ISSN: 1984-8781 - Anais XVIII ENANPUR 2019. Código verificador: **IRCyKOpUMi5Z** verificar autenticidade em: http://anpur.org.br/xviiienanpur/anais

# A OCUPAÇÃO DA “ELITE” NA CAPITAL GOIANA: UM ESTUDO DA MOBILIDADE HABITACIONAL

**Autores:**
NINFA REGINA DE MELO CANEDO - Universidade de Brasilia - canedoninfa@gmail.com
VALÉRIO AUGUSTO SOARES MEDEIROS - Universidade de Brasilia - valeriodemedeiros@gmail.com
MONICA FIUZA GONDIM - Universidade de Brasilia - monica.gondim@gmail.com

**Resumo:**

A pesquisa analisa o movimento de locação residencial das camadas de alta renda na cidade de Goiânia entre os anos 1990 e 2018. Por meio de uma interpretação descritiva baseada no levantamento de ocupação prioritária, classificação tipológica e atributos constantes nos empreendimentos, busca-se identificar características que dialoguem com a mobilidade habitacional refletida no comportamento do mercado de imobiliário local. O estudo está estruturado em três etapas: a primeira trata do movimento de saída da “elite” do centro para as franjas urbanas; a segunda explora o fluxo posterior de retorno ao centro, agora no formato de “condomínios clube”; e a terceira, por fim, contempla um comparativo de lançamentos imobiliários com foco no valor dos imóveis. Os resultados obtidos apontam que o processo de “retorno das elites” associa-se às novas necessidades do estrato social ao reforçar o papel da localização central como um bem prioritário da vida urbana.

# A OCUPAÇÃO DA "ELITE" NA CAPITAL GOIANA: UM ESTUDO DA MOBILIDADE HABITACIONAL

## RESUMO

A literatura urbana aponta que a forma construída da cidade afeta seu desempenho: a localização e a acessibilidade perfazem elementos relevantes na valorização, distribuição e ocupação do solo (VILLAÇA, 2001; HOLANDA, 2002; ALARCÓN, 2004; MEDEIROS, 2013). A partir desta premissa, a pesquisa analisa o movimento de locação residencial das camadas de alta renda na cidade de Goiânia a partir dos anos 1990 até 2018, com base em informações da Secretaria de Planejamento de Goiânia (SEPLAN), da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás (ADEMI) e do Sindicado dos Condomínios e Imobiliárias de Goiás (SECOVI). Por meio de uma interpretação descritiva baseada no levantamento a) da ocupação prioritária, b) da classificação das tipologias e c) dos atributos constantes nos empreendimentos, busca-se identificar as características primordiais que dialogam com a mobilidade habitacional refletida no comportamento do mercado de imobiliário local. O estudo está estruturado em três etapas. A primeira trata do movimento de saída da "elite" do centro para as franjas da cidade, observando-se critérios de identificação, composição, necessidades, preferências e características do espaço por ela habitado. A segunda explora o fluxo posterior de retorno para o centro urbano no formato de "condomínios clube". A terceira, por fim, contempla um comparativo de lançamentos imobiliários com foco no valor dos imóveis. Os resultados obtidos apontam que o processo de "retorno das elites" associa-se às novas necessidades do estrato social ao reforçar o papel da localização central como um bem prioritário da vida urbana. Os condomínios horizontais, ao ocuparem áreas periféricas em razão de segurança, maior tamanho da unidade imobiliária (densidade) e distinção social, perdem quanto à acessibilidade. Os condomínios verticais, inseridos na malha urbana central, favorecem a capacidade de deslocamento e, para amenizar as demais perdas, são projetados com um conjunto de atributos que os convertem em "clubes", uma espécie de compensação pela elevada densidade.

# INTRODUÇÃO

A cidade vem se transformando ao longo dos séculos, de modo que a análise de sua dinâmica de apropriação, bem como movimentação, possibilitam o entendimento do hoje e o planejamento futuro. Parte-se do pressuposto que a forma construída da cidade afeta seu desempenho, que a localização e a acessibilidade perfazem elementos primordiais na valorização do solo, e que a distribuição e ocupação do solo nos assentamentos urbanos ocorrem em grande parte motivada pelo lucro (TRAMONTANO, 2006; CARDOSO 2000; MARICATTO, 2001).

Sobre o tema, Kohlsdorf (1996) afirma que o espaço urbano e a sociedade são duas faces da mesma moeda. Seu papel supera o conceito sociológico de suporte de atividade: não sendo a cidade um meio rígido, é capaz de oferecer possibilidades e restrições à realização de práticas. Zechlinski (2013), por sua vez, aponta que as unidades de espaço interagem entre si e geram fluxo de vários tipos, como os de natureza concreta – jornada, movimentos de migração, trocas comerciais – ou os de natureza mais abstrata – dependência e oportunidades.

Como base nesta perspectiva, a pesquisa explora a problemática da ocupação urbana pela “elite” de Goiânia (GO) e seu deslocamento a partir dos anos 1990 até 2018. O ponto de partida é a percepção que esse movimento visivelmente ocorreu em dois momentos: inicialmente na saída das áreas centrais para a periferia, com o surgimento dos primeiros loteamentos fechados iniciado no final dos anos 90; e recentemente, com o retorno aos centros e subcentros para os chamados “condomínios clube”. O estudo contempla o debate sobre o processo de autossegregação das camadas de alta renda da cidade, nos padrões de condomínios horizontais e verticais (clube), ambos “fechados”.

Por meio do levantamento da ocupação prioritária, da classificação das tipologias e atributos constantes nos empreendimentos, procura-se identificar as características primordiais que justifiquem a mobilidade habitacional refletida no comportamento do mercado de imobiliário. Acredita-se existirem motivações intrínsecas e extrínsecas a esta movimentação, e a investigação pode esclarecer a respeito da determinação de escolhas e valoração dos espaços pela população do grupo social.

# METODOLOGIA

Os aspectos metodológicos da pesquisa amparam-se na identificação dos movimentos de ocupação da “elite” goiana por meio da caracterização e classificação do seu respectivo produto habitacional, tendo em conta aspectos de ocupação espacial, demanda social e agentes do mercado imobiliário.

A pesquisa se desenvolve por meio de estudo de caso e está dividida em três etapas. A primeira trata do movimento de saída da burguesia para as franjas da cidade. Para tanto, busca-se identificar quem era esta “elite”, sua composição, suas necessidades e preferências. Os dados foram obtidos por levantamento histórico e observação do mercado nos últimos 20 anos, em razão da prática profissional do autor. Para o entendimento do

espaço “condomínio fechado horizontal”, foram coletados dados junto à Prefeitura de Goiânia e ao Sindicato dos Condomínios e Imobiliárias de Goiás/Sindicado da Habitação do Estado de Goiás (SECOVI-GO) no intuito de classificar o produto quanto ao padrão, à localização e às facilidades urbanas. Os dados obtidos foram compilados em quadros e mapeados, o que permitiu a comparação detalhadas de 2 condomínios representativos de 2 regiões da cidade.

A segunda etapa compreende o movimento de volta da “elite” para o centro da cidade nos “condomínios clube”. À semelhança da etapa anterior, identifica-se o perfil desse estrato, de modo a perceber novas necessidades e preferências. Os dados foram obtidos de modo similar à fase anterior. Contribuíram também as informações oriundas da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás (ADEMI-GO) e de sites de construtoras locais. De acordo com o levantamento geral, foram identificados os bairros prioritários de ocupação e, sequencialmente, desenvolvidas as análises de classificação de padrão, localização e progressão no comparativo de vendas dos anos de 2008, 2013 e 2018. Para o entendimento do produto, plantas de empreendimentos representativos na identificação variáveis que justificassem a nova preferência foram compiladas e interpretadas.

A terceira e última etapa consiste no comparativo de lançamentos e valor dos imóveis dos condomínios estudados. Os dados foram obtidos junto à ADEMI e ao SECOVI, o que permitiu a obtenção de tabelas comparativas. Para a leitura de valores foram selecionados empreendimentos de 4 e 5 suítes nos anos de 2017 e 2018, identificando os montantes médios de vendas efetuadas. Para os imóveis em condomínios verticais foram acrescidas também unidades designadas por cobertura em bairros que correspondiam praticamente a totalidade do segmento. Para os condomínios horizontais foram selecionados produtos representativos de 3 regiões da cidade, classificados em “alto padrão e luxo”.

# APARATO TEÓRICO

A maneira de habitar e de viver enfrenta transformações que vem alterando de forma substancial suas conformações. A globalização, a internacionalização da economia e o acelerado desenvolvimento da tecnologia levaram a mudanças profundas no modo de vida urbano. A casa possui um significado muito maior que um simples abrigo. Ela envolve aspectos de segurança física e emocional, traduz as relações familiares, culturais e econômicas de seus moradores, refletindo o seu estilo de vida e suas alterações.

As transformações no habitar vêm ocorrendo paulatinamente. Por exemplo, os edifícios de apartamentos produzidos no Brasil chegaram ao final do século XX cerca de 50% menores que os dos anos 50, tendo como principal justificativa, por parte do mercado, ser este modelo projetual mais economicamente viável, possibilitando o acesso de um maior número de usuários e, consequentemente, um maior volume e velocidade de venda (TRAMONTANO, 2000). Para compensar as perdas de áreas nas unidades, a partir dos anos 1990, os empreendimentos, principalmente os de luxo, passaram a incorporar áreas de lazer e convivência mais elaboradas, tais como cozinha *gourmet, spa*, cinema, etc. Porém, não bastava ter uma área comum dotada de variada gama de equipamentos: as áreas internas

das unidades careciam de um tratamento que enfatizasse o *status* social dos moradores, o que resultou em uma maior personalização das unidades (CANEDO, 2013).

Diante das novas necessidades e transformações da sociedade e do espaço construído, as cidades vêm se ajustando e adequando. Na maioria das vezes, o ajuste ocorre de modo segregador: os elevados valores das terras nos centros da cidade, onde há melhor infraestrutura, acabam expulsando as classes menos favorecidas para as periferias, em um movimento chamado involuntário. O estudo de Caldeira (2000) identifica três diferentes momentos a respeito da segregação espacial na metrópole paulistana durante o século XX: *(i)* até os anos 40, com a cidade concentrada numa pequena malha urbana, quando a segregação se resumia aos tipos de moradia, *(ii)* dos anos 40 até final dos anos 80, no modelo centro-periferia, quando as classes altas e médias se concentravam nos bairros centrais providos de maior infraestrutura e as classes baixas foram expulsas para as áreas periféricas e precárias, e *(iii)* a partir dos anos 80, com a superação do antigo modelo centro-periferia, com as classes de maior poder aquisitivo se deslocando voluntariamente para as periferias, em vetores distintos daquelas da população mais pobre. Porem estudos têm sido desenvolvidos a respeito das dinâmicas de segregação e Villaça (2001) observa que, nas metrópoles brasileiras, a distinção de vetores não é regra: a presença de uma região fora dos centros constituídos, na qual a uma crescente tendência em se concentrar uma parcela das camadas de alta renda, afirma ainda que esta concentração de um estrato social em uma área específica não impede a presença nem o crescimento de outras no mesmo espaço.

A investigação das características que estão vinculadas às relações de interdependência física do espaço urbano também contribui para o debate. Medeiros (2013) afirma que o estudo dessas associações pode revelar novas interpretações sobre o fenômeno urbano, fornecendo insumos para a discussão sobre segregação, uso e distribuição de comércios e serviços. Para o autor, falar em cidades implica reconhecer que a intenção tem elo com aquilo que se gera e constrói internamente além da forma. Holanda (2013), por sua vez, afirma que a configuração dos espaços interfere no fluxo de pessoas e gera padrões de movimento.

Especificamente sobre mobilidade habitacional, o tema vem sendo tratado desde meados dos anos 1950, tendo Rossi como um dos primeiros pesquisadores. Em seu estudo *"Why families move?"*, Rossi (1955) afirma que a mudança de moradia ocorre principalmente em função do relacionamento entre a necessidade das famílias e a mudança de sua composição no decorrer do ciclo de vida. Também contribuem as pesquisas de Simmons (1968), Speare (1974), Clark *et. al.* (1991) e Hooimeijer (1988), que agregaram novos conceitos, aplicações ou sugerindo modificações. No âmbito nacional, destacam-se as pesquisas (BRANDSTETTER, 2004; TRAMONTANO, 2006).

A literatura acima permite observar que alguns fatores condicionam a escolha do local de moradia e estão ligados diretamente às características do entorno, tais como: tipos de imóveis existentes, ruas, utilidades, conveniências, entre outros. O consumidor é influenciado por aspectos culturais, sociais, individuais e psicológicos. Além desses, o comportamento é afetado pela economia, tecnologia, política e cultura. Segundo Klother (2010), o composto de marketing também pode estimular o consumidor, tais como: os produtos por meio de seu conjunto de atributos e de vantagens procuradas; preço

representado como custo de aquisição e utilidade; distribuição como disponibilidade no tempo e no espaço; propaganda e promoção com informação e persuasão como motivador para a aquisição.

Dos aspectos acima, a localização é a mais recorrente e perfaz o principal componente de valorização do solo, pois está relacionada a fixação espacial do produto (imobilidade), que está diretamente relacionado a acessibilidade (oferta e qualidade das vias e dos meios de transporte disponíveis). Villaça (2001) explora esse entendimento e observa que áreas mais acessíveis tendem a ser mais caras pelo fato de minimizarem os custos de deslocamento, pelo volume de empregos, comércio, serviços e outras amenidades proporcionadas pela cidade. Além disso, possuem maior quantidade de trabalho social aplicado no seu entorno, na forma de investimentos públicos em infraestrutura de água e saneamento, transportes etc. Gonzalez e Formoso (2000) exploram o debate e afirmam que os modelos mais comuns de análise das áreas urbanas são muito simplificados porque consideram apenas um polo de atração. Os autores advertem a sua fragilidade afirmando que raramente as cidades têm uma estrutura monocêntrica simples, possuindo, em geral, vários centros de interesse, os quais resultam em complexos gradientes de preço. Para eles, a inserção de novos empreendimentos, parques, escolas e avenidas introduzem modificações, não apenas nos imóveis vizinhos, mas em toda uma área de abrangência.

Dentro deste contexto, o estudo das centralidades tem despertado a atenção de muitos autores. Carvalho e Saboya (2017) afirmam que áreas mais centrais, com melhor integração e servidas com diferenciais espaciais apresentam maiores procura e consequente maior valor. Os pesquisadores avaliam ainda que sendo o valor do solo condicionado à sua proximidade com o centro principal, o padrão de verticalização resultante tende a ser inversamente proporcional à distância do centro da cidade. Dessa forma, pode-se afirmar que quanto mais próximo ao centro, mais altas seriam as edificações.

Quando ocupar os centros das cidades torna-se muito caro e, portanto, pouco atrativo aos empreendedores imobiliários, o mercado direciona-se para áreas distantes dos centros urbanos: o novo modelo habitacional, os condomínios horizontais fechados, passam a ser vendidos como um local que agrega segurança e privacidade num estilo de vida perto da natureza. Caldeira (2000) classifica-os como ambientes socialmente homogêneos, na maior parte das vezes formadas por moradores de classes médias e altas, e genericamente os define como propriedades privadas, de uso coletivo, isolados, controlados por guardas armados e “voltados para dentro, e não para a rua”. Villaça (2001) caracteriza os condomínios pela “obsessão de construir muros e cercas fechando os bairros”. A ideia (ou obsessão) de construir muros para defesa territorial não é novidade e está registrada desde os primeiros assentamentos da Revolução Neolítica. A separação, a construção de barreiras, é um sistema de proteção contra o mundo exterior, seja ele o ambiente natural, ou grupos socialmente distintos.

Baseados em estratégias de ganho de escala e tão segregadores quanto os loteamentos fechados, a partir da década de 90 surgem em São Paulo os “condomínios clube”, que se consolidam finalmente nos anos 2000. Este modelo é vendido pelas grandes incorporações como “oásis nas cidades”, com facilidades e acessos rápidos aos bens e

serviços, conforto e segurança e espaços livres de uso comum, impulsionado pela possibilidade de ampla verticalização em locais de maior integração. Caracteriza-se por grandes torres isoladas, espaços comuns generosos paisagisticamente tratados, com diversidade de equipamentos como praças temáticas, bulevares, tudo isso fortificado por muros e aparatos de segurança.

# ESTUDO DE CASO

## Caracterização do estudo de caso – Goiânia

A capital do estado Goiás, Goiânia, foi fundada em 1937 e teve seu traçado desenvolvido pelo arquiteto Atílio Correia Lima. De acordo Manso (2001) obedeceu à configuração do terreno, à necessidade de tráfego. Quanto ao zoneamento, o urbanista idealizou a cidade a partir de cinco setores: o Setor Central que abrigaria principalmente as funções administrativas e comerciais; o Setor Norte, abaixo da Paranaíba, de traçado regular e grandes quadras, abrigaria as indústrias; o Setor Sul seria destinado ao uso residencial, enquanto os setores Leste e Oeste seriam detalhados posteriormente. No plano original, o arquiteto citou a criação de vários parques e áreas verdes, tais como: o Parque dos Buritis, o Bosque dos Bandeirantes, os Parques Lineares Capim Puba e Botafogo, o Parque Paineira, o Parque Aquático Jaó e o Zoológico (MARTINS JÚNIOR, 2013). Em virtude de sua morte, as obras de implantação da cidade e os projetos remanescentes passaram para as mãos do urbanista Armando Augusto de Godoy, que inseriu um novo plano. Entre a década de 1930 e 1990, muitas das áreas verdes de Goiânia foram extintas com vistas à expansão do aglomerado urbano. Naquela altura, a ocupação da “elite” deu-se a princípio nas imediações do centro do poder, a Praça Cívica, e também junto aos parques inicialmente implantados na região central e sul.

Goiânia manteve a tradição brasileira de enviar a população de baixa renda para as franjas da cidade. Até os anos 50, a cidade não se distanciou do seu plano inicial, exceto a ocupação no leste da cidade. Os anos 80 foram marcados pela substituição de residenciais unifamiliares por edifícios residenciais coletivos da alta renda, e pela construção do primeiro shopping, marcando o desenvolvimento do Setor Jardim Goiás e entorno. Já os anos 90, de acordo Alarcón (2004), foram marcados pela saída da “elite” do centro, com a proliferação dos condomínios fechados. Também foram criados dispositivos legais por meio do Plano Diretor de Goiânia (1992) com intuito de reorganizar as atividades de comércio e serviço. Em 2005, dos seis parques totalmente implantados, apenas um se localizava fora das regiões sul e central. Iris Rezende, então prefeito, iniciou a implantação de diversos parques e bosques, atingindo, em seu segundo mandato, um total de 22 parques, além daqueles que ainda se encontravam em fase de implantação nas regiões mais afastadas.

Goiânia hoje, com mais de 1 milhão de habitantes, a exemplo das metrópoles brasileiras, apresenta uma expansão urbana marcada por processos de segregação, redes formadas por grandes equipamentos como shopping centers, hipermercados e crescentes bolsões de miséria que se localizam em bairros periféricos. Segundo dados da Secretaria de Planejamento Municipal (SEPLAM), no ano de 2018 a cidade já contabiliza 22 condomínios

horizontais fechados em seu território, dos quais 17 foram implantados a partir dos anos 2000. Porém, a partir de 2010, observa-se uma diminuição dos lançamentos dos condomínios horizontais, com implantação e revitalização dos parques urbanos, e a liberação para verticalização nas áreas adjacentes (Plano Diretor 2007), acarretando aumento de empreendimentos em suas imediações, possibilitando o movimento de retorno da "elite" goiana para o centro urbano.

# ANÁLISES E DISCUSSÕES

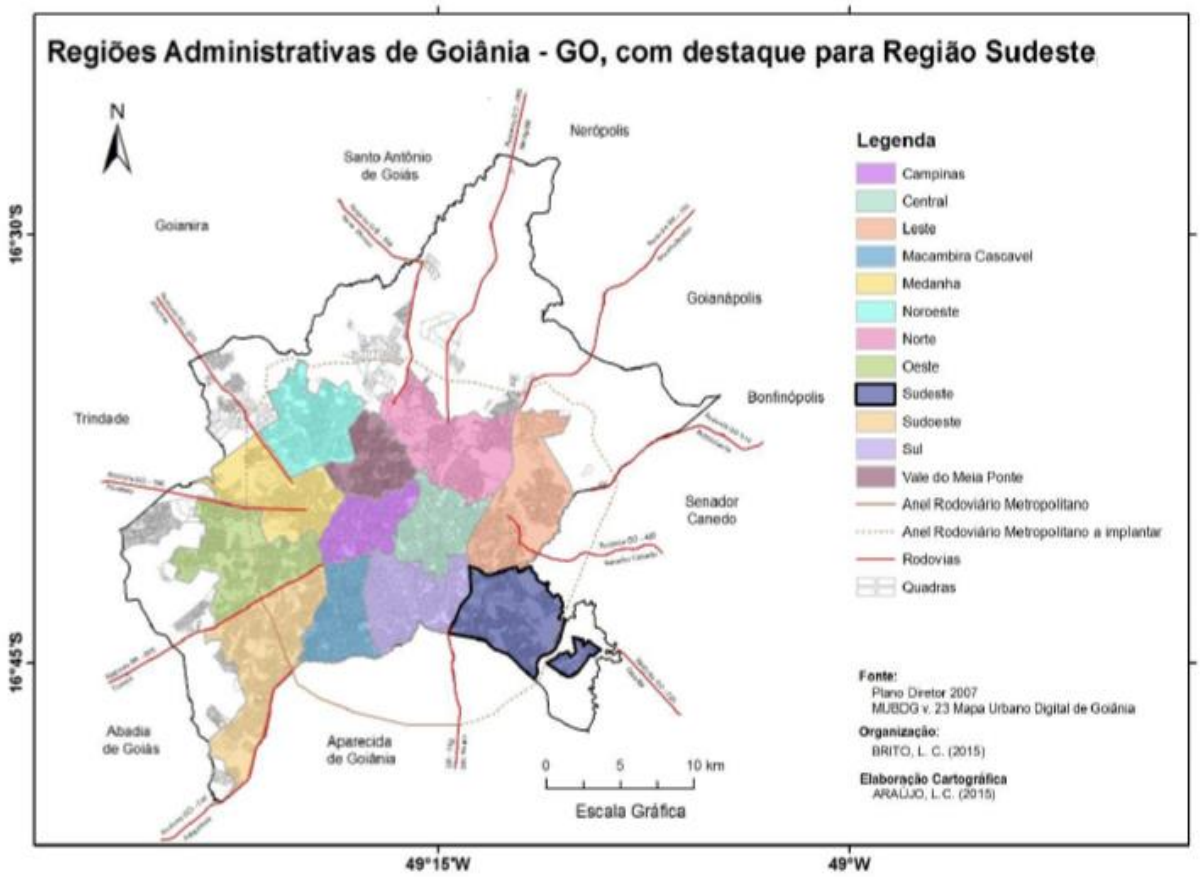
## Condomínios horizontais fechados

A análise da apropriação do espaço pela "elite" passa necessariamente pelo desejo de separação do espaço do contexto "agressivo" urbano e do desejo de exclusividade, mas também pela voracidade do mercado imobiliário na busca pelo lucro. Em Goiânia, assim como em outras capitais brasileiras, o movimento de autossegregação da "elite" se deu por meio do seu deslocamento para os condomínios fechados. Tal advento veio agregar a necessidade tanto da população quanto do mercado: os moradores buscavam segurança e "melhor qualidade de vida" e os investidores maximizarem os lucros em seus lançamentos, buscando terrenos em regiões onde o valor da terra não fossem tão elevados.

O movimento de saída da população para as franjas da cidade iniciou-se na final da década de 90. Naquele momento o tamanho médio da família brasileira já havia diminuído, tal fato é confirmado pelos dados do IBGE (2010); no comparativo das taxas de fecundidade nos anos de 1980 e 2010, com a diminuição de 4,35 para 1,90 respectivamente; e ainda se encontrava em diferentes composições, em 1980 65% da população se apresentava na composição casal com filhos, já em 2010 esta forma não passava de 52%. As famílias goianas de alta renda, em sua maioria, eram compostas por 4 ou 5 pessoas, ocupavam a região sul da cidade, principalmente os setores Oeste, Sul, Marista e parte do Setor Bueno, onde se serviam da variedade de serviços e comércio ali presentes. Todavia, com a forte verticalização nos Setores Bueno e Oeste, bem como a deterioração do Setor Sul e a crescente violência da cidade esta população se sentiu atraída pela proposta de espaços exclusivos, áreas verdes abundantes, segurança e qualidade de vida (BELLORIO, 2013). Os principais consumidores destes espaços eram aqueles ainda no início da "carreira habitacional"; as novas famílias de "elite", com seus filhos pequenos, acreditavam poder oferecer nos condomínios fechados um estilo de vida que eles próprios tiveram na antiga Goiânia. Buscavam por áreas generosas, com muito verde e segurança. A princípio pareceu ser esta uma proposta mais atrativa que as dificuldades associadas à distância para o deslocamento ao trabalho e serviços.

O processo de ocupação com os condomínios fechados na cidade se deu inicialmente a partir do final dos anos 1990, com lançamento de 4 condomínios em regiões distintas: Sudoeste e Leste. A primeira região encontrava-se inserida na malha urbana, já o condomínio Aldeia do Valle apresentava uma localização fora do aglomerado. A Figura 1 representa a divisão da cidade em regiões administrativas, destacando a região Sudeste, onde se encontram a maioria dos condomínios horizontais da capital.

Figura 1. Regiões administrativas de Goiânia – Fonte: Cavalcante (2015)




Além dos condomínios fechados horizontais (loteamentos) para a construção de casas de alto padrão, surge também a modalidade "condomínios seriados", sendo estes últimos, composto pelo lote e a edificação, porém com um grau de exclusividade e valor menor. Ambos empreendimentos tiveram seu apogeu nos anos 2000, sendo que 69% dos condomínios fechados e 75% condomínios seriados são lançados neste período.

A Quadro 1 detalha os lançamentos dos condomínios em Goiânia, separando-os por décadas. Os anos 2000 foram os mais promissores para os empreendimentos: a região Sudeste foi a escolhida como principal ponto para os lançamentos. A "elite" goiana teve sempre como preferência a região Sul (onde se encontravam os parques e os melhores e mais variados serviços) entretanto, em razão da progressiva escassez de lotes e o alto custo, o interesse foi se deslocando gradativamente para a região Sudeste.

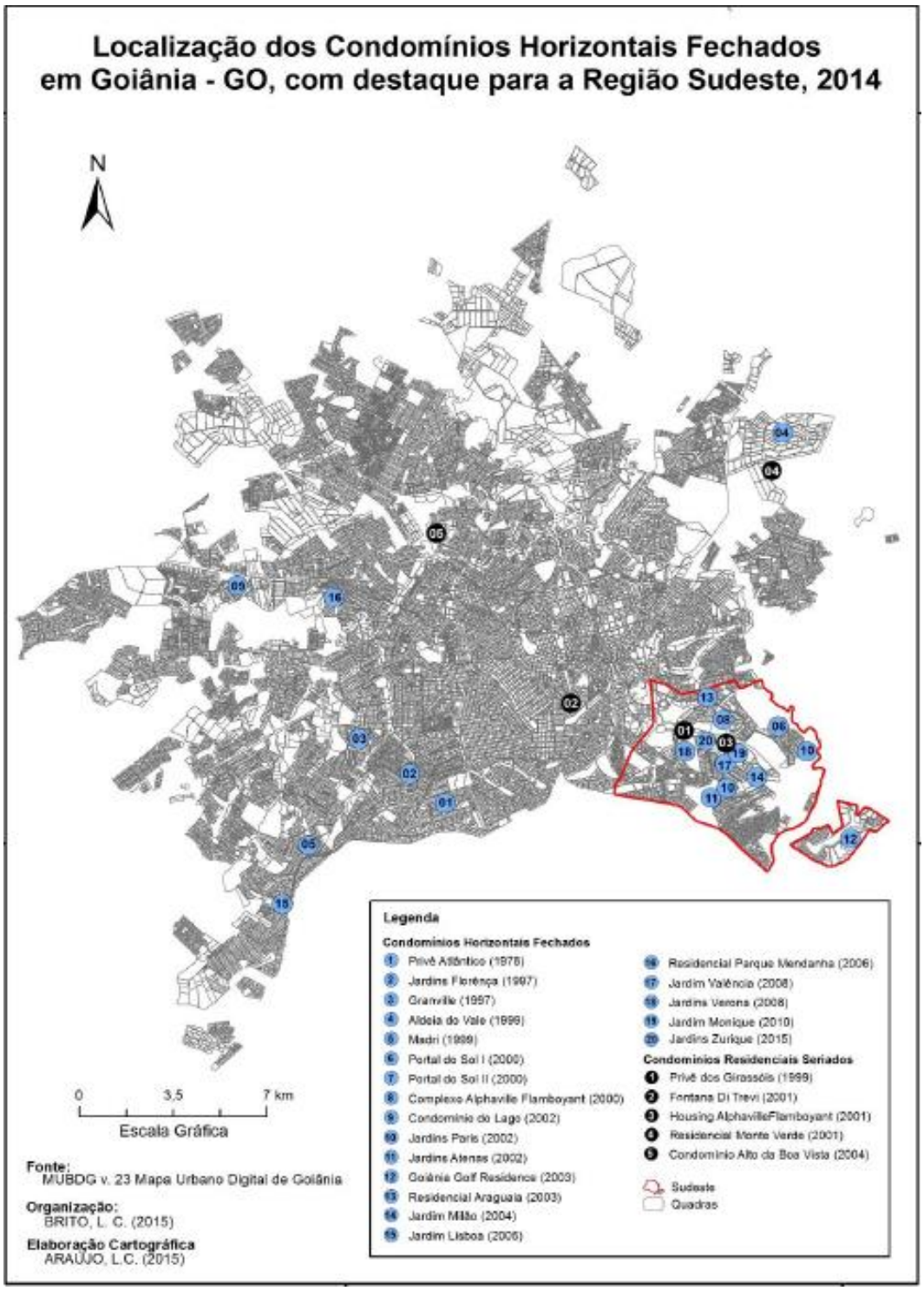
Quadro 1. Relação dos condomínios horizontais em Goiânia
Relação Ano/Padrão/Região – Fonte: Prefeitura de Goiânia 2018

| | CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS – APROVAÇÃO | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Ano | Condomínio | Padrão | Região |
| | 1978 | Privê Atlântico | Médio | Macambira Cascavel |
| | 1997 | Jardim Florença | Alto | Sudoeste |
| **90** | 1997 | Granville | Alto | Sudoeste |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | Aldeia do Valle | Luxo | Leste |
| | 1999 | Jardins Madri | Alto | Sudoeste |
| **2000** | 2000 | Portal do Sol I | Alto | Sudeste |
| | 2000 | Portal do Sol II | Alto | Sudeste |
| | 2000 | Condomínio do Lago | Médio | Oeste |
| | 2002 | Aphaville Ipê | Luxo | Sudeste |
| | 2002 | Aphaville Cruzeiro do Sul | Luxo | Sudeste |
| | 2002 | Aphaville Goiás | Luxo | Sudeste |
| | 2002 | Jardins Paris | Luxo | Sudeste |
| | 2002 | Jardins Atenas | Alto | Sudeste |
| | 2003 | Golf Residence | Alto | Sudeste |
| | 2003 | Alphaville Araguaia | Luxo | Sudeste |
| | 2004 | Jardim Milão | Luxo | Sudeste |
| | 2005 | Jardim Lisboa | Alto | Sudoeste |
| | 2006 | Parque Mendanha | Médio/Baixo | Parque Mendanha |
| | 2008 | Jardins Valença | Alto | Sudeste |
| | 2008 | Jardins Verona | Alto | Sudeste |
| **2010** | 2010 | Jardins Munique | Luxo | Sudeste |
| | 2015 | Jardins Zurique | Alto | Sudeste |
| **CONDOMÍNIOS SERIADOS – APROVAÇÃO** | | | | |
| **90** | 1999 | Privê dos Girassois | Médio | Sudeste |
| **2000** | 2001 | Fontana de Trevi | Alto | Sul |
| | 2001 | Housing Alphaville | Alto | Sudeste |
| | 2001 | Residencial Monte Verde | Médio/Baixo | Leste |
| | 2004 | Alto da Boa Vista | Médio | Vale do Meia Ponte |

A escolha da localização primordial para a implantação dos novos condomínios advém também do já avançado desenvolvimento da região Sudeste, iniciado por uma série de movimentos promovidos pelo empreendedor imobiliário Lourival Lousa, proprietário da fazenda que correspondia a grande parte ao território nos anos 1950. Sua interferência no desenvolvimento se deu desde a doação de terras para a construção do Autódromo Internacional de Goiânia (1972) e do Estádio Serra Dourada (1975) entre outros, mas principalmente pela construção do Flamboyant Shopping Center (1981). Registra-se ainda a presença de grandes hipermercados, como o Carrefour e Walmart, e equipamentos de cultura e lazer, tais como Centro Cultural Oscar Niemeyer e Goiânia Arena. Na Figura 2, que representa a localização dos condomínios existentes na capital, destacam-se os condomínios de alto padrão lançados nos anos 2000, todos localizados na Região Sudeste.

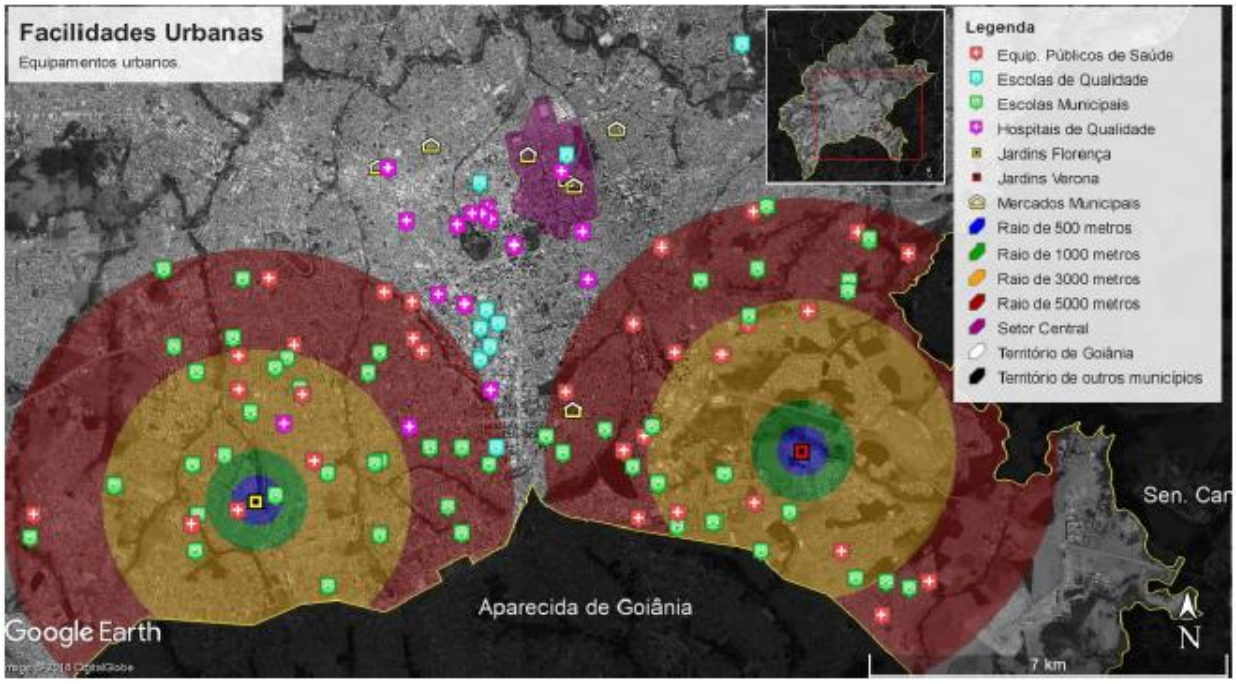
Figura 2. Localização dos condomínios horizontais fechados. Fonte: Mapa Digital – Prefeitura de Goiânia 2014 - Cavalcante (2015)




Tomando como exemplo representativo dois condomínios situados nas regiões Sudeste e Sudoeste, destacados na Figura 3 e no Quadro 2, foram analisados alguns aspectos quanto às suas localizações. É possível observar a presença, distância dos equipamentos e deslocamento para os centros ativos. Observa-se que a distância percorrida no deslocamento dos condomínios da região Sudeste (cerca de 8 km) até o centro é um pouco menor que os da região Sudoeste (cerca de 11 km). Na avaliação quanto à presença de equipamentos como saúde e escola, pelo fato do condomínio da região Sudoeste se localizar dentro da área há mais tempo urbanizada, resulta em maior proximidade. Vale lembrar,

todavia, que são da rede municipal, não atendendo às necessidades dos moradores do condomínio, em geral demandando instituições privadas. Quando se trata de equipamentos de grande porte e que apresentam melhor qualidade em seus serviços, o condomínio da região Sudeste apresenta localização privilegiada. Estes equipamentos encontram-se em sua maioria nos setores Oeste, Marista e Bueno, confirmando a centralidade e a importância para a escolha habitacional da "elite" antes da saída para os condomínios fechados.

Figura 3. Condomínios horizontais nas regiões Sudeste e Sudoeste quanto aos equipamentos urbanos. Fonte: Google Earth 2018 - Chaveiro (2018)

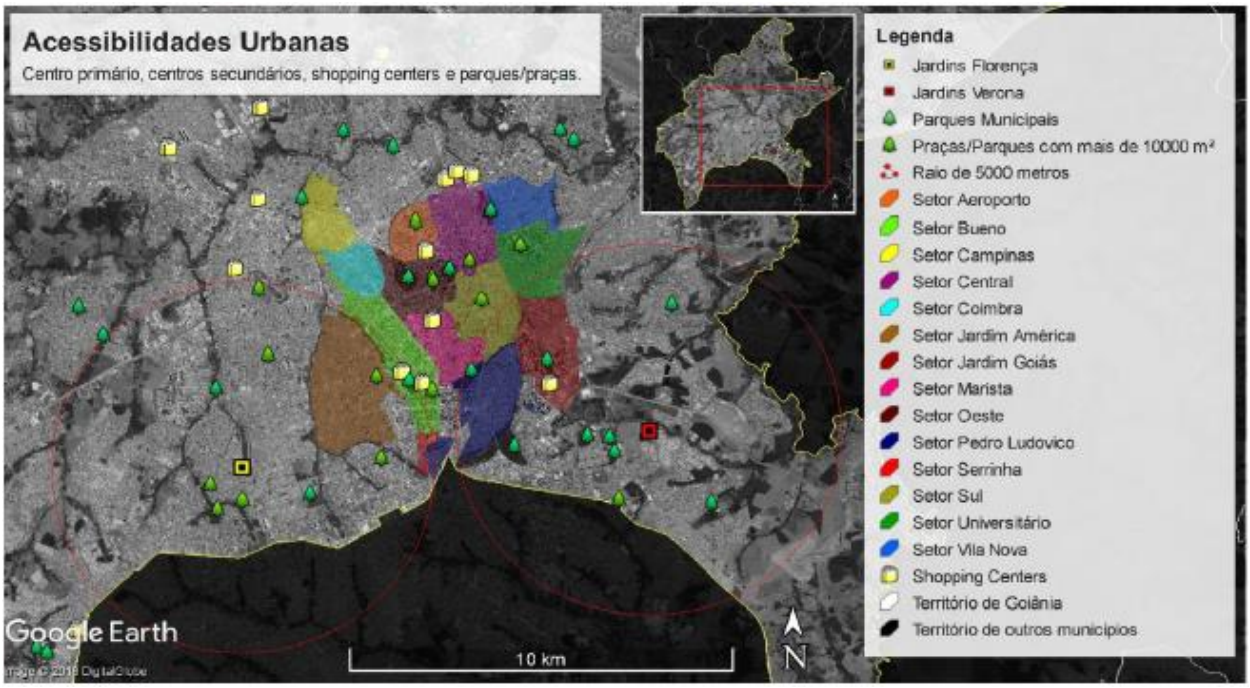



**Quadro 2 - Equipamentos públicos por raios de influência.**

| Condomínio | Tipos de Equip. | Nº de estabelecimentos | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Até 500m | 501 a 1000m | 1001 a 3000m | 3001 a 5000m |
| **Região Sudoeste** | Saúde | 1 | 0 | 7 | 9 |
| | Educação | 1 | 0 | 15 | 13 |
| | Mercado | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | Total | 2 | 0 | 22 | 22 |
| **Região Sudeste** | Saúde | 0 | 0 | 6 | 12 |
| | Educação | 0 | 0 | 9 | 11 |
| | Mercado | 0 | 0 | 0 | 1 |
| | Total | 0 | 0 | 15 | 24 |

A Figura 4 representa a localização dos centros de comércio e parques. O condomínio da Região Sudeste apresenta maior proximidade a estas localidades que o da Região Sudoeste, ainda mais se levado em conta a importância dos equipamentos e o tempo gasto no deslocamento. Destacam-se aqui os centros de comércio e parques dos Setores Jardim Goiás e Marista, sendo estes os de maior expressão para a cidade, apresentando também melhor acessibilidade urbana.

Figura 4. Condomínios horizontais nas regiões Sudeste e Sudoeste quanto aos centros de comércio e parques. Fonte: Google Earth 2018 – Chaveiro (2018).



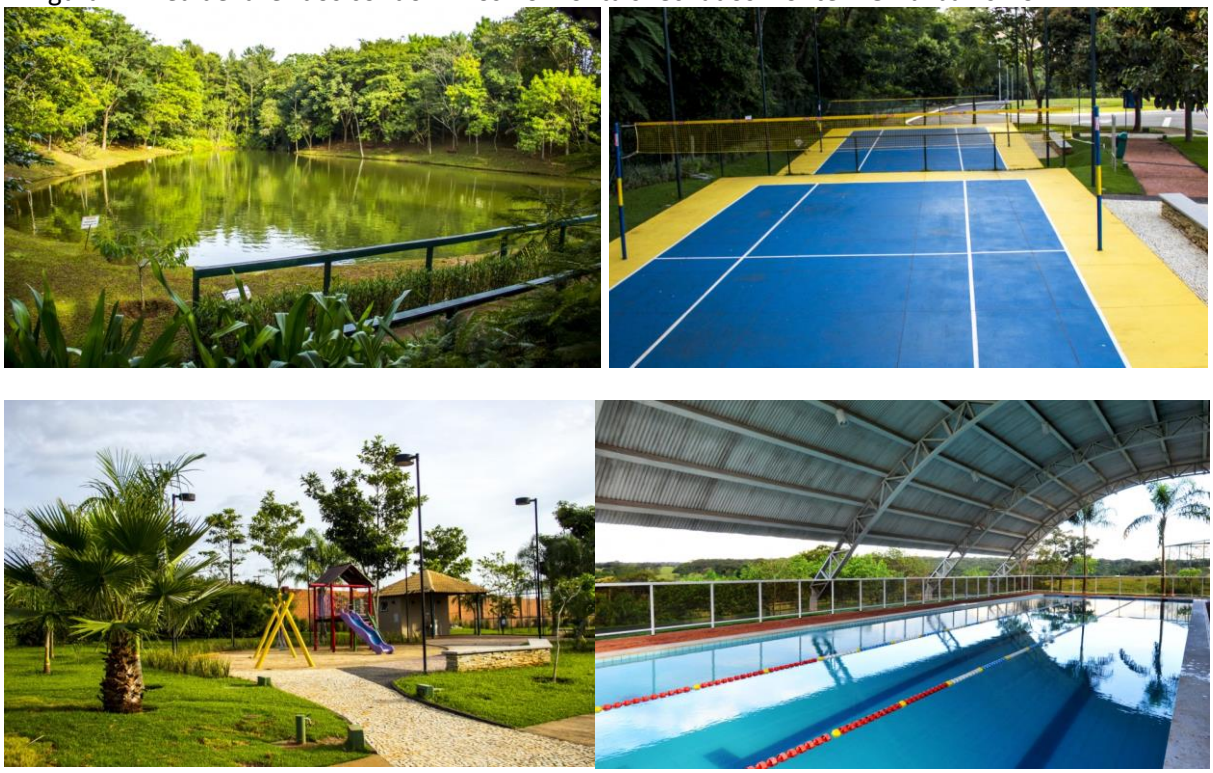

Para a classificação de padrão dos condomínios, tomou-se como base a dimensão em m² e o valor agregado ao empreendimento, tais como área de lazer complexa e rede elétrica com cabeamento subterrâneo. Os condomínios classificados como “padrão luxo” possuem lotes acima de 700m² (Figuras 5 e 6); os de “alto padrão” alcançam de 380m² a 699m², e os de “padrão médio” atingem entre 300m² a 379m²

Figura 5. Vista panorâmica do condomínio Alphaville Ipê (“padrão luxo”). Fonte: Alphaville Urbanismo

Figura 6. Vista aérea do condomínio Portal II (“alto padrão”). Fonte: Tropical Imóveis

Das características marcantes dos condomínios (Figura7), podem-se destacar as áreas integradas à natureza e de convívio com quadras poliesportivas, campos de futebol, piscinas, parques infantis, estação de ginásticas, mini-golf, bosque, lago, etc. Em alguns há haras e heliporto, enquanto outros contém clube associado privativo aos moradores.

Figura 7. Área de lazer dos condomínios horizontais fechados. Fonte: FGR urbanismo



## Condomínios horizontais fechados

Passados quinze anos da saída da "elite" para os condomínios fechados, mesmo com o deslocamento de vários equipamentos como escolas infantis de alto padrão e serviços especializados para as proximidades dos condomínios (Figura 8 e 9), as famílias começaram a se sentir desconfortáveis quanto à distância e ao tempo perdido com deslocamentos. Com as crianças crescidas, na fase de ensino médio e universidade, e a necessidade por acesso diário a equipamentos distantes, bem como os altos custos com manutenção da área externa de suas casas e a ausência de equipamentos de cultura e entretenimento para os jovens nas proximidades, aparentemente se tornaram questões desgastantes para parcela desse público. Além disso, existem ainda as novas famílias, formadas por casais profissionalmente mais ativos e "ocupados", alguns deles trabalhando em outros estados, com ou sem filhos, mas sempre buscando na proximidade das habitações serviços e lazer. Todos estes aspectos referentes às novas necessidades configuram uma nova expectativa de moradia e ocupação do espaço.

Figura 8. Serviços e comércios nas mediações dos condomínios horizontais. Fonte: http://br.infoaboutcompanies.com

Figura 9. Serviços nas mediações dos cond horizontais.Fonte:https://www.google.com.br/ maple+bear+alphaville+goiania

A considerar estas alterações ou novos perfis, a partir do início de 2010 observa-se um movimento de retorno aos centros das cidades desse estrato social. Como isso, tão segregadores quanto os condomínios horizontais, os condomínios verticais retomam sua força, contudo com uma nova roupagem. Se os condomínios horizontais têm trazido desgastes e descontentamento, a reestruturação do modelo dos condomínios verticais, com o acréscimo de atrativos de lazer e convívio, facilidades de serviços internos, plantas mais flexíveis e maiores, localização privilegiada próximo à parques e praças, representa agora uma alternativa para a volta dos moradores as áreas centrais.

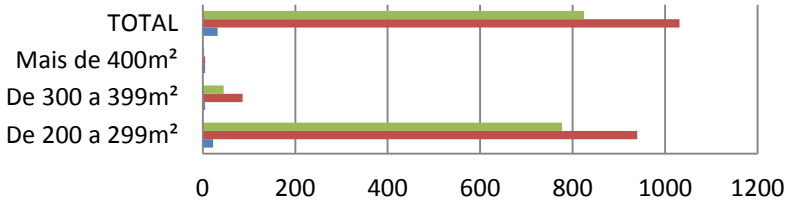
O Plano Diretor de Goiânia aprovado em 2007 abriu novas frentes para a verticalização, traçando um novo plano de adensamento baseado nas vias de escoamento da cidade, permitindo a construção de torres residenciais acima de 30 pavimentos em locais outrora vetados à verticalização; exemplo disto é a forte ocupação do Setor Marista nos últimos anos. A partir deste plano, o mercado imobiliário se estruturou para este novo panorama, com a possibilidade de retomar os lucros com o ganho de unidades em altura, diminuindo assim o impacto do valor dos lotes. Mediante este cenário, a região Sul, que já fora preferida pela “elite”, retoma a força imobiliária. A iniciativa privada, em parceria com o poder público, investe na implementação de praças e parques, trazendo um novo significado ao espaço, incorporando ao aglomerado urbano áreas verdes de contemplação. Exemplo disto são os parques Lago das Rosas (Setor Oeste), Vaca Brava (Setor Bueno), Areão (Setor Marista), Flamboyant (Jardim Goiás) e diversas praças do Setor Bueno.

Apesar da crise econômica brasileira que afetou sobremaneira o mercado imobiliário a partir do final de 2013, observou-se o aumento do número de lançamentos de produtos direcionados a alta renda em Goiânia. Para o entendimento deste fenômeno, foram coletados dados do mercado imobiliário junto a ADEMI referente ao período de janeiro de 2008 a janeiro de 2018. As informações fazem parte de uma pesquisa realizada pelo Instituto de Pesquisa BRAIN, junto às construtoras goianas, que mensalmente são repassados e consolidados anualmente para o entendimento do mercado imobiliário. Na presente pesquisa são considerados empreendimentos verticais direcionados a classe de alto poder aquisitivo aqueles com área igual ou superior a 200m², com valor atual de mais de 1 milhão de reais, assim distribuídos: alto padrão (200 m² a 299m²), luxo (300m² a 399m²) e super luxo (a partir de 400m²).

De acordo com o levantamento, quase a totalidade dos lançamentos acima de 200m² encontra-se localizada nas regiões Sul e Sudeste da capital, mais precisamente nos Setores Oeste, Bueno e Marista (Sul) e Jardim Goiás (Sudeste). As duas únicas exceções a estes bairros no período da pesquisa foram o empreendimento lançado em 2008 no Bairro Parque Amazonas (junto ao Parque Macambira) e o outro no Bairro Nova Suíça (próximo ao Parque Vaca Brava) em 2013. Este último, entretanto, também se encontra na Região Sul.

Na Figura 10, que trata do movimento de oferta no ano de 2008, observou-se o lançamento de 32 empreendimentos, sendo 22 de alto padrão, 5 luxo e 5 super luxo. Portanto 68% deste mercado correspondem a empreendimentos de alto padrão.

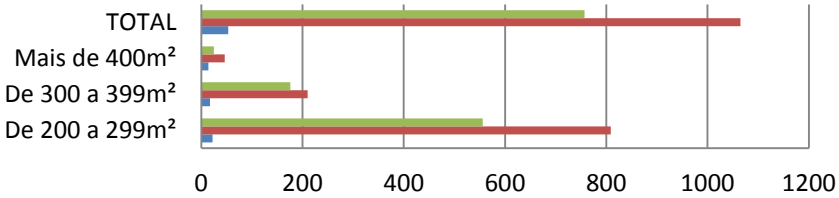
**Fig. 10 - Cond. Vertical - Alto Padrão em Goiânia -2008**




| | De 200 a 299m² | De 300 a 399m² | Mais de 400m² | TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| VENDAS UNID. | 777 | 45 | 3 | 825 |
| OFERTA UNID. | 940 | 86 | 5 | 1031 |
| EMPREENDIMENTOS | 22 | 5 | 5 | 32 |

A Figura 11 expressa o número de oferta no ano de 2013: 53 empreendimentos foram lançados, sendo 22 de alto padrão, 17 de luxo e 14 de super luxo. Os dados demonstram um crescimento expressivo no número de empreendimentos de luxo e super luxo em relação ao período anterior: 340% e 280%, respectivamente.

**Fig.11 - Cond. Vertical - Alto Padrão em Goiânia -2013**

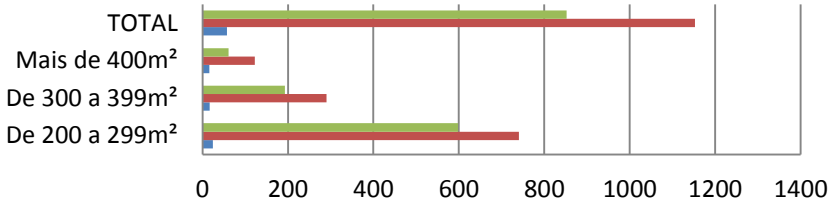



| | De 200 a 299m² | De 300 a 399m² | Mais de 400m² | TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| VENDAS UNID. | 556 | 176 | 25 | 757 |
| OFERTA UNID. | 809 | 210 | 46 | 1065 |
| EMPREENDIMENTOS | 22 | 17 | 14 | 53 |

De acordo com a Figura 12, que contempla o movimento de oferta de empreendimentos relacionados até setembro de 2018, foram lançados 57: 24 de

alto padrão, 17 de luxo e 16 na categoria super luxo. Os dados demonstram, ainda que pequena, a manutenção do crescimento no número de empreendimentos super luxo, o que aponta a contradição do cenário econômico nacional de crise, especialmente na construção civil.

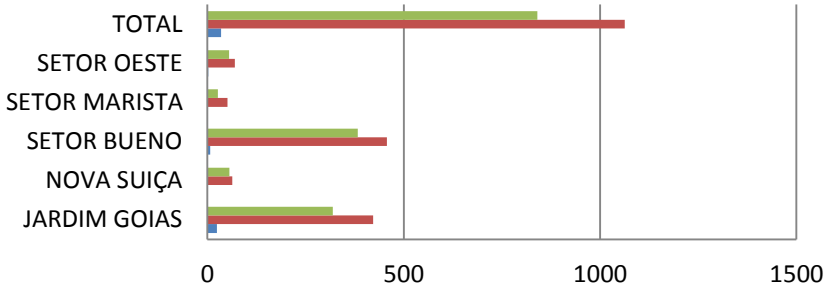
**Fig. 12 - Cond. Vertical - Alto Padrão em Goiânia - 2018**




| | De 200 a 299m² | De 300 a 399m² | Mais de 400m² | TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| VENDAS UNID. | 598 | 193 | 61 | 852 |
| OFERTA UNID. | 741 | 290 | 122 | 1153 |
| EMPREENDIMENTOS | 24 | 17 | 16 | 57 |

No que diz respeito à localização dos empreendimentos, a Figura 13 representa a quantidade por bairros no ano de 2008. A considerar que um dos objetivos da pesquisa é verificar se existe uma preferência na localização no momento de escolha do imóvel, a figura indica a existência, no ano de 2008, de uma concentração no Setor Jardim Goiás, com 13 unidades, seguida pelo Setor Bueno, com 7. Também houve lançamento no Setor Oeste, com 2, e nos setores Nova Suíça e Marista, com 1 empreendimento.

**Fig. 13 - Cond. Vertical - Alto Padrão por Bairro Goiânia - 2008**

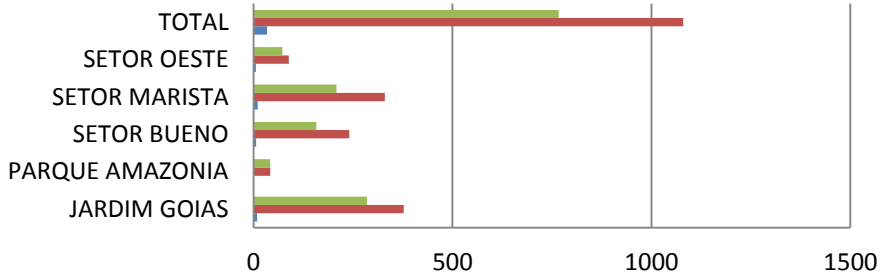



| | JARDIM GOIAS | NOVA SUIÇA | SETOR BUENO | SETOR MARISTA | SETOR OESTE | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| VENDAS UNID. | 319 | 56 | 383 | 27 | 55 | 840 |
| OFERTA UNID. | 422 | 63 | 457 | 51 | 70 | 1063 |
| EMPREENDIMENTOS | 24 | 1 | 7 | 1 | 2 | 35 |

A Figura 14, referente ao ano de 2013, indica um maior número de empreendimentos no Setor Marista com 11 unidades, em segundo lugar o Jardim

Goiás com 9 unidades, em seguida o Setor Bueno com 7 e o Setor Oeste com 6. Por último, o Setor Parque Amazônia conta com 1 empreendimento. O crescimento em 1.100% nas unidades no Setor Marista advém da liberação da verticalização para o local pelo Plano Diretor de 2007. A área já era tradicionalmente reconhecida pela qualidade de vida de seus moradores, porém não era permitidos edifícios em altura. Com o novo panorama de ocupação, o bairro vem passando por uma reestruturação com o acréscimo de equipamentos de valor agregado, e consequente valorização imobiliária.

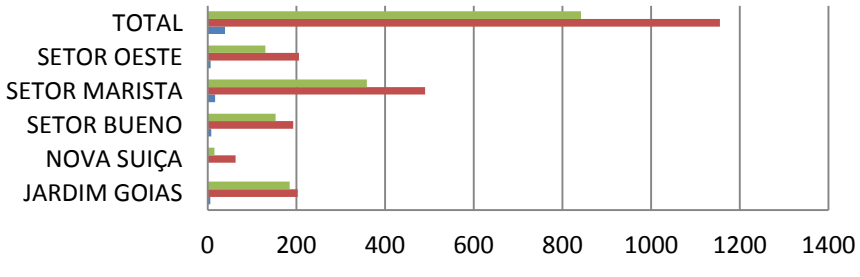
**Fig. 14 - Cond. Vertical - Alto Padrão por Bairro Goiânia - 2013**




| | JARDIM GOIAS | PARQUE AMAZONIA | SETOR BUENO | SETOR MARISTA | SETOR OESTE | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| VENDAS UNID. | 285 | 42 | 158 | 209 | 73 | 767 |
| OFERTA UNID. | 378 | 42 | 241 | 330 | 89 | 1080 |
| EMPREENDIMENTOS | 9 | 1 | 7 | 11 | 6 | 34 |

Para 2018 (Figura 15), há um maior número de empreendimentos no Setor Marista com 17 unidades, acompanhado pelo Setor Bueno com 8. O Setor Oeste atinge 7 e o Jardim Goiás, 6. Observa-se a manutenção da preferência de empreendimentos no Setor Marista, que se consolida como novo polo de moradia da “elite”.

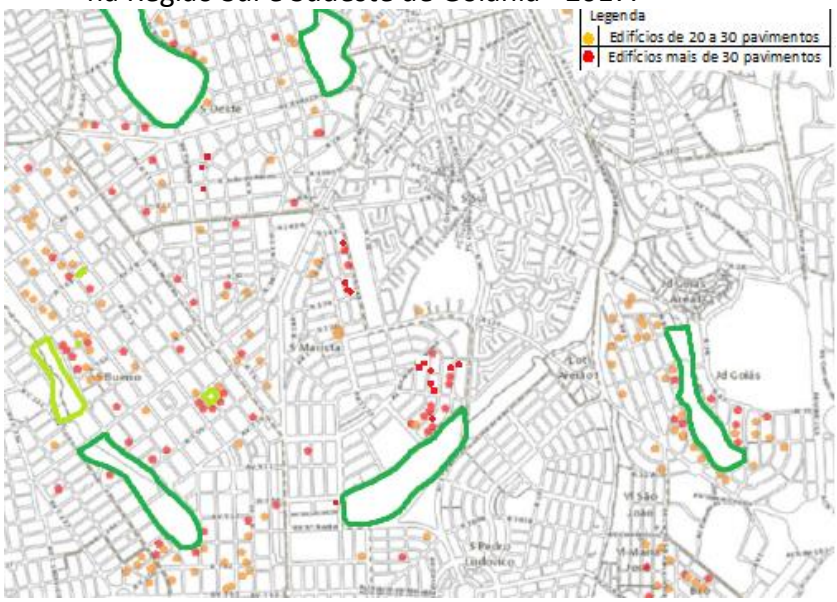
**Fig. 15 - Cond. Vertical - Alto Padrão por Bairro Goiânia - 2018**




| | JARDIM GOIAS | NOVA SUIÇA | SETOR BUENO | SETOR MARISTA | SETOR OESTE | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| VENDAS UNID. | 185 | 15 | 153 | 359 | 130 | 842 |
| OFERTA UNID. | 203 | 63 | 193 | 490 | 206 | 1155 |
| EMPREENDIMENTOS | 6 | 1 | 8 | 17 | 7 | 39 |

A Figura 16 representa a proliferação de edifícios verticais nas regiões Sul e Sudeste em Goiânia a partir da nova forma de ocupação permitida pelo Plano Diretor de 2007. Em laranja são representados os empreendimentos de 20 a 30 pavimentos e em vermelho os empreendimentos acima de 30 pavimentos. É possivel observar também a localização mais concentrada junto aos parques e praças da região.

Figura 16. Localização dos edifícios residenciais multifamiliares acima de 20 pavimentos na Região Sul e Sudeste de Goiânia - 2017.




As Figuras 17 e 18 (aerofotos da região nos anos de 2006 e 2016) mostram o adensamento ocorrido ao longo destes 10 anos. Pode-se observar também na Figura 18 a presença dos edifícios residenciais de 20 a 30 pavimentos (cor laranja) e de mais de 30 pavimentos (cor vermelha).

Figura 17. Foto aérea das regiões Sul e Sudeste de Goiânia (2006). Fonte: http://portalmapa.goiania.go.gov.br/mapafacil

Figura 18. Foto érea das regiões Sul e Sudeste de Goiânia (2016) com marcação das edificações coletivas com mais de 20 pavimentos 2016. Fonte: http://portalmapa.goiania.go.gov.br/mapafacil

Com o espaço externo “aparentemente preparado” para receber de volta a “elite”, que busca exclusividade e facilidades urbanas, o efeito resultante foi adequar os espaços entre “muros” para que trouxessem o convívio em segurança tal como nos condomínios horizontais. O antigo padrão oferecia em geral de 2 a 3 vagas na garagem e contava como área comum apenas o salão de festas e a piscina. Os novos edifícios lançados a partir dos anos 2010 apresentam nova configuração tanto nas áreas comuns de lazer, quanto nas áreas privativas. A mudança demonstrou ser significativa e refletiu a necessidade dos moradores acostumados com comodidades incorporadas as suas residências individuais, acrescentando ainda serviços compartilhados, entretanto com comodidade e distinção.

Dos quesitos recentemente agregados podem-se destacar: maior número de vagas por unidade (acima de 4), academia multifuncional, quadras, piscina coberta e descoberta, cinema, sala de jogos, spas, escritório executivo, brinquedoteca, “espaço mulher”, “espaço pet”, “cozinha Gourmet”, etc. A variedade de ambientes comuns, entretanto, não chega a representar em alto custo de condomínio, já que é compensada pela quantidade de unidades por empreendimento.

A Figura 19 ilustra este novo padrão de edifícios. O empreendimento localiza-se no Setor Marista, com vista direta para o parque. Está implantado em 6 lotes e conta com 2 torres com 61 unidades de 200m² e 230m², e 4 unidades em torno de 420m², totalizando 164.

Figura 19. Empreendimento residencial de alto padrão no Setor Marista, lançado em 2013. Fonte: EBM Incorporações

O empreendimento conta com pelo menos 4 vagas de garagem por unidade, todas acima do nível da rua, aumentando a “suntuosidade” e segregação do conjunto; em sua área de lazer estão diversos elementos de clube, como salão de jogos, spas, sauna, adega, salões de festas, churrasqueira, brinquedoteca, playground, quadra, piscina, academia multifuncional, cinema, espaço para cuidado com o pet, salão de beleza, escritório executivo, etc.

No processo, as áreas privativas sofreram alterações (ver exemplo na Figura 20): agora os apartamentos apresentam áreas mais integradas, sobretudo as sociais, que simulam a integração existente nas casas, unindo salas de estar, jantar, cozinha e varanda gourmet, aqui com grandes panos envidraçados e janelas balcão, que trazem a vista dos parques para o interior de seus apartamentos. Outro elemento importante é o hall privativo do elevador para cada unidade, com biometria impedindo que nenhum visitante, nem mesmo os vizinhos, sem prévia autorização, acesse seu hall, proporcionando total privacidade ao morador.

Figura 20. Planta de empreendimento residencial de luxo no Setor Marista lançado em 2017. Fonte: Opus Incorporadora

## Comparativos e Valor

A classificação dos empreendimentos isoladamente esclarece parte do fenômeno, uma vez que confirma a mudança no mercado, tanto na escolha da localização, quanto no tipo do empreendimento. O contexto, todavia, promove alguns questinamentos referentes aos critérios de valor estabelecidos pelos moradores e empreendedores. Buscando entender se a perda da privacidade e o lazer exclusivo compensa o ganho de tempo de deslocamento e acessibilidade aos serviços, foi realizado um comparativo dos valores de imóveis com mesma formação base de compartimentos (suites), vendidos em empreendimentos verticais e horizontais.

O recorte “número de suites” resulta da classificação estabelecida pelo

mercado de imóveis de alto padrão, obrigatoriamente acima de 4. O comparativo não leva em conta o tamanho do imóvel, nem a variedade de ambientes e lazer agregadado: o valor aqui refere-se restritamente à área construida. É importante, porém, traçar uma distinção; para os edificações multifamiliares (verticais) o valor por $m^2$ é computado apenas nas áreas privativas, sem computar vagas de garagem, escaninho, e todos os ambientes e equipamentos cobertos da área comum. Para as edificações unifamiliares (horizontais), por sua vez, estão inseridos os valores das vagas de estacionamentos, depósitos e lazer coberto privativo.

Observa-se na Figura 21 que os empreendimentos de 5 suítes apresentam valores superiores aos de 4 em quase todos os setores, excetuando o Marista, o que se justifica por estes incluírem atributos agregados na completude do imóvel mais compartimentado. Os imóveis de cobertura apresentam valores mais baixos, mais uma vez a exceção é o Setor Marista, que neste segmento apresenta maior valor. A variação se deve ao padrão do edifício, que, na maioria das vezes, em suas unidades tipo não apresentam o mesmo padrão de luxo e atrativos compatíveis com a unidade cobertura, desta forma a cobertura não é tão valorizada quanto um apartamento tipo de mesma metragem. Observou-se também que os Setores Marista Jardim Goiás apresentam maior valorização que os demais, possivelmente por abrigarem mais imóveis recentemente lançados.

Figura 22. Comparativo dos valores de unidades residenciais verticais vendidas em 2017 e 2018

| VALOR MÉDIO EM REAIS POR M2 CONSTRUÍDO EMPREENDIMENTOS VERTICAIS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **SETOR** | **4 SUITES** | | **5 SUITES** | | **COBERTURA** | |
| | **2017** | **2018** | **2017** | **2018** | **2017** | **2018** |
| **SETOR MARISTA** | 5.831,00 | 6.234,00 | 5.649,00 | 5.817,00 | 6.817,00 | 7.104,00 |
| **JARDIM GOIAS** | 5.515,00 | 5.683,00 | 7.409,00 | 7.333,00 | 6.420,00 | 6.109,00 |
| **SETOR BUENO** | 4.847,00 | 4.890,00 | 6.137,00 | 6.232,00 | 4.661,00 | 3.591,00 |
| **SETOR OESTE** | 4.091,00 | 4.046,00 | 4.776,00 | 5.205,00 | 4.404,00 | 5.183,00 |

Valor do Salário Mínimo em 2017 - R$ 937,00 e em 2018 - R$ 954,00

A Figura 23 compara os valores de condomínio de 3 regiões distintas para empreendimentos de alto padrão (Portal I e Jardim Verona) e luxo (Residencial Alphaville, Jardins Milão, Jardim Florença e Aldeia do Valle). Observa-se claramente a importância da localização: os condomínios de luxo em regiões diferentes apresentam valores diferenciados. A Região Sudeste apresenta valorização superior as demais, em torno de 22%, em parte justificada pela maior proximidade dos centros de comércio e serviço, em outra pela infraestrutura de lazer dos empreendimentos. Percebe-se também que, assim como nos empreendimentos verticais, a tipologia de 5 suítes apresenta valores mais elevados que as de 4 suítes.

Figura 23. Comparativo dos valores de unidades residenciais horizontais vendidas em 2017 e 2018

| VALOR MÉDIO EM REAIS POR M2 CONSTRUÍDO EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| CONDOMÍNIO | 4 SUITES | | 5 SUITES | | SETOR |
| | 2017 | 2018 | 2017 | 2018 | |
| RESIDENCIAL ALPHAVILLE | 6.071,00 | 5.931,00 | 6.335,00 | 6.349,00 | SUDESTE |
| PORTAL DO SOL I | 3.081,00 | 3.313,00 | 3.670,00 | 4.191,00 | SUDESTE |
| JARDINS MILÃO | 5.330,00 | 5.151,00 | 5.770,00 | 5.727,00 | SUDESTE |
| JARDINS VERONA | 4.579,00 | 4.668,00 | 4.203,00 | 4.191,00 | SUDESTE |
| JARDINS FLORENÇA | 4.648,00 | 4.308,00 | 4.022,00 | 4.812,00 | SUDOESTE |
| ALDEIA DO VALLE | 5.540,00 | 5.691,00 | 4.997,00 | 5.033,00 | LESTE |

Valor do Salário Mínimo em 2017 - R$ 937,00 e em 2018 - R$ 954,00

Em análise aos comparativos entre os empreendimentos verticais e horizontais, na Figura 24 depreende-se que as unidades habitacionais em condominios verticais possuem valores mais elevados que dos condominios horizontais. Nas unidades de 4 suites os valores médios chegam a ser mais valorizados em 10%, e nos de 5 suites se aproximam de 20%.

Figura 24. Comparativo entre os valores de unidades residenciais horizontais e verticais vendidas em 2018

| COMPARATIVO VALOR MÉDIO EM REAIS POR M2 CONSTRUÍDO DE ALTO PADRÃO ANO 2018 | | | | |
|---|---|---|---|---|
| EMPREENDIMENTOS VERTICAIS REGIÃO SUL E SULDOESTE | | | EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS | |
| 4 SUITES | 5 SUITES | COBERTURA | 4 SUITES | 5 SUITES |
| 5.213,00 | 6.146,00 | 5.496,00 | 4.844,00 | 5.050,00 |

Valor do Salário Mínimo em 2017 - R$ 937,00 e em 2018 - R$ 954,00

Os dados permitem inferir que a localização perfaz um importante quesito na escolha e valorização do imóvel. No atual momento, para a “elite”, o valor da acessibilidade aos centros de serviço e comércio parece ser tão ou mais relevante que a privacidade e exclusividade. A perda de área interna e lazer exclusivo é compensada pelo ganho na proximidade dos serviços e equipamentos urbanos, desde que os imóveis sejam equiparados no padrão conforto, luxo e segurança.

Confirmando a hipótese de retorno de investimentos às centralidades urbanas no ganho em altura das edificações, observa-se o crescimento do mercado imobiliário neste tipo de empreendimento. Nas Figuras 25 e 26 é possivel observar que o volume de lançamentos entre os anos de 2015 e 2018 é visivelmente superior para os verticais.

Figura 25. Empreendimentos residenciais verticais lançados entre 2015 e 2018. Fonte: SECOVI 2018

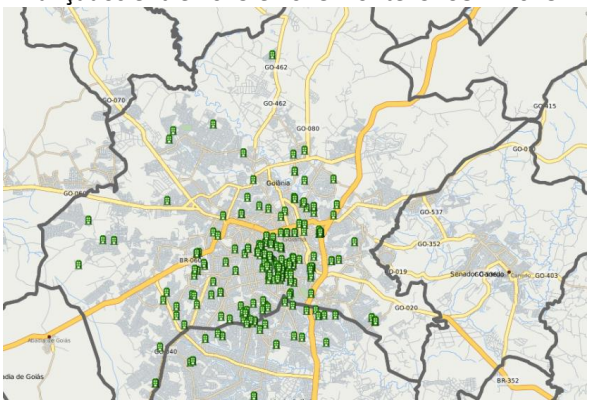
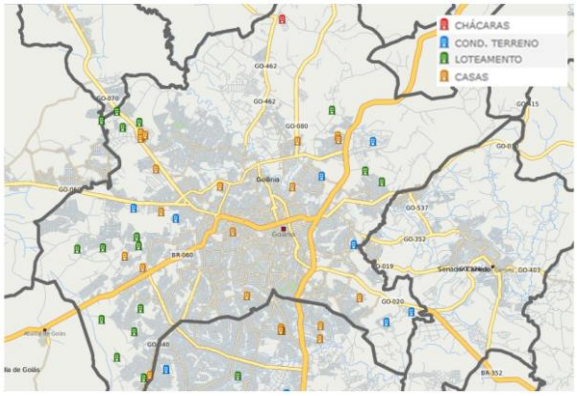


Figura 26. Empreendimentos residenciais horizontais lançados entre 2015 e 2018. Fonte: SECOVI 2018




# CONCLUSÃO

O crescimento das cidades brasileiras tem sido reportado como desordenado, de modo que o estudo da movimentação na ocupação do solo pode fornecer algumas respostas ou esclarecimentos. Nesse âmbito, o estudo da movimentação da "elite" afeta não apenas o "seu" espaço, mas toda a sociedade. O presente estudo, amparado por essas premissas, explorou a movimentação ocupacional urbana sob a ótica da população de alto padrão aquisitivo e o seu restrito mercado. Se por um lado esse estrato busca seus interesses individuais e satisfação exclusiva, por outro o mercado busca a maximização de lucros em lotes compatíveis com sua dinâmica, ora longe dos centros urbanos em terras de menor valor para a venda de lotes, ora nos centros urbanos na venda de unidades habitacionais em arranha-céus, criando e adaptando o produto as necessidades do seleto público.

Este modelo de ocupação, onde as classes altas comandam o movimento já fora observado por Villaça (2001) e Maricatto (2001). Esta última em seu estudo justificava o modelo pelas raízes da sociedade colonial e pelas bases legais da urbanização que foram implantadas para "um mercado imobiliário de corte capitalista", com o poder político relacionado ao patrimônio pessoal. A saída dos centros no final dos anos 90 com a ocupação das franjas da cidade significava para esta população um novo estilo de vida, como ocorreu em Goiânia. Na negação do modelo da cidade central, a "elite" buscou o isolamento ao se instalar em áreas ainda desocupadas; no caso de Goiânia, no parcelamento de fazendas (Região Leste e principalmente Sudeste).

A segurança, exclusividade e integração com a natureza, quesitos indispensáveis para o novo "lifestyle", foram garantidos por grandes muros, sofisticados aparatos de segurança, lotes generosos, lazer exclusivo e muito verde. Tais espaços eram propícios ao convívio entre pares. Com o tempo, essa mudança também trouxe alguns equipamentos facilitadores de seu dia a dia, tais como comércio de vizinhança, escolas infantis, escolas esportivas e até mesmo áreas de culto. Por outro lado, essa dinâmica resultou no desequilíbrio ambiental associado à

ocupação de antigas fazendas, na especulação imobiliária com a elevação dos valores das terras, na segregação espacial e social e em algo que afetou não somente “os outros”, mas a própria “elite”: problemas com mobilidade pela insuficiência de vias de integração, distância demasiada de alguns serviços essenciais, a implicar tempo perdido com os deslocamentos.

No caso específico de Goiânia, a mudança do plano Diretor em 2007 foi mais que facilitadora, impulsionou o movimento de retorno com a liberação de verticalização para além dos 40 pavimentos e a implementação de praças e parques urbanos. O mercado sensível a estas mudanças, a partir do final dos anos 2010, adaptou-se em novos lançamentos nas centralidades e na diminuição significativa de outros (somente dois empreendimentos) nas franjas da cidade.

Observou-se com o estudo, portanto, que tão importante quanto o espaço constituído é a localização, visto que as dificuldades de acessibilidade e deslocamento resultaram em problemas. A mudança das necessidades da “elite” e sobretudo os problemas com integração precária têm trazido a população de volta à cidade para os condomínios verticais, agora com um novo padrão. O estudo permitiu identificar, também, que a troca de moradia recente não representou mudanças substanciais quanto aos quesitos segurança, configuração de compartimentos principais (suítes), integração de ambientes internos, número de vagas de veículos, área de convívio e “status”, visto que o mercado imobiliário adaptou-se nos novos lançamentos, inserindo vários elementos (tanto na área comum quanto privativa) que compensaram estas feições no “condomínio clube”.

A localização, entretanto, se dá em espaços específicos. Em Goiânia, o retorno da “elite” se deu justamente para as áreas outrora valorizadas: a Região Sul, nos bairros Setor Bueno, Oeste e Marista, servidos pelos melhores serviços e comércios, cercados pelos atrativos naturais (parques urbanos) e partir do impulso da nova política de verticalização. A inserção deste novo espaço na malha urbana central resultará, em curto prazo, em um conjunto de transformações na cidade, como o aumento densidade, quer seja na mobilidade, nas relações de comércio e serviço, mas também nas suas “feições”, com o emparedamento das quadras e os maciços de arranha-céus.

Além da identificação dos atributos que justificassem a mobilidade habitacional, um outro questionamento foi levantado sobre a composição da “valoração” do imóvel. Um imóvel com número de compartimentos iguais, próximo aos centros de consumo porém em área muito adensada, valeria tanto quanto um imóvel longe dos centros de consumo, embora com maior área privativa e de lazer? No jogo do perde e ganha entre o espaço ocupado e a localização, o que pesa mais para o morador? Os resultados obtidos apontaram que os novos imóveis localizados nas regiões centrais da cidade, portanto com melhor integração, e com atributos de compartimentação e lazer semelhantes, apresentam valorização cerca de 10% a 20% superior que os localizados na periferia, mesmo estes apresentando áreas privativas de convívio, lazer e natural maiores. O produto são novas perguntas, o que aponta futuros caminhos de pesquisa especialmente quanto à composição e valoração do

imóvel. A discussão realizada esclarece aspectos. É fato, portanto, que a movimentação da "elite" na ocupação da cidade, tanto na saída quanto no seu retorno trouxeram, e trarão consigo transformações. Indícios apontam que o fluxo parece se expandir e começa a alcançar outros grupos de renda, embora de maneira distinta.

# REFERÊNCIAS

ALARCON, L. E. L. A centralidade em Goiânia. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo), Universidade de Brasília. Brasília, 2004.

BELLORIO, G. B. Adensamento e verticalização em Goiânia nos Planos Diretores (1968-2007). Dissertação (Mestrado), Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Goiânia, 2013.

BRANDSTETTER, M. C. G. de Oliveira. Análise do comportamento dos clientes do mercado imobiliário com ênfase na mobilidade, escolha e satisfação residenciais. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, 2004. 366 p.

CALDEIRA, T. P. do R. Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo. 2ed. São Paulo: ED. 34/Edusp, 2000.

CANEDO, N. R. M. Flexibilização de projetos mediante a análise do perfil sócio demográfico do consumidor do mercado imobiliário. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal de Goiás. Goiânia, 2013.

CARVALHO, A; SABOYA, R. T. *A localização residencial em uma cidade vertical: um estudo sintático em Florianópolis*. Urb. Revista Brasileira de Gestão Urbana, 2017.

CAVALCANTE, L. B. A expansão urbana de Goiânia e instrumentos de gestão: um enfoque sobre a Região Sudeste. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo), IESA. Goiânia, 2015.

CARDOSO, A. L. Mercado imobiliário e segregação: a cidade do Rio de Janeiro. In: RIBEIRO, L. A. O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade. Rio de Janeiro: Revan, 2000.

CLARK, W. A.V.; DEURLOO, M.C; DIELEMAN, F. M. Modeling categorical data Chi Square Automatic Interaction Detection and correspondence analysis, Geographical Analysis, 1991, p.332-345.

GONZALES, M. A. S.; FORMOSO, C. T. Análise Conceitual das dificuldades na determinação de modelos de formação de preços através de análise de

regressão. São Leopoldo: 2000.

HOLANDA, Frederico de. Arquitetura & urbanidade. São Paulo: Próeditores Associados Ltda., 2003.

HOOIMEIJER, P. Households in the reduction stage and housing needs: a dynamic macro-simulation for the Netherlands up to the year 2000. Netherlands Journal of Housing and Environmental Research, Vol.3, n.1, 1988, p.23-37.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Censo Demográfico de 2010. Disponível em: https://censo2010.ibge.gov.br/resultados.html. Acesso 01/12/2018.

KOTLER, Philip. Marketing 3.0: As forças que estão definindo o novo marketing centrado no ser humano. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

KOHLSDORF, M E. A apreensão da forma da cidade. Brasília: EdUnB, 1996.

KOTLER, P. Administração de Marketing. 10ª edição, São Paulo: Pearson, 2010.

MANSO, C. F. A. Goiânia: uma composição urbana, moderna e contemporânea – um certo olhar. Edição do Autor, Goiânia, 2001. IBSN: 85-902277-1-5.

MARICATTO. E. Brasil Cidades. Alternativas para a crise urbana. Rio de Janeiro: Vozes, 2001.

MARTINS JÚNIOR, Osmar Pires. Os fundamentos de gestão do espaço urbano para a promoção da função socioambiental da cidade o caso de Goiânia. 2013. Tese (Doutorado em Ciências Ambientais) - Universidade Federal de Goiás, Goiânia.

MEDEIROS, V. Urbis Brasiliae: o Labirinto das Cidades Brasileiras. Brasília: EdUnB, 2013.

ROSSI, P. Why families move: a study in the social psychology of urban residential mobility. New York: Macmillan, 1955.

SIMMONS, J.W. Changing residence in the city. Geographical Review, Vol.58, 1968, p.622-651.

SPEARE, A. Residential satisfaction as an intervening variable in residential mobility. Demography, Vol 11, n.2, May, 1974, p.173-188.

TRAMONTANO, M. Habitação, Hábitos e habitantes: tendências contemporâneas metropolitanas. In: Sigradi 2000 – Congresso Ibero – Americano de Gráfica Digital, IV, 2000, Rio de Janeiro. Anais 2000.

_____Apartamentos em São Paulo: brevíssimo exame de uma história controversa. In: revista AU. Arquitetura e Urbanismo, v. abril, p. 68-71, 2006.

VILLAÇA, Flávio. Espaço intra-urbano no Brasil. 1. Ed. São Paulo: Studio Nobel: FAPESP: Lincoln Institute, 2001.

ZECHLINSKI, Ana Paula P. Configuração e práticas no espaço Urbano: uma análise da estrutura urbana. Porto Alegre, 2013.