomaram uma importância significativa no setor imobiliário local e que as vendas relacionadas com as ofertas, superam na maioria das vezes os condomínios verticais.

Quando partimos para o estudo dos motivos que levaram os condomínios horizontais a crescerem e tomarem uma proporção tão grande, notamos que a procura por segurança é o principal motivo para tal. Notamos também, que essa procura por segurança levou muitas famílias a se isolarem, o que aumenta ainda mais a desigualdade social.

Todos esses motivos, somados às facilidades de aquisição desses imóveis, foram decisivos para que o condomínio horizontal fechado se transformasse nesse fenômeno de vendas e crescesse a ponto de se tornar cada dia mais, parte integrante da nossa paisagem urbana.

Mediante a metodologia aplicada pode-se concluir que:

- A grande maioria dos entrevistados morava em casas e condomínios verticais antes de se mudarem;
- A sensação de segurança é a maior diferença sentida pelos moradores em comparação com a moradia antiga, seguido por falta de contato com o resto da cidade;
- Procura por segurança é disparado o principal motivo pela escolha de um condomínio horizontal;
- Quase a totalidade dos entrevistados teve sua expectativa correspondida;
- A grande maioria está satisfeita com a segurança oferecida por seu condomínio, visto que 91% avaliaram esse quesito como ótimo ou bom;
- Nota-se que a procura por segurança leva os moradores a sentirem falta de privacidade, isolamento em relação ao resto da cidade e um custo significativo com os preços do condomínio;

- Financiamento é a principal forma de aquisição do imóvel, sendo que através da Caixa Econômica supera os financiamentos pela construtora.

ANEXOS

QUESTIONÁRIO:

Onde você morava antes de se mudar?

- Casa
- Condomínio vertical
- Condomínio horizontal
- Outro _____

Qual é a principal diferença, no ponto de vista do bem-estar, do local onde você morava antes e de morar em um condomínio horizontal fechado?

Qual o principal motivo da sua escolha por morar em um condomínio horizontal fechado?

- Segurança
- Conviver com pessoas da mesma classe social
- Facilidade na Aquisição
- Outro _____

Sua expectativa tem sido correspondida? Sim Não

Qual sua avaliação em relação à segurança em seu condomínio?

- Ótima
- Boa
- Regular
- Ruim

Qual o ponto negativo de morar em um condomínio horizontal fechado?

- Falta de privacidade
- Preço do condomínio
- Falta de liberdade em reformas
- Falta de convívio com o resto da cidade
- Outros _____

De que forma você adquiriu sua casa?

- À vista
- Financiado pela construtora
- Financiado pela Caixa
- Outro _____

GRÁFICOS

Gráfico 1:

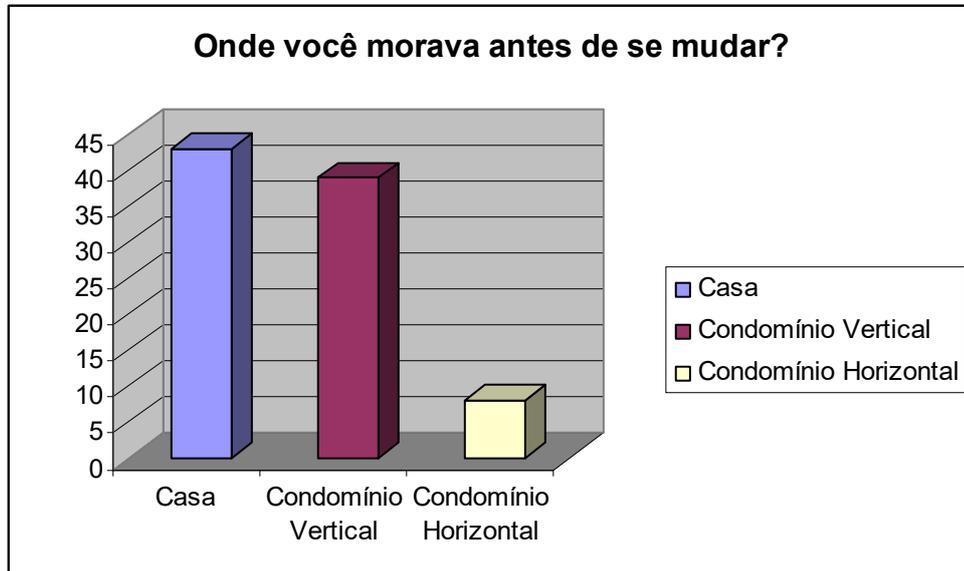


Gráfico 2:

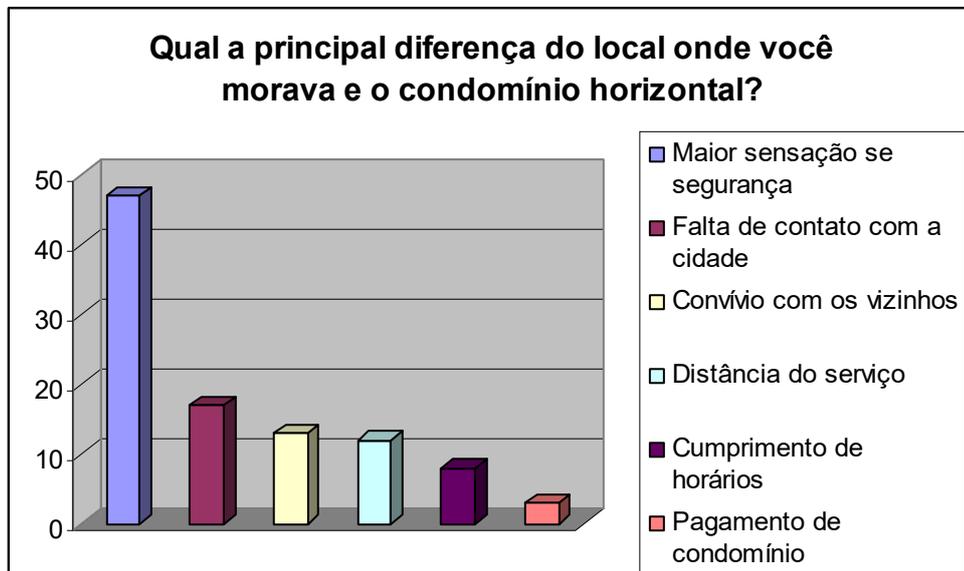


Gráfico 3:



Gráfico 4:

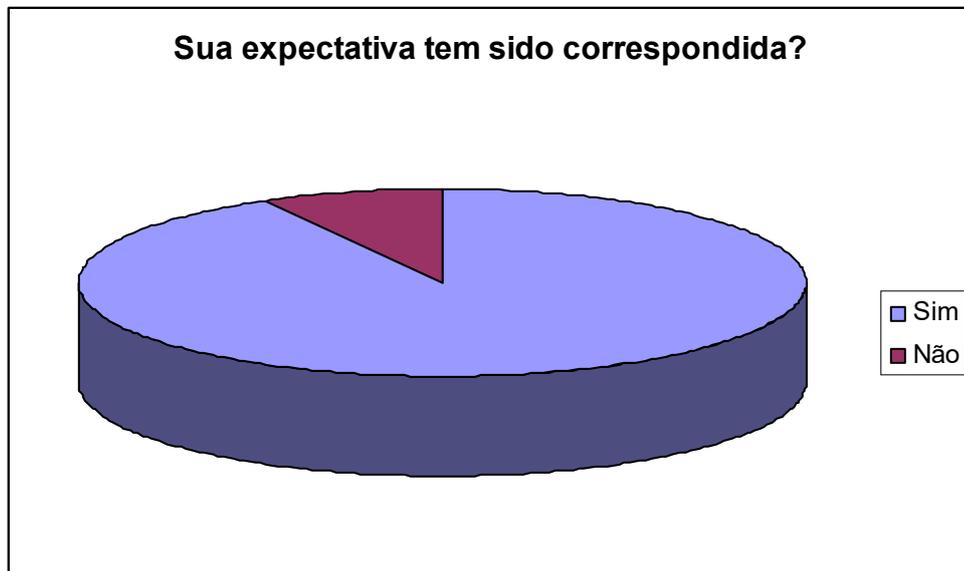


Gráfico 5:

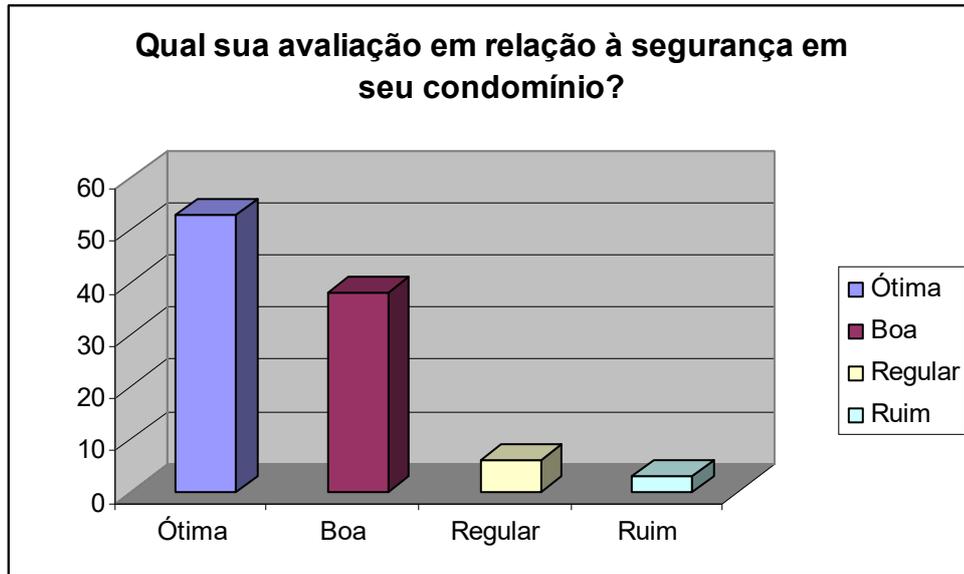


Gráfico 6:

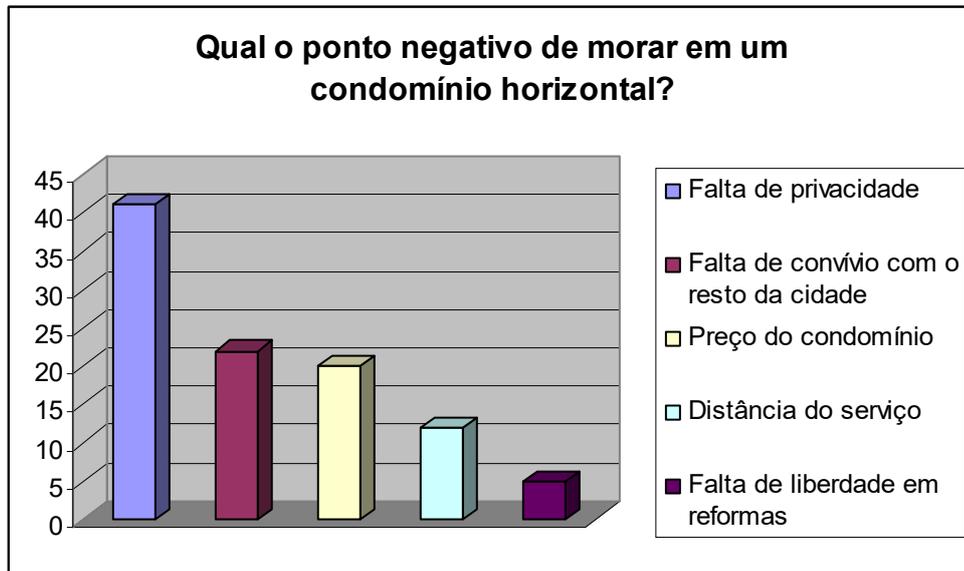
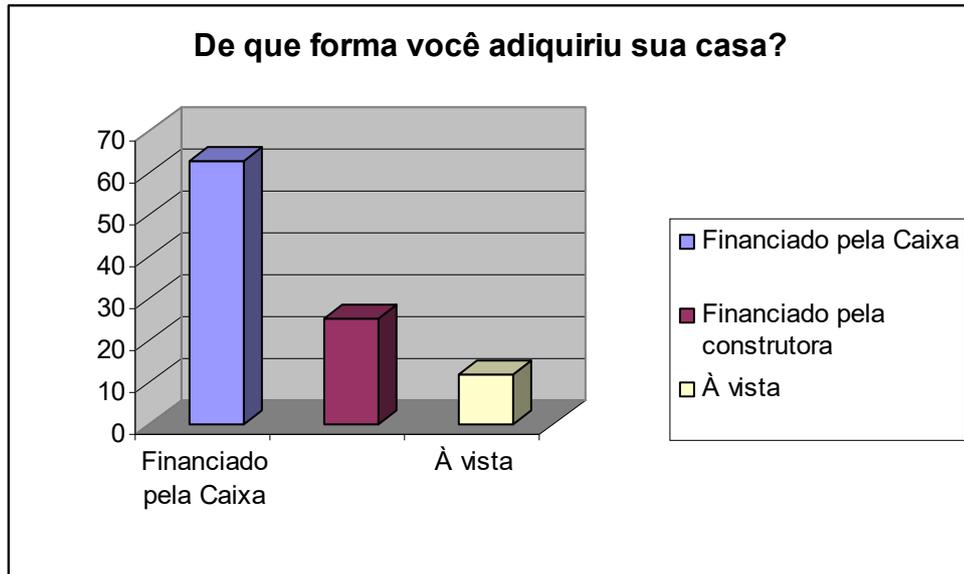


Gráfico 7:



REFERÊNCIAS

ALMADA, M. **Condomínios Fechados saúdam o povo e exigem passagem.** Revista Projeto (Revista Brasileira de Arquitetura, Planejamento, Desenho Industrial e Construção), nº 51, 1998.

BENEVOLO, Leonardo. **História da Cidade.** São Paulo: Perspectiva, 1993.

BONDUKI, Nabil. **Origens da Habitação Social no Brasil: Arquitetura Moderna, Lei do Inquilinato e Difusão da Casa Própria.** São Paulo: Estação Liberdade: FAPESP, 1998.

CAIXA, Caixa Econômica Federal. **Aquisição de Imóvel Residencial.** Disponível em: http://www.caixa.gov.br/habitacao/aquisicao_residencial/index.asp. Acesso em: 20 de dezembro, 2007.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. **Cidade de Muros.** Crime, segregação e cidadania em São Paulo. São Paulo, Edusp: Editora 34, 2ª edição, 2003.

CAMPOS JR., Carlos Texeira de. **A Construção da Cidade.** Vitória: Flor e Cultura, 2002.

D'OTTAVIANO, Maria Camila Lofredo. **Condomínios Fechados na Região metropolitana de São Paulo: fim do modelo centro rico versus periferia pobre?** Trabalho apresentado no XV Encontro Nacional de Estudos Populacionais, ABEP, 2006.

HOLANDA, Frederico de, KOHLSDORF, Maria Elaine, KOHLSDORF, Gunter. **“Brasília: da Carta de Atenas à Cidade de Muros”.** 5º Seminário DOCOMOMO Brasil, 2003.

INSTITUTO BRASILEIRO de GEOGRAFIA e ESTATÍSTICA. **Censo demográfico.** IBGE. Rio de Janeiro, 2007.

LAMAS, José M. R. G. **Morfologia Urbana e Desenho da Cidade.** Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian- Junta Nacional de Investigação Científica e Tecnológica, 1992.

MOURA, Cristina Patriota de. **“Vivendo entre Muros: o sonho da Aldeia”** in Velho, Gilberto e Kushnir, Karina. Pesquisas Urbanas. Desafios do trabalho antropológico. Rio de Janeiro: Zahar, 2003.

PESQUISA IVV, IEL / SINDUSCON/MA. **Índice de Velocidade de Vendas dos Imóveis em São Luís.** Pesquisa realizada pelo IEL/MA e SINDUSCON/MA, junto às empresas do Setor da Construção Civil de São Luis, 2007.

RIBEIRO JR., José Reinaldo Barros. **Formação do Espaço Urbano de São Luís: 1612-1991**. São Luís. Edições FUNC, 1999.

SALGADO, Elizabeth Carvalho de Oliveira. **O "Loteamento Residencial Fechado" no Quadro das Transformações da Metrópole de São Paulo**. Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-graduação em Estruturas Ambientais Urbanas da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. 210 p., 2000.

SANTOS, Denise Mônaco dos. **Atrás dos Muros: Unidades Habitacionais em Condomínios Horizontais Fechados**. Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo da USP, São Carlos.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço Intra-Urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel/FAPESP/Lincoln Institute, 2001.

WIKIPÉDIA. **São Luís (Maranhão)**. Disponível em: <http://pt.wikipedia.org/wiki/S%C3%A3o_Lu%C3%ADs_%28Maranh%C3%A3o%29> Acesso em: 23 de novembro, 2007.

_____. **Condomínio**. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Condom%C3%ADnio>>. Acesso em: 27 de novembro, 2007.