

UNIVERSIDADE FEDERAL DE PELOTAS
Programa de Pós-Graduação em Sociologia (PPGCS)



Dissertação

Tensão entre representação do espaço e práticas urbanas:
um estudo sobre novos arranjos de uso e ocupação do espaço social em Pelotas

Alaides Catarina dos Santos Pereira

Pelotas, 2013.

ALAIDES CATARINA DOS SANTOS PEREIRA

Tensão entre representação do espaço e práticas urbanas:
um estudo sobre novos arranjos de uso e ocupação do espaço social em
Pelotas

Dissertação apresentada ao programa de Pós-Graduação em Sociologia (PPGCS), da Universidade Federal de Pelotas, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Ciências Sociais.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Maria Thereza Rosa Ribeiro

Pelotas, 2013.

Banca Examinadora

Prof^a. Dr^a. Maria Thereza Rosa Ribeiro

Prof. Dr. Paulo Roberto Rodrigues Soares

Prof^a. Dr^a. Nirce Saffer Medvedovski

Prof. Dr. Marcus Vinicius Spolle

Ao meu marido Luiz Carlos e nossos filhos
Débora, Leonardo e Lucas.

Agradecimentos

Meus agradecimentos à orientadora professora doutora Maria Thereza Rosa Ribeiro pela inestimável contribuição para a realização dessa dissertação. Sou grata a sua orientação desde a graduação no Curso de Ciências Sociais da UFPel. No período de 2007 à 2011 atuei na condição de bolsista de iniciação científica (BIC-FAPERGS) nos projetos de pesquisa sob sua orientação e coordenação.

No Mestrado em Ciências Sociais, hoje Mestrado em Sociologia, foi possível dar continuidade ao desenvolvimento de atividades acadêmicas através dessa pesquisa que resultou em dissertação, a qual se nutriu das leituras constantes na disciplina Cidade e a reinvenção do espaço social ministrada pela professora Maria Thereza Rosa Ribeiro, no primeiro semestre de 2012.

Agradeço à banca de qualificação composta, além da professora orientadora doutora, pelo professor doutor Paulo Roberto Rodrigues Soares e professor doutor Marcus Vinicius Spolle, pelas sugestões e apoio que contribuíram também para finalizar essa dissertação.

Também estendo agradecimentos aos professores e colegas do Mestrado em Sociologia, em especial ao professor doutor William Hector Gómez Soto.

Sou profundamente grata ao apoio financeiro da CAPES, pela bolsa de mestrado concedida no período de 2011 à 2013.

O “ser humano”(…) só pode habitar como poeta. Se não lhe é dado, como oferenda e dom, uma possibilidade de habitar poeticamente ou de inventar uma poesia, ele a fabricará à sua maneira. (Henri Lefebvre, 2008. p. 79)

Resumo

PEREIRA, Alaides Catarina dos Santos. **Tensão entre representação do espaço e práticas urbanas**: um estudo sobre novos arranjos de uso e ocupação do espaço social em Pelotas. 2013. 131 f. Dissertação – Programa em Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal de Pelotas.

Essa dissertação tem como objetivo geral abordar o impacto dos dois primeiros empreendimentos imobiliários, os condomínios fechados horizontais de lotes para grupos sociais mais abastados, sobre as formas de percepção e sociabilidade dos moradores localizados nas regiões São Gonçalo e Laranjal da cidade de Pelotas. Especificamente busca-se entender como os processos políticos que engendram tomadas de decisão sobre o planejamento da cidade, simultaneamente auxiliam aos agentes econômicos e sociais a produzir a representação do espaço, enquanto estratégia de ação no mercado imobiliário. Para isso se analisa a tensão entre essas estratégias e as práticas de uso e ocupação do espaço urbano dos moradores. O problema de investigação trata de averiguar se a concepção de *habitat* que está representada nos projetos de uso e ocupação do espaço urbano para edificação dos condomínios fechados, destinados às classes mais abastadas, concretamente leva à segregação socioespacial. A metodologia utilizada é de base qualitativa, escolheu-se a técnica de entrevista com roteiro semiestruturado, e análise de fontes documentais para conhecer a representação do espaço através da ideia de *habitat* concebida pelo agente econômico e a prática dos moradores, percebida e vivida no decurso do modo de habitar. A partir da análise das entrevistas com os agentes imobiliários foi possível captar que a moradia ideal concebida pelos agentes envolvidos (empreendedores e corretores imobiliários) reflete a “diferença no status hierárquico”. Nesse sentido a concepção de *habitat* daqueles setores robustece as relações de poder na sociedade, portanto leva à segregação socioespacial, ou seja, a apropriação desigual de espaço urbano. Por outro lado, através das entrevistas com os moradores dos Loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela, situados nos arredores dos novos empreendimentos dos condomínios horizontais de lotes, interpretaram-se a percepção do modo de habitar que é distinto do *habitat* e a permanência de formas sociabilidades pautadas nos laços de reciprocidade e confiança, apesar deles já presenciarem as mudanças no espaço urbano e a mobilidade populacional advindas desses empreendimentos.

Palavras-chave: Representação do espaço. Práticas urbanas. Segregação socioespacial. Sociabilidade.

Abstract

PEREIRA, Alaides Catarina dos Santos. **Tensão entre representação do espaço e práticas urbanas**: um estudo sobre novos arranjos de uso e ocupação do espaço social em Pelotas. 2013. 131 f. Dissertação – Programa em Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Federal de Pelotas.

This dissertation has the general objective is approached the impact of real estate, gated communities horizontal batch, on ways of perception and sociability of social groups located in regions São Gonçalo e Laranjal the city of Pelotas. Specifically seek understand how political processes that engender decisions about city planning, simultaneously assist the economic and social agents producing a representation of space, as a strategy of action in the real estate market. For it examines the tension between these strategies and practices for use and occupation of urban residents. The research problem is examine whether the concept of habitat, which is represented in the projects of the use and occupation of urban space for building of condominiums, intended for higher classes, leads to socio-spatial segregation. The methodology is based on qualitative, chose to interview technique with script semistructured, and analysis of documentary sources to know the representation of space through the idea of habitat conceived by the economic agent and the practice of residents, perceived and lived during the dwell mode. From the analysis of the interviews with real estate agents it was possible to capture that ideal dwelling conceived by the agents involved (venturers and real estate brokers) reflects the "difference in the status of hierarchical". In this sense the conception of from those habitat areas strengthens the power relations in society, therefore leads to spatial segregation, in other words, the unequal appropriation of urban space. On the other hand, through the interviews with residents of allotments Umuharama, São Conrado e Vila Bela, located around of the new ventures of horizontal condominiums of batches, Interpreted the perception mode of living that is distinct of the habitat and permanence forms of sociability guided in the bonds of reciprocity and trust, despite them already witnessing the changes in the urban space mobility and resulting population of these ventures.

Keywords: Representation of space. Urban practices. Sociospatial segregation. Sociability,

Lista de figuras

Figura 1 - Mapa das sete regiões administrativas de Pelotas.	40
Figura 2 - Condomínio Lagos de São Gonçalo com as avenidas e o loteamento Umuharama	45
Figura 3 - Condomínio Veredas Altos do Laranjal.....	48
Figura 4 - Formação escolar dos entrevistados do loteamento Umuharama	58
Figura 5 - Moradores entrevistados no loteamento Umuharama: frequência dos filhos na rede pública de ensino.....	59
Figura 6 - Participação em associações, moradores entrevistados no loteamento Umuharama.....	59
Figura 7 - Tempo de residência dos moradores entrevistados do loteamento Umuharama.....	60
Figura 8 - Forma de aquisição dos lotes e da casa pelos moradores entrevistados do Umuharama.....	60
Figura 9 - Opinião dos moradores quanto a infraestrutura do loteamento Umuharama.....	61
Figura 10 - Opinião dos moradores sobre o serviço de transporte público na região do São Gonçalo.....	62
Figura 11 - Reclamação dos horários e frequência dos ônibus pelos moradores entrevistados do loteamento Umuharama.....	62
Figura 12 - Formação escolar dos entrevistados do loteamento São Conrado.....	75
Figura 13 - Moradores entrevistados do loteamento São Conrado: frequência dos filhos na rede pública de ensino.....	76
Figura 14 - Participação em associações, moradores entrevistados São Conrado.....	77
Figura 15 - Tempo de residência dos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.....	77
Figura 16 - Forma de aquisição dos lotes e da casa pelos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.....	78
Figura 17 - Utilização do transporte público pelos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.....	78

Figura 18 - Reclamação dos horários e frequência dos ônibus pelos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.....	79
--	----

Lista de tabelas

Tabela 1- Número de filhos por morador entrevistado no loteamento Umuharama58

Tabela 2 - Número de filhos por morador entrevistado no loteamento São Conrado.....75

Lista de abreviaturas e siglas

ABNT: Associação Brasileira de Normas Técnicas

CONPLAD: Conselho do Plano Diretor

CEF: Caixa Econômica Federal

CTPD: Comissão Técnica do Plano Diretor

IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IPTU: Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana

PAR: Programa de Arrendamento Residencial

PMCMV: Programa Minha Casa Minha Vida

SANEP: Serviço Autônomo de Saneamento de Pelotas

SECOVI: Sindicato das Empresas de Compra e Venda e Administração de Imóveis.

SINDUSCON: Sindicato da Construção Civil

SMU: Secretária Municipal de Urbanismo

Sumário

Introdução	15
Capítulo 1 – Reflexão teórica acerca da projeção das relações sociais no espaço de uso e ocupação do solo	18
1.1 A estratégia política do espaço: da representação às práticas urbanas	18
1.2 Uso e ocupação do solo constituindo espaços segregados e desiguais.....	19
1.2.1 Estratégia de habitat e os condomínios fechados	26
1.2.2 Os muros visíveis e invisíveis na representação do espaço social.....	29
Capítulo 2 – Abordagem sobre os instrumentos de uso e ocupação do solo delimitados no IIIº Plano Diretor (2008) e a Lei dos Condomínios Horizontais de Lotes (2009)	33
2.1 Plano Diretor e a estratégia de política do espaço.....	33
2.1.1 Política de uso e ocupação territorial: discussão do parcelamento do solo	36
2.2 – A cidade de Pelotas e as estratégias de ocupação do espaço urbano	39
2.3 Descrição da localização dos novos empreendimento condominiais horizontais de lotes –Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal em Pelotas	42
Capítulo 3 – Agentes imobiliários envolvidos na comercialização dos condomínios horizontais de Lotes	50
3.1 Introdução	50
3.2 Entrevistas com agentes imobiliários: a construção da ideia de Habitat.....	50
Capítulo 4 – Entrevistas com os moradores dos Loteamentos Umuharama (região do São Gonçalo), São Conrado e Vila Bela (ambos da região do Laranjal)	56
4.1 Introdução	56
4.2 Loteamento Umuharama (A).....	56
4.2.1 Dados referentes aos 17 moradores entrevistados no Loteamento Umuharama (A)	58
4.2.2 Retrato da condição social e escolha do modo de habitar.....	63
4.2.3 Sociabilidade dos moradores do Umuharama	70
4.3 Loteamento São Conrado (B)	74
4.3.1 Dados referentes aos 7 moradores entrevistados no São Conrado	75

4.3.2 Retrato da condição social e escolha do modo de habitar.....	80
4.3.3 Sociabilidade dos Moradores do São Conrado.....	84
4.4 Loteamento Vila Bela (C)	85
4.4.1 Informações dos moradores entrevistados do Vila Bela	86
4.4.2 Retrato da condição social dos moradores.....	86
4.4.3 Sociabilidade dos moradores do Vila Bela.....	89
Considerações finais	91
Fontes documentais	96
Referências	98
(ANEXO-1) Roteiro de entrevista realizada com o funcionário do Serviço Autônomo de Saneamento de Pelotas (SANEP)	101
(ANEXO-2) Roteiro de perguntas enviadas via e-mail, dia 14.03.2012 ao Arquiteto da (SMU) Secretária Municipal de urbanismo.....	102
(ANEXO-3) Tabela de preços disponibilizada para os corretores (condomínio Lagos do São Gonçalo)	103
(ANEXO-4) Apresentação do condomínio Lagos de São Gonçalo	105
(ANEXO-5) Memorial descritivo Veredas Altos do Laranjal.....	109
(ANEXO-6) Tabela de vendas disponibilizada para os corretores (condomínio Veredas Altos do Laranjal)	117
(ANEXO-7) Roteiro de entrevista com arquiteto SMU sobre as áreas e tempo de existência dos loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela	122
(ANEXO-8) Roteiro de entrevista com os corretores dos condomínios fechados(Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal).....	125
(ANEXO-9) Roteiro de entrevista com os moradores dos loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela	127
(ANEXO-10) Figuras dos Loteamentos (Humuarama,Sao Conrado e Vila Bela) ..	129

Introdução

Essa dissertação tem como objetivo geral abordar o impacto dos empreendimentos imobiliários, os condomínios fechados horizontais de lotes, sobre as formas de percepção e sociabilidade dos grupos sociais localizados nas regiões São Gonçalo e Laranjal da cidade de Pelotas. Haja vista os moradores dessas regiões já presenciarem os efeitos da mobilidade social provocados pelas novas estratégias da política urbana.

Especificamente busca-se entender como os processos políticos que engendram tomadas de decisão sobre o planejamento da cidade, simultaneamente auxiliam aos agentes econômicos e sociais a produzir a representação do espaço (cf. LEFEBVRE, 2008), enquanto estratégia de ação no mercado imobiliário (contrato de compra e venda de mercadorias: solo e moradia). Para isso se analisa a tensão entre essas estratégias e as práticas de uso e ocupação do espaço urbano dos moradores.

O problema de investigação trata de averiguar se a concepção de *habitat* (cf. LEFEBVRE, 2008) que está representada nos projetos de uso e ocupação do espaço urbano para edificação dos condomínios fechados, destinados às classes mais abastadas, concretamente leva à segregação socioespacial. Para tanto se busca conhecer a representação do espaço através da ideia de *habitat* concebida pelo agente econômico e a prática dos moradores, percebida e vivida (cf. LEFEBVRE, 2008) no decurso do modo de habitar dos diferentes grupos sociais.

Por isso se propõe captar a noção de moradia ideal concebida pelos atores envolvidos – corretores imobiliários –, como também o perfil dos compradores, futuros moradores dos condomínios fechados, por meio das informações relatadas nas entrevistas pelos mesmos corretores de imóveis. Por outro lado, interpretar a percepção do modo de habitar dos moradores residentes nos arredores dos novos condomínios horizontais de lotes e o impacto desses novos empreendimentos imobiliários no espaço urbano imediato à localidade.

A metodologia utilizada é de base qualitativa, escolheu-se a técnica de entrevista com roteiro semiestruturado, a fim de captar dos corretores a representação do *habitat*,

e dos moradores a concepção de habitar que está projetada nas relações de uns com outros no espaço da vizinhança, no modo de viver, na escolha de objetos compartilhados, enfim na sociabilidade dos moradores.

Também se faz análise dos seguintes documentos: Lei N. 5.502 que instituiu o IIIº Plano Diretor do Município de Pelotas; da Lei N. 5.660 dos Condomínios Horizontais de Lotes; Normas da ABNT no que tange a equipamentos públicos; Atas das reuniões do Conselho do Plano Diretor de Pelotas (CONPLAD), n. 14/09 de 02.09.2009 à n. 17/09 de 22.10.2009 e três reportagens do Jornal Diário Popular de Pelotas. Tendo em vista mostrar empiricamente os conflitos entre estratégias de agentes econômicos e sociais no espaço político institucional. Conflito que resultou em decisões de expansão urbanística, as quais sustentam a ação dos empreendedores e demais setores econômicos sobre o uso e ocupação do espaço urbano.

A dissertação está dividida em quatro capítulos, a saber:

No primeiro capítulo, trata-se das discussões teóricas e conceituais dos autores que abordam a temática do uso e da ocupação do espaço urbano, considerando a distribuição de serviços e equipamentos¹ coletivos como mecanismo para socializar os recursos públicos entre os diferentes grupos sociais que constituem o espaço. Nesse capítulo, a análise da socialização desses recursos se centra na observação crítica do fenômeno dos condomínios fechados horizontais de lotes que, atualmente, tem reconfigurado o espaço urbano das grandes e médias cidades brasileiras.

No segundo capítulo, abordam-se os instrumentos de uso e ocupação do solo delimitado pelo IIIº Plano Diretor do Município de Pelotas, aprovado em 2008, para a construção de loteamentos urbanos. Essa lei de planejamento urbano foi amplamente discutida no Conselho do Plano Diretor de Pelotas (CONPLAD) no período 2002 a 2008.

Nesse mesmo capítulo, se estabelece uma comparação entre resoluções do IIIº Plano Diretor quanto à delimitação da área para parcelamento do solo e a lei dos

¹ Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), na norma NBR 9284, Mar/1986, define os equipamentos urbanos como “todos os bens públicos ou privados, de utilidade pública, destinados à prestação de serviços necessários ao funcionamento da cidade”, tais como “circulação e transporte, cultura e religião, esporte e lazer, infra-estrutura, sistema de comunicação, sistema de energia, sistema de iluminação pública, sistema de saneamento, segurança pública e proteção, Abastecimento, Administração pública, Assistência social, Educação, Saúde”.

condomínios horizontais de lotes aprovada em 2009. Em seguida apresenta-se a descrição e a localização dos dois primeiros empreendimentos de condomínios horizontais em Pelotas, a referência empírica abrange os condomínios Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal, da região do São Gonçalo e do Laranjal respectivamente.

No terceiro capítulo, analisam-se as entrevistas com os corretores de imóveis dos novos empreendimentos em Pelotas. As entrevistas semiestruturadas tratam de captar as representações que constroem o imaginário de moradia ideal do *habitat*, concebido no modelo de planejamento dos condomínios fechados. Busca-se através das informações dos agentes econômicos – corretores imobiliários – saber qual é o perfil dos compradores de lotes dos condomínios fechados e quais são suas concepções de habitar (cf. LEFEBVRE, 2008). As características de pertencimento do grupo social, estilo de vida, formação escolar e profissional.

No capítulo quarto, avaliam-se as entrevistas realizadas com alguns moradores dos Loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela, situados nos arredores dos futuros condomínios fechados horizontais de lotes, Lagos de São Gonçalo e Veredas. As entrevistas buscam retratar a condição social dos moradores, as formas de sociabilidade e a percepção deles em relação à mudança do espaço urbano em virtude dos novos empreendimentos habitacionais. Igualmente analisa-se como essa mudança afeta as relações no espaço público e interações no dia a dia interno e externo a cada um dos loteamentos aludidos acima.

Capítulo 1 – Reflexão teórica acerca da projeção das relações sociais no espaço de uso e ocupação do solo

1.1 A estratégia política do espaço: da representação às práticas urbanas

Segundo Lefebvre (2008), os planejamentos urbanísticos do final do século XIX no mundo europeu representaram a tendência da subordinação do industrialismo à “urbanização completa da sociedade” (2008, p.13). Essa é a hipótese de Lefebvre na qual ele significa que a “sociedade” é a “sociedade urbana”, cujo fenômeno compreende o espaço de relações sociais complexas que reproduzem o mundo das mercadorias. Nesses termos, o nível global do fenômeno urbano (LEFEBVRE, 2008, p.75-76) corresponde à vontade e a representação protagonizada pelo Estado que lança mão de políticas do espaço para exercer o controle sobre a mobilidade e distribuição populacional, a organização da vida social, assim como a distribuição de recursos para assegurar a produção e o consumo de mercadorias etc. O plano técnico-político de urbanização preenche essa função administrativa e estratégica de ordenar o espaço social numa estrutura de relações de pessoas e objetos, de oportunidades, de lugares com o propósito de reproduzir mercados de capitais, força de trabalho, formas de convivências, sob o controle do Estado. Isso compreende o “neodirigismo” (LEFEBVRE, 2008, p.76) realizado pela articulação da ação política estatal e da dos empreendedores e planejadores, que combina a política do espaço com a representação do espaço.

É no campo da “representação do espaço” das relações sociais que o morar ou habitar foi reduzido à atribuição simplista de suprir a imaginada “função elementar” do ser humano atinente ao ato de “comer, dormir, reproduzir-se” (LEFEBVRE, 2008, p. 78). A concepção de *habitat* criada pelo urbanismo modernista (final do século XIX até meados do século passado) se apropriou dessa qualificação funcional da necessidade humana, redutora, pois inverte o potencial humano para a invenção, tornando o *habitat*, como também esclarece Lefebvre, enquanto “ideologia e prática, [que] rechaçou ou recalçou o habitar na inconsciência”. Ainda o autor acrescenta o argumento: “Antes do *habitat*, o habitar era uma prática milenar, mal expressa, insuficientemente elevada à linguagem e ao conceito, mais ou menos viva ou degradada, mas que permanecia

concreta, ou seja, ao mesmo tempo funcional, multifuncional, transfuncional”. Dessa forma a concepção dos urbanistas sobre o *habitat* suprimiu de seu “pensamento” e de sua “prática” a diferença e o modo diverso das pessoas se relacionarem entre elas, com os objetos de sua preferência, as diferentes formas de morada, os quais foram recolhidos ao “inconsciente” do “vivido”.

O *habitat* como “representação do espaço” foi inaugurado a partir das políticas estatais de regulação econômica e crescimento urbano as quais incorporaram a concepção “de espaço global homogêneo e quantitativo obrigando o “vivido” a encerrar-se em caixas, gaiolas, ou ‘máquinas de habitar” (LEFEBVRE, 2008, p.79). Sendo assim, o planejamento urbano historicamente se descolou dos lugares onde se produzem realidades cujas experiências podem deixar o “vivido” transbordar através das relações entre moradores (vizinhos), da significação dos objetos, das festas, das reuniões, do lazer, dos jogos, da associação etc.

Isso posto para Lefebvre, o espaço das relações sociais no cotidiano é a possibilidade de reinverter a lógica da “representação do espaço”, pois o planejamento do habitar, que prioriza o “percebido, concebido e vivido” pelo ser humano, transforma esse ser em agente social e não espectador. Como diz Lefebvre, referindo-se ao ser humano: “Se não lhe é dado, como oferenda e dom, uma possibilidade de habitar poeticamente ou de inventar uma poesia, ele a fabricará a sua maneira” (LEFEBVRE, 2008.p.79). Portanto o espaço da representação advirá da interação do agente social no cotidiano o qual é marcado pela diferenciação de práticas urbanas que reinvertem a política de representação do espaço urbano global.

Por fim a perspectiva lefebvriana compreende as práticas urbanas na esfera cotidiana, enquanto linguagem criada e recriada pelos seres humanos no habitar ou morar, o lugar dos possíveis onde o agente reconfigura o espaço social ao passo que ele é criador, não mero espectador das estruturas dominantes que o modelam segundo a da lógica do mercado de capitais.

1.2 Uso e ocupação do solo constituindo espaços segregados e desiguais

De acordo com a literatura que trata da temática da segregação urbana (BARCELLOS 1986, RIBEIRO 2000, 2004; CALDEIRA, 2000), as transformações pelas

quais tem passado o país nos últimos vinte anos, se traduzem nos investimentos imobiliários subsidiados pelo Estado para as classes médias e altas, os quais já alteraram a configuração das cidades com renovação da utilização do espaço público e privado. A população trabalhadora sem recursos e a que tem menor oportunidade de acesso ao financiamento público, adere ao sistema de autoconstrução com a compra de material para construção ou insere-se em programas habitacionais públicos – Programa de Arrendamento Residencial (PAR)² e Minha Casa, Minha Vida³ - destinados à população de baixa renda.

Contudo, o efeito desse processo de urbanização em cidades de médio e grande porte, dependendo da constituição do espaço de relações social, é o crescimento das cidades na direção do centro para a periferia, posto que os espaços mais bem equipados em infraestrutura se tornem inacessíveis às classes sociais mais pobres. Para os autores mencionados acima é histórica a hierarquização das relações sociais no Brasil, porém, o fenômeno atual da fragmentação dos grupos sociais em espaços particulares que podem dar forma à segregação, é acentuado por modelos de *status* ancorados na desigualdade de distribuição de recursos e de oportunidades.

Conforme Barcelos (1986, p.7) até os anos 80 do século passado, o Estado respondeu as demandas a um conjunto maior de necessidades urbanas: “sejam elas relacionadas com a esfera da reprodução da força de trabalho sejam vinculadas a própria reprodução do capital”. Desde sua origem, o Estado capitalista prioriza as demandas dos diferentes setores econômicos, sobretudo de serviços de infraestrutura

² O Programa de Arrendamento Residencial (PAR), criado em fevereiro de 2001 é um programa do Ministério das Cidades e operado pela Caixa Econômica Federal (CEF) e financiado pelo Fundo de Arrendamento Residencial (FAR) tem como objetivo reduzir o déficit habitacional em municípios com mais de 100.000 habitantes, viabilizando imóveis residenciais para famílias com renda de até 6 (seis) salários mínimos.

<http://www1.caixa.gov.br/gov/gov_social/municipal/programas_habitacao/pmcmv/> Acesso em 25 de junho de 2012.

³ O Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) também é um programa do Governo Federal, foi implantado em março de 2009, com parceria dos estados e dos municípios. O PMCMV é gerido pelo Ministério das Cidades e operado pela CEF. O objetivo do PMCMV é a produção de unidades habitacionais, que depois de concluídas são vendidas sem arrendamento prévio, às famílias que possuem renda familiar mensal até R\$1.600,00. Fonte: Disponível em <http://www1.caixa.gov.br/gov/gov_social/municipal/programas_habitacao/pmcmv/> Acesso em 25 de junho de 2012.

para facilitar a construção de empreendimentos imobiliários com fins lucrativos, em detrimento do atendimento de consumo coletivo, oferecido a preços mais baixos, para moradores – trabalhadores e pobres.

Essa contradição configura o espaço urbano sob, segundo Barcelos (1986, p. 7), "a lógica que preside tanto a implantação como a utilização desses equipamentos e serviços, [a qual] tem de ser analisada levando em conta, necessariamente a apropriação privada do solo". A renda do solo retirada do uso e potencial construtivo explica o fenômeno da segregação espacial. Ou seja, os proprietários que possuem terrenos urbanos em área valorizada pelos investimentos públicos em infraestruturas, bem como localizadas em regiões de expansão urbana, percebem o valor de sua terra expresso no preço elevado para venda. Ao valor do imóvel foram transferido e retido os benefícios de prestação dos serviços públicos e a proximidade dos equipamentos coletivos já implantados. Os altos preços do terreno e da moradia afastam e separam os grupos sociais que não possuem renda compatível para adquiri-los, por isso eles se deslocam para zonas periféricas com precárias ou rarefeitas infraestrutura, ou habitam em áreas centrais nos cortiços, nas ruas, debaixo de pontes.

Para Barcelos, no período do Welfare State - anos 60 até 80 -, diferente do que ocorria nos países de capitalismo avançado, onde havia uma distribuição desigual dos equipamentos coletivos, no Brasil, a segregação urbana "assume um caráter mais perverso, esse fenômeno se caracteriza aqui muito mais por uma carência absoluta de equipamentos de consumo coletivo para certos setores da população" (1986, p.14). Os discriminados socialmente por estarem excluídos do mercado de trabalho formal e, portanto sem condições e oportunidades de ter acesso à propriedade da terra e da moradia, são os que se avolumam em habitações precárias e nas ruas, e se dispersam na periferia das grandes cidades.

A autora ainda salienta que o mercado imobiliário regula o preço dos espaços na cidade, seguindo a lógica especulativa do investimento das diferentes espécies de capital pertencente aos agentes econômicos: proprietários de terrenos, construção civil, setor financeiro (banco público ou privado, incorporadora), indústria de material de construção, instrumentos e máquinas, trabalhadores. Na linguagem lefebvriana, podemos dizer que as relações sociais estão projetadas no espaço urbano o qual

centraliza as esferas da produção de mercadorias, da disputa entre mercados de capitais e do trabalho, assim como a do consumo, de sorte que o espaço urbano como totalidade na diversidade apresenta conflitos ou não em virtude do confronto de interesses e de identidades: por um lado, os grupos sociais desfavorecidas buscam resolver problemas de moradia e de deslocamento, por outro, os proprietários, loteadores e especuladores, procurando nas transações e contratos imobiliárias o maior lucro possível.

Dessa forma, as mudanças virtuais, ou seja as possibilidades de mudanças que afloram no espaço urbano são resultados das lutas entre os agentes que produzem o espaço, como diz Lefebvre: “As qualidades e propriedades do espaço urbano resultam de suas interações, de suas estratégias, seus êxitos e derrotas” (2008, p.117). Os conflitos urbanos significam as interações sociais, contudo quando os agentes aderem a uma atitude de hostilidade ou antagonismo, que resulta na desigual distribuição de bens e direitos, eles então negam a interação para estabelecer o antagonismo de estratégias de ação. Conforme salienta Lefebvre, por isso “a classe operária, não teve outro espaço que o da sua expropriação, da sua expulsão: da segregação” (2008, p. 117). Essa separação espacial é legitimada pelos planos urbanísticos que conhecem, reconhecem e aceitam a existência de áreas urbanas mais bem atendidas de serviço público e equipamentos coletivos, tais como: saneamento, energia elétrica, telefonia, coleta de lixo, escola, creche, área de lazer etc., as quais retêm o maior valor expresso no preço estipulado no mercado de terras. Consequentemente a valorização do imóvel repercute na elevação dos preços das demais mercadorias da indústria da construção, porém o salário dos trabalhadores despossuídos de bens não aumenta na mesma proporção do crescimento da riqueza acumulada pelos capitalistas.

Essa contradição social do sistema capitalista cuja apropriação desigual da riqueza priva a população de baixa renda de ter acesso à terra e às benfeitorias urbanas, leva ao conflito que, segundo Simmel (1971; 2006) e Lefebvre (2008), fixa fronteiras entre os grupos internos de um sistema social. Simultaneamente como o conflito é interação, ele acaba por robustecer a consciência do grupo e o sentido de diferença de identidade intra e intergrupo. De acordo com essa definição de conflito, quando os grupos assumem uma atitude de repulsa à reciprocidade, portanto

antagônica – de não negociação entre as partes envolvidas –, podemos dizer que isso resulta, no que tange ao desenvolvimento desigual na sociedade urbana, a ocupação de espaços particulares por grupos de similar *status* social, o que indica a tendência à segregação urbana. A separação ou segregação dos grupos é a insociável sociabilidade concebida por Simmel (2006).

Atualmente, embora a lógica da especulação capitalista não tenha se modificado substancialmente em relação ao padrão de ocupação territorial dos anos 80 do século vinte, os mecanismos de redistribuição do acesso à moradia e à terra estão em processo de alteração. Onerar diferencialmente as terras ociosas ou vazios urbanos na cidade pode diminuir a especulação imobiliária dos proprietários e grupos que aguardam o melhor momento de valorização da terra para vendê-la e possibilitar a que a maior parcela da população tenha oportunidade de recursos e direitos à cidade respeitados. A exemplo do instrumento de regulação do uso do solo, o imposto predial progressivo pode refrear o movimento de concentração da propriedade de terras e a existência de vazios urbanos, ao lançar um imposto sobre o domínio dos proprietários isolados ou grupos econômicos relacionados com os diferentes setores da economia.

O imposto sobre a propriedade improdutiva e o direito de preempção, ambos podem facilitar a negociação entre o poder público e os proprietários, a fim de tornar concreto o ideário da função social da propriedade. São instrumentos e meios de socialização dos recursos através da redistribuição de produtos aos diferentes grupos sociais, assegurada pela centralidade do poder público (cf. POLANYI, 2000). Este tem o poder de interferir, mediante construção de estratégias de política do espaço, quando não subordinada à lógica dos mercados de capitais, na configuração do espaço das relações sociais mais democráticas.

Contudo, de acordo com Ribeiro *et alii* (2000, p.78), resultados de pesquisas empíricas elaboradas em regiões metropolitanas brasileiras mostram a permanência do padrão de ocupação territorial sob o domínio da estrutura da divisão de classe, como móvel da divisão do espaço metropolitano. Ribeiro observou que enquanto as classes altas procuram cada vez mais residir em lugares mais homogêneos, as classes média, média baixa e operária habitam lugares mais misturados. Dessa maneira conclui ser "as classes dominantes que tem o poder segregativo, por acumular capital econômico,

capital cultural e capital político" (RIBEIRO, 2000, p.95).

Genericamente Ribeiro designa o poder de segregação das classes dominantes advindo da formação histórica da sociedade brasileira, cuja tradição política vinculou interesses econômicos dominantes à vontade e à representação do poder estatal. O Estado legitimou modelos de desenvolvimento, muitas vezes, excludente da participação da ampla maioria das classes trabalhadoras e populares. Por isso, Ribeiro (2004, p. 27) concebe que "a segregação socioespacial assume (...) o papel de reprodutora das desigualdades no que respeita à distribuição do poder social na sociedade, entendido este como a capacidade diferenciada dos grupos e classes em desencadear ações que lhes permitam disputar os recursos urbanos".

Em razão das transformações econômicas e tecnológicas em escalas local e global, as classes médias alta percebem a insegurança nas cidades e as oscilações financeiras dos mercados de capitais e de trabalho como ameaça ao *status quo*. Essa percepção de sentir-se inseguro frente à onda de violência urbana e instável economicamente acentua traços individualistas que transbordam nas escolhas de signos e símbolos referidos à moradia. O conjunto relacional de objetos significantes reporta ao modelo de residência segregado, alusivo aos condomínios fechados, que como diz Caldeira (2000, p. 6) são verdadeiros "enclaves fortificados". Esta autora caracteriza-os como espaços privatizados, fechados e monitorados para residência, consumo, lazer e trabalho. A justificativa de persuasão é o alerta da necessidade de proteção particular para evitar a ser mais uma vítima do "crime violento".

Nos últimos anos, o tipo de empreendimento imobiliário (condomínios fechados) tem se expandido não apenas nas grandes cidades, senão nas cidades de médio porte brasileiras, de maneira que se tornou mais complexo o padrão de ocupação territorial estratificado pela divisão de classes. Este padrão relativamente consolidado nos anos 70 e 80 do século XX demarcavam as fronteiras de ocupação do solo a partir da relação entre centro e periferia, onde nas áreas centrais mais bem equipadas de serviços e infraestrutura localizavam as residências das classes abastadas, e nas áreas periféricas, as moradias das classes trabalhadoras e populares. Atualmente os novos empreendimentos dos condomínios fechados se sobrepõe ao padrão centro-periferia , pois requerem áreas extensas para serem divididas em lotes e postas a venda, por isso

o crescimento urbano atravessa localidades com baixa densidade populacional e áreas rurais, distintas dos bairros centrais tradicionais já consolidados.⁴

A publicidade projeta a ideia de uma vida condominial “autossuficiente”, longe da poluição ambiental e sonora, o que legitima a construção em áreas rurais ou periféricas. Ainda menciona Caldeira (2000, p. 259) que os anúncios frisam a existência de um ambiente privado e seletivo que caracteriza o *status* de distinção do morador, simbolizado no isolamento, na restrição aos usos e na vigilância condominiais.

Paradoxalmente, hoje, os diferentes grupos sociais estão mais próximos no espaço físico geográfico, contudo a interação é bloqueada por aspectos econômicos e filtrada no plano simbólico por signos, como: a ostentação da arquitetura das casas, os muros, as grades, o aparato de segurança e controle do movimento das pessoas, carros, animais, os cuidados com o jardim (o qual é o simulacro da natureza, tornada paisagem naturalizada), que separam o convívio intra e intergrupos sociais. Portanto, o conflito entre a distância material e simbólica, e a aproximação física forma o espaço de relações sociais marcados pela diferença e distinção que estabelecem a identidade dos grupos dentro do espaço social. A proximidade física dos grupos sociais no espaço, os predispõe a interagir nos espaços públicos: ruas, praças, paradas de ônibus, contudo as atitudes, os comportamentos, os gostos ou os sentimentos, que são espelhos do “vivido” (cf. LEFEBVRE), os afastam.

Já Bourdieu (1996) argumenta sobre a relação de aproximação e o distanciamento dos agentes no espaço social, a qual depende da distribuição das espécies de capital (econômicos e culturais). As distâncias sociais pressupõem o distanciamento físico no espaço de relações ancorado nas diferenças de gostos e estilos de vida. Por sua vez, a aproximação predispõe que as pessoas situadas em determinada microrregião dadas a características homogêneas da simultaneidade de suas propriedades, disposições e gostos as faz estar mais próximas, portanto “mais inclinadas a se aproximar; e também mais fáceis de abordar, de mobilizar” (BOURDIEU, 1996, p.25). Sendo assim são as diferenças das espécies de capitais dos

⁴ Um dos pioneiros no país começou a ser construído na década de 70 em São Paulo, conhecido como Alphaville, segundo Caldeira "esse condomínio inclui não só casas dentro de unidades muradas, mas shopping centers e centros de escritórios" (2000, p. 254).

agentes e dos grupos sociais que traduzem a distinção da posição no espaço geográfico. Apreende-se, portanto, que na prática o que existe são grupos homogêneos que ocupam o espaço social de forma distinta em razão dos diferentes capitais que possuem. Para Bourdieu (1996, p. 27), a posição dos grupos produz práticas, representações e tomadas de posição como lutas para conservar ou transformar o espaço social.

1.2.1 Estratégia de habitat e os condomínios fechados

Como diz Caldeira "os enclaves tendem a ser ambientes socialmente homogêneos. Aqueles que escolhem habitar esses espaços valorizam viver entre pessoas seletas (do mesmo grupo social) e longe das interações indesejadas, movimento, heterogeneidade, perigo e imprevisibilidade das ruas" (2000, p. 259). As casas são desenhadas pelos moradores, quando não reproduzem o gosto sugerido pelo arquiteto ou engenheiro contratado para edificar a obra. Contudo quanto mais diferentes elas forem mais "personalidade" conferem ao morador, pois, salienta Caldeira em anuência ao pensamento de Lefebvre, "através de suas casas, os moradores desenvolvem um discurso mediante o qual falam simultaneamente sobre a sociedade e sobre si" (2000, p. 264). Portanto a homogeneidade se refere ao *status* social do morador, não necessariamente ao tipo de casa. Esta está associada a maneira como vivemos e nos posicionamos em relação à sociedade. No que toca à sociabilidade entre vizinhos não é muito desenvolvida no espaço do condomínio, o mais valorizado é o aspecto da segurança privada e do controle interno da vida condominial, ambos proporcionam aos moradores a garantia de sossego e cumprimento de normas próprias de uso do espaço comum, e os serviços de limpeza, segurança, manutenção e conservação são terceirizados, informa Caldeira (2000, p. 268).

Entretanto, as classes ricas têm a seu favor o mercado imobiliário que conta com inúmeras estratégias para criar e vender o "lugar ideal de moradia" longe do congestionamento, poluição, violência etc., ao passo que os trabalhadores empregados, desempregados, informais ainda se socorrem à autoconstrução da moradia ou ao financiamento público da casa própria quando possuem renda familiar compatível para tal. Por outro lado, as classes médias e baixas que se viram obrigadas

nos últimos anos a cercar e murar suas residências, por motivo do aumento do crime e violência urbana, elas reclamam dessa situação. Elas sentem falta da interação que costumavam ter nos espaços públicos, hoje, quando não estão abandonados e depredados, encontram-se cada vez mais restringidos o uso em detrimento do pedestre, do ciclista, do lazer. Ao contrário, a classe alta, moradora dos “enclaves fortificados”, associa o “viver dentro de uma dessas fortalezas às sensações de liberdade e proteção sem falar na alta qualidade de vida” (CALDEIRA, 2000, p.291).

O modelo de *habitat* do condomínio fechado ao separar as pessoas em nichos de sociabilidade inverte o ideário moderno de espaço público dentro do qual a oportunidade de recursos e a interação dos agentes são fontes constitutivas das cidades democráticas. Também o abandono da esfera pública tradicional as ruas, as praças, os parques, os prédios das zonas centrais das cidades, tem promovido a ocupação desses espaços para os pobres, os “marginalizados” e os sem-teto.

Este novo modo de urbanização está atingindo todos os países do mundo e as consequências são distintas nos países da América latina. Conforme Svampa (2008) o processo de globalização, a desindustrialização e a individualização das formas de vida aprofundaram a separação entre os ricos e pobres nas últimas décadas. As implicações desses processos são os "cambios relevantes en el tipo de lazo social, en la concepción de lo que debe ser una "buena" sociedad y, por ende ,en el modelo-real y concreto de ciudadanía" (SVAMPA, 2008, p.11). A urbanização privada inverte o significado da cultura igualitária que gerou o espaço público, porque, diz a autora,

urbanizaciones privadas (barrios cerrados y countries) señala una inflexión mayor, pues pone al descubierto las consecuencias de la desarticulación de las formas de sociabilidad y los modelos de socialización que estaban en la base de una cultura igualitaria". Pero, además, señala la consolidación de una matriz de relaciones sociales más jerárquica y rígida, pues lo propio de las urbanizaciones privadas es que asumen una configuración que afirma, de entrada, la segmentación social (a partir de un acceso diferencial y restringido), reforzada luego por los efectos multiplicadores de la espacialización de las relaciones sociales (constitución de fronteras sociales cada vez más rígidas). (SVAMPA, 2008, p. 15-16).

A saída crescente de grupos abastados dos centros das cidades é um fenômeno de longa data experimentado nos países desenvolvidos. Nos Estados Unidos da América do Norte, na década de 90, 1 milhão de ricos passaram a viver em subúrbios. Hoje o número de moradores chegou a 6 milhões. Conforme pesquisa desenvolvida por

David Harvey em Baltimore nos EUA, esses grupos buscam “tranquilidade, segurança e empregos nos subúrbios” (HARVEY, 2004, p.187). Harvey acrescenta que: “Os subúrbios, as cidades-dormitório e as *ex urbes* proliferam (...) num crescimento suburbano desordenado extraordinariamente antiecológico.” Esse crescimento é alimentado com a transferência de subsídios públicos para construção de habitações caras destinadas às classes médias altas com isenção fiscal de juros hipotecário, bem como para transporte e estradas. Ainda, segundo Harvey,

Os empresários do desenvolvimento habitacional oferecem esses grandes focos doentios de conformidade suburbana segura (claro que atenuados por citações arquitetônicas de *villas* italianizadas e colunas góticas) como uma panacéia para curar o colapso e a desintegração da urbanidade, primeiro no centro das cidades e, mais tarde, quando o foco mortal se dissemina, no centro dos subúrbios. (HARVEY, 2004, p.187).

O autor salienta que são nesses espaços onde vivem, hoje, a maioria dos norte-americanos das grandes cidades, o lugar de reprodução de uma mentalidade híbrida que junta “conservadorismo político e liberalismo social” (HARVEY, 2004, p.187). Segundo Harvey “Os ricos formam guetos de opulência (...) [que] solapam conceitos de cidadania, de pertinência social e de apoio mútuo” (2004, p.201). Os “guetos de opulência” traduzem as concebidas “utopias burguesas” dos ricos. Sendo assim, essa segregação do espaço reprime o acesso a casa, aos bens e serviços urbanos das classes com menor poder para adquiri-los.

A política neoliberal estadunidense de desregulamentações financeiras e econômicas levou a redução dos gastos com serviços básicos, embora mantivesse os subsídios para alimentar o mercado de capitais e as incorporadoras da indústria da construção civil, os especuladores. Também a urbanização privada com subsídios públicos contribuiu com a disseminação de espaços de segregação social, cujo “efeito é a divisão do espaço urbano numa colcha de retalhos formada por ilhas de relativa opulência que lutam para se manter num mar de podridão e decadência disseminados”, comenta Harvey (2004, p. 201-202). Essa fragmentação e a divisão do espaço da grande cidade (metrópole) corrobora com “perda da sociabilidade em meio à diversidade e uma postura defensiva, localizada, com relação ao resto da cidade, que se torna politicamente fracionada, se não completamente disfuncional” (HARVEY, 2004, p. 202). A “postura defensiva” se traduz em atitude de hostilidade ou repulsão recíproca

dos agentes que conserva a reprodução da fórmula de ocupação do espaço sob o domínio da estrutura da divisão de classes.

1.2.2 Os muros visíveis e invisíveis na representação do espaço social

Como Lefebvre (2008) diz o urbano enquanto espaço de relações sociais é uma totalidade que atrai as diferenças de pensamento, de culturas e de práticas, temporalmente “postas, justapostas e sobrepostas” no espaço de interações dos agentes, por isso para Lefebvre: “A diferença é incompatível com a segregação, que a caricatura”, pois a diferença significa “relações percebidas, concebidas e vividas (...) numa ordem espaço-temporal dupla: próxima e distante” (2008, p. 121). Dessa maneira, Lefebvre enfatiza “a separação e a segregação” levam à ruptura da relação de proximidade e distanciamento que constitui o urbano como espaço da simultaneidade de relações de diferença e de distinção.

O caso de extremo de segregação ou separação é o analisado por Wacquant (2005) sobre a reconfiguração dos guetos nas últimas três décadas, tendo Chicago como referência empírica. Loïc Wacquant analisa a fase crítica do Estado neoliberal norte-americano a qual imprimiu medidas para reduzir a distribuição de recursos públicos que assegurava as políticas públicas voltadas, sobretudo, para a população mais pobre dos guetos. A consequência do declínio de investimentos públicos para atender demandas das populações empobrecidas pelo desemprego, provocado em virtude da desaceleração do desenvolvimento industrial em território nacional, recaiu sobre a falta de emprego e de oportunidades de recursos para suprir o pagamento de necessidades básicas das famílias, tais como: “morar, comer, reproduzir-se”. Essa situação agravou a discriminação etno-racial, gerando muitas vezes a exclusão, de grupos de trabalhadores localizados praticamente em espaços segregados da periferia.

O Estado, detentor da atribuição do poder de organização social e de controle político, estendeu parte de suas atribuições à iniciativa privada de empresas e de organizações não governamentais as quais atuam com a comunidade local e promovem um sistema de autogestão de problemas sociais. Contudo essa iniciativa da parceria público-privado fracamente resultou em coesão social, pois a ausência mais efetiva de oportunidades de recursos, garantida em outros tempos pelo *Welfare State*,

salientou a desintegração social pelo caminho da miséria, da pobreza e do aumento da violência.

Segundo observa Wacquant, a partir dos anos 90 ocorreu um aumento significativo, nos guetos americanos, de “crimes de negros contra negros, da rejeição maciça das escolas, do tráfico de drogas e da decadência social interna” (2005, p. 47). O autor associa o aumento da relação discriminação racial e criminalidade ao processo global que transforma os guetos norte-americanos em “hiperguetos”. Wacquant explica que essa realidade deve-se à desregulamentação da centralidade das instituições públicas na tomada de decisão e a marginalização dos habitantes do gueto. Nesses termos a política do espaço

fragmentou a esfera pública e enfraqueceu a capacidade política dos negros e estimulou o êxodo para o setor privado de todos os que poderiam dar-se a esse luxo, deixando as frações pobres da classe trabalhadora afro-norte americana apodrecer no purgatório do hipergueto. (2005, p.85).

Wacquant acredita que o declínio do gueto enquanto espaço que estigmatiza o negro como marginal, pode vir a acontecer com a “continuada segregação residencial dos negros pobres nas zonas centrais”. Para validar essa tese, o autor compara a segregação racial à precária urbanização dos locais da população dos brancos pobres “e, de modo crescente nos últimos anos, dos negros de classe média”, de modo que a segregação residencial, colocada em evidência, “reforça uma distribuição das oportunidades de emprego, das chances escolares, da riqueza tributável e da influência política que os priva de todo apoio ao melhoramento socioeconômico” (WACQUANT, 2005, p.74).

Segundo Pasternak, o conceito de segregação deve ser entendido “como o grau de aglomeração de um determinado grupo social/étnico em uma dada área”, devendo ser compreendida “como um fenômeno relacional. Só existe segregação de um grupo quando outro grupo se segrega ou é segregado” (2004, p. 1). Essa perspectiva relacional permite tratar do grau de segregação de um grupo em relação a outros e entre regiões, bem como “a evolução da segregação no tempo” (Pasternak, 2004, p.1). A autora incorpora as análises de Castells (1978), para quem “segregação é a tendência à organização do espaço em zonas de forte homogeneidade social interna e

de forte disparidade externa, disparidade esta não só em termos de diferença, como de hierarquia” (CASTELLS, 1978, apud PASTERNAK, 2004, p.2).

Em relação à forma como a segregação se manifesta e por quais mecanismos se reproduz, Pasternak considera que a divisão no espaço urbano pode abranger a distribuição dos grupos por nacionalidade, classe, renda, ocupação, religião, cor, etnia, estilos de vida, referências culturais. Assim, para a autora, a segregação espacial de alguns grupos se caracteriza por serem “inócuas não hierárquicas”. Outra divisão do espaço urbano que também é aceita socialmente trata da função do território com respeito ao tipo de uso e ocupação, determinada pelo zoneamento (área residencial, comercial, industrial, etc.).

Contudo, em se tratando da divisão do espaço urbano em faixas de solo para uso e ocupação exclusiva dos condomínios fechados horizontais, Pasternak admite não ser tão bem aceita socialmente, pois essa fragmentação confunde o que é “função, cultura e *status*” (2004, p. 7). Esses três aspectos se convertem em “diferenças no *status* hierárquico” que, transformando as relações horizontais entre vizinhos no espaço cotidiano, reproduzem e reforçam as relações de poder na sociedade. Pasternak classifica a alocação de espaços hierarquizados por *status* na forma de gueto ou “enclave excludente”, o reverso, já mencionado por Caldeira, Ribeiro e Svampa, da concepção moderna de cidade democrática a qual se constitui em realidade de múltiplas determinações de variáveis relacionais marcadas pela diferença.

Para Martins, a atual disseminação dos condomínios fechados foi precedida “pela difusão e multiplicação dos prédios de apartamentos”, o que representa “a forma seguramente mais dura de segregação que temos” (2004, p. 2).

Nessa direção Martins (2004) problematiza a categoria segregação, preferindo tratar da apropriação desigual do espaço urbano. Por isso substitui aquela categoria pelo termo “particularista”, a fim de designar as diferentes formas de uso e ocupação do espaço dos distintos grupos sociais. Para tanto considera a historicidade do espaço de relações sociais na metrópole paulista, onde a produção e a utilização do espaço urbano foram configuradas por múltiplas formas particularistas de apropriação. Martins então comenta:

A metrópole é constituída por uma secular superposição de estratos histórico-sociais que, a seu modo, representam particularizações espaciais de diferentes

datas, diferentes características, diferentes funções, diferentes modalidades de convivência e de ocupação do espaço, diferentes mentalidades. Até diferentes sotaques e costumes (MARTINS, 2004, p.1).

(...) de fato, nunca houve em São Paulo uma apropriação igualitária dos espaços públicos. A criação de diferentes modalidades de nichos habitacionais de ricos e pobres, relativamente segregados, tem sido uma marca da cidade. Mesmo espaços legalmente públicos têm sido utilizados na perspectiva da particularização (MARTINS, 2004, p. 2).

O fenômeno dos condomínios fechados reflete, para Martins, por um lado o descaso do poder público na prestação dos serviços urbanos. Essa situação induz a “busca” dos grupos sociais com maior poder aquisitivo, por sítios particulares. Os grupos sociais mais pobres que não conseguem preencher os requisitos (renda, documentos, etc.) solicitados para credenciar-se em programas habitacionais do Estado, aglomeram-se em favelas e cortiços. Por outro lado, segundo Martins, a “modernidade” na sociedade brasileira se revelou “inconclusa” em virtude das formas de apropriação do território profundamente desiguais e excludentes. Até hoje essas formas de desenvolvimento se reproduzem no campo e na cidade.

A desigualdade de oportunidades de recursos ao estar enraizada na apropriação desigual do uso e ocupação do espaço social reflete em “diferenças no status hierárquico” (cf. PASTERNAK, 2004). Esse processo conduz à insociável sociabilidade (cf. SIMMEL, 2006) no que tange à dificuldade de movimentos entre os diferentes grupos sociais no espaço público.

No capítulo que segue aborda-se as negociações sobre planos urbanísticos no espaço político institucional e a localização dos novos empreendimentos os condomínios horizontais de lotes em Pelotas.

Capítulo 2 – Abordagem sobre os instrumentos de uso e ocupação do solo delimitados no IIIº Plano Diretor (2008) e a Lei dos Condomínios Horizontais de Lotes (2009)

2.1 Plano Diretor e a estratégia de política do espaço

O Conselho do Plano Diretor (CONPLAD) atuou ativamente na formulação e na aprovação do projeto lei que instituiu o IIIº Plano Diretor do Município de Pelotas. A participação dos três segmentos que formam o CONPLAD, denominados como: governamental, (secretarias municipais), produtores (universidades, construção civil, setor imobiliário, organizações profissionais) e usuários (associações de bairros, sindicatos, ONGs), e dos setores populares viabilizaram a elaboração do projeto do plano diretor apresentado aos poderes executivo e legislativo de Pelotas.

Depois de muitas propostas e debates no CONPLAD, durante o período de 2002 a 2008, o Projeto do IIIº Plano Diretor foi aprovado, naquela esfera de deliberação do planejamento da cidade, em julho de 2008 (RIBEIRO; PEREIRA, 2010; PEREIRA, 2010). Contudo o debate persistiu até o momento em que foi instituída a Lei Nº 5.502 do IIIº Plano Diretor, aprovada pela Câmara Municipal e sancionada pelo prefeito Adolfo Antônio Fetter Junior (do Partido Progressista – PP) em 11 de setembro de 2008.

O IIIº Plano Diretor possui algumas limitações advindas tanto da falta de especificação dos prazos para regulamentar os instrumentos, tais como: Imposto Predial e Territorial Urbano Progressivo (IPTU)⁵, Direito de Preempção⁶ entre outros, os quais regulam o uso e a ocupação do solo, quanto da pressão de demandas dos setores imobiliários – representantes do segmento dos “produtores” – dentro e fora do espaço institucional CONPLAD.

⁵ É o imposto cobrado sobre bens imóveis urbanos (casa, apartamento, lojas, terrenos) cadastrados pela fiscalização municipal. A arrecadação do imposto sobre a propriedade se converte em recursos públicos para investimento em infraestrutura e equipamentos urbanos de uso coletivo. O IPTU tem uma função social relevante que impede o mal uso da propriedade urbana seja por abandono, seja por especulação imobiliária. Nesse caso, a prefeitura aumenta o valor do IPTU, a fim de que o proprietário torne o imóvel de uso produtivo. Dessa forma, o poder público evita que o dono da propriedade repese o uso e ocupação do solo e do imóvel sob seu domínio exclusivo, bem como se aposses das vantagens econômicas derivadas da especulação no mercado imobiliário.

⁶ No Estatuto da Cidade, Lei n. 10. 257, de 10 de julho de 2001, conforme o artigo 25: o direito de preempção confere ao Poder Público municipal preferência para aquisição de imóvel urbano, objeto de alienação onerosa entre particulares para fins de utilização de acordo com o que designa o plano diretor.

Mesmo assim os representantes dos três segmentos – “produtores”, “governamental” e “usuários” - fazem uma avaliação positiva de todo o processo de discussão. Haja vista o II Plano Diretor do Município de Pelotas estar em vigência há mais de vinte anos e necessitar de alterações, em virtude das mudanças sociais e econômicas ocorridas na cidade de Pelotas. Cabe ressaltar que o Estatuto das Cidades, Lei Federal Nº 10.257, de 10 de Julho de 2001, que regulamenta os art. 182 e 183 da Constituição Federal os quais estabelecem as diretrizes gerais da política urbana, estipula no capítulo IIIº, artigo 41 a obrigatoriedade de Plano Diretor para cidades com mais de 20.000 habitantes, assim como a revisão dos já existentes. Soma-se a isso a exigência da Lei Federal nº 11.673, 08 de maio de 2008, que definiu o prazo limite para a aprovação dos planos diretores municipais em 30 de junho de 2008.

O IIIº Plano Diretor de Pelotas de acordo com seu artigo 1º ordena as “disposições legais trazidas pelo Estatuto da Cidade, pela Constituição Estadual do RS, e pela Lei Orgânica Municipal”. Também no artigo 2º, o plano diretor é concebido como “o instrumento básico da política de desenvolvimento municipal abrangendo os aspectos físicos, sociais, econômicos e administrativos do crescimento da cidade”. Para tanto, o mesmo artigo afirma que o plano visa orientar “(...) a atuação do poder público e da iniciativa privada, bem como no atendimento das necessidades da comunidade, sendo a principal referência normativa para as relações entre o cidadão, as instituições e o espaço físico municipal”.

Já o artigo 5º dispõe que “as alterações das matérias disciplinadas pelo plano diretor”, deverão ser apresentadas na forma de lei complementar a qual respeitará “o interesse público, observadas as instâncias do Sistema de Gestão Municipal e de acordo com as necessidades de planejamento e estruturação do município de Pelotas”. No parágrafo único, desse mesmo artigo, acrescenta que as propostas de mudança do plano diretor são “objeto de deliberação nas instâncias do Sistema de Gestão Municipal sem prejuízo de análise de outros sistemas de gestão pública”. Isso significa que o CONPLAD, a Prefeitura Municipal e a Câmara de Vereadores deverão se pronunciar em relação às propostas de mudanças do plano diretor.

Em menos de um ano da aprovação do IIIº Plano Diretor do Município de Pelotas, mais precisamente em abril de 2009, o prefeito enviou ao poder legislativo

municipal, a Mensagem 025/2009 que institui a regulamentação do Condomínio Horizontal de Lotes. Por sua vez, o legislativo municipal devolveu ao CONPLAD o Projeto Lei de n. 5.660 para apreciação ocorrida nos meses de setembro a outubro de 2009, conforme as quatro atas das reuniões – n. 14 de 02.09.2009, n. 15 de 24.09.2009, n. 16 de 08.10. 2009 e n. 17 de 22.10.2009. O ponto central da crítica do CONPLAD ao projeto lei dos condomínios fechados referiu-se à delimitação da área para parcelamento do solo e uso do espaço público.

Nas reuniões dos dias 02. 09. 2009, Ata n.14, e 24.09.2009, Ata n.15, o coordenador do CONPLAD, Sr. Luciano Oleiro, também representante da Secretária de Urbanismo, apresentou o parecer da Câmara Técnica de Habitação pertencente ao conselho. Nesse parecer havia uma posição contrária a aprovação do projeto lei dos condomínios horizontais de lotes, pois este projeto se chocava com a delimitação do parcelamento do solo instituída pelo III Plano Diretor do Município de Pelotas. Portanto, a alegação da Câmara Técnica de Habitação seguia o artigo n. 40 do Estatuto da Cidade, o qual atribui ao Plano Diretor a qualidade de instrumento básico da política de desenvolvimento e expansão urbana. Política urbana que foi amplamente discutida com a comunidade pelotense durante seis anos de sua elaboração.

Já nas reuniões do dias 08.10.2009, Ata n. 16, e 22.10.2009, Ata n. 17, o projeto dos condomínios horizontais de lotes foi pauta central e contou com a presença dos representantes dos três segmentos “produtores”, “governamental” e “usuários”, e mais a de empreendedores da Incorporadora Idealiza. Os dois empreendedores, senhores Ricardo Costa e Rodrigo Costa, defenderam o projeto lei dos condomínios horizontais, destacando à necessidade de uma legislação específica para parcelamento de solo de grandes áreas destinadas à edificação de condomínios urbanísticos fechados. Também salientaram a vantagem da execução das obras por empresas locais, bem como a comercialização realizada por imobiliárias locais e o aumento da arrecadação de impostos e de taxas pelo município. Na última reunião de 22.10. 2009, Ata n. 17, o Sr. Luciano Oleiro, coordenador do CONPLAD, encaminhou a votação do projeto.

Por fim os membros do CONPLAD votaram 8 (oito) a favor e 7 (sete) contra o referido projeto lei. Os votos favoráveis foram emitidos por alguns representantes do segmento dos “produtores”, do “governamental” e 1 (um) dos “usuários”, a saber:

Associação Rural de Pelotas (ARP); Sindicato da Construção Civil (SINDUSCON); Associação Comercial de Pelotas (ACP); Clube dos Diretores Lojistas (CDL); Secretaria Municipal de Habitação (SMH); Câmara de Vereadores (CM); Secretaria de Segurança Transporte e Trânsito (SSTT) e a Organização não Governamental Fundação TUPAHUE (FUNDAHUE). Os votos desfavoráveis foram tanto de alguns representantes do segmento dos “produtores”, do “governamental” quanto de alguns dos “usuários”: Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (EMBRAPA); Sindicato das Empresas de Compra e Venda e Administração de Imóveis (SECOVI); Universidade Católica de Pelotas (UCPEL); Serviço Autônomo de Saneamento de Pelotas (SANEP); Secretaria da Cultura (SECULT); Associação dos Ceramistas de Pelotas (ACERPEL); Organização não Governamental HECTARE.

Nesse contexto a pressão dos empreendedores contou com a colaboração dos representantes das secretarias municipais, SMH e SSTT, e da Câmara de Vereadores, bem como os do mercado imobiliário, ARP, SINDUSCON, ACP e CDL, e um representante da ONG Fundação TUPAHUE de Pelotas.

De volta o projeto dos Condomínios de Lotes ao poder legislativo, a polêmica continuou alimentada pela intervenção de alguns arquitetos e urbanistas de instituições universitárias (UCPel e UFPel), e de profissionais autônomos. Na avaliação desses o referido projeto estimula a já existente apropriação desigual do espaço urbano em Pelotas. Em virtude dessa controvérsia a plenária da Câmara de Vereadores decidiu realizar duas audiências públicas, nos dias 14.12.2009 e 30.12.2009, para avaliação da proposta. Por fim, a Lei n. 5.660, instituindo o Condomínio Horizontal de lotes, foi aprovado pelo poder legislativo e sancionado pelo executivo em 30.12.2009.

2.1.1 Política de uso e ocupação territorial: discussão do parcelamento do solo

Para se entender o embate entre CONPLAD e os poderes legislativo e executivo, a de se considerar alguns aspectos importantes da política de uso e ocupação do território no IIIº Plano Diretor, os quais tratam do parcelamento do solo. Por isso, nessa dissertação, se optou relacionar textualmente os artigos do IIIº Plano Diretor e os da Lei dos Condomínios Horizontais de Lotes no que se refere ao parcelamento do solo e ao uso do espaço público, a fim de deixar mais claro o confronto entre as duas leis.

O IIIº Plano Diretor no artigo 186 define as formas admitidas de parcelamento do solo, quais sejam: I- Loteamento; II- Desmembramento; IIIº- Fracionamento; IV- Fracionamento e Anexação; V- Unificação; VI- Conjuntos Habitacionais; VII- Condomínios Urbanísticos e VIIIº- Condomínios Urbanísticos com Edificação Integrada.

O condomínio urbanístico é um tipo de imóvel conceituado no artigo 186 inciso VII do mesmo plano, onde diz:

a divisão do imóvel, em unidades autônomas destinadas à edificação, às quais correspondem frações ideais de áreas de uso comum dos condôminos, sendo admitida a abertura de vias de circulação interna de domínio privado e vedada a de logradouros públicos, internamente ao perímetro do condomínio, com a conformação da gleba respeitando a malha viária.

Por sua vez a extensão da área de parcelamento do solo estabelecida pela Lei N. 5.660 do Condomínio Horizontal de Lotes confronta com a instituída pelo IIIº Plano Diretor, no artigo 185 que estipula a “área máxima de 10 000 m² e dimensão máxima de 180,00 m” para parcelamentos de solo na zona urbana do município. Já que a lei do condomínio no artigo 4º, inciso XI dispõe, entre outros requisitos, que a “área total do empreendimento não poderá ser menor que 100.000 m² e maior que 350.000 m², podendo ser modulado para melhor permeabilidade urbana a critério da Administração Municipal”.

Igualmente a lei do condomínio horizontal contraria ao Código de Obras do Município de Pelotas, Lei N. 5.528 o qual normatiza no artigo 147 as dimensões dos muros em

Divisas lateral e frontal, nas áreas correspondentes ao recuo de ajardinamento, quando construídos com material compacto, não poderão ter altura superior a 1,00 (um metro), admitindo-se a utilização de gradil ou eventuais pilares para a complementação do fechamento, até a altura máxima de 3,00 (três metros), respeitada a proporção mínima de vazados.

Na lei do condomínio horizontal, o artigo 5º institui que “os condomínios por unidades autônomas, poderão ser cercados com muros de até 3,00 (três metros) na via principal e 2,6 (dois vírgula seis metros) nas vias secundárias”. Este mesmo artigo no parágrafo único que trata da “medida de redução do impacto visual, causado pela construção do muro” sugere a utilização de plantas arbóreas específicas da região.

No que tange ao zoneamento o IIIº Plano Diretor não possui.

No entanto a lei dos condomínios urbanísticos, o artigo 6º prevê que “antes da elaboração do projeto (...) o interessado deverá solicitar ao município a expedição de

Certidão de Estudo de Viabilidade (CEV) do empreendimento”. O prazo máximo para expedição do CEV será de 60 dias, e este vigorará pelo tempo máximo de 360 dias, conforme o parágrafo 2º do artigo 6º.

O empreendedor com a obtenção do CEV solicitará o Alvará de Aprovação e Execução que após a expedição deste, ele “terá o prazo de 270 (duzentos e setenta) dias para registrar o condomínio na circunscrição imobiliária competente, sob pena de caducidade dos atos administrativos de sua aprovação” (Artigo 11).

Esses prazos divergem do estipulado pelo IIIº Plano Diretor, no artigo 208, parágrafo 2º que estabelece para qualquer tipo de parcelamento de solo (cf. artigo 186) “o prazo da admissão de viabilidade tem validade por 6 (seis) meses” ou 180 dias. Esse artigo segue a disposição da Lei Federal N. 6.766/79, capítulo VI, artigo 18 que diz que “aprovado o projeto de loteamento ou desmembramento, o loteador deverá submetê-lo ao registro imobiliário dentro de 180 (cento e oitenta) dias, sob pena de caducidade da aprovação”.

O artigo 25 da lei dos condomínios horizontais de lotes estabelece que “Todos os procedimentos de aprovação e de viabilidade serão de competência da Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU). A emissão dos respectivos documentos será da Coordenadoria de Aprovação de Edificações e Parcelamento do Solo (CAEP). Isso não impede a análise de outros órgãos da administração municipal”.

Isso confronta com o disposto no artigo 191, inciso III, do IIIº Plano Diretor que estabelece que “Qualquer parcelamento de gleba em lotes com área superior a 5.000 m² (cinco mil metros quadrados) deverá apresentar Laudo de Cobertura Vegetal, de acordo com as instruções do órgão ambiental competente”, bem como Estudo de Impacto de Vizinhança (EIV), para ser analisado pela Comissão Técnica do Plano Diretor (CTPD).

Conclui-se do exposto que embora o plano diretor, depois da Lei Orgânica do Município, seja o instrumento maior da política de planejamento da cidade e a discussão desse plano ter contado com a participação de representantes da sociedade civil, mercado e governo dentro do CONPLAD, no período 2002 até 2008, a aprovação da lei dos condomínios horizontais colocou em questão o que fora discutido no

CONPLAD. Ao contrariar, sobretudo o artigo n. 186 que define as formas admitidas de parcelamento do solo e o uso do espaço público.

Disso resultou que a lei dos condomínios fechados desautoriza a delimitação do parcelamento do solo para “condomínios urbanísticos e com edificação integrada numa área máxima de 1 ha”, estabelecida pelo IIIº Plano Diretor de Pelotas. Haja vista a mesma lei dos condomínios instituir e favorecer os empreendimentos imobiliários em áreas urbanas de grande extensão, de 10 ha à 35 ha. Nesse caso, a pressão de demandas de setores do mercado imobiliário, interessados na execução de empreendimentos voltados para os grupos sociais de maior poder aquisitivo, foi a que obteve maior êxito.

Por fim observa-se que, em realidade, as estratégias dos agentes políticos (do poder executivo e legislativo) se articulam ao sistema de negociação de grupos econômicos detentores de capital imobiliário – indústria da construção civil, empreendedores (incorporadoras) e demais setores, assim como dos proprietários de terrenos. Isso demonstra, como nos diz Villaça (1995 Apud MARICATO, 2000, p.124), que o plano diretor é um “plano discurso” ou plano no papel, porque esse acaba não garantindo a função social do uso e ocupação do território (urbano e rural), em virtude de não ter estipulado os prazos dos instrumentos. Com isso deixa brechas para que os grupos econômicos intervenham no espaço urbano sem respeitar os planos diretores.

2.2 – A cidade de Pelotas e as estratégias de ocupação do espaço urbano

O município de Pelotas está localizado na região sul do estado do Rio Grande do Sul, às margens do Canal São Gonçalo que liga as Lagoas dos Patos e Mirim, consideradas as maiores do Brasil. Ocupa uma área de 1.609 km² e aproximadamente 92% da população total reside na zona urbana do município. Pelotas está situada a 250 quilômetros de Porto Alegre, a capital do estado. Ainda segundo o censo demográfico realizado pelo IBGE em 2010, o município possui 321.818 habitantes.

A população urbana de Pelotas está distribuída no espaço, instituído pelo IIIº Plano Diretor (2008), que compreende as sete regiões classificadas como macrorregiões. Conforme o artigo n. 47 do capítulo 3, do mesmo plano, as 07 (sete) macrorregiões classificadas como Regiões Administrativas de Divisão Legal

compreendem: Centro, Fragata, Barragem, Três Vendas, Areal, São Gonçalo e Laranjal. Além dessa classificação existem:

- I- 29 (vinte e nove) meso-regiões (Regiões de Planejamento);
- II- 109 (cento e nove) micro-regiões (Sistema e Informações);
- III- Corredores (Interfaces Regionais);
- IV- Rururbano.

No censo demográfico 2010, a tabela 1.378 mostra o número da população residente em cada uma das regiões administrativas do município, a saber: Centro: 58.964 habitantes, Fragata: 73.632, Barragem: 3.186, Três Vendas: 72.927, Areal: 56.369, Laranjal / Z3: 12.507, São Gonçalo: 28.608.

A área urbana abrange o sistema de territórios do Mapa nº U-02, que segue abaixo:

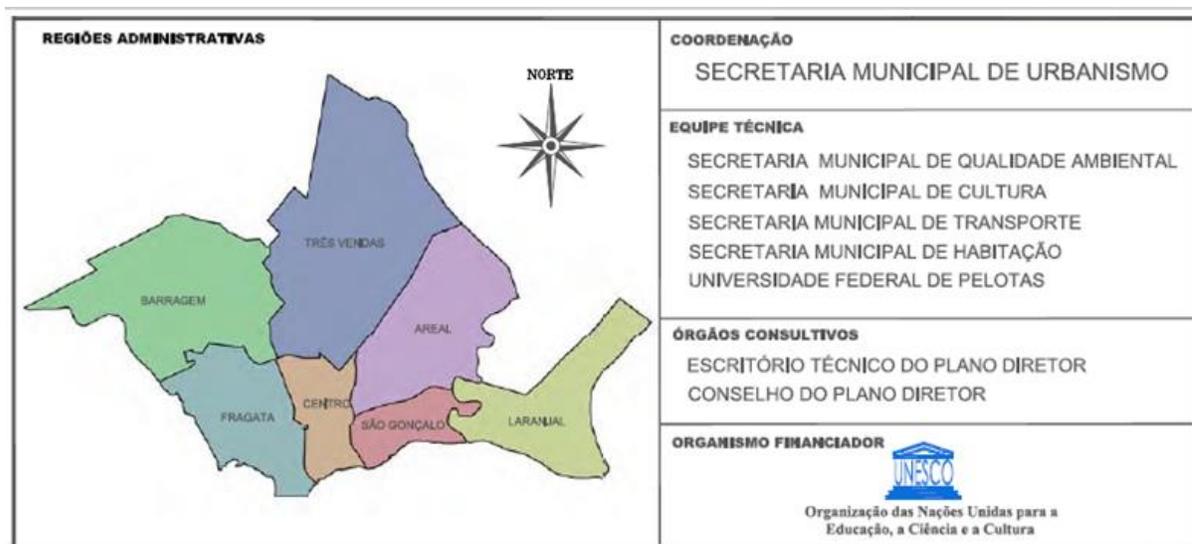


Figura 1 - Mapa das sete regiões administrativas de Pelotas.

Fonte: Prefeitura Municipal de Pelotas: Secretaria Municipal de Urbanismo, Coordenadoria de Mapeamento e Operações Geográficas — COMGEO. (Mapa, Prancha nº U-02).

Segundo o estudo sobre a importância das cidades médias na urbanização do território gaúcho, Soares e Ueda (2007, p. 382) mencionam que Pelotas é uma cidade de médio porte e possui o papel de centro regional com poder de atrair diferentes

funções no território gaúcho, especialmente as de comércio, serviços, produção, consumo e ensino superior, contribuindo para a modernização da região sul do estado. Os referidos autores revelam a posição de Pelotas enquanto “ ‘centro regional’ [que] atrai investidores de outros municípios para o mercado imobiliário pelotense, num exemplo típico de ‘drenagem’ da renda fundiária regional” (SOARES; UEDA, 2007, p. 400). Ou seja, a região de Pelotas tem se especializado na captação de capitais para dinamizar investimentos imobiliários que geram maior apropriação da renda fundiária. Assim, Soares e Ueda (2007, p. 400) informam que: “A construção civil concentra cerca de 4% da força de trabalho e as atividades imobiliárias 7,5%”. Dessa maneira, a indústria da construção civil, as imobiliárias, os proprietários, as incorporadoras e demais setores econômico, no últimos treze anos, são responsáveis pelo avanço do crescimento econômico e com a geração de emprego na região de Pelotas.

Os empreendimentos imobiliários tais como: os condomínios fechados de alto padrão e os conjuntos residenciais de apartamentos para os grupos de médio e pequeno poder aquisitivo têm resultado em impacto à estrutura urbana de Pelotas. Como se observa na bibliografia sobre o assunto (cf. CALDEIRA, 2000), os condomínios de luxo seguem a tendência das construções em extensos loteamentos que formam bairros exclusivos. Essa tendência já é experimentada nas grandes cidades localizadas em território nacional desde os anos 80 do século passado, bem como internacional (cf. HARVEY 2004; SVAMPA, 2008).

Em relação aos conjuntos habitacionais para a classe média e baixa, a partir de 2002, algumas construções foram implementadas através de programas habitacionais de iniciativa federal e municipal em parceria com o setor privado, o denominado Programa de Arrendamento Residencial (PAR). Segundo Soares e Ueda (2007, p. 401), com o PAR, o Município de Pelotas foi elevado à segunda posição no *rank* dos municípios brasileiro em matéria de números “de empreendimentos e unidades habitacionais construídas”. Recentemente, em 2009, esse programa foi substituído pelo Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), também do Governo Federal.

A reportagem do *Jornal Diário Popular*, de 2 de setembro de 2012, que trata sobre o déficit habitacional em Pelotas, informa, com base no censo de 2010, que “cerca de 28 mil famílias moravam de aluguel ou de favor em Pelotas”. Dessas famílias,

a maioria encontra-se, segundo critérios da Caixa Econômica Federal (CEF), principal financiadora habitacional, “na faixa um” que corresponde a renda salarial mensal de zero à três salários mínimos. A mesma reportagem mostra dados censitários os quais revelam que 52 mil pessoas situadas na “faixa um” não possuíam casa própria em Pelotas. O que corresponde a “um total de 29,39% do número total de habitantes” sem residência própria. Para a faixa de renda familiar mensal de três à seis salários mínimos, o déficit habitacional é de 25% desta população, de acordo com o censo de 2010, informa a reportagem.

Apreende-se que, embora exista a tutela de políticas habitacionais do governo federal, a população mais empobrecida encontra-se em sua maioria sem ter condições de acesso à moradia. Conforme declaração do presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil (SINDUSCON), mencionada na reportagem, em parte o déficit habitacional se justifica no fato de a população mais carente não preencher os quesitos solicitados pela Caixa Econômica Federal (CEF), um deles é o emprego formal dos cadastrados. Por isso grupos sociais pobres ficam impedidos de aderir àqueles programas.

Segundo Soares e Ueda (2007, p. 401), o dinamismo e aquecimento do mercado imobiliário pelotense deve-se também à mobilidade da população de estudantes oriundos de outras cidades do estado, bem como, atualmente, à expansão da universidade pública a qual tem acolhido muitos estudantes de fora do estado.

2.3 Descrição da localização dos novos empreendimentos condominiais horizontais de lotes – Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal em Pelotas

A fim de coletar informações mais precisas sobre os novos condomínios fechados em Pelotas, realizou-se a entrevista semi estruturada (Anexo 1) com o engenheiro e funcionário responsável pelo setor de Controle e Drenagem de Águas Pluviais, do Serviço Autônomo de Saneamento de Pelotas (SANEP). Outra entrevista foi realizada com o arquiteto e funcionário da Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU), de acordo com as perguntas específicas do Anexo 2.

O projeto de construção do condomínio horizontal de lotes denominado Lagos de São Gonçalo, situa-se na região São Gonçalo, localizado na zona sul da cidade de Pelotas, RS. Tem como entorno as avenidas Ferreira Vianna e São Francisco de Paula que estão localizadas entre as regiões Laranjal e Areal. A região São Gonçalo abrange a área que compreende os seguintes limites: Canal São Gonçalo com acesso pela ponte sobre o Arroio Pelotas, avenidas Ferreira Vianna e Juscelino Kubitschek de Oliveira, englobando os seguintes loteamentos: Cruzeiro do Sul, Umuharama, Navegantes, Fátima, Balsa e Marina Ilha Verde.

A região do São Gonçalo, principalmente, onde estão localizados os loteamentos Umuharama, Cruzeiro do Sul, Fátima, Balsa, Navegantes, possui uma alta densidade populacional. Contudo, o setor dessa região situado ao longo da Avenida Ferreira Viana, onde está o Loteamento Umuharama e o futuro Condomínio Lagos de São Gonçalo, apresenta uma baixa densidade populacional, pois na extensão dessa avenida predomina vazios urbanos ou terrenos baldios, assim como atividades de pequeno comércio: padaria, açougue e duas lojas de equipamentos para piscina. Também no entroncamento das avenidas Ferreira Vianna com Bento Gonçalves funciona o Hiper Mercado da rede americana *WallMart*. Pode-se observar que desde 2003, com a inauguração do Hiper Mercado, a zona sul da cidade de Pelotas, a qual abrange a região São Gonçalo, tem recebido um intenso dinamismo advindo da ocupação de vazios urbanos por prédios públicos e privados. Esse aglomerado urbano comporta, hoje, um significativo setor de prestação de serviços à população, com tendência a aumentar devido ao crescente número de prédios públicos que integrarão essa localidade.

A Avenida Ferreira Vianna, em direção do centro da cidade ao balneário Laranjal, o condomínio Lagos de São Gonçalo fará vizinhança com os prédios públicos já instalados, a exemplo do novo prédio do Fórum de Pelotas, do Ministério Público e da Ordem de Advogados do Brasil (OAB), também está prevista a construção do primeiro Shopping Center de Pelotas ao lado do condomínio São Gonçalo. Igualmente, atrás do Fórum de Pelotas será construída a nova sede da Justiça Federal, prevista para 2013, em um terreno cedido pelo município, o qual mede aproximadamente 3.000 m².

A requalificação urbana está também ocorrendo em toda a extensão da zona sul da cidade, que inclui as áreas Porto e Anglo, em razão da mudança da sede administrativa da Universidade Federal de Pelotas (UFPel), da Reitoria, e do funcionamento de cursos universitários.

Voltando-se a descrição da ocupação residencial ao longo da Avenida Ferreira Vianna que liga as regiões São Gonçalo e Laranjal, como já foi dito é de baixa densidade populacional, pois existem poucas residências que incluem alguns condomínios habitacionais. Um deles é o Loteamento Umuharama, localizado ao lado do terreno do futuro Condomínio Lagos de São Gonçalo. O Umuharama possui 435 domicílios, onde residem 1.130 pessoas, conforme o censo 2010. Os lotes têm em média 300 m².

Na extensão da Avenida Ferreira Vianna existem áreas subocupadas e vazios urbanos, estes últimos estão identificados no IIIº Plano Diretor como áreas não edificadas, subutilizadas ou não utilizadas sendo “(...) os imóveis com área territorial superior a 1.000 m² sem edificação ou edificado, mas com índice de aproveitamento igual ou inferior a 1% do terreno”. Os proprietários desses terrenos têm percebido a elevação dos preços devido à melhora da infraestrutura aliada ao dinamismo ocupacional da região. A região São Gonçalo é tradicionalmente considerada uma localidade nobre da cidade, em função da beleza natural proporcionada pelo Arroio Pelotas e por estar próximo do balneário Laranjal, a 12 km do centro da cidade de Pelotas.

A população moradora, tanto da região São Gonçalo quanto do Laranjal, utiliza a Avenida Ferreira Vianna para se deslocar ao Centro, onde se concentra as diversas atividades de comércio, serviços e lazer. Dessa forma, a população necessita do melhoramento do serviço de transporte coletivo para atender, sobretudo o aumento da demanda populacional nas regiões do São Gonçalo e Laranjal.

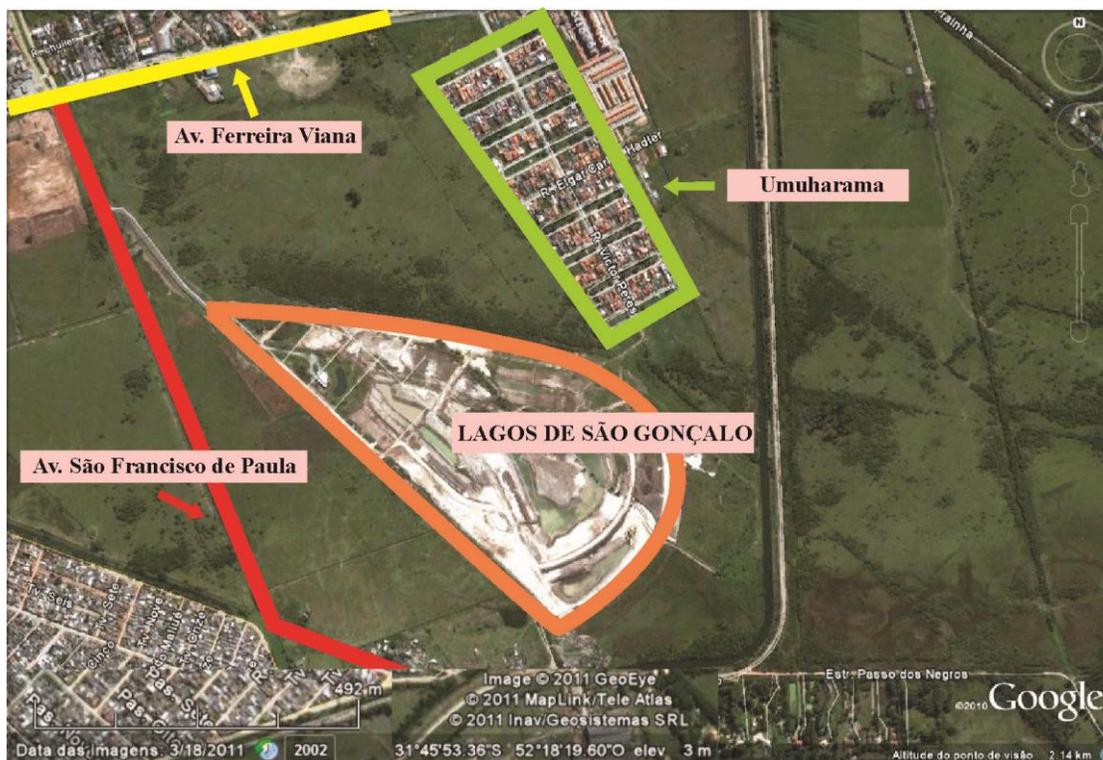


Figura 2 - Condomínio Lagoas de São Gonçalo com as avenidas e Loteamento Umuharama ao lado.

Fonte: Google Earth. Disponível em: <http://www.google.com/intl/pt-PT/earth/index.html> Acessado em 11 de janeiro de 2012.

O Condomínio Lagoas de São Gonçalo, região São Gonçalo, está em construção numa área de 35 hectares classificada como vazio urbano de propriedade particular. Esse empreendimento imobiliário teve lançamento em setembro de 2010, compreende 365 lotes com áreas que variam de 364 m² a 673 m². Um ano após o lançamento, os lotes estavam praticamente todos vendidos, segundo Ney (2010).

Os preços dos lotes variam entre R\$140.000,00 e R\$ 317.000,00, conforme tabela fornecida pelos corretores (Anexo 3). A localização e extensão dos lotes no

interior do condomínio influenciam os preços. Conforme o *blog* do empreendimento Lagos de São Gonçalo, esse já possui uma minuta de convenção do funcionamento interno do condomínio, a qual é fornecida aos futuros proprietários. Nela está incluída a infraestrutura do espaço físico e social que compreende: ruas pavimentadas, água, tubulações de esgoto, energia elétrica e iluminação pública, paisagismo, clube social, áreas para a prática de vários esportes, prédio para administração do condomínio, portaria com vigilância 24 horas, muro com três metros de altura com cerca elétrica que contorna o condomínio, câmeras de monitoramento, seguranças habilitados e devidamente uniformizados que controlam o espaço interno (Anexo 4). Os moradores pagarão essa estrutura por meio da taxa de condomínio, que é calculada de acordo com a área do lote de cada condômino.

O empreendimento condominial São Gonçalo busca preencher demandas habitacionais das classes sociais mais abastadas, com o oferecimento de segurança e lazer. As obras de terraplanagem e de infraestrutura já estão prontas e os empreendedores prevêem, para este ano de 2013, a entrega dos lotes aos compradores para iniciarem a construção das moradias.

Segundo a reportagem de Ney (2010), duas incorporadoras são responsáveis pelo empreendimento Lagos de São Gonçalo: uma denomina-se *Wagnerpar Urbanismo*, com sede em Porto Alegre, a qual possui participação de capitais transnacionais, e construções de mesmo estilo no litoral norte gaúcho (praias Atlântida e Xangri-lá); outra chamada *Idealiza Incorporações e Participações*, com sede em São Paulo, embora a família proprietária seja de origem pelotense e more na cidade de Pelotas. Ambas incorporadoras mantêm parceria com alguns empresários da construção civil, engenheiros e arquitetos de Pelotas para viabilizar a implantação e construção do condomínio na cidade, bem como estabeleceram convênio com imobiliárias pelotenses para divulgação e venda dos lotes. Além da utilização da mídia, rádio, televisão e internet para difusão do empreendimento.

O segundo condomínio Horizontal de lotes a ser construído na cidade é o Veredas Altos do Laranjal, região Laranjal. Este se localiza na Avenida Adolfo Fetter em frente à entrada do balneário Laranjal, perto da antena da Rádio Pelotense e da Avenida José Maria da Fontoura. No entorno do condomínio Veredas existe um posto

de gasolina, dois Loteamentos – São Conrado e Vila Bela, ambos com terrenos de aproximadamente 300 m². Ainda na Avenida Adolfo Fetter existem muitos vazios urbanos, terrenos baldios, poucas construções residenciais e áreas de preservação ambiental. As residências nas avenidas Adolfo Fetter e José Maria da Fontoura, que dão acesso aos balneários: Laranjal, Valverde, Santo Antônio e Barro Duro, atingem a altura máxima de 10 metros, correspondente a dois andares. As casas nas ruas paralelas às avenidas mencionadas acima, possuem 7 metros. Ambas construções seguem a metragem estipulada pelo IIIº Plano Diretor de Pelotas.

A região do Laranjal está situada na zona leste da cidade e possui um setor comercial e de serviços restritos, como: padaria, escola de nível fundamental e médio, um pequeno *shopping center*, farmácias, restaurantes e um posto de gasolina. Seus habitantes dependem de transporte público ou particular para percorrerem 12 km até as áreas centrais, onde se concentram as atividades de trabalho, de comércio, de serviços etc.

Imagem do Veredas Altos do Laranjal, com as avenidas e os loteamentos que contornam o empreendimento.



Figura 3 - Condomínio Veredas Altos do Laranjal.

Fonte: Google Earth. Disponível em: <http://www.google.com/intl/pt-PT/earth/index.html> Acessado em 11 de janeiro de 2012.

O condomínio Veredas Altos do Laranjal teve seu lançamento em agosto de 2011, a incorporadora que projetou o empreendimento é a Idealiza Incorporações e Participações, grupo econômico pelotense com sede em São Paulo.

O Veredas dispõe de 454 lotes, cujo preço variam de R\$ 95.000,00 a R\$ 277.000,00, de acordo com a metragem de 322 m² a 722 m² e localização no interior do condomínio (Anexo 6). No momento do lançamento 200 a 300 lotes estavam a venda. O empreendimento busca preencher a demanda de pessoas que “desejam” morar em espaços com segurança, conforto, tranquilidade, lazer e serviços (Anexo 6).

Em relação ao IPTU, o valor vai ser cobrado com a taxa do condomínio e estará estipulado pelo regimento interno do condomínio. O empreendimento condominial possui memorial descritivo dos acabamentos e materiais que serão utilizados na

construção, a distribuição de áreas de lazer internas, também a matrícula no Registro Geral de Imóveis de Pelotas-RS da 2ª Zona (Anexo 5).

O próximo capítulo apresenta as entrevistas com agentes imobiliários, corretores de imóveis dos condomínios Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal. O objetivo da entrevista foi de captar o perfil dos compradores dos lotes desses empreendimentos e a representação do espaço a partir da concepção do *habitat*.

Capítulo 3 – Agentes imobiliários envolvidos na comercialização dos condomínios horizontais de Lotes

3.1 Introdução

Neste capítulo, aborda-se as entrevistas com os corretores de imóveis de cinco imobiliárias escolhidas aleatoriamente entre as dez que comercializam os lotes dos dois primeiros empreendimentos de condomínios fechados – Lagos de São Gonçalo, localizado na região do São Gonçalo, zona sul, e Veredas Altos do Laranjal, região do Laranjal, zona leste.

As entrevistas foram realizadas com seis agentes das imobiliárias situadas na região Centro de Pelotas, a saber: Bagé Negócios Imobiliários, Casarão Imóveis, Propriedades Negócios Imobiliários, Fuhro Souto e Raphael Imóveis. As entrevistas ocorreram entre 19 de novembro e 14 de dezembro de 2012, com exceção da imobiliária Propriedades Negócios Imobiliários, onde se entrevistou dois agentes, as demais foram entrevistados um agente imobiliário.

O roteiro de entrevistas (Anexo-8) foi organizado tendo como objetivo apreender dos corretores quais são as concepções de *habitat* (cf. LEFEBVRE, 2008), presente na representação do planejamento dos condomínios fechados. Além disso, as características de pertencimento dos compradores dos lotes condominiais referidos mais acima, ao grupo social, conforme as variáveis renda, estilo de vida, escolhas de consumo, trajetória de vida, formação escolar e profissional. As entrevistas visam captar as representações que constroem o imaginário de moradia ideal para os moradores.

A legislação que instituiu os condomínios fechados, Lei n. 5.660 de 30. 12. 2009 da Prefeitura Municipal de Pelotas, define que estes podem ser construídos em grandes áreas de terras ou vazios urbanos, de extensão de 10 ha à 35 ha.

3.2 Entrevistas com agentes imobiliários: a construção da ideia de Habitat

Conforme o relato dos corretores de lotes dos empreendimentos condominiais Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal, cada um será construído dentro de uma área de 35 hectares e o preço do lote varia de acordo com a localização e metragem do lote.

Os corretores informam que os lotes mais baratos, em ambos os condomínios horizontais, foram adquiridos por investidores que esperam a valorização dos empreendimentos para posterior venda. No Lagos São Gonçalo o mais barato corresponde a R\$ 140.000,00 e no Veredas a R\$ 95.000,00. Os mais caros foram vendidos para famílias com alta renda, no primeiro condomínio por R\$ 317.0000,00, no segundo por R\$ 277.000,00.

Empreendimento Lagos do São Gonçalo, primeiro condomínio comercializado, foi direcionado a famílias já constituídas, e do ponto de vista financeiro proprietárias de imóveis quitados, e o Veredas Altos do Laranjal tinha como público alvo casais mais jovens. No Veredas a forma de pagamento é mais flexível com maior número de parcelas, distinguindo-se do Lagos de São Gonçalo.

Os melhores lotes do Lagos de São Gonçalo foram adquiridos por famílias cujos compradores exercem a profissão de funcionários federais: da Justiça Federal, da Justiça do trabalho, professores universitários, advogados. Também há empresários do ramo comercial, como: donos de posto de gasolina, farmácias, etc. No Veredas, a composição social é mais heterogênea, onde reúne profissionais liberais: advogados, corretores, autônomos, e pequenos empresários.

Em relação a diferenças das instalações internas de cada condomínio, os corretores salientam que não existe diferença substancial. No Lagos de São Gonçalo, os lotes são maiores variam de 364 m² a 673 m² e o apelo comercial explora a imagem artificial dos lagos os quais compõe a estética visual do empreendimento. No Veredas são as praças, o paisagismo ou “paisagem naturalizada” (cf. LEFEBVRE, 2008; CALDEIRA, 2000), como espaço construído. Os signos explorados para comercialização dos lotes são, portanto, no primeiro empreendimento, os “espelhos das águas dos lagos”, no segundo, o “verde da paisagem naturalizada”. Ambos, porém disponibilizam de espaços de lazer, como: praças, área do *gourmet*, clubes desportivos cobertos e sauna.

Segundo os corretores dos dois empreendimentos as características mais marcantes de distinção entre o comprador do lote mais caro e o comprador do mais barato, considerando a renda, a profissão, as preferências de consumo (viagens roupas, música lazer), são identificadas no grau de exigência dos futuros moradores

com renda mais elevada. Esses se importam com os detalhes das instalações e qualidade do material de construção do condomínio e da própria casa, bem como do tamanho e desenho.

Os compradores dos lotes mais caros de ambos os condomínios possuem uma característica comum, os casais têm formação de nível superior e exercem a profissão. No Veredas, os casais que dispõem de renda mais alta, compraram os lotes mais bem localizados dentro do condomínio. Os casais também possuem formação universitária. Como já foi dito mais acima no Veredas o grupo social é mais heterogêneo, diversificado.

Em ambos os empreendimentos os compradores dos lotes mais caros possuem *status* social e desejam conservá-lo através do estilo de *habitat*. Os que compraram os lotes mais baratos já experimentam a ascensão financeira e buscam na escolha do *habitat* a segurança na escalada social.

As famílias compradoras dos lotes do Lagos de São Gonçalo, segundo os corretores, são já constituídas e a média de filhos é de dois. No Veredas, os casais são mais jovens e a média de filhos é de um.

Um dos corretores afirmou que há dois perfis de compradores: um, do investidor, outro o consumidor final.

Em se tratando da renda dos compradores dos lotes, os corretores disseram que no Lagos de São Gonçalo a renda média da família é de R\$ 10.000,00 e no Veredas Altos do Laranjal é de R\$ 8.000,00. Os compradores dos lotes são em sua maioria da cidade de Pelotas. Os das cidades vizinhas, no entorno de Pelotas, optaram comprar lotes para investimento. No entanto, um corretor mencionou ter vendido um lote para um funcionário da plataforma de navios de Rio Grande, que decidiu construir em Pelotas, depois de conhecer as características do condomínio Lagos de São Gonçalo.

Os corretores entrevistados responderam sobre a influência direta do desenvolvimento econômico estimulado pela expansão do pólo naval de Rio Grande para a realização do empreendimento imobiliário dos condomínios fechados de luxo em Pelotas. Três disseram que não há influência, pois esse tipo de modelo de *habitat* estava em falta no mercado imobiliário local pelotense. O que atrai aos compradores de lotes é a oferta de segurança e liberdade para os moradores e seus filhos.

O quarto entrevistado acredita que existe um grupo social em Pelotas que esperava por esse tipo de moradia. Em contrapartida os empreendedores aliaram essa demanda do mercado imobiliário pelotense com a outra decorrente do desenvolvimento do pólo naval, em Rio Grande.

O quinto acredita que o mercado imobiliário pelotense é mais dinâmico do que o de Rio Grande, pois Pelotas possui um centro econômico e cultural que está se recuperando da fase de estagnação econômica da região sul do estado, por isso o interesse dos empreendedores do mercado de capitais por Pelotas. O último entrevistado acredita que o fator primordial foi o aumento da renda e a facilidade no crédito imobiliário para essa faixa de renda por bancos públicos e privados.

Segundo os corretores os lotes, os compradores do Condomínio São Gonçalo obtiveram financiamento direto com as incorporadoras Idealiza e Wagner Par com sede em Porto Alegre, esta última desenvolveu vários empreendimentos no litoral norte do estado do Rio Grande do Sul, em parceria com incorporadoras que costumam captar capitais transnacionais para desenvolver os condomínios fechados. O Veredas, o financiamento direto ficou ao cargo da Idealiza, cujos proprietários são pelotenses.

Os agentes imobiliários identificaram nas respostas dos compradores moradores que a imagem recebida de *habitat*, tem uma boa recepção: em primeiro lugar a segurança, em segundo a infraestrutura interna dos condomínios (as áreas de lazer e área verde “para contato com a natureza”). Portanto a imagem do “novo modo de viver” com qualidade agrega a segurança e a infraestrutura.

Os agentes imobiliários afirmaram que as incorporadoras, Idealiza e Wagner Par, sabendo da lacuna desse tipo de empreendimento em Pelotas, realizaram uma pesquisa de mercado para conhecer a disposição econômica da “classe A” para investir na compra de lotes em condomínios exclusivos. A análise dos dados da pesquisa mostrou a existência de demanda para esse tipo de empreendimento em Pelotas, seguindo a tendência no estado do Rio Grande do Sul. Para promover as vendas dos lotes o setor imobiliário mostrou a maquete dos condomínios para influenciar as pessoas a comprarem lotes.

A cidade de Pelotas após o término das construções dos condomínios fechados, segundo a visão dos agentes imobiliários entrevistados, que representam o dinamismo

imobiliário da cidade seguirá o rumo do crescimento econômico da região sul do estado. A expectativa dos agentes é que os condomínios urbanísticos tragam novos investimentos para a cidade. Um entrevistado acrescentou que deveria haver mais construções para a classe média com renda de R\$ 3.000,00 a R\$ 7.000,00, pois, segundo o entrevistado, existe pouca oferta de imóveis para essa faixa de renda. Lembrou, ainda, do PMCMV do Governo Federal que atende a população com renda de até R\$ 2.000,00, porém as construções são muito pequenas.

Para outro entrevistado, a edificação dos condomínios está localizada “onde tinha espaço para construí-los”. Admite que a crítica aos novos empreendimentos imobiliários alegue “quem tem condições paga para se isolar”, contudo o agente imobiliário “acredita ser a lógica do mercado, o Estado não oferece [bens] pago para ter”.

Sobre as vantagens e desvantagens de morar em condomínios fechados os corretores salientaram que a “classe alta acha desvantagem ter que se submeter às regras do condomínio, porém não reclama do pagamento do condomínio”. Segundo os agentes, a “classe A” considera o preço da taxa de condomínio compatível com a sua renda. Ao contrário das “classes C e D que não vêem tanta necessidade de pagar condomínio porque estão acostumados sem a segurança interna”, afirmam os entrevistados. Portanto, de acordo com os corretores, para os compradores a maior vantagem em morar no condomínio fechado é a da segurança. Não é a oferecida no espaço de convivência no clube, nem nas áreas de lazer dos condomínios.

Por fim os agentes imobiliários, corretores, registram que a maior parte dos vazios urbanos localizados na cidade de Pelotas está na região do São Gonçalo, zona sul, em direção ao Laranjal, zona leste, e na região das Três Vendas, zona norte da cidade. Salientaram que a região do São Gonçalo, da Avenida Ferreira Viana em direção ao Laranjal, já possui infraestrutura de sistema viário, de serviços e comércio, por isso esse espaço mais valorizado está disponível para atender demandas de construções para as classes abastadas. Nessa região a “tendência urbanística” segue “a onda inovadora dos condomínios fechados”.

Segundo os mesmos corretores, a região Três Vendas na zona norte possui pouca estrutura viária, de serviços e de comércio, a “tendência é condomínios abertos

para as classes C e D”. Ainda enfatizam que a maior parte dos vazios urbanos nas regiões São Gonçalo e Três Vendas já se encontram nas mãos dos investidores e incorporadores.

O próximo capítulo trata da análise do impacto da construção dos dois primeiros condomínios horizontais de lotes em Pelotas no espaço de relações sociais nos arredores desses novos empreendimentos, através da percepção dos moradores dos Loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela.

Capítulo 4 – Entrevistas com os moradores dos Loteamentos Umuharama (região do São Gonçalo), São Conrado e Vila Bela (ambos da região do Laranjal)

4.1 Introdução

Neste capítulo aborda-se as entrevistas que foram realizadas junto aos moradores dos loteamentos localizados nas redondezas dos dois primeiros condomínios fechados horizontais de lotes que estão sendo construídos em Pelotas. Foram entrevistados os moradores do loteamento Umuharama (A), São Conrado (B) e Vila Bela (C), as letras ao lado do nome dos loteamentos foram escolhidas como forma de distinguir cada um deles e facilitar a leitura das informações coletadas.

No loteamento Umuharama foram entrevistados 17 moradores, esse está localizado ao lado do Condomínio Horizontal Lagos de São Gonçalo, situado na Avenida Ferreira Viana. No loteamento São Conrado foram entrevistados 7 moradores e no Vila Bela 4 moradores. Esses dois últimos loteamentos são os mais próximos do empreendimento do Condomínio Horizontal Veredas Altos do Laranjal, localizado na região do Laranjal.

Através das entrevistas com os moradores vizinhos aos empreendimentos condominiais, procurou-se captar a percepção dos moradores no que tange à mudança do espaço físico na região do São Gonçalo e do Laranjal, em virtude dos empreendimentos habitacionais voltados para grupos sociais de alto poder aquisitivo. Buscou-se analisar como essa mudança afeta as relações dos moradores dos loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela, nas suas interações no dia a dia e no uso do espaço público interno e externo aos aludidos loteamentos.

4.2 Loteamento Umuharama (A)

A escolha dos moradores entrevistados do Loteamento Umuharama foi aleatória, seguiu-se o critério de entrevistar dois moradores por quadra, um de cada lado da quadra. No entanto essa orientação não foi possível realizar nas três últimas quadras, em virtude da dificuldade de encontrar os moradores em suas residências (alguns

estavam em férias de verão), por isso nas quadras 8ª, 9ª e 10ª se entrevistou um morador. Ao todo foram entrevistados 17 moradores, no período de 7 à 31 de janeiro de 2013, de segunda-feira à sexta-feira. O final do mês de fevereiro de 2013 ficou reservado para o registro de fotografias dos três loteamentos, Umuharama, São Conrado e Vila Bela.

Conforme o relato dos entrevistados do Loteamento Umuharama (A) (Anexo-9), validado por um funcionário de carreira da Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU) (Anexo-7), o loteamento foi criado no início da década de 90 do século XX. A família proprietária da área, também dona da empresa de transporte coletivo urbano Santa Maria, repartiu o terreno de 25 hectares em 10 quadras, cada lote mede 8.5 m de frente x 25m de fundo, sendo que os lotes de esquina medem 8.5m de frente x 31m de fundo. Após essa divisão do terreno em lotes, os proprietários colocaram a venda por intermédio da imobiliária Três Alamos.

O loteamento é um setor censitário, segundo o Censo Demográfico 2010, do IBGE, o qual possui 435 domicílios e 1.131 moradores em uma área de 25 ha. Tem uma rua principal, chamada Rua Victor Peres, por onde transita o transporte coletivo urbano e comporta 10 quadras paralelas, sendo que em cada quadra há “canteiros centrais” de uso comum entre as residências, com exceção da última quadra que não possui área verde. Também há duas praças com equipamentos de lazer para uso dos filhos dos moradores. Uma praça está localizada na primeira quadra e a outra na penúltima quadra do loteamento Umuharama.

O calçamento interno do loteamento foi feito aos poucos pelo proprietário, a medida que os lotes eram vendidos. Em todas as quadras existe o atendimento do serviço público de coleta de lixo, iluminação pública e conservação dos canteiros centrais em frente das moradias, esses serviços são prestados pela Prefeitura Municipal de Pelotas.

Abaixo apresenta-se 8 figuras e 1 quadro demonstrativos do tipo de morador que vive no Loteamento Umuharama (A) e a opinião sobre infraestrutura do loteamento e serviços públicos existentes na região do São Gonçalo. Esses dados foram organizados a partir das respostas dos moradores referentes ao roteiro de perguntas (Anexo-9).

4.2.1 Dados referentes aos 17 moradores entrevistados no Loteamento Umuharama (A)

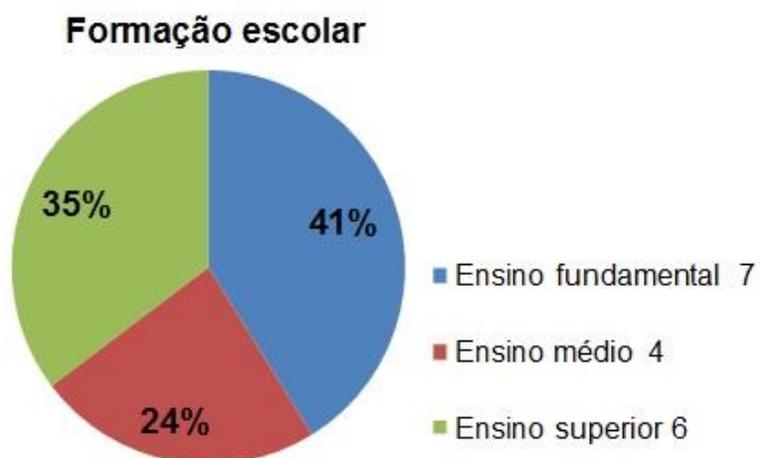


Figura 4 - Formação escolar dos entrevistados do loteamento Umuharama

Tabela 1- Número de filhos por morador entrevistado no loteamento Umuharama

Número de filhos	Moradores entrevistados
0	5
1	4
2	6
3	2

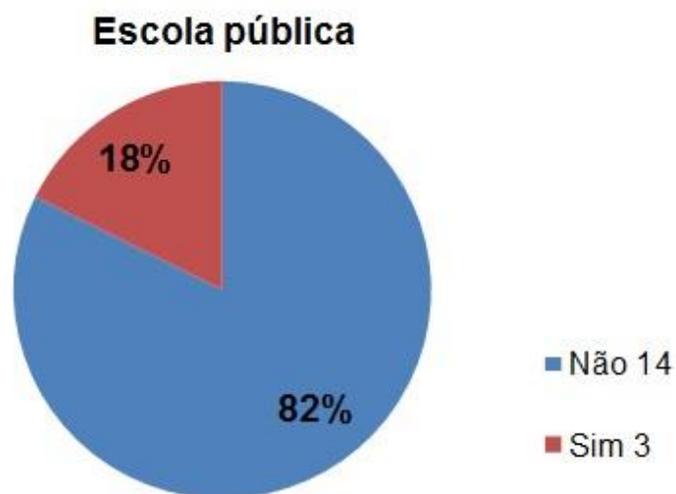


Figura 5- Moradores entrevistados no loteamento Umuharama: frequência dos filhos na rede pública de ensino.



Figura 6 - Participação em associações, moradores entrevistados no Umuharama.

Tempo que a família reside no loteamento



Figura 7 - Tempo de residência dos moradores entrevistados.

Forma de aquisição dos lotes



Figura 8 - Forma de aquisição dos lotes e da casa pelos moradores entrevistados

Infraestrutura do Umuharama

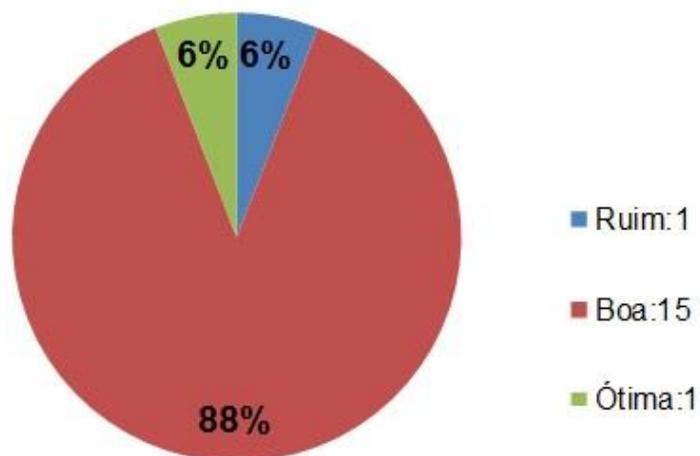


Figura 9 - Opinião dos moradores quanto a infraestrutura do Umuharama.

Mesmo considerando a infraestrutura interna do loteamento boa, 7 (sete) dos entrevistados se queixam do estado físico da Rua Victor Peres, a qual é a principal do loteamento por onde passa o ônibus urbano. Esta via interna do Umuharama ficou danificada devido à intensa circulação de caminhões com caçambas cheias de areia para aterrar o banhado, onde será edificado o condomínio Lagos de São Gonçalo. Igualmente transita caminhões para levar material de construção para novo loteamento Umuharama 2.

Serviço de transporte público

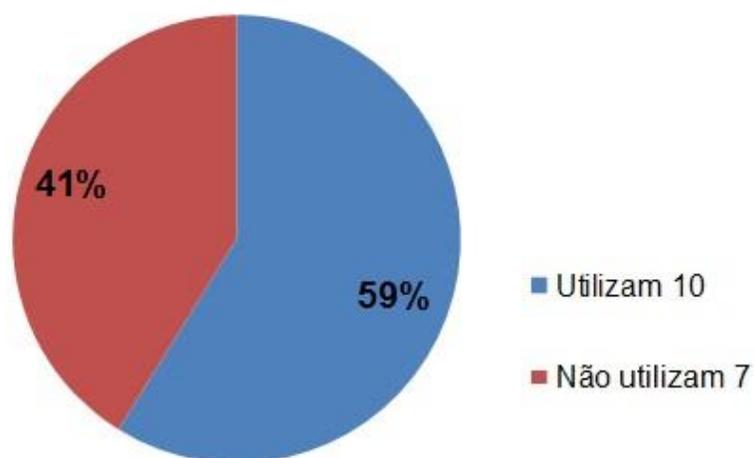


Figura 10 - Opinião dos moradores sobre o serviço de transporte público na região do São Gonçalo.

Horários dos ônibus

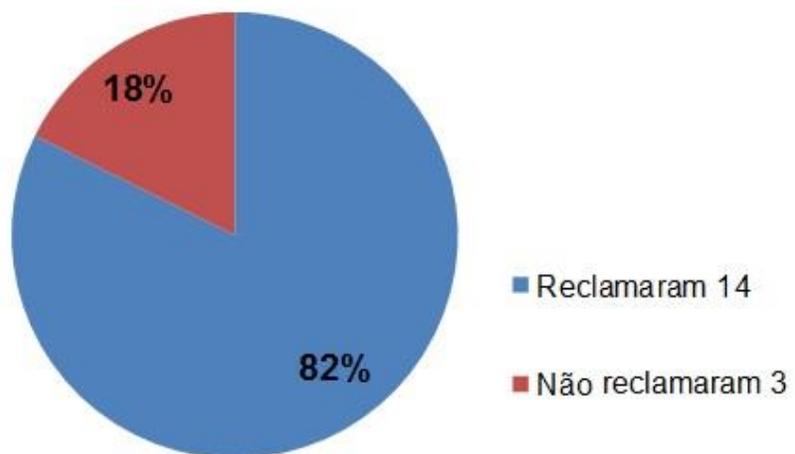


Figura 11 - Reclamação dos horários e frequência dos ônibus pelos moradores entrevistados do Umuharama.

Em relação ao transporte público, 59% dos entrevistados utilizam esse serviço e mesmo os que não utilizam diariamente, 82% dos 17 entrevistados, reclamam do horário e da frequência dos ônibus, pois durante os dias da semana a frequência dos ônibus é de 20 em 20 minutos, até às 23h, no final de semana e feriados é de 1 em 1 hora, até às 20h. O atendimento do serviço de transporte não acompanhou o aumento de usuários na região do São Gonçalo, em virtude da existência de três novos empreendimentos habitacionais localizados no lado direito da Avenida Ferreira Viana em direção ao balneário Laranjal. Trata-se de dois condomínios abertos, um do Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV) – Piazza Toscana, de 2011, outro do Programa de Arrendamento Residencial (PAR) – Princesa do Sul, de 2005 e o terceiro denominado Loteamento Umuharama 2 que está em construção. Esses empreendimentos foram realizados em decorrência da abertura de linhas de crédito imobiliário pelo Governo Federal, destinado às classes trabalhadoras de 3 a 6 salários mínimos. Na mesma região, com a edificação do condomínio fechado Lagos de São Gonçalo, ao lado esquerdo da Avenida Ferreira Viana (de quem volta do Laranjal), como também o *shopping*, irá ainda incrementar a demanda por transporte coletivo.

4.2.2 Retrato da condição social e escolha do modo de habitar

As respostas dos 17 entrevistados do Loteamento Umuharama (A) à pergunta 12: Você conhece o projeto do condomínio horizontal de lotes Lagos de São Gonçalo? O que você acha desse projeto? Você gostaria de morar naquele condomínio? (Anexo-9), apresentam o retrato da condição social dos moradores e a percepção deles quanto à preferência por uma forma de habitar e ao impacto do projeto do condomínio fechado Lagos de São Gonçalo na região do São Gonçalo, onde os entrevistados moram.

Cabe esclarecer que foi substituído o nome dos entrevistados por codinomes, a fim de preservar a privacidade dos informantes. Além disso, se registra cada entrevista com a letra A, que indica a referência ao Loteamento Umuharama, seguida do número da ordem de entrevistas.

A1 - Maria (natural de Pelotas, 52 anos, dona de casa, ensino fundamental completo, casada, dois filhos, moradora há 16 anos no loteamento). Ela e o marido com recursos próprios da família compraram o terreno e a casa já construída de um terceiro

no loteamento Umuharama.

Resposta da moradora:

Sei que os terrenos [do condomínio São Gonçalo] são super caros. Agora fecharam o acesso ao condomínio, mas antes era um movimento na rua principal [], aqui do loteamento [Umuharama] pelos caminhões. Não acho muita vantagem [morar no condomínio fechado] se eles [ladrões] querem [...], entram para roubar. [O condomínio] Têm horário, regras e que se pagar. Gosto da liberdade de morar em casa. A liberdade é diferente no lugar aberto, se faz o que se quer na hora que se quer, as crianças ficam até tarde na rua. Aqui se vive melhor. Ficar no condomínio fechado, a vida é monótona, não se vê os vizinhos. Gosto de sair e conversar sair na volta [da rua]. Os ricos não gostam muito de conversar entram no carro e nem te olham.

A2 - Joana (natural de Pelotas, 63 anos, Pedagoga, casada, três filhos, moradora há 21 anos no loteamento Umuharama). Ela e o marido financiaram o terreno direto com o proprietário dos lotes, dono da Empresa Santa Maria, e construíram a casa com recursos próprios da família. O marido de Joana, o qual é professor aposentado da rede estadual de ensino, trabalhou como pedreiro na construção da casa.

Resposta da moradora:

Vi pela imprensa o anúncio do condomínio [São Gonçalo]. Excelente que se soma para qualificação da área. Não [ela não gostaria de morar no condomínio fechado], porque construí aqui [loteamento Umuharama] do meu jeito, [a casa] está organizada do meu gosto, mas recomendo para os [meus] filhos locais de estrutura mais ampliada. Para mim, não. Porque não gosto de estar limitada, por exemplo, ter que perguntar quem está entrando, quem vai chegar na sua casa [...] é uma filosofia de espaço e sensação de liberdade. Ninguém [sic] dentro do espaço [...] que não tenha a convivência com os outros moradores, [...] isso não é viver, mas [eu] respeito.

A3 - Carla (natural de Pelotas, 42 anos, dona de casa, ensino fundamental completo, casada, dois filhos, moradora há 10 anos no loteamento). Utilizou crédito pessoal bancário para a construção que está sendo feita em etapas.

Resposta da moradora:

Já entrei para ver o condomínio Lagos do São Gonçalo no início das obras. Para nós é bom mais gente para morar perto. Só ouvi falar que é caro os terrenos. Eu prefiro morar onde estou, pois não quero pagar condomínio todos os meses. Teria que obedecer a regras, elas impedem de fazer o que tu queres, e muitas coisas que oferecem a gente acaba não usando.

A4 - Kátia (natural de Pelotas, 29 anos, desempregada, ensino médio completo, casada, dois filhos, moradora há 9 anos no loteamento). Comprou terreno com renda familiar e ainda estão construindo com renda própria.

Resposta da moradora:

Ouvi falar sobre o condomínio fechado. Não sei muito (...), achei que tivesse até parado a construção. Nós não temos interesse de sair daqui, é bom e está perto dos familiares do meu marido.

A5 - Luiz (natural de Pelotas, 35 anos, 3º grau completo, professor da rede municipal de ensino, solteiro, vive com a namorada na mesma casa, há 1 ano mora no loteamento). Comprou a casa sem acabamento com renda própria e, agora está construindo com recursos próprios.

Resposta do morador:

Sim, já ouvi falar sobre o condomínio Lagos de São Gonçalo. Sei que é para a elite, alto padrão. Quem não gostaria de morar lá? Se no meu loteamento tem infraestrutura boa, imagina lá [condomínio fechado]. A prefeitura trabalha para os que mais têm poder aquisitivo, assim mais serviços urbanos vão ser oferecidos lá.

A6 - Jaqueline (natural de Pelotas, 22 anos, dona de casa, ensino fundamental incompleto, mãe solteira, 1 filho, vive há 1 ano em união estável). O imóvel financiado pela CEF, não fizeram nenhuma benfeitoria, ainda pagam o financiamento.

Resposta da moradora:

Não nunca ouvi falar do Lago São Gonçalo. Não tenho ideia (...), não sei se moraria lá. Estou contente, onde estou é melhor do que no Dunas, onde eu morei. Não vai ser pobre que vai morar lá, então nem penso em morar. Não gostaria de morar porque é caro e é para gente que tem dinheiro. Eu não moraria mesmo que tivesse dinheiro. O condomínio fechado tem mais segurança, esse aberto [o loteamento Umuharama] nem tanto, mais estou contente aqui.

A7 - João (natural de Pelotas, 24 anos, 3º grau completo e pós-graduação em Analista de Sistemas, ambos na UCPel, trabalha no setor de programação de sistema na UCPel, solteiro, mora há 19 anos no loteamento). Os pais adquiriram o terreno financiado direto com a Empresa Santa Maria proprietária dos lotes, está quitado e ainda está construindo a casa com a renda familiar.

Resposta do morador:

Conheço o condomínio São Gonçalo pela placa, mas não fui ver. Ouvi falar que os terrenos são absurdamente caros. Procurei terrenos antes de começar a construir aqui [Loteamento Umuharama] no terreno [adquirido por] da minha família. Nunca pensei em morar em condomínio fechado, por que já decidi construir onde já moro.

A8 - Lais (natural de Porto Alegre, 30 anos, dona de casa, ensino médio incompleto curso de técnico em segurança do trabalho, solteira, união estável, 1 filho,

moradora há 6 (seis) anos no loteamento). Os pais dela compraram a casa com renda familiar.

Resposta da moradora:

Sim, conheço o Lagos de São Gonçalo. Acho interessante. Aqui mesmo, não sendo fechado, já é um bairro à parte. Aqui [Loteamento Umuharama] era um banhado, lá também. A dois anos atrás [2011], esse condomínio fechado iniciou obras com a construção de lagos [para deter as águas do banhado], o problema da obra é a manutenção. Eu não quero morar lá, porque a manutenção do condomínio aumenta a despesa e não vejo muita diferença entre os dois [o condomínio fechado e o loteamento].

A9 - Lucas (natural de Pelotas, 46 anos, representante comercial, 3º grau incompleto, casado, morador há cinco anos no loteamento). Aluga o imóvel com pretensão de comprar.

Resposta do morador:

Não conheço o Lagos de São Gonçalo, mais sei que será a segurança de quem investe. Acredito que ela [segurança] está associada ao poder aquisitivo. As pessoas por estar acumulando mais capital, para não chamar a atenção, querem um lugar para se proteger.

A10 - Francine (natural de Canguçu, 37 anos, 3º grau completo, formada em Direito, UCPel, casada, ela e o marido são proprietários de uma padaria onde trabalham, 1 filho, mora há dois anos no loteamento). Comprou a residência e quitou com renda provinda da venda de outro imóvel próprio.

Resposta da moradora:

Conheço o Lagos de São Gonçalo, mas não a fundo. Falam que é muito lindo, que um terreno ali vale R\$160.000 mil reais. Não gostaria de morar lá, porque não tenho condições. Não é o meu mundo, tem que construir algo bom, tem que ter dinheiro para construir, não pode construir qualquer coisa. O Lagos era um banhado (...), só porque vou ter lagos [artificiais para deter a água do terreno] no interior do condomínio (...), não tenho interesse e tem a questão do pagamento do condomínio ali. No loteamento onde eu moro tem a privacidade sem as regras do condomínio fechado.

A11 - Paula (natural de Viamão, 42 anos, casada, 3º grau completo, Bióloga, técnica de segurança do trabalho da Prefeitura de Pelotas, moradora há 15 anos). Financiou o terreno direto com a Empresa Santa Maria, já está quitado. Ainda está construindo o segundo piso com a renda familiar.

Resposta da moradora:

Já fui olhar o condomínio Lagos de São Gonçalo, é bonito e arrumado. Não gostaria de morar nele, sei que gosto de verde e de espaço, mas a limitação para como viver não gostaria. A vegetação [da área do condomínio fechado] é

variada, mas o ambiente criado afugentou os animais que ali habitavam. As plantas nativas atraíam os animais, agora como a vegetação não é nativa não atraí os animais nativos [sic].

A12 - Vera (natural de Porto Alegre, 50 anos, dona de casa, ensino fundamental completo, casada, 2 filhos, moradora há 12 anos no loteamento). A família financiou o terreno direto com o proprietário dos lotes, dono da empresa de ônibus Santa Maria, já está quitado e ainda constrói a casa com renda própria.

Resposta da moradora:

Não conheço o condomínio. Acho que vai morar quem tem mais condições (...), o nível de lá não é para nós. Não iria me sentir bem, ficar escondida (...). Dizem que a construção é escolhida pelos moradores para se proteger, não me sentiria bem.

A13 - Robinson (natural de Pelotas, 47 anos, motorista de empresa ônibus urbano, 1º grau completo, casado, dois filhos, morador há 14 anos no loteamento). Financiou o terreno direto com o proprietário dos lotes, está quitado e ainda constrói a casa com renda familiar, falta alguns acabamentos.

Resposta do morador:

Não estive lá [Lagos de São Gonçalo], mais disseram que é muito bom. Acho bom. Morar não sei (...), se eu não tivesse comprado aqui até poderia morar lá. Dizem que é muito bonito o lagos.

A14 - Ricardo (natural de Pelotas, 50 anos, auxiliar financeiro, 2º grau completo, casado, dois filhos, morador há 13 anos do loteamento). Financiou pela CEF, o terreno e a casa de 1(um) piso. Após a antecipar a quitação do imóvel, construiu o segundo piso da casa com renda familiar.

Resposta do morador:

Não conheço o condomínio. Já andei uma época ali, no início deu muito problema: nossa via principal está toda estragada porque uma frota de caminhões passava nela para aterrar [o banhado], agora já faz um ano que parou [2012]. Não gostaria de morar ali, por que aqui [loteamento] é quase um residencial tem toda a estrutura para ser um condomínio fechado.

A15 - Leonardo (natural de Pelotas, 52 anos, Microempresário setor do transporte, 2º grau completo, casado, morador há quatro anos do loteamento). Financiou direto com o proprietário dos lotes, está pagando as parcelas e constrói com renda familiar. Tem vontade de fazer um sobrado por enquanto só tem o piso térreo que é uma garagem com cozinha e banheiro.

Resposta do morador:

Conheço o condomínio. Creio que vai ser bom, não é do meu nível. Estou satisfeito aqui [loteamento], onde moro tem alto nível também, mas é mais misturado. Lá [Lagos de São Gonçalo] os valores dos terrenos me comentaram que é de R\$ 120.000,00. Aqui é R\$ 30.000, direto com o proprietário dos lotes. Agora que está terceirizado os [lotes] que sobraram (...) não sei quanto estão pedindo, deve ser mais.

A16 - Clara (natural do Capão do Leão, 47 anos, comerciante de uma ferragem e material de construção, ensino fundamental incompleto (3ª série), casada, 1 filho, moradora há vinte e três anos no loteamento, primeira moradora do loteamento Umuharama). Financiamento de dois terrenos direto com o proprietário dos lotes, já está quitado, a construção está terminada e foi realizada com renda familiar.

Resposta da moradora:

Entrego material (areia, brita, cimento, tijolo) para construção ali [Lagos de São Gonçalo], e acho que [o condomínio] é para milionário. Não gostaria de morar ali por que não gosto de viver em gaiola. É muito chique, vai morar jogador de futebol, donos de imobiliárias [Clara mostrou um cartão do dono de uma imobiliária de Pelotas o qual vai construir uma casa no Lagos de São Gonçalo e está comprando material na loja de ferragem dela]. Gosto de sair à hora que quero para ver gente diferente, conversar (...), ali vai ser só gente chique, gosto de ver gente diferente.

A17 - Débora (natural de São Lourenço do Sul, 48 anos, comerciante, vende comida em vianda, feita por ela no lugar onde reside, ensino fundamental incompleto, solteira, três filhos, moradora há 9 anos no loteamento). Financiou o terreno direto com o proprietário dos lotes, já está quitado. A casa está em construção com recursos da renda familiar.

Resposta da moradora:

Sei que é muito caro, dizem que é um luxo. Foram eles [os empreendedores do condomínio] que arrebentaram o calçamento da rua principal do Loteamento Umuharama, pois existia um acesso para a [avenida] Ferreira Viana e as caçambas para aterrar passavam por aqui [loteamento], agora parou. Não gostaria de morar lá, gosto de morar onde moro. Por ser comerciante, lucro mais aqui, lá vai ter menos fluxo de gente (...), o pessoal que vai para a praia passa por aqui.

Partindo das entrevistas observa-se que os moradores do Umuharama formam um grupo social heterogêneo composto por trabalhadores, cuja inserção no mercado de trabalho varia de empregados no comércio varejista (comerciário), motorista de empresa de transporte urbano, comerciante de pequeno comércio (dono de padaria e de loja de material de construção, vendedora de comida em vianda), estudante universitário, representante comercial autônomo (trabalhador informal), vendedor

ambulante, donas de casa, assistente administrativo em universidade privada e outros. Sobre as vantagens de morar no loteamento, a maioria dos entrevistados salientou que o local é calmo, tranquilo, seguro por ter só uma rua de acesso ao loteamento, a vizinhança é boa. O lugar de moradia é perto da praia e do centro da cidade. Há muitos serviços em fase de instalação nos arredores. Contudo a entrevistada A3 – Carla, ainda admitiu como benéfico o fato de ter pouca estrutura de serviços na região do São Gonçalo. Porém essa entrevistada considerou que isso é típico de lugar que tem pouca concentração de moradores o que caracteriza, para ela, o Umuharama como um lugar ainda tranquilo, sem agitação, para habitar.

Os 17 entrevistados acham que é “bom” para a região do São Gonçalo, bairro Areal, a edificação de condomínios, embora 3 dos entrevistados tenham dito não conhecer o projeto do condomínio fechado Lagos de São Gonçalo. Todavia os 17 entrevistados salientaram não ter interesse de habitar em condomínios fechados. Eles consideram que o benefício maior desses é o aspecto da segurança, em contrapartida, há de se pagar uma alta taxa condominial, o que pesa em demasia no orçamento familiar. Para os moradores entrevistados do Umuharama outra vantagem, além da tranquilidade de habitar nesse loteamento, é o fato de não pagar taxa condominial.

Com relação à percepção do impacto do projeto do condomínio Lagos de São Gonçalo, muitos entrevistados, 47% ou 8 consideram a valorização dos seus imóveis a mudança mais significativa que veio com a construção do condomínio fechado. Atualmente o preço dos terrenos subiu significativamente, em virtude da duplicação da Avenida Ferreira Viana. Essa obra, terminada em 2010, e a rótula de acesso ao loteamento Umuharama, em 2011, melhoraram a mobilidade urbana da região do São Gonçalo. Também os entrevistados consideram importante que essa melhoraria repercuta na qualidade de prestação de serviços urbanos (transporte coletivo) e na instalação de comércio, tais como: farmácia e posto de combustíveis. Dessa forma, os moradores do Umuharama acreditam que para atender velhas e novas demandas, estas advindas do aumento da população na região do São Gonçalo, a prefeitura deve investir na reestruturação urbana local.

Ainda quanto ao impacto da construção dos condomínios fechados, 9 dos entrevistados atribuem o crescimento da cidade de Pelotas à expansão dos

investimentos das empresas da construção civil, o que eles consideram como “progresso” e fonte de geração de emprego. Nesta esteira de opiniões, seis moradores entrevistados idealizam os condomínios fechados como instrumento que gera mais prestígio social para os moradores da área do São Gonçalo.

Por outro lado, três entrevistados (A16 - Clara; A13 - Robinson e A6 - Jaqueline) crêem não haver mudança para a situação do loteamento Umuharama com a vinda dos empreendimentos imobiliários (condomínios fechados). Outros três (A12- Vera; A14 – Ricardo; e A17 - Débora) consideram que há mudanças negativas advindas do aterro do banhado para comportar a construção do condomínio Lagos do São Gonçalo, da mesma maneira como ocorreu com o condomínio aberto do PMCMV, que foi entregue em 2011, denominado Piazza Toscana, e a duplicação da Avenida Ferreira Viana, pois o nível de aterro dessas obras ficou mais alto do que o nível do terreno do Umuharama. Aliás este loteamento também foi edificado sobre um banhado. Essa situação provoca alagamentos em dias de chuva intensa no Loteamento Umuharama e na localidade do São Gonçalo. Além disso, os moradores (A2 - Joana; A8 - Lais e A11 - Paula) mencionam que a duplicação da Avenida Ferreira Viana incidiu no aumento do tráfego de veículos e violência no trânsito, por isso consideram necessário maior fiscalização da prefeitura. Também acrescentam (A8 - Lais) que a edificação do condomínio fechado Lagos de São Gonçalo aumenta o impacto sobre a natureza, trazendo mais poluição para a região do São Gonçalo.

4.2.3 Sociabilidade dos moradores do Umuharama

Para tratar das formas de sociabilidade e interação dos moradores do Umuharama (A), expõem-se as respostas relativas à pergunta 10 do roteiro de entrevista: Você e sua família se relacionam com os moradores vizinhos do UMUHARAMA (A)? Que atividades fazem juntas? (Anexo-9). Como os moradores entrevistados são os mesmos, se apresentará apenas as respostas dos entrevistados, como também se acrescentará à letra A o número 1 para indicar as respostas à pergunta 10 e mais a numeração da ordem das entrevistas.

A1.1 - Resposta da moradora Maria:

Sim, como não saio muito fico com a chave de todos os vizinhos mais próximos, mas só com a do lado tomo chimarrão. As crianças vêm aqui brincar com meu

neto.

A1.2 - Resposta da moradora Joana:

Bem, nos sentamos para tomar mate juntos para cuidar das crianças que brincam nos canteiros. Todos os vizinhos têm boa convivência. Temos trocas de favores entre os vizinhos próximos, um de nós pega a correspondência do outro e cuidam das residências quando necessário.

A1.3 - Resposta da moradora Carla:

Sim convivemos bem. À noite quando o pessoal vai chegando do serviço conversamos, mas não fazem nada juntos é mais a família mesmo. (...) também tem muito mosquito, por isso não fica até tarde na rua.

A1.4 - Resposta da moradora Kátia:

Sim. Ficam na rua, conversam, se precisar viajar ou como sempre trabalha e ainda não tem caixa de correio (...) o vizinho do lado é que pega a minha correspondência e entrega no final da tarde ou à noite, quando eu e meu marido chegamos em casa. Agora não, (desempregada) mas sempre foi assim.

A1.5 - Resposta do morador Luiz:

Sim. Encontros nos churrascos, jogos de vôlei, futebol, tem uma banda cada vizinho toca um instrumento musical. O pessoal da vizinhança acolheu bem eu e minha namorada e se oferecem para ajudar no cuidado com a casa quando não estamos.

A1.6 - Resposta da moradora Jaqueline:

Muito pouco, [cumprimentos] bom dia, boa tarde, mas conheço todos os vizinhos.

A1.7 - Resposta do morador João:

Tenho com os vizinhos ao lado e os mais antigos se reúnem para comemorar final de ano, aniversário e final de tarde para tomar chimarrão.

A1.8 - Resposta da moradora Lais:

Bem, ficam com as crianças embaixo das árvores tomando chimarrão.

A1.9 - Resposta do morador Lucas:

Não, aqui é cada um vive a sua vida. Os moradores são muito individualistas, não gostam de se misturar (...) mas só se falam numa emergência. O bairro é bem tranquilo.

A1.10- Resposta da moradora Francine:

Todos se conhecem, mais não se visitam (...) são pessoa mais reservadas, (...) mas tem sempre algum que, quando eu preciso, vem dar água e comida para os cachorros, (...) minha filha [5 anos] brinca na frente e todos ajudam a cuidar dela. O vizinho, dono do Pet *shop*, (na esquina da minha casa) fica com a chave para cuidar da minha casa quando preciso.

A1.11 - Resposta da moradora Paula:

Só conversa, mas eu tenho um ou dois vizinhos com mais intimidade. Três moradores que eu fico com a chave da casa, acudo quando precisam [em viagem], ligo a luz dou comida para os cachorros, galinhas. Reparo a casa deles e eles também a minha. Com outros mais distantes (...), sabe que o vizinho existe e pode confiar, mas não tomam chimarrão.

A1.12 - Resposta da moradora Vera:

Tenho relação com os vizinhos, fazem lazer juntos (pescaria), quando vão viajar pedem para ficarem reparando a residência, trocamos informações com os vizinhos, claro, sempre os mais próximos.

A1.13 - Resposta do morador Robinson:

Vizinho ao lado. Quando sai um repara a casa do outro, trocamos telefones, mas não fazemos lazer juntos.

A1.14 - Resposta do morador Ricardo:

Sim, mas não fazemos atividades juntos. Não existe mais a associação, até existia, acabou porque a prefeitura antes dava os serviços de forma precária, hoje é melhor.

A1.15 - Resposta do morador Leonardo:

Só conheço os vizinhos da minha quadra, tenho relação (amizade) com um vizinho.

A1.16 - Resposta da moradora Clara:

Todos deixam a chave comigo quando vão viajar, e quando organizo as festas da comunidade todos vem é bom ver toda a comunidade nas festas de natal, dia da criança. (mostra as fotos da última festa da véspera de natal 2012 que ajudou a organizar ali na rua com renda própria).

A1.17 - Resposta da moradora Débora:

No loteamento, sempre tive negócio primeiro mercado (de vendas de produtos alimentícios), depois escolinha (pré-escola). Como o Umuharama é um lugar pequeno, todos se conhecem, com certeza as pessoas ainda trocam telefone, os filhos dos moradores que brincam na rua ajudam a cuidar uns dos outros, querem saber quem é e procuram os pais (...).

Dos 17 entrevistados, 11 moradores dizem utilizar as duas praças e os canteiros centrais das quadras para seu lazer e diversão dos seus filhos, 5 não utilizam as praças só os canteiros e apenas 1 morador não utiliza. Essa moradora A1 – Maria alega que a “grama está sempre para ser cortada e os brinquedos das praças estão também quebrados”, embora os demais entrevistados tenham dito que a prefeitura faz a manutenção nos canteiros a cada dois meses.

Sobre a sociabilidade entre os moradores do Umuharama, 8 entrevistados dizem trocar favores e fazerem atividades com os vizinhos mais próximos. Um exemplo é o

caso da segurança e cuidados da casa e dos animais, relatado por uma entrevistada A16 - Clara, que disse quando uma família de moradores se ausenta por motivo de férias, viagem e emergência, deixa a chave da casa com um vizinho para que este a repare. Outro exemplo mencionado pela moradora, A17 - Débora trata dos cuidados das crianças, as quais brincam nos espaços comuns de lazer do loteamento (praças e canteiros), pelos moradores adultos e crianças maiores

Isso demonstra o quanto os moradores do Umuharama valorizam formas de reciprocidade apoiada na confiança entre eles, a fim de possibilitar que essa organização descentralizada de controle social recaia no aumento da segurança e bem estar dos moradores do loteamento, sem que isso onere o custo econômico das famílias com o pagamento de taxa de condomínio que inclui o item segurança.

Segundo a maioria dos moradores entrevistados, isso confirma o motivo deles considerarem desvantajoso “habitar” em condomínios fechados, onde o custo com as despesas condominiais são elevados. Em troca, a reciprocidade calcada na confiança dos moradores do Umuharama substitui o individualismo e o isolamento próprio dos grupos que residem em condomínios fechados, bem como os mecanismos de centralidade dos custos para manutenção dos bens condominiais. Contudo, a ajuda mútua aludida pelos entrevistados, a qual se considera como reciprocidade, não significa que todos os moradores compartilhem das mesmas atividades como festas, churrasco etc., segundo afirmam 9 entrevistados.

No que toca a infraestrutura do loteamento, 15 entrevistados consideram, embora existam, para eles, outras áreas da cidade classificadas como prioritárias pelo poder público, o Umuharama privilegiado em infraestrutura. A atribuição “loteamento privilegiado” dos moradores entrevistados tem como referência comparativa as localidades habitadas por populações pobres situadas nas vilas ou loteamentos: Dunas e Bom Jesus na região do Areal, Getúlio Vargas, Lindóia e Pestano na região das três vendas, e Balsa e Navegantes na região do São Gonçalo, as quais possuem precários serviços de iluminação, de calçamento, de drenagem dos terrenos, de postos de saúde, de segurança.

4.3 Loteamento São Conrado (B)

Esse loteamento está situado numa área de pouca densidade populacional na região do Laranjal, foi criado no início dos anos 80 do século passado, ele integra o setor censitário da região do Laranjal⁷ que abrange 215 (duzentos e quinze) domicílios e 364 (trezentos e sessenta e quatro) pessoas, conforme o Censo Demográfico 2010, do IBGE.

A área de 5 (cinco) hectares onde se localiza o loteamento São Conrado pertencera a família Assumpção, proprietária de grande extensão de terras na região do Laranjal, zona leste do município de Pelotas. Essa família dividiu a área em lotes cuja medida varia de 14 m de frente x 28 m de fundos a 14 m x 31 m, esta última medida referente aos lotes de esquina. Os lotes foram colocados a venda através da imobiliária Futura empreendimentos.

O Loteamento São Gonçalo possui 59 casas localizadas numa única rua denominada Coronel Paulo Alcides Porto Costa, a qual é asfaltada e recebe serviços de coleta de lixo e iluminação pública, prestados pela prefeitura. Ao final da rua referida acima, existe uma pequena área verde que ainda não foi transformada em praça ou canteiro para uso dos moradores do São Conrado, como estava previsto no projeto de venda dos lotes.

A escolha dos entrevistados do São Conrado ocorreu de forma aleatória, optou-se por entrevistar 7 moradores distribuídos ao longo da rua principal. De um lado entrevistou-se 3 moradores, do outro 4, em ambos os lados o intervalo de uma entrevista e outra foi de 7 domicílios. As entrevistas foram realizadas no período de 4 à 15 Fevereiro de 2013, de segunda a sexta-feira.

Segundo os 7 (sete) moradores entrevistados do Loteamento São Conrado, o espaço verde mencionado acima não foi alvo de interesse dos vendedores dos lotes para construir uma praça, nem o poder público (prefeitura) teve interesse em investir no local. Por sua vez, os entrevistados dizem que os moradores não dispõem de recursos financeiros para bancar a construção de uma praça ou área de lazer nessa área verde.

⁷ Estas informações estão de acordo com o relato dos entrevistados do Loteamento São Conrado (B) (Anexo-9), confirmado na entrevista do funcionário e arquiteto do setor de aprovação de projetos da Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU) (Anexo-7).

Abaixo apresenta-se 7 figuras e 1 tabela demonstrativos do tipo de morador que vive no Loteamento São Conrado (B) e a opinião sobre infraestrutura do loteamento e serviços públicos existentes na região do Laranjal. Esses dados foram organizados a partir das respostas dos moradores referentes ao roteiro de perguntas (Anexo-9).

4.3.1 Dados referentes aos 7 moradores entrevistados no São Conrado



Figura 12 - Formação escolar dos entrevistados do loteamento São Conrado.

Tabela 2 - Número de filhos por morador entrevistado no loteamento São Conrado.

Número de filhos	Moradores entrevistados
0	3
1	0
2	2
3	2

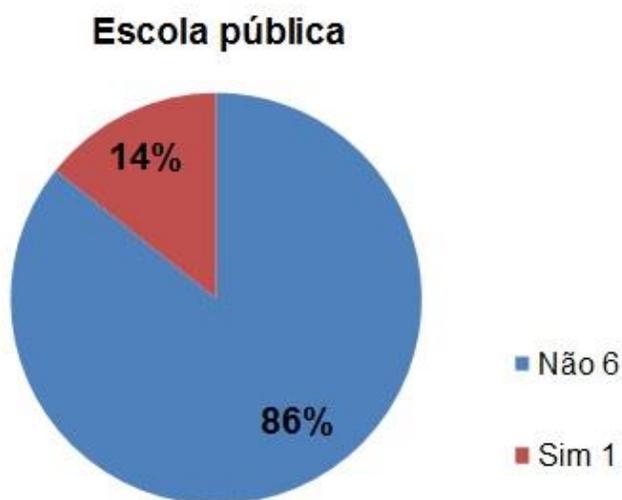


Figura 13 - Moradores entrevistados cujos filhos frequentam a rede pública de ensino da região do Laranjal.

Todos os entrevistados disseram que na região do Laranjal havia duas escolas públicas uma municipal e outra estadual. O único morador entrevistado que utiliza a escola pública da região reclama ter que dispor dos serviços de Van Escolar para seu filho menor, pois o transporte público não passa no interior do loteamento.

Participação dos moradores

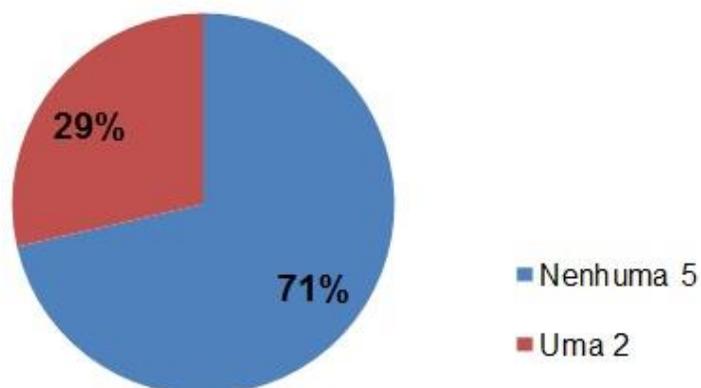


Figura 14 - Participação em associações, moradores entrevistados São Conrado.

Tempo que a família reside no loteamento



Figura 15 - Tempo de residência dos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.

Forma de aquisição dos lotes

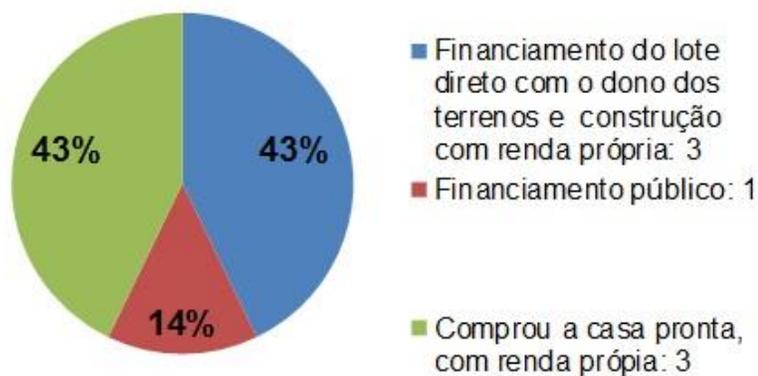


Figura 16 - Forma de aquisição dos lotes e da casa pelos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.

Serviço de transporte público

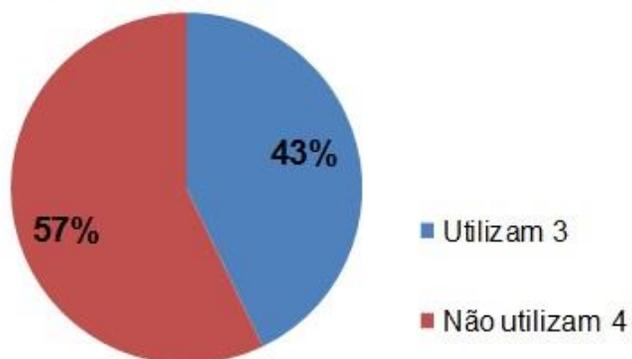


Figura 17 - Utilização do transporte público pelos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.

Horários dos ônibus

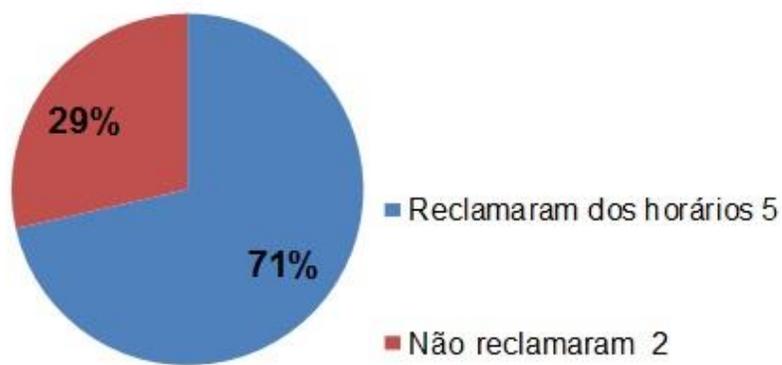


Figura 18 - Reclamação dos horários e frequência dos ônibus pelos moradores entrevistados do loteamento São Conrado.

Dos 7 moradores, 71% ou 5 entrevistados enfatizam o problema do ônibus não entrar no loteamento e eles terem que se locomover até a faixa na Av: Adolfo Fetter. Eles reclamaram da demora dos ônibus.

No que toca à infraestrutura interna do Loteamento São Conrado, embora os 7 (sete) entrevistados considerem boa, eles reclamam da falta de rede de esgoto (possuem fossa no interior de cada lote). Para eles, a vinda do condomínio fechado Veredas implicará no reforço do transformador de luz, e também do fornecimento e distribuição de água na região do Laranjal. Atualmente existe apenas uma caixa de água para essa região.

Os mesmos entrevistados indicaram haver vantagens em morar no São Conrado, quanto à segurança do local garantida pela rua asfaltada, Rua Coronel Paulo Alcides Porto Costa, que possui uma única entrada e saída (Anexo- 10). Igualmente quanto à paisagem da localização do loteamento e a aproximação da Lagoa dos Patos. Por esses motivos, os entrevistados concebem a sua moradia um lugar tranquilo de se viver.

4.3.2 Retrato da condição social e escolha do modo de habitar

A seguir apresenta-se as respostas dos 7 entrevistados do Loteamento São Conrado (B) à pergunta 12: Você conhece o projeto do condomínio horizontal de lotes Veredas Altos do Laranjal? O que você acha desse projeto? Você gostaria de morar naquele condomínio? (Apêndice 5), como o retrato da condição social dos moradores e a percepção deles tanto em relação à preferência por uma forma de habitar, quanto ao impacto do projeto do condomínio fechado Veredas Altos do Laranjal na região do Laranjal.

Cabe esclarecer que o tratamento dado aos informantes do São Conrado foi o mesmo realizado no Loteamento Umuharama, ou seja, o nome dos entrevistados foi substituído por codinomes. Além disso, se registra cada entrevista com a letra B, que indica a referência ao Loteamento São Conrado, seguida do número da ordem de entrevistas.

B1 - Pedro (natural de Arroio Grande, 54 anos, microempresário de comércio de venda de galão de água para estabelecimentos residenciais e comerciais, 2º grau completo, divorciado, 2 filhos). Morador há sete anos no loteamento, comprou com renda própria sem financiamento público, a casa já estava pronta só faltava alguns acabamentos.

Resposta do morador:

Já, com certeza [conheço o condomínio Veredas]. Acho interessante. Não troco o meu [loteamento São Conrado] pelo outro. Aqui não tem vila perto e aqui não tem delinquente como outros lugares, como o Jardim das Tradições [?], o Dunas onde eles(ladrões) invadem à luz do dia, já fui assaltado lá três vezes (...) aqui não tem isso [violência].

B2 - Carlos (natural de Jaguarão, 63 anos, aposentado como supervisor de manutenção em frigoríficos da cidade de Pelotas, 2º grau incompleto, viúvo, 3 filhos). Morador há 23 anos no loteamento São Conrado, comprou o terreno financiado direto do proprietário dos lotes, herdeiros da família Assumpção, através do empreendedor Sr. Gerton quem vendeu o terreno. A casa construiu com renda própria .

Resposta do morador:

Ir lá dentro [condomínio Veredas] nunca fui, conheço só pelo que falam. Se eu tivesse condições, mas prefiro o aberto [condomínio], o fechado tem muita restrição, eu tenho meus bichos, tira a minha privacidade.

B3 - Luiz Carlos (natural de Canguçu, 73 anos, aposentado Contador, 3º grau

completo, casado). Morador há 14 anos no loteamento e comprou a casa pronta com renda particular.

Resposta do morador:

Acho que ele [condomínio Veredas] acaba valorizando a região e conseqüentemente nosso condomínio [loteamento São Conrado]. Não tenho necessidade de morar naquele, porque não tenho receio de assalto, aqui é muito calmo e tranquilo e também seguro.

B4 - Perla (natural de Pelotas, 49 anos, funcionaria pública da UFPel, setor administrativo do Hospital Escola, 3º grau completo, viúva, dois filhos). Moradora há 5 anos no loteamento, comprou o terreno financiado direto dos proprietários dos lotes, herdeiros da família Assumpção, por intermédio do Sr. Gerton (genro da família) que em parceria com alguns herdeiros loteou os terrenos. A moradora já quitou o terreno e construiu a casa com renda própria.

Resposta da moradora:

Já vi o condomínio [Veredas] alguns colegas compraram lotes. Acho que [as vendas] são para classe média e não para ricos, como o primeiro [Lagos de São Gonçalo], este, sim, é mais seleta. Não gostaria de morar lá [naquele condomínio], tenho em minha casa toda a estrutura para mim e minha família. (...) escolho quem vai desfrutar [a piscina, sala de jogos da casa da moradora] com a minha família [sic], lá pagam para desfrutar junto com os outros. Não é minha concepção de moradia. A contrapartida para nós do São Conrado é a duplicação da estrada [avenida Adolfo Fetter], que ainda não foi feita (...) quanto tempo vai levar não sei, mais ali na frente do condomínio [Veredas] não tem ainda a duplicação e isso vai ser um problema, estão esperando vender mais lotes, para continuar a duplicação.

B5 - Mara (natural de São Lourenço do Sul, 68 anos, empregada doméstica aposentada, 1º grau incompleto, casada, três filhos). Moradora há 13 anos no loteamento e comprou o terreno a vista de um terceiro, há 12 anos financiou a moradia [chalé] pela CEF, já está quitado. As obras da nova casa de alvenaria esta sendo feita com renda própria.

Resposta da moradora:

Dizem que é caro [os lotes do condomínio Veredas], para gente que tem dinheiro. Não, estou contente em morar onde moro. Não me interessa por causa das posses dos compradores dos lotes do Veredas. Sempre tive pavor de morar em vila [loteamentos periféricos], muito barro (...). Aqui [São Conrado] é lugar calmo tranquilo tem calçamento, lá [Veredas] tem que ser casas padrão, não é fácil construir assim. Eu gosto de (...) um lugar que tu enxerga longe, lugar aberto. Tu sai (...), tu te sente liberta, não tem restrição (...), tem coisa que tu tem que ter cuidado não pode fazer isso ou aquilo, nem ter isso ou aquilo, limites de certas coisas isso é que não é bom.

B6 - Angélica (natural de Pelotas, 63 anos, professora aposentada da rede municipal de ensino de Pelotas, 3º grau incompleto, casada). Moradora há 12 anos no loteamento, comprou o terreno direto dos proprietários dos lotes, eles constituíram uma firma particular e lotearam os terrenos, tratamos com o genro Sr. Gerton da proprietária dos lotes. A moradora construiu a casa com renda familiar.

Resposta da moradora:

Acho que vai ser bom. Não gostaria de morar lá [Veredas], qual a vantagem? Se quiserem roubar vão roubar, além disso tem que pagar o condomínio. Meu marido trabalhou há mais de 30 anos como carreteiro indo a São Paulo, e lá os condomínios são assaltados os ladrões entram e levam tudo que querem.

B7 - Gabriela (natural de Pelotas, 47 anos, professora de educação especial, 3º grau completo, casada). Moradora há 12 anos no loteamento e comprou a residência com renda própria e está arrumando aos poucos. O chalé (casa pré-fabricada) está em reforma e a construção de uma nova peça de alvenaria. Utiliza recursos próprios para essa obra.

Resposta da moradora:

Não fui ali [Veredas] (...) pela planta [sic], acho lindo. Segurança 24 horas, aberto não tem porteiro 24 horas. Não tenho esse pensamento de morar em casa ou apartamento, acho horrível. Ficar próximo (...) com tudo comunitário não gosto. Gosto de residência individual, de ficar mais a vontade. Não gosto de viver em coletivo, várias pessoas usando o mesmo ambiente. Vai ter os horários definidos (...), eu gosto de fazer meus horários, não ficar limitada aos horários do condomínio. Vai ter horários para usar determinados ambientes, a casa própria tem mais vantagem é você que determina.

Baseando-se no relato dos 7 entrevistados da amostra do Loteamento São Conrado, a formação escolar (Figura 11) de quatro deles é de nível superior, dois de nível médio e um de nível fundamental incompleto. A característica do grupo social composto pelos moradores entrevistados do São Conrado é heterogêneo, formada por trabalhadores de diversas ocupações no mercado de trabalho, como: contador aposentado, professora aposentada, professora de educação especial, funcionário público da UFPel, microempresário de venda de galão de água para residências e comércio, supervisor de frigorífico, e empregada doméstica aposentada, atualmente dona de casa. Dos 7 entrevistados, como mostra a Figura 15, três adquiriram o terreno e construíram a casa com a renda familiar, outros três compraram a casa já pronta e o terreno, também com recursos próprios. Um dos entrevistados, B5 - Mara, adquiriu

financiamento público para comprar o imóvel (chalé), pois tinha os requisitos exigidos para conseguir o financiamento bancário, ou seja carteira assinada e o lote estava quitado.

Os 7 entrevistados consideram o São Conrado um lugar privilegiado quanto à infraestrutura, porque, da mesma forma que admitem ter problema de esgoto, água, energia elétrica e transporte público, sobretudo com o desenvolvimento urbano que trará maior adensamento populacional na região do Laranjal, eles sabem que o poder público terá que resolver esses problemas. O impacto da construção do condomínio Veredas Altos do Laranjal no São Conrado, segundo 3 entrevistados, significará o crescimento em serviços urbanos na região do Laranjal, outros 2 mencionaram o desmatamento das áreas verdes da região e o aumento do tráfego, e mais 2 entrevistados citaram o aumento da população, com as novas moradias, e a melhora da infraestrutura na região em virtude da duplicação da Avenida Adolfo Fetter.

Os entrevistados disseram conhecer o condomínio fechado Veredas Altos do Laranjal, construção que fica próxima ao São Conrado. Os 7 entrevistados disseram que o benefício mais significativo de morar em condomínio fechado é a questão da segurança. Contudo, para os moradores do São Conrado a segurança e tranquilidade do loteamento se devem ao fato de eles viverem num ambiente no qual a vizinhança é solidária no controle do movimento de pessoas e veículos na única rua existente no loteamento. Além disso, eles não se interessam em morar em condomínio fechado, porque as taxas condominiais são caras. No caso do São Conrado, os moradores não pagam taxas de condomínios, pois cada morador paga suas despesas domiciliares. Diante disso, os entrevistados admitem as vantagens de morar em condomínio aberto, onde eles têm liberdade em relação ao horário e às regras tacitamente aceitas pelos moradores.

Os entrevistados admitem mudanças na cidade, percebidas com a nova vizinhança do condomínio fechado Veredas. Dos 7 entrevistados, 3 consideram que está havendo a valorização das suas morarias, outros 2 dizem que com os condomínios ocorre uma separação das pessoas, por isso não traz benefícios à vizinhança, bem como o desmatamento da área verde da região do Laranjal.. Mais dois entrevistados sugeriram que os impostos arrecadados pela prefeitura, advindos do aumento de

habitantes com renda elevada que passam a viver em moradias mais caras construídas por esses empreendimentos, devem ser revertidos em serviços de prestação de saúde no município de Pelotas.

4.3.3 Sociabilidade dos Moradores do São Conrado

Para tratar das formas de sociabilidade e interação dos moradores do São Conrado, expõem-se as respostas relativas à pergunta 10 do roteiro de entrevista: Você e sua família se relacionam com os moradores vizinhos do São Conrado? Que atividades fazem juntas? (Anexo-9). Como os moradores entrevistados são os mesmos, se apresentará apenas as respostas dos entrevistados, como também se acrescentará à letra B o número 1 para indicar as respostas à pergunta 10 e mais a numeração da ordem das entrevistas realizadas.

B1. 1. Resposta do morador Pedro:

Maravilhosamente bem, temos um local de reunião, mas não vivemos na casa um do outro. Até hoje não tem que comentar nada de ruim.

B1. 2 - Resposta do morador Carlos:

Ótimo, todos se dão com todos. Fazemos festa de São João (...). Deixo a chave com o vizinho da frente de minha casa, quando viajo para fora, para o meu sítio. O vizinho dá água e ração para os cachorros.

B1. 3 - Resposta do morador Luiz Carlos:

Jantares quinzenalmente com os vizinhos mais próximos.

B1. 4 - Resposta da moradora Perla:

Não, conheço a metade ou mais dos moradores do São Conrado. Porém, os meus filhos brincam com alguns vizinhos específicos.

B1. 5 - Resposta da moradora Mara:

Os vizinhos são gente boa, nunca tive problema. Cada um tem seu espaço. Nós conversamos, mas estar na casa do outro, não.

B1. 6 - Resposta da moradora Angélica:

Conversamos mais não vamos à casa um do outro, de três anos para cá todos tem carro, os vizinhos passam de carro, (...) então nem se vê mais as pessoas.

B1. 7 - Resposta da moradora Gabriela:

Bem, a gente se dá muito bem, mas cada um na sua. Se precisar a gente se ajuda, se precisar se recorre aos vizinhos mais próximos.

Os 7 entrevistados dizem se relacionar muito bem com os vizinhos do loteamento, sendo que 3 mencionaram as atividades como reuniões, jantares e festas praticadas com os vizinhos, 2 comentaram que se relacionam bem, mas não fazem atividades juntos e outros 2 têm amizade com alguns vizinhos. Gostam de viver no loteamento por ser uma área ainda verde, lamentam o desmatamento com a vinda do “progresso” da cidade, e próximo à Lagoa dos Patos. Os entrevistados percebem que no São Conrado existe mais solidariedade entre os moradores, ajuda mútua, sobretudo na questão da segurança, o que os faz se sentirem mais próximos.

4.4 Loteamento Vila Bela (C)

O Vila Bela encontra-se no mesmo setor censitário do loteamento São Conrado, na região do Laranjal, o qual abrange 215 (duzentos e quinze) domicílios e 364 (trezentos e sessenta e quatro) pessoas, de acordo com os dados demonstrados anteriormente pelo Censo Demográfico 2010 do IBGE.

O loteamento Vila Bela (C) está localizado numa área de 5,5 hectares e o projeto foi aprovado na Secretaria Municipal de Urbanismo, em junho de 1995. O empreendimento imobiliário Vila Bela foi criado pelo proprietário do terreno, Dr. Danilo Moura, médico pediatra e sua esposa, arquiteta e professora, ambos da UFPel e já falecidos. Esse empreendedor comprou o terreno da Empresa Alimentícia de Conservas, CICA/Sul de Pelotas, onde funcionava a sede da associação dos funcionários dessa empresa, e dividiu o terreno em 64 lotes para venda residencial através da imobiliária Acer Empreendimentos Imobiliários. Os lotes foram vendidos. A metragem padrão de cada lote é 14 m (de frente) x 34 m (de fundos), com exceção dos lotes de esquina cujas medidas são 16 m x 34 m.

O loteamento está situado ao longo da rua principal denominada Rua Paulo Ary Maciel Drews, a qual é asfaltada, e possui 58 domicílios e duas áreas verdes de uso comum dos moradores: uma na entrada e outra no final da rua. (Anexo 10). A manutenção e a conservação dessas áreas correm por conta dos moradores, conforme relato dos entrevistados. Eles plantaram mudas de árvores, apararam a grama e colocaram bancos, o que tornou o local um espaço de lazer, embora nem sempre tenha a aparência que convida para tal. O serviço de limpeza da prefeitura realiza, de três em

três meses, o corte da grama, contudo nesse intervalo de tempo cresce o mato onde se prolifera insetos. A coleta de lixo e a iluminação da rua são prestadas regularmente pela prefeitura.

As entrevistas com os moradores do loteamento Vila Bela ocorreram no período de 18 à 22 de fevereiro de 2013. Foram entrevistados 4 moradores, dois moradores de cada lado da Rua Paulo Ary Maciel Drews.

4.4.1 Informações dos moradores entrevistados do Vila Bela

A amostra de entrevistados do loteamento Vila Bela (C) é representativa do conjunto de moradores que ali residem em 58 domicílios.

Embora todos os entrevistados considerarem boa a infraestrutura interna do loteamento devido ao fato de ter uma rua asfaltada, contudo eles mencionam a falta da rede de esgoto no loteamento e o precário serviço de iluminação pública. Como já foi dito reclamaram que a manutenção e conservação de duas áreas verdes no interior do loteamento tem que ser feita pelos moradores. Mencionaram que o aumento de moradores em virtude das construções de novos condomínios intensificará os problemas urbanos na região do Laranjal.

Em relação ao transporte público, 50% dos moradores entrevistados dizem utilizar ônibus urbano, porém ressaltam a necessidade de mais transporte para a região do Laranjal. Os mesmos entrevistados não levam seus filhos à escola pública no Laranjal, porém frequentam a particular no centro de Pelotas.

4.4.2 Retrato da condição social dos moradores

As respostas dos 4 entrevistados do Loteamento Vila Bela (C) à pergunta 12: Você conhece o projeto do condomínio horizontal de lotes Veredas Altos do Laranjal ? O que você acha desse projeto? Você gostaria de morar naquele condomínio? (Anexo-9), apresentam o retrato da condição social dos moradores e a percepção deles quanto à preferência por uma forma de habitar e ao impacto do projeto do condomínio fechado Veredas Altos do Laranjal na região do Laranjal, onde os entrevistados moram.

Cabe esclarecer que assim como no loteamento Umuharama e São Conrado aqui também foi substituído o nome dos entrevistados por codinomes, a fim de

preservar a privacidade dos informantes. Além disso, se registra cada entrevista com a letra C, que indica a referência ao Loteamento, Vila Bela seguida do número da ordem de entrevistas.

C1 - Zilma (natural de Pelotas, 39 anos, dona de casa, 3º grau completo, solteira, união estável, um filho). Moradora há 13 anos do loteamento, adquiriu o terreno financiado direto com a moradora ainda está construindo a casa, com recursos da renda familiar.

Resposta da moradora:

Já ouvi falar do Veredas. Não gostaria de morar lá, porque gosto de morar aqui [loteamento Vila Bela] onde tem menos pessoas. No Veredas ter mais pessoas (...) aqui é mais calmo, ali os moradores tem que pagar o condomínio e dizem que é caro. [o Veredas] tem a área de lazer, mas é dividida entre os moradores (...) aqui é calmo aqui eu não vou dividir o espaço com outras pessoas, (...) tenho mais privacidade e sou dona da minha casa, (...) não tenho que se seguir regras dos outros. O Veredas deu impacto [de vizinhança] na minha construção, tem rachadura em toda a parede no fundo que está junto com o muro do condomínio, (...) fora o pó que tenho todo o dia dentro de casa, devido as obras do Veredas.

C2 - Raquel (natural de Montevidéu, Uruguai, 50 anos, instrutora da língua espanhola Escola CCAA, 3º grau completo, divorciada, 1 enteado). Moradora há 13 anos no loteamento, financiou o pagamento do terreno com o proprietário dos lotes. A construção da casa está encerrada, a moradora utilizou recursos próprios para pagar a obra.

Resposta da moradora:

Já conheço o Veredas. Vai trazer coisas boas e ruins. Não gostaria de morar lá, não gosto de ter regras e limitações para morar, prefiro trabalhar em comunidade com outros vizinho para conservar o nosso loteamento [Vila Bela].

C3 – Iara (natural de Pinheiro Machado, 62 anos, assistente de administrativo da FAUrb, UFPel, 3º grau completo, solteira). Moradora há 13 anos do loteamento, financiou o terreno direto com o proprietário dos lotes. As despesas com a construção da casa foram pagas com renda particular.

Resposta da moradora:

Conheço, acho que foi bem tratado por setores da prefeitura. Não gostaria de morar no Veredas, a gente tem a falta da liberdade, o condomínio funciona como crediário, a liberdade fica limitada por causa das regras que é preciso seguir.

C4 - Carolina (natural de Pelotas, 34 anos, estudante, 3º grau incompleto,

casada, dois filhos). Moradora há dez anos no loteamento, financiou o terreno direto com proprietário dos lotes. O terreno está quitado e a casa foi construída com renda familiar.

Resposta da moradora:

Sim, conheço o Veredas. Tenho terreno no Lagos de São Gonçalo, recebi o carnet a dois meses para o pagamento do condomínio que será de R\$ 290,00 reais. Já tem o serviço de porteiro, jardineiro e segurança e esta liberado para construção. No Veredas sei que vai regular [sic] por lá (serviços oferecidos). Comprei para morar mas vou ver se tenho condições [de pagar] o condomínio. (...) quando comprei deram uma pasta com tudo que vai ter (...) as regras e área mínima de construção. Pelo material que eu recebi é um sonho de lugar, tem praça, quadra de esporte, clube. Comprei o lote em 2012 e financiei direto com a Idealiza (incorporadora) no total de R\$120.000,00 mil reais. Acho que não vou construir não tenho condições (renda fixa ainda) tenho medo de não conseguir manter o condomínio. (...) mas meu marido acha que é um investimento, achei que ele fez um péssimo negócio, se é só por ser bonito eu vim morar aqui também por ser bonito era um mato, agora que fizeram a faixa e não terminaram e estão fazendo esse monte de condomínios (...) em pouco tempo nós vamos perder a área verde da cidade.

De acordo com as informações dos quatro entrevistados, eles possuem a formação escolar de nível superior. Também foi possível observar pelos seus relatos sobre a criação do Loteamento Vila Bela, que esse se distinguiu dos outros dois loteamentos, Umuharama e São Conrado, dado que o proprietário do Vila Bela buscou compradores de lotes com perfil de professores universitários e funcionários públicos. Exercem as profissões de assistente administrativo da FAUrb, UFPel, Instrutora da Língua Espanhola, estudante e donas de casa, a média de número de filhos é um por família, os entrevistados moram há mais de nove anos, adquiriram os lotes através de financiamento direto com o proprietário, utilizando recursos próprios de renda familiar, bem como para a construção das moradias. Dos 4 entrevistados, 75% não participam de nenhuma associação.

Os entrevistados citam vantagens de morar no Vila Bela por ser um lugar que ainda preserva o padrão de ambiente rural, é tranquilo, calmo e pouco poluído.

Os moradores conhecem o condomínio fechado Veredas Altos do Laranjal o qual está em construção. Aliás, o Vila Bela fica entre o Loteamento São Conrado e aquele. No entanto, não gostariam de morar no Veredas Altos do Laranjal, pois o benefício do condomínio fechado, para os entrevistados, seria a segurança. Pelos mesmas razões apontadas pelos moradores entrevistados do Umuharama e São Conrado, eles

consideram que onde moram é um lugar privilegiado, pois é calmo e seguro, além de não terem a obrigação de pagar o condomínio. Cada morador efetua o pagamento de suas próprias despesas domiciliares.

Os entrevistados falaram sobre as rachaduras nas paredes das casas do Vila Bela que ficam próximas ao muro de 3 metros do futuro condomínio fechado residencial, conforme demonstrado no (Anexo 10). Isso é um dos impactos negativos da obra do Veredas que atingem os moradores dos arredores. Os entrevistados continuaram a tratar das mudanças negativas percebidas no Loteamento Vila Bela decorrente da construção do Veredas, tais como: problemas na mobilidade urbana na região, o desmatamento, o impacto na estrutura das residências, o medo de aumento de roubos, a insegurança em relação aos trabalhadores das obras dos condomínios.

Mencionaram que o adensamento habitacional na região do Laranjal, bem como o estabelecimento de mais comércio e serviços gerará mais congestionamento e poluição, mais carros transitarão na avenida Adolfo Fetter, o que prejudica as características da paisagem rural e natural própria da região e o sossego dos moradores dessa localidade. Contudo, os moradores entrevistados estão na expectativa de que seja instalada a rede de esgoto na região do Laranjal, advinda da necessidade dos novos empreendimentos imobiliários.

4.4.3 Sociabilidade dos moradores do Vila Bela

Para tratar das formas de sociabilidade e interação dos moradores do Vila Bela (C), expõem-se as respostas relativas à pergunta 10 do roteiro de entrevista: Você e sua família se relacionam com os moradores vizinhos do Vila Bela (C)? Que atividades fazem juntas? (Anexo -9). Como os moradores entrevistados são os mesmos, se apresentará apenas as respostas dos entrevistados, como também se acrescentará à letra C o número 1 para indicar as respostas à pergunta 10 e mais o número da ordem das entrevistas.

C1. 1 - Resposta da moradora Zilma:

Sim, fizemos festas juninas, dia das crianças com alguns vizinhos, fizemos piquenique, mas só com determinados vizinhos. (...) na praça que nós mesmos colocamos uns bancos e tomamos juntos chimarrão.

C2. 2 - Resposta da moradora Raquel:

Só com os mais próximos, nos reunimos para o bem comum do loteamento, para a limpeza dos espaços públicos.

C3. 3 - Resposta da moradora Lara:

Nós dos fundo do loteamento fazemos a manutenção da área de lazer em conjunto para o bem estar dos moradores.

C4. 4 - Resposta da moradora Carolina:

Tenho boa relação com alguns vizinhos e com outros me dou melhor. Hoje mesmo, eu e minha vizinha estávamos limpando as áreas de lazer. Hoje, a vida é muito corrida como moro em frente à praça, nos juntamos para conservar o loteamento, (...) para as crianças poderem brincar, é segurança para os moradores estar tudo organizado.

Em relação à sociabilidade, os entrevistados criticaram o aumento da construção de condomínios fechados, tanto os destinados às classes mais pobres, quanto às mais ricas. No primeiro caso, referenciaram as moradias do PAR cujos problemas de qualidade se apresentam no momento em que são habitadas, no segundo aos condomínios para as classes ricas os quais levam à elitização e ao fechamento da convivência das pessoas no interior de um espaço particular na cidade. Os 4 entrevistados ressaltaram que a atividade de manutenção e conservação do loteamento aproximou a vizinhança do loteamento e contribuiu para que eles compartilhassem os momentos de lazer, de festa, a roda de chimarrão e o cuidado com as crianças que brincam na rua.

Considerações finais

Segundo o que foi exposto no desenvolvimento dessa dissertação, a região de Pelotas polariza a rede de comércio e serviços e abriga instituições universitárias, tornando a cidade pelotense uma das mais importantes da metade sul do estado. Dessa forma a cidade atrai investidores para o mercado imobiliário, que conta atualmente com o dinamismo econômico do pólo naval de Rio Grande, distante a 58 km. Nos últimos 10 anos, Pelotas tem recebido fortes incentivos na área da construção civil, tanto de programas do Governo Federal, a partir de 2002, o denominado PAR, e em 2009, o PMCMV, quanto da iniciativa privada que vê nessa abertura de crédito imobiliário a possibilidade de construir moradias que possam gerar mais lucro.

A pesquisa tentou responder se a concepção de *habitat*, representada no planejamento dos dois primeiros condomínios fechados horizontais de lotes em Pelotas, Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal, implicaria numa forma de segregação de parcelas da população de maior poder aquisitivo da cidade de Pelotas. Também se este modelo de *habitat* tem alterado a percepção das pessoas quanto à melhor forma de moradia.

A experiência de Pelotas confirma as pesquisas realizadas pelos autores (BARCELOS,1986; RIBEIRO, 2000;2004; CALDEIRA, 2000; PASTERNAK, 2004; HARVEY, 2004; WACQUANT, 2005; SVAMPA, 2008) citados ao longo da dissertação, que tratam da segregação do espaço. O poder público local ao aprovar a lei dos condomínios horizontais de lotes institui a política de planejamento de um tipo de parcelamento do solo que beneficia o uso e a ocupação de áreas de 10 ha à 35 ha. Isso contraria o IIIº Plano Diretor que diz que a extensão máxima de terras para edificação de condomínios urbanísticos será de 10 ha.

Conseqüentemente a aprovação dos dois empreendimentos imobiliários referidos no parágrafo mais acima, leva a desigual distribuição dos recursos públicos, pois o poder público local priorizou melhorias na região do São Gonçalo e do Laranjal, com a duplicação das avenidas, a instalação de órgãos públicos, o que incentivou a migração de investimentos imobiliários de alto custo destinados aos grupos sociais com maior poder de compra. Por outro lado, as áreas mais carentes de infraestrutura como

as regiões Três Vendas, na zona norte, e Fragata, zona oeste, permanecem as construções de moradias para os grupos mais empobrecidos da cidade de Pelotas.

O Lagos de São Gonçalo e o Veredas Altos do Laranjal são construções com estrutura interna e externas de saneamento urbano, iluminação, arruamento, espaço verde, área de lazer para os moradores. Esses dispõem de facilidade de crédito imobiliário do sistema bancário público e privado para compra de imóvel residencial. Os preços dos lotes tornam-se elevados, por isso são acessíveis apenas aos grupos sociais mais bem dotados economicamente, bem como o padrão de construção das casas e as taxas condominiais elevadas indicam a concepção de *habitat* para e de um grupo social particular.

Segundo relato dos corretores entrevistados, esses condomínios urbanísticos são exclusivos porque se destinam a grupos sociais mais homogêneos. O Lagos de São Gonçalo, onde os preços dos lotes são mais caros os compradores são empresários (donos de farmácias, postos de combustíveis, donos de lojas de confecções), funcionários públicos de órgãos federais (professores universitários, juízes, promotores, advogados). Os compradores possuem renda em média acima de R\$ 10.000,00, *status* elevado, em geral com famílias constituídas.

No Veredas Altos do Laranjal, a renda média dos compradores é menor e gira em torno de R\$ 8.000,00. O tipo de morador é mais diversificado, composto por micro-empresários, profissionais liberais, autônomos. Os compradores são mais jovens, constituindo família e com filhos pequenos. Esses estão em fase de ascensão financeira e querem mostrar que podem morar de acordo com o novo *status*.

Em ambos os empreendimentos, a escolaridade dos compradores é de nível superior. Como podemos apreender das informações dos corretores, as variáveis de renda, escolaridade, consumo, lazer, preferências dos propensos moradores dos Condomínios Veredas Altos do Laranjal e Lagos de São Gonçalo podem caracterizar uma certa homogeneidade social, porém, isso somente poderá ser confirmado com a observação das formas de convivência entre os futuros moradores.

Os corretores entrevistados representam o ideário de moradia no *habitat* seguro, tranquilo, com diversas áreas de lazer e sem poluição e barulho, enfim os problemas típicos das cidades. Também concebem os condomínios fechados como a

face do crescimento, sinal de progresso e desenvolvimento. Eles acrescentam que a homogeneidade do grupo social é a característica mais marcante desse tipo de empreendimento habitacional.

No que tange ao impacto dos empreendimentos dos condomínios fechados nas regiões do São Gonçalo e Laranjal, os moradores dos loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela, que vivem nos arredores daqueles empreendimentos, relataram não ver benefícios de morar nos condomínios fechados. Os moradores observam a vantagem de não pagar taxa condominial que, no caso deles, onera as despesas do orçamento familiar. Outras vantagens apontadas são a liberdade quanto a horários e ao fato de não estarem sujeitos às exigências das regras condominiais. Nas entrevistas com os moradores dos loteamentos, percebe-se que a liberdade vivida no dia a dia é diferente da concebida na representação do espaço, do *habitat*, transmitida pelos agentes imobiliários dos condomínios fechados. A justificativa do custo com taxa condominial torna a segurança e a necessidade de controle interno no condomínio fechado a garantia de liberdade dos moradores. No entanto, para os moradores dos loteamentos Umuharama, São Conrado e Vila Bela, a liberdade pode ser alcançada com a confiança e reciprocidade entre os vizinhos. Assim a cooperação entre eles configura relações menos individualistas, alicerçadas em valores extra-econômicos.

Também consideram seus locais de moradia tranquilos e seguros, onde desenvolvem formas de reciprocidade alicerçada na confiança entre os vizinhos. As relações de uns com os outros são demonstradas nos relatos sobre os cuidados: das crianças que brincam nas áreas de lazer e espaços de uso comum dos loteamentos, das casas quando um morador viaja ou se ausenta, e na manutenção e conservação dos espaços comuns dos loteamentos (praças, canteiros, área verde). Apreende-se da interação dos moradores de cada loteamento, a existência de sociabilidade marcada pela confiança entre os vizinhos.

Essa forma de sociabilidade pode-se dizer, é mais fácil de encontrar em espaços sociais constituídos por grupos heterogêneos como trabalhadores assalariados dos setores do comércio e de serviços, autônomos, pequenos comerciantes, estudantes, donas de casa, professores, funcionários públicos ou privados e aposentados, com

renda média e baixa. Embora o loteamento Vila Bela se distinga dos outros dois, Umuharama e São Conrado, quanto à homogeneidade da condição social dos moradores, pois a maioria possui ensino superior e é funcionário público, observa-se idêntica forma de reciprocidade entre eles. Contudo a maioria dos moradores entrevistados dos três loteamentos comprou o lote e construíram a residência com recursos familiares sem financiamento público, como relatou um morador do Umuharama, por não se enquadrar nas exigências dos órgãos de financiamento habitacional.

As entrevistas com os moradores dos loteamentos nos arredores dos futuros condomínios fechados revelam que a segurança, a rede de água e esgoto, a iluminação pública, o transporte coletivo, arruamento e demais equipamentos públicos, posto de saúde, escola, creche etc. devem ser oferecidos pela prefeitura, Dessa forma, o poder público evita privilegiar a prestação de serviços para uso exclusivo de determinados grupos situados em espaços fechados e monitorados. Para assegurar a distribuição de recursos, através da implementação de serviços públicos e equipamentos, nas diferentes regiões de Pelotas.

Por fim a implementação dos condomínios fechados Lagos de São Gonçalo e Veredas demonstra ocorrer uma proximidade geográfica entre as diferentes classes sociais, porém elas estão distantes socialmente. O distanciamento está marcado pelas diferenças econômicas e as práticas urbanas no que toca a sociabilidade nos espaços públicos e a percepção dos moradores em relação ao modo de habitar. No interior dos muros dos condomínios fechados, a simultaneidade das relações de diferença própria do urbano não existe, a sociabilidade fica restrita ao grupo social que os habita.

Na estratégia de venda desses empreendimentos condominiais está a representação do *habitat*, construída sob símbolo do poder do dinheiro, que reflete formas de individualismo através da distinção e “diferenças no status hierárquico” (cf. PASTERNAK, 2004) entre os moradores. Portanto essa concepção de *habitat* reforça as relações de poder no espaço de moradia. O exemplo seria a afirmação, mencionada pelos seis corretores entrevistados, a qual é comum aos compradores dos lotes dos respectivos condomínios fechados: “se eu posso financeiramente, eu pago para ter os benefícios de infraestrutura e lazer”.

Disso depreende-se que em parte os futuros moradores aderem à estratégia do mercado imobiliário, do *habitat* concebido em detrimento das relações em diversos espaços públicos. Sendo assim o modelo de ocupação e uso do espaço urbano, a exemplo dos condomínios fechados Lagos de São Gonçalo e Veredas Altos do Laranjal, contribuem para a fragmentação do espaço de relações sociais. Essa fragmentação impossibilita formas sociais mais integradoras e democráticas entre os habitantes da cidade.

Fontes documentais

ABNT. Equipamento Urbano classificação. 02.811NBR9284 Marc/1986 Disponível em: <http://pt.scribd.com/doc/27419499/NBR-09284-Equipamento-Urbano.Acesso> em 04.06.2012.

ATAS DAS REUNIÕES QUE FORAM ASSISTIDAS NO CONPLAD EM 2009, DEPOIS DE APROVADO O PROJETO LEI DO IIIº PLANO DIRETOR: 14/09, de 02.09.09; 15/09, de 24.09.09; 16/09, de 08.10.09; 17/09, de 22.10.09.

BIERHALS, Raquel. **Diário Popular**, Pelotas, 16 set. 2011. p.10. Nova sede à Justiça Federal.

CENSO DO IBGE 2010. Publicados no Diário Oficial da União do dia 04/11/2010. Disponível em <http://www.censo2010.ibge.gov.br/dados_divulgados/index.php?uf=43 > acesso em: 24.09.2012.

JORGE, Mônica. **Diário Popular**. Pelotas, 2 set. 2012. p.11. O mesmo sonho para 28 mil famílias.

LAGOS DE SÃO GONÇALO-WAGNERPAR Disponível em: http://www.wagnerpar.com.br/galeria_saogoncalo.php. Acesso em 04.06.2012

MARQUES, Maria da Graça. Surpresas para uma grande expectativa. Disponível em: http://srv-net.diariopopular.com.br/27_11_03/gm261102.html. Acesso em: 09 dez.de 2011.

PREFEITURA MUNICIPAL DE PELOTAS. Lei 5.660, de 30 de dezembro de 2009. Institui o “Condomínio horizontal de lotes” no município de Pelotas, e dá outras providências.

PREFEITURA MUNICIPAL DE PELOTAS. Lei Nº 5.502, de 11 de setembro de 2008. Pelotas. Gabinete do Prefeito. Institui o IIIº Plano Diretor Municipal e estabelece as diretrizes e proposições de ordenamento e desenvolvimento territorial no município de Pelotas e dá outras providências. (Aprovado pela câmara Municipal sancionado e promulgado pelo prefeito).

Tabela 1378, População residente, por situação do domicílio, sexo e idade, segundo a condição no domicílio e compartilhamento da responsabilidade pelo domicílio, Disponível <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/tabela/protabl.asp?c=1378&z=cd&o=7&i=P>> acesso em 07.11.2012.

Referências

BARCELOS, Tânia (coord.) Introdução. Considerações teóricas. Uso e Ocupação do solo. IN: **Segregação Urbana e mortalidade em Porto Alegre**. Porto Alegre: FEE, 1986. p. 1-37.

BOURDIEU, Pierre. Espaço Social e Espaço Simbólico. IN: **Razões práticas: Sobre a teoria da ação**. Tradução: Mariza Corrêa Campinas, SP: Papiрус, 1996. p.13-33.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. Segregação Urbana, enclaves fortificados e espaço público. IN: **Cidade de Muros. Crime, segregação e cidadania em São Paulo**. São Paulo: EDUSP: ED 34, 2000. p. 211-340.

HARVEY, David. Os espaços de utopia IN: **Espaços de esperança**. Tradução de Adail Ubirajara Sobral e Maria Stela Gonçalves. São Paulo: Ed. Loyola, 2004.p.181-238

LEFEBVRE, Henri. “Níveis e Dimensões”, “A Forma Urbana”; “Para uma estratégia urbana”. In: **A revolução Urbana**, Tradução, de Sérgio Martins. Revisão técnica, Margarida Maria de Andrade. 3ª Reimpressão. Belo Horizonte: UFMG, 2008. Cap.IV e V. p.75-95; p. 107-121; 123-135.

MARICATO, Ermínia. As idéias fora do lugar e o lugar fora das idéias. Planejamento Urbano no Brasil. IN: Arantes,Otília; Vainer, Carlos e Maricato, Erminia (org.) **A cidade do pensamento único: desmanchando consensos**.Petrópolis;RJ: Vozes,2000. p.121-192.

MARTINS, José de Souza. Em fuga ou em busca? Notas sobre a “segregação” no modo de vida da metrópole. In: **A segregação nas metrópoles**; características, tendências e políticas. p. 1-5. Disponível em: <http://www.ifhc.org.br/files/apresentacoes/1938.pdf> (15/out/2004). Acesso em: 09 out. 2011.

NEY, Carolina. **Fetter conhece futura drenagem do condominio Lagos de São Gonçalo**. Disponível em: <http://pref-pelotas.jusbrasil.com.br/politica/6439343/fetter-conhece-futura-drenagem-do-condominio-lagos-de-sao-goncalo>. Acesso em ;15 mar. 2012.

PASTERNAK, Suzana. É o conceito de segregação pertinente para entender a realidade metropolitana? In: **A segregação nas metrópoles: características, tendências e políticas**. p. 1-5. Disponível em: <<http://ifch.org.br/files/apresentacoes1937.pdf> (15/out/2004). Acessado em 09 out. 2011.

PEREIRA, Alaides Catarina dos Santos; RIBEIRO, Maria Thereza Rosa. **Novas Dinâmicas socioespaciais: segregação ou particularismo. IIIº EICS**. UFPel, 2012. Disponível <www.ufpel.edu.br/isp/ppgcs/eics> Acesso em 09 .abr. 2012.

POLANYI, Karl. “Sociedades e sistemas econômicos”; “Evolução do padrão de mercado”; “O mercado auto-regulável e as mercadorias fictícias: trabalho, terra e dinheiro”. In: **A grande transformação as origens da nossa época**. Tradução de Fanny Wrobel, 2 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2000. p. 62-75; p. 76-88; p.89-98.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz (org). **A metrópole: entre a coesão e a fragmentação, a cooperação e o conflito**. São Paulo: Fundação Perseu Abramo. Rio de Janeiro: FASE, 2004. p. 17-40

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz (org.) Cidade desigual ou cidade partida? Tendências da metrópole do Rio de Janeiro. IN: **O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade**. Rio de Janeiro: FASE, 2000. p . 63-97.

RIBEIRO, M T R; PEREIRA. A. C. dos Santos. Práticas participativas e Conselho de Gestão das Cidades. **Pensamento plural**. (UFPEL). v.6. p. 71-95. 2010.

SANTOS, Alaides Catarina Monteiro. **Conselho do Plano Diretor e a política de Planejamento da Cidade**: Implicações e Possibilidades. Trabalho de Conclusão de Curso de Ciências Sociais. IFISP, UFPel. Pelotas, 2010. (Monografia)

SIMMEL, Georg. A sociabilidade (Exemplo de sociologia pura ou formal). In: **Questões fundamentais da sociologia, Indivíduo e sociedade**. Tradução, Pedro Caldas. Rio de Janeiro: Ed. Jorge Zahar, 2006. p. 59 -82.

SIMMEL, Georg. Conflict. In: **On individuality and social forms**. Chigado (USA): The University of Chicago. Press, 1971. p. 70-95.

SOARES, Paulo Roberto Rodrigues & UEDA. Cidades Médias e Modernização do território no Rio Grande do Sul. IN: SPOSITO, M. Encarnação Beltrão (Org.). **Cidades Médias espaços em Transição**. São Paulo: Expressão Popular, 2007.p.379-411.

SVAMPA, Maristela. Introdução. Las clases medias em La Argentina. Las puertas del paraíso. IN: **Los que ganaron: La vida em los countries y Barrios privados**. 2ªed. Buenos Aires: Biblos, 2008. p.11-81.

WACQUANT, Löic. Estado e destino do gueto: retrazando a linha da cor urbana nos Estados Unidos pós-fordistas. In: **Os Condenados da cidade: estudos sobre marginalidade avançada**. Tradução de João Roberto Martins Filho.et al. Rio de Janeiro: Revan; FASE, 2001. 2. ed. set. 2005. p. 47-94.

Anexos

(ANEXO – 1)

Roteiro de entrevista realizada com o funcionário do Serviço Autônomo de Saneamento de Pelotas (SANEP). Realizada dia 14.09.2011 às 14hs, em uma sala da autarquia.

DADOS PESSOAIS:

Nome:

Profissão:

PERGUNTAS ESPECÍFICAS:

1 – Em relação aos condomínios, em que localização da cidade esta sendo previsto a construção desses condomínios?

2 – Poderia informar quais grupos econômicos estariam envolvidos na construção desses Condomínios?

3 – Quais as regras para a construção dessas moradias?

4 – Qual o perfil dos compradores desses lotes?

5 – Em relação ao que esta sendo divulgado na mídia de outro condomínio nesse padrão qual seria sua localização?

6 – Qual a área desse condomínio e quantos lotes foram colocados estão a venda?

7 – Qual o valor do menor lote e do maior lote a venda nos respectivos condomínios?

8 – Saberá informar qual incorporadora esta administrando o primeiro projeto e o segundo?

9 – Em relação ao IPTU como vai ser a cobrança?

(ANEXO-2)**Roteiro de perguntas enviadas via e-mail, dia 14.03.2012 ao Arquiteto da (SMU) Secretária Municipal de urbanismo****DADOS GERAIS:**

Nome Completo:

Formação Profissional:

Tempo de atuação profissional e qual atividade exerce:

PERGUNTAS ESPECÍFICAS;

1 – Segundo o IIIº Plano diretor o senhor poderia informar a diferença de zona, região e vila?

2 – A construção dos condomínios se dará em vazios urbanos de propriedade particular, eles estariam na categoria de áreas de preservação ambiental?

3 – O senhor saberia informar se as normas que vão reger o funcionamento desses empreendimentos se será tipo um plano diretor interno ou se deverá tramitar em órgãos públicos?

4 – O senhor saberia informar a densidade populacional da área administrativa da região do São Gonçalo? Ou como posso ter acesso a essa informação e confirmar se esse bairro é o menos populoso da cidade?

(ANEXO-3)

Tabela de preços disponibilizada para os corretores (condomínio Lagos do São Gonçalo)

Tabela Preço Idealiza

Tabela nº 001 Data: 16/02/2011

Terreno		Dimensões do terreno				Área (m2)	Financiamento em	
Quadra	lote	Frete	Fundos	Direito	Esquerdo	Privativa	ATO	24
B	5	15,00	13,68	30,00	30,00	430,44	63.600,00	6.183,33
							212.000,00	
B	6	15,00	13,44	30,00	30,00	426,63	64.200,00	6.241,67
							214.000,00	
B	15	15,00	14,30	30,00	30,00	439,54	46.800,00	4.550,00
							156.000,00	
B	24	15,02	16,91	30,00	30,00	478,81	51.300,00	4.987,50
							171.000,00	
C	12	13,00	13,00	30,00	30,00	390,00	42.000,00	4.083,33
							140.000,00	
C	19	13,00	13,00	30,00	30,00	390,00	45.000,00	4.375,00
							150.000,00	
C	24	14,00	16,09	30,00	30,00	451,39	51.000,00	4.958,33
							170.000,00	
C	25	14,00	16,08	30,00	30,00	451,20	49.500,00	4.812,50
							165.000,00	
D	13	15,00	15,00	30,00	30,00	450,00	73.500,00	7.145,83
							245.000,00	
D	32	15,00	15,00	30,00	30,00	450,00	73.500,00	7.145,83
							245.000,00	
E	18	19,98	14,51	32,00	32,00	551,82	95.100,00	9.245,83
							317.000,00	
F	4	15,00	16,26	30,00	30,00	468,99	70.500,00	6.854,17
							235.000,00	
F	5	15,00	16,29	30,03	30,00	469,49	70.500,00	6.854,17
							235.000,00	
F	14	15,65	18,63	30,00	30,00	514,61	66.000,00	6.416,67
							220.000,00	
F	15	15,67	19,08	36,76	39,06	655,77	72.000,00	7.000,00
							240.000,00	
F	20	15,01	16,64	30,03	30,28	475,45	50.700,00	4.929,17
							169.000,00	
F	21	15,01	18,17	30,00	30,03	497,77	53.100,00	5.162,50
							177.000,00	
F	33	15,32	12,95	30,00	30,00	424,05	46.500,00	4.520,83
							155.000,00	
F	34	15,32	12,95	30,00	30,00	424,15	46.500,00	4.520,83
							155.000,00	

	F	48	15,00	18,99	30,00	37,97	523,26	63.000,00	6.125,00
								210.000,00	
	F	49	15,00	13,45	30,00	30,00	426,81	63.000,00	6.125,00
								210.000,00	
	F	56	15,54	12,89	30,00	30,00	426,42	69.000,00	6.708,33
								230.000,00	
	G	8	13,00	14,28	30,00	30,00	409,25	42.000,00	4.083,33
								140.000,00	
	G	13	13,00	14,23	30,00	30,00	408,47	42.000,00	4.083,33
								140.000,00	
	G	14	13,00	14,30	30,00	30,00	409,53	42.000,00	4.083,33
								140.000,00	
	G	27	13,00	13,00	30,00	30,00	390,00	42.600,00	4.141,67
								142.000,00	
	G	28	13,00	13,00	30,00	30,00	390,00	42.000,00	4.083,33
								140.000,00	
	G	29	17,01	15,66	30,00	30,00	490,03	48.000,00	4.666,67
								160.000,00	
	H	18	13,00	11,29	30,00	30,00	365,15	45.150,00	4.389,58
								150.500,00	
	H	19	13,00	11,29	30,00	30,00	364,35	45.000,00	4.375,00
								150.000,00	
	I	11	15,00	16,39	32,00	32,00	502,29	85.500,00	8.312,50
								285.000,00	
	I	15	15,00	14,56	32,00	32,00	472,97	84.000,00	8.166,67
								280.000,00	
	I	16	15,00	14,56	30,00	30,00	472,91	84.000,00	8.166,67
								280.000,00	
	J	17	13,00	13,00	30,00	30,00	390,00	42.000,00	4.083,33
								140.000,00	
	J	26	13,00	13,00	30,00	30,00	390,00	42.000,00	4.083,33
								140.000,00	
	J	27	13,00	13,00	30,00	30,00	390,00	42.000,00	4.083,33
								140.000,00	
	K	4	15,00	12,31	30,00	30,00	409,77	63.000,00	6.125,00
								210.000,00	
	K	9	15,00	15,00	30,00	30,00	450,00	73.500,00	7.145,83
								245.000,00	
	K	11	15,00	15,00	30,00	30,00	450,00	73.500,00	7.145,83
								245.000,00	
	K	40	15,00	14,54	30,00	30,00	443,03	73.500,00	7.145,83
								245.000,00	
	K	41	15,00	14,55	30,00	30,00	443,19	73.500,00	7.145,83
								245.000,00	

(ANEXO-4)

Apresentação do condomínio Lagos de São Gonçalo

1 – Qual a dimensão dos lagos? (Profundidade média, comprimento, largura, área)

Os lagos ocupam uma área total de 41.000m². O condomínio possui 05 lagos com formas irregulares, de bordas sinuosas e perfis alongados, exceto o lago principal que possui a forma de uma ferradura. O lago 01, localizado junto à Quadra B, conta com 50 m de comprimento em sua maior extensão e 17m de largura na parte mais larga. No lago 02, localizado na Quadra D. Essas medidas correspondem a 200 X 30m. No lago 04, localizado na Quadra F, correspondem a 182 X 44m e no Lago 05, localizado na Quadra K, correspondem a 262 X 46m. O Lago 03, que forma a península do clube, possui 3 medidas de extensão máxima que correspondem a 298m, 130m e 197m, com uma largura média de 45m.

A profundidade média estimada dos lagos varia de 0,40 a 1,40m, a partir da borda até o centro.

2 – Os lagos são próprios para velejar, navegar ou praticar windsurfe?

Não. Os lagos foram construídos para proporcionar prazer aos olhos, privilegiando a contemplação sem interferências e comprometimento da segurança dos condôminos de modo que não são apropriados à prática de esportes náuticos.

3 – Pode pescar no lago?

Como atividade lúdica sim, esportiva não. E exclusivamente no trapiche do Lago 03, junto a Clube House.

4 – A construção de casas é livre? Tem padrão definido?

Os projetos são de escolha livre, mas devem obedecer as convenções construtivas do plano diretor do condomínio.

5 – Quando será constituído o condomínio? Já há regulamento interno?

O condomínio constitui-se no momento da entrega do empreendimento para a construção de casas, prevista para junho/2012, quando toda a infra-estrutura de água, luz, esgoto, pavimentação de ruas, lagos, gramados, muro, e serviço de portaria estará em funcionamento. A partir daí, todos os proprietários passam a pagar a quota condominial, independentemente de estarem construindo suas casas. Nesse período e até a entre total, prevista para abril de 2013, a quota condominial será reduzida em até 70% do valor previsto. Já existe memorial de incorporação, memorial descritivo de acabamentos, convenção de condomínio, regimento interno, código interno de edificações, normas de construção e procedimentos.

6 – Quem tem acesso ou livre acesso ao condomínio?

Os proprietários têm acesso livre e os convidados mediante identificação e respectiva autorização. Os prestadores de Serviço só terão acesso ao condomínio mediante identificação e respectiva autorização.

7 – É possível levar e manter animais (cachorro, etc)?

Sim. Os animais poderão circular desde que na guia e somente pelas ruas do condomínio.

Não será permitida a circulação nas áreas condominiais.

8 – Tem central de lixo e recolhimento?

Sim. O lixo será recolhido nas residências e transportado para uma central de armazenamento para a Prefeitura fazer a coleta.

9 – Tem central de atendimento ao público externo?

Sim. O condomínio conta com uma central de administração, localizada na área ao lado do pórtico principal, com acesso independente da área privativa dos condôminos, que conta com uma gerência de administração e secretaria.

10 – Qual a taxa de ocupação do terreno?

A área do terreno poderá ser ocupada até 50% do total da área.

11 – O projeto da minha casa terá que ser submetido a análise do condomínio?

Sim. O proprietário, antes de construir ou reformar, deverá submeter seu projeto à administração do condomínio para estudo e posterior aprovação de acordo com o Código Interno de Edificações, após o que está pronto para aprovação junto à Prefeitura.

12 – Quem garante que o plano diretor será cumprido por todos?

A Convenção de Condomínio e o Regimento Interno, o Código Interno de Edificações e as Normas de Construção e Procedimentos integram a Convenção de Condomínio faz parte integrante do contrato de Compra e Venda e obrigam seus contratantes, impondo-se a todos os condôminos. A Convenção e o Regimento Interno prevêm a forma de administração e fiscalização dos atos contrários ao que expressam esses estatutos, bem como suas penalidades.

Em última instância, qualquer condômino tem respaldo jurídico desses próprios estatutos, além do Código Civil, para se insurgir contra quaisquer atos que venham a turbar-lhe a propriedade, privacidade ou interesse patrimonial de natureza comum.

13 – Poderei usufruir livremente de todas as áreas comuns do condomínio?

Sim, ressalvados os direitos coletivos e individuais expressos na Convenção de Condomínio, Regimento Interno e Normas de Convivência.

14 – Como o condomínio e o meu lote serão entregues (em termos de estrutura)?

Os lotes serão entregues com esperas para a puxada de energia elétrica, ponto de água e esgoto. A rede de energia prevê sistema de alta e baixa tensão, com posteamento de concreto na rede pública, e abastecimento dos lotes mediante redes subterrâneas. Estas redes atenderão exigências da CEEE, conforme projeto específico.

A rede de abastecimento de água potável e sistema de esgoto cloacal prevêm canalização nos alinhamentos dos lotes na faixa dos passeios e serão conectadas as

redes públicas, através de sistema operado pelo SANEP – Sistema Autônomo de Saneamento de Pelotas, e conforme projeto específico.

O escoamento de águas pluviais se dará através de drenagem superficial das áreas não pavimentadas, e de escoamento por sarjeta para as ruas do Condomínio. Conforme apresentado em projeto, a inclinação e declividades adotadas conduzirão as águas pluviais para os lagos do empreendimento. O excedente dos lagos segue tubulado até os valos de drenagem.

A área perimetral será totalmente fechada por muro de 2,60m, com cercas energizadas e um único acesso pelo Pórtico de entrada, com guarita central de vidros blindados, cancelas automotivas, gradil e portões de ferro na área de refúgio para acesso ao condomínio.

Todas as áreas condominiais de lazer e serviço serão entregues decoradas e equipadas, conforme projeto específico de arquitetura de interiores.

15 – Em que momento eu poderei começar a construir?

A partir da entrega da infra-estrutura (sistema viário, rede de água, luz e esgoto, muro perimetral.), prevista para Junho/2012

16 – Quem administrará as áreas sociais e esportivas?

A utilização dos espaços sociais e esportivos será coordenada pela Administração do Condomínio ou pela Gerência Operacional, conforme o caso, a quem caberá o controle das ocupações, locações, agenda de horários, etc.

17 – Poderei ter convidados para usufruírem dos espaços comuns como quadras esportivas e piscinas?

Sim, observados o Regimento Interno e as Normas de Convivência.

(ANEXO- 5)

Memorial descritivo Veredas Altos do Laranjal**veredas**

altos do laranjal

MEMORIAL DESCRITIVO DE ACABAMENTOS**"VEREDAS ALTOS DO LARANJAL"****1. GENERALIDADES**

O empreendimento imobiliário, constituído na forma de Condomínio Horizontal de Lotes, denominado **"VEREDAS ALTOS DO LARANJAL"** será construído sobre o terreno localizado na Avenida Adolpho Fetter, zona urbana da cidade de Pelotas/RS, devidamente matriculado sob nº 51.011 do Livro nº 2 - Registro Geral da 2ª Zona do Registro de Imóveis de Pelotas/RS, localizado na zona urbana da cidade de Pelotas/RS, conforme projeto arquitetônico aprovado pela Prefeitura Municipal de Pelotas, conforme Alvará de Aprovação e Licença para Execução (Condomínio Horizontal de Lotes) nº 944/2011, Planta n. 536/2011 e, ainda, conforme licença Prévia (LP) nº 035/2011, emitida em 02/06/2011, Licença de Instalação (LI) nº 051/2011, expedida em 17/08/2011, ambas pela Secretaria de Qualidade Ambiental da Prefeitura de Pelotas.

O empreendimento atende ao disposto na Lei nº 4.591, de 16.12.1964, no Decreto nº 55.815, de 08.03.1965 e, em especial, na Lei nº 5.660, de 30.12.2005, do Município de Pelotas/RS.

O empreendimento terá finalidade exclusivamente residencial e será constituído de 454 (quatrocentos e cinquenta e quatro) unidades autônomas/lotes residenciais, com área real total de 352.520,81m², sendo 179.758,62m² de área privativa real e 172.762,19m² de área real de uso comum de divisão proporcional, distribuídas em 08 (oito) quadras, identificadas alfabeticamente como: A, B, C, D, E, F, G, H, 10 (dez) áreas verdes, 06 (seis) cascas e lagoas, 08 (oito) vias de circulação interna e demais áreas condominiais.

2. DAS UNIDADES AUTÔNOMAS/LOTES RESIDENCIAIS

As unidades autônomas/lotes residenciais do empreendimento estão localizadas nas quadras identificadas alfabeticamente como: A, B, C, D, E, F, G, H, da seguinte forma:

Quadra A: constituída dos lotes nº A1 (um) a A94 (noventa e quatro);

Quadra B: constituída dos lotes nº B1 (um) a B88 (oitenta e oito);

veredas

altos do laranjal

Quadra C: constituída dos lotes nº C1 (um) a C58 (cinquenta e oito);

Quadra D: constituída dos lotes nº D1 (um) a D37 (trinta e sete);

Quadra E: constituída dos lotes nº E1 (um) a E60 (sessenta);

Quadra F: constituída dos lotes nº F1 (um) a F32 (trinta e dois);

Quadra G: constituída dos lotes nº G1 (um) a G38 (trinta e oito);

Quadra H: constituída dos lotes nº H1 (um) a H47 (quarenta e sete);

A descrição das unidades autônomas/lotês residenciais consta no ANEXO I do memorial de incorporação.

Os lotês urbanizados serão aterrados, onde for necessário, até atingir as cotas definidas no projeto urbanístico e projeto de plúviais.

A construção de unidades unifamiliares nos lotês residenciais deverá atender as regras previstas no Código de Obras do Município, no Código Interno de Edificações e nas Normas e Procedimentos de Construção, que instruem o memorial de incorporação, como ANEXO II e ANEXO IV, e, ainda, na Convenção de Condomínio e seu Regimento Interno.

3. DAS ÁREAS DE USO COMUM

Constituem partes de uso comum do empreendimento: as vias de circulação internas, as áreas verdes, os espelhos d'água/lagos e os demais ambientes de lazer e serviços descritos abaixo:

3.1 Pórtico Principal de Acesso: será executado um pórtico de acesso com aproximadamente 215,76m² (duzentos e quinze metros quadrados e setenta e seis decímetros quadrados) de área coberta, contemplando guarita com vidro blindado, sala de monitoramento e sanitário, guarita de serviço, passagem de automóveis coberta, com cancela automotiva e estacionamento.

O pórtico principal terá parte das paredes externas revestidas em madeira, parte em pintura sobre reboco e parte em concreto aparente. Os pisos internos serão de porcelanato ou cimento queimado e externos em cimento e/ou blocos de concreto ou pedra natural. As paredes internas, pintadas com tinta acrílica fosca ou PVA. As esquadrias serão em PVC, com vidro à prova de balas na área operacional da guarita central, as portas internas serão em madeira. Os forros serão em gesso ou laje rebocada e pintada com

veredas

altos do laranjal

tinta PVA. A cobertura será de laje plana, ou laje em concreto, ou estrutura metálica com placa cimentícia.

3.2 Clube Conceito e Esportivo: será executado um espaço condominial com aproximadamente 1.091,90 (um mil e noventa e um metros quadrados e noventa décimos quadrados) com hall, pub, pátio interno, espaço gourmet, lounge, pátio interno, espaço kids, espaço teens, piscina térmica, banheiros com vestiário, fitness, SPA com sauna e descanso, duas quadras de tênis em saibro, uma campo de futebol de sete com grama natural, uma piscina com três volumes, um lago artificial banhável e um natural playground. O clube terá paredes externas revestidas em aço corten e pinturas sobre reboco, os pisos internos serão em cimento queimado ou porcelanato. Os pisos externos serão de piso cimentício, ou pedra natural e as piscinas serão em pastilha cerâmica. As esquadrias serão em PVC. As portas internas serão em madeira. As paredes internas terão pintura em tinta acrílica fosca ou PVA, os vestiários terão pintura epóxi ou revestimento cerâmico e os depósitos e as cozinhas revestimento cerâmico. Os forros serão de gesso ou laje rebocada e pintada com tinta PVA. A cobertura será em estrutura metálica e telha metálica.

3.3 Gourmet Externo: será executado um espaço condominial com aproximadamente 32,76m² (trinta e dois metros quadrados e setenta e seis décimos quadrados), com churrasqueira, forno de pizza e sanitários. O gourmet externo terá paredes externas em pintura sobre reboco e os pisos internos serão em cimento queimado ou porcelanato. As esquadrias serão em PVC. As portas dos sanitários serão em madeira.

3.4 Administração: será executado um espaço condominial com aproximadamente 122,42m² (cento e vinte e dois metros quadrados e quarenta e dois décimos quadrados) com uma sala de reuniões, uma sala para funcionários, um depósito de equipamentos condominiais e banheiros com vestiário para funcionários. A administração terá paredes externas revestidas em aço corten e pinturas sobre reboco, os pisos internos serão em cimento queimado ou porcelanato. Os pisos externos serão de piso cimentício ou pedra natural. As esquadrias serão em PVC e as portas internas em madeira. As paredes internas terão pintura em tinta acrílica fosca ou PVA. Os forros serão de gesso ou laje rebocada e

Veredas

altos do laranjal

pintada com tinta PVA. A cobertura será em estrutura metálica e telha metálica.

3.5 Quadra Poliesportiva: com área de 784,73m², com um espaço gourmet, com mezanino para observação dos jogos e dois banheiros com uma ducha cada. A quadra terá pinturas sobre reboco, os pisos internos serão em cimento queimado ou porcelanato. Os pisos externos serão de piso cimentício ou pedra natural. As esquadrias serão em PVC e as portas internas em madeira. As paredes internas terão pintura em tinta acrílica fosca ou PVA. Os forros serão de gesso ou laje rebocada e pintada com tinta PVA. A cobertura será em estrutura metálica e telha metálica.

3.6 Salão de festas: com a área de 273,24m², contendo um salão com bar, lounge com lareira, pátio interno, um deck com pergolado e lareira externa, uma cozinha com pátio de serviço, sanitários masculino, feminino e PNE. O salão de festas terá paredes externas revestidas em aço corten e pinturas sobre reboco, os pisos internos serão em cimento queimado ou porcelanato. Os pisos externos serão de piso cimentício ou pedra natural. As esquadrias serão em PVC e as portas internas em madeira. As paredes internas terão pintura em tinta acrílica fosca ou PVA. Os forros serão de gesso ou laje rebocada e pintada com tinta PVA. A cobertura será em estrutura metálica e telha metálica.

4. DO SISTEMA VIÁRIO

O sistema viário do empreendimento é composto de uma alameda, três avenidas e quatro ruas, tudo conforme perfil constante no projeto urbanístico. Os níveis da superfície pavimentada estão definidos no projeto de coleta de águas pluviais.

4.1 Topografia: a área deverá ser devidamente locada e nivelada, conforme projeto específico aprovado junto a Prefeitura Municipal de Pelotas.

4.2 Terraplenagem: após os serviços de topografia, serão iniciados os trabalhos de aterramento, decapagem, escavação e espalhamento. Os

veredas

altos do laranjal

materiais de decapagem serão transportados para as áreas mais baixas do loteamento, até atingirem os níveis determinados pelo projeto urbanístico.

4.3 Pavimentação: após o nivelamento do leito, deverá ser executada uma base de brita graduada contida por meio fio de concreto.

As pistas de rolamento que constituem o sistema de circulação viária do Condomínio terão pavimentação asfáltica.

4.4 Passeios: os passeios terão faixa tratada com grama em um lado e no outro lado terão calçada, com largura média de 1,5m em cimento e/ou blocos de concreto ou pedra natural, conforme projeto urbanístico.

As faixas de acesso de automóveis para lotes terão 3,5m de largura e obedecerão a posição definida no projeto urbanístico, e serão executadas pelos proprietários dos lotes, quando da construção de suas residências.

Os caminhos que percorrem as áreas verdes e conduzem aos equipamentos esportivos e de lazer terão largura média de 1,5m e serão executados em pedra ou cimento de forma a permitir sempre a plena acessibilidade dentro do condomínio, conforme projeto paisagístico.

O caminhódromo terá largura média de 1,50m e será executado em pedra, asfalto ou cimento de forma a permitir sempre a plena acessibilidade dentro do condomínio, conforme projeto paisagístico.

5. DO SISTEMA PLUVIAL E GALERIAS

O sistema pluvial será executado conforme projeto específico aprovado junto ao SANEP – Sistema Autônomo de Saneamento de Pelotas.

O escoamento de águas pluviais se dará através de drenagem superficial das áreas não pavimentadas, e de escoamento por sarjeta para as ruas do empreendimento. Conforme apresentado no projeto, a inclinação e declividades adotadas conduzirá as águas pluviais para os lagos do empreendimento. O excedente de água dos lagos segue tubulado até os valos de drenagem.

6. DA REDE DE ÁGUA E ESGOTO

A rede de abastecimento de água potável e o sistema de esgoto cloacal do empreendimento prevê canalização nos alinhamentos dos lotes na faixa dos passeios e

veredas

altos do laranjal

serão conectadas as redes públicas, através de sistema operado pelo SANEP – Sistema Autônomo de Saneamento de Pelotas, e conforme projeto específico.

7. DA REDE ELÉTRICA (BAIXA E ALTA TENSÃO)

A rede de energia do empreendimento prevê sistema de alta e baixa tensão, com posteamento de concreto nas áreas condominiais e abastecimento dos lotes mediante redes subterrâneas. Estas redes atenderão exigências da CEEE – Companhia Estadual de Energia Elétrica, tudo conforme projeto específico.

8. DO MURO E/OU CERCA

Será edificado um muro no alinhamento que circunda os 35 hectares da área do empreendimento, construído estrutura pré-moldada em concreto ou em bloco de concreto ou painéis pré-moldados de concreto, com altura de 2,5m.

9. DA SEGURANÇA

A segurança do empreendimento será realizada através da automatização de portões nos acessos externos de pessoas e de veículos e do sistema de proteção perimetral (cerca energizada) nos limites da área do empreendimento. Também será executada a infra-estrutura, composta de tubulação seca para sistema de CFTV em pontos estratégicos, ficando a cargo do Condomínio, a instalação dos respectivos sistemas de segurança.

10. PAISAGISMO E ARBORIZAÇÃO

O paisagismo do empreendimento será executado conforme projeto aprovado pela Secretaria de Qualidade Ambiental, quando da emissão da Licença de Instalação.

11. OBSERVAÇÕES IMPORTANTES

- 1) Todas as áreas condominiais de lazer e serviço serão entregues decoradas e equipadas, conforme projeto específico de arquitetura de interiores.

Veredas

altos do laranjal

2) Em virtude do elevado número de lançamentos de produtos, materiais e equipamentos, alguns materiais aqui especificados, poderão não estar disponíveis no mercado. Assim, a Incorporadora se reserva no direito de substituí-los mantendo o padrão e qualidade dos apresentados neste memorial.

3) A maquete e as ilustrações do material de vendas são meramente ilustrativas e não representam compromisso de venda. Assim sendo, prevalecerá sobre as ilustrações e texto do material de venda, bem como sobre os materiais utilizados no stand de vendas, o acabamento previsto neste memorial descritivo que rubricado pelas partes faz parte integrante do contrato.

4) As imagens, ilustrações, artes, perspectivas, plantas humanizadas e maquetes referentes ao imóvel apresentadas no stand de vendas, folder, material publicitário, outdoors, anúncios ou qualquer outra forma de veiculação são ilustrativas e artísticas, podendo apresentar variações em relação à obra final em função do desenvolvimento dos projetos executivos, da necessidade de adequabilidades técnicas ou do atendimento a postulados legais.

5) Os revestimentos e tampos de granito e mármore bem como pisos de madeira estão sujeitos a variações de tonalidade, cor e veios, características dos materiais provenientes da natureza.

6) As instalações elétricas prevêem pontos de tomada com voltagens pré-definidas (220V);

7) Fica reservado o direito à Incorporadora de proceder as alterações nas especificações estabelecidas, desde que mantida a qualidade dos produtos e/ou serviços, sempre que:

- Encontrar dificuldades por ocasião da aquisição e/ou contratação dos produtos e/ou serviços;
- Houver possibilidade de aplicação de produtos e/ou serviços resultantes de novos lançamentos ou inovações tecnológicas;
- Precisar atender exigências dos Poderes Públicos ou concessionárias de Serviços Públicos.

A Incorporadora, a critério próprio, poderá utilizar materiais nacionais ou importados, sempre mantendo o mesmo padrão dos acabamentos. Para os itens aonde constam alternativas de materiais e/ou acabamentos, a escolha da opção a ser adotada para o empreendimento ficará a critério da Incorporadora.

veredas

altos do laranjal

8) Não serão permitidas visitas de parte dos condôminos às obras de implantação do empreendimento, a não ser em casos excepcionais, com autorização escrita da Incorporadora e com hora marcada, somente aos sábados, com pelo menos dois dias de antecedência, sempre na presença do engenheiro da obra. Estas autorizações em hipótese alguma serão concedidas durante 60 (sessenta) dias anteriores à data da entrega da obra, pois os serviços de acabamentos finais, pintura e limpeza ficam prejudicados com a presença de estranhos à sua execução.

9) A Incorporadora poderá, sempre que se tornar necessário, alterar o projeto de construção do Condomínio, em razão de imposição de boas normas técnicas de execução da obra ou de determinação ou exigência dos poderes públicos ou de empresas concessionárias de serviços públicos.

Pelotas, 19 de setembro de 2011.

VEREDAS ALTOS DO LARANJAL EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO LTDA.

(ANEXO-6)

Tabela de vendas disponibilizada para os corretores (condominio Veredas Altos do Laranjal)



Tabela de Vendas - Agosto 2011

Disponível
Indisponível



Unid.	Dimensões					Preço	Condições de Pagamento			
	Área	Frente	Esquerda	Direita	Fundos		10%	10%	10%	70%
							1	1	1	72
						Entrada	30 d.	18º mês	Mensais	
A01	404,07	11,50	25,00	28,00	14,50	R\$ 117.000	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 1.138
A02	322	11,50	28,00	28,00	11,50	R\$ 95.000	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 924
A03	356,55	11,51	28,00	28,00	13,96	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
A04	341,12	11,50	28,00	28,00	12,87	R\$ 104.000	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 1.011
A05										
A06										
A07										
A08										
A09	341,48	11,50	28,00	28,00	12,89	R\$ 112.000	R\$ 11.200	R\$ 11.200	R\$ 11.200	R\$ 1.089
A10	376,03	11,50	28,00	28,01	15,35	R\$ 120.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 12.000	R\$ 1.167
A11	375,06	11,52	28,01	28,00	15,27	R\$ 114.000	R\$ 11.400	R\$ 11.400	R\$ 11.400	R\$ 1.108
A12	343,94	11,50	28,00	28,00	13,09	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
A13	344,62	11,50	28,00	28,00	13,11	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
A14	344,56	11,51	28,00	28,00	13,10	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
A15	334,16	11,51	28,00	28,01	12,36	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
A16	356,39	11,51	28,01	28,00	13,95	R\$ 121.000	R\$ 12.100	R\$ 12.100	R\$ 12.100	R\$ 1.176
A17	397,88	14,00	28,00	28,00	14,42	R\$ 124.000	R\$ 12.400	R\$ 12.400	R\$ 12.400	R\$ 1.206
A18										
A19										
A20										
A21										
A22										
A23	340,92	12,00	28,00	28,00	12,35	R\$ 101.000	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 982
A24	341,19	12,00	28,00	28,00	12,37	R\$ 101.000	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 982
A25	341,08	12,00	28,00	28,00	12,36	R\$ 101.000	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 982
A26										
A28										
A29	349,73	12,00	28,00	28,00	12,98	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
A30	395,7	14,00	28,00	28,05	14,26	R\$ 124.000	R\$ 12.400	R\$ 12.400	R\$ 12.400	R\$ 1.206
A31										
A32										
A33										
A34										
A35										
A36										
A37										
A38										
A39										
A40										
A41	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A42	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A43	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A44	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A45	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 104.000	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 1.011
A46	381,83	12,01	28,00	28,01	15,27	R\$ 118.000	R\$ 11.800	R\$ 11.800	R\$ 11.800	R\$ 1.147
A47	360,57	12,00	28,01	28,00	13,76	R\$ 113.000	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 1.099
A48	398,05	14,00	28,00	28,00	14,43	R\$ 134.000	R\$ 13.400	R\$ 13.400	R\$ 13.400	R\$ 1.303
A49	395,89	14,00	28,00	28,00	14,31	R\$ 133.000	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 1.293
A50	340,23	12,00	28,00	28,00	12,31	R\$ 107.000	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 1.040
A51	339,66	12,00	28,00	28,00	12,27	R\$ 106.000	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 1.031
A52	340,41	12,00	28,00	28,00	12,32	R\$ 104.000	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 1.011
A53	339,98	12,00	28,00	28,00	12,29	R\$ 104.000	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 1.011
A54	338,03	12,00	28,00	28,00	12,15	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
A55	340,14	12,00	28,00	28,00	12,30	R\$ 104.000	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 1.011
A56	340,1	12,00	28,00	28,00	12,30	R\$ 104.000	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 1.011
A57	346,12	12,00	28,00	28,00	12,73	R\$ 106.000	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 1.031
A58	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A59	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A60	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A61	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992

*O preço será corrigido pelo INCC a contar da assinatura do contrato e pelo IGP-M a partir da conclusão da obra. ** Os lotes serão vendidos após o Registro da Incorporação Imobiliária

A62	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A63	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A64										
A65										
A66										
A67										
A68	418,91	13,26	28,00	26,63	14,93	R\$ 137.000	R\$ 13.700	R\$ 13.700	R\$ 13.700	R\$ 1.332
A69	414,51	13,50	28,00	28,00	16,10	R\$ 128.000	R\$ 12.800	R\$ 12.800	R\$ 12.800	R\$ 1.244
A70										
A71										
A72										
A73	337,24	11,52	28,00	28,00	12,57	R\$ 99.000	R\$ 9.900	R\$ 9.900	R\$ 9.900	R\$ 963
A74	347,24	11,50	28,00	28,00	13,30	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A75	346,95	11,50	28,00	28,00	13,28	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A76										
A77										
A78										
A79	347,91	11,50	28,00	28,00	13,35	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
A80	346,77	11,50	28,00	28,00	13,27	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A81	347,76	11,50	28,00	28,00	13,34	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
A82	347,17	11,50	28,00	28,00	13,30	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
A83	347,58	11,51	28,00	28,00	13,32	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
A84	347,19	11,50	28,00	28,00	13,30	R\$ 113.000	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 1.099
A85										
A86										
A87										
A88	347,16	11,50	28,00	28,00	13,29	R\$ 117.000	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 1.138
A89	347,17	11,50	28,00	28,00	13,30	R\$ 117.000	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 1.138
A90	347,63	11,50	28,00	28,00	13,34	R\$ 118.000	R\$ 11.800	R\$ 11.800	R\$ 11.800	R\$ 1.147
A91	365,99	11,51	28,00	28,00	14,63	R\$ 124.000	R\$ 12.400	R\$ 12.400	R\$ 12.400	R\$ 1.206
A92	365,37	11,52	28,00	28,00	16,01	R\$ 130.000	R\$ 13.000	R\$ 13.000	R\$ 13.000	R\$ 1.264
A93	369,67	11,51	28,00	28,00	14,90	R\$ 125.000	R\$ 12.500	R\$ 12.500	R\$ 12.500	R\$ 1.215
A94										
B01	582,42	15,62	28,00	25,25	23,34	R\$ 146.000	R\$ 14.600	R\$ 14.600	R\$ 14.600	R\$ 1.419
B02	348,32	11,51	28,00	28,00	13,37	R\$ 96.000	R\$ 9.600	R\$ 9.600	R\$ 9.600	R\$ 933
B03	348,53	11,50	28,00	28,00	13,39	R\$ 98.000	R\$ 9.800	R\$ 9.800	R\$ 9.800	R\$ 953
B04	348,74	11,50	28,00	28,00	13,41	R\$ 100.000	R\$ 10.000	R\$ 10.000	R\$ 10.000	R\$ 972
B05	348,48	11,51	28,00	28,00	13,38	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
B06	348,89	11,50	28,00	28,00	13,42	R\$ 106.000	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 1.031
B07	348,28	11,50	28,00	28,00	13,38	R\$ 108.000	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 1.050
B08	348,41	11,50	28,00	28,00	13,39	R\$ 111.000	R\$ 11.100	R\$ 11.100	R\$ 11.100	R\$ 1.079
B09	348,67	11,50	28,00	28,00	13,40	R\$ 113.000	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 1.099
B10	348,7	11,50	28,00	28,00	13,41	R\$ 113.000	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 11.300	R\$ 1.099
B11										
B12										
B13										
B14										
B15										
B16										
B17										
B18	349,21	11,50	28,00	28,00	13,44	R\$ 107.000	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 1.040
B19	348,63	11,51	28,00	28,00	13,39	R\$ 106.000	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 1.031
B20	361,82	11,51	28,00	28,00	14,34	R\$ 110.000	R\$ 11.000	R\$ 11.000	R\$ 11.000	R\$ 1.069
B21	342,94	11,50	28,00	28,00	12,99	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
B22										
B23										
B24										
B25										
B26										
B27										
B28	332,9	11,50	28,00	28,00	12,28	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B29	332,86	11,50	28,00	28,00	12,27	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B30	332,85	11,50	28,00	28,00	12,27	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
B31	359,69	13,14	28,02	28,00	12,56	R\$ 117.000	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 11.700	R\$ 1.138
B32										
B33										
B34										
B35										
B36										
B37										

*O preço será corrigido pelo INCC a contar da assinatura do contrato e pelo IGP-M a partir da conclusão da obra. ** Os lotes serão vendidos após o Registro de Incorporação Imobiliária

B38	341,59	12,00	28,00	28,00	12,40	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B39	341,77	12,00	28,00	28,00	12,41	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
B40	341,64	12,00	28,00	28,00	12,40	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B41	341,67	12,00	28,00	28,00	12,40	R\$ 103.000	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 10.300	R\$ 1.001
B42	346,47	12,00	28,00	28,00	12,74	R\$ 104.000	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 10.400	R\$ 1.011
B43	341,07	12,00	28,00	28,00	12,36	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B44	341,11	12,00	28,00	28,00	12,37	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B45	338,44	12,00	28,00	28,00	12,17	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B46	342,05	12,00	28,02	28,00	12,43	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
B47	340,83	12,00	28,01	28,02	12,34	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
B48	341,88	12,00	28,05	28,01	12,42	R\$ 107.000	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 1.040
B49	396,12	14,00	28,00	28,05	14,29	R\$ 131.000	R\$ 13.100	R\$ 13.100	R\$ 13.100	R\$ 1.274
B50	355,91	14,42	28,00	28,21	11,00	R\$ 123.000	R\$ 12.300	R\$ 12.300	R\$ 12.300	R\$ 1.196
B51	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 110.000	R\$ 11.000	R\$ 11.000	R\$ 11.000	R\$ 1.069
B52	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 109.000	R\$ 10.900	R\$ 10.900	R\$ 10.900	R\$ 1.060
B53	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 109.000	R\$ 10.900	R\$ 10.900	R\$ 10.900	R\$ 1.060
B54	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 108.000	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 1.050
B55	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 108.000	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 1.050
B56										
B57										
B58										
B59										
B60										
B61										
B62	336	12,00	28,00	28,00	12,00	R\$ 101.000	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 10.100	R\$ 982
B63	339,9	12,01	28,00	28,00	12,29	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B64	341,66	12,00	28,00	28,00	12,41	R\$ 102.000	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 10.200	R\$ 992
B65	358,12	12,01	28,00	28,00	13,57	R\$ 107.000	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 1.040
B66	359,25	12,00	28,00	28,00	13,66	R\$ 108.000	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 1.050
B67										
B68										
B69										
B70										
B71	322	11,50	28,00	28,00	11,50	R\$ 100.000	R\$ 10.000	R\$ 10.000	R\$ 10.000	R\$ 972
B72	322	11,50	28,00	28,00	11,50	R\$ 99.000	R\$ 9.900	R\$ 9.900	R\$ 9.900	R\$ 963
B73	322	11,50	28,00	28,00	11,50	R\$ 99.000	R\$ 9.900	R\$ 9.900	R\$ 9.900	R\$ 963
B74	334,15	11,50	28,00	28,00	12,36	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
B75	344,48	11,50	28,00	28,00	13,10	R\$ 109.000	R\$ 10.900	R\$ 10.900	R\$ 10.900	R\$ 1.060
B76	345,57	11,50	28,00	28,00	13,18	R\$ 106.000	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 1.031
B77	345,19	11,50	28,00	28,00	13,15	R\$ 106.000	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 1.031
B78	351,01	11,50	28,00	28,00	13,57	R\$ 107.000	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 10.700	R\$ 1.040
B79										
B80										
B81										
B82										
B83										
B84										
B85	351,67	11,50	28,00	28,00	13,61	R\$ 108.000	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 10.800	R\$ 1.050
B86	342,82	11,50	28,00	28,00	12,98	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
B87	342,73	11,50	28,00	28,00	12,97	R\$ 105.000	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 10.500	R\$ 1.021
B88	345,08	11,50	28,00	28,00	13,15	R\$ 106.000	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 10.600	R\$ 1.031
C01										
C02										
C03										
C04										
C05	402,16	13,71	30,00	30,00	13,10	R\$ 145.000	R\$ 14.500	R\$ 14.500	R\$ 14.500	R\$ 1.410
C06	396,09	13,71	30,00	30,00	12,69	R\$ 143.000	R\$ 14.300	R\$ 14.300	R\$ 14.300	R\$ 1.390
C07	400,13	13,71	30,00	30,00	12,96	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C08	404,48	13,71	30,00	30,00	13,25	R\$ 146.000	R\$ 14.600	R\$ 14.600	R\$ 14.600	R\$ 1.419
C09	394,58	13,71	30,00	30,00	12,59	R\$ 142.000	R\$ 14.200	R\$ 14.200	R\$ 14.200	R\$ 1.381
C10	399,82	13,71	30,00	30,00	12,94	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C11	399,12	13,71	30,00	30,00	12,90	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C12	394,69	13,71	30,00	30,00	12,60	R\$ 142.000	R\$ 14.200	R\$ 14.200	R\$ 14.200	R\$ 1.381
C13	400,19	13,71	30,00	30,00	12,97	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C14										
C15										
C16										
C17	508	14,17	28,09	30,00	23,04	R\$ 200.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 1.944
C18	423,7	13,52	30,00	30,00	14,73	R\$ 159.000	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 1.546
C19	434,88	13,52	30,00	30,01	15,47	R\$ 163.000	R\$ 16.300	R\$ 16.300	R\$ 16.300	R\$ 1.585
C20	424,75	13,52	30,01	30,00	14,79	R\$ 159.000	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 1.546

*O preço será corrigido pelo INCC a contar da assinatura do contrato e pelo IGP-M a partir da conclusão da obra. ** Os lotes serão vendidos após o registro da Incorporação Imobiliária

C21	400,84	13,52	30,00	30,00	13,22	R\$ 150.000	R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 1.458
C22										
C23										
C24										
C25										
C26	409,4	13,52	30,00	30,00	13,77	R\$ 154.000	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 1.497
C27	407,9	13,52	30,00	30,00	13,68	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
C28	512,01	15,07	30,00	26,84	16,00	R\$ 202.000	R\$ 20.200	R\$ 20.200	R\$ 20.200	R\$ 1.964
C29	509,13	14,20	27,13	30,00	16,95	R\$ 206.000	R\$ 20.600	R\$ 20.600	R\$ 20.600	R\$ 2.003
C30	403,66	14,00	30,00	30,00	12,91	R\$ 155.000	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 1.507
C31	403,88	14,00	30,00	30,00	12,92	R\$ 155.000	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 1.507
C32	403,82	14,00	30,00	30,00	12,92	R\$ 155.000	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 1.507
C33										
C34										
C35										
C36	415,11	14,00	30,00	30,00	13,67	R\$ 160.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 1.556
C37	415,03	14,00	30,00	30,00	13,67	R\$ 160.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 1.556
C38	415,11	14,00	30,00	30,00	13,67	R\$ 160.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 1.556
C39	415,09	14,00	30,00	30,00	13,67	R\$ 160.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 1.556
C40	474,39	16,00	30,00	30,00	15,63	R\$ 201.000	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 1.954
C41	420,4	15,00	30,00	30,00	13,03	R\$ 175.000	R\$ 17.500	R\$ 17.500	R\$ 17.500	R\$ 1.701
C42	370,33	13,00	30,00	30,00	11,69	R\$ 143.000	R\$ 14.300	R\$ 14.300	R\$ 14.300	R\$ 1.390
C43	370,74	13,00	30,00	30,01	11,72	R\$ 139.000	R\$ 13.900	R\$ 13.900	R\$ 13.900	R\$ 1.351
C44										
C45										
C46	372,45	13,00	30,00	30,01	11,83	R\$ 140.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 1.361
C47										
C48										
C49										
C50										
C51	383,54	13,00	30,00	30,00	12,57	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C52	383,47	13,00	30,00	30,00	12,56	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C53	383,7	13,00	30,00	30,00	12,58	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C54	383,45	13,00	30,00	30,00	12,56	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C55	383,72	13,00	30,00	30,00	12,58	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
C56	416,21	16,62	30,00	29,90	11,02	R\$ 156.000	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 1.517
C57	419	17,12	29,90	28,67	11,01	R\$ 157.000	R\$ 15.700	R\$ 15.700	R\$ 15.700	R\$ 1.526
C58	441,37	19,42	28,67	26,53	12,27	R\$ 185.000	R\$ 18.500	R\$ 18.500	R\$ 18.500	R\$ 1.799
D01										
D02										
D03										
D04										
D05	421,8	14,06	30,00	30,00	14,06	R\$ 158.000	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 1.536
D06	425,2	14,06	30,00	30,00	14,29	R\$ 159.000	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 1.546
D07	425,59	14,06	30,00	30,00	14,31	R\$ 160.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 1.556
D08	402	14,06	30,00	30,00	12,74	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
D09	410,43	14,06	30,00	30,00	13,30	R\$ 154.000	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 1.497
D10	398,14	14,06	30,00	30,00	12,48	R\$ 149.000	R\$ 14.900	R\$ 14.900	R\$ 14.900	R\$ 1.449
D11	409,32	14,06	30,00	30,00	13,22	R\$ 158.000	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 1.536
D12	394,42	14,00	30,00	30,00	12,29	R\$ 152.000	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 1.478
D13	403,4	14,00	30,00	30,00	12,89	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
D14	402,64	14,00	30,00	30,00	12,84	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
D15	402,95	14,00	30,00	30,00	12,86	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
D16	696,88	33,18	30,00	37,10	10,00	R\$ 235.000	R\$ 23.500	R\$ 23.500	R\$ 23.500	R\$ 2.285
D17										
D18										
D19	378,88	14,26	30,00	30,00	11,00	R\$ 130.000	R\$ 13.000	R\$ 13.000	R\$ 13.000	R\$ 1.264
D20	377,97	14,20	30,00	30,00	11,00	R\$ 129.000	R\$ 12.900	R\$ 12.900	R\$ 12.900	R\$ 1.254
D21	376,34	14,22	30,00	30,00	11,00	R\$ 138.000	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 1.342
D22	378,87	14,26	30,00	30,00	11,00	R\$ 146.000	R\$ 14.600	R\$ 14.600	R\$ 14.600	R\$ 1.419
D23	378,05	14,21	30,00	30,00	11,00	R\$ 145.000	R\$ 14.500	R\$ 14.500	R\$ 14.500	R\$ 1.419
D24	390,54	15,00	30,00	30,00	11,02	R\$ 150.000	R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 1.458
D25	420	14,00	30,00	30,00	14,00	R\$ 162.000	R\$ 16.200	R\$ 16.200	R\$ 16.200	R\$ 1.575
D26	420	14,00	30,00	30,00	14,00	R\$ 162.000	R\$ 16.200	R\$ 16.200	R\$ 16.200	R\$ 1.575
D27	405	13,50	30,00	30,00	13,50	R\$ 156.000	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 1.517
D28	405	13,50	30,00	30,00	13,50	R\$ 156.000	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 1.517
D29	405	13,50	30,00	30,00	13,50	R\$ 156.000	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 15.600	R\$ 1.517
D30										
D31										
D32										
D33										

*O preço será corrigido pelo INCC a contar da assinatura do contrato e pelo IGP-M a partir da conclusão da obra. ** Os lotes serão vendidos após o Registro de Incorporação Imobiliária

D34	399,37	13,50	30,00	30,00	13,12	R\$ 154.000	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 1.497
D35	399,4	13,50	30,00	30,00	13,13	R\$ 154.000	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 1.497
D36	399,41	13,50	30,00	30,00	13,13	R\$ 154.000	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 1.497
D37	497,37	13,68	30,00	27,04	16,63	R\$ 205.000	R\$ 20.500	R\$ 20.500	R\$ 20.500	R\$ 1.993
E01	546,74	17,52	30,00	25,93	12,37	R\$ 167.000	R\$ 16.700	R\$ 16.700	R\$ 16.700	R\$ 1.624
E02	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 133.000	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 1.293
E03	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 133.000	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 1.293
E04										
E05										
E06	377,33	13,00	30,00	30,00	12,16	R\$ 138.000	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 1.342
E07	385,54	13,00	30,01	30,00	12,79	R\$ 141.000	R\$ 14.100	R\$ 14.100	R\$ 14.100	R\$ 1.371
E08										
E09										
E10										
E11										
E12	377,18	13,00	30,02	30,00	12,15	R\$ 138.000	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 1.342
E13	381,03	13,00	30,00	30,00	12,40	R\$ 139.000	R\$ 13.900	R\$ 13.900	R\$ 13.900	R\$ 1.351
E14	378,9	13,00	30,00	30,00	12,26	R\$ 138.000	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 1.342
E15	376,02	13,00	30,00	30,00	12,06	R\$ 137.000	R\$ 13.700	R\$ 13.700	R\$ 13.700	R\$ 1.332
E16	377,52	13,01	30,00	30,00	12,17	R\$ 138.000	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 1.342
E17	649,92	28,37	30,87	30,00	15,86	R\$ 261.000	R\$ 26.100	R\$ 26.100	R\$ 26.100	R\$ 2.538
E18	609,08	12,21	30,00	33,48	30,60	R\$ 244.000	R\$ 24.400	R\$ 24.400	R\$ 24.400	R\$ 2.372
E19	424,1	13,80	30,00	30,00	14,48	R\$ 159.000	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 1.546
E20	420,71	13,80	30,00	30,00	14,25	R\$ 158.000	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 1.536
E21										
E22										
E23										
E24	420,9	13,80	30,00	30,00	14,26	R\$ 158.000	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 1.536
E25	421,15	13,80	30,00	30,00	14,28	R\$ 158.000	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 1.536
E26	420,69	13,80	30,00	30,00	14,25	R\$ 158.000	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 1.536
E27	438,28	13,80	30,00	30,00	15,42	R\$ 164.000	R\$ 16.400	R\$ 16.400	R\$ 16.400	R\$ 1.594
E28	498,13	14,66	27,77	30,00	21,37	R\$ 200.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 1.944
E29	483,84	13,71	30,00	24,50	12,91	R\$ 192.000	R\$ 19.200	R\$ 19.200	R\$ 19.200	R\$ 1.867
E30	412,97	14,00	30,00	30,00	13,53	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E31	413,34	14,00	30,00	30,00	13,56	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E32	412,7	14,00	30,00	30,00	13,51	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E33										
E34										
E35										
E36										
E37										
E38	412,19	14,00	30,00	30,00	13,48	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E39	412,4	14,00	30,00	30,00	13,49	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E40	412,24	14,00	30,00	30,00	13,48	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E41	412,26	14,00	30,00	30,00	13,48	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E42	412,2	14,00	30,00	30,00	13,48	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E43	412,42	14,00	30,00	30,00	13,49	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
E44	407,93	14,00	30,00	30,00	13,20	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
E45	475,6	16,00	30,00	30,00	15,71	R\$ 202.000	R\$ 20.200	R\$ 20.200	R\$ 20.200	R\$ 1.964
E46	437,95	15,00	30,00	30,00	14,20	R\$ 173.000	R\$ 17.300	R\$ 17.300	R\$ 17.300	R\$ 1.682
E47	375,51	13,00	30,00	30,00	12,03	R\$ 135.000	R\$ 13.500	R\$ 13.500	R\$ 13.500	R\$ 1.313
E48	375,4	13,00	30,00	30,00	12,03	R\$ 135.000	R\$ 13.500	R\$ 13.500	R\$ 13.500	R\$ 1.313
E49	387,18	13,00	30,00	30,00	12,79	R\$ 139.000	R\$ 13.900	R\$ 13.900	R\$ 13.900	R\$ 1.351
E50	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 140.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 1.361
E51	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 140.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 1.361
E52	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 140.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 14.000	R\$ 1.361
E53	374,99	13,00	30,00	30,00	12,00	R\$ 135.000	R\$ 13.500	R\$ 13.500	R\$ 13.500	R\$ 1.313
E54	398,23	15,54	30,00	30,00	11,01	R\$ 143.000	R\$ 14.300	R\$ 14.300	R\$ 14.300	R\$ 1.390
E55	370,22	13,68	30,00	30,00	11,00	R\$ 133.000	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 1.293
E56	369,72	13,66	30,00	30,00	11,00	R\$ 133.000	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 13.300	R\$ 1.293
E57										
E58										
E59										
E60										
F01	522,32	15,70	30,00	24,64	13,00	R\$ 204.000	R\$ 20.400	R\$ 20.400	R\$ 20.400	R\$ 1.983
F02	419,34	14,00	30,00	30,00	13,96	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
F03	419,2	14,00	30,00	30,00	13,95	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
F04	419,38	14,00	30,00	30,00	13,96	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
F05										
F06										

*O preço será corrigido pelo INCC a contar da assinatura do contrato e pelo IGP-M a partir da conclusão da obra. ** Os lotes serão vendidos após o Registro da Incorporação Imobiliária

F07										
F08										
F09	426,41	15,23	30,00	30,00	13,21	R\$ 160.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 16.000	R\$ 1.556
F10	429,34	14,95	30,00	30,00	13,68	R\$ 157.000	R\$ 15.700	R\$ 15.700	R\$ 15.700	R\$ 1.526
F11	429,7	14,97	30,00	30,00	13,67	R\$ 157.000	R\$ 15.700	R\$ 15.700	R\$ 15.700	R\$ 1.526
F12	416,23	14,97	30,00	30,00	12,77	R\$ 152.000	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 1.478
F13	414,65	14,97	30,00	30,00	12,67	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
F14	422,37	14,97	30,00	30,00	13,18	R\$ 154.000	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 15.400	R\$ 1.497
F15	736,52	36,87	38,15	30,00	10,00	R\$ 242.000	R\$ 24.200	R\$ 24.200	R\$ 24.200	R\$ 2.353
F16	567,68	23,37	30,00	28,72	10,00	R\$ 187.000	R\$ 18.700	R\$ 18.700	R\$ 18.700	R\$ 1.818
F17	418,46	15,18	30,00	30,00	12,72	R\$ 138.000	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 1.342
F18	418,24	15,18	30,00	30,00	12,70	R\$ 138.000	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 13.800	R\$ 1.342
F19	416,08	15,19	30,00	30,00	12,55	R\$ 137.000	R\$ 13.700	R\$ 13.700	R\$ 13.700	R\$ 1.332
F20	413,27	15,18	30,00	30,00	12,38	R\$ 149.000	R\$ 14.900	R\$ 14.900	R\$ 14.900	R\$ 1.449
F21										
F22										
F23										
F24										
F25										
F26	420	14,00	30,00	30,00	14,00	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
F27	420,19	14,00	30,00	30,00	14,01	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
F28	419,5	14,00	30,00	30,00	13,97	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
F29	419,32	14,00	30,00	30,00	13,95	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
F30	419,54	14,00	30,00	30,00	13,97	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
F31	419,58	14,00	30,03	30,00	13,97	R\$ 151.000	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 15.100	R\$ 1.468
F32	580,94	15,47	28,17	30,03	25,96	R\$ 224.000	R\$ 22.400	R\$ 22.400	R\$ 22.400	R\$ 2.178
G01	476,08	13,00	21,14	30,00	14,74	R\$ 162.000	R\$ 16.200	R\$ 16.200	R\$ 16.200	R\$ 1.575
G02	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 152.000	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 1.478
G03	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 152.000	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 1.478
G04	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 152.000	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 1.478
G05	389,93	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 152.000	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 15.200	R\$ 1.478
G06	404,42	13,00	30,00	30,00	13,97	R\$ 158.000	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 15.800	R\$ 1.536
G07	398,15	13,00	30,00	30,00	13,54	R\$ 155.000	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 15.500	R\$ 1.507
G08	404,02	13,00	30,00	30,00	13,93	R\$ 159.000	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 15.900	R\$ 1.546
G09										
G10										
G11										
G12										
G13										
G14										
G15	402,66	13,00	30,00	30,00	13,84	R\$ 184.000	R\$ 18.400	R\$ 18.400	R\$ 18.400	R\$ 1.789
G16	402,39	13,00	30,00	30,00	13,83	R\$ 187.000	R\$ 18.700	R\$ 18.700	R\$ 18.700	R\$ 1.818
G17	402,41	13,00	30,00	30,00	13,83	R\$ 187.000	R\$ 18.700	R\$ 18.700	R\$ 18.700	R\$ 1.818
G18	546,03	10,85	30,00	26,49	22,01	R\$ 253.000	R\$ 25.300	R\$ 25.300	R\$ 25.300	R\$ 2.460
G19	745,33	13,43	30,00	34,10	33,81	R\$ 328.000	R\$ 32.800	R\$ 32.800	R\$ 32.800	R\$ 3.189
G20	375,14	13,01	30,00	30,00	12,00	R\$ 165.000	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 1.604
G21	375,7	13,00	30,00	30,00	12,05	R\$ 163.000	R\$ 16.300	R\$ 16.300	R\$ 16.300	R\$ 1.585
G22	402,94	13,00	30,00	30,00	13,86	R\$ 174.000	R\$ 17.400	R\$ 17.400	R\$ 17.400	R\$ 1.692
G23	397,32	13,00	30,00	30,00	13,49	R\$ 172.000	R\$ 17.200	R\$ 17.200	R\$ 17.200	R\$ 1.672
G24	406,92	13,00	30,00	30,00	14,13	R\$ 176.000	R\$ 17.600	R\$ 17.600	R\$ 17.600	R\$ 1.711
G25	402,09	13,00	30,00	30,00	13,81	R\$ 174.000	R\$ 17.400	R\$ 17.400	R\$ 17.400	R\$ 1.692
G26	404,35	13,00	30,00	30,00	13,95	R\$ 172.000	R\$ 17.200	R\$ 17.200	R\$ 17.200	R\$ 1.672
G27	402,23	13,00	30,00	30,00	13,81	R\$ 165.000	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 16.500	R\$ 1.604
G28										
G29										
G30										
G31										
G32	402,41	13,00	30,00	30,00	13,83	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
G33	412,81	13,01	30,00	30,00	14,51	R\$ 153.000	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 15.300	R\$ 1.488
G34	390,02	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
G35	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
G36	390	13,00	30,00	30,00	13,00	R\$ 144.000	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 14.400	R\$ 1.400
G37										
G38										
H01	614,84	20,00	32,00	32,00	18,43	R\$ 277.000	R\$ 27.700	R\$ 27.700	R\$ 27.700	R\$ 2.693
H02	438,88	14,00	32,00	32,00	13,42	R\$ 197.000	R\$ 19.700	R\$ 19.700	R\$ 19.700	R\$ 1.915
H03	446,18	14,00	32,00	32,00	13,89	R\$ 201.000	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 1.954
H04	446,21	14,00	32,00	32,00	13,89	R\$ 201.000	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 1.954
H05	446,18	14,00	32,00	32,00	13,89	R\$ 201.000	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 1.954
H06	445,44	14,00	32,00	32,00	13,84	R\$ 200.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 1.944

*O preço será corrigido pelo INCC a contar da assinatura do contrato e pelo IGP-M a partir da conclusão da obra. ** Os lotes serão vendidos após o Registro da Incorporação Imobiliária

H07	446,11	14,00	32,00	32,00	13,88	R\$ 201.000	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 1.954
H08	485,78	14,00	32,00	32,00	13,86	R\$ 219.000	R\$ 21.900	R\$ 21.900	R\$ 21.900	R\$ 2.129
H09										
H10										
H11										
H12										
H13	465,57	14,01	32,00	32,00	15,09	R\$ 221.000	R\$ 22.100	R\$ 22.100	R\$ 22.100	R\$ 2.149
H14	466,95	14,00	32,00	32,00	15,18	R\$ 222.000	R\$ 22.200	R\$ 22.200	R\$ 22.200	R\$ 2.158
H15	463,37	14,00	32,00	32,00	14,96	R\$ 220.000	R\$ 22.000	R\$ 22.000	R\$ 22.000	R\$ 2.139
H16	459,81	14,00	32,00	32,00	14,74	R\$ 218.000	R\$ 21.800	R\$ 21.800	R\$ 21.800	R\$ 2.119
H17										
H18										
H19	566,9	13,53	30,41	32,00	19,89	R\$ 215.000	R\$ 21.500	R\$ 21.500	R\$ 21.500	R\$ 2.090
H20	443,65	15,37	32,00	32,00	12,37	R\$ 186.000	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 1.808
H21	443,74	15,37	32,00	32,00	12,37	R\$ 211.000	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 2.051
H22	443,78	15,37	32,00	32,00	12,37	R\$ 211.000	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 2.051
H23	444,72	15,37	32,00	32,00	12,43	R\$ 211.000	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 2.051
H24	442	15,37	32,00	32,00	12,25	R\$ 210.000	R\$ 21.000	R\$ 21.000	R\$ 21.000	R\$ 2.042
H25										
H26										
H27										
H28										
H29	710,66	14,09	31,63	32,00	26,97	R\$ 256.000	R\$ 25.600	R\$ 25.600	R\$ 25.600	R\$ 2.489
H30	469,04	14,00	32,00	32,00	15,31	R\$ 201.000	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 20.100	R\$ 1.954
H31	465,98	14,00	32,00	32,00	15,12	R\$ 210.000	R\$ 21.000	R\$ 21.000	R\$ 21.000	R\$ 2.042
H32	471,44	14,00	32,00	32,00	15,47	R\$ 212.000	R\$ 21.200	R\$ 21.200	R\$ 21.200	R\$ 2.061
H33	477,21	14,00	32,00	32,00	15,83	R\$ 215.000	R\$ 21.500	R\$ 21.500	R\$ 21.500	R\$ 2.090
H34	468,05	14,00	32,00	32,00	15,25	R\$ 211.000	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 2.051
H35	467,68	14,00	32,00	32,00	15,23	R\$ 210.000	R\$ 21.000	R\$ 21.000	R\$ 21.000	R\$ 2.042
H36	467,99	14,00	32,00	32,00	15,25	R\$ 211.000	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 2.051
H37	468,31	14,00	32,00	32,00	15,27	R\$ 211.000	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 21.100	R\$ 2.051
H38	467,72	14,00	32,00	32,00	15,24	R\$ 194.000	R\$ 19.400	R\$ 19.400	R\$ 19.400	R\$ 1.886
H39	483,1	14,00	32,00	32,00	16,19	R\$ 200.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 20.000	R\$ 1.944
H40	448,48	14,00	32,00	32,00	14,03	R\$ 186.000	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 18.600	R\$ 1.808
H41										

*O preço será corrigido pelo NCC a contar da assinatura do contrato e pelo IGP-M a partir da conclusão da obra. ** Os lotes serão vendidos após o Registro da Incorporação Imobiliária

(ANEXO-7)

Roteiro de entrevista com arquiteto SMU sobre as áreas e tempo de existência dos loteamentos Umuharama, São Conrado E Vila Bela

Perguntas realizadas a um arquiteto de carreira da Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU) setor de aprovação de projetos. As perguntas foram realizadas por telefone dia 29.11.2012, às 11h.

1- Qual seria a área total do loteamento Umuharama e a quanto tempo existe esse empreendimento?

2- Qual seria a área total do loteamento São Conrado na Avenida Adolfo Fetter, em frente ao laranjal e a quanto tempo existe esse loteamento?

3- Qual seria a área do loteamento Vila Bela e a quanto tempo existe o loteamento?

(ANEXO-8)**Roteiro de entrevista com os corretores dos condomínios fechados****DADOS PESSOAIS:**

Nome Completo:

Nacionalidade:

Naturalidade:

Data de Nascimento:

Estado Civil:

Formação Escolar:

Profissão:

Endereço moradia:

Local de trabalho:

Tempo de exercício da profissão:

1 – Conforme a tabela disponibilizada pelas imobiliárias, considerando as diferenças de metragem e localização dos lotes dentro dos condomínios, qual é o perfil do comprador de um lote mais barato no valor de R\$ 95.000,00 (Noventa e cinco mil reais) dentro do Veredas e no valor mais barato de R\$140.000,00 (Cento e quarenta mil reais) dentro do Lagos do São Gonçalo?

2 – Da mesma forma o lote mais caro do Veredas é de R\$277.000,00 (Duzentos e setenta e sete mil reais) e o mais caro do Lagos de São Gonçalo é de R\$ 317.000,00(Trezentos e dezessete mil reais).Qual o perfil desses compradores?

3 – Considerando que os dois condomínios possuem a mesma área para construções 35 hectares, sendo que o Veredas compreende 454 lotes e o Lagos de São Gonçalo 365 lotes, qual a diferença mais acentuada nas instalações internas (equipamentos de lazer) que terão para usufruir os moradores?

4 – Quais são as características de distinção mais marcantes entre o comprador que escolheu o lote mais caro e o que comprou o lote mais barato, considerando a profissão, a renda, as preferências de consumo (viagens, roupas, música, lazer) etc?

5 – Qual é a média de idade e número de filhos que compõe a família desses

compradores?

6 – O Senhor (a) saberia informar a profissão e a escolaridade dos futuros moradores desses condomínios?

7 – O senhor saberia informar a renda salarial média dos futuros moradores desses condomínios?

8 – As pessoas que procuram habitar em condôminos fechados de luxo são moradores da cidade de Pelotas ou de fora da cidade? Qual é a procedências dos futuros moradores e onde trabalham?

9 – Há alguma influência do desenvolvimento econômico estimulado pela expansão do Polo Naval de Rio Grande à realização do empreendimento imobiliário dos condomínios fechados de luxo? Qual?

10 – Quais são as incorporadoras que atuam no setor imobiliário para as classes mais abastadas e procedência dos capitais?

11 – Qual é a imagem de *habitat* que o sr. (a) transmite as pessoas com a intenção de convencê-las a morar nos condomínios fechados de luxo?

12 – Por que as pessoas aceitam a provocação do mercado imobiliário e de que forma a propaganda toca esses compradores?

13 – Qual é o argumento mais utilizado pelos compradores para aderirem ao ideário de moradia proporcionado pelos condomínios fechados? (busca de segurança, falta de infraestrutura no restante da cidade). Qual é a justificativa mais utilizada para vender o ideário de moradia e motivar o comprador a aderir ao condomínio?

14 – Como você enxerga a cidade através da ampliação da construção dos novos condomínios fechados?

15 – Você gostaria de morar em um condomínio fechado? Quais são as vantagens e desvantagens que você considera em morar em condomínios abertos e fechados?

16 – Segundo a legislação que regula a construção dos condomínios fechados, essa determina que os condomínios possam ocupar áreas de vazios urbanos. Você poderia informar onde se localiza a maior parte dos vazios urbanos em Pelotas e quem são os proprietários?

(ANEXO-9)**Roteiro de entrevista com os moradores dos loteamentos Umuharama; São Conrado e Vila Bela****DADOS PESSOAIS:**

Nome Completo:

Nacionalidade:

Naturalidade:

Data de Nascimento:

Estado Civil: se casado(a) quantos filhos)

Formação Escolar:

Profissão:

Endereço moradia:

Local de trabalho:

Tempo de exercício da profissão:

PERGUNTAS ESPECÍFICAS:

1 – O senhor (a) participa de alguma Associação Comunitária, Sindicato, Entidade de Classe ou movimento social?

2 – Saberá informar a quanto tempo existe esse loteamento? Se foi vendido em etapas pelo poder público ou por firma particular?

3 – Quanto tempo sua família reside nessa localização?

4 – De que forma sua família adquiriu esse lote e como se deu a construção da habitação? Se foi através de financiamento público ou autoconstrução? Qual a metragem dos terrenos no loteamento

5 – Considera a infraestrutura interna do loteamento UMUHARAMA satisfatória? Os serviços públicos de saneamento, calçamento, iluminação pública, segurança, condizem com a necessidade dos moradores?

6 – Em relação ao transporte público, o serviço é eficiente, sua família utiliza esse tipo de serviço para mobilidade urbana?

7 – Em relação à área de lazer existe acesso à recreação para os filhos dos moradores do loteamento?

8 – Em relação à educação existe escola de educação básica nos arredores do loteamento? Sua família usufrui desse tipo de serviço público?

9 – Qual a principal vantagem você considera existir por ter optado em morar nesse loteamento?

10 – Você e sua família se relacionam com os moradores vizinhos do loteamento? Que atividades fazem juntos?

11 – Considera que a política de planejamento da cidade, prioriza a que os grupos sociais sejam providos de qualidade de vida e infraestrutura em geral?

12 – Você conhece o projeto do condomínio horizontal de lotes Lagos de São Gonçalo ou Veredas Altos do Laranjal? O que você acha desse projeto? Você gostaria de morar naquele condomínio?

13 – Como você considera a construção desses novos empreendimentos imobiliários? (Benefícios e prejuízos de morar em condomínios fechados ou abertos).

14 – Quais são as mudanças, que você considera, mais significativas para o Loteamento com construção das novas moradias do condomínio Lagos de São Gonçalo?

15 – Como você enxerga a cidade depois da construção dos condomínios fechados?

16 – Você considera que esse tipo de habitação trará algum benefício para os moradores já existentes nos arredores? Quais?

17 – O que você acha do estabelecimento de Shopping Center, instituições públicas (como Fórum de Justiça, OAB, Sec. de Segurança Pública do Estado do RS), rede de supermercados, etc. Como você vê essas mudanças na região do São Gonçalo ou Laranjal onde você mora?

(ANEXO-10)**Imagens dos loteamentos****Loteamento Umuharama (A)**

Entrada do loteamento Umuharama via Avenida Ferreira Viana.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Rua Vitor Peres, do loteamento Umuharama.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Rua Vitor Peres, esburacada. Umuharama.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Canteiros centrais às residências do loteamento Umuharama.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Praça na primeira quadra do loteamento Umuharama

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Praça na penúltima quadra do loteamento Umuharama.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.

Loteamento São Conrado (B)



Entrada do Loteamento São Conrado, rua Paulo Alcides Porto Costa.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Espaço Verde Loteamento São Conrado ao final da rua Paulo Alcides Porto Costa.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.

Loteamento Vila Bela (C)



Entrada do Loteamento Vila Bela, rua Paulo Ary Maciel Drews.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Primeira área verde do Loteamento Vila Bela.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Segunda área verde do Loteamento Vila Bela, rua Paulo Ary Maciel Drews.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Rachaduras nas paredes das residências do Loteamento Vila Bela após o início das obras do Veredas Altos Do Laranjal.

Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.

Acesso aos loteamentos São Conrado, Vila Bela e condomínio Veredas



Avenida Adolfo Fetter, em frente ao acesso ao condomínio Veredas, sem duplicação.
Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.



Rótula de acesso ao Laranjal e aos loteamentos Sao Conrado, Vila Bela e condominio Veredas, avenida Adolfo Fetter.
Fonte: Pereira, Alaídes dos Santos. Foto tirada em fevereiro de 2013.