

Universidade do Extremo Sul Catarinense
Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais

Karla Fernanda Faust

**COMO MORAM OS CRICIUMENSES HOJE: UMA INVESTIGAÇÃO ACERCA
DAS TRANSFORMAÇÕES NOS MODOS DE HABITAR NO MUNICÍPIO DE
CRICIÚMA – SC**

Criciúma

2021

Karla Fernanda Faust

COMO MORAM OS CRICIUMENSES HOJE: UMA INVESTIGAÇÃO ACERCA DAS
TRANSFORMAÇÕES NOS MODOS DE HABITAR NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA –
SC

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais da Universidade do Extremo Sul Catarinense para obtenção do Título de Mestre em Ciências Ambientais.

Área de Concentração: Ecologia e Gestão de Ambientes Alterados

Orientadora: Profa. Dra. Viviane Kraieski de Assunção

Criciúma

2021

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação

F267c Faust, Karla Fernanda.

Como moram os criciumenses hoje : uma investigação acerca das transformações nos modos de habitar no município de Criciúma - SC / Karla Fernanda Faust. - 2021.

336 p. : il.

Dissertação (Mestrado) - Universidade do Extremo Sul Catarinense, Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais, Criciúma, 2021.

Orientação: Viviane Kraieski de Assunção.

1. Habitação - Criciúma (SC). 2. Mudança social. 3. Estilo de vida. 4. Desenvolvimento habitacional. I. Título.

CDD 23. ed. 363.5098164

Bibliotecária Eliziane de Lucca Alosilla - CRB 14/1101
Biblioteca Central Prof. Eurico Back - UNESC



PARECER

Os membros da Comissão Examinadora homologada pelo Colegiado de Coordenação do Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais reuniram-se forma remota conforme RESOLUÇÃO N. 02/2020/PPGCA que estabelece procedimento para a Defesa de Dissertação do Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais por meio de videoconferência, para realizar a arguição da Dissertação de Mestrado apresentada pela candidata **KARLA FERNANDA FAUST**, sob o título: “**COMO MORAM OS CRICIUMENSES HOJE: UMA INVESTIGAÇÃO ACERCA DAS TRANSFORMAÇÕES NOS MODOS DE HABITAR NO MUNICÍPIO DE CRICIÚMA – SC**”, para obtenção do grau de **MESTRE EM CIÊNCIAS AMBIENTAIS** no Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais da Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. Após haver analisado o referido trabalho e arguida a candidata, os membros são de parecer pela “**APROVAÇÃO**” da Dissertação.

Criciúma/SC, 21 de fevereiro de 2022.

Profa. Dra. Máira Longhinotti Felipe
Primeiro Examinador

Prof. Dr. Geraldo Milioli
Segundo Examinador

Profa. Dra. Viviane Kraieski de Assunção
Presidente da Comissão e Orientadora

Dedico este trabalho a mim, para sempre lembrar do
que posso ser capaz.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais, Maria e Orides, pelo apoio incondicional em todas as minhas decisões e pelo constante incentivo à continuação da minha trajetória acadêmica, e à minha irmã, Carol, pelo amparo nos momentos em que precisei.

Ao meu companheiro, Mateus, por todo suporte ofertado para que eu pudesse me dedicar aos meus objetivos e pela profunda compreensão nos momentos de ausência.

Aos meus queridos amigos, Dr. Guilherme e ‘Dra’. Marina, que encorajaram minha decisão e acompanharam todo o processo de perto.

Minha gratidão a todos os professores do programa, em especial, minha orientadora, Prof.^a Dra. Viviane Kraieski de Assunção, por compartilhar comigo sua sabedoria e estabelecer uma troca constante de conhecimento interdisciplinar que expandiu meus horizontes.

Meus sinceros agradecimentos a todos os participantes da pesquisa, que disponibilizaram seu tempo e sua atenção para contribuir com este estudo.

E, por fim, obrigada a todas as pessoas que cruzaram meu caminho até aqui e contribuíram de alguma forma para que isso se tornasse possível.

“As cidades têm capacidade de oferecer algo a todos,
mas só porque e quando são criadas por todos”.

Jane Jacobs

RESUMO

A casa é um importante elemento de organização social que reflete os hábitos e costumes de seus moradores e incorpora diferentes significados ao longo do tempo. Em vista disso, as constantes transformações sociais geram reflexos diretos no espaço habitacional e o estudo dessas alterações auxilia na compreensão de uma dada sociedade. Nesse sentido, a presente pesquisa aborda os aspectos relacionados às transformações sofridas pela habitação e pelos seus respectivos modos de uso no contexto da cidade de Criciúma, sul do estado de Santa Catarina. Utilizando-se de pesquisa qualitativa, busca assimilar a percepção dos agentes envolvidos no cenário imobiliário local acerca do ambiente doméstico. Além disso, o referencial teórico contextualiza a relação entre a casa e as citadas transformações sociais, abordando temas referentes às características que afetam diretamente a organização espacial da habitação, como as mudanças na estrutura e nas dinâmicas familiares, a constituição do sujeito contemporâneo e do modo de vida urbano, bem como os impactos da globalização e da tecnologia no cotidiano da sociedade atual. Com base nos dados obtidos tanto na pesquisa teórica quanto no campo, foi possível verificar quais critérios de escolha são adotados no processo de aquisição de um imóvel por parte dos moradores e como os arquitetos e construtores da região percebem e fazem uso dessas condições. Também, pôde-se identificar mudanças no tamanho e no uso do espaço, tornando-o, muitas vezes, incompatível às demandas de seus usuários. Por fim, conclui-se ser necessário apurar a consolidação de tendências comportamentais e manter uma constante investigação sobre as dinâmicas sociais para assegurar a adequação da casa ao modo de vida da sociedade em que ela está inserida.

Palavras-chave: casa; família; transformações sociais; modo de vida urbano; modos de morar.

ABSTRACT

The house is an important element of social organization that reflects the habits and customs of its residents and incorporates different meanings over time. In view of this, the constant social changes generate direct impacts on the housing space and the study of these changes helps to understand a given society. In this sense, this research addresses aspects related to the transformations undergone by housing and their respective modes of use in the context of the city of Criciúma, in the south of the state of Santa Catarina. Using qualitative research, it seeks to assimilate the perception of agents involved in the local real estate scenario about the domestic environment. In addition, the theoretical reference contextualizes the relationship between the house and the aforementioned social transformations, addressing issues related to characteristics that directly affect the spatial organization of housing, such as changes in family structure and dynamics, the constitution of the contemporary subject and the urban lifestyle, as well as the impacts of globalization and technology in the daily life of today's society. Based on data obtained both in theoretical research and in the field, it was possible to verify which choice criteria are adopted in the process of acquiring a property by residents and how architects and builders in the region perceive and make use of these conditions. It was also possible to identify changes in the size and use of space, often making it incompatible with the demands of its users. Finally, it is concluded that it is necessary to refine the consolidation of behavioral trends and maintain a constant investigation on social dynamics to ensure the adequacy of the home to the way of life of the society in which it operates.

Keywords: house; family; social transformations; urban lifestyle; ways of living

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Centro de Criciúma em 1910.	29
Figura 2: Centro de Criciúma na década de 1920.	30
Figura 3: Vila operária em Criciúma na década de 1930.	31
Figura 4: Casas de vila operária em Criciúma na década de 1940.	32
Figura 5: Centro de Criciúma na década de 1950.	33
Figura 6: Criciúma na década de 1970.	33
Figura 7: Vista aérea de Criciúma em 2013.	35
Figura 8: Vista parcial de Criciúma em 2019.	35
Figura 9: Vista parcial de Criciúma em 2021.	36
Figura 10: Esquema da casa no período medieval (à esquerda) e da sua segmentação (à direita) conforme incorporação das noções de privacidade e intimidade pela sociedade.	38
Figura 11: Casa como local íntimo, restrita à família nuclear.	39
Figura 12: Homem inserido na esfera pública x mulher restrita ao ambiente privado.	40
Figura 13: Ideal da família contemporânea – laços afetivos e reconhecimento de entidades familiares alternativas.	44
Figura 14: Esquema da projeção de crescimento relacionada à habitação.	62
Figura 15: Utensílios domésticos no ambiente domésticos – eficiência e praticidade.	72
Figura 16: Ampliação de acesso à tecnologia que favoreceu a sobreposição de funções no espaço da casa.	75
Figura 17: Processo de globalização.	83
Figura 18: Unificação entre local de trabalhar e morar.	87

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Dados gerais dos empresários da construção civil entrevistados.	23
Tabela 2: Dados gerais dos arquitetos entrevistados.	24
Tabela 3: Dados gerais dos moradores entrevistados.	24

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	14
1.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	18
1.2 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	25
2 A CASA E SEUS MÚLTIPLOS SENTIDOS	27
2.1 A CASA NO CONTEXTO SOCIO-HISTÓRICO DE CRICIÚMA	29
3 A RELAÇÃO DA CASA COM A FAMÍLIA	37
3.1 AS FAMÍLIAS BRASILEIRAS	45
3.2 MODELOS FAMILIARES, CICLO DE VIDA E MOMENTO DA OPÇÃO PELO APARTAMENTO NO CONTEXTO DE CRICIÚMA	48
4 O SUJEITO CONTEMPORÂNEO E O MODO DE VIDA URBANO	58
4.1 CRITÉRIOS DE ESCOLHA DO APARTAMENTO E SUA RELAÇÃO COM O MODO DE VIDA URBANO	64
4.2 TECNOLOGIA E A TRANSFORMAÇÃO DO SUJEITO: REDUÇÃO NO ESPAÇO DA CASA	71
4.3 IMPACTOS DA GLOBALIZAÇÃO: PANDEMIAS, MUDANÇAS NAS RELAÇÕES DE TRABALHO E PROJEÇÕES PARA O FUTURO DA HABITAÇÃO	82
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	91
REFERÊNCIAS	94
APÊNDICES	111
APÊNDICE A – Roteiro de entrevista (empresários da construção civil)	112
APÊNDICE B – Roteiro de entrevista (arquitetos)	114
APÊNDICE C – Roteiro de entrevista (moradores)	116
APÊNDICE D – Entrevista I	118
APÊNDICE E – Entrevista II	131
APÊNDICE F – Entrevista III	153
APÊNDICE G – Entrevista IV	186

APÊNDICE H – Entrevista V	194
APÊNDICE I – Entrevista VI.....	209
APÊNDICE J – Entrevista VII	221
APÊNDICE K – Entrevista VIII	241
APÊNDICE L – Entrevista IX	252
APÊNDICE M – Entrevista X.....	263
APÊNDICE N – Entrevista XI	270
APÊNDICE O – Entrevista XII.....	278
APÊNDICE P – Entrevista XIII	289
APÊNDICE Q – Entrevista XIV	294
APÊNDICE R – Entrevista XV.....	301
APÊNDICE S – Entrevista XVI.....	306
APÊNDICE T – Entrevista XVII	313
APÊNDICE U – Entrevista XVIII.....	319
APÊNDICE V – Entrevista XIX	324
APÊNDICE W – Entrevista XX.....	329
ANEXOS	333
ANEXO A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE).....	334

1 INTRODUÇÃO

Locais passíveis de serem habitados são indispensáveis aos seres humanos desde que os mesmos, no geral, resolveram abandonar seu modo de vida nômade e passaram a utilizar as cavernas como abrigo, a fim de garantir condições mínimas de sobrevivência (LIRA, 2009). Desde então, os espaços habitacionais experimentaram diversas evoluções decorrentes das mudanças de necessidades das pessoas (MOREIRA, 2013; LIRA, 2009).

A casa foi o primeiro recurso civilizacional que a humanidade soube construir e, além de manter a função inicial de abrigo e proteção, ela passou a ser elemento de organização social, incorporando diferentes significados (SILVA, 2011; OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013). Hoje, ela representa a extensão da vida de seus habitantes e permite que as pessoas vivenciem múltiplas experiências em seu interior (BARROS; COUTO, 2012).

Tem-se, então, a arquitetura não apenas como a união de elementos construtivos, mas sim como um lugar repleto de significado (BARROS; COUTO, 2012; LIRA, 2009), pois a “‘casa’ não é apenas a edificação, o conjunto arquitetônico, ainda que possa ser tomado como tal, até porque o que a define, em arquitetura, não é a configuração espacial, mas o seu uso” (BRANDÃO, 2002, p. 64). Nesse sentido, a casa passa a ser “a materialização dos hábitos, costumes e da condição social daqueles que a ocupam” (FRANCISCO, 2016, p. 10), refletindo suas principais características, fator que torna seu contexto de inserção de suma importância para sua compreensão.

Os apartamentos, foco do presente estudo, surgem em um cenário de verticalização urbana, processo observado inicialmente em grandes metrópoles, mas que, atualmente, também pode ser verificado em cidades médias e pequenas (MACCARI, 2016). Essa expansão vertical das cidades modifica as maneiras de habitar e interfere nas relações entre os moradores (ASSUNÇÃO; CONCEIÇÃO, 2018).

Portanto, o estudo acerca das transformações dos modos de morar é uma forma relevante de compreender uma dada sociedade e, em vista disso, Dewey (apud GOLDENBERG, 2004, p. 26) indica que “o pesquisador deve estar envolvido com a vida de sua cidade e se interessar por sua transformação social”. Partindo desse pressuposto, o universo da pesquisa compreende os moradores de apartamentos da cidade onde resido, Criciúma, sul do estado de Santa Catarina, que teve seu processo de verticalização impulsionado por diversos motivos, entre eles a emigração de seus habitantes e a ampliação do crédito imobiliário, contribuindo para que o município se tornasse o polo regional que é hoje.

Outro aspecto que não deve ser desconsiderado é minha formação profissional: sou arquiteta e urbanista e atuo no setor da construção civil desde que finalizei a graduação, elaborando, na maior parte do tempo, projetos de empreendimentos verticais. No meu cotidiano de trabalho e conversando com colegas de profissão, percebi que é expressiva a quantidade de solicitações de alteração nas plantas dos apartamentos, despertando a curiosidade sobre a causa de tal demanda por parte dos moradores. A partir da união de tais motivações, surge, então, o interesse em averiguar se o mercado imobiliário local acompanhou tais evoluções da sociedade e tem se adequado às novas realidades.

Ao fazer uma rápida análise das plantas dos apartamentos disponíveis, percebe-se que elas partem de certos padrões, que remetem às antigas casas das vilas operárias, elementos importantes na história do município. Volpato (1982) relata que as casas dos mineiros eram constituídas, em sua maioria, por quatro cômodos: uma sala, cozinha e dois quartos, com algumas composições contendo três dormitórios, e sem instalações sanitárias completas. Os apartamentos disponíveis hoje não fogem muito desse modelo, diferenciando-se pela presença de um banheiro completo e, em alguns casos, da suíte, bem como pelo fato de integrarem a sala e a cozinha em um único ambiente. Além do mais, como profissional da área percebo que os métodos construtivos empregados na maior parte dos prédios da região são convencionais e permitem pouca flexibilidade na planta dos apartamentos, surgindo diversas demandas de trabalho relacionadas à alteração de layout.

Sob essa perspectiva, poucos são os pesquisadores que se dedicam ao estudo da organização do espaço, sendo a maior parte das pesquisas disponíveis em torno da habitação focadas em características técnicas, construtivas e financeiras, que visam garantir um maior retorno aos investidores (MOREIRA, 2013; QUEIROZ, 2008). Como destaca Queiroz (2008, p. 17),

basta voltar os olhos para as grandes cidades brasileiras para que se perceba que grande parte dos investimentos na área habitacional tem sido direcionada à construção de conjuntos de edifícios residenciais direcionados às classes médias, e que essa produção, arquitetonicamente anônima e dominada pela iniciativa privada, carece de uma revisão.

É perceptível que a humanidade se encontra em um espaço-tempo onde uma transformação de paradigma está se concretizando por meio da introdução de novos fatores sociais, tecnológicos e culturais que influenciam os espaços de convívio das pessoas (OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013). Logo, o tema torna-se pertinente, pois a pesquisa considera que todos esses aspectos podem interferir na maneira como as pessoas interagem com

os ambientes em que habitam e, então, questiona a atual estrutura espacial da habitação, ainda que restrita à realidade de um pequeno grupo.

Junto das mudanças sociais, as demandas de cada indivíduo estão em constante expansão e, conforme aponta Lira (2009, p. 56),

os hábitos de morar podem servir como uma ferramenta de análise bastante eficaz na busca pela compreensão das transformações dos espaços de moradia no decorrer da história de uma dada sociedade, já que estes revelam muito sobre as personalidades dos seres humanos, sobre seus costumes.

Visto que a transformação do sujeito conduziu a sociedade a novos cenários, alterando o cotidiano das pessoas, seus relacionamentos interpessoais e, inclusive, de trabalho, faz-se necessária tal reflexão acerca dos projetos atuais. Em 2008, Queiroz já alertava para a necessidade de se questionar os critérios utilizados para a formulação de projetos, percebendo que grande parte deles se baseia em estratégias de segmentação que acabam homogeneizando diferentes grupos sociais com variados interesses.

Características relevantes são deixadas de lado em favor de aspectos financeiros e o mercado imobiliário atual continua oferecendo soluções projetuais padronizadas, sob alegação de que as mesmas são economicamente viáveis, sem levar em consideração sua adequação aos diferentes modos de morar contemporâneos (QUEIROZ, 2008; GRIZ et al., 2016; TRAMONTANO, 1997). O surgimento de novas composições de grupos domésticos, as transformações decorrentes da tecnologia, as novas relações de trabalho e os diferentes hábitos de consumo podem estar demandando novas maneiras de morar (LIRA, 2009).

No entanto, “no que concerne o desenho do espaço doméstico para esta população em transformação, o ritmo das inovações tem sido bem mais lento” (TRAMONTANO, 1997, p. 05). Há uma clara distância “entre o produto oferecido pelo mercado e as demandas espaciais de seus moradores em potencial” (QUEIROZ, 2008, p. 18), e em Criciúma esse cenário não é diferente. Enquanto os moradores buscam profissionais para modificar o layout original de seus apartamentos, normalmente integrando ambientes para ter a sensação de um espaço mais amplo, os imóveis disponíveis apresentam espaços cada vez mais reduzidos e essa realidade nos faz questionar o impacto de tais transformações da sociedade. Berman (2007, p. 117) nos antecipa esse questionamento ao perguntar “por que deveria o homem moderno, que viu do que é capaz a atividade humana, aceitar passivamente a estrutura da sociedade, tal como se lhe oferece?”.

O programa básico padrão parece não atender adequadamente às demandas de seus usuários e a habitação carece de uma revisão (AMORIM; LOUREIRO; GRIZ, 2009;

MOREIRA, 2013). Portanto, durante o processo de desenvolvimento dos empreendimentos, cabe nos perguntarmos quem são os sujeitos que residirão nessas unidades, buscando compreender as diversas possibilidades de ocupação de tal espaço.

Wall (2019, p. 55) afirma que “pensar a experiência de se morar na cidade, muitas vezes, leva às afirmativas sobre as opções que são apresentadas pelo mercado, e às escolhas que são feitas com base nestas opções”. Ao analisarmos esse cenário, parece ser muito maior o esforço dos usuários para se adequarem aos espaços disponíveis do que o empenho dos agentes envolvidos em fornecer produtos adequados às demandas da população (QUEIROZ, 2008).

Os apartamentos representam a opção de moradia de uma ampla parcela de cidadãos e constituem-se como um dos principais produtos do mercado imobiliário (QUEIROZ, 2008). Tendo em vista esse contexto, considero importante, enquanto arquiteta e mestranda em Ciências Ambientais, tentar assimilar as evoluções e transformações sociais em curso de modo a criar espaços adequados aos desejos da população. Diante do exposto, Brandão (2002, p. 28) também confirma “a urgência de inventarmos novas maneiras de pensar o espaço”. Então, considerando essa realidade, a presente pesquisa teve como objetivo geral investigar as transformações nos modos de habitar e a resposta a essas mudanças no contexto contemporâneo, na cidade de Criciúma – SC, pretendendo verificar se os empreendimentos disponíveis no município atendem às demandas de bem-estar da sua população.

Bauman (2001, p. 67) afirma que “o modo como os seres humanos entendem o mundo tende a ser sempre praxeomórfico: é sempre determinado pelo know-how do dia, pelo que as pessoas podem fazer e pelo modo como usualmente o fazem”. Portanto, para analisar a percepção dos agentes envolvidos acerca das mudanças em curso e suas repercussões no cenário imobiliário, foram investigadas três perspectivas diferentes: a dos moradores, a dos arquitetos e a dos empresários da construção civil.

Como objetivos específicos, a pesquisa procurou compreender como a maneira de habitar a casa foi influenciada pelas mudanças ocorridas na estrutura familiar ao longo do tempo e, também, como a chegada da tecnologia impactou na organização espacial das residências e no cotidiano das pessoas. Do mesmo modo, buscou explorar as transformações ocorridas nas relações de trabalho e seus reflexos no habitar contemporâneo visando contribuir para a produção de residências que garantam o bem-estar de seus futuros moradores e atendam às demandas reais da população local.

1.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Visto a natureza do problema em estudo e das questões e objetivos que orientam a pesquisa, a mesma não pretendeu atingir a esfera da representatividade estatística, e enquadra-se, então, no enfoque qualitativo, buscando captar significados interligados aos contextos estudados, tratando de questões subjetivas, relativas a conforto, costumes, desejos, entre outros (GODOY, 1995; ALVES; SILVA, 1992). Conforme descreve Godoy (1995, p. 58),

a pesquisa qualitativa não procura enumerar e/ ou medir os eventos estudados, nem emprega instrumental estatístico na análise dos dados. Parte de questões ou focos de interesses amplos, que vão se definindo à medida que o estudo se desenvolve. Envolve a obtenção de dados descritivos sobre pessoas, lugares e processos interativos pelo contato direto do pesquisador com a situação estudada, procurando compreender os fenômenos segundo a perspectiva dos sujeitos, ou seja, dos participantes da situação em estudo.

Nesse sentido, a preocupação da pesquisa consiste em aprofundar a compreensão acerca dos anseios e expectativas dos moradores em relação ao ambiente doméstico e da maneira como outros agentes envolvidos percebem tais desejos. De modo a dar resposta a estas questões e, também, identificar transformações, torna-se importante estudar a evolução da sociedade e os diferentes fatores que a influenciam, tanto no contexto global, quanto no local.

Para tanto, a pesquisa utilizou-se de uma revisão da literatura já produzida acerca do tema, buscando entender o estado atual dos conhecimentos desenvolvidos sobre o assunto, bem como sintetizar e interpretar as investigações anteriores relacionadas com o objeto de estudo (BENTO, 2012). Além disso, tentou-se compreender os fenômenos estudados através da perspectiva dos participantes (GODOY, 1995) e, tendo em vista que se trata de fenômenos sociais complexos, fez-se uso de entrevistas semiestruturadas (conforme roteiros em apêndice) a fim de articular análise teórica e dados empíricos. Segundo sugere Gaskell (2008, p. 66), “a versatilidade e valor da entrevista qualitativa são evidenciados no seu emprego abrangente em muitas disciplinas sociais científicas”.

As entrevistas permitem ao pesquisador identificar “indícios dos modos como cada um daqueles sujeitos percebe e significa sua realidade” (DUARTE, 2004, p. 215). Possibilitam, também, descrever e compreender a lógica das relações estabelecidas em determinado grupo social a partir dos dados subjetivos fornecidos pelo entrevistado. Logo, utilizar entrevistas como fonte de investigação torna-se fundamental nos casos em que se deseja mapear crenças, valores e práticas, onde não são explícitos os conflitos e contradições (DUARTE, 2004).

Gaskell (2008, p. 72) demonstra que

toda pesquisa com entrevistas é um processo social, uma interação ou um empreendimento cooperativo, em que as palavras são o meio principal de troca. Não é apenas um processo de informação de mão única passando de um (o entrevistado) para outro (o entrevistador). Ao contrário, ela é uma interação, uma troca de idéias e de significados, em que várias realidades e percepções são exploradas e desenvolvidas.

Neste contexto, a entrevista semiestruturada consiste na coleta de dados baseada em questionamentos básicos, feitos por meio de uma conversação entre pesquisador e entrevistados. Estas questões seguem um roteiro que, por sua vez, é apoiado em teorias e hipóteses relacionadas ao tema da pesquisa (DUARTE, 2002; MANZINI, 2012).

O roteiro serve de guia para o diálogo, com perguntas principais complementadas por questões que podem vir a surgir durante a entrevista. Assim, proporciona maior flexibilidade à coleta de dados e possibilita maior abertura ao entrevistado, fazendo com que as informações emergjam de forma mais livre e as respostas não estejam condicionadas a alternativas pré-determinadas (TOLOI, MANZINI, 2013; NUNES; NASCIMENTO; LUZ, 2016).

De acordo com Goldenberg (2004, p. 27) “a realidade social só aparece sob a forma de como os indivíduos vêem este mundo”, portanto, a maneira mais efetiva de entender uma realidade é observá-la sob o ponto de vista dos pesquisados. Levando isso em consideração e tendo em vista os objetivos da pesquisa, as entrevistas foram direcionadas aos moradores de prédios residenciais, empresários da construção civil local e arquitetos, a fim de se obter uma compreensão própria acerca da relação entre habitantes e espaço habitado.

Como tratam de percepções diferentes, os roteiros foram elaborados separadamente para cada um dos grupos participantes. Assim, as entrevistas com os construtores abordam temas relacionados à história da construtora e seu processo de estabelecimento na região, como acontece o desenvolvimento dos empreendimentos e qual o papel do proprietário nesse processo, buscando compreender como os donos das construtoras percebem os anseios de seus respectivos públicos-alvo com relação à habitação. Os roteiros direcionados aos arquitetos tratam da relação profissional entre eles e as construtoras e do papel deles na definição das estratégias adotadas nos empreendimentos, tentando assimilar a percepção destes profissionais acerca dos usuários e seus desejos. Por fim, as entrevistas direcionadas aos moradores levantam questões relacionadas à estrutura familiar e aos critérios de escolha adotados por eles, a fim de compreender quais aspectos são considerados mais relevantes em um empreendimento e por quais motivos.

Para que essa metodologia possa ser aplicada, “é necessário que o pesquisado aceite o pesquisador, disponha-se a falar sobre a sua vida, introduza o pesquisador no seu grupo e dê-lhe liberdade de observação” (MARTINS, 2004, p. 294). No entanto, visto o cenário pandêmico em que nos encontramos no momento, que reduziu as possibilidades de contato pessoal, foi preciso adaptar a etapa da coleta de dados.

Não é de hoje que a internet e as redes sociais

deixaram de ser apenas um meio de conhecer pessoas com interesses semelhantes [...] e tornaram-se, também, canais para estudos científicos e empíricos, servindo como meio para coleta de dados, para divulgação de resultados e até como termômetro de receptividade de temas (COSTA, 2018, p. 16)

Dentre as possibilidades proporcionadas à ciência através da internet, está a realização de videoconferências, alternativa escolhida para viabilizar grande parte das entrevistas. De um total de vinte conversas realizadas, apenas seis puderam ser feitas de maneira presencial, seguindo todos os protocolos de segurança recomendados contra a COVID-19. Portanto, os demais diálogos aconteceram através do recurso das reuniões on-line, utilizando-se do aplicativo Google Meet.

Tanto as entrevistas presenciais quanto as feitas por videoconferência foram gravadas, com autorização dos participantes, para posterior transcrição (em apêndice) e análise dos dados. Em todas as situações, fiz questão de deixar claro que nenhum dado pessoal seria divulgado, bem como qualquer informação que pudesse identificar os participantes, e também me comprometi a encaminhar uma cópia da dissertação a todos àqueles que me concederam entrevistas.

Dessa forma, a coleta de dados em campo teve início com os contatos feitos via redes sociais. Para a seleção inicial dos moradores a serem entrevistados, havia sido previsto utilizar os corretores imobiliários como meio de contato, visando não limitar os sujeitos ao meu círculo de convívio. No entanto, após algumas tentativas de diálogo com a imobiliária, notou-se que a mesma não estava disposta a colaborar e foi preciso mudar a estratégia.

Iniciei conversando com pessoas conhecidas e apresentando o trabalho, o tema, os objetivos, a metodologia e explicitando o perfil de pessoas que eu procurava para participar da pesquisa. A partir disso, muitos se enquadraram e aceitaram ser entrevistados. Ao término de cada entrevista, tentei aplicar o método da amostragem por bola de neve, visando atender meu desejo de não restringir a pesquisa à minha realidade.

O método da amostragem em bola de neve, ou método de cadeia de referências, é um processo contínuo de coleta de informações, baseado nas relações sociais dos participantes da pesquisa (DEWES, 2013; VINUTO, 2014). Em resumo, essa metodologia baseia-se na indicação de contatos potenciais por parte das pessoas já entrevistadas, fornecendo ao pesquisador um grupo cada vez maior de possíveis participantes, sendo o processo finalizado no momento em que não surgem novas informações relevantes (VINUTO, 2014).

Esse tipo de amostragem é bastante utilizado em pesquisas com fins exploratórios, quando se deseja compreender melhor o tema, testar a viabilidade de um estudo mais amplo ou para desenvolver métodos a serem empregados em outros estudos ou fases do estudo, por exemplo. É importante destacar que, apesar de buscar indicações, a bola de neve não é um método autônomo, ou seja, a rede de entrevistados não aumenta por si só, pois não necessariamente as pessoas indicadas aceitarão o convite ou possuirão as características necessárias para participar da pesquisa (VINUTO, 2014).

Apenas três tentativas surtiram efeito; logo, dos dez moradores entrevistados, sete fazem parte de meu convívio e somente três foram indicações. Para a seleção, foi utilizado o critério de morar em apartamento próprio, pois as construtoras participantes da pesquisa constroem apartamentos apenas para venda. Todas as pessoas que se enquadravam nesse grupo e com as quais entrei em contato se mostraram inicialmente dispostas a participar e colaborar de alguma forma. No entanto, no momento de marcar a entrevista nem todos retornaram e alguns não tiveram horário disponível. Mesmo assim, os participantes em geral falaram abertamente sobre os temas abordados.

Uma das questões referentes ao emprego do método da bola de neve diz respeito ao fato de os participantes, normalmente, indicarem pessoas com as quais compartilham certos traços e características, tornando o grupo homogêneo, de certa forma, e com pouca variedade de narrativas (DEWES, 2013; VINUTO, 2014). Como os moradores entrevistados, em sua maioria, são pessoas do meu círculo social, a pesquisa acabou descrevendo a realidade de um determinado grupo.

Os participantes desse grupo apresentam idades entre 25 e 32 anos e a grande maioria possui ensino superior completo, inclusive, manifestando ter algum tipo de pós-graduação. Ao serem questionados sobre sua autodefinição de classe social, todos classificaram-se como pertencentes à classe média. É importante ressaltar que essa classificação é tomada aqui no sentido sociológico e não apenas naquele relacionado à renda.

Neri (2008) sustenta que existem pelos menos duas perspectivas diferentes para conceituar a classe social: uma seria econômica, por meio do potencial de consumo, e outra

pela análise de suas atitudes e expectativas. Concordando com o exposto, Yaccoub (2011) também alega que para definir ou classificar estratos sociais é preciso levar em conta muito mais do que renda ou consumo, pois trata-se do status relacional, da construção de fronteiras simbólicas de diferenciação. Portanto, ao questionar a autodefinição dos participantes, tomam-se suas respostas como “uma reivindicação de pertencimento a grupos sociais” (SALATA, 2015, p. 113), que aponta a classe de indivíduos dos quais gostariam de estar próximos e dos quais buscam se distinguir.

Partindo para os empresários da construção civil, assim como previsto no projeto, foram entrevistados os donos de três construtoras. Somado a isso, também participaram da pesquisa os gerentes de outras duas construtoras, totalizando cinco pessoas nesse grupo. O critério de seleção das empresas participantes foi o fato de todas fazerem empreendimentos residenciais verticais (prédios de apartamentos) para venda na cidade de Criciúma, atuando também em outros municípios da região. O objetivo foi entender como esses empresários avaliam seus respectivos públicos-alvo e como imaginam que se estabeleça a relação entre seus consumidores e seus produtos.

A aproximação com esses participantes foi possível graças à rede de contatos que minha atuação profissional como Arquiteta e Urbanista me proporciona. Portanto, iniciei conversando diretamente com dois donos de construtoras, com os quais eu já tinha contato profissional, e expus os objetivos da pesquisa, questionando se teriam interesse e estariam dispostos a participar; eles responderam prontamente que sim e agendamos as entrevistas. Com o terceiro proprietário, o contato inicial foi através de sua secretária, que retornou dizendo que não participariam, pois o roteiro abordava temas estratégicos da empresa. Após essa negativa, estabeleci contato direto com o vice-presidente da empresa, que é um contato pessoal, expliquei a situação e a finalidade da pesquisa, deixei claro que não precisariam responder se entendessem que era melhor assim e solicitei o apoio, que então foi aceito. Já os gerentes das outras duas construtoras foram indicação de um dos construtores, que fez o contato inicial e apresentou a eles as intenções da pesquisa, deixando o caminho aberto para que eu entrasse em contato e agendasse a conversa.

Da mesma maneira que o grupo dos moradores, os construtores apresentaram um perfil bem homogêneo, sendo todos os entrevistados do sexo masculino, com idades entre 30 e 54 anos. A maior parte deles possui alguma formação relacionada à construção civil e todas as construtoras participantes atuam no mercado imobiliário da região há mais de dez anos.

Por fim, o grupo dos arquitetos foi, dentre todos, o mais fácil de estabelecer contato, talvez pelo fato de eu também ser uma profissional da área e conhecê-los pessoalmente. Todos

os seis profissionais entrevistados têm seu trabalho voltado às construtoras, ou seja, desenvolvem os projetos dos empreendimentos residenciais, critério utilizado para a seleção, e mostraram-se dispostos a colaborar desde o primeiro diálogo, em que expus a metodologia e a finalidade da pesquisa. O objetivo das entrevistas foi analisar qual a relação entre eles e seus clientes (construtoras) e como isso se reflete nos consumidores finais (moradores).

Não diferente dos grupos anteriores, esse conjunto mostrou possuir algumas características semelhantes. Apesar de as idades e o tempo de carreira dos profissionais variarem bastante, a maior parte deles é terceirizada em relação a construtora, sendo apenas um, dos seis entrevistados, funcionário da empresa.

Ressalto que minha formação e atuação profissional me garantiram contato com boa parte dos entrevistados de ambos os grupos, o que viabilizou essa etapa da pesquisa. Apesar disso, conforme exposto, nem todos se mostraram prontamente dispostos a participar, com receio de que as perguntas atingissem pontos estratégicos do processo. Portanto, foi preciso deixar bem claros os objetivos da participação deles na pesquisa, reforçando sempre que os dados são sigilosos e que serviriam apenas para esse fim. Inclusive, o projeto de pesquisa foi aprovado pelo Comitê de Ética e Pesquisa (CEP) da Universidade do Extremo Sul Catarinenses (UNESC), como é possível verificar no Certificado de Apresentação de Apreciação Ética (CAAE) nº 38068920.8.0000.0119, e o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE), conforme modelo em anexo, foi entregue e assinado por todos os participantes da pesquisa.

Também considero importante mencionar que, no decorrer do trabalho, os sujeitos da pesquisa foram apresentados com nomes fictícios, a fim de resguardar suas identidades. Além disso, uma das participantes foi entrevistada sob duas perspectivas, respondendo, em dias diferentes, o roteiro dos arquitetos e o dos moradores. Nos quadros a seguir são apresentados os dados básicos de cada participante, separados por categoria.

Tabela 1: Dados gerais dos empresários da construção civil entrevistados.

EMPRESÁRIOS DA CONSTRUÇÃO CIVIL

NOME FICTÍCIO	IDADE	ESCOLARIDADE	TEMPO DA EMPRESA NO MERCADO
Felipe	30	Superior Completo	35 anos
Renan	54	Superior Completo	26 anos
Marco	44	Pós-graduação Completa	30 anos
Júlio	43	Pós-graduação Completa	18 anos
Jader	48	Superior Incompleto	12 anos

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 2: Dados gerais dos arquitetos entrevistados.

ARQUITETOS

NOME FICTÍCIO	IDADE	ESCOLARIDADE	TEMPO DE ATUAÇÃO NA ÁREA
Frank	55	Superior Completo	16 anos
Betina	31	Pós-graduação Completa	09 anos
Pablo	32	Pós-graduação Completa	10 anos
César	53	Pós-graduação Completa	31 anos
Jonas	66	Pós-graduação Completa	39 anos
Paula	32	Pós-graduação Completa	08 anos

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 3: Dados gerais dos moradores entrevistados.

MORADORES

NOME FICTÍCIO	IDADE	ESCOLARIDADE	PROFISSÃO	ESTADO CIVIL	FILHOS	CLASSE SOCIAL
Nícolas	31	Pós-graduação Completa	Arquiteto e Professor	Solteiro	Não	Média
Manu	28	Pós-graduação Completa	Dentista	Solteira	Não	Média
Mateus	31	Pós-graduação Completa	Biólogo e Professor	Solteiro	Não	Média
Bianca	26	Superior Completo	Influencer	Solteira	Não	Média
Rogério	27	Superior em Andamento	Consultor de Vendas	Solteiro	Não	Média
Ademar	30	Superior Completo	Arquiteto e Urbanista	Casado	Não	Média
Gabi	29	Pós-graduação em Andamento	Advogada	Solteira	Não	Média-baixa
Salete	31	Superior Completo	Analista de RH	Casada	Sim	Média
Betina	31	Pós-graduação Completa	Arquiteta	Solteira	Não	Média
Emma	25	Superior Completo	Auxiliar Contábil	Solteira	Não	Média
João	32	Pós-graduação Completa	Arquiteto	Solteiro	Não	Média
Camila	26	Pós-graduação Completa	Dentista	Casada	Não	Média

Fonte: Elaborado pela autora.

Ainda que a intenção inicial fosse obter dados mais heterogêneos, principalmente com relação aos moradores, as entrevistas permitiram identificar as características que descrevem a realidade de uma certa classe social, delineando um universo específico para a pesquisa. De qualquer maneira, as dificuldades encontradas não impediram que os objetivos das entrevistas fossem alcançados. O propósito final das análises foi comparar os dados com a realidade exposta pelos moradores e verificar se os responsáveis pelo desenvolvimento dos empreendimentos conseguem observar o que de fato é desejado pela população atual. Portanto,

a pesquisa tomou a dimensão simbólica como princípio de análise, avaliando os significados de tais espaços para seus moradores.

Partindo desse contexto, a análise dos dados utilizou como base a interpretação das informações obtidas, levando em conta tanto os aspectos homogêneos, quanto aquilo que se diferencia dentro de um mesmo grupo social. Gomes (2009, p. 91) afirma que “chegamos a uma interpretação quando conseguimos realizar uma síntese entre: as questões da pesquisa; os resultados obtidos a partir da análise do material coletado, as inferências realizadas e a perspectiva teórica adotada”.

Assim, a análise temática organizou o material com base em tópicos relevantes para o objetivo escolhido, seguindo um processo que partiu da categorização até a interpretação das informações. O conteúdo foi submetido aos mesmos critérios a fim de estabelecer relações entre os dados; em seguida, discutiu-se os resultados da pesquisa em uma perspectiva mais ampla, contribuindo com a produção de conhecimento na área de atuação.

1.2 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Além da presente introdução, das considerações finais, referências bibliográficas e apêndices, esta dissertação desenvolve-se em torno de três capítulos, divididos em subitens, nos quais estão contidas, de maneira mais aprofundada, todas as questões aqui já colocadas. Portanto, como visto, a introdução apresenta o tema, sua justificativa e seus objetivos, bem como os procedimentos metodológicos adotados e uma breve apresentação dos sujeitos da pesquisa.

No capítulo 2, intitulado “A casa e seus múltiplos sentidos”, faz-se uma contextualização do conceito de casa por meio do seu enquadramento histórico e suas bases etimológicas. Também é abordado o seu simbolismo na sociedade e as suas transformações no contexto socio-histórico da cidade de Criciúma, situando o local estudado.

O terceiro capítulo, “A relação da casa com a família”, trata do forte vínculo entre os conceitos de casa e de família, evidenciando os impactos que as transformações sociais acarretaram ao longo do tempo na estruturação da família e como isso se refletiu no espaço da casa. Além disso, evidencia as particularidades da realidade brasileira e apresenta as perspectivas dos atores envolvidos em relação ao momento da opção por um apartamento.

Na sequência, o capítulo 4, “O sujeito contemporâneo e o modo de vida urbano”, mostra como a transição do modo de vida rural para o urbano interferiu nas relações sociais e de consumo, culminando em uma caracterização do sujeito contemporâneo. Discorre sobre as

repercussões dessa transformação do sujeito no que diz respeito à casa e como o modo de vida urbano impacta nos critérios de escolha do apartamento, sob a perspectiva dos participantes. Ainda, expõe uma sucinta contextualização do momento pandêmico e da sua consequente aceleração na consolidação de novos hábitos, fazendo uma projeção das possibilidades futuras para a habitação.

Por fim, as considerações finais abordam os principais resultados da pesquisa, apresentando as percepções e constatações decorrentes da análise de dados. Além disso, trazem as implicações teóricas e práticas, bem como as limitações da pesquisa e sugestões para pesquisas futuras.

2 A CASA E SEUS MÚLTIPLOS SENTIDOS

Diversas são as denominações históricas do espaço familiar; no entanto, a palavra **casa** consegue sintetizar toda a noção de habitação privada (MIGUEL, 2002). Conforme nos mostra Bachelard (2000, p. 24), “a casa é o nosso canto do mundo. [...] o nosso primeiro universo” e todo espaço habitado traz o sentido da definição de casa. Buscando uma visão mais contemporânea acerca da caracterização dos modos de habitar, considera-se a casa não apenas como um objeto físico, mas como um local com valores sociais, culturais e, inclusive, emocionais (OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013).

Para compreender melhor esse objeto de estudo, faz-se necessário entender seus conceitos e aplicações, perceber o seu sentido (MOREIRA, 2013). Em vista disso, o processo demanda uma pesquisa em torno das definições conceituais e teóricas da casa e do habitar, incluindo suas bases etimológicas e seu enquadramento histórico, para culminar na reflexão sobre seu significado atual (OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013).

Segundo Oliveira, Seixas e Faria (2013, p. 149), “no dicionário de termos de Arte e Arquitetura, a palavra casa, em português, significa: ‘um edifício para habitação, uma moradia, uma vivenda ou residência’ (Silva; Calado, 2005, p. 82)”. Ao expandir os horizontes, desenvolvendo a pesquisa através de dicionários, tem-se que casa é “o edifício destinado à habitação; lar, família”. (FERREIRA, 2004, p. 217).

Originalmente, o conceito de casa emerge no Império Romano. Do latim *casae*, a palavra representava as cabanas de característica rural, em oposição ao termo *domus*, que indicava as habitações urbanas. Com as constantes guerras, pestes e consequente recessão, as *domus* de pedra foram quase extintas, enquanto as *casae* de madeira se multiplicaram. Neste contexto, as igrejas distinguiam-se por suas dimensões e estrutura, passando a merecer exclusivamente a denominação *domus*. A partir de então, *domus* ou *duomo* passou a representar a morada de Deus, e casa, a morada humana. (MIGUEL, 2002)

Desse momento em diante, a definição de casa “rapidamente ultrapassou a origem das suas fronteiras etimológicas, pois a casa enquanto conceito deixou de ser a coisa, o objeto físico e artificial, para se caracterizar também como uma construção cultural da sociedade” (OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013, p. 152). Hoje, o conceito de casa é visto como um local destinado à habitação humana (MIGUEL, 2002).

No que diz respeito à habitação, Moreira (2013, p. 09) afirma que “é o local de morada, residência, onde está, onde permanece o indivíduo”, característica que atribui à casa um ato

contínuo de residir. Da mesma forma, no dicionário encontra-se que habitar é “ocupar como residência, residir; tornar habitado; morar” (FERREIRA, 2004, p. 446).

Por sua vez, o termo latino *habitus*, que dá origem à palavra hábito, tem, também, relação com as derivações habitar e habitação. Hábito significa “disposição adquirida pela repetição frequente dum ato; uso, costume” (FERREIRA, 2004, p. 446). Quando há uma série de atos repetidos como rotina e interligados a um indivíduo, os mesmos ganham a dimensão de hábitos (LIRA, 2009). Portanto, pode-se compreender a habitação como um local que é ocupado habitualmente, rotineiramente (OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013).

Além de suas definições literais, a habitação também apresenta significados simbólicos que influenciam a maneira como seus usuários a idealizam e utilizam (MOREIRA, 2013). Silveira, Santos Junior e Macedo (2011) mostram que essa representação simbólica da casa permite que as pessoas criem raízes mais profundas, pois ela serve como um elemento de estabilidade, que abriga o devaneio. Conforme os mesmos autores destacam, o fato de habitar representa que o indivíduo não está abandonado em um mundo hostil, mas sim que se encontra abrigado, graças ao amparo fornecido pela casa.

Corroborando com este pensamento, o conceito de habitar defendido por Heidegger (1954) indica que o traço fundamental do habitar é o resguardo e que sua essência é ser um ponto de referência, um espaço em que o ser humano se abriga do mundo exterior e não apenas um local de estadia temporária. Logo, habitar sempre se refere a uma casa; ao estar em casa.

Assim, muitas vezes a noção de casa é relacionada a certos sentimentos ou pessoas, e não ao local exato (MOREIRA, 2013). Nesse sentido, Rosatti (2019) leva a pensar que as formas de habitar podem ser mediadoras entre o âmbito social e o individual. Ratificando o exposto, Miguel (2002) e Lira (2009) expõem que fatores sociais, econômicos e técnicos convergem na conformação da casa e estão relacionados às suas mudanças ao longo do tempo.

Portanto, o simbolismo da casa é vasto em nossa sociedade. Da palavra casa, inclusive, derivam outras que demonstram atos relacionais, como casamento, casadouro e casal (DAMATTA, 1997). Apesar de, originalmente, casal não representar um par formado por duas pessoas, a palavra vem do latim *casale*, que significa cabana e que, com o tempo, passou a abranger o sentido de pessoas que vivem numa mesma casa, explicando, assim, sua definição atual (OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013). Esta aproximação entre os conceitos de casa e família dá significado ao habitar, tornando a família a unidade essencial de uma habitação (MOREIRA, 2013).

2.1 A CASA NO CONTEXTO SOCIO-HISTÓRICO DE CRICIÚMA

No contexto de Criciúma, o simbolismo da casa relaciona-se a diversos fatores históricos específicos do local. A cidade, que hoje é um polo regional, surgiu com a chegada de imigrantes europeus ao Brasil, parte da política incentivada pelo governo imperial no fim do século XIX, que tinha como objetivo fornecer mão de obra livre e branca e povoar o sul do país, onde eram constantes as disputas de terra com os espanhóis (FILIPPON, 2007; ASSIS, 2004; LOCH, 1991).

Apesar de a área ocupada pelos imigrantes ser, na época, “território de índios xoclengues, que dela retiravam a sua sobrevivência” (GOULARTI FILHO, 2004, p. 385), a presença indígena não era considerada pelas autoridades públicas daquele período como indício de civilização. Portanto, o local era percebido como natural e vazio e, visando atender aos objetivos do império, as famílias receberam lotes para cultivo de produtos agrícolas e atividade pecuária (LOCH, 1991; ASSIS, 2004).

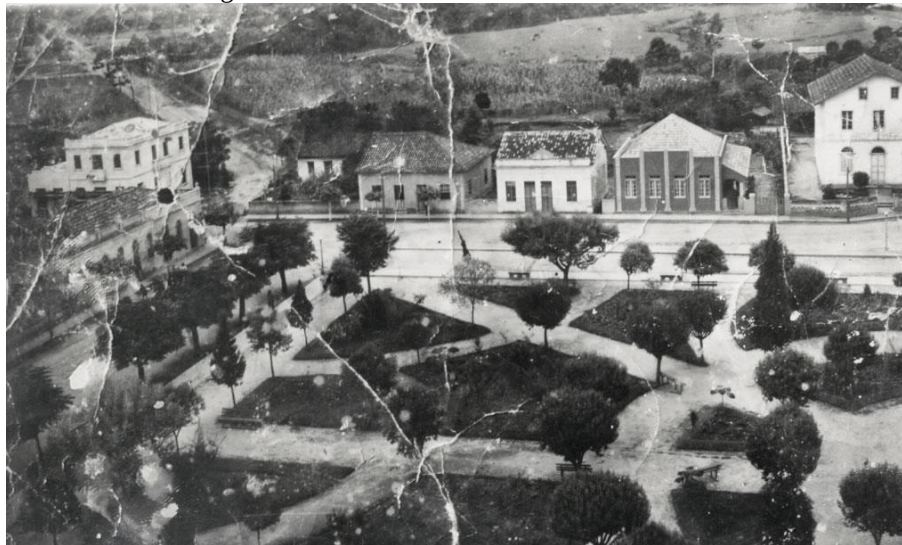
Assim, os imigrantes “construíram o seu território ao mesmo tempo em que destruíram o território indígena, composto pelas inúmeras trilhas na mata, e áreas de caça e descanso” (GOULARTI FILHO, 2004, p. 386) e, com o passar do tempo, o comércio e a prestação de serviços começaram a evoluir (LOCH, 1991; ASSIS, 2004). Em 1913, com a descoberta do carvão mineral em seu subsolo e o início de sua exploração, observaram-se grandes transformações na paisagem e estrutura urbana de Criciúma e tal atividade passou a ter papel preponderante no desenvolvimento da cidade (ASSIS, 2004; BALTHAZAR, 2001; LOCH, 1991).

Figura 1: Centro de Criciúma em 1910.



Fonte: Acervo da Prefeitura Municipal de Criciúma.

Figura 2: Centro de Criciúma na década de 1920.



Fonte: Acervo da Prefeitura Municipal de Criciúma.

A mineração se solidificou e transformou-se na base da economia do município, atraindo uma grande quantidade de pessoas para o local (BALTHAZAR, 2001; NUNES, 2006; LOCH, 1991). Conforme descreve Carola (2002, p. 99), “atraídas pela oferta de emprego e remuneração regular, [...] as famílias empobrecidas da região sul de Santa Catarina vislumbraram, na região carbonífera, possibilidades concretas de dias melhores”.

Como se tratava de uma área ocupada, principalmente, por imigrantes que praticavam agricultura de subsistência, a força operária estava habituada apenas com a atividade na roça e na pesca, possuindo sua própria medida de controle das horas de trabalho, que não era compatível com o ritmo industrial (GOULARTI FILHO, 2004; MIRANDA, 2009). Além disso, as pessoas que vieram de outras localidades atrás de oportunidades de emprego, não tinham onde morar (GOULARTI FILHO, 2004).

Acompanhando os modelos europeus de desenvolvimento, assim como aconteceu no restante do país, as mineradoras de grande porte que chegaram à região iniciaram a construção de vilas operárias para abrigar os mineiros e suas famílias. As vilas surgem, então, como uma alternativa às empresas para fixar a mão de obra nas proximidades das minas e garantir um maior controle sobre seus funcionários, estratégia baseada no processo de formação da Revolução Industrial (CAROLA, 2002; MIRANDA, 2009). Fazendo uma referência à Foucault (2015), tratava-se também de uma forma de disciplinar condutas, funcionando como um novo aparato repressivo que agia na manutenção das relações de produção.

Figura 3: Vila operária em Criciúma na década de 1930.



Fonte: Arquivo Histórico Pedro Milanez.

Assim como nas vilas-modelo da Inglaterra, as mineradoras ofereciam em suas vilas todos os recursos indispensáveis à sobrevivência de seus operários, de forma que eles não precisassem sair do local para atender suas necessidades básicas (GOULARTI FILHO, 2004). Através de um enquadramento constante dos indivíduos em suas instituições, o empregador garantia a aquisição e o controle total do tempo de seus funcionários e, assim, conseguia impor coerções e criar hábitos que mantivessem sua força de trabalho (FOUCAULT, 2015).

Desse modo, a “construção de todo um conjunto de infra-estrutura não visava apenas a manter a ordem do trabalho, mas também fixar uma mão-de-obra, propiciando sua manutenção pelo menor custo, sua alocação no trabalho e sua reprodução” (CAROLA, 2002, p. 95), não restringindo o controle disciplinar ao espaço de trabalho, mas estendendo-o à vida cotidiana dos trabalhadores. Conforme destaca Goularti Filho (2004, p. 113), “viver em uma vila operária neste período era adaptar-se a um outro modo de vida ao qual não estavam acostumados. Uma vida regida pelas regras de trabalho nas Companhias, que atingiam também o lugar de moradia”.

Nesse sentido, Carola (2002) afirma que não bastava ser funcionário da empresa para ter acesso à moradia, o trabalhador precisava se enquadrar em um perfil determinado pelas mineradoras. O tipo de casa e a sua distribuição também faziam parte da tentativa de disciplinar as famílias operárias (GOULARTI FILHO, 2004). Essa diferenciação acontecia de acordo com as funções ocupadas na mineração, refletindo uma hierarquia social. Assim, as casas com mais cômodos e conforto eram reservadas para os engenheiros, capatazes e para as pessoas que trabalhavam no escritório e as residências menores e mais próximas às bocas das minas eram destinadas aos operários (CAROLA, 2010; CAROLA, 2002).

Em geral, as casas dos mineiros eram enfileiradas e sem qualquer espécie de separação entre os vizinhos. Elas eram construídas em madeira e não apresentavam qualquer tipo de forração, tanto no teto e nas paredes, quanto no assoalho (CAROLA, 2002; GOULARTI FILHO, 2004). A maior parte delas possuía três ou quatro cômodos (sala, cozinha e quartos), mas, apesar disso, “não havia um lugar específico para ninguém ou para alguma respectiva função, visto que quartos e camas eram repartidos, a cozinha e a sala muitas vezes transformavam-se em dormitórios à noite” (CAROLA, 2010, p. 103).

Figura 4: Casas de vila operária em Criciúma na década de 1940.



Fonte: Arquivo Histórico Pedro Milanez.

Mesmo simples, as casas eram muito disputadas pelas famílias mineiras e, com o passar do tempo, alguns moradores fizeram modificações para adequá-las às necessidades da família (CAROLA, 2002; GOULARTI FILHO, 2004). A partir da década de 1950, algumas carboníferas tiveram a iniciativa de aumentar gradativamente o espaço da habitação, fornecendo cozinhas mais amplas, uma maior quantidade de quartos e um ambiente chamado de despensa, utilizado por algumas famílias para guardar alimentos e por outras como local de higiene pessoal (GOULARTI FILHO, 2004). Além disso, algumas companhias passaram a fornecer, além do fogão, uma pequena pia na cozinha e patentes de madeira para serem instaladas nos fundos das casas (CAROLA, 2002).

Ao longo dos anos, essas vilas foram sendo dotadas de grande infraestrutura em vista das condições gerais da época, tendo acesso a instalações como rede de abastecimento de água e energia elétrica (VOLPATO, 1982). Como consequência desse cenário, a cidade alcançou altos índices de crescimento populacional e desenvolvimento urbano e, anos mais tarde, as vilas deram origem aos bairros atuais da cidade, iniciando um processo de modernização que tornou

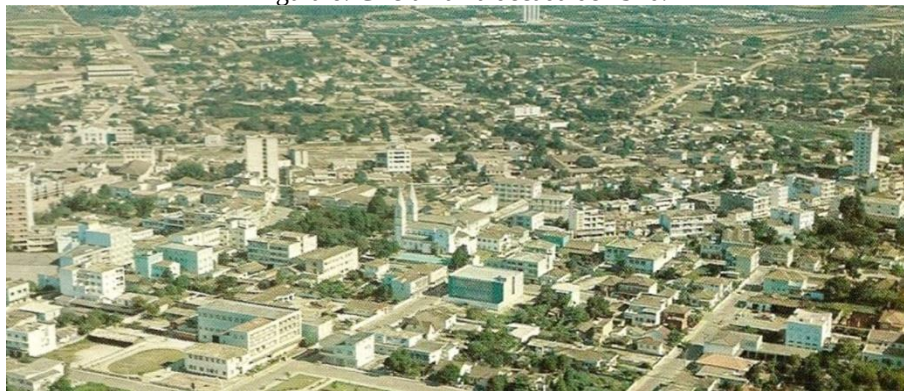
o município o polo regional que ainda é nos dias de hoje (GONÇALVES; MENDONÇA, 2007; NUNES, 2006).

Figura 5: Centro de Criciúma na década de 1950.



Fonte: Acervo da Prefeitura Municipal de Criciúma.

Figura 6: Criciúma na década de 1970.



Fonte: Acervo da Prefeitura Municipal de Criciúma.

Logo, pode-se afirmar que “a emergência das atividades carboníferas na região modificou a paisagem, as relações de trabalho, as relações sociais e contribuiu para a construção de uma cultura em torno da mineração” (GOULARTI FILHO, 2004, p. 99). Conforme Goularti Filho (2004, p. 375), “o espaço urbano de Criciúma na atualidade pode ser entendido como o resultado do trabalho social materializado, que (re)produz ao longo do tempo inúmeras cristalizações (paisagens) e relações sociais imbricadas, conformando a organização do espaço”. Portanto, é possível dizer que “a indústria do carvão, num processo abrupto, produziu um espaço urbano” (GONÇALVES; MENDONÇA, 2007, p. 58).

Ainda que tenha sido a base econômica de Criciúma, a extração de carvão apresentou diversos momentos de crise e mostrou-se uma atividade bastante instável, desencadeando a diversificação econômica local (CARDOSO, 2011; NUNES, 2006). Nesse contexto de declínio do carvão, as empresas mineradoras encerraram seus programas de construção de vilas operárias e a preocupação com a aquisição da casa própria passou a fazer parte do cotidiano dos trabalhadores criciumenses (VOLPATO, 1989).

Além disso, entre o fim da década de 1980 e início de 1990, a cidade enfrentou uma grave crise, reflexo da recessão vivida em todo o país, com proporcional aumento do desemprego, o que fez com que os criciumenses procurassem alternativas para fugir da incerteza (ASSIS, 2004; CARDOSO, 2011). O local tornou-se, então, ponto de partida de emigrantes que iam, principalmente, para os Estados Unidos, em busca de trabalho e de uma condição de vida melhor (ASSIS, 2004; CARDOSO, 2011; PERES, 2006).

Como o objetivo final era o retorno, os migrantes enviavam grande parte do dinheiro adquirido para o sustento dos familiares que ficavam no país de origem. Visto que a aquisição da casa própria é “uma aspiração da cultura ocidental que não prescreve no tempo e que independe do ciclo de vida” (FERNANDEZ, 2006, p. 39), muitos deles também aplicavam o capital conquistado no exterior na compra de imóveis na cidade, investimento que remete segurança e estabilidade e garante a perspectiva de retorno futuro, tendo em vista a possibilidade de renda através de aluguel (CARDOSO, 2011; PERES, 2006).

Em vista disso, o setor da construção civil teve intenso crescimento em Criciúma nesta época, transformando a paisagem urbana do município. Além disso, o contexto econômico do país como um todo e a implantação de programas de financiamento imobiliário favoreceram o quadro de desenvolvimento do setor (CARDOSO, 2011). Segundo dados do trabalho desenvolvido por Sutil et al. (2018), a verticalização da cidade de Criciúma teve início na década de 1950, mas atingiu seu auge nos anos 2000, entregando 99 edifícios entre 2000 e 2002. Cardoso (2011, p. 67) também destaca que “esta fase de investimentos no setor imobiliário ocorreu nos últimos anos da década de 1990 e principalmente nos anos iniciais da década seguinte, mesmo período em que as construtoras criciumenses apresentaram um grande desempenho”.

Figura 7: Vista aérea de Criciúma em 2013.



Fonte: <https://www.flickr.com/photos/artedeviajarecomerbem/8908157766/in/photostream/>. Acesso em: 26 nov. 2021.

A quantidade de prédios cresceu vertiginosamente em pouco tempo e as construtoras locais chegaram a entrar para o ranking das maiores do país, evidenciando o município como polo da construção civil (CARDOSO, 2011). Em artigo sobre o crescimento de produção da construção civil, Carvalho et al. (2018) relatam que entre 2016 e o primeiro semestre de 2018, foram executadas mais de três mil e seiscentas obras na cidade de Criciúma, totalizando quase dois milhões de metros quadrados construídos.

Figura 8: Vista parcial de Criciúma em 2019.



Fonte: Acervo da Prefeitura Municipal de Criciúma.

Hoje, visto que dos aproximadamente 215.000 habitantes de Criciúma, mais de 98% vive em área urbana, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2010), esse processo de verticalização é nítido na cidade. Portanto, cabe a nós, arquitetos e pesquisadores em Ciências Ambientais, compreendermos esse cenário, tendo a casa aqui entendida como "um instrumento fundamental para a análise e compreensão da maneira pela qual o espaço arquitetônico residencial é concebido e utilizado em determinada época, por determinado grupo e em determinado local" (FRANCISCO, 2016, p. 10).

Figura 9: Vista parcial de Criciúma em 2021.



Fonte: Acervo pessoal da autora.

3 A RELAÇÃO DA CASA COM A FAMÍLIA

Ao estudar a habitação, a referência ao conceito de família é inevitável, visto que ambas têm uma forte relação. A família é a estrutura básica da sociedade, onde o ser humano nasce e desenvolve relações complexas e plurais (FARIAS, 2011). Portanto, faz-se necessário compreender as transformações pelas quais a família passou ao longo da história para entender como elas influenciaram as mudanças ocorridas no interior das casas.

Segundo Noronha e Parron (2012), a origem da família tem relação direta com a história da civilização, visto que ela ocorreu naturalmente a partir da necessidade humana de estabelecer relações afetivas estáveis. Deste modo, o surgimento das sociedades organizadas não pode ser desvinculado da família ou da organização familiar (NOGUEIRA, 2007). No entanto, a percepção que se tem hoje a respeito da família, não é a mesma que se tinha em outros tempos.

Etimologicamente, família deriva do latim *familiae*, que significa o conjunto das propriedades de um senhor, incluindo seus servos e escravos (NOGUEIRA, 2007). Logo, não era a convivência, mas sim a dependência o fator que vinculava os significados do termo em latim (MOREIRA, 2013). Assim, a família organizou-se com base no patriarcado, no qual mulheres, filhos e servos estavam sujeitos ao poder intimidador do pai, responsável pela direção desta entidade, bem como de seus bens e de sua evolução (BARRETO, 2013).

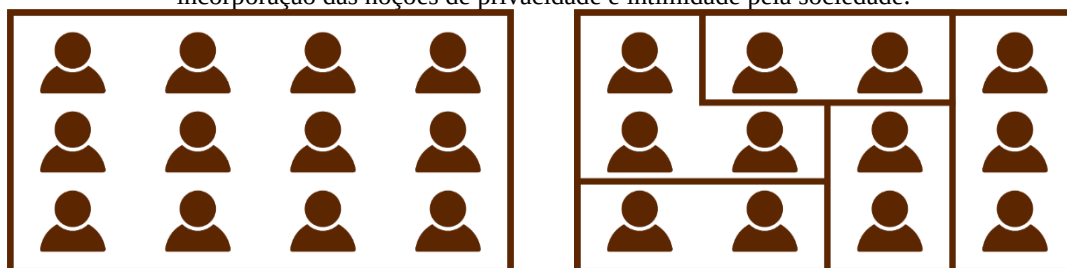
Conforme afirma Ariés (1981, p. 06), na Idade Média “a família era uma realidade moral e social, mais do que sentimental”, merecendo destaque a falta de afeto entre seus membros, unidos apenas com o propósito de conservar os bens e preservar a honra. Esta condição foi mantida durante todo esse período e, com o passar do tempo, incorporou novos valores e formas de organização, alterando-se conforme as ideologias sociais, culturais, econômicas e políticas dominantes em cada época (ARAÚJO, 2011).

Vale salientar que na sociedade medieval a habitação ainda conservava seu caráter de abrigo, sendo apenas uma edificação que acomodava a vida de seus habitantes, de um modo não privado, mas partilhado por todos (MOREIRA, 2013). A noção de privacidade ainda era ignorada, e a casa resumia-se a um cômodo principal que atendia a maior parte das funções necessárias, incluindo aí, necessidades diurnas e noturnas (AMORIM; LOUREIRO; GRIZ, 2009).

Com o passar do tempo e com as alterações em torno do significado da casa, a definição de família que se conhece hoje começou a se formar. Gradualmente, as noções de privacidade e intimidade foram penetrando e ganhando importância na sociedade, tendo como principal consequência a segmentação do espaço doméstico, passando a ter lugares diferentes

internamente para patrões e empregados, bem como para trabalho e repouso (MOREIRA, 2013; SILVA, 2011).

Figura 10: Esquema da casa no período medieval (à esquerda) e da sua segmentação (à direita) conforme incorporação das noções de privacidade e intimidade pela sociedade.



Fonte: Elaborado pela autora.

Além disso, é desencadeado um processo de apropriação do espaço e de afirmação social, momento em que a casa começa a representar o patrimônio privado de uma família ou indivíduo (OLIVEIRA; SEIXAS; FARIA, 2013; MOREIRA, 2013). Neste contexto, Silva (2011) cita que há referências de viajantes que deram à casa o sentido de lugar da família, onde ela se realiza e fortalece, e Brandão (2002, p. 32) alega que “pertencemos mais às nossas casas do que elas nos pertencem”.

A grande transformação da noção de família ocorre no século XIX, com o destaque dado ao indivíduo nesta sociedade, processo que tem seu início a partir da Revolução Francesa (MOREIRA, 2013). Tal revolução atuou na definição das esferas pública e privada, diferenciando os papéis sexuais e fortalecendo a família como uma unidade de afeto (LINO, 2009). O homem torna-se parte do domínio público e a mulher passa a ser responsável pelo privado, doméstico; tanto que sua participação ativa em praça pública era vista com maus olhos pela maioria da sociedade (PERROT, 2009).

“Certamente que todas as grandes transformações histórico-sociais produzem alguma repercussão no doméstico” (BRANDÃO, 2002, p. 96), e este cenário proporcionou à casa um caráter muito diferente daquele que possuía na época medieval. A burguesia da *Belle Époque* parisiense reforça essa divisão do domínio público e do privado e a casa torna-se palco do comportamento pessoal e íntimo familiar (PROST; VINCENT, 2009; LIRA, 2009). Essa alteração nos costumes acarreta uma reorganização do espaço da casa, tornando-a, aos poucos, menos pública, um espaço de intimidade preenchido por uma família reduzida, que exclui os criados, clientes e amigos e passa a restringir-se apenas ao casal e seus filhos (ARIÉS, 1981).

Nesse momento, os espaços íntimos de vivência familiar começam a ser valorizados e a extensa família medieval dá lugar à família nuclear (MOREIRA, 2013). A casa, que antes era

um local de reunião com amigos, parentes e clientes, agora passa a ser um local íntimo, com cômodos independentes, capazes de preservar a privacidade da família (LEGNANI et al., 2005).

Figura 11: Casa como local íntimo, restrita à família nuclear.



Fonte: Elaborado pela autora.

Simultaneamente, surge uma distinção entre local de residência e de trabalho e os espaços começam a se especializar, tendo funções determinadas. No espaço privado da casa, o homem é visto como indivíduo (parte de uma família); quando chega à rua, passa então a ser visto como parte da sociedade, onde há relações de produção, de consumo e de lazer (BARROS; COUTO, 2012). Conforme demonstra DaMatta (1997, p. 36), “sábados e domingos são tempos muito mais internos, da casa e da família, ao passo que os ‘dias comuns da semana’ são vividos como tempos externos, marcados pelo trabalho”.

Ocorre, também, a privatização dos ambientes, com espaços de diferentes graus de privacidade, tendo, por exemplo, a sala mais acessível aos visitantes em comparação aos quartos (MOREIRA, 2013). Dessa forma, a frente das casas e os cômodos mais próximos a ela eram os mais valorizados, pois podiam ser admirados pelas visitas, enquanto as partes superiores eram reservadas à intimidade da família e os fundos representavam os verdadeiros desprestígios, por se tratarem do local destinado às áreas de serviço (SILVA, 2011).

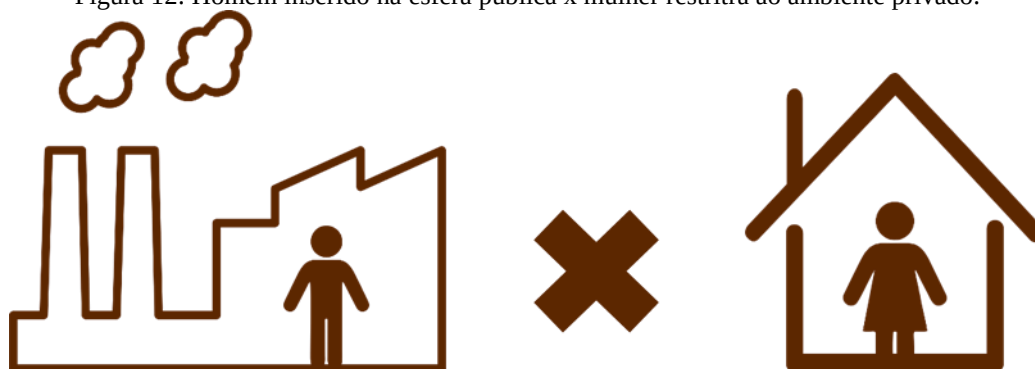
A casa torna-se, então, um meio de controle das relações sociais no que diz respeito ao mundo exterior (AMORIM; LOUREIRO; GRIZ, 2009). “Se a rua misturava grupos, a sala de visitas selecionava a mistura permitida, além de se compor como cartão de visitas daquela casa e de seu proprietário” (SILVA, 2011, p. 106). Esta nova concepção pressupõe um espaço privado e íntimo, do qual não é permitido procurar conhecer (MOREIRA, 2013), postura esta que tem reflexo no que DaMatta (1997, p. 50) expõe ao dizer que “não se pode misturar o espaço da rua com o da casa sem criar alguma forma de grave confusão ou até mesmo conflito. Sabemos e aprendemos muito cedo que certas coisas só podem ser feitas em casa e, mesmo assim, dentro de alguns dos seus espaços”. Neste exemplo é possível perceber a influência das

transformações sociais na definição da forma e do uso das habitações e como a família e a vida doméstica tornaram-se fatores determinantes na definição do universo da habitação (MOREIRA, 2013).

Tais relações no interior da casa são regidas por um sistema hierárquico que atende mecanismos de diferenciação e controle e definem o grupo social que ocupa a casa (AMORIM; LOUREIRO; GRIZ, 2009). Ao mesmo tempo, conforme mostra Moreira (2013), começam a ser desenhadas as diferenças contemporâneas de gênero, idade e poder, tanto no espaço doméstico, quanto na vida pública. A mulher é inteiramente imersa na vida privada e torna-se símbolo de fragilidade. Por ser o centro do lar e da família, deveria ser protegida e, portanto, era distanciada das atividades públicas. Dessa forma, tornou-se dependente do homem, que estava inserido na esfera pública e era responsável pelo sustento do lar. Assim, construiu-se a família patriarcal, tendo o pai como seu chefe (CENTA; ELSSEN, 1999).

Após este conjunto de transformações sucessivas, a sociedade do século XIX assiste a outra mudança importante: a Revolução Industrial, que teve repercussões diretas na habitação. O processo de industrialização concentrou a população nos polos industriais e provocou profundas mudanças na composição da família, bem como na relação entre seus membros. Esse cenário consolidou a família nuclear como modelo em oposição à família medieval que se baseava na mão de obra da família extensa. Também o espaço fabril passou a ser visto como território masculino, aberto ao público, corroborando para a definição do espaço doméstico como domínio privado e feminino (TRAMONTANO, 1997).

Figura 12: Homem inserido na esfera pública x mulher restrita ao ambiente privado.



Fonte: Elaborado pela autora.

A industrialização também foi responsável pelo surgimento de novas classes sociais, que ocasionaram um aumento populacional nos centros urbanos além da capacidade de tais locais. Esse fator gerou uma crise habitacional, não só relacionada à falta de habitações, mas também às condições de salubridade das existentes (MOREIRA, 2013). Tendo isso em

vista, a casa começa a ser “pensada como espaço sanitário com normas de higiene capazes de garantir conforto, privacidade e alterar a vida doméstica” (SILVA, 2011, p. 103).

Neste momento, novos materiais começam a ser utilizados e novos aparatos tecnológicos são inseridos no cotidiano dos espaços domésticos, visando conforto e salubridade no interior das casas (LIRA, 2009). Além disso, Silva (2011, p. 104) relata que “mais que abrigo, a habitação passou a ser o espaço de formação e moralização do trabalhador, preocupação presente entre políticos, engenheiros e arquitetos nesse momento de transição do trabalho escravo para uma nova lógica, agora capitalista”.

Almejando funcionalidade, a casa é vista como máquina de morar, onde cada ambiente atende a uma função determinada e todos os componentes são articulados corretamente (SILVA, 2011). A organização interna das residências em setores ganha destaque por conferir ordem ao ambiente doméstico e, como consequência, as dimensões da habitação também sofrem alterações. (AMORIM; LOUREIRO; GRIZ, 2009).

O conceito de alojamento mínimo desenvolvido pela arquitetura moderna sugere uma redução de área a fim de suprir a escassez de espaço urbano decorrente do processo de migração desencadeado pela Revolução Industrial (MOREIRA, 2013). Contribuindo para este cenário, nas primeiras décadas do século XX a crise habitacional é agravada pela 1ª Guerra Mundial (1914-1918), que além de interromper as atividades construtivas, acarretou grande destruição, aumento do custo de vida e escassez de itens relacionados à construção.

Estas mudanças representam uma transformação na arquitetura residencial e inicia-se a busca pela racionalização, a fim de permitir o uso confortável da habitação por meio da percepção das medidas mínimas necessárias para tornar isso possível (MOREIRA, 2013). Dentre as principais características desse novo arranjo espacial, Amorim, Loureiro e Griz (2009, p. 10) destacam “uma maior fragmentação do espaço da casa e especialização dos cômodos, com indicação precisa da atividade a que se destinam, um maior isolamento entre cômodos, obtido por meio de acesso único e pelo uso de corredores e vestíbulos”.

Todavia, esta noção de habitação mínima não foi logo incorporada pela sociedade, pois era associada aos cortiços, vistos como locais inseguros e insalubres, sem privacidade (SILVA, 2011). Apesar disso, o número de construções coletivas cresce e a segregação de pobres e ricos emerge na sociedade. Os limites entre público e privado começam a ser consolidados, separando o “lugar da produção e da reprodução, lugar da mulher e do homem, a vida privada da família e a vida do resto da sociedade” (SILVA, 2011, p. 107). Esse processo de exclusão atribuiu ao espaço público características negativas, relacionadas ao perigo e ao estranhamento,

enquanto o ambiente privado representava um local protegido, a esfera da natureza (SILVA, 2011).

Contribuindo com essa concepção, a ascensão do individualismo no século XIX tem impacto direto na noção de família da época, fazendo surgir um novo pensamento em relação ao casamento e atuando na alteração do papel da mulher em casa e na sociedade (MOREIRA, 2013). “Até meados do século XX, a organização espacial da casa é centrada na figura masculina, sendo a autoridade patriarcal a base para a ordenação de diferentes domínios e suas relações – a esfera pública, domínio do homem; a esfera privada, domínio da mulher” (AMORIM; LOUREIRO; GRIZ, 2009, p. 14).

No entanto, com a expansão da indústria, uma cultura consumista dominou a vida pessoal e familiar, tornando a família uma unidade de consumo de bens e serviços (ARAÚJO, 2011). Silva e Chaveiro (2009, p. 176) relatam que “a partir do senso capitalista, coube à família desenvolver uma espécie de minifábrica da riqueza”. Essa influência da cultura capitalista, baseada na lógica financeira, passou a controlar as relações sociais até mesmo dentro da família, tornando-se um fator importante no processo de enfraquecimento das estruturas de controle social (QUEIROZ, 2008).

Na primeira metade do século XX, os padrões conservadores perdem força com a modernização capitalista, que impulsiona o pensamento liberal. Nesse momento, o autoritarismo da entidade familiar começa a ser combatido e a participação das mulheres na vida social é incentivada (ARAÚJO, 2011). Cruz (2018, p. 365) expõe que “o indivíduo passa então a ser interpretado como um investimento social de si próprio”.

Vinculada pela mídia da época como sinônimo de prestígio, a família moderna e consumista impulsiona o ingresso das mulheres no mercado de trabalho, tanto pela necessidade de manter o padrão de consumo como pelas oportunidades de trabalho criadas com o desenvolvimento econômico (ARAÚJO, 2011). Isso acarretou outra transformação: a discussão acerca dos papéis da mulher na sociedade.

Os papéis da mulher passam por um processo de revalorização diante de uma sociedade interessada no utilitarismo e preocupada com seus filhos (CENTA; ELSSEN, 1999). Até então submissa ao homem, a mulher gradualmente afirma-se como igual e a exigência de obediência cega à autoridade patriarcal é substituída pela expectativa profissional, aumentando os esforços da família em relação à formação dos filhos (MOREIRA, 2013; QUEIROZ, 2008).

De acordo com Amorim, Loureiro e Griz (2009, p. 14), essas

mudanças sociais levam ao estabelecimento de relações aparentemente mais igualitárias, com abrandamento do poder patriarcal, bem como mudanças em papéis e hierarquias, à medida que a mulher passa também a ser provedora e a participar ativamente da esfera pública, ainda que acumulando a gestão doméstica.

Surge, também, um novo pensamento acerca do casamento, passando a reconhecer o divórcio como um direito (MOREIRA, 2013; PERROT, 2009). Além disso, houve uma consequente separação da sexualidade em relação à reprodução e o acesso a técnicas de controle de natalidade influenciou no tamanho da prole, que acabou se tornando reduzida (SILVA; CHAVEIRO, 2009; QUEIROZ, 2008).

A decisão de ter ou não filhos, tornada possível por meio dos métodos contraceptivos, passou a depender de um consenso familiar, revelando a importância dessa entidade na sociedade (GUERTECHIN, 1984). Essa abordagem, que incorpora saúde e direitos reprodutivos sexuais de forma integrada, relaciona-se à busca pela igualdade de direitos e pela partilha da responsabilidade entre mulheres e homens (SILVA; CHAVEIRO, 2009).

Analizando sob a perspectiva socio-histórica, a família passou por grandes mudanças em seu processo de individualização e, ajudados pelos novos valores, os indivíduos idealizaram um maior controle de seu destino, redefinindo essa noção de família (LINO, 2009; CAMARANO; MELLO; KANSO, 2009). O respeito à individualidade do outro possibilitou a estabilização de um modelo de família mais igualitário, lugar privilegiado e regido pelo amor (ARAÚJO, 2011; NOGUEIRA, 2007).

Hoje, o retrato da família representa uma incessante busca por um ideal de afeto e felicidade, por meio da preservação da autonomia individual, delegação mútua de autoridade e mecanismos de troca e dependência bilateral. O arquétipo construído de família tornou-a um local propício ao desenvolvimento da dignidade, um ambiente voltado para o ser humano, que faz uso da intimidade, cumplicidade e diálogo como aspectos positivos. (NORONHA; PARRON, 2012; BARRETO, 2013; CENTA; ELSÉN, 1999)

A família contemporânea ideal é baseada em laços de afetividade e é vista como uma comunidade de amor, apoio, compreensão e solidariedade (NORONHA; PARRON 2012; CENTA; ELSÉN, 1999). Essa ampliação do conceito de família acabou reconhecendo entidades familiares alternativas, como a união de pessoas do mesmo sexo, o reconhecimento da filiação socioafetiva, casamentos sucessivos com parceiros distintos e filhos resultantes dessas diferentes uniões, as chamadas “produções independentes”, entre outros (BARRETO, 2013; ALVES, 2009). Portanto, pode-se definir a família do século XXI como pluralista, por incorporar tipos alternativos de convivência em sua definição (ALVES, 2009).

Figura 13: Ideal da família contemporânea – laços afetivos e reconhecimento de entidades familiares alternativas.



Fonte: Elaborado pela autora.

Estes vários modelos de relações familiares desencadeiam diferentes situações e a coexistência dessas configurações acaba ampliando o conceito de família, gerando a necessidade de aceitar e conviver com o diferente (SILVA; CHAVEIRO, 2009; WAGNER; TRONCO; ARMANI, 2011). Hoje já não é tão simples identificar e classificar quem faz parte da família, pois a consanguinidade, principal variável histórica, por exemplo, passa a dar lugar a outras, como convivência, afinidade, coabitação e parentesco (WAGNER; TRONCO; ARMANI, 2011).

A história mostra que a família passou por múltiplas transições e a realidade atual revela que o modelo contemporâneo tenta se conectar com a diversidade e com a complexidade das relações, abrangendo diversas tipologias (SILVA; CHAVEIRO, 2009). Esse processo de alteração dos modos de vida é irreversível e a compreensão destas transformações é de suma importância (VILLA, 2012; FERREIRA, 2006).

De acordo com Ferreira (2006, p. 75) “novas maneiras de estar e novos usos do lugar, seja para trabalho, para lazer ou para repouso, já estão presentes no nosso dia-a-dia”. Ao passo que a estrutura familiar começa a sofrer grandes transformações, a organização espacial da casa também muda. Antes vista como espaço de ligação entre familiares e símbolo de valores sociais, ela passa a se configurar em espaços individuais (SILVEIRA; SANTOS JUNIOR; MACEDO, 2011). Assim se define a relação das pessoas com a casa: quando mudam os hábitos, também muda a maneira como a casa é percebida, usufruída e valorizada (LIRA, 2009).

Na concepção contemporânea, a casa emerge como um lugar de consumo. As restrições ao uso do espaço público, consequência da segregação histórica que acarretou, principalmente, a violência, fazem com que a vida se volte para o interior da casa, onde se descansa, se diverte e se consome (SILVA, 2011). Seguindo esta abordagem, o surgimento de novas composições de grupos domésticos (famílias monoparentais, casais homoafetivos, uniões livres, famílias reconstruídas ou com filhos adotivos, etc.) aliado às inovações tecnológicas difundidas por meio do processo de globalização parece operar grandes transformações socioculturais que requisitam novas formas de moradia (SILVA; CHAVEIRO, 2009).

Nesse sentido, a casa pode ser entendida como uma construção cultural, cuja configuração reflete os hábitos e comportamentos de seus usuários (LIRA, 2009). “É o uso cotidiano que dá sentido e significado ao espaço da casa, mesmo que sua concepção inicial tenha sido pensada de uma outra forma” (SILVA, 2011, p. 111). No entanto, alerta-se para o fato de que, em meio à crescente diversidade, os agentes atuantes no mercado imobiliário podem não acompanhar as demandas de maneira convincente, devendo sempre estarem atentos às transformações sociais ocorridas em seu contexto (VILLA, 2012).

3.1 AS FAMÍLIAS BRASILEIRAS

No caso brasileiro, a organização inicial da família resultou de uma adaptação do modelo trazido pelos portugueses ao ambiente colonial aqui presente na época (ARAÚJO, 2011; ALVES, 2009; SILVA; CHAVEIRO, 2009). A família era, então, latifundiária e centrada na relação patriarcal; funcionava como um núcleo no qual, assim como na Europa, o pai era o chefe e “concentrava as funções militares, empresariais e afetivas e sob seu poder e proteção viviam sua mulher, filhos, parentes, escravos e agregados” (ARAÚJO, 2011, p. 184).

No Brasil Colônia, não havia entidades sólidas que congregassem pessoas com interesses similares, a não ser a grande família patriarcal. Dessa forma, ela era vista como elemento fundamental na organização da sociedade, indispensável para a vida social, e agregava funções relacionadas à procriação, administração econômica e direção política (ALVES, 2009; SILVA; CHAVEIRO, 2009). Nesse período, ter e criar muitos filhos significava dar a sua contribuição à sociedade, além de representar a virilidade do homem e a feminilidade da mulher (CENTA; ELSEEN, 1999).

Com a chegada da Corte Portuguesa em terras brasileiras, novos elementos culturais foram introduzidos na sociedade e a família patriarcal começou a apresentar mudanças (ARAÚJO, 2011). A Corte estabeleceu oportunidades de estudo e outras formas de ascensão

social aos homens mais jovens, tornando os filhos menos dependentes do poder patriarcal (ALVES, 2009). Além disso, a família burguesa passou a ter estrutura reduzida e uma organização hierárquica bastante rígida no que diz respeito à divisão de papéis e separação dos espaços públicos e privados (ARAÚJO, 2011).

A exemplo de outros países no mundo, aqui também o homem se manteve como chefe da família e a mulher como responsável pelos cuidados com o lar e a educação dos filhos, valorizando a submissão e obediência de ambos em relação ao pai (ARAÚJO, 2011). Como relata Alves (2009, p. 09), “a realização da mulher se dava através do marido e filhos: seu ‘status’ social era o do marido e suas qualidades pessoais valorizadas pela sua capacidade de gerenciar o lar e formar os filhos para se tornarem cidadãos honestos e honrados para servir a sociedade”.

Durante o século XIX, o desenvolvimento urbano foi acentuado por diversos fatores e a geração de papéis sociais informais enfraqueceu o sistema patriarcal e sua rigidez. Já no século XX, o desenvolvimento das indústrias no país incrementou a oferta de trabalho e a inserção feminina nestes mercados fez com que as mulheres passassem a combinar suas atividades domésticas a funções remuneradas, contribuindo com a renda familiar (ALVES, 2009).

Apesar da luta feminina por mais igualdade, a autoridade ainda permanecia nas mãos dos homens e, de forma similar ao que ocorreu em outros países, a família começou a receber críticas e ser questionada por sua tradição autoritária e repressora (ALVES, 2009; ARAÚJO, 2011). Essa crise de valores obrigou a revisão de padrões de moralidade, sexualidade, educação, papel dos gêneros e relações de poder (ARAÚJO, 2011).

Tal como evidenciado anteriormente, as transformações sociais, econômicas, políticas e culturais afetam diretamente a família. Não diferente do restante do mundo, no Brasil a reorganização dos papéis favoreceu o surgimento de novos arranjos conjugais (SILVA; CHAVEIRO, 2009; ARAÚJO, 2011). A transição de sociedade rural para uma sociedade urbana, com bases industriais, aliada às suas implicações de mobilidade social, geográfica e cultural, acarretou transformações marcantes no modelo tradicional de família (ALVES, 2009).

Entretanto, é importante salientar que a família tem diferentes significados na sociedade brasileira, variando de acordo com a categoria social estudada. Fonseca (2005, p. 51) esclarece que:

Enquanto, entre pessoas da elite, prevalece a família como linhagem (pessoas orgulhosas de seu patrimônio), que mantêm entre elas um espírito corporativista, as camadas médias abraçam em espírito e em prática a família nuclear, identificada com a modernidade. Para os grupos populares o conceito de família está ancorado nas atividades domésticas do dia-a-dia e nas redes de ajuda mútua.

Dessa forma, a relação entre o indivíduo e sua família não pode ser pensada igualmente em todo lugar, visto que a própria noção que se tem acerca da família difere de acordo com o contexto que se está trabalhando. Apesar disso, já em 1994, Goldani (p. 08) afirmou que “a vida familiar se modificou para todos os segmentos da população brasileira”, sinalizando mudanças significativas no papel dos membros da família, com compartilhamento de responsabilidades e novos padrões de hierarquia.

Entre outros fatores de ordem econômica e social, essas transformações também são decorrentes da alteração da composição da renda familiar, que passou a ter maior participação feminina, bem como de jovens e demais membros (VILLA, 2012). Assim, na medida em que se alteram os modelos de sociabilidade, o perfil da família também se transforma (QUEIROZ, 2008).

Berquó (1989) já apontava para a pluralidade de arranjos familiares no século XXI, cuja composição pode-se perceber cada vez mais heterogênea. Por sua vez, Queiroz (2008, p. 20) indica que

a esta variedade de perfis vêm associar-se padrões de comportamento que até pouco tempo não existiam ou não eram bem aceitos socialmente, como o culto ao próprio corpo, a busca por momentos de relaxamento após jornadas estressantes, o aumento do tempo passado em casa, e a volta do trabalho remunerado ao interior doméstico.

Nesse sentido, “a complexidade da dinâmica familiar traduz-se de forma inquestionável na maneira com que seus membros interagem” (LINO, 2009, p. 04) e, em que pese as diferenças de intensidade, não há dúvidas de que na sociedade brasileira já se esboçam mudanças similares às presentes em outros grandes países. Esse cenário é resultado de conquistas tecnológicas e sociais que ultrapassaram a barreira dos continentes e se instalaram em maior ou menor grau em cada país (BERQUÓ, 1989). Um novo tipo de sociedade já está se estabelecendo com novos processos de adaptação, que exigem um esforço cada vez maior por parte dos membros da família contemporânea, a fim de valorizar as emoções, estimular a consciência e acelerar as trocas entre os indivíduos (LINO, 2009; CENTA; ELSSEN, 1999).

Ainda que as mudanças nos arranjos familiares sejam decorrentes de processos de longo prazo, algumas tendências demográficas já afetam a configuração das famílias brasileiras, com destaque para a queda da fecundidade e o envelhecimento da população (CAMARANO; MELLO; KANSO, 2009; MONTALI, 2014). Estes fenômenos demográficos influenciam no

tamanho e na configuração das famílias, tornando-as menores e mais heterogêneas (MONTALI, 2014; CAMARANO; MELLO; KANSO, 2009).

Além disso, Goldani (1994) expõe que a elevação das taxas de divórcio, a maior expectativa de vida para as mulheres e a crescente proporção de mães na posição de chefes de família, bem como a maior integração feminina no mercado de trabalho e o aumento da escolarização fazem parte do processo de mudança. Contribuindo para o exposto, Montali (2014) argumenta que a diminuição do arranjo familiar também está relacionada à postergação da idade de ter filhos e da idade de casar e sair da casa dos pais, comportamentos observados não só no Brasil, mas também em outros países.

Apesar de ser “difícil traçar um perfil único da família brasileira, tanto no que se refere a sua configuração quanto a sua estrutura” (WAGNER; TRONCO; ARMANI, 2011, p. 19), os dados do último censo do IBGE (2010) apontam para uma densidade domiciliar em constante declínio e uma crescente longevidade da população. Tais mudanças sociodemográficas apontadas sugerem um crescimento no número de fases transitórias no decorrer da vida familiar (AMORIM; LOUREIRO; GRIZ, 2009).

Esse cenário parece representar um enfraquecimento da instituição família, porém, diversos autores apontam que, na realidade, o que está ocorrendo é um processo de “surgimento de novas estruturas familiares, de novas relações entre os gêneros, numa perspectiva mais igualitária” (SARAIVA JÚNIOR, 2010, p. 88). As mudanças nos arranjos familiares ditos tradicionais são um fenômeno social observado há muito tempo, e os estágios clássicos da família vêm sofrendo uma ruptura acentuada nos últimos anos (COBO; SABOIA, 2010; FERNANDEZ, 2006).

3.2 MODELOS FAMILIARES, CICLO DE VIDA E MOMENTO DA OPÇÃO PELO APARTAMENTO NO CONTEXTO DE CRICIÚMA

Bourdieu (2013, p. 110) alega que “num universo em que tudo é classificado, portanto classificante, [...] um domínio perfeito das classificações [...] é indispensável para obter o melhor rendimento dos investimentos sociais”. Em vista disso, as pessoas buscam se encaixar em certos padrões de comportamento, que variam conforme a etapa da vida em que elas se encontram, a fim de garantir reconhecimento perante a sociedade e enquadrarem-se em determinada classificação social (SALATA, 2015).

O ser humano passa por diversas etapas desde seu nascimento até o fim de sua vida, que são marcadas por múltiplas mudanças, tanto físicas quanto psíquicas, relacionadas ao contexto em que ele está inserido (SILVA, 2020). Do mesmo modo, a família também apresenta diferentes estágios, com necessidades específicas, que caracterizam os ciclos de vida familiar e que vão se refletir na escolha da casa (FERNANDEZ, 1999).

No contexto de Criciúma, essa noção de ciclo de vida está incorporada à visão dos construtores e arquitetos participantes da pesquisa, sendo que um deles, inclusive, afirma que “as pessoas, elas transitam muito entre um estilo de vida e outro” (JÚLIO¹), referindo-se às mudanças nas preferências das pessoas no decorrer de suas vidas. Essa questão do estilo de vida também pode ser relacionada à manifestação simbólica que ele representa. Segundo Amorim, Loureiro e Griz (2009, p. 05-06),

a aquisição de um bem, em especial uma casa para morar cumpre funções que são tanto pragmáticas (um teto para abrigar a família), patrimoniais (um bem a ser legado), econômicas (um investimento rentável), quanto simbólicas (demonstração de bom gosto, de status social, de superioridade sobre outros).

Conforme os dizeres de Bourdieu (2013), o estilo de vida segue a lógica do pertencimento e da exclusão, onde as pessoas tentam identificar-se com os grupos apontados como superiores e, ao mesmo tempo, distinguir-se dos grupos vistos como inferiores. Nesse sentido, a posse e o poder de consumo não são os únicos responsáveis por classificar os estratos ou camadas sociais, mas sim seus gostos e sua capacidade de apropriação de um certo conjunto de objetos ou práticas classificadas e classificadoras (YACCOUB, 2011; BOURDIEU; SAINT-MARTIN, 1976).

Douglas e Isherwood (2004) deixam claro em seu trabalho que os bens de consumo são utilizados pela sociedade contemporânea como um meio de comunicação e Bourdieu e Saint-Martin (1976) afirmam que esses valores já estão tão arraigados na estrutura social, que podem até parecer naturais. Assim, os indivíduos compram visando pertencer a um estilo de vida considerado ideal e, nesse contexto, a moradia se configura como uma mercadoria (YACCOUB, 2011; BAZOLLI; SANTOS, 2019).

Os construtores e arquitetos sujeitos da pesquisa entendem claramente que, de acordo com a faixa de valor que se trabalha, muda o comportamento dos consumidores e, conseqüentemente, o tipo de público e o empreendimento a ser desenvolvido. Isso fica bem

¹ JÚLIO, Construtor, 43 anos. Entrevista IX. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice L desta dissertação.

nítido no processo de definição dos produtos imobiliários², que muda conforme o público-alvo que se deseja atingir, podendo ser percebido nos seguintes discursos dos arquitetos:

Um padrão alto, são pessoas já de meia idade, de posses, já mais tranquilas, sabem o que querem. Quando é um padrão mais baixo é aquela pessoa que tá precisando morar, né. Ela precisa tá perto do serviço. Quando é um padrão mais alto não precisa tá perto do serviço, ele vai às dez horas pra fábrica. Já se é um padrão mais baixo, o cara já tem que sete horas tá de pé pra pegar o carro e ir trabalhar lá no São Bento, então, já é um outro... O pai e a mãe que têm que levar um filho no colégio. Perto do colégio, perto do supermercado. (JONAS³)

Então, eu acho que a gente tá verticalizando cada vez mais né, de uma certa forma, só que eu tenho essa impressão de faixa etária de público também, sabe. A gente tá verticalizando, mas é pra uma etapa da vida da pessoa. Até essa etapa, quer morar em apartamento, depois o sonho é morar em casa, sabe? [...] a gente percebe aqui pelo menos, a evolução da pessoa é ir pra um espaço maior. Primeiro é, ah, se acessou pelo Minha Casa Minha Vida⁴, geralmente a localização é mais periférica, então daí é vir pro centro, aí vir pro centro pra um apartamento padrão ali, dois quartos e suíte. E aí, dali ir pra um apartamento maior, e casa. (BETINA⁵)

Corroborando com a tese de Fernandez (2006), que estudou a relação entre os ciclos de vida familiar e o projeto de empreendimentos multifamiliares na cidade de Florianópolis/SC, é possível perceber também aqui a importância da renda e da sua relação com o estágio familiar. Segundo o autor, o ciclo de vida da família determina o tamanho e a tipologia de habitação que as pessoas procuram, e a renda quantifica o investimento que estão dispostos a fazer, envolvendo outras variantes, como a localização e o status da vizinhança.

Desse modo, “a comercialização do produto imobiliário envolve um conjunto de valores que conferem status, prestígio, distinção a seu detentor” (RIGHI; CASTRO, 2005, p. 02), preceitos esses que mudam ao longo das diferentes fases da vida. Tendo isso em vista, os agentes envolvidos no mercado imobiliário buscam planejar as expectativas dos compradores em relação à sua mercadoria, levando em consideração o ciclo de vida em que se enquadra o seu público-alvo (BAZOLLI; SANTOS, 2019).

² Entende-se aqui produto imobiliário como um termo utilizado para referir-se a qualquer tipo de unidade imobiliária incluída no mercado de vendas e locação de imóveis. Segundo Righi e Castro (2005), na linguagem do setor imobiliário, o produto é concebido para satisfazer desejos e necessidades dos consumidores, que, por sua vez, são desencadeados por meio de estratégias de marketing que resultem na venda de determinado imóvel.

³ JONAS, Arquiteto, 66 anos. Entrevista VIII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice K desta dissertação.

⁴ Segundo dados do Ministério do Desenvolvimento Regional, o Minha Casa, Minha Vida (MCMV) é a maior iniciativa de acesso à casa própria já criada no Brasil. O programa prevê diversas formas de atendimento às famílias que necessitam de moradia, buscando facilitar a conquista da casa própria para as famílias de baixa renda através da concessão de benefícios conforme faixa de renda, localização do imóvel (cidade ou campo) e valor da unidade habitacional.

⁵ BETINA, Arquiteta, 31 anos. Entrevista II. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice E desta dissertação.

Essa ideia de ciclo de vida está atrelada à dimensão temporal das relações familiares e existem variadas teorias a respeito das suas classificações. Basicamente, cada ciclo é relacionado a um evento marcante, como, por exemplo, a formação da família, sua fase de expansão (quando nascem os filhos) e sua fase de retração (quando os filhos saem de casa) (FONSECA, 2005). No entanto, pesquisadores de diferentes áreas têm percebido que a trajetória das famílias é bem mais complexa que essa classificação e a concepção de um desenrolar linear dos ciclos vem sendo questionada (FONSECA, 2005; BOTELHO; ARAÚJO; CODES, 2016).

Um exemplo claro dessa percepção pode ser verificado na fala de um dos construtores que participou da pesquisa, que já aponta como isso afeta na configuração dos imóveis. Ele questiona:

Será que todos vão querer casar, vão querer ter aquele casamento convencional, com dois, três filhos ou, se casarem, vão querer ter filhos? Então, eu vejo que vai muito nessa direção, da praticidade, de empreendimentos menores, mais bem resolvidos nesse sentido. Porque as famílias estão diminuindo né, isso é fato, não tem como, não é a gente que tá projetando isso, isso tá acontecendo e a gente já vê isso, até na nossa geração, já vê isso acontecer. Nas gerações de casais aí de vinte, trinta anos, já não querem ter filhos, ou, se tiverem um, não querem ter o segundo. Então, isso vai muito nessa direção de ter no máximo um filho mesmo. Então, automaticamente os empreendimentos vão diminuir. (MARCO⁶)

As transformações pelas quais a sociedade contemporânea tem passado permitem verificar que os modelos de ciclo de vida rígidos, principalmente aqueles baseados em uma ordem cronológica, não são mais adequados, visto que processos como o adiamento nos planos de casar e ter filhos evidenciam a reversibilidade dos rituais de passagem (BOTELHO; ARAÚJO; CODES, 2016). Sob essa perspectiva, Queiroz (2008, p. 78) declara que “certamente, muitas são as suas conseqüências para o espaço da habitação, inclusive na forma de atividades novas ou renovadas” e complementa afirmando que, em muitos casos, a estrutura da habitação não é planejada para contemplar tais mudanças, sendo necessário adaptar o modo de vida ao espaço existente.

Ao questionar a estruturação tradicional da família, a sociedade contemporânea idealizou essa entidade como uma organização subjetiva, fundamental para a formação digna da pessoa humana e para a construção individual da felicidade (FARIAS, 2011). Dessa forma, a família contemporânea deixou de lado a rigidez que marcou o início da família burguesa e deu espaço à possibilidade de relações mais flexíveis, com mais diálogo e negociação entre os

⁶ MARCO, Construtor, 44 anos. Entrevista VII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice J desta dissertação.

indivíduos (LEGNANI et al., 2005; BORGES; MAGALHÃES, 2009). Essa flexibilização aliada ao enfraquecimento das fronteiras etárias e à pluralidade das experiências é vista como fenômeno característico dos tempos atuais e, diante do surgimento de novos fluxos no ciclo de vida e nas dinâmicas familiares, torna-se necessário repensar suas regras de constituição (BARROS, 2010; SARAIVA JUNIOR, 2010).

Essas novas dinâmicas já foram percebidas pelos profissionais da área na região, conforme assinala a arquiteta responsável pelos projetos de uma construtora da cidade. Segundo ela, o público alvo deles é composto por

famílias pequenas, eu nunca vi mais que quatro assim, nunca. Até porque a gente não tava fazendo empreendimentos com mais de dois quartos. E, são famílias pequenas, são famílias recém formadas, né. Eu vejo, tipo, com criança, geralmente, e por se ter criança eles procuram com bastante área de lazer. E basicamente é, é formado de casal, tem bastante casal homossexual. Bastante senhora com filho, assim, viúva né, mas, bastante casal homossexual a gente tem percebido assim. (PAULA⁷)

À medida em que o modelo rígido perde força na sociedade, os padrões de estruturação familiar também vão sendo rompidos: a família deixa de ser vista como um núcleo econômico e de consumo para avançar na direção de um ambiente de compreensão e afeto (RAMBO et al., 2018; FARIAS, 2011). A busca por relações cada vez mais igualitárias e saudáveis entre seus membros contribui para que os indivíduos tenham maior liberdade de escolha, pois a convivência torna-se mais confortável e segura (RAMBO et al., 2018). Além disso, há uma ruptura no padrão heteronormativo e, conforme já mencionado, diferentes formas de constituição familiar passam a ser reconhecidas, bem como se estabelecem novas condições de relacionamento intrafamiliar.

Um convívio mais harmonioso e equilibrado entre os membros da família pode ser percebido no processo de escolha dos apartamentos por parte dos moradores participantes da pesquisa. Entre os que moram acompanhados, todos dizem ter decidido em conjunto, afirmando a importância da opinião de ambos. Enquanto isso, na situação dos que moram sozinhos chama atenção o fato de todos terem mencionado o auxílio da família nessa trajetória, mesmo que a decisão final tenha sido deles próprios.

⁷ PAULA, Arquiteta, 32 anos. Entrevista XI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice N desta dissertação.

Ao serem questionados sobre uma possível assistência no processo de escolha, Betina⁸ afirma que contou com a ajuda do pai, e João⁹ diz ter conversado com corretores, mas com seus pais também antes de tomar a decisão. Já Nicolás¹⁰, que é filho único, expõe: “eu fiz a escolha sozinho. Eu sempre envolvi muito os meus pais no processo, de mudança. Justamente porque eu não queria que essa mudança fosse um baque”, manifestando em sua fala os antagonismos relacionados com a decisão de sair da casa dos pais, situação que não configura um rompimento na relação familiar, mas ainda assim, é considerada um momento difícil para ambos.

Apesar das mencionadas transformações nas relações familiares que criaram um cenário mais equilibrado, o ambiente instável e competitivo no qual se encontram as sociedades atuais favorece o medo do futuro e acarreta o desamparo do sujeito contemporâneo. Vivendo em uma sociedade que não oferece proteção, o indivíduo torna-se inseguro e desenvolve maneiras de se defender contra as ameaças (RAMBO et al., 2018; GALLAGHER, 2013).

Frente a essa ausência de garantias institucionais, em determinadas situações a família passa a representar uma rede de suporte e seu apoio permite viabilizar a realização de projetos individuais (RODRIGUES; KUBLIKOWSKI, 2014; BORGES; MAGALHÃES, 2009). Conforme demonstram Rambo et al. (2018, p. 171),

as famílias com melhores condições financeiras favorecem o sustento mais prolongado do jovem, facilitando que este busque preparar-se para o competitivo mercado de trabalho. Neste processo, os jovens prolongam suas vidas de estudante e permanecem dependentes dos pais.

Muitos autores observam o fenômeno do “prolongamento da convivência intergeracional na família, os jovens estão permanecendo por mais tempo morando na casa de seus pais e demorando mais tempo para viver independentemente deles” (BORGES; MAGALHÃES, 2009, p. 42). Principalmente entre as camadas médias da população brasileira, a decisão de sair ou não da casa dos pais está associada a outras escolhas, como, por exemplo, a possibilidade de aumento da escolaridade a fim de garantir melhores oportunidades no futuro (CAMARANO et al., 2006; BOTELHO; ARAÚJO; CODES, 2016).

No século XIX, “os rapazes deixavam a casa dos pais entre os dezoito e os vinte e poucos anos para testar sua integridade pessoal, enquanto as mulheres dessa mesma faixa etária saíam

⁸ BETINA, Moradora, 31 anos. Entrevista XVII. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice T desta dissertação.

⁹ JOÃO, Morador, 32 anos. Entrevista XIX. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice V desta dissertação.

¹⁰ NÍCOLAS, Morador, 31 anos. Entrevista VI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice I desta dissertação.

de casa para casar” (GALLAGHER, 2013, p. 55). Hoje, a realidade brasileira é bem diferente, havendo uma redução drástica na proporção de jovens que saíram de casa antes dos 29 anos (CAMARANO et al., 2006).

Entre os sujeitos da pesquisa é possível perceber padrões de transição semelhantes ao exposto, visto que eles se enquadram na faixa etária entre 25 e 32 anos e a maior parte deles deixou a casa dos pais há menos de 02 (dois) anos. É importante destacar que, conforme já mencionado, todos declaram-se pertencentes à classe média e a maior parte deles possui ensino superior completo, com pós-graduação completa ou em andamento, inclusive.

Logo, esse prolongamento na convivência familiar pode ser interpretado como uma estratégia de conciliação de interesses. Permanecendo na casa da família de origem enquanto ainda concluíam seus estudos, os interlocutores puderam ampliar seu grau de escolaridade e planejar seu futuro com mais calma, parecendo o fator estabilidade financeira estar diretamente relacionado com a decisão de sair da casa dos pais ou não. Muitos deles já possuíam fonte de renda própria e fizeram uma reserva de dinheiro que foi importante no processo de aquisição do imóvel. Além disso, a maior escolaridade facilita a colocação no mercado de trabalho, permitindo manter o padrão de conforto relacionado aos bens de consumo que a casa de origem possuía.

Tal fenômeno decorre das transformações sociais presentes no contexto contemporâneo, que resultaram em um novo modelo de relação intergeracional, onde os padrões hierárquicos de relacionamento dão espaço à crescente flexibilização das regras intrafamiliares (RODRIGUES; KUBLIKOWSKI, 2014; CAMARANO et al., 2006). O processo de transição considerado ‘tradicional’ da juventude para a vida adulta, antes identificado por acontecimentos como o casamento, a saída da casa dos pais e a entrada no mercado de trabalho, agora dá lugar à dissolução da relação entre sexualidade e casamento, por exemplo (BARROS, 2010).

Esses “desenvolvimentos recentes na distribuição de eventos demográficos como casamentos, maternidade, divórcios e tipos de unidade doméstica apontariam uma sociedade em que a idade cronológica é irrelevante” (DEBERT, 2010, p. 60). Além disso, o progresso das condições de saúde, com consequente incremento na longevidade da população, também altera as perspectivas em relação às fases transitórias da vida e estabelece a constituição de um novo tipo de relação familiar (VIEIRA; RAVA, 2010; BORGES; MAGALHÃES, 2009).

É claro que a maneira pela qual esses processos ocorrem é indissociável do meio social, econômico e cultural ao qual a pessoa pertence, pois é dentro desses limites que vão ser delineadas as oportunidades e condições de desenvolvimento de cada indivíduo (BORGES; MAGALHÃES, 2009). Nesse sentido,

o fenômeno do “ninho cheio” parece mais característico da classe média já que esse prolongamento da juventude não ocorreu com tanta frequência nas classes menos favorecidas. Esse distanciamento entre as classes sociais é evidenciado, principalmente no adiamento da maternidade que é mais comum nas mulheres privilegiadas economicamente. (VIEIRA; RAVA, 2010, p. 131)

De qualquer modo, Camarano et al. (2006, p. 222) mencionam que “algumas dessas mudanças afetaram toda a população brasileira, como a redução da nupcialidade e as dificuldades de inserção no mercado de trabalho” e como consequência, a constituição das famílias atuais passa a acontecer por meio de trajetórias não-lineares, com possíveis movimentos de idas e vindas entre domicílios. Os citados fenômenos relacionados à família, como o adiamento do casamento e da saída da casa dos pais, o retardo na idade de ter filhos ou as novas composições familiares, como as famílias monoparentais, por exemplo, criam novas demandas habitacionais, com necessidades diferentes das que existiam antes (FERNANDEZ, 2006).

No que concerne à habitação, essas alterações nas dinâmicas familiares implicam reavaliar a importância dos arranjos domésticos, pois “todas essas transformações no perfil demográfico e comportamental da população põem em questão a organização do espaço físico” (QUEIROZ, 2008, p. 78). Fatores como o já mencionado fenômeno do ninho cheio e o consequente prolongamento da convivência familiar requerem um maior número de cômodos e espaço maiores para abranger e preservar a individualidade e autonomia dos membros da família. Em contrapartida, os casais que optam por adiar ou não ter filhos, compondo famílias reduzidas, bem como aqueles em que os filhos já saíram de casa, conseguem adaptar-se em locais menores e com uma menor quantidade de ambientes. Ainda, a já apontada flexibilização das relações familiares dá margem a fluxos de idas e vindas, requisitando que os lares se adaptem com a saída de alguns membros e o retorno de outros.

A tese já citada de Fernandez (2006) também menciona como os estágios e composições familiares interferem na escolha das características da casa. Segundo ele, os solteiros e os casais jovens, sem filhos, buscam praticidade e proximidade com o trabalho, podendo apropriar-se de ambientes menores. Quando chegam as crianças, o espaço mais amplo e o fato de ter escolas perto tornam-se mais importantes ao passo que quando os filhos viram adolescentes, a vizinhança ganha relevância. Nos estágios finais, como é o caso das famílias em que os filhos já saíram de casa, a praticidade, tranquilidade e segurança passam a ser valorizados.

Além disso, devido à pluralidade de composições, é preciso considerar que pessoas da mesma faixa etária podem estar em diferentes etapas da vida e possuírem comportamentos

distintos em relação à habitação (FERNANDEZ, 2006). Essa diferença fica clara na fala dos interlocutores, quando Salete¹¹, de 31 anos, que já possui um filho e pretende ter outro, diz que escolheu seu novo apartamento devido à proximidade com a escola e universidade:

Hoje a nossa localização aqui é no bairro Universitário, então, próximo à UNESC, então eu já penso... hoje o nosso filho estuda na SATC, então facilita essa questão do transporte. A intenção é a gente fazer uma outra graduação também, então, fica mais perto da universidade, então, tudo pensado nisso. Como eu trabalho no bairro Santa Bárbara, ficou tudo numa rota só, né. A gente já consegue vir, passa pela universidade, deixa ele ali pela escola e vai pro trabalho. Então tá tudo certo. Isso ajuda bastante né.

Ao mesmo tempo, João¹², que mora sozinho e tem 32 anos, escolheu o seu apartamento para estar mais perto do centro, da infraestrutura e das pessoas:

Porque fica próximo a mercados, fica próximo do centro, fica próximo do transporte público, é próximo pra eu me deslocar também né e tal. Então, uma coisa, já que eu ia morar sozinho, eu preferi morar num bairro não muito quieto também sabe. Então, que tenha pessoas, ver gente, esse tipo de coisa.

Apesar dessas diferenças, em algum momento da vida, João pode querer se mudar para outro local utilizando os mesmos critérios de Salete, devido à chegada de um filho, por exemplo. Por esse motivo, os agentes envolvidos parecem classificar seus produtos de acordo com a conciliação dos fatores demandas e faixas de renda, estando, de certa forma, atentos às exigências de seus respectivos públicos-alvo.

Ao serem questionados sobre as famílias que moram em seus empreendimentos, ambos os agentes focam em características que concernem à faixa de renda. Contudo, isso não quer dizer que tais aspectos não possuam relação com os ciclos de vida e as demandas específicas de cada fase. O arquiteto Jonas¹³ esclarece essa diferenciação:

Se é um empreendimento desse que eu tô dizendo pra ti que é um por andar, ou dois por andar numa área mais nobre, eu já tenho um padrão de família que vai morar ali né. [...] Normalmente é um casal já de meia idade, já com a vida bem definida, poucos filhos, alguns filhos já morando sozinhos, em outros lugares. Então, já têm os seus apartamentos, né. Os carros são maiores, as vagas de estacionamento têm que ser maior. [...] nos mais populares é um público mais variado.

¹¹ SALETE, Moradora, 31 anos. Entrevista XVI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice S desta dissertação.

¹² JOÃO, Morador, 32 anos. Entrevista XIX. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice V desta dissertação.

¹³ JONAS, Arquiteto, 66 anos. Entrevista VIII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice K desta dissertação.

Além disso, um dos construtores demonstra considerar esses fatores ao afirmar que “o público não é só questões de renda ou demográfica né, eu acho que hoje o público é algo muito mais amplo” (FELIPE¹⁴), apesar de não ter especificado seus critérios. Provavelmente, é devido à essa mesma percepção que todos responderam que o público-alvo depende muito do tipo de empreendimento, e um dos arquitetos, inclusive, alega que “é tão dinâmico quem vai comprar, que não tem porque tu focar numa família só” (FRANK¹⁵), demonstrando que o mercado local está atento às variações de demanda ao longo da vida dos moradores, bem como aos fatores que acarretam essas mudanças.

¹⁴ FELIPE, Construtor, 30 anos. Entrevista IV. [abr. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice G desta dissertação.

¹⁵ FRANK, Arquiteto, 55 anos. Entrevista I. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice D desta dissertação.

4 O SUJEITO CONTEMPORÂNEO E O MODO DE VIDA URBANO

A sociedade é marcada por diversas transições que, ao longo da história, influenciam na maneira de compreender o sujeito de cada época (ALVES; BIANCO, 2015). Dentre esses conjuntos de mudanças, pode-se afirmar que a Revolução Industrial foi responsável por profundas transformações, que envolveram a estrutura e a divisão social do trabalho e tiveram fortes consequências nos modos de produção e de vida em geral (VELHO, 2009). Isso pode ser verificado no discurso de Velho (1995, p. 228), que afirma que

a Revolução Industrial e o Estado moderno, na sua emergência e consolidação, instituíram complexos sistemas de controle e disciplinamento, traçando novos mapas de orientação sociocultural, por sua vez associados a modelos específicos de individualidade.

A relação entre cidade e campo foi alterada pelas correntes migratórias e o capitalismo em ascensão remodelou drasticamente as estruturas sociais. “A explosão demográfica, resultado de mudanças socioeconômicas, com progressos médicos e sanitários, multiplicou muitas vezes em curtos períodos de tempo o número de habitantes dos principais centros urbanos” (VELHO, 1995, p. 228), e a cidade tornou-se, então, o *lócus* dessas transformações, convergindo múltiplos interesses e proporcionando um novo contexto para o surgimento de fenômenos sociais (BARRETO, 1987).

Com a consolidação de uma sociedade de consumo, o indivíduo tornou-se o agente transformador, construtor do mundo e o “encantamento moderno com o progresso”, conforme sugere Bauman (2001, p. 154), levou a humanidade a acreditar que a vida poderia ser sempre aperfeiçoada, a fim de que se tornasse cada vez mais satisfatória (CRUZ, 2018). Aliadas a esse sentimento, a velocidade das informações e a instantaneidade da época moderna instauraram a falta de profundidade e a perda da historicidade, de modo que o cotidiano urbano fosse marcado pela aceleração do tempo e pela maximização do uso de bens e fatores produtivos (ALVES; BIANCO, 2015; SEABRA, 2004).

Nesse amplo processo, dotado de diferentes dimensões e níveis, foi sendo configurado o cotidiano urbano, “definido por peculiares formas de emprego do tempo que acabavam por traduzir-se nas formas de uso do espaço” (SEABRA, 2004, p. 190). A cidade passou, então, a ser regida por uma nova temporalidade, representada pelo comportamento policrônico de seus habitantes:

Em frente ao computador marcamos presença em várias janelas de comunicação ou de trabalho, dando azo a uma velocidade sedentária. Somos permanentemente tentados a saltitar do ficheiro de trabalho para o correio eletrónico e deste para os blogs de amigos ou conhecidos. [...] Parece que o sentido da vida persegue uma vida desprovida de sentido. Surgem patologias, frustrações e ansiedades relacionadas com o uso do computador. Há que dar permanente atenção aos vírus, aos ficheiros perdidos, aos spams, aos crashes. (PAIS, 2010, p. 138)

Nesse contexto, a “humanidade se vê em meio a uma enorme ausência e vazio de valores, mas, ao mesmo tempo, em meio a uma desconcertante abundância de possibilidades” (BERMAN, 2007, p. 31-32). Lipovetsky (2005, p. 02) menciona que “negativamente, o processo de personalização remete para a fratura da socialização disciplinar; positivamente, corresponde à instalação de uma sociedade flexível assente na informação e na estimulação das necessidades”. Como consequência dessa flexibilização da identidade, estabeleceu-se na relação entre tempo e sujeito uma ansiedade intensa de viver o momento presente, e o instantâneo acabou acarretando exaustão e desaparecimento do interesse (ALVES; BIANCO, 2015; BAUMAN, 2001).

Alguns autores acreditam que essa identidade múltipla, fragmentada e superficial dos seres contemporâneos seja resultado do processo de globalização (ALVES; BIANCO, 2015; CRUZ, 2018). Segundo Velho (1995, p. 228),

as sucessivas inovações econômicas e tecnológicas, aceleradas a partir do século XVIII, [...] geraram um processo inédito de globalização ao estabelecerem vínculos econômicos, políticos e culturais entre quase todas as grandes regiões do planeta. As cidades, sobretudo, por suas atividades comerciais e industriais, constituíram-se nos pontos de articulação dessa grande rede que passou a conectar esferas diversificadas da vida social de sociedades distantes, geográfica e culturalmente, umas das outras.

Este processo de interação intensa e ininterrupta entre atores variados transitando por mundos e domínios, é um dos traços do modo de vida urbano, e caracteriza mecanismos universais de diferenciação (VELHO, 1995). “A evitação, o anonimato, a indiferença, a fuga ao comprometimento” (PAIS, 2010, p. 139) têm definido o que é urbano e a vida pública deixa de se expressar como estilo de vida.

Essa crença na necessidade de traçar um destino livre de referenciais absolutos acabou tornando as pessoas frágeis em seus laços de afeto, enfraquecendo o tecido social e favorecendo a corrente individualista (CRUZ, 2018). Como menciona Lipovetsky (2005, p. 25), “hoje vivemos para nós próprios, sem nos preocuparmos com as nossas tradições nem com a nossa posteridade”. Ele também afirma que é dessa forma que acontece o processo de personalização

e a sociedade estabelece um novo modo de se organizar, promovendo a realização pessoal, o respeito pela singularidade e a personalidade única como valores fundamentais.

Em poucas palavras, a tese é aproximadamente a seguinte: o desenvolvimento de relações secundárias, “universalistas”, atomiza a sociedade urbana, desvinculando seus componentes de laços e obrigações de natureza pessoal. Gera-se com isto um clima propício ao aparecimento de uma visão do mundo inteiramente individualista. (VELHO; MACHADO, 2018, p. 73-74)

Instaura-se, então, um novo estágio do individualismo. A pulverização do ideal moderno de subordinação do individual às regras coletivas transformou os estilos de vida, e a revolução do consumo na era capitalista permitiu a evolução dos direitos e desejos pessoais (LIPOVETSKY, 2005). Antes, o capitalismo pesado era o mundo das autoridades, de homens e mulheres comandados por outros; hoje, o capitalismo leve permite a coexistência de tantas autoridades que as mesmas se anulam, tornando a possibilidade de escolha uma força maior (BAUMAN, 2001).

A sociedade pós-moderna caracteriza-se, então, por um esforço global de reduzir as relações autoritárias e, ao mesmo tempo, ampliar as opções privadas, privilegiando a diversidade (LIPOVETSKY, 2005).

Nesse sentido, o materialismo exacerbado foi o que ajudou a tornar possível a grande expressão subjetiva. O sujeito livre para escolher diante do universo de objetos oferecidos no mercado e vivendo em uma “suavização” disciplinar tem o direito de escolher o que lhe apraz segundo os seus desejos, desde que eles não prejudiquem o outro. (CRUZ, 2018, p. 363)

Deste modo, se a modernidade ficou marcada pela concepção de um indivíduo autônomo, protagonista da sua própria vida, a era atual o enfatizou e deu lugar a uma nova personagem, o narciso (CRUZ, 2018). Segundo Cruz (2018, p. 361), “esse novo indivíduo (homo psi) libera de forma intensa um amor por si mesmo, promove uma deserção dos valores altruístas e acaba por instaurar um processo de personalização, isolando-se em seu mundo subjetivo”.

Esse isolamento criou um imaginário de que cada pessoa é a única responsável pelo seu sucesso ou fracasso, acarretando sentimentos como insegurança, medo e depressão. A sociedade fragmentada que o individualismo gerou, tornou as pessoas ansiosas e em estado permanente de insatisfação consigo mesmo (CRUZ, 2018). Berman (2007, p. 98) expõe esse contexto ao dizer que “todos os indivíduos, grupos e comunidades enfrentam uma terrível

pressão no sentido de se reconstruírem, interminavelmente; se pararem para descansar, para ser o que são, serão descartados”.

Nessa perspectiva, Bauman (2001, p. 99-100) recomenda: “é preciso estar constantemente em alerta; mas acima de tudo é preciso manter a própria flexibilidade e a velocidade de reajuste em relação aos padrões cambiantes do mundo ‘lá fora’”. Simmel (1973) também afirma que a vida na cidade implica uma predominância da racionalidade entre os indivíduos, visto que a mesma seria responsável por preservá-los contra o poder avassalador das forças sociais:

O século XVIII conclamou o homem a que se libertasse de todas as dependências históricas quanto ao Estado e a religião, a moral e a economia. [...] Juntamente com maior liberdade, o século XVIII exigiu a especialização funcional do homem e seu trabalho; essa especialização torna um indivíduo incomparável a outro e cada um deles indispensável na medida mais alta possível. (SIMMEL, 1973, p. 11)

Se, por um lado, o alto nível de especialização aumenta a liberdade de escolha aparente, por outro, diminui o campo das experiências individuais, principalmente no mundo do trabalho (VELHO, 1995). Portanto, o processo de individualização trouxe para a humanidade uma liberdade sem precedentes, mas, ao mesmo tempo, a necessidade de assumir as consequências de suas escolhas (BAUMAN, 2001).

Com a responsabilidade de seu sucesso ou fracasso dependendo apenas de si mesmo, o indivíduo do mundo atual sofre com o excesso de possibilidades, e não mais com as proibições do passado (CRUZ, 2018). Em vista disso, Bauman (2001) conclui que nenhum molde foi quebrado, eles apenas foram substituídos por outros aos quais as pessoas se sentem obrigadas a escolher e se encaixar.

Na terra da liberdade individual de escolha, “viver diariamente com o risco da auto-reprovação e do autodesprezo não é fácil” (BAUMAN, 2001, p. 47). Os sujeitos atuais são incapazes de parar, pois o horizonte da sua satisfação está em constante mudança. “A chegada, o fim definitivo de toda escolha, parece muito mais tediosa e consideravelmente mais assustadora do que a perspectiva de que as escolhas de amanhã anulem as de hoje. Só o desejar é desejável — quase nunca sua satisfação”. (BAUMAN, 2001, p. 102)

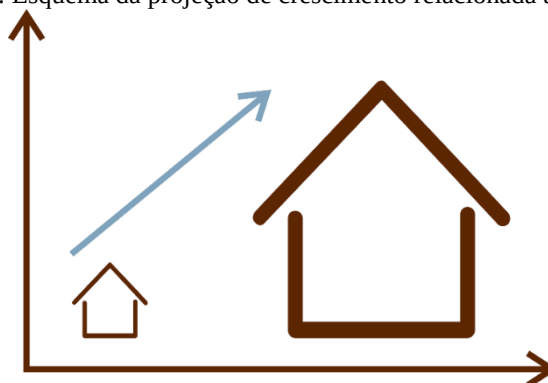
As condições de vida em questão enaltecem o descarte e fazem com que a maior parte das vidas humanas seja consumida em agonia (CRUZ, 2018; BAUMAN, 2001). Nesse contexto, as pessoas passam a buscar um exemplo a ser seguido a fim de resolver seus problemas, afinal, essas mesmas pessoas “ouvem diariamente que o que está errado em suas

vidas provêm de seus próprios erros, foi sua própria culpa e deve ser consertado com suas próprias ferramentas e por seus próprios esforços” (BAUMAN, 2001, p. 83).

Assim, a sociedade de consumidores baseia-se na comparação universal, cujos indivíduos olham para as experiências alheias buscando descobrir os problemas que causaram sua própria infelicidade e procurando meios de resistir a eles ou resolvê-los (BAUMAN, 2001). Nessa sociedade, a insatisfação é a peça-chave para a manutenção do sistema de consumo (CRUZ, 2018).

No que tange à habitação, esse cenário induz a um constante desejo de enquadramento e o imóvel passa a representar uma forma de inserção social (SEABRA, 2004). Com base nisso, as pessoas delineiam uma projeção de crescimento ao longo de sua trajetória e utilizam-se de certos critérios para atestar a adequação do seu lar a esses parâmetros na hora da escolha.

Figura 14: Esquema da projeção de crescimento relacionada à habitação.



Fonte: Elaborado pela autora.

Assim como acontece em outros países, já “tornou-se banal afirmar que no Brasil mais de oitenta por cento da população vive em cidades e que, dentre os vinte por cento que vivem no campo, os hábitos de vida urbana têm sido difundidos rapidamente” (SEABRA, 2004, p. 182). No início do século XX, Simmel (1973, p. 21) já explicava esse fenômeno:

A característica mais significativa da metrópole é essa extensão funcional para além de suas fronteiras físicas. E essa eficácia reage por seu turno e dá peso, importância e responsabilidade a vida metropolitana. O homem não termina com os limites de seu corpo ou a área que compreende sua atividade imediata. O âmbito da pessoa é antes constituído pela soma de efeitos que emana dela temporal e espacialmente. Da mesma maneira, uma cidade consiste em seus efeitos totais, que se estendem para além de seus limites imediatos. Apenas esse âmbito é a verdadeira extensão da cidade, em que sua existência se expressa.

Também é preciso considerar que, até bem pouco tempo, o Brasil era um país agrário e essa concentração de pessoas no ambiente urbano constituiu um novo modo de vida (SEABRA,

2004). Dentro das cidades, a não-linearidade e a multidimensionalidade dos processos socioculturais é maximizada, gerando estilos de vida e visões de mundo diferenciados (VELHO, 1995). Segundo Jacobs (2011, p. 161), “a diversidade gerada pelas cidades repousa no fato de que nelas muitas pessoas estão bastante próximas e elas manifestam os mais diferentes gostos, habilidades, necessidades, carências e obsessões”.

Nesse sentido, Velho (2009, p. 13) afirma que “a complexidade, dimensão e heterogeneidade dos grandes centros urbanos moderno-contemporâneos introduzem novas dimensões na experiência e comportamento humanos”. Em termos de difusão de um estilo de vida, a urbanização da sociedade afetou todos os grupos sociais, estando associada às transformações nas formas de produção e no relacionamento entre os indivíduos (VELHO; MACHADO, 2018). Por sua vez, o modo de vida urbano é consequência de fatores relacionados ao tamanho, densidade, permanência e heterogeneidade da cidade. Logo, “quanto maior for o número de habitantes, maior será a diferenciação entre eles” (BARRETO, 1987, p. 170) e as relações sociais se darão de maneiras mais variadas.

De acordo com Simmel (1973, p. 21), “o ponto essencial é que a particularidade e incomparabilidade que, em última análise, todo ser humano possui, sejam de alguma forma expressas na elaboração de um modo de vida”. As características da vida social são, portanto, moldadas pelas interações entre as pessoas e, conforme destaca Jacobs (2011, p. 130), “um dos maiores trunfos de uma cidade, se não o maior, é formar comunidades com interesses comuns”.

Todavia, no atual contexto da heterogeneidade urbana, há uma tendência à extinção das tradições e ao enfraquecimento dos vínculos de parentesco, favorecendo a troca de relações de solidariedade e de sentimentos comunitários pela concorrência entre as pessoas e por mecanismos formais de controle (BARRETO, 1987; ANTUNES, 2014). Consequentemente, a cidade abre espaço para o superficialismo, o anonimato e o caráter transitório das relações urbano-sociais (BARRETO, 1987). Simmel (1973) alega que essa indiferença, que ele denomina de atitude *blasé*, é uma forma de os cidadãos se protegerem das exigências da vida cotidiana nas grandes cidades.

Se houvesse, em resposta aos contínuos contatos externos com inúmeras pessoas, tantas reações interiores quanto as da cidade pequena, onde se conhece quase todo mundo que se encontra e onde se tem uma relação positiva com quase todos, a pessoa ficaria completamente atomizada internamente e chegaria a um estado psíquico inimaginável (SIMMEL, 1973, p. 17)

O comportamento indiferente traz consequências ao cotidiano urbano: na cidade, não tem importância que as pessoas não se conheçam, pois é a vontade de separação que as atrai

(SEABRA, 2004). Seguindo essa premissa, Jacobs (2011, p. 30) argumenta que “mesmo morando próximas umas das outras, as pessoas são desconhecidas, e não poderiam deixar de ser, devido ao enorme número de pessoas numa área geográfica pequena”. Contribuindo com essa situação, o modelo vertical de moradias (prédios residenciais) torna-se bastante adequado ao modo de vida individualista do meio urbano, pois reduz a necessidade de interações sociais.

Um estudo feito por Assunção e Conceição (2018) com moradores de apartamentos em Criciúma, confirma esse cenário. As pesquisadoras entrevistaram trinta pessoas a fim de compreender, entre outras questões, os motivos que levaram os participantes a irem morar em um prédio residencial e qual era a sua relação com seus vizinhos. Os resultados deixam claro que, assim como em grandes centros, aqui também a maior parte dos moradores de prédios residenciais estabelece apenas uma relação de cordialidade com a vizinhança.

Os vizinhos em condomínios, ainda que mantenham relações cordiais, com trocas de cumprimentos e pequenos favores, não desenvolvem, via de regra, relações mais profundas. Enquanto a interação com membros da família e amigos é voluntária e intencional, os encontros com os vizinhos limitam-se à interação entre as crianças e outras atividades compartilhadas (ASSUNÇÃO; CONCEIÇÃO, 2018, p. 77).

Portanto, pode-se dizer que o caráter da espacialidade seria, então, o fator de coesão entre os moradores de apartamento, que se associam apenas pelo fato de dividirem a mesma área comum. Em vista disso, Lopes (2008, p. 107) alega que um prédio residencial é, na verdade, “um agrupamento social formado por pessoas diferentes com interesses diversos”, que não estabelecem, na maior parte das vezes, qualquer outro tipo de vínculo com seus vizinhos.

4.1 CRITÉRIOS DE ESCOLHA DO APARTAMENTO E SUA RELAÇÃO COM O MODO DE VIDA URBANO

A intensificação do individualismo, favorecida pelo modo de vida urbano e pela verticalização das cidades, aliada ao consumismo exacerbado, transformou a relação das pessoas com suas comunidades, criando uma sociedade indiferente, desapegada, interessada apenas “pelo dinheiro, a intimidade, o bem-estar, a propriedade, a segurança, e subvertendo incontestavelmente a organização social tradicional” (LIPOVETSKY, 2005, p. 118). Assim, o sistema social urbano difunde um “estilo de vida associado às formas de organização industrial da produção” (VELHO; MACHADO, 2018, p. 76), segregando e hierarquizando os espaços.

Exemplo disso pode ser verificado na fala dos sujeitos da presente pesquisa, que não levaram em conta o convívio com seus vizinhos na decisão de morar em um apartamento, mas

atribuíram à segurança um peso importante nessa decisão. Nicolás¹⁶, por exemplo, relata que sempre morou em apartamento com sua família e, quando decidiu morar sozinho, optou novamente pelo apartamento por causa da segurança:

Ah, então, eu sou cria de apartamento né, eu sempre falo assim. Apesar de passar o verão, muitas vezes, em casa, que era a nossa situação, eu sempre optei pelo apartamento porque uma das coisas que eu queria era morar sozinho. Então, a segurança era um ponto que me chamava atenção.

A segurança também é apontada como critério por Rogério¹⁷, que é natural de outra cidade, e alega “como a gente ficou sozinho assim, eu digo de família né Karla, [...] era mais seguro a gente morar num apartamento, como vai ser só eu e ela, e mais comodidade também né. Porque não vai ter ninguém perto que a gente conheça”. Ao mesmo tempo, Salete¹⁸ mostra-se preocupada com a questão da segurança devido à rotina que leva:

uma das coisas que também assim, me chamou atenção por escolher o apartamento, foi, além dessa nossa questão de rotina né, saio de casa sete e vinte da manhã e chego em casa sete e vinte da noite. Então, são doze horas fora de casa né. A questão de eu saber que eu vou sair e vou voltar e o meu apartamento vai tá ali, né. Não foi assaltado, não foi saqueado, né. Essa questão da segurança, por ter a vigilância 24 horas, ter um guarda, ter o acesso diferente. Então, essa é uma preocupação que hoje eu não tenho.

Reforçando a afirmação acima, Júlio¹⁹, um dos construtores, faz alusão ao fato de algumas pessoas acabarem escolhendo certos empreendimentos em razão de eles já possuírem esse tipo de serviço instalado: “e assim ó, daí tem empreendimentos que as pessoas buscam segurança. [...] Portaria remota, cercamento elétrico, enfim, monitoramento”.

Um estudo feito por Maccari (2016) sobre a percepção ambiental dos moradores de apartamento do Bairro Comerciário, em Criciúma/SC, também reconhece esse comportamento. A autora relata que, segundo a visão dos participantes da sua pesquisa, o fato de morar em prédios permite controlar melhor a circulação de pessoas mal-intencionadas. Isso é justificado pela quantidade de portas pelas quais se tem que passar e pelo fato de um maior número de moradores facilitar a aquisição de sistemas de vigilância com câmeras de segurança e cercas elétricas, pois reduz a quantia a ser investida por cada um.

¹⁶ NÍCOLAS, Morador, 31 anos. Entrevista VI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice I desta dissertação.

¹⁷ ROGÉRIO, Morador, 27 anos. Entrevista XII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice O desta dissertação.

¹⁸ SALETE, Moradora, 31 anos. Entrevista XVI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice S desta dissertação.

¹⁹ JÚLIO, Construtor, 43 anos. Entrevista IX. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice L desta dissertação.

Nesse sentido, o individualismo e suas conseqüentes mudanças nas relações sociais também podem estar relacionados a esse anseio por segurança, pois a desconfiança acerca do outro passou, progressivamente, a fazer parte do contexto urbano. Também no estudo feito por Maccari (2016), fica claro que a segurança faz parte dos critérios de escolha pelo apartamento.

Fazendo um contraponto, a autora alerta que morar em apartamento reduz o relacionamento interpessoal, mesmo que as pessoas estejam fisicamente próximas, e, ao se individualizar a convivência, é criado o efeito contrário do esperado, pois ninguém conhece e se preocupa com o outro e, conseqüentemente, a quantidade de estranhos circulando torna-se maior, favorecendo a ação de delinquentes. Isso também pode ser identificado no discurso de Jacobs (2011), que defende que as pessoas devem ser os ‘olhos da rua’ e pondera sobre o assunto: “presumamos (como sempre é o caso) que os vizinhos não tenham nada em comum além do fato de viverem num mesmo espaço geográfico. Ainda assim, se não cuidarem do bairro adequadamente, esse espaço entrará em decadência” (JACOBS, 2011, p. 128).

Entretanto, é preciso considerar que, apesar de as cidades evidenciarem tais processos, elas também estão inseridas no conjunto global de transformações nas formas de sociabilidade e sofrem os impactos do todo (VELHO; MACHADO, 2018). Portanto, é necessário estar atento para não ignorar o fato de a cidade ser um sistema social abrangente. A diversidade de atividades faz parte da própria estrutura de funcionamento do meio urbano e as possibilidades e alternativas disponíveis aos seus moradores são infinitas, permitindo que haja uma “diversificação de estilos de vida não só entre as classes sociais, mas dentro destas” (VELHO; MACHADO, 2018, p. 81).

Apesar de as ruas e suas calçadas serem os órgãos mais vitais de uma cidade, como menciona Jacobs (2011), o clima de insegurança no meio urbano “incentiva a adoção de comportamentos autodefensivos e individualistas, em última instância, de dessolidarização com os destinos da cidade” (KAZTMAN; RIBEIRO, 2008, p. 256). Isso é percebido na constante busca por modelos segregadores de moradia, como é o caso dos condomínios fechados. Essa forma de ocupação urbana é justificada pelo medo de crimes violentos e se configura em espaços privados, fechados e monitorados que criam ambientes socialmente homogêneos (MENDES; SCHONARDIE, 2019; GOULART; BENTO, 2009).

Um dos sujeitos da pesquisa, Ademar²⁰, alega que optou por morar em apartamento porque sua esposa tem medo de morar em casa e que escolheu seu apartamento pelo fato de ele estar inserido em um condomínio fechado, que, de acordo com seu ponto de vista, seria uma

²⁰ ADEMAR, Morador, 30 anos. Entrevista XIII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice P desta dissertação.

garantia de segurança e tranquilidade: “principalmente a segurança né, porque a minha esposa tem um pouco de medo assim, de morar em casa. [...] Primeiro de tudo a tranquilidade e a segurança, que a gente mora num condominiozinho assim, fechado né”.

Nesse sentido, os indivíduos da cidade contemporânea esperam encontrar em sua vizinhança apenas o que consideram como padrões aceitáveis e o lugar de moradia passa a representar, então, um meio de inserção social (SEABRA, 2004). Esse desejo fica claro no discurso de um dos moradores, que explicita suas expectativas em relação às características de seus vizinhos, mostrando-se insatisfeito com o ‘padrão’ que eles apresentam hoje:

É, eu gostaria de morar num lugar onde os vizinhos fossem um pouco mais descolados assim. Então, a gente vê aquelas famílias assim, tudo... pessoal tudo bem padrãozinho assim né. Então, acho que falta alguma coisa a mais, diferente. Mas, fora isso, eu gosto de morar em apartamento. (JOÃO²¹)

Consoante com a pesquisa de Velho (1989), feita com moradores de Copacabana, entende-se que o status de morador de um determinado local passa a ter um peso especial na vida das pessoas e que a vizinhança interfere muito nessa percepção. Ao mesmo tempo, a vida urbana permanece em um dinamismo constante, convidando a reflexões sobre os impactos dos fluxos sociais, estruturais e financeiros na definição dos lugares (VELHO, 2009; MELO; BEZERRA, 2015).

Seguindo essa perspectiva, a cidade estabelece novos valores hierárquicos entre seus habitantes e sofre um processo de fragmentação, tendo como reflexo a hierarquização da sociedade como um todo. Jacobs (2012, p. 02) defende que “pregam-se etiquetas de preço na população, e cada coletividade etiquetada e segregada passa a viver com suspeição e tensão crescentes em relação à cidade circundante”. Da mesma forma, Velho (1989, p. 81) afirma que “se existe uma hierarquia de bairros, existe uma hierarquia na sociedade”, a lógica da mercadoria passa a reger a vida no ambiente urbano e a localização destaca-se como um fator importante no estabelecimento de determinados padrões (SEABRA, 2004; MELO; BEZERRA, 2015).

Velho (1989, p. 81) também menciona que “o mapa da cidade, no caso, passa a ser um mapa social onde as pessoas se definem pelo lugar em que moram” e o deslocamento dos indivíduos entre os estratos sociais acontece à medida em que mudam de área da cidade. Júlio²²,

²¹ JOÃO, Morador, 32 anos. Entrevista XIX. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice V desta dissertação.

²² JÚLIO, Construtor, 43 anos. Entrevista IX. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice L desta dissertação.

um dos construtores participantes da pesquisa, demonstra ter conhecimento desse cenário, e, inclusive, aponta que é preciso diferenciar os valores dos imóveis de acordo com a região da cidade, mesmo que ambos os locais sejam considerados ‘bons’.

O alto padrão, se tu lançar, vamos supor, se tu lançar no bairro Michel, que é um excelente bairro, e no bairro, no Pio Correia, ou na Praça do Congresso, vamos supor, pelo mesmo valor, vai vender mais na Praça do Congresso. [...] Então, assim, tem que ter uma diferença de preço entre esses dois bairros. Os dois bairros são excelentes, mas tem que ter uma diferença de preço né.

Logo, a aquisição dos apartamentos “se dá pelas regras do mercado imobiliário, que notadamente impõe a segregação espacial por meio dos preços dos imóveis praticados, regulando a faixa de renda dos ocupantes desejados” (BAZOLLI; SANTOS, 2019, p. 04). Jacobs (2011, p. 305) afirma que, inclusive, “existe indubitavelmente uma trama deliberada para substituir a população de um bairro” e, dessa forma, a população é selecionada e rotulada por sua renda.

Assim, “o capital especulativo é despejado em alguma área de forma concentrada, produzindo mudanças drásticas. Em contrapartida, esse capital apenas goteja em localidades não encaradas como prioridade” (JACOBS, 2011, p. 327). Isso significa que os terrenos mais bem localizados e com maior disponibilidade de serviços urbanos são utilizados para as residências de alto padrão, enquanto os terrenos mais periféricos e carentes de urbanização são empregados na construção de residências de padrão inferior. César²³, um dos arquitetos, explica que a diferenciação dos preços acontece em razão da infraestrutura disponível no local e defende que esse contexto aumenta as desigualdades entre os estratos sociais.

Por que que o cara não pode morar num apartamento pequeninho no centro da cidade? Porque ele tem que ser jogado pra longe, toda vida? “Ah não, porque isso aí já é padrão BNH”. É padrão Caixa, então padrão Caixa o cara tem que comprar um terreno barato lá no final do... e tirar o cara do centro da cidade, gentrificar né, gentrificação²⁴. Tirar o povo do centro. A infraestrutura tá ali pra todo mundo ser usado e aí, nesse momento, ele vai sendo mandado pra margem. E daí como é que ele vai sendo mandado pra margem? Justamente não lançando apartamentos pra esse tipo de pessoa no centro da cidade. E daí tu pode até lançar, mas tu não vai lançar pra ele, ele vai ter que pagar aluguel, aí é um aluguel caro, porque o terreno é caro. O terreno se valorizou

²³ CÉSAR, Arquiteto, 53 anos. Entrevista III. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice F desta dissertação.

²⁴ A gentrificação consiste em um fenômeno urbano que envolve uma série de processos sociais, culturais e econômicos. Basicamente, está relacionada a movimentos de renovação ou revitalização de áreas específicas das cidades, onde a infraestrutura ganha expressivo investimento e notáveis melhorias, tanto por parte da iniciativa privada quanto do poder público. O novo cenário criado nesses locais acarreta uma elevação do seu status, mudando as dinâmicas de composição do lugar, bem como seu padrão de moradia e consumo. Consequentemente, há um deslocamento da população de menor renda para áreas mais periféricas, com menor acesso a tal infraestrutura (BATALLER, 2012; RIBEIRO, 2018).

pela infraestrutura que tá ali, então, mesmo que tu lance um apartamento de um dormitório no centro de Criciúma, ele vai ser mais caro do que um de um dormitório na periferia, por causa do valor da terra, né, e o valor da infraestrutura que tá passando na frente. O aluguel, “ah mas o meu aluguel é melhor, porque tem o ônibus que passa aqui embaixo, o teu aluguel tá lá longe, tu tem que andar três quadras a pé, na chuva, pra pegar um ônibus”. Isso faz a diferença no aluguel? Faz. Então é assim.

Desse modo, “o valor de uso de determinado bem ou conveniência é representado por sua equivalência como valor de troca” (BAZOLLI; SANTOS, 2019, p. 06) e, no processo de mercantilização fundiária, a localização passou a ser priorizada como aspecto de diferenciação. Por meio dos dados da pesquisa de campo também se pode perceber o quão relevante é a localização na escolha de um imóvel, destacando-se o fato de que apenas duas moradoras entrevistadas declaram que o local não foi importante na sua decisão. Uma delas é Gabi²⁵, que diz “a gente não sabia nem onde ele ficava quando comprou, exatamente. A gente comprou sem nunca ter vindo aqui” e a outra, Betina²⁶, que afirma que, apesar de não estar onde gostaria, não se importa muito com isso pela oportunidade de negócio que teve e por possuir veículo próprio para suprir suas demandas diárias.

Não, eu não pensei muito na localização. Lógico, é próximo do centro, enfim, de certa forma sim. Mas não é o ponto principal. [...] Não era a localização que eu gostaria mesmo, mas, foi porque eu pensei mais na oportunidade de negócio e de como era o apartamento em si do que da localização sabe. [...] Então, eu vi o apartamento, achei que a localização até tava ok, pro que eu precisava, porque, enfim, com carro, tenho carro, tô sempre perto de tudo, é mais fácil né. Não é um ponto... eu não precisava, por exemplo, fazer nada a pé, enfim. Tanto que eu não faço. Hoje aqui eu não uso nada de comércio vicinal aqui. Eu sempre vou pro centro, enfim, que é onde tá o escritório, enfim, é por lá que eu faço.

Fazendo um contraponto ao posicionamento de ambas, o restante dos participantes alega que o local foi, inclusive, o critério mais importante, principalmente devido à proximidade com o trabalho. Isso fica claro no diálogo com Nicolás, que explica sua preferência:

Localização, foi o fator assim que, mais me chamava atenção, porque eu queria, eu sempre trabalhei muito perto do meu lar assim. Sempre morei e trabalhei muito perto, então, imagina, eu levava dois minutos a pé, da minha casa até o meu trabalho. E eu não queria perder isso. Eu não queria virar refém do carro. Eu já fui refém do carro antigamente, onde eu dependia do carro pra tudo assim. Eu trabalhava muito longe, e eu perdia muito tempo em deslocamento. Tá certo que Criciúma é uma cidade que não é muito grande, né, é uma cidade menor e tal, mas o trânsito é muito caótico, por causa das ruas, que são todas desconstruídas, enfim, não vem ao caso. Mas eu não queria, queria trabalhar perto. Então, a localização perto do meu trabalho, que é no centro né, era assim o fator decisivo. O valor vinha em segundo. O primeiro era a

²⁵ GABI, Moradora, 29 anos. Entrevista XV. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice R desta dissertação.

²⁶ BETINA, Moradora, 31 anos. Entrevista XVII. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice T desta dissertação.

localização. Porque na pior das hipóteses, eu venderia o meu carro, sabe, pra ficar mais perto do trabalho.

Outros entrevistados também argumentam, como Camila²⁷ que aponta: “porque era mais centralizado né. Fica bem no centro da cidade, então, pra gente era tudo mais prático. Ficava próximo do trabalho dele, próximo do meu” e Ademair²⁸, que justifica:

Porque a gente queria algo que não fosse assim, muito no centro, por questão de movimento e etc., mas ao mesmo tempo, que ficasse perto do centro, porque a nossa família mora ali, e também porque a gente mora agora perto da Unimed, que é onde a minha esposa trabalha. Então, daqui pra ela ir trabalhar é super perto assim.

Além disso, alguns interlocutores relacionam a localização com o acesso aos serviços oferecidos pela cidade, como Mateus²⁹, que ressalta “a proximidade com benefícios, né. Mercado, padaria, farmácia, tudo” e Emma³⁰, que relata “a gente nunca morou perto de tudo assim né. A gente sempre... eu morava no São Simão e ele morava no Pinheirinho, daí esse apartamento é no centro. Então, é muito perto de tudo, né. Foi por isso assim, pela praticidade”.

Entre os construtores, Jader³¹ demonstra estar atento a essa característica do público local, afirmando que

a região de Criciúma é um público que ele gosta de morar muito próximo ao centro, ou muito em bairros que tenha a característica e a estrutura que o centro proporciona. Então, hoje, o conceito de construção civil hoje, na região de Criciúma, é a pessoa que o máximo de coisas que ela consiga fazer a pé, vamos dizer assim, ou caminhando sem necessidade de transporte público ou privado, é o público.

E ele complementa, ressaltando a importância da localização para seu público:

A localização. Porque a localização? Porque o tempo das pessoas, o tempo que sobra pras pessoas vai ser mensurado em dinheiro, não em dinheiro, em qualidade de vida. Então não adianta a pessoa morar bem e ela ter que se deslocar uma hora por dia pra ir e uma hora por dia pra voltar, isso vinte e um dias por mês, doze meses por ano, em quarenta anos de trabalho. Então a pessoa perdeu x anos de vida. E isso é um fator predominante da pessoa, morar perto do trabalho, perto do lazer, perto da infraestrutura.

²⁷ CAMILA, Moradora, 26 anos. Entrevista XX. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice W desta dissertação.

²⁸ ADEMAR, Morador, 30 anos. Entrevista XIII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice P desta dissertação.

²⁹ MATEUS, Morador, 31 anos. Entrevista X. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice M desta dissertação.

³⁰ EMMA, Moradora, 25 anos. Entrevista XVIII. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice U desta dissertação.

³¹ JADER, Construtor, 48 anos. Entrevista XIV. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice Q desta dissertação.

Validando esse ponto de vista, Júlio³² acrescenta:

Se tu fizer uma pesquisa de mercado, é assim ó, é localização quase sempre vai tá entre os primeiros ali, que a pessoa busca tá. Localização. Até mesmo Minha Casa Minha Vida. Daí o que que eles buscam em localização? Claro que eles vão pegar na região periférica da cidade, mas eles buscam se tem mercado perto, se tem uma, um ponto de ônibus na frente do empreendimento, tá. Então isso aí, localização sempre tá entre o top três ali.

Portanto, a questão da localização pode ser relacionada a diversos outros aspectos subjetivos. Dentre eles, pode-se destacar a citada praticidade proporcionada pela proximidade dos serviços oferecidos pela cidade, bem como o status e prestígio social que a configuração da vizinhança proporciona ao morador. Além disso, também é possível associar a localização e a vizinhança com a tão almejada segurança, pois, conforme mencionado anteriormente, o fato de o ambiente urbano estar se tornando segregado, acaba produzindo espaços considerados mais ou menos seguros por seus moradores.

4.2 TECNOLOGIA E A TRANSFORMAÇÃO DO SUJEITO: REDUÇÃO NO ESPAÇO DA CASA

A tecnologia surgiu visando garantir maior produtividade para a sociedade e a transição da atividade agrária para a industrialização das cidades marcou o princípio da modernidade, mudando radicalmente a estrutura social da época (KOHN; MORAES, 2007). Esse desenvolvimento tecnológico iniciado no século XX tem alterado significativamente a forma de viver da humanidade, provocando evoluções nítidas em diversas áreas, como transporte, medicina, produção, comunicação, entre outras (TOSE et al., 2009; SANTANA, 2010).

Como destaca Berman (2007, p. 25), “o turbilhão da vida moderna tem sido alimentado por muitas fontes”, como grandes descobertas, industrialização, explosão demográfica, crescimento urbano, entre outros. Esses avanços culminaram em importantes conquistas, que foram aceleradas no fim do século XX com o advento da internet (MENDONÇA, 2015). Decorrente desse cenário, hoje se vive um momento de profundas alterações sociais e a compreensão dessas transformações em curso é de suma relevância para verificar novas maneiras de estar e usar os espaços (MOREIRA, 2013; FERREIRA, 2006).

³² JÚLIO, Construtor, 43 anos. Entrevista IX. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice L desta dissertação.

Brandão (2002, p. 94) defende que “para pensar casas contemporâneas convém começar por suas transformações mais evidentes. Novas atividades e novas máquinas combinam-se produzindo novos espaços domésticos”. Na transição da sociedade agrícola para a industrial, o processo de produção foi transferido para a fábrica e, conforme já mencionado, a expansão do mercado de bens e consumo transformou a família em um alvo da indústria (TRAMONTANO, 1997; ARAÚJO, 2011).

Consequentemente, as funções sociais antes integradas à família extensa e à comunidade, deram lugar a uma série de sistemas independentes, como escolas e hospitais (ARAÚJO, 2011; TRAMONTANO, 1997). Conforme descreve Araújo (2011, p. 189),

uma série de serviços e aparatos técnico-sociais (berçários, creches, maternais, alimentos industrializados, eletrodomésticos) foram criados para simplificar o trabalho doméstico e familiar. Assim, muitas das funções e atividades da família foram descentralizadas e disseminadas entre os agentes sociais criados pela indústria de serviços.

A imagem consumista foi veiculada como um sinônimo de modernidade e, nesse contexto, a mulher foi inserida no mercado de trabalho, entre outros motivos, para suprir as demandas do consumo familiar. Com o passar do tempo, o desejo por eficiência e praticidade foi aumentando e uma quantidade cada vez maior de utensílios passou a ser requisitada nos ambientes domésticos (LIRA, 2009; SILVA, 2011). Gradativamente, a tecnologia invadiu os espaços mais próximos do ser humano e hoje é vista como peça fundamental na análise dos novos modos de vida (ATAÍDE, 2009; REQUENA, 2007).

Figura 15: Utensílios domésticos no ambiente domésticos – eficiência e praticidade.



Fonte: Elaborado pela autora.

Em pouco tempo, surgiram novas concepções, práticas e ocupações possibilitadas pela ampliação do acesso a equipamentos como o telefone, a televisão e o computador (KOHN; MORAES, 2007; KENSKI, 2002). Hoje, a tecnologia está tão intimamente ligada ao cotidiano das pessoas que se tornou quase impossível apontar uma ação em que não esteja presente. Ao mesmo tempo, o ser humano está tão habituado que, em grande parte das situações, já não se dá conta de que a está utilizando (FERREIRA, 2003; KENSKI, 2002).

Nesse sentido, a revolução digital possibilitou hábitos mais autônomos e novas tendências comportamentais, proporcionando agilidade e conforto nas mais diversas atividades (REQUENA, 2007; VOLPATO; IGLESIAS, 2018). Os resultados desse processo de inserção da tecnologia na sociedade são evidentes e suas transformações mudaram o cenário social, priorizando a busca pela melhoria do bem-estar e pela facilitação das práticas individuais (KOHN; MORAES, 2007).

Esses novos hábitos comportamentais podem ser percebidos na constante procura por praticidade e economia de tempo, que pode ser verificada, inclusive, como um critério de seleção entre um apartamento e uma casa. Segundo os sujeitos da pesquisa, além de possuir uma área externa contígua, a casa contempla um espaço interno maior, e isso demandaria um tempo maior de cuidado. Por esse motivo, muitos deles alegam que acabaram escolhendo morar em apartamento, como fica claro na fala de Salete³³:

quando a gente optou, o meu esposo até queria fazer uma casa né, tem o sonho de casa tudo, mas pelo falo de, muitas vezes ele precisar ficar fora, viajar, pra nós, pra mim fica ruim. Ficar sozinha com criança, eu não acho seguro, e aí também tem essa questão da disponibilidade de tempo. Uma casa vai te exigir mais tempo né, tem o externo pra ti organizar, pra ti limpar, coisa que o apartamento já te economiza. Nossa rotina é muito corrida né, muito puxada.

Camila³⁴ também menciona a rotina como justificativa pela procura por praticidade, “porque a gente trabalha, o dia todo, e vem pra casa só à noite, então a gente queria algo mais prático, com mais segurança também, e não ter o externo pra cuidar né”, e Nicolás³⁵ reafirma essa questão:

morar sozinho acaba que as responsabilidades de uma casa são todas minhas, desde manutenção, limpeza, né, enfim. E aí eu sempre pensei, se eu tiver que manter todo

³³ SALETE, Moradora, 31 anos. Entrevista XVI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice S desta dissertação.

³⁴ CAMILA, Moradora, 26 anos. Entrevista XX. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice W desta dissertação.

³⁵ NÍCOLAS, Morador, 31 anos. Entrevista VI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice I desta dissertação.

um apartamento, e depois que terminar eu ainda ter que pensar do lado de fora, tipo, quintal, jardim, piscina se for o caso, manutenção da casa, pintura, aí eu penso não, é muita coisa pra mim. Então, como eu optei por morar sozinho, achei que um apartamento seria mais prático e mais seguro, pra mim, no momento assim.

Dentre os construtores, Júlio³⁶ demonstra compreender essa realidade e relaciona a procura por praticidade com a velocidade atual do cotidiano das pessoas:

Assim ó, tudo tá ficando mais veloz. E tudo tá ficando mais rápido. Então, assim, as pessoas querem ter mais tempo. Na verdade é uma briga né, a velocidade, a informação tá mais rápida e as pessoas querem, tu é mais exigido e com isso tu quer ter mais tempo. Então assim, quanto mais prático for o que tu tais entregando pro teu cliente, melhor. Praticidade.

Aliada ao ritmo agitado da vida na cidade, a internet, um fenômeno ainda recente, mas que se popularizou muito rápido, também já se tornou parte do cotidiano de toda a população e ampliou ainda mais a velocidade da comunicação e a interatividade, rompendo barreiras e transformando o conceito de tempo e distância que se tinha até então (MENDONÇA, 2015; REQUENA, 2007). Diferentemente da sociedade à época da Revolução Industrial, onde a população agrupava-se em polos de informação (esta dependente da conversa com vizinhos e viajantes), a tecnologia permite que, no momento atual, a mesma seja levada a todos os indivíduos, onde quer que estejam (TRAMONTANO, 1997; KENSKI, 2002).

A vida online fez dos cidadãos agentes de comunicação, possibilitando que eles possam opinar e interagir ao mesmo tempo em que realizam outras atividades. No entanto, essa digitalização da sociedade aumenta a dependência do avanço tecnológico, enfraquecendo os laços sociais (KOHN; MORAES, 2007; REQUENA, 2007; VOLPATO; IGLESIAS, 2018). Hoje, os relacionamentos ocorrem independentes de lugares geográficos, mas, ainda assim, a indiferença reina na sociedade (MENDONÇA, 2015; LIPOVETSKY, 2005).

As mudanças de paradigma provocadas com o surgimento da rede desvinculam a comunicação do espaço físico, virtualizando a vida social e fragilizando as relações (QUEIROZ, 2008; OLIVEIRA, 2016). “Em termos práticos, o poder se tornou verdadeiramente extraterritorial, não mais limitado, nem mesmo desacelerado, pela resistência do espaço” (BAUMAN, 2001, p. 17). Agora, as pessoas precisam estar sempre prontas para aproveitar as oportunidades assim que elas surgirem (BAUMAN, 2001).

Como consequência, o computador, os celulares e os *tablets* permitem o contato virtual com muitas pessoas e o estabelecimento de redes comunitárias, mas podem desfavorecer o

³⁶ JÚLIO, Construtor, 43 anos. Entrevista IX. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice L desta dissertação.

convívio familiar no ambiente doméstico (KOHN; MORAES, 2007; OLIVEIRA, 2016). Com a crescente disseminação desses novos padrões de comunicação e sociabilidade, instaura-se uma nova situação cultural nas sociedades contemporâneas (REQUENA, 2007; MOREIRA, 2013).

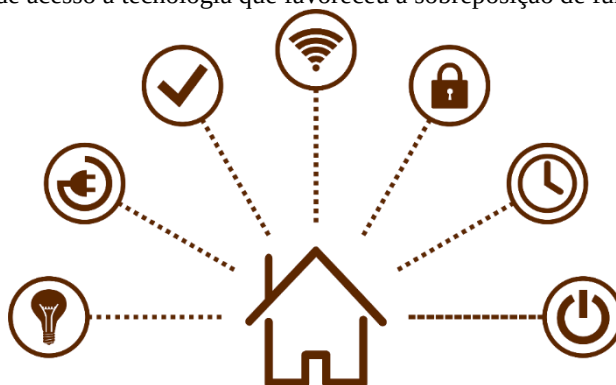
Lipovetsky (2005, p. 01) esclarece que

o nosso tempo só logrou evacuar a escatologia revolucionária levando a cabo uma revolução permanente do quotidiano e do próprio indivíduo: privatização alargada, erosão das identidades sociais, desafeição ideológica e política, desestabilização acelerada das personalidades, eis nós vivendo uma segunda revolução individualista.

Esse fenômeno está levando as pessoas a enfrentarem novos desafios, podendo-se perceber mudanças de comportamento que caracterizam mais uma grande transição social (SANTANA, 2010; KOHN; MORAES, 2007; VOLPATO; IGLESIAS, 2018). Hoje, as plataformas digitais permitem comprar produtos de qualquer parte do mundo, conversar com outras pessoas e buscar as mais diversas informações a qualquer hora e em qualquer lugar (GRAEML; VOLPI; GRAEML, 2004). No entanto, a sedução das novas tecnologias favorece o crescimento do individualismo, torna óbvia a autonomia privada e banal a inovação; as coisas novas já são acolhidas da mesma maneira que as antigas (LIPOVETSKY, 2005).

No que tange à habitação, pode-se compreendê-la como um aspecto sinalizador de um processo social como um todo. Logo, as transformações sociais provocadas pela tecnologia refletiram-se na redução do espaço da casa, viabilizada pelo emprego de novos materiais e métodos construtivos, bem como pela possibilidade de sobreposição de funções por meio do uso de aparatos eletrônicos (MENDONÇA, 2015). Assim, diferentes mobiliários e equipamentos permitem sua transformação e articulação para assumir as mais variadas funções, conforme a necessidade do usuário (VASCONCELOS; BARTH, 2020).

Figura 16: Ampliação de acesso à tecnologia que favoreceu a sobreposição de funções no espaço da casa.



Fonte: Elaborado pela autora.

A esta variedade de situações pode-se associar padrões de comportamento diferentes, bem como uma abstração das fronteiras entre público e privado (QUEIROZ, 2008; MENDONÇA, 2015). Decorrente da popularização da internet, esses conceitos estão passando por um processo de transformação, dotando os espaços de um caráter híbrido (QUEIROZ, 2008). Atividades como “a escrita de um diário, o compartilhamento de fotos, a partilha de pensamentos, passaram a acontecer através de Redes Sociais espalhadas pela web” (MENDONÇA, 2015, p. 25), e o quarto, por exemplo, que antes era visto como um local privado, passou a ser o local de conexão com o mundo público (QUEIROZ, 2008).

No contexto da pesquisa, isso pode ser verificado na conversa com Emma³⁷, que ao ser questionada sobre seu espaço favorito no apartamento, mesmo morando acompanhada, indica o quarto e argumenta:

É onde eu consigo fazer minhas coisas melhor assim. Ah eu gosto da cozinha também, porque eu gosto de cozinhar né, mas o lugar que eu mais fico é o quarto. Eu consigo trabalhar nele, eu consigo assistir uma série, eu assisto lá, não costumo usar a sala assim. Eu me sinto melhor lá assim.

Além disso, a crescente valorização do individualismo favorece a vida dentro de casa e, assim, os indivíduos passam a descansar, se divertir, consumir e trabalhar no interior de seus lares (SILVA, 2011; QUEIROZ, 2008; SANTANA, 2010). Esse quadro pode ser percebido na realidade dos sujeitos da presente pesquisa, que manifestam utilizar o espaço doméstico, além das atividades relacionadas às necessidades básicas, como higiene e alimentação, para fins relacionados ao trabalho e ao lazer, priorizando, em grande parte das vezes, o ambiente social do apartamento.

Quando a gente fez o projeto, a gente focou no social, porque o local que a gente mais ficaria, a maior parte do tempo, é cozinando, e desfrutando tipo de TV, sofá, e receber as pessoas. [...] A gente gosta do social né, então a parte que a gente mais fica mesmo é aqui na sala e na cozinha né, que a gente passa a maior parte do tempo. E daí a gente focou em decorar nisso. (BIANCA³⁸)

³⁷ EMMA, Moradora, 25 anos. Entrevista XVIII. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice U desta dissertação.

³⁸ BIANCA, Moradora, 26 anos. Entrevista XII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice O desta dissertação.

Alguns deles relatam realizar diferentes atividades simultâneas no ambiente de convívio do apartamento e fazer uso dele assim que chegam em casa, como é o caso de Camila³⁹, que afirma “a gente chega, a primeira coisa que a gente faz já é... a gente toma banho e vai pra sala. A gente conversa, a gente vê TV, às vezes come no sofá mesmo. A maior parte do tempo a gente fica ali”. Gabi⁴⁰ descreve uma situação similar dizendo “é onde a gente passa mais tempo assim. Acaba chegando do trabalho e já liga a TV, né, já passa um café, já fica por aqui. Aí já boto roupa pra lavar, que é tudo perto, é tudo junto, então é onde acaba ficando né, a maior parte do tempo”.

Nesse processo, pode-se afirmar que, com a consolidação da televisão como veículo de comunicação de massa no Brasil, a ética consumista e o individualismo foram favorecidos (ARAÚJO, 2011). A propagação de ideologias consideradas modernas estimulou a execução de diversas atividades no interior das residências, favorecendo a vida privada e pessoal.

A par dessas alterações de comportamento, a liberdade de acesso ao conteúdo proporcionada pelas redes também parece estar auxiliando na difusão do retorno das atividades profissionais ao espaço doméstico (QUEIROZ, 2008). Isso pode ser confirmado ao estudar Brandão (2002, p. 94), que diz que “nunca a casa foi tão mais espaço de trabalho como atualmente e de um tipo de trabalho tradicionalmente produzido fora”.

O teletrabalho ou *home office*, como ficou popularmente conhecido, é o ato de levar o trabalho aos trabalhadores, que passam a executar suas atividades relacionadas à empresa tanto de casa como de qualquer outro lugar que não a própria empresa (TOSE et al., 2009). Dentre os interlocutores, quatro alegam ser adeptos a essa modalidade, dois deles há mais tempo, sendo esse, inclusive, um dos fatores considerados no momento de escolha do imóvel:

eu queria dois quartos né, dois banheiros, porque eu tenho o escritório, eu já trabalho em *home office* faz muito tempo, desde 2016. Então, não foi a pandemia que fez eu virar *home officer*, eu já fazia isso, então não é algo que me mudou muito. Então, eu só precisava ter esse espaço né. (NÍCOLAS⁴¹)

Outros dois acabaram migrando para esse modelo em decorrência da pandemia de COVID-19 e adaptaram um ambiente do apartamento para tal finalidade, conforme será mais explorado ao longo do trabalho.

³⁹ CAMILA, Moradora, 26 anos. Entrevista XX. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice W desta dissertação.

⁴⁰ GABI, Moradora, 29 anos. Entrevista XV. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice R desta dissertação.

⁴¹ NÍCOLAS, Morador, 31 anos. Entrevista VI. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice I desta dissertação.

Nesse sentido, entende-se que “a tecnologia extrapola a esfera do trabalho. Ao mesmo tempo em que pode anunciar benefícios aos indivíduos e às coletividades, torna indispensável a análise das implicações que venha a gerar” (CATTANI; HOLZMANN, 2011, p. 12). Brandão (2002, p. 106) expõe que,

em relação às nossas casas, portanto, o contemporâneo se define menos por algum repertório composto de uns poucos modos de viver e morar do que pela coexistência de tantos modos oriundos de repertórios distintos, variados, modos mestiços, híbridos, antagônicos, paradoxais até.

Congruente a essas alterações, está a mudança das prioridades humanas, que passaram a ter relação com a necessidade de conforto e bem-estar, tanto físico quanto psicológico (MOREIRA, 2013; ATAÍDE, 2009). Esse quadro acarretou “desenvolvimentos na organização planimétrica e funcional do espaço doméstico” (MOREIRA, 2013, p. 21) e a associação da casa e da tecnologia ampliou a possibilidade de sobreposição de funções. Apropriando-se desse conceito, o mercado imobiliário encontrou uma justificativa, que não financeira, para a redução do tamanho da habitação (ATAÍDE, 2009).

Essa redução nas dimensões da casa pode ser identificada no discurso dos participantes da pesquisa ao serem questionados sobre as principais mudanças no cenário imobiliário da região. Jader⁴² aponta que “a única coisa que é marcante é o tamanho” e César⁴³ explica:

Então, teve mudanças significativas, mas as maiores que nós tivemos eu acho, foi nessa questão do tamanho, do preço das coisas, do custo, do financiamento, né. Que uma vez tinha muito mais liberdade, tinha muito mais dinheiro talvez, né. E hoje tá tudo mais difícil, mais caro, mais apertado, pra poder caber no bolso, né. Isso é fundamental e isso acaba desenhando os projetos, de alguma forma.

Nesse contexto, a arquiteta Betina⁴⁴ diz procurar estabelecer uma relação positiva entre custo e tamanho da habitação, e enumera algumas estratégias adotadas para transmitir a sensação de um espaço mais amplo para o morador:

Então, eu acho que o que a gente vê muito, que é uma visão até um pouco errada às vezes, do empreendedor, é entender essa relação metro quadrado x custo. Então, quando a gente consegue mudar isso, é bem positivo, mas quando a gente não consegue, a gente trabalha em cima disso, então as metragens reduzidas, mas aí de que forma que a gente fazer essa metragem, o apartamento não parecer ser tão

⁴² JADER, Construtor, 48 anos. Entrevista XIV. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021.

A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice Q desta dissertação.

⁴³ CÉSAR, Arquiteto, 53 anos. Entrevista III. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021.

A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice F desta dissertação.

⁴⁴ BETINA, Arquiteta, 31 anos. Entrevista II. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice E desta dissertação.

pequeno. Então, a gente busca mais isso realmente né, ter uma amplitude maior, a questão de insolação e ventilação, principalmente. [...] É, eu acho que essa ideia do armazenamento é que define também muito se, a ideia de que o apartamento é pequeno ou não, sabe? Tu ter o espaço pra guardar as coisas.

Como é possível perceber, muitas são as estratégias utilizadas, tanto pelos arquitetos, quanto pelos moradores, para suprir a falta de espaço. Todavia, muitos deles desconsideram o fato de que “algumas pessoas preferem ter mais espaço na moradia pela mesma quantia (ou o mesmo espaço por uma quantia menor)” (JACOBS, 2011, p. 214).

No universo da pesquisa, a maior parte dos moradores continua sonhando com um apartamento maior em relação ao que moram hoje. Ao ser questionada sobre seu apartamento dos sonhos, Camila⁴⁵ respondeu: “ele seria maior, seria grande. Com três quartos, o nosso é só dois. Dois banheiros, uma cozinha bem ampla e uma sacada bem ampla também”. Assim como ela, outros moradores também demonstram um desejo semelhante em relação ao espaço disponível, inclusive requisitando maior liberdade de layout, como é possível perceber nas falas a seguir:

Acredito que um pouco maior do que esse, com os cômodos melhores distribuídos também, uma suíte, onde a gente pudesse ter também um pouco mais de privacidade. Uma sala um pouco mais ampla, uma cozinha também um pouco maior, porque a nossa cozinha é apertada. Uma sala de estar ampla também, provavelmente integrada com a sala de jantar assim (ADEMAR⁴⁶).

Eu queria que ele fosse assim todo integrado, a sala com a cozinha, com a churrasqueira. E eu queria que tivesse dois quartos né, o meu já tem, mas um banheiro um pouco maior, um quarto também assim, com uma passagem maior, e um lugar que eu pudesse botar um guarda-roupa maior, porque o nosso não é muito grande. E assim, o jeito que eles montaram as coisas, a gente não consegue tipo, escolher, ah eu quero que o guarda-roupa fique desse lado. Não, tinha que ser naquele lugar sabe, eu não consegui aproveitar outros espaços. A cama tinha que ser naquele lado, sabe, eu queria poder ter essa autonomia sabe, de conseguir escolher em que lado que eu queria colocar a cama, e não como eles projetaram sabe. E o banheiro do social ali, também acho ele um pouco pequeno, no box ali, de tomar banho sabe. Daí a gente acaba usando apenas um, por ser maior assim (EMMA⁴⁷).

Uma das moradoras, Bianca⁴⁸, ainda complementa dizendo:

⁴⁵ CAMILA, Moradora, 26 anos. Entrevista XX. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice W desta dissertação.

⁴⁶ ADEMAR, Morador, 30 anos. Entrevista XIII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice P desta dissertação.

⁴⁷ EMMA, Moradora, 25 anos. Entrevista XVIII. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice U desta dissertação.

⁴⁸ BIANCA, Moradora, 26 anos. Entrevista XII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice O desta dissertação.

acho que todo mundo que tem apartamento, quer mais espaço né. Os apartamentos hoje em dia, eles tão diminuindo o espaço e, muitas vezes fica só, apenas, não digo cômodo, mas fica pequeno ainda. Porque, por exemplo, nós aqui, com uma família, eu não vejo a minha família morando nesse apartamento, com dois irmãos. Agora, com o Rogério, que a gente tá iniciando a vida, ok. Mas o que que a gente pensa? Daqui uns dez anos, cinco anos, se mudar, porque esse daqui já não vai ser mais cômodo pra nós. Então, os apartamentos hoje em dia, eles tão cada vez menores. Isso é um detalhe que.. é pelo preço também né.

Como pode-se identificar, os moradores acabam adequando seu modo de vida aos imóveis disponíveis, dentro do seu orçamento, e projetam mudanças a longo prazo para atender às suas demandas programadas para o futuro, como é o caso de Gabi⁴⁹, que diz não se arrepender da sua escolha, mas já pensa na possibilidade de mudar de imóvel:

Se arrepender não, mas pensar em daqui um tempo trocar por outro imóvel sim, que é o fato de ter mais um banheiro, né. Ter uma suíte. Algo que a gente sente bastante falta também, é de churrasqueira a carvão na sacada, que é algo que não tem, e a área privativa um pouco maior. Mas o principal fator são os banheiros.

Outros, ainda, não conseguem se enquadrar nessa nova realidade dos imóveis, e acabam recorrendo a estratégias como a mencionada pelo arquiteto César⁵⁰:

Então hoje em dia o cara compra um de dois quartos pra derrubar a parede e fazer um de um. Compra o de três pra fazer um de dois. Tem um que esses dias que eu vi, não lembro quem foi que comprou um de três dormitórios e fez um de um. Deixou só a suíte, o resto abriu tudo, fez um escritório, um coworking lá com a sala, e ele mora num apartamento de um dormitório com o tamanho de um de três. Porque ele achou tudo pequeno, pra ele tava tudo pequeno, então não deu, a sala ele queria bem grande, então foi isso que ele fez.

Se por um lado a habitação tende a perder espaço e ambientes, (sendo, em algumas situações, necessário recorrer a estratégias como a do caso referido acima) seu programa também precisa contemplar novos usos, adequados aos novos modos de vida existentes (MOREIRA, 2013). Os arquitetos entrevistados parecem estar atentos a esse quadro, indicando que novos ambientes já têm sido solicitados tanto por moradores quanto por construtores. Conforme afirma Betina⁵¹, “área, por exemplo, pra home office, já tem construtoras que já tão solicitando essa área”.

⁴⁹ GABI, Moradora, 29 anos. Entrevista XV. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice R desta dissertação.

⁵⁰ CÉSAR, Arquiteto, 53 anos. Entrevista III. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice F desta dissertação.

⁵¹ BETINA, Arquiteta, 31 anos. Entrevista II. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice E desta dissertação.

Portanto, ao viver em um mundo conectado, pode-se acreditar que as moradias também estejam inseridas em um contexto intercultural, com novas experiências e valores, trazendo reflexões urgentes para a arquitetura dos espaços residenciais (LIRA, 2009; REQUENA, 2007). Segundo a arquiteta Betina⁵², isso é reflexo de um novo contexto em formação, onde os construtores passarão a dar mais valor para os anseios de seus respectivos públicos-alvo no que diz respeito ao conforto dos imóveis:

Eu acho que vai ter uma mudança sim nessa questão do que que... das pessoas, do público ditar um pouco mais essa questão de conforto interno [...]. Então, eu acho que vai ter, sinceramente, eu acho que vai ter uma preocupação mais forte com o morador, com o usuário em si sabe, e não só com o retorno. As pessoas estão mais exigentes com o seu espaço de casa.

Todavia, o posicionamento dos construtores em relação às questões de conforto aponta outros rumos, direcionados ao compartilhamento de espaços comuns, e não ao incremento de área. Renan⁵³ menciona o exemplo de cidades maiores e cita São Paulo como referência a essa tendência:

Isso que eu tô falando não é da cabeça, não é projeção de futuro, isso já existe em São Paulo. Em São Paulo têm empresas que trabalham com esse conceito, né. [...] Então assim, habitação lá em São Paulo, que é o seguinte, tu, é como se fosse um, tu compra o teu apartamento, é como se fosse, praticamente, um quarto de hotel. É uma suíte, com frigobar. Todo o restante que tu precisa, é comum, é lá embaixo. [...] Então, isso tudo provoca alteração, mudança no, na forma de concepção dos imóveis né, das habitações.

Logo, fica clara uma dicotomia nos discursos dos arquitetos e dos construtores e, nesse jogo de interesses, o morador acaba se tornando refém do que é disponibilizado para ele. Concluindo essa visão, o arquiteto Pablo⁵⁴ presume que

o mercado cria a demanda pro cliente morar e não ao contrário, nunca vai ser ao contrário. A boa propaganda vai mudar o jeito, como a arquitetura vai mudar o jeito como a pessoa vive, não ao contrário. [...] Eu acho que busca alguns pontos-chave, mas só de um jeito de poder convencer melhor aquele cliente sabe? [...] sempre tem um problema ou uma oportunidade de melhorar alguma coisa, ou um problema pra resolver no empreendimento. E eu acho que é só, são poucas coisinhas assim. E o resto, quem faz é o mercado.

⁵² BETINA, Arquiteta, 31 anos. Entrevista II. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice E desta dissertação.

⁵³ RENAN, Construtor, 54 anos. Entrevista V. [abr. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice H desta dissertação.

⁵⁴ PABLO, Arquiteto, 32 anos. Entrevista II. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice E desta dissertação.

Em vista disso, surge o questionamento acerca da liberdade de escolha do consumidor. Douglas e Isherwood (2004) alegam que não é tão simples afirmar que o consumo não é imposto ao indivíduo e Bazolli e Santos (2019) apontam que os gostos dos compradores são definidos em relação às mercadorias disponíveis a eles. “Longe de exercer uma escolha soberana, o miserável consumidor, em geral, se sente como o dono passivo de uma carteira de dinheiro, cujo conteúdo foi esvaziado por forças tão poderosas que fazem com que considerações morais pareçam impertinentes” (DOUGLAS; ISHERWOOD, 2004, p. 52-53).

No contexto competitivo do mercado imobiliário, os agentes envolvidos buscam, então, formatar os empreendimentos com base em métodos de avaliação de cenários e riscos, utilizando estratégias de publicidade para criar um capital simbólico e se destacar no mercado de venda de imóveis. Em outras palavras, as construtoras tentam equilibrar as expectativas do comprador com a realidade economicamente viável, atribuindo aos prédios qualidades físicas e materiais que estabeleçam algum tipo de vantagem em comparação a outros imóveis semelhantes no mercado e, ao mesmo tempo, garantam o maior retorno possível (RIGHI; CASTRO, 2005; BAZOLLI; SANTOS, 2019).

4.3 IMPACTOS DA GLOBALIZAÇÃO: PANDEMIAS, MUDANÇAS NAS RELAÇÕES DE TRABALHO E PROJEÇÕES PARA O FUTURO DA HABITAÇÃO

Com a Revolução Industrial, ocorrida nos séculos XVIII e XIX, milhares de pessoas migraram do campo para as cidades em busca de emprego. No entanto, o vertiginoso aumento de produtividade decorrente do processo de mecanização das fábricas e da crescente implantação de novas tecnologias estabeleceu uma relação inversa entre produção e geração de postos de trabalho (SANTANA, 2010; CATTANI; HOLZMANN, 2011). Esse quadro acarretou uma grande concentração populacional nos centros urbanos com péssimas condições sanitárias, criando um terreno ideal para a produção e disseminação de doenças contagiosas (UJVARI, 2008).

A emergência de um mercado mundial pela necessidade de escoamento da produção industrial desencadeou o processo de globalização e levou a manufatura local e regional ao colapso. As necessidades humanas tornaram-se cada vez mais cosmopolitas e, hoje, a economia organiza-se em torno de redes globais, tendo como principais características a interconexão e interdependência dos fluxos de capital, tecnologia, informações, imagens e símbolos e o favorecimento cada vez maior da concentração do capital na mão de poucos (BERMAN, 2007; BARBOSA 2011).

Dessa forma, o fim do século XX assinalou importantes transformações que reforçaram o modo de produção capitalista e aceleraram o processo de globalização (GORENDER, 1997). Assim como as pessoas, as informações e as mercadorias, a evolução dos meios de locomoção humana também favoreceu a transmissão de doenças infecciosas. A propagação, que antes era lenta e progressiva, passou a acontecer com maior facilidade e, atualmente, a rapidez de disseminação global de uma epidemia pode ser surpreendente (UJVARI, 2008).

Figura 17: Processo de globalização.



Fonte: Elaborado pela autora.

No entanto, o conhecimento médico que se tem hoje é bem diferente dos séculos passados. Antes, tinha-se menos informações sobre como as doenças operavam e não haviam medicamentos eficazes para lidar com elas; hoje, o avanço tecnológico e o conhecimento científico são muito superiores e, rapidamente, consegue-se resposta às novas patologias que surgem, diminuindo significativamente a difusão e a mortalidade de certas doenças (SOBRAL et al., 2009; SENHORAS, 2020).

De qualquer modo, as epidemias continuam fazendo parte da realidade de um mundo cada vez mais globalizado e ainda acarretam importantes transformações sociais (SENHORAS, 2020). Portanto, diante das diversas epidemias e pandemias ocorridas no decorrer dos séculos e frente à terceira pandemia do século XXI, é preciso aprender com a experiência deixada pelas anteriores, revendo práticas culturais e conhecimentos científicos (ENUMO; LINHARES, 2020). Conforme afirma Lopes (2020, p. 05),

as transformações sociais que testemunhamos, decorrentes de causas endógenas ou naturais, como a pandemia, não são sentidas sem que uma transformação igualmente profunda aconteça na ordem do pensamento e das ideias.

No momento atual, a questão não consiste apenas na relevância da situação, mas sobretudo no que o futuro pós-pandemia prepara para o mundo. Barata (1987) já dizia que o caráter particular das epidemias consiste em sua manifestação coletiva, enquanto fenômeno que atinge grupos e provoca alterações no modo de vida, e singular, enquanto ocorrência única em um determinado tempo e espaço. Os reflexos desse momento já estão sendo sentidos e “não é o bastante dizer que as pessoas serão diferentes, a sociedade será diferente, a economia será diferente” (LOPES, 2020, p. 01).

Segundo as teorias de Virchow (1847, apud BARATA, 1987), as causas das epidemias são muito mais sociais, políticas e econômicas do que biológicas e físicas, levando a ver as epidemias como uma manifestação do desajustamento social e cultural. Em um contexto de significativas mudanças, a sociedade do século XXI foi colocada diante de um grande desafio: enfrentar a profunda crise global escancarada pela pandemia de COVID-19 (FOGAROLLI FILHO, 2020).

Um evento da magnitude de uma pandemia, produz “consequências sociais e psicológicas gigantescas” (Duby, 1998, apud NASCIMENTO et al., 2018) e as respostas às enfermidades são influenciadas pelos costumes e regras de cada contexto. Portanto, generalizar as possíveis ações para os moradores dos centros urbanos como um todo é “desconsiderar as condições desiguais em reprodução na cidade” (CARLOS, 2020, p. 74).

O cenário caótico desencadeado no mundo inteiro, logo no início do momento pandêmico, “impactou diretamente na atividade econômica, levando ao fechamento de empresas e aumento do desemprego” (FOGAROLLI FILHO, 2020, p. 12). Considerando o cotidiano da sociedade brasileira, os efeitos dessa pandemia se refletem em diferentes dimensões, incluindo saúde, educação, mobilidade, relações sociais, políticas e econômicas (CARLOS, 2020). Em um momento preocupante como o atual, é preciso manter a percepção crítica para identificar os efeitos da crise social em curso (SILVEIRA; ROSSI; VUONO, 2020). Conforme afirmam Nascimento et al. (2018, p. 41),

quando incurável e mortal, a doença tende a assumir uma forte carga simbólica no imaginário coletivo, entrelaçada psicossocialmente ao agir humano; e, deste modo, muito além da temporalidade de sua manifestação, vai constituindo ambiguidades que se dilatam ao longo do tempo.

No ambiente urbano brasileiro, a realidade da pandemia escancarou a concentração de riqueza, onde a exclusão e a segregação socioespaciais ficaram nítidas: uma grande parcela da

população sem acesso a práticas básicas de higiene pessoal, vivendo em moradias precárias e em locais com grande concentração de pessoas (CARLOS, 2020). Portanto, “é no mínimo razoável supor que estamos diante de uma tarefa multifatorial, multirreferencial e multidisciplinar” (LOPES, 2020, p. 01).

O que se experimenta agora revela nada além do que aguarda a humanidade se, em poucas décadas, não houverem mudanças radicais na estrutura econômica, política e social do mundo (LOPES, 2020). O capitalismo concentrou riqueza e renda, ampliou os padrões de consumo e diferenciação e criou uma multidão de pessoas preocupadas “mais do que nunca, apenas com as histórias de suas próprias vidas e com suas emoções particulares” (SENNET, 1988, p. 17).

O atual padrão de acumulação capitalista teve nos avanços tecnológicos um suporte fundamental para disseminar e legitimar sua lógica societal, na qual “as minorias detentoras do poder econômico recuperam não apenas os privilégios materiais, mas, também, a legitimidade social” (CATTANI; HOLZMANN, 2011, p. 08). Essa doutrina da sociedade capitalista, que exclui e seleciona, garantindo maiores chances de resistência aos mais bem-logrados, intensifica os impactos maléficos do vírus, sendo ingênua a tentativa de manter um padrão de consumo e bem-estar material. Nesse sentido, as calamidades promovem, mesmo que de maneira forçada, a necessidade de repensar o modelo social produtivista e consumista (BITTENCOURT, 2020).

Partindo dessa perspectiva, o momento atual evidencia que, apesar dos avanços técnico-científicos e das transformações econômicas, sociais e políticas vivenciadas pela sociedade, uma epidemia pode ser capaz de modificar ou acelerar as transições em curso. Em conformidade com essa percepção, alguns sujeitos da pesquisa ressaltam impactos da pandemia no ambiente doméstico, como a necessidade de adequar um espaço para o já mencionado *home office*. Conforme expõe Manu⁵⁵, “o Mateus começou a trabalhar em casa, a gente teve que fazer um escritório bom pra ele”. O arquiteto Frank⁵⁶ também aponta: “por exemplo, hoje se procura o *home office*, que antes não tinha. Então, um pouco, em alguns projetos já tá se pensando nisso”, ratificando tais mudanças citadas na esfera do trabalho.

⁵⁵ MANU, Moradora, 28 anos. Entrevista X. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice M desta dissertação.

⁵⁶ FRANK, Arquiteto, 55 anos. Entrevista I. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice D desta dissertação.

Outros participantes também alegam que o momento pandêmico foi responsável por consolidar tais tendências de transformação na relação entre indivíduo e espaço doméstico. Isso fica claro no discurso de Renan⁵⁷, que menciona:

a gente vai consolidar algumas alterações, umas mudanças de comportamento, uma delas é essa, de, do home office né. E, porque já tava né?! Já tava aí, tava quicando já, a bola já tava quicando né. Então, a pandemia veio só pra acentuar e consolidar esse hábito.

Na sociedade contemporânea, o princípio da competição ultrapassa as barreiras do mundo corporativo e atinge quase todos os âmbitos da vida, alterando não só a organização social e os modos de produção e de consumo, mas também gerando reflexos no universo laboral (CATAIA, 2020; FOGAROLLI FILHO, 2020). O poder concedido ao capital exerce enorme pressão sobre o trabalho e a rápida ascensão da tecnologia, marcada pela maciça utilização das ferramentas digitais, propicia o surgimento de novas relações de trabalho (FOGAROLLI FILHO, 2020). No ponto de vista de alguns autores, essa transformação significa para o trabalhador

não só liberdade para trabalhar onde e quando considerar mais confortável, nos horários em que se sentir mais produtivo, mas também, em muitos casos, a possibilidade de eliminar ou minimizar os problemas de transporte e os riscos de exposição à violência urbana, principalmente em cidades grandes (TOSE et al., 2009, p. 06).

Mesmo com vantagens que afetam positivamente a satisfação do empregado, como o maior convívio com a família, a diminuição de custos e a flexibilidade de horários e locais, é preciso estar atento aos possíveis aspectos negativos que essa modalidade também pode apresentar (TOSE et al., 2009). Muitas vezes com remuneração variável conforme metas, essa forma de trabalho recria estratégias de dominação e faz com que os trabalhadores sobrecarreguem sua carga horária, abdicando das vantagens proporcionadas pelo modelo (ANTUNES, 2012).

Inspirado em políticas neoliberais, o modelo atual acredita que o encolhimento de algumas funções é necessário para garantir a saúde econômica na era da globalização (BARBOSA, 2011). De acordo com Bauman (2001, p. 142), “a competição pela sobrevivência certamente não é apenas o destino dos trabalhadores [...]. Ela domina de alto a baixo a empresa obcecada com a ‘dieta de emagrecimento’”.

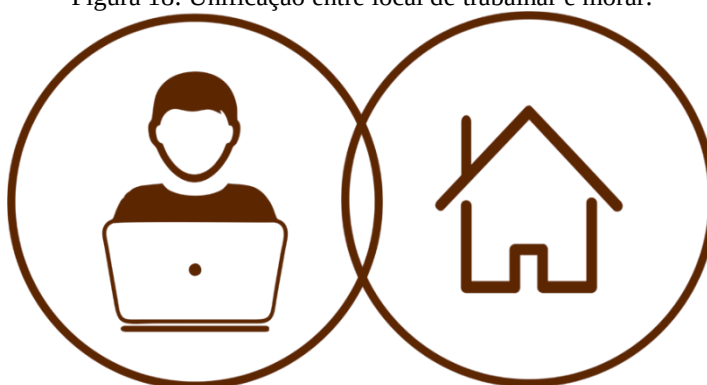
⁵⁷ RENAN, Construtor, 54 anos. Entrevista V. [abr. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice H desta dissertação.

Nessa nova organização social, Cattani e Holzmann (2011, p. 08) mostram que “o trabalho assalariado típico, formalizado, garantidor de direitos laborais, foi dando lugar a modalidades tidas como inovadoras”. Por conta disso, hoje se presencia a formação de um novo paradigma de trabalho que se baseia na flexibilização, precarização e diminuição de garantias em relação ao padrão tradicional de emprego (FOGAROLLI FILHO, 2020). Bauman (2001, p.184) destaca que

“flexibilidade” é a palavra do dia. Ela anuncia empregos sem segurança, compromissos ou direitos, que oferecem apenas contratos a prazo fixo ou renováveis, demissão sem aviso prévio e nenhum direito à compensação. Ninguém pode, portanto, sentir-se insubstituível — nem os já demitidos nem os que ambicionam o emprego de demitir os outros. Mesmo a posição mais privilegiada pode acabar sendo apenas temporária e “até disposição em contrário”.

Assim, a pandemia e o isolamento social imposto já foram responsáveis por alterações significativas na vida do trabalhador, transformando a casa em espaço de trabalho. Essa unificação do local de morar e trabalhar leva a uma falsa impressão de ganho de tempo, devido à ausência do deslocamento físico (SILVEIRA; ROSSI; VUONO, 2020). “Nessa circunstância, a casa passa a ser a síntese dos espaços-tempos cotidianos antes desenvolvidos nos lugares diferenciados da cidade” (CARLOS, 2020, p. 12), fazendo desaparecer a distinção entre jornada de trabalho e momento de lazer ou descanso (SILVEIRA; ROSSI; VUONO, 2020; CARLOS, 2020).

Figura 18: Unificação entre local de trabalhar e morar.



Fonte: Elaborado pela autora.

O fato de as pessoas trabalharem remotamente ou, em algumas situações, serem impossibilitadas de trabalhar, também tende a gerar estresse e medo, e modifica a relação da sociedade com a sua moradia, levantando a questão acerca de quais serão as reais necessidades daqui para a frente (SCHMIDT et al., 2020; DALTRO, 2020). Além disso, a longa permanência

domiciliar forçada está reconfigurando os hábitos de consumo, bem como, acarretando implicações na saúde mental da população (BITTENCOURT, 2020; SCHMIDT et al., 2020).

Mesmo sendo escassos os estudos acerca do tema, pois se trata de um fenômeno recente, já se percebe que a atual pandemia provocou impactos no bem-estar psicológico devido à diminuição das interações sociais e, inclusive, pelas mudanças ocorridas nas rotinas e relações familiares (SCHMIDT et al., 2020). Em um cenário em que ninguém consegue sentir-se verdadeiramente seguro, ocorre uma perda de interação física entre os grupos e o isolamento social involuntário é evidenciado (BAUMAN, 2001; TOSE et al., 2009).

Os indivíduos tornam-se mais desvinculados de qualquer sentimento de pertença coletiva e a fragilização dos vínculos acarreta em aumento na insegurança e na competição entre as pessoas, acentuando-se o individualismo (BARBOSA, 2011; FRANCO; DRUCK; SELIGMANN-SILVA, 2010). As pessoas foram obrigadas a ficar mais tempo dentro de casa e, conseqüentemente, passaram a privilegiar o conforto proporcionado por este espaço. Júlio⁵⁸ expõe sua visão acerca do assunto dizendo: “em função da pandemia, as pessoas tão pensando, tão procurando ficar confortável dentro do espaço que tem”, e Betina⁵⁹ complementa:

Eu acho que foi muito impactante essa questão, principalmente agora, da pandemia em si, que as pessoas voltaram pra dentro de casa e aí tão vendo, tão privilegiando o morar mais confortável, tão vendo que elas têm essa necessidade. A casa não é mais só um espaço pra dormir, mas tem que ser um espaço pra socializar, enfim, tudo isso dentro do teu espaço construído, digamos assim.

Alguns moradores, inclusive, relataram que o modo como utilizam o espaço do seu apartamento se modificou durante a pandemia, passando a valorizar mais os momentos em casa, como demonstra Betina⁶⁰

Eu comecei realmente a viver nesse espaço, que antes eu usava ele só pra dormir, enfim, descansar, agora eu tô trabalhando aqui e tô... ele tá muito mais movimentado socialmente, digamos assim, porque como a gente não pode sair, as coisa são sempre aqui na minha casa

⁵⁸ JÚLIO, Construtor, 43 anos. Entrevista IX. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice L desta dissertação.

⁵⁹ BETINA, Arquiteta, 31 anos. Entrevista II. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice E desta dissertação.

⁶⁰ BETINA, Moradora, 31 anos. Entrevista XVII. [jun. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice T desta dissertação.

Outros também desenvolveram novos hábitos, conforme cita Rogério⁶¹: “na pandemia eu criei o hábito de cozinhar, agora eu cozinho”. Apesar de essas falas demonstrarem um maior apelo ao ambiente do apartamento, mais uma vez os construtores participantes da pesquisa apontam para uma valorização das áreas comuns ao condomínio, conforme fica claro nos depoimentos a seguir:

Então a pessoa tá ficando mais em casa, ela tá mais olhando pra dentro de casa. Então, hoje a questão de tu poder usufruir o teu interno e o teu condômino, entendeu? Todo o teu ambiente de condomínio, ele tá sendo muito bem valorizado hoje. Isso é mudança grande. (JADER⁶²)

Eu vejo que é justamente essa questão de ter tudo dentro de um condomínio. De ter um clube, interno, pra que você tenha as áreas de lazer ali. Você tem a academia, você tem uma praça, você tem uma pista de caminhada, que você tenha uma área de lazer pros seus filhos brincarem, com segurança, num condomínio fechado. Eu vejo que vai partir muito pra isso. Que você tenha, realmente, um salão de festas, pra você fazer uma festa com amigos, mas no próprio condomínio, não tenha que sair. Então eu vejo que vai muito em função disso, assim. De você ter tudo num só lugar. (MARCO⁶³)

Frank⁶⁴, um dos arquitetos, justifica que essa procura por espaços de lazer no condomínio está relacionada à necessidade de ter um espaço além dos limites do apartamento, “o espaço pra ti poder dar uma caminhada, sair de dentro do apartamento, uma área aberta pra ti poder sair de dentro do apartamento. Então, eu acho que eles tão valorizando um pouco mais essas áreas abertas assim, livres”.

Assim como a questão do *home office*, essa também é uma tendência do mercado imobiliário em processo de consolidação que foi acelerada pela pandemia. Segundo Righi e Castro (2005), esse caráter de separação em relação aos espaços públicos, que enfatiza a ideia de autossuficiência dos condomínios fechados, faz parte dos requisitos técnicos e sociais aos quais se espera que um edifício corresponda. Ainda, Queiroz (2008, p. 21) alerta que

a extensa oferta de equipamentos e serviços nas áreas de uso comum pode ser entendida como uma possível tentativa de minimizar a falta de espaço nas unidades através da transferência de algumas das demandas de seus moradores para a esfera coletiva dos condomínios.

⁶¹ ROGÉRIO, Morador, 27 anos. Entrevista XII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice O desta dissertação.

⁶² JADER, Construtor, 48 anos. Entrevista XIV. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice Q desta dissertação.

⁶³ MARCO, Construtor, 44 anos. Entrevista VII. [mai. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice J desta dissertação.

⁶⁴ FRANK, Arquiteto, 55 anos. Entrevista I. [mar. 2021]. Entrevistador: Karla Fernanda Faust. Criciúma, 2021. A entrevista na íntegra encontra-se transcrita no Apêndice D desta dissertação.

Dessa forma, esse tipo de arranjo habitacional cria uma nova categoria de vizinhança e acentua as diferenças entre público e privado (DAMATTA, 1997). Apesar de oportunizarem o encontro, esses ambientes de lazer comuns aos condomínios não favorecem a diversidade, que é inerente aos espaços públicos, promovendo a reunião apenas entre iguais, principalmente em termos de classe social. Assim, o espaço público deixa de desempenhar sua função de local de encontro e diálogo e “os indivíduos estão sendo, gradual mas consistentemente, despidos da armadura protetora da cidadania e expropriados de suas capacidades e interesses de cidadãos” (BAUMAN, 2001, p. 49).

Carlos (2020, p. 13) afirma que “neste movimento, a vida urbana do confinamento vai fortalecendo a construção de uma identidade abstrata – marcada pela sociedade de consumo - através de um modelo manipulador que reorganiza as relações sociais”. Isto posto, Jacobs (2011, p. 470) defende que “os cidadãos [...] precisam de um ponto de apoio para pressionar e fazer com que sejam reconhecidos e respeitados seus desejos e seu conhecimento”.

Como sugere Cataia (2020), o futuro está sempre em aberto, mas suas opções não são criadas na mesma velocidade das urgências sociais. Portanto, “é a partir do que temos que podemos pensar alternativas de um devir digno em defesa de sociedades igualitárias, democráticas e plurais” (CATAIA, 2020, p. 242).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A presente pesquisa se propôs a contribuir, de alguma maneira, com a produção de habitações que garantam o bem-estar de seus futuros moradores. Para isso, fez uso do trabalho interdisciplinar para ampliar a visão acerca da produção habitacional no contexto de Criciúma, analisando o ambiente construído a partir das relações sociais e integrando as perspectivas da Arquitetura e das Ciências Ambientais.

Importante recapitular que o cenário estudado possui algumas particularidades devido ao fato de seu desenvolvimento urbano estar relacionado ao surgimento das vilas operárias, entendidas como um meio de controle da sociedade por parte das mineradoras na época. No contexto atual, o capital imobiliário parece buscar estabelecer novas formas de controle, reconfigurando o meio urbano de acordo com os seus interesses.

No decorrer da pesquisa, ficou claro que a transição da vida rural para a vida na cidade acarretou novas maneiras de socialização e o sujeito contemporâneo pode ser visto, então, como resultado dessa série de transformações sociais ocorridas ao longo do tempo. O cotidiano urbano foi, então, sendo configurado por esse amplo processo que se traduziu em novas formas de produzir e utilizar o espaço. Com um mundo cada vez mais urbano e cidades cada dia mais verticalizadas, configura-se um novo modo de viver, baseado na individualização do ser humano e de suas preferências.

A consolidação de uma sociedade de consumo favoreceu o individualismo e a velocidade das informações acelerou o cotidiano urbano, criando novas preferências que são regidas por uma nova temporalidade. Esses novos padrões de comportamento são responsáveis por consolidar um cenário diferente para a habitação, que desvaloriza os espaços públicos e sua diversidade e acentua as diferenças entre público e privado.

Isso pode ser verificado nos critérios de escolha mencionados pelos sujeitos da pesquisa, que valorizam a segurança, a localização e a praticidade em detrimento do relacionamento com os vizinhos e da apropriação da cidade como um todo. Os referidos participantes parecem preferir manter-se em ambientes homogêneos por considerar que os mesmos são mais seguros e, talvez por isso, atribuem extrema importância à localização do imóvel, visto que a cidade, hoje, constitui-se em um ambiente moldado em benefício do capital imobiliário, que seleciona e hierarquiza as pessoas e o espaço urbano.

Além disso, na sociedade contemporânea as pessoas estão empenhadas em planejar seu futuro e alcançar seus objetivos pessoais e acabam abrindo mão de outros aspectos, antes vistos como prioritários, para ir em busca do que almejam. Nesse contexto, a família é a entidade que

mais sente os reflexos dessas alterações sociais, apresentando novas dinâmicas e abrangendo diferentes formas de organização.

Como mencionado ao longo do trabalho, a atual pluralidade de arranjos familiares é fruto de diversas transformações sociais, como a inserção da mulher no mercado de trabalho, a mudança de pensamento acerca do casamento, o acesso a técnicas de controle de natalidade e a valorização dos laços afetivos. Esse processo de individualização, que teve início com a Revolução Francesa e foi alavancado com as transformações econômicas, culturais e sociais proporcionadas pela Revolução Industrial, bem como pela ampliação do acesso à tecnologia, enfraqueceu os padrões conservadores e ampliou o conceito de família.

A possibilidade de estabelecer relações mais igualitárias permitiu incorporar novas entidades familiares, conectando-se com a diversidade e complexidade das relações atuais, ao mesmo tempo em que a priorização dos objetivos individuais rompeu a linearidade dos ciclos de vida familiar, evidenciando a reversibilidade dos rituais de passagem. Processos como o adiamento nos planos de sair da casa dos pais, casar e ter filhos, bem como o reconhecimento de diferentes composições familiares (como é o caso das pessoas que vivem sós, das uniões homoafetivas, dos casamentos sucessivos com diferentes parceiros, das produções independentes, entre outros), evidenciam essas mudanças na estruturação tradicional da família e também foram constatados na pesquisa, tanto entre os moradores quanto na percepção dos arquitetos e construtores acerca de seus públicos-alvo.

Mesmo que o modo pelo qual esses processos ocorrem não possa ser desvinculado do meio social, cultural e econômico, a pesquisa demonstrou que algumas dessas transformações podem ser generalizadas e, nesse contexto, as novas dinâmicas familiares apontam a necessidade de ambientes domésticos mais flexíveis e preparados para abranger tais mudanças. Isso se deve ao fato de que, conforme explicitado no decorrer do trabalho, a organização espacial da casa muda à medida em que a estrutura familiar sofre grandes transformações, pois a casa reflete os hábitos e comportamentos de seus usuários, podendo, inclusive, ser entendida como uma construção cultural da sociedade.

Nesse sentido, o fato de o contexto social estar diretamente relacionado com as mudanças experimentadas pela família e, consequentemente, pela casa, pode ser visto como uma das limitações do trabalho. Os métodos utilizados permitiram abranger apenas os dados referentes a um estrato social do contexto criciumense, reduzindo a pluralidade de realidades existentes.

Outra dificuldade encontrada foi o contexto pandêmico no qual a pesquisa foi desenvolvida. As condições de enfrentamento da pandemia impossibilitaram a execução de

todas as entrevistas de modo presencial e exigiram buscar alternativas para a coleta de dados. Nesse aspecto, a tecnologia foi uma importante aliada, pois viabilizou, por meio das videoconferências, a realização do trabalho de campo.

De qualquer modo, as adversidades presentes no desenrolar da pesquisa não impediram que os objetivos da mesma fossem atingidos e as informações coletadas foram essenciais para os resultados alcançados. O estudo teórico permitiu compreender como as mudanças na sociedade e o modo de vida urbano influenciaram o espaço da casa ao longo do tempo, e como a chegada da tecnologia alterou as relações interpessoais e de trabalho, impactando também na organização espacial das residências. Por sua vez, a pesquisa em campo permitiu consolidar os dados e, ao mesmo tempo, a percepção dos agentes envolvidos acerca das mudanças em curso foi fundamental para entender as repercussões das transformações sociais no cenário imobiliário local.

Por fim, visto a contínua transformação do comportamento humano e de suas relações interpessoais, com reflexos diretos no uso do espaço, esta pesquisa aponta na direção de uma constante investigação acerca de tais dinâmicas e de seus impactos no universo da habitação para que a mesma se mantenha adequada ao modo de vida das pessoas. Também, sugere-se verificar a consolidação das tendências comportamentais apontadas pelos sujeitos da pesquisa e conduzir estudos que explorem a aceleração e o estabelecimento de novas tendências após a pandemia.

REFERÊNCIAS

ALVES, Andréa Andrade; BIANCO, Marcia. A constituição da identidade na pós-modernidade: contribuições teóricas de Michel Maffesoli e Stuart Hall. In: Encontro da Rede Sul Letras, 04, 2015, Palhoça. **Anais [...]**. Palhoça: UNISUL, 2015. p. 98-102. Disponível em: <http://linguagem.unisul.br/paginas/ensino/pos/linguagem/eventos/sulletras/PDF/Andr%C3%A9a-Alves.pdf>. Acesso em: 06 jul. 2020.

ALVES, Roosenberg Rodrigues. Família Patriarcal e Nuclear: conceito, características e transformações. In: II Seminário de Pesquisa da Pós-Graduação em História, 2009, Goiânia. **Anais [...]**. Goiânia: UFG/UCG, 2009. p. 1-14. Disponível em: https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/113/o/IISPHist09_RoosembergAlves.pdf. Acesso em: 01 abr. 2020.

ALVES, Zélia Mana Mendes Biasoli; SILVA, Maria Helena G. F. Dias da. Análise qualitativa de dados de entrevista: uma proposta. **Paidéia (Ribeirão Preto)**, [S.l.], n. 2, p. 61-69, jul. 1992. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-863x1992000200007>. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/paideia/n2/07.pdf>. Acesso em: 16 maio 2020.

AMORIM, Luiz; LOUREIRO, Claudia; GRIZ, Cristiana. A casa deles, a casa minha... In: IV Projetar 2009, 2009, São Paulo. **IV Projetar 2009**. São Paulo: 2009. Disponível em: <https://docplayer.com.br/37002478-A-casa-deles-a-casa-minha.html>. Acesso em: 03 abr. 2020.

ANTUNES, Henrique Fernandes. O modo de vida urbano: pensando as metrópoles a partir das obras de Georg Simmel e Louis Wirth. **Ponto Urbe**, [S.l.], n. 15, p. 1-14, 30 dez. 2014. OpenEdition. <http://dx.doi.org/10.4000/pontourbe.2565>. Disponível em: <https://journals.openedition.org/pontourbe/2565>. Acesso em: 10 out. 2021.

ANTUNES, Ricardo. A nova morfologia do trabalho no Brasil: reestruturação e precariedade. **Nueva Sociedad**, Buenos Aires, v. 4, n. 232, p. 44-59, jun. 2012. Disponível em: https://nuso.org/media/articles/downloads/3859_1.pdf. Acesso em: 20 abr. 2020.

ARAÚJO, Maria Fatima. Família, modernização capitalista e democracia: retomando alguns marcos do antigo debate sobre as transformações da família no Brasil. **Tempo e Argumento: Revista do Programa de Pós-Graduação em História**, Florianópolis, v. 3, n. 1, p. 180-198, jun. 2011. Disponível em: <http://www.revistas.udesc.br/index.php/tempo/article/view/2175180303012011180/1753>. Acesso em: 14 abr. 2020.

ARIES, Philippe. A família. In: ARIES, Philippe. **História social da criança e da família**. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC- Livros Técnicos e Científicos Editora S.A., 1981. Cap. 3. p. 185-275. Tradução de Dora Flaksman. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/313779542_Historia_Social_da_crianca_e_da_familia. Acesso em: 01 abr. 2020.

ASSIS, Gláucia de Oliveira. **De Criciúma para o mundo**: rearranjos familiares e de gênero nas vivências dos novos migrantes brasileiros. 2004. 348 f. Tese (Doutorado) - Curso de Ciências Sociais, Departamento de Sociologia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas,

2004. Disponível em: <http://repositorio.unicamp.br/jspui/handle/REPOSIP/280714>. Acesso em: 30 abr. 2020.

ASSUNÇÃO, Viviane Kraieski de; CONCEIÇÃO, Zaira da Silva. Verticalização e sociabilidade: as relações entre moradores de edifícios residenciais e suas formas de uso e apropriação do espaço. **Raega - O Espaço Geográfico em Análise**, [S.l.], v. 44, n. 1, p. 69-84, 4 mai. 2018. Universidade Federal do Paraná. <http://dx.doi.org/10.5380/raega.v44i0.47897>. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/raega/article/view/47897>. Acesso em: 22 mar. 2020.

ATAÍDE, Sara Vaz Serra Brito. **Tecnologia no Doméstico**: habitar a cápsula. 2009. 2013 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Arquitetura, Departamento de Arquitetura, Universidade de Coimbra, Coimbra, 2009. Disponível em: <https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/11572/1/sara%20ataide.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2020.

BACHELARD, Gaston. **A poética do espaço**. São Paulo: Martins Fontes, 2000. Tradução Antonio de Pádua Danesi.

BALTHAZAR, Luiz Fernando. **Criciúma**: memória e vida urbana. 2001. 277 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Geografia, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2001. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/82027>. Acesso em: 30 abr. 2020.

BARATA, Rita de Cássia Barradas. Epidemias. **Cadernos de Saúde Pública**, [S.l.], v. 3, n. 1, p. 9-15, mar. 1987. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0102-311x1987000100002>. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0102-311X1987000100002&lng=en&nrm=iso&tlng=pt#:~:text=Print%20version%20ISSN%200102%2D311XOn%2Dline%20version%20ISSN%201678%2D4464&text=BARATA%2C%20Rita%20de%20C%3A1ssia%20Barradas,Cad.. Acesso em: 17 out. 2020

BARBOSA, Attila Magno e Silva. O empreendedor de si mesmo e a flexibilização no mundo do trabalho. **Revista de Sociologia e Política**, [S.l.], v. 19, n. 38, p. 121-140, fev. 2011. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0104-44782011000100008>. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/v19n38/v19n38a08.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2020.

BARRETO, Luciano Silva. Evolução histórica e legislativa da família. In: IRAPUÃ ARAÚJO (Rio de Janeiro) (ed.). **10 Anos do Código Civil**: Aplicação, Acertos, Desacertos e Novos Rumos. Rio de Janeiro: EMERJ, 2013. p. 205-214. Disponível em: <https://www.emerj.tjrj.jus.br/serieaperfeicoamentodemagistrados/paginas/series/13/volumeI/10anosdocodigocivil.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2020.

BARRETO, Maria Amália Pereira. Algumas reflexões sobre estilo de vida urbano. **Perspectivas**: Revista de Ciências Sociais, São Paulo, v. 10, n. 1, p. 169-176, 1987. Disponível em: <https://periodicos.fclar.unesp.br/perspectivas/article/view/1869>. Acesso em: 10 out. 2021.

BARROS, Alice de Almeida; COUTO, Maria Emília de Gusmão. **Hábitos no habitar**: um estudo sobre os hábitos de morar em diferentes perfis habitacionais. **Oculum Ensaios**,

Campinas, n. 16, p.96-101, dez. 2012. Disponível em: <http://periodicos.puc-campinas.edu.br/seer/index.php/oculum/article/view/1453/1427>. Acesso em: 22 mar. 2020.

BARROS, Myriam Moraes Lins de. Trajetórias de jovens adultos: ciclo de vida e mobilidade social. **Horizontes Antropológicos**, [S.l.], v. 16, n. 34, p. 71-92, dez. 2010. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0104-71832010000200004>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ha/a/DP63npdp5Mm7NtFWjsvvNJH/?lang=pt&format=pdf>. Acesso em: 21 ago. 2021.

BATALLER, Maria Alba Sargatal. O estudo da gentrificação. **Continentes**, [S.l.], v. 1, n. 1, p. 9-37, jul. 2012. Tradução de Maurilio Lima Botelho. Disponível em: <https://www.revistacontinentes.com.br/index.php/continentes/article/view/5>. Acesso em: 24 nov. 2021.

BAUMAN, Zygmunt. **Modernidade líquida**. Rio de Janeiro: Zahar, 2001. E-book. ISBN 9788537807729. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788537807729/cfi/6/10!/4@0:0>. Acesso em: 28 jun. 2020.

BAZOLLI, Rodrigo; SANTOS, Roberto de Souza. Produto imobiliário: práticas alienantes e seus impactos ao acesso à cidade e à moradia. In: XIII Encontro Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Geografia, 13., 2019, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: ANPEGE, 2019. p. 1-13. Disponível em: [http://www.enanpege.ggf.br/2019/resources/anais/8/1562612972_ARQUIVO_ArtigoXIIIENANPEGE\[Final\]\[ok\].pdf](http://www.enanpege.ggf.br/2019/resources/anais/8/1562612972_ARQUIVO_ArtigoXIIIENANPEGE[Final][ok].pdf). Acesso em: 31 out. 2021.

BENTO, António V.. Como fazer uma revisão da literatura: considerações teóricas e práticas. **Revista JA: Associação Académica da Universidade da Madeira, S.L.**, v. 7, n. 65, p. 42-44, maio 2012. Disponível em: <http://www3.uma.pt/bento/Repositorio/Revisaodaliteratura.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2022.

BERMAN, Marshall. **Tudo que é sólido desmancha no ar: a aventura da modernidade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2007.

BERQUÓ, Elza. A família no século XXI: um enfoque demográfico. **Revista Brasileira de Estudos de População**, São Paulo, v. 6, n. 2, p. 1-16, jul./dez. 1989. Disponível em: https://www.rebep.org.br/revista/article/view/554/pdf_528. Acesso em: 26 mar. 2020.

BITTENCOURT, Renato Nunes. Pandemia, isolamento social e colapso global. **Espaço Acadêmico**, [S.l.], v. 221, n. 19, p. 168-178, 28 mar. 2020. Disponível em: <http://periodicos.uem.br/ojs/index.php/EspacoAcademico/article/view/52827/751375149744>. Acesso em: 17 out. 2020.

BORGES, Carolina de Campos; MAGALHÃES, Andrea Seixas. Transição para a vida adulta: autonomia e dependência na família. **Psico**, [S.l.], v. 40, n. 1, p. 42-49, mar. 2009. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/277170047_Transicao_para_a_vida_adulta_autonomia_e_dependencia_na_familia. Acesso em: 21 ago. 2021.

BOTELHO, Rosana Ulhôa; ARAÚJO, Herton Ellery; CODES, Ana Luiza Machado de. Sair ou não sair da casa dos pais: explorando a questão à luz de bases informacionais censitárias – Brasil 1991, 2000 e 2010. In: BRASÍLIA. Enid Rocha Andrade da Silva e Rosana Ulhôa Botelho. (orgs.). **Dimensões da experiência juvenil brasileira e novos desafios às políticas públicas**. Brasília: IPEA, 2016. Cap. 3. p. 97-122. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_dimensoes_miolo_cap03.pdf. Acesso em: 21 ago. 2021.

BOURDIEU, Pierre. Capital simbólico e classes sociais. **Novos Estudos - Cebrap**, [S.l.], n. 96, p. 105-115, jul. 2013. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0101-33002013000200008>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/nec/a/B4QLbKSYLfXdCtHFWdNvxfM/?lang=pt>. Acesso em: 31 out. 2021.

BOURDIEU, Pierre; SAINT-MARTIN, Monique de. Gostos de classe e estilos de vida. **Actes de La Recherche En Sciences Sociales**, [S.l.], n. 5, p. 18-43, out. 1976. Tradução de Paula Montero. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1807511/mod_resource/content/1/Bourdieu_.pdf. Acesso em: 19 out. 2021.

BRANDÃO, Ludmila de Lima. **A casa subjetiva**: matérias, afectos e espaços. São Paulo: Perspectiva, 2002.

CAMARANO, Ana Amélia et al. O processo de constituição de família entre os jovens: novos e velhos arranjos. In: CAMARANO, Ana Amélia (org.). **Transição para a vida adulta ou vida adulta em transição?** Rio de Janeiro: IPEA, 2006. Cap. 7. p. 199-223. Disponível em: https://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/capitulo_7_processo.pdf. Acesso em: 21 ago. 2021.

CAMARANO, Ana Amélia; MELLO, Juliana Leitão e; KANSO, Solange. Famílias brasileiras: mudanças e continuidade. In: BRASÍLIA. Jorge Abrahão de Castro. Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República (org.). **Situação Social Brasileira**: 2007. Brasília: IPEA, 2009. p. 27-44. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/livros/livro_SituacaoSocialBrasileira_2007.pdf. Acesso em: 14 abr. 2020.

CARDOSO, Michele Gonçalves. Criciumenses em trânsito: impactos da migração/retorno na cidade de Criciúma/SC. In: I Seminário Internacional História do Tempo Presente, 2011, Florianópolis. **Anais [...]**. Florianópolis: UDESC, 2011. p. 768-783. Disponível em: <http://eventos.udesc.br/ocs/index.php/STPII/stpi/paper/viewFile/342/264>. Acesso em: 30 abr. 2020.

CARDOSO, Michele Gonçalves. **De volta para a casa**: a inserção dos retornados à cidade de Criciúma/SC (1995-2009). 2011. 134 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de História, Centro de Ciências Humanas e da Educação, Universidade do Estado de Santa Catarina, Florianópolis, 2011. Disponível em: <http://tede.udesc.br/bitstream/tede/2621/1/michele.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2020.

CARLOS, Ana Fani Alessandri (org.). **COVID-19 e a crise urbana**. [S.l.]: FFLCH/USP, 2020. Disponível em:

<http://www.livrosabertos.sibi.usp.br/portaldelivrosUSP/catalog/view/471/423/1648-1>. Acesso em: 17 out. 2020.

CAROLA, Carlos Renato. **Dos subterrâneos da história: as trabalhadoras das minas de carvão de Santa Catarina (1927-1964)**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2002. 262 p.

CAROLA, Carlos Renato (org.). **Memória e cultura do carvão em Santa Catarina: impactos sociais e ambientais**. Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2010. 327 p.

CARVALHO, Ana Caroline Mendes et al. Registros do crescimento de produção da construção civil para o desenvolvimento territorial e econômico da cidade de Criciúma/SC: uma abordagem de dados entre os períodos de 2016 a 2018. **Revista Técnico-Científica de Engenharia Civil**, Criciúma, v. 1, n. 2, p. 70-82, dez. 2018. Disponível em: <http://periodicos.unesc.net/engcivil/article/view/5088/4601>. Acesso em: 30 abr. 2020.

CATAIA, Márcio. Civilização na encruzilhada: globalização perversa, desigualdades socioespaciais e pandemia. **Revista Tamoios**, [S.l.], v. 16, n. 1, p. 232-245, 7 mai. 2020. Universidade de Estado do Rio de Janeiro. <http://dx.doi.org/10.12957/tamoios.2020.50742>. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/tamoios/article/view/50742>. Acesso em: 08 nov. 2021.

CATTANI, Antonio David; HOLZMANN, Lorena (org.). **Dicionário de trabalho e tecnologia**. 2. ed. Porto Alegre: Zouk, 2011. Disponível em: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/39554798/dicionario-de-trabalho-tecnologia-sumario-edicao-2011.pdf?1446217968=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DDicionario_de_trabalho_tecnologia_sumari.pdf&Expires=1595981953&Signature=c1R8kuvYA87V-SqYAX0H7RkfhxDryT-2M~LyHo1q4pPhzFNdkHYQcHOQD7Whm6k8Q6WWxnq7KqIaHUeeyFccg4fTsDggAZzHy-cjYLwnyGJv3BBbe66r1ma27L6N~owvDkIcLbA9uDoFOv-v-nyyAAAd8AOUjp6zZ2a9thwoqqD~12ORmvNqJet3v2f9bwGCCa3jIdcN6qFSdYf-hc~DLIf4TAiD-S4RcmWpuM324UynhcnK10kr4fXQIQyBKVhdl5i4iKGSY6a7HcWDdcoJeHKeDwx--e5zkZASfFsRncCKSaDmq3U14XYWJlEuR5CMT6AbmKTcat98wQ2LLBNShA__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA. Acesso em: 20 abr. 2020.

CENTA, Maria de Lourdes; ELSÉN, Ingrid. Reflexões sobre a evolução histórica da família. **Família, Saúde e Desenvolvimento**, Curitiba, v. 1, n. 1/2, p. 15-20, jan./dez. 1999. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/refased/article/view/4878/3728>. Acesso em: 14 abr. 2020.

COBO, Barbara; SABOIA, Ana Lucia. A “geração canguru” no Brasil. In: XVII Encontro Nacional de Estudos Populacionais, 17., 2010, Caxambú. **Anais [...]**. Caxambú: ABEP, 2010. p. 1-11. Disponível em: <http://www.abep.org.br/publicacoes/index.php/anais/article/view/2392/2345>. Acesso em: 21 ago. 2021.

COSTA, Barbara Regina Lopes. Bola de Neve Virtual: o uso das redes sociais virtuais no processo de coleta de dados de uma pesquisa científica. **Revista Interdisciplinar de Gestão Social**, [S.l.], v. 7, n. 1, p. 15-37, abr. 2018. Disponível em: <https://periodicos.ufba.br/index.php/rigs/article/view/24649>. Acesso em: 15 ago. 2021.

CRUZ, Daniel Nery da. Pós-modernidade ou hipermodernidade? Pensando o sujeito contemporâneo sob as óticas de Lipovetsky e Bauman. **Sapere Aude**, v. 9, n. 18, p. 351-371, 23 dez. 2018. Disponível em: <http://periodicos.pucminas.br/index.php/SapereAude/article/view/18319>. Acesso em: 15 jun. 2020.

DA MATTA, Roberto. **A casa & a rua: espaço, cidadania, mulher e morte no Brasil**. 5.ed. Rio de Janeiro: Rocco, 1997.

DALTRO, Monica Ramos; SEGUNDO, João de Deus Barreto. A pandemia nos mostra quem somos? **Revista Psicologia, Diversidade e Saúde**, [S.l.], v. 9, n. 1, p. 5-8, 30 mar. 2020. Escola Bahiana de Medicina e Saúde Publica. <http://dx.doi.org/10.17267/2317-3394rpds.v9i1.2844>. Disponível em: <https://www5.bahiana.edu.br/index.php/psicologia/article/view/2844>. Acesso em: 17 out. 2020.

DEBERT, Guita Grin. A dissolução da vida adulta e a juventude como valor. **Horizontes Antropológicos**, [S.l.], v. 16, n. 34, p. 49-70, dez. 2010. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0104-71832010000200003>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ha/a/Ns9LnNnkmBzcLFfdwQNd6Yf/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 21 ago. 2021.

DEWES, João Osvaldo. **Amostragem em Bola de Neve e Respondent-Driven Sampling: uma descrição dos métodos**. 2013. 53 f. TCC (Graduação) - Curso de Estatística, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2013. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/93246>. Acesso em: 15 ago. 2021.

DOUGLAS, Mary; ISHERWOOD, Baron. **O mundo dos bens: para uma antropologia do consumo**. 2. ed. Rio de Janeiro: UFRJ, 2004. 306 p. Tradução de Plínio Dentsien.

DUARTE, Rosália. Entrevistas em pesquisas qualitativas. **Educar em Revista**, [S.l.], n. 24, p. 213-225, dez. 2004. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/0104-4060.357>. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/er/n24/n24a11.pdf>. Acesso em: 05 mai. 2020.

DUARTE, Rosália. Pesquisa qualitativa: reflexões sobre o trabalho de campo. **Cadernos de Pesquisa**, [S.l.], n. 115, p. 139-154, mar. 2002. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0100-15742002000100005>. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/cp/n115/a05n115.pdf>. Acesso em: 05 maio 2020.

ENUMO, Sônia Regina Fiorim; LINHARES, Maria Beatriz Martins. Contribuições da Psicologia no contexto da Pandemia da COVID-19: seção temática. **Estudos de Psicologia (Campinas)**, [S.l.], v. 37, p. 1-4, 12 jun. 2020. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/1982-0275202037200110e>. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-166X2020000100101&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt. Acesso em: 27 nov. 2020.

FARIAS, Cristiano Chaves de. A família da pós-modernidade: em busca da dignidade perdida da pessoa humana. **Revista dos Tribunais Online**, [S.l.], v. 1, n. 1, p. 435-449, ago. 2011. Disponível em: <http://files.direito-uninove.webnode.com.br/200000004-c8b30c9ae0/A%20FAM%C3%8DIA%20DA%20P%C3%93S-MODERNIDADE.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2021.

FERNANDEZ, João Alberto da Costa Ganzo. **Ciclo de vida familiar e o projeto de empreendimentos multifamiliares**. 2006. 117 f. Tese (Doutorado) - Curso de Engenharia Civil, Programa de Pós-Graduação em Engenharia Civil, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/89039/228506.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 21 ago. 2021.

FERNANDEZ, João Alberto da Costa Ganzo. **Preferências quanto a localização e influência do ciclo de vida familiar**: estudo exploratório com moradores de apartamentos do centro de Florianópolis. 1999. 167 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Engenharia Civil, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1999. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/81112>. Acesso em: 21 ago. 2021.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Mini Aurélio**: o dicionário da língua portuguesa. 6. ed. Curitiba: Positivo, 2004.

FERREIRA, Clovis Chiezzi Seriacopi. **A casa dos sonhos: necessidades, aspirações, símbolos...**: uma avaliação de residências unifamiliares idealizadas, planejadas e empreendidas pelos próprios usuários, em Alphaville, região metropolitana de São Paulo. 2006. 247 f. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006. Disponível em: https://teses.usp.br/teses/disponiveis/16/16132/tde-23112010-134249/publico/Dissertacao_Clovis_Chiezzi.pdf. Acesso em: 01 abr. 2020.

FERREIRA, Daniela Assis Alves. Tecnologia: fator determinante no advento da sociedade da informação?. **Perspectivas em Ciência da Informação**, Belo Horizonte, v. 8, n. 1, p. 4-11, jun. 2003. Disponível em: <https://www.cin.ufpe.br/~cjgf/SOCIETY/Tecnologia%20-%20fator%20determinante%20no%20advento%20da%20sociedade.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2020.

FILIPPON, Maria Isabel. **A casa do imigrante italiano, a linguagem do espaço de habitar**. 2007. 153 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Letras e Cultura Regional, Universidade de Caxias do Sul, Caxias do Sul, 2007. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/handle/11338/241>. Acesso em: 31 mar. 2020.

FOGAROLLI FILHO, Paulo Roberto. Os trabalhadores invisíveis: os reflexos da crise no direito do trabalho em tempos de pandemia. **Revista de Direito, Governança e Novas Tecnologias**, [S.l.], v. 6, n. 2, p. 01-21, 28 dez. 2020. Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-graduação em Direito - CONPEDI. <http://dx.doi.org/10.26668/indexlawjournals/2526-0049/2020.v6i2.7016>. Disponível em: <https://indexlaw.org/index.php/revistadgnt/article/view/7016/pdf>. Acesso em: 08 nov. 2021.

FONSECA, Claudia. Concepções de família e práticas de intervenção: uma contribuição antropológica. **Saúde e Sociedade**, [S.l.], v. 14, n. 2, p. 50-59, ago. 2005. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0104-12902005000200006>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/sausoc/a/WGpvJkq4tm4wmZJbGcMkHGg/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 21 ago. 2021.

FOUCAULT, Michel. **A sociedade punitiva**. São Paulo: Martins Fontes, 2015. Disponível em: <https://joaocamillopenna.files.wordpress.com/2021/02/foucault-a-sociedade-punitiva.pdf>. Acesso em: 15 jan. 2022.

FRANCO, Tânia; DRUCK, Graça; SELIGMANN-SILVA, Edith. As novas relações de trabalho, o desgaste mental do trabalhador e os transtornos mentais no trabalho precarizado. **Revista Brasileira de Saúde Ocupacional**, [S.l.], v. 35, n. 122, p. 229-248, dez. 2010. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0303-76572010000200006>. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/rbso/v35n122/a06v35n122.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2020.

FRANCISCO, Rafael da Silva. **Habitação residencial multifamiliar**: novos modos de morar em arquitetura. 2016. 70 f. TCC (Graduação) - Curso de Arquitetura e Urbanismo, Gestão de Engenharia, Arquitetura e Tecnologia, Centro Universitário do Sul de Minas, Varginha, 2016. Disponível em: <http://repositorio.unis.edu.br/handle/prefix/947>. Acesso em: 31 mar. 2020.

GALLAGHER, Iris Massena. **Geração canguru**: entre o conforto e o desamparo. 2013. 98 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Psicologia, Departamento de Psicologia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/28996/28996.PDF>. Acesso em: 21 ago. 2021.

GASKELL, George. Entrevistas individuais e grupais. In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George (ed.). **Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som**: um manual prático. 7. ed. Pretópolis: Vozes, 2008. Cap. 3. p. 64-89. Tradução de Pedrinho A. Guareschi.

GODOY, Arilda Schmidt. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **Revista de Administração de Empresas**, [S.l.], v. 35, n. 2, p. 57-63, abr. 1995. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-75901995000200008>. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/rae/v35n2/a08v35n2.pdf>. Acesso em: 05 maio 2020.

GODOY, Arilda Schmidt. Pesquisa qualitativa: tipos fundamentais. **Revista de Administração de Empresas**, [S.l.], v. 35, n. 3, p. 20-29, jun. 1995. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-75901995000300004>. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/rae/v35n3/a04v35n3.pdf>. Acesso em: 25 maio 2020.

GOLDANI, Ana Maria. As famílias brasileiras: mudanças e perspectivas. **Caderno de Pesquisa**, São Paulo, n. 91, p. 7-22, nov. 1994. Disponível em: <http://publicacoes.fcc.org.br/ojs/index.php/cp/article/view/872/879>. Acesso em: 26 mar. 2020.

GOLDENBERG, Mirian. **A arte de pesquisar**: como fazer pesquisa qualitativa em ciências sociais. 8. ed. Rio de Janeiro: Record, 2004. 107 p. Disponível em: <http://www.ufjf.br/labesc/files/2012/03/A-Arte-de-Pesquisar-Mirian-Goldenberg.pdf>. Acesso em: 05 maio 2020.

GOMES, Romeu. Análise e interpretação de dados de pesquisa qualitativa. In: MINAYO, Maria Cecília de Souza; DESLANDES, Suely Ferreira; GOMES, Romeu (org.). **Pesquisa social**: teoria, método e criatividade. 28. ed. Petrópolis: Vozes, 2009. Cap. 4. p. 79-108. Disponível em: <http://www.mobilizadores.org.br/wp-content/uploads/2015/03/MINAYO-M.-Cec%C3%ADlia-org.-Pesquisa-social-teoria-m%C3%A9todo-e-criatividade.pdf>. Acesso em: 25 maio 2020.

GONÇALVES, Teresinha Maria; MENDONÇA, Francisco de Assis. Impactos, riscos e vulnerabilidade socioambientais da produção do carvão em Criciúma/SC (Brasil). **Raega - O Espaço Geográfico em Análise**, [S.l.], n. 14, p. 55-65, 31 dez. 2007. Universidade Federal do Paraná. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/raega/article/view/8276/9094>. Acesso em: 17 out. 2020.

GORENDER, Jacob. Globalização, tecnologia e relações de trabalho. **Estudos Avançados**, [S.l.], v. 11, n. 29, p. 311-361, abr. 1997. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-40141997000100017>. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ea/v11n29/v11n29a17.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2020.

GOULART, Jefferson O.; BENTO, Patrícia M. P.. Enclaves fortificados e segregação urbana: o caso de Jundiaí. **Extensão em Foco**, [S.l.], n. 4, p. 183-197, 31 dez. 2009. Universidade Federal do Paraná. <http://dx.doi.org/10.5380/ef.v0i4.24907>. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/extensao/article/view/24907/16701>. Acesso em: 22 mar. 2020.

GOULARTI FILHO, Alcides (org.). **Memória e cultura do carvão em Santa Catarina**. Florianópolis: Cidade Futura, 2004. 400 p.

GRAEML, Karin Sylvia; VOLPI, José Henrique; GRAEML, Alexandre Reis. O impacto do uso (excessivo) da Internet no comportamento social das pessoas. **Revista Psicologia Corporal**, Curitiba, v. 5, p. 1-6, 2004. José Henrique Volpi e Sandra Mara Volpi, Orgs. Disponível em: http://www.dainf.ct.utfpr.edu.br/~agraeml/PeriodicosPublicados/PsicologiaCorporal_Volpi/VOLPI_Internet&Comportamento.pdf. Acesso em: 23 abr. 2020.

GRIZ, Cristiana et al. **O meu modo de morar**: uma gramática para reformar projetos de apartamentos. In: XX CONGRESO DE LA SOCIEDAD IBERO-AMERICANA DE GRÁFICA DIGITAL, 2016, Buenos Aires. **Blucher Design Proceedings**. São Paulo: Blucher, 2016. p. 727 - 733. Disponível em: <http://pdf.blucher.com.br/s3-sa-east-1.amazonaws.com/designproceedings/sigradi2016/512.pdf>. Acesso em: 22 mar. 2020.

GUERTECHIN, Thierry Linard de. Transformações demográficas e sócio-econômicas da estrutura familiar no Brasil. **Síntese**, São Paulo, v. 11, n. 32, p. 65-79, 01 mar. 1984. Disponível em: <http://www.faje.edu.br/periodicos/index.php/Sintese/article/view/2095/4249>. Acesso em: 14 abr. 2020.

HEIDEGGER, Martin. Construir, habitar, pensar. In: NESKE, Günther. **Vorträge und Aufsätze**. Pfullingen: Klett-Cotta, 1954. Tradução de Marcia Sá Cavalcante Schuback. Disponível em: <https://arquitechne.com/construir-habitar-pensar/>. Acesso em: 02 nov. 2021.

JACOBS, Jane. **Morte e vida de grandes cidades**. 3. ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2011. Tradução de Carlos S. Mendes Rosa.

KAZTMAN, Ruben; RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Metrôpoles e sociabilidade: os impactos das transformações socioterritoriais das grandes cidades na coesão social dos países da América Latina. **Cadernos Metrôpole**, [S.l.], v. 1, n. 20, p. 241-261, jul. 2008. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/index.php/metropole/article/view/8706/6457>. Acesso em: 01 abr. 2020.

KENSKI, V. As tecnologias invadem o nosso cotidiano. In: **Salto para o Futuro**, Boletins 2002: TV na Escola e os desafios de hoje, Programa 2: As tecnologias na educação básica. Disponível em: <https://docero.com.br/doc/nxsev85>. Acesso em: 23 abr. 2020.

KOHN, Karen; MORAES, Cláudia Herte de. O impacto das novas tecnologias na sociedade: conceitos e características da sociedade da informação e da sociedade digital. In: XXX Congresso Brasileiro de Ciências da Comunicação, 2007, Santos. **Anais [...]**. Santos: Intercom, 2007. p. 1-14. Disponível em: <https://www.intercom.org.br/papers/nacionais/2007/resumos/R1533-1.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2020.

LEGNANI, Viviane Neves et al. As implicações subjetivas na família contemporânea. **Comunicação Psicologia e Processos Psicossociais**, [S.l.], v. 1, n. 1, p. 1-5, jun. 2005. Disponível em: https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/248/o/1.6.__5_.pdf. Acesso em: 21 ago. 2021.

LINO, Michelle Villaça. A contemporaneidade e seu impacto nas relações familiares. **Revista IGT na Rede**, [S.l.], v. 6, n. 10, p. 2-13, 29 maio 2009. Disponível em: <http://igt.psc.br/ojs3/index.php/IGTnaRede/article/view/208>. Acesso em: 21 ago. 2021.

LIPOVETSKY, Gilles. **A era do vazio**: ensaios sobre o individualismo contemporâneo. 1. ed. São Paulo: Manole, 2005. Disponível em: https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/52545356/A_Era_do_Vazio_-_Gilles_Lipovsky.pdf?1491662563=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DA_Era_do_Vazio_Gilles_Lipovsky.pdf&Expires=1594594192&Signature=XkZi1RS4JyNaj7SHqPnDNSnKpa1aNEhHS2A5I~gM3y0SHHTq1h6pTOzcr1idoAWTCF2t1HwzaP~UPcCZV0APY4ArV3n0pCqX33SA4P45RhyP6BxA5tsSsKT oj2WEEYGUL~Hb88nV-VcpzP5-bq5Iai0wdwtY-xm0cCUFYKDkEZmHFelIfdkdCReglTnuOX840dRPwJtaNEF3Wfh9PcOz4330RPw3L3IVYRWdQntpnOH4lk9fMwmoSD9LnBaaX1SL22XPOCMEuh8qhttEU9IdmdJyan4jfz8~lLx6IQxmDGQZArXvgZ7WmGumCrLxIluUzI86VVNy7OpzswR-UqC0yg__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA. Acesso em: 25 jun. 2020.

LIRA, Elza Maria Rabelo. **Por uma significação da moradia...**: um estudo de caso em Maceió - AL. 2009. 209 f. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo Dinâmicas do Espaço Habitado, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2009. Disponível em: http://www.repositorio.ufal.br/bitstream/riufal/701/1/Dissertacao_ElzaMariaRabeloLira_2009_completa.pdf. Acesso em: 31 mar. 2020.

LOCH, Ruth Emília Nogueira. **Influência da exploração carbonífera nas atividades agrícolas e no desenvolvimento global de Criciúma-SC**. 1991. 123 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Geografia, Centro de Filosofia e Ciências Humanas, Departamento de Geociências, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1991. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/75782>. Acesso em: 30 abr. 2020.

LOPES, Andriara Valentina de Freitas e. **Condomínios residenciais**: novas faces da sociabilidade e da vivência de transgressões sociais. 2008. 330 f. Tese (Doutorado) - Curso de Desenvolvimento Urbano, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2008. Disponível em:

https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/2922/1/arquivo2247_1.pdf. Acesso em: 18 out. 2021.

LOPES, Rodrigo Barbosa. Pandemia, distopia e sociedade de controle. **Voluntas: Revista Internacional de Filosofia**, [S.l.], v. 11, p. 1-11, 17 jul. 2020. Universidad Federal de Santa Maria. <http://dx.doi.org/10.5902/2179378643978>. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/voluntas/article/view/43978>. Acesso em: 17 out. 2020.

MACCARI, Alice. **Verticalização urbana**: um estudo sobre a percepção ambiental na cidade de criciúma, sc. 2016. 115 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciências Ambientais, Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2016. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/3984/1/Alice%20Maccari.pdf>. Acesso em: 06 jun. 2020.

MANZINI, Eduardo José. **Entrevista semi-estruturada**: análise de objetivos e de roteiros. [S.l.], 2012. 10 p. Disponível em: <https://wp.ufpel.edu.br/consagro/files/2012/03/MANZINI-Jos%C3%A9-Eduardo-Entevista-semi-estruturada-An%C3%A1lise-de-objetivos-e-de-roteiros.pdf>. Acesso em: 16 maio 2020.

MARTINS, Heloisa Helena T. de Souza. Metodologia qualitativa de pesquisa. **Educação e Pesquisa**, [S.l.], v. 30, n. 2, p. 289-300, ago. 2004. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s1517-97022004000200007>. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/ep/v30n2/v30n2a07.pdf>. Acesso em: 05 maio 2020.

MELO, Luis Laércio Fernandes; BEZERRA, Roselane Gomes. A cidade disfuncional: as referências cambiantes da vida urbana contemporânea. **Conhecer**: debate entre o público e o privado, [S.l.], v. 5, n. 14, p. 29-47, 04 maio 2015. Disponível em: <https://revistas.uece.br/index.php/revistaconhecer/article/view/1350>. Acesso em: 10 out. 2021.

MENDES, Ana Cristina; SCHONARDIE, Elenise Felzke. Segregação e espacialização das desigualdades sociais: enclaves fortificados. In: VI Seminário Internacional de Direitos Humanos e Democracia, 6., 2018, [S.l.]. **Anais**. Ijuí: Unijuí, 2019. p. 1-11. Disponível em: <https://www.publicacoeseventos.unijui.edu.br/index.php/direitoshumanosedemocracia/article/view/10666>. Acesso em: 22 mar. 2020.

MENDONÇA, Josimar de. A sociedade digital de informação e comunicação: uma história de mudanças e perspectivas. **Revista Científica das áreas de História, Letras, Educação e Serviço Social do Centro Universitário de Belo Horizonte**, Belo Horizonte, v. 8, n. 2, p. 18-26, dez. 2015. Disponível em: <https://revistas.unibh.br/dchla/article/view/1614/969>. Acesso em: 23 abr. 2020.

MIGUEL, Jorge Marão Carnielo. **Casa e lar**: a essência da arquitetura. Arquitectos, São Paulo, v. 03, n. 02911, out. 2002. Disponível em: <https://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitectos/03.029/746>. Acesso em: 01 abr. 2020.

MIRANDA, Antonio Luiz. A constituição do espaço urbano no sul de Santa Catarina através das vilas operárias do setor carbonífero na primeira metade do século XX: habitação, controle e modos de vida. In: XXV Simpósio Nacional de História, 25., 2009, Fortaleza. **Anais eletrônicos**. Fortaleza: ANPUH, 2009. p. 1-13. Disponível em:

https://anpuh.org.br/uploads/anais-simposios/pdf/2019-01/1548772007_09c2b6625a5e170221028a5f93ea4b50.pdf. Acesso em: 17 out. 2020.

MONTALI, Lilia. **Mudanças na família, no mercado de trabalho e nos arranjos familiares**. São Paulo: Friedrich-Ebert-Stiftung Brasil, 2014. 24 p. Ensaio. Disponível em: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/brasilien/11199-20150626.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2020.

MOREIRA, Ana Silva. **À procura dos novos modos de habitar**. 2013. 123 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Arquitetura, Faculdade de Arquitectura, Universidade de Lisboa, Lisboa, 2013. Disponível em: <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/6733/1/%C3%80%20Procura%20dos%20Novos%20Modos%20de%20Habitar%20-%20Ana%20Silva%20Moreira%20-%20Nov13.pdf>. Acesso em: 31 mar. 2020.

NASCIMENTO, Dilene Raimundo do et al. O indivíduo, a sociedade e a doença: contexto, representação social e alguns debates na história das doenças. **Khronos: Revista de História da Ciência**, [S.l.], v. 1, n. 6, p. 31-47, dez. 2018. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/khronos/article/view/150982/149951>. Acesso em: 17 out. 2020.

NERI, Marcelo. A nova classe média. **Revista Conjuntura Econômica**, [S.l.], v. 62, n. 9, p. 48-51, 24 set. 2008. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/rce/article/view/26172/25033>. Acesso em: 15 ago. 2021.

NOGUEIRA, Mariana Brasil. A família: conceito e evolução histórica e sua importância. **Juris**, [S.l.], 09 jul. 2007. Disponível em: <https://www.passeidireto.com/arquivo/57465582/a-familia-conceito-e-evolucao-historica-e-sua-importancia-mariana-brasil-nogueira/3>. Acesso em: 14 abr. 2020.

NORONHA, Maressa Maelly Soares; PARRON, Stênio Ferreira. **A evolução do conceito de família, 2012**. Disponível em: http://uniesp.edu.br/sites/_biblioteca/revistas/20170602115104.pdf. Acesso em: 14 abr. 2020.

NUNES, Ginete Cavalcante; NASCIMENTO, Maria Cristina Delmondes do; LUZ, Maria Aparecida Carvalho Alencar. Pesquisa científica: conceitos básicos. **Id On Line: Revista Multidisciplinar e de Psicologia**, [S.l.], v. 10, n. 29, p. 144-151, fev. 2016. Disponível em: <https://idonline.emnuvens.com.br/id/article/view/390/527>. Acesso em: 16 maio 2020.

NUNES, Michelline. **O impacto da br-101 no crescimento econômico do município de Criciúma no período de 1960 a 1980**. 2006. 60 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Centro Sócio-econômico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006. Disponível em: <http://tcc.bu.ufsc.br/Economia295542.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2020.

OLIVEIRA, Anna Karine Gomes de. As diversas formas de morar: uma análise sobre como o avanço tecnológico alterou o espaço doméstico no final do século XX. In: Congresso Luso-Brasileiro para o Planejamento Urbano, Regional, Integrado e Sustentável, 07., 2016, Maceió. **Anais [...] .** Maceió: UFAL, 2016. p. 1-11. Disponível em: <https://fau.ufal.br/evento/pluris2016/files/Tema%201%20-%20Ambiente%20e%20Energia/Paper627.pdf>. Acesso em: 26 mar. 2020.

OLIVEIRA, Avelino; SEIXAS, Paulo Castro; FARIA, Luís Pinto. **A casa e as suas casas**. Temáticas, Campinas, 21 (42), p.141-163, ago/dez. 2013. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/P_Seixas/publication/303057011_A_CASA_E_AS_SUAS_CASAS/links/573650d908ae9f741b29d21a/A-CASA-E-AS-SUAS-CASAS.pdf. Acesso em: 31 mar. 2020.

PAIS, José Machado. O “corre-corre” cotidiano no modo de vida urbano. **Revista Tomo**, [S.l.], n. 16, p. 131-156, 11 out. 2010. Revista TOMO. <http://dx.doi.org/10.21669/tomo.v0i16.521>. Disponível em: <https://seer.ufs.br/index.php/tomo/article/view/521>. Acesso em: 10 out. 2021.

PERES, Roberta Guimarães. **Diferenciais por sexo no Retorno Migratório**: o fluxo Criciúma – Estados Unidos – Criciúma. 2006. 130 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Demografia, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2006. Disponível em: <http://www.abep.org.br/publicacoes/index.php/anais/article/view/1490/1455>. Acesso em: 30 abr. 2020.

PERROT, Michelle (org.). **História da vida privada**: da Revolução Francesa à Primeira Guerra. São Paulo: Companhia das Letras, 2009. 4 v. Tradução de Denise Bottmann, Bernardo Joffily. Disponível em: <https://www.companhiadasletras.com.br/trechos/80111.pdf>. Acesso em: 31 mar. 2020.

PROST, Antoine; VINCENT, Gérard (orgs.). **História da vida privada**: Da Primeira Guerra a nossos dias. São Paulo: Companhia das Letras, 2009. 4 v. Tradução de Denise Bottmann, Dorothee de Bruchard. Disponível em: <https://www.companhiadasletras.com.br/trechos/80112.pdf>. Acesso em: 31 mar. 2020.

QUEIROZ, Fábio Abreu de. **Apartamento modelo**: arquitetura, modos de morar e produção imobiliária na cidade de São Paulo. 2008. Dissertação (Mestrado) - Curso de Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo, Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2008. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18142/tde-06032009-161821/publico/Apto_Modelo.pdf. Acesso em: 22 mar. 2020.

RAMBO, Mariele et al. Uma nova configuração familiar: o fenômeno “ninho cheio” e suas vicissitudes. **Perspectivas em Psicologia**, [S.l.], v. 22, n. 1, p. 168-179, 30 jun. 2018. EDUFU - Editora da Universidade Federal de Uberlândia. <http://dx.doi.org/10.14393/ppv22n1a2018-12>. Disponível em: <http://www.seer.ufu.br/index.php/perspectivasempsicologia/article/view/43015/22472>. Acesso em: 21 ago. 2021.

REQUENA, Carlos Augusto Joly. **Habitar Híbrido**: interatividade e experiência na era da cibercultura. 2007. 153 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Arquitetura e Urbanismo, Escola de Engenharia e São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2007. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18142/tde-20052008-144357/publico/habitarhibrido.pdf>. Acesso em: 27 mar. 2020.

RIBEIRO, Tarcyla Fidalgo. Gentrificação: aspectos conceituais e práticos de sua verificação no Brasil. **Revista de Direito da Cidade**, [S.l.], v. 10, n. 3, p. 1334-1356, 25 jul. 2018. Universidade de Estado do Rio de Janeiro. <http://dx.doi.org/10.12957/rdc.2018.31328>.

Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rdc/article/view/31328>. Acesso em: 24 nov. 2021.

RIGHI, Roberto; CASTRO, Luiz Guilherme Rivera de. A edificação como produto imobiliário no desenvolvimento da arquitetura contemporânea em São Paulo, Brasil. In: II Seminário sobre Ensino e Pesquisa em Projeto de Arquitetura, 2., 2005, Natal. **Anais [...]**. Natal: UFRN, 2005. p. 1-10. Disponível em: <http://projedata.grupoprojetar.ct.ufrn.br/dspace/handle/123456789/286>. Acesso em: 31 out. 2021.

RODRIGUES, Clarissa Magalhães; KUBLIKOWSKI, Ida. Os pais e a transição do jovem para a vida adulta. **Psico**, [S.l.], v. 45, n. 4, p. 524-534, 23 dez. 2014. EDIPUCRS. <http://dx.doi.org/10.15448/1980-8623.2014.4.16372>. Disponível em: <https://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/revistapsico/article/view/16372/12479>. Acesso em: 21 ago. 2021.

ROSATTI, Camila Gui. Habitar o moderno: habitus e estilo de vida conformando os modos de morar. **Proa: revista de antropologia e arte**, Campinas, v. 2, n. 9, p.18-46, jul./dez. 2019. Disponível em: <https://www.ifch.unicamp.br/ojs/index.php/proa/article/view/3349/3046>. Acesso em: 31 mar. 2020.

SALATA, André Ricardo. Quem é classe média no brasil? Um estudo sobre identidades de classe. **Dados**, [S.l.], v. 58, n. 1, p. 111-149, mar. 2015. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/00115258201540>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/dados/a/XvqqBDMHVQ9DvfsLmzcqkLR/?lang=pt&format=pdf>. Acesso em: 15 ago. 2021.

SANTANA, Jorge Emerson Farias. **Impactos da tecnologia no mundo globalizado: uma análise exploratória**. 2010. 91 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Gestão de Empresas, ISCTE, Lisboa, 2010. Disponível em: https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/2789/1/Dissertacao_ISCTE_v21032011_Word2007%20-%20V6.pdf. Acesso em: 20 abr. 2020.

SARAIVA JUNIOR, Francisco Ilson. **Segmentação de mercados pelo estágio no ciclo de vida familiar: o modelo brasileiro**. 2010. 201 f. Tese (Doutorado) - Curso de Administração de Empresas, Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2010. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/4480/71060100722.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 21 ago. 2021.

SCHMIDT, Beatriz et al. Saúde mental e intervenções psicológicas diante da pandemia do novo coronavírus (COVID-19). **Estudos de Psicologia (Campinas)**, [S.l.], v. 37, p. 1-13, 18 maio 2020. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/1982-0275202037e200063>. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-166X2020000100501&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt. Acesso em: 27 nov. 2020.

SEABRA, Odette Carvalho de Lima. Territórios do uso: cotidiano e modo de vida. **Cidades**, [S.l.], v. 1, n. 2, p. 181-206, jan. 2004. Disponível em: <https://revista.fct.unesp.br/index.php/revistacidades/article/view/476>. Acesso em: 10 out. 2021.

SENHORAS, Elói Martins. Coronavírus e o papel das pandemias na história humana. **Boletim de Conjuntura**, Boa Vista, v. 1, n. 1, p. 31-34, jan. 2020. Disponível em: <https://revista.ufr.br/boca/article/view/Eloi>. Acesso em: 25 nov. 2020.

SENNETT, Richard. **O declínio do homem público**: as tiranias da intimidade. São Paulo: Companhia das Letras, 1988. Tradução Lygia Araujo Watanabe.

SIMMEL, Georg. A metrópole e a vida mental. In: VELHO, Otávio Guilherme (org.). **O fenômeno urbano**. 2. ed. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1973. p. 11-25. Tradução de Sérgio Marques dos Reis.

SILVA, Graziela Vasconcelos da. Armações do amor: articulações vinculares dos filhos adultos que residem na casa dos pais. In: OKAMOTO, Mary Yoko; MAIA, Bruna Bortolozzi (org.). **Leituras sobre a sexualidade em filmes**: psicanálise e vínculos. 3. ed. São Carlos: Pedro & João Editores, 2020. Cap. 8. p. 137-152. Disponível em: https://pedroejoaeditores.com/wp-content/uploads/2020/04/ebook_vol.3_psican3a1lise-e-vc3adnculo.pdf. Acesso em: 21 ago. 2021.

SILVA, Maíra Carvalho Carneiro. A casa: para além do morar, uma relação de sociabilidade. **Revista Nupem**, Campo Mourão, v. 3, n. 4, p.103-113, jan./jul. 2011. Disponível em: <http://www.fecilcam.br/revista/index.php/nupem/article/viewFile/83/58>. Acesso em: 31 mar. 2020.

SILVA, Mônica Cristina da; CHAVEIRO, Eguimar Felício. Demografia e família: as transformações da família no século XXI. **Boletim Goiano de Geografia**, Goiânia, v. 29, n. 2, p. 171-183, jul./dez. 2009. Disponível em: <https://www.revistas.ufg.br/bgg/article/view/9027/6241>. Acesso em: 14 abr. 2020.

SILVEIRA, Maria de Fátima de Araújo; SANTOS JUNIOR, Hudson Pires de Oliveira; MACEDO, Jaqueline Queiroz de. **A casa é o habitat humano**. In: SILVEIRA, Maria de Fátima de Araújo; SANTOS JUNIOR, Hudson Pires de Oliveira (org.). **Residências terapêuticas**: pesquisa e prática nos processos de desinstitucionalização [online]. Campina Grande: EDUEPB, 2011. p. 19-50. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/331881536_A_casa_e_o_habitat_humano. Acesso em: 31 mar. 2020.

SILVEIRA, Suzana Maria Loureiro; ROSSI, Renan Alarcon; VUONO, Gabriel Dib Daud de. Pandemia: (mesmos) modos de morar e trabalhar?. **Revista Políticas Públicas & Cidades**, [S.l.], v. 1, n. 1, p. 1-5, jun. 2020. Revista Políticas Publicas e Cidades. <http://dx.doi.org/10.23900/2359-1552v1n1-5-2020>. Disponível em: <https://cidade-pandemia.com.br/2020/06/22/pandemia-mesmos-modos-de-morar-e-trabalhar-suzana-maria-renan-rossi-e-gabriel-vuono/>. Acesso em: 19 abr. 2021.

SOBRAL, José Manuel et al. A pandemia esquecida. In: SOBRAL, José Manuel; LIMA, Maria Luísa; SOUSA, Paulo Silveira e; CASTRO, Paula (org.). **A pandemia esquecida**: olhares comparados sobre a pneumónica 1918-1919. [S.l.]: Coleção Geral, 2009. p. 1-7. Disponível em: https://www.ics.ulisboa.pt/sites/ics.ulisboa.pt/files/Imprensa/a_pandemia_esquecida_-_introducao.pdf. Acesso em: 17 out. 2020.

SUTIL, Thaise et al. Monitoramento da expansão urbana: cenários futuros do crescimento populacional no município de Criciúma – SC. **Planejamento e Gestão Territorial: a sustentabilidade dos ecossistemas urbanos**, [S.l.], p. 477-495, 2018. EDIUNESC. <http://dx.doi.org/10.18616/pgt21>. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/5997/1/CAP21.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2021.

TOLOI, Gabriela Gallucci; MANZINI, Eduardo José. Etapas da estruturação de um roteiro de entrevista e considerações encontradas durante a coleta dos dados. In: VIII Encontro da Associação Brasileira de Pesquisadores em Educação Especial, 2013, Londrina. **Anais [...]**. Londrina: UEL, 2013. p. 3299-3306. Disponível em: <http://www.uel.br/eventos/congressomultidisciplinar/pages/arquivos/anais/2013/AT14-2013/AT14-008.pdf>. Acesso em: 16 maio 2020.

TOSE, Marília Gonzaga Lima e Silva et al. Organização, trabalho e tecnologia: o impacto do teletrabalho na dimensão subjetiva dos sujeitos. In: II ENCONTRO DE GESTÃO DE PESSOAS E RELAÇÕES DE TRABALHO, 2009, Curitiba. **Anais [...]**. Curitiba: ANPAD, 2009. p. 1-16. Disponível em: http://www.anpad.org.br/admin/pdf/2009_ENGPR167.pdf. Acesso em: 23 abr. 2020.

TRAMONTANO, Marcelo. **Habitações, metrópoles e modos de vida**. Por uma reflexão sobre o espaço doméstico contemporâneo. 3o. Prêmio Jovens Arquitetos, categoria "Ensaio Crítico". São Paulo: Instituto de Arquitetos do Brasil/Museu da Casa Brasileira: 1997. Disponível em: <http://www.nomads.usp.br/site/livraria/livraria.html> Acesso em: 26 mar. 2020.

UJVARI, Stefan Cunha. A história da disseminação dos microrganismos. **Estudos Avançados**, [S.l.], v. 22, n. 64, p. 171-182, dez. 2008. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-40142008000300011>. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-40142008000300011&script=sci_abstract&tlng=pt#:~:text=O%20Homo%20sapiens%20nasc eu%20portando,planeta%20e%20nos%20tornamos%20sedent%C3%A1rios.. Acesso em: 17 out. 2020.

VASCONCELOS, Cláudia; BARTH, Fernando. Avaliação da compactidade em habitações com dimensões reduzidas e sustentabilidade de Florianópolis / Evaluation of compactness in small dwellings and sustainability in Florianopolis. **Brazilian Journal Of Animal And Environmental Research**, [S.l.], v. 4, n. 1, p. 1191-1210, 20 dez. 2020. BJAER - Brazilian Journal of Animal and Environmental Research. <http://dx.doi.org/10.34188/bjaerv4n1-096>. Disponível em: <https://www.brazilianjournals.com/index.php/BJAER/article/view/25880>. Acesso em: 24 nov. 2021.

VELHO, Gilberto. Antropologia urbana: encontro de tradições e novas perspectivas. **Sociologia, Problemas e Práticas**, [S.l.], v. 1, n. 59, p. 11-18, jan. 2009. Disponível em: <https://repositorio.iscte-iul.pt/handle/10071/886>. Acesso em: 10 out. 2021.

VELHO, Gilberto. Estilo de vida urbano e modernidade. **Estudos Históricos**, Rio de Janeiro, v. 8, n. 16, p. 227-234, 01 dez. 1995. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/reh/article/view/2006>. Acesso em: 10 out. 2021.

VELHO, Gilberto; MACHADO, Luiz Antônio. Organização social do meio urbano. **Anuário Antropológico**, [S.l.], v. 1, n. 1, p. 71-82, 11 jan. 2018. Disponível em:

<https://periodicos.unb.br/index.php/anuarioantropologico/article/view/5969>. Acesso em: 10 out. 2021.

VIEIRA, Ana Caroline Sari; RAVA, Paula Grazziotin Silveira. Ninho cheio: uma nova etapa do ciclo vital familiar?. **Barbarói**, [S.l.], v. 1, n. 33, p. 118-134, dez. 2010. Disponível em: <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/barbaroi/n33/n33a08.pdf>. Acesso em: 21 ago. 2021.

VILLA, Simone Barbosa. Os formatos familiares contemporâneos: transformações demográficas. **Observatorium: Revista Eletrônica de Geografia**, Uberlândia, v. 4, n. 12, p. 02-26, dez. 2012. Disponível em: <http://www.seer.ufu.br/index.php/Observatorium/article/view/45659/24432>. Acesso em: 14 abr. 2020.

VINUTO, Juliana. A amostragem em bola de neve na pesquisa qualitativa. **Temáticas**, [S.l.], v. 22, n. 44, p. 203-220, 30 dez. 2014. Universidade Estadual de Campinas. <http://dx.doi.org/10.20396/tematicas.v22i44.10977>. Disponível em: <https://econtents.bc.unicamp.br/inpec/index.php/tematicas/article/view/10977>. Acesso em: 15 ago. 2021.

VOLPATO, Terezinha Gascho. **A pirita humana: os mineiros de criciúma**. 1982. 322 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciências Sociais, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1982. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/111821>. Acesso em: 17 out. 2020.

VOLPATO, Terezinha Gascho. **Os trabalhadores do carvão: a vida e as lutas dos mineiros de criciúma**. 1989. 398 f. Tese (Doutorado) - Curso de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Ciências Sociais, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1989. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/157585>. Acesso em: 17 out. 2020.

VOLPATO, Tiago; IGLESIAS, Tânia Conceição. **A revolução da tecnologia e seu impacto sobre o homem e seus processos de produção**. 2018. Disponível em: <https://egov.ufsc.br/portal/conteudo/revoluçã-da-tecnologia-e-seu-impacto-sobre-o-homem-e-seus-processos-de-produção>. Acesso em: 20 abr. 2020.

WAGNER, Adriana; TRONCO, Cristina; ARMANI, Ananda Borgert. Introdução: os desafios da família contemporânea: revisitando conceitos. In: WAGNER, Adriana et al. **Desafios psicossociais da família contemporânea: pesquisas e reflexões**. Pesquisas e Reflexões. Porto Alegre: ARTMED, 2011. Cap. 1. p. 19-35. Disponível em: <https://statics-americanas.b2w.io/sherlock/books/firstChapter/111165393.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2020.

WALL, Marluce. **Modos de morar no espaço urbano**. São Luís: UEMA, 2019. 81 p. Disponível em: <http://www.editorauema.uema.br/wp-content/uploads/files/2019/10/livro-modos-de-morar-no-espaco-urbano-2-1572460899.pdf>. Acesso em: 31 mar. 2020.

YACCOUB, Hilaine. A chamada “nova classe média”: cultura material, inclusão e distinção social. **Horizontes Antropológicos**, [S.l.], v. 17, n. 36, p. 197-231, dez. 2011. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0104-71832011000200009>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ha/a/L8Xf89fNGTvgHkLr9X6vfSw/?lang=pt>. Acesso em: 31 out. 2021.

APÊNDICES

APÊNDICE A – Roteiro de entrevista (empresários da construção civil)

Universidade do Extremo Sul Catarinense
Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais

ROTEIRO DE ENTREVISTA – EMPRESÁRIOS DA CONSTRUÇÃO CIVIL

Data:

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome:

1.2 Idade:

1.3 Escolaridade:

2 Sobre as atividades da construtora

2.1 Qual a história da construtora? Como ela surgiu? Quem a criou?

2.2 Há quanto tempo está no mercado?

2.3 Você tem alguma formação relacionada à construção civil?

2.4 Em que cidades a construtora atua?

2.5 Ao iniciar um novo empreendimento, no que você se baseia? Onde você busca referências para definir as características dele?

2.6 Quem desenvolve os projetos dos empreendimentos?

2.7 Você participa do processo de desenvolvimento dos projetos? Como isso acontece?

2.8 Quais aspectos dos empreendimentos você considera importantes ressaltar na publicidade? Por quê?

2.9 Quem desenvolve a publicidade dos empreendimentos? Você participa da definição dos materiais publicitários? Como?

2.10 Seus empreendimentos costumam focar quais aspectos? (infraestrutura, acabamento, tamanho dos cômodos...)

2.11 Qual o método construtivo que vocês utilizam?

2.12 Já apostou em métodos construtivos diferentes? Quais?

2.13 Porque você acha que o método tradicional é mais bem aceito pela população?

- 2.14 Qual é o público-alvo da sua construtora? Com base em que critérios você define esse público?
- 2.15 A seu ver, há concorrência por seu público-alvo nos locais onde você atua?
- 2.16 Como você descreve o perfil dos moradores de Criciúma? Considera diferente dos moradores das outras cidades onde atua? Por quê?
- 2.17 Quais critérios você acha que seus clientes utilizam na hora da escolha do imóvel?
- 2.18 Sob o olhar dos seus clientes, o que você considera que mais agrega valor ao imóvel?
- 2.19 Vocês recebem muitas solicitações de alteração de projeto? Qual o tipo de alteração mais frequente? Porque você acha que isso acontece?
- 2.20 Clientes que já possuem imóveis seus, quando optam por um novo imóvel, voltam a procurar o que você tem disponível? Porque você acha que isso acontece?
- 2.21 Desde que você começou a construir, houve alterações nos interesses/perfil do seu público-alvo?
- 2.22 Você considera que o jeito de morar das pessoas está mudando? Em que sentido?
- 2.23 Como você imagina o futuro da habitação? Quais critérios você acredita que as pessoas vão valorizar mais?
- 2.24 Qual a projeção de futuro da sua construtora?

APÊNDICE B – Roteiro de entrevista (arquitetos)

Universidade do Extremo Sul Catarinense
Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais

ROTEIRO DE ENTREVISTA – ARQUITETOS

Data:

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome:

1.2 Idade:

1.3 Escolaridade:

2 Sobre as atividades do arquiteto

2.1 O que motivou você a seguir esse ramo da arquitetura?

2.2 Há quanto tempo você trabalha nessa área?

2.3 Onde você busca referências para desenvolver seus projetos?

2.4 Como é o seu relacionamento profissional com a construtora?

2.5 Como acontece a contratação do projeto?

2.6 Qual a sua relação com o construtor durante o processo de projeto? Eles te dão liberdade no desenvolvimento ou costumam interferir?

2.7 Existe algum processo padrão no desenvolvimento dos projetos? O que faz você seguir esse processo?

2.8 Quem define os aspectos mais relevantes de cada empreendimento?

2.9 Quais características de uso comum você costuma priorizar nos prédios que você projeta?

2.10 No caso dos apartamentos, quais ambientes você considera mais importantes? Por quê?

2.11 Qual o público-alvo de seus projetos? Quem define esse público-alvo?

2.12 Existe um tipo padrão de família que você utiliza para desenvolver seus projetos?

2.13 Como você pensa que são as famílias que moram em prédios projetados por você?

2.14 Como você descreveria os clientes desses empreendimentos de Criciúma e região?

- 2.15 Desde que você ingressou nesse ramo, quais mudanças você percebeu? Houve alteração nos interesses das construtoras e clientes finais? Porque você acha que isso aconteceu?
- 2.16 Para quais tipos de mudanças você acha que estamos caminhando?
- 2.17 Você considera que o jeito de morar das pessoas está mudando? Em que sentido?
- 2.18 Qual a sua visão dos apartamentos no futuro? O que você acha que irá mudar?

APÊNDICE C – Roteiro de entrevista (moradores)

Universidade do Extremo Sul Catarinense
Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais

ROTEIRO DE ENTREVISTA – MORADORES

Data:

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome:

1.2 Cidade/Estado:

1.3 Idade:

1.4 Naturalidade:

1.5 Escolaridade:

1.6 Profissão:

1.7 Estado civil:

1.8 N° de filhos:

1.9 Classe social (auto definição):

2 Sobre o entrevistado

2.1 Quem são as pessoas que moram com você?

2.2 Porque vocês moram em Criciúma?

2.3 Como era o local que vocês moravam antes?

2.4 O que levou vocês a optarem por um apartamento?

2.5 Quem fez essa escolha?

2.6 Quais foram os critérios decisivos para a escolha?

2.7 Qual critério foi o mais importante?

2.8 A localização foi um aspecto relevante? Por quê?

2.9 A infraestrutura de uso comum do condomínio foi decisiva para a escolha? Por quê?

2.10 A construtora do empreendimento foi um fator relevante para você? Por quê?

- 2.11 Você já fez ou pretende fazer alguma modificação no projeto original do apartamento? Qual? Por quê?
- 2.12 Você comprou o imóvel pronto ou na planta? Ele atendeu suas expectativas?
- 2.13 Você gostaria de ter tido a oportunidade de personalizar seu projeto enquanto o prédio ainda estava em construção?
- 2.14 Você se arrepende da sua escolha por algum motivo?
- 2.15 Qual espaço do seu apartamento você mais gosta? Por quê?
- 2.16 Em qual cômodo você passa mais tempo? Por quê?
- 2.17 Se você pudesse descrever o apartamento dos sonhos, como ele seria?

APÊNDICE D – Entrevista I

Data: 15/03/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Frank

1.2 Idade: 55

1.3 Escolaridade: Superior completo

Entrevistadora: A qualquer momento, se tu não se sentir à vontade de responder alguma coisa, a gente pode pular pra próxima, ou interromper a entrevista tá?! Bem tranquilo.

Entrevistado: Tá.

Entrevistadora: Vamos começar.

Entrevistado: Não me assunta né.

Entrevistadora: Não, é bem tranquilo, é mais um bate-papo mesmo.

Entrevistado: Tá.

Entrevistadora: O que te motivou a seguir esse ramo da arquitetura? Mais voltando pra construção civil.

Entrevistado: Na realidade foi no... quando a gente tem dezesseis anos a gente não sabe nada do que vai fazer né, então, daí o colégio São Bento, onde eu estudava, ele fez, naquela época tinha umas cadeiras técnicas, vamos dizer assim, então, tinha junto né, então tinha... eles dividiram em dois grupos, magistério e construção civil. Então, todos os meninos foram pra construção civil. E ali eu comecei, e era bem legal, porque assim, tinha aula de topografia, tinha aula de desenho arquitetônico, tinha... era um monte de, era assim, era um curso muito bem feito, e aquilo ali me despertou. E eu fiquei entre... e eu gostei daquilo, gostava do cálculo, gostava do desenho, da escola, do negócio, e daí eu fiquei entre engenharia e arquitetura. E daí depois, quando eu fui escolher a faculdade, daí eu comecei a ver o currículo de cada um, como é que funcionava, conversei com um engenheiro amigo meu, outro, e daí... eu sempre conto essa história pra todo mundo lá que faz, mas é verdade, eu escolhi arquitetura porque arquitetura o cara podia ter o, a independência, entendesse? E não precisava acordar cedo, eu nunca gostei de acordar cedo. Então, os engenheiros, ah não, seis horas tem que acordar que tem que tá na obra e tal. Foi uma das coisas que me pendeu pra arquitetura, essa questão da liberdade, de

poder fazer o meu horário e ter... tomar conta da minha vida, entendesse? Isso, foi isso que me levou a ir pra arquitetura. Mas era entre arquitetura e engenharia civil.

Entrevistadora: E daí na arquitetura, como que tu chegou nessa área que tu atua hoje?

Entrevistado: Na realidade, eu, era o que eu sempre gostei tá. Eu lembro que na sexta fase era desenvolver o prédio, e daí eu e o meu parceiro, que era um cara de Tubarão, a gente sempre fazia projeto junto, e eu digo, bah eu gostaria. E na época, o meu tio era dono de uma construtora, e ele sempre falava “ah quando tu se formar eu vou te trazer pra minha construtora e tal” e daí eu ficava com aquilo na cabeça “ah vou trabalhar na construtora, trabalhar na construtora” e fiquei naquilo ali. Mas foram poucos projetos de prédio mesmo né, porque na faculdade tu sabe, tem vários né. E daí quando eu tava me formando, ele e o irmão se separaram, a sociedade, e ele escolheu a outra empresa. Eles tinham uma empresa, que era uma fábrica, uma loja de máquina de escrever, que vendia que era uma beleza na época, só que tu sabe o que aconteceu com a máquina de escrever né?! E o irmão ficou com a construtora. Então, eu nunca trabalhei na construtora e o meu tio perdeu a construtora. Então eu tinha isso na cabeça desde aquela época, mas só surgiu isso mesmo, de começar a fazer prédio... daí quando eu tava com o meu ex-sócio, a gente fez um prédio, um, dois, três, alguma coisa assim, mas bem esporádico, né. E daí quando, coincidência, quando nós nos separamos, em 2005, que começou a aparecer a primeira construtora, que apareceram duas juntas, né. Uma através de uma pessoa que me conhecia, e outra através da indicação de um amigo. O dono “ah eu queria fazer prédio, quem que tu indica aí de Criciúma?”, daí ele falou de mim. E daí nós fizemos uma reunião e daí fechou. E daí ali eu comecei a fazer prédio praeles, e faço pra eles até hoje. E daí depois foi aparecendo mais outra construtora, depois apareceu W, depois apareceu X, e agora eu faço pra esses aí, faço pra Y, tô fazendo pra Z. E daí esse mercado de prédio foi crescendo, mas começou assim, meio sem querer, vamos dizer assim, a partir de 2005, 2006.

Entrevistadora: Certo. Essa já era a segunda pergunta. Quanto tempo que tu trabalha nessa área. Então, desde 2006.

Entrevistado: É, na realidade, assim, com o meu ex-sócio, antes, a gente fez alguns projetos, mas assim, trabalhar assim, mais, ininterruptamente falando, 2006, 2005, 2006. E daí, foi a partir daí que o mercado foi me levando mais pra essa linha né. Que hoje, 90% do meu trabalho é essa área de, de incorporação, de edifícios né.

Entrevistadora: Sim. E onde que tu busca referências pra desenvolver esses projetos?

Entrevistado: Ah, hoje na internet né. Antigamente, a gente tinha que comprar um livro de não sei quantos milhões de dólares e tu olhar, e ver, e tinha pouca figura, era mais texto que figura. Então, na nossa época, era as revistas né, revista Projeto, nesse início, era revista Projeto,

Arquitetura e Construção, que tinha mais casa do que prédio. Era mais nessas duas assinaturas né, tinha Projeto, a Casa Finestra, que eu também assinava, que tinha bastante, e daí era mais inovador. E a partir de agora é internet né, daí tu vai olhando, vai pesquisando, daí tu vê hoje que tu consegue ver aqueles projetos no mundo inteiro né.

Entrevistadora: Uhum, e tem alguém que é tua maior referência, assim?

Entrevistado: Bah, hoje assim, não tem muito assim. O meu sempre foi o Bratke né, sempre foi, desde antigamente né, Carlos Bratke. Inclusive, eu tive a oportunidade de ver uma, uma vez ele veio convidado pela Portobello lá em Tijucas né, e a gente saiu daqui pra ir lá. Foi eu, e outros arquitetos. Fomos nós quatro de carro pra palestra e voltamos. Então ele sempre foi uma referência assim, ele tem uns projetos legais. E daí tem a Triptyque, que eu até tava olhando agora, umas coisas de São Paulo. Tem outros agora que eu, eu sou péssimo de nome. Porque antigamente tu via na Projeto tu gravava mais o nome, agora tu vê tanta coisa né.

Entrevistadora: É, que antes apareciam basicamente os mesmos nas revistas né.

Entrevistado: Exato, então tu meio que gravava assim, então não tem. Eu nunca sei o nome certo, a Zaha Hadid lá, aquele escritório deles, eu acho muito massa. Eu não sei como é que eles conseguem fazer os projetos deles, mas eu acho muito legal, eu gosto bastante assim. É, aí penso parte de engenharia, mas eu penso como é que eles conseguem fazer o projeto, que eu já fico pensando como é que vão desenhar aquilo pros caras fazerem. Então é um escritório que eu também gosto bastante. Tem outro assim que o nome tá pra vim mas não vem... Aflalo e Gasperini, tá. Esse eu também gosto bastante, Aflalo e Gasperini, esse eu também acho legal. Em Floripa, na minha época de estudante, era o, bah agora vai me dar o branco no nome, depois se eu lembrar eu te passo, senão vai ficar gravando aí tal... ah agora não vai. Tinha o Monteiro, que era o Liz Cassol Monteiro, que era três né, a Cassol era minha professora, o Monteiro era tio da minha prima... era o Liz Cassol Monteiro que era um escritório legal de lá, que tinha bastante. E o outro que eu não tô... agora não vai sair, tinha um outro também que fazia bastante prédio, que eu achava bem legal, mas também agora o nome não vai vim.

Entrevistadora: Se vier a gente anota depois. E como que acontece esse teu relacionamento profissional com a construtora? De que forma que se dá?

Entrevistado: Como assim? Na parte projetual?

Entrevistadora: É, como é que funciona a parte da contratação? Eles que te procuram, como é que funciona?

Entrevistado: Sim sim, é, é eles que me procuram né. Então, à medida que eles têm uma necessidade, então o primeiro contato hoje, eles fazem, é uma demanda de cálculo de viabilidade de terrenos, né. Então essa relação com eles já começa aí né, ah, aparece o terreno

tal, eles me mandam e pergunta “Frank, o que que dá pra fazer aí?”, e daí a gente define um padrão, né, ah, é um padrão de dois dormitórios... daí eles dizem mais ou menos que tipo de empreendimento que eles pretendem construir naquele local né.

Entrevistadora: Certo, então a construtora que direciona?

Entrevistado: Sim, é, é isso. É completamente direcionado. Daí, a partir daí, a gente faz o cálculo conforme eles querem, mas daí no meio desse negócio, eu sempre faço, às vezes, quando o terreno permite fazer uma coisa mais interessante, eu faço uma sugestão. Eu faço o deles e depois eu faço uma sugestão. E nessa análise, às vezes eu faço a sugestão de compra de terreno vizinho, porque o que eles tão querendo, às vezes não é suficiente, daí eu falo “se tu comprar o terreno do lado, a gente consegue fazer mais isso, é uma casa velha, é não sei o que”, essa análise eu também faço. E, alguns, e a maioria das vezes eles acabam comprando, porque daí a proposta que eu faço é melhor do que eles tão pensando. Às vezes com um investimento menor, eles conseguem... né. Então, aqui na praia aconteceu muito, Laguna, Criciúma, então vários lugares acontece isso.

Entrevistadora: Certo, e existe algum tipo de contrato de exclusividade, alguma coisa assim?

Entrevistado: Não.

Entrevistadora: É tudo, no caso tu é um terceiro da construtora?

Entrevistado: Eu sou um terceiro de todas as construtoras, né. Até hoje, pra não dizer que ninguém reclamou, um cliente deu uma reclamadinha nesses, esse mês passado aí ele deu uma reclamadinha, que não sei o que, que daí tão virando concorrente, daí eu assim “pagando exclusividade, não tem problema”. Mas assim, mas foi uma na brincadeira, mas eu senti a cutucadinha, mas não tem problema nenhum. Eu acho que cada um tem, eu consigo, pelo menos, nunca ninguém reclamou, porque tu consegue dar uma, uma exclusividade pra cada um, e a gente procura né, a gente não tem esse negócio de projeto carimbo né. Então pode pegar o que a gente fez que dá pra ver que tem bastante diversidade, então não teria problema.

Entrevistadora: Vamos lá, e aí, qual é a tua relação com o construtor durante esse processo de desenvolvimento do projeto? Ele se envolve ou tu que define tudo? Como é que funciona?

Entrevistado: Não, é, daí assim ó, na realidade, eles passam um release do que eles precisam, “ó preciso isso”. Então, daí, lá atrás, eu desenvolvia tudo e apresentava já com maquete e tudo. Só que daí, no primeiro momento, era aceito tal, agora eles tão se envolvendo mais, né. Então, como é que a gente tá fazendo? Então a gente tá fazendo um trabalho mais por etapas, né. Então, primeiro é feito o estudo preliminar, e daí a gente se reúne e conversa. Dependendo da construtora, eu converso diretamente com os proprietários, que é 90%, né, e só uma construtora que eu lido primeiro com o engenheiro chefe e a gente vai desenvolvendo, na hora que finaliza

a ideia que a gente leva pros proprietários verem. Mas nas outras eu lido direto com o proprietário, tá. Então, daí, eu vou apresentando, estudo preliminar, anteprojeto, vai, até... daí faz a maquete, apresenta a ideia final, e aprovando, a gente desenvolve pra fazer o projeto legal. É assim.

Entrevistadora: Então, isso seria mais ou menos um processo padrão do desenvolvimento?

Entrevistado: O processo padrão, exatamente, é.

Entrevistadora: Certo, que daí seria, começa da viabilidade, estudo preliminar, depois anteprojeto, projeto legal.

Entrevistado: Isso, exatamente, é. E daí, quando tu perguntou como é que funciona, às vezes o que acontece, em alguns casos, eu crio um certo produto também, e daí ofereço pra eles. Isso também tá acontecendo agora, né, de algum particular me procurar, e daí a gente desenvolver o projeto junto e daí ir lá vender o projeto pronto, ou algo maior também agora, tô entrando numa área de urbanismo agora também, fazendo bastante coisa de urbanismo e quando aparece um aparece um monte, que é engraçado. Então, daí acaba fazendo alguma coisa, ah um terreno legal, principalmente quando tava naquela fase de pouco trabalho, 2016, 2017, por aí, então eu pegava um monte de terreno que eu achava interessante, desenvolvia um projeto e saía pra vender. Alguns desses vingaram, né. Mas também, teve dois casos que acho interessante falar, que daí é o case né, quando tu pergunta, a grande maioria, eles vêm me procurar. Tiveram dois projetos que eles me procuraram, mas me deram liberdade, que pra mim são os dois prédios mais legais que eu fiz, um residencial e um comercial, exatamente pela liberdade, que foi o edifício MP, ele tem uma arquitetura diferente das outras assim, consegue trabalhar bastante a volumetria e o M, que foram os dois assim que não houve interferência do construtor. Na realidade, eles pediram alguma coisa pra eu sugerir o que dava pra fazer, e quando foi apresentado a maquete e o estudo, foi aprovado, quase que, pra não dizer 100%, 95% do que foi apresentado, foi aprovado e é o que tá lá hoje. Então isso aí também foi legal. Duas experiências interessantes, porque, no resto, a construtora meio que te poda né, “ah esse aqui tu não pode botar muita cerâmica, esse, aquele, tal”, então poucos que eles dão liberdade. Alguns, quando é alto padrão, daí pro W eu tenho feito bastante alto padrão, tem uns que eles dão liberdade, então a gente consegue fazer um negócio diferente, com material diferente né. Mas não tanto quanto esses dois, que esses dois ninguém se meteu né.

Entrevistadora: E esse processo de desenvolvimento do projeto, tem algum motivo que tu segue ele? Ou foi conforme o decorrer da trajetória ele se mostrou mais...

Entrevistado: Não, é... foi, foi como a gente começou no início, daí a gente claro, evoluiu um pouco, mas ainda eu acho que é o processo que a gente mais, que tem feito assim e tem

funcionado, porque muitos também desses cálculos de viabilidade não vingam né. Sabe, daí tu, vem vinte e cinco terrenos pra cá, pra calcular pra eles, eles compram um, dois né. E daí até isso virar projeto, demora né. Então, o processo que a gente viu que, acho que é o que mais rápido a gente consegue fazer, mais deu pra trabalhar foi esse aí. Então, esse processo que eu te passei.

Entrevistadora: Uhum. Tá, e quem que define quais são os aspectos mais relevantes de cada empreendimento? Ah, vou querer ressaltar tal coisa, é tu que define, é a construtora que define?

Entrevistado: Isso aí sou eu. É porque assim ó, a definição da construtora é a seguinte, qual é o padrão de apartamento que eles querem fazer, né. Então, eles chegam assim, tem cliente que chega assim, “nós vamos fazer... eu preciso vender apartamento de quinhentos mil, seiscentos mil, três dormitórios”, então a gente faz a conta de trás pra frente e define mais ou menos o tamanho dessa, desse apartamento, e daí ali o que a gente faz? Daí ali eu proponho a parte estética né. Eu sempre procuro, em cada projeto, ter alguma coisa de novidade assim, pra não ficar sempre a mesma coisa né, então, então isso eu que defino, a parte estética eles não se metem em nada. Então, o negócio deles é o tipo, é a tipologia do apartamento.

Entrevistadora: Tá, e na parte de área comum, o que que tu costuma priorizar nos prédios que tu faz?

Entrevistado: Um pouco também vai do que eles querem oferecer. Até vou te contar uma historinha então. Porque aqui ó, Criciúma com projeto de área comum, nunca teve, né, porque a construtora não queria fazer. Um divisor de águas nesse processo, isso falado por alguns corretores, foi exatamente o MP, porque como o MP tinha liberdade, eu fiz uma área de lazer grande, com piscina, academia, na realidade, no projeto inicial ele era até maior tá, porque eu fiz pra uma família que ia construir, quando entrou a construtora, a construtora quis cortar alguma coisa, então ela cortou a metade da parte de salão de festas, mas a gente fez. Então, ela deu uma estrutura, infraestrutura boa, e vendeu muito bem aquilo ali, muita gente elogiou, além da planta e tal, a questão da área de lazer. A partir daí, o próprio construtor que não gostava muito dessa história de fazer, ele começou a já propor nos projetos dele seguintes isso, e nos meus eu fui colocando também. Eu sempre defendia isso, só que a construtora não queria fazer “ah não, isso é dinheiro posto fora”, era aqueles apartamentos, eu disse “cara, isso ajuda a vender”. Então, essa questão da área de lazer, o apoio, foi uma coisa que eu briguei bastante. E eu só consegui convencê-los melhor, a partir do momento que foi feito um case de sucesso e, sem que ele, né, sem que eles quisessem, foi meio forçado a barra pra eles, eles viram que foi sucesso, e aconteceu. Então, hoje, o que tem dado mais, é o salão, é o tal do salão de festas, o espaço gourmet, então, tendo a segunda opção de ter um espaço menor, né, pra eventos

menores. Dependendo do padrão né, padrão médio pra cima né. Piscina o pessoal tem gostado, a academia, apesar de a academia depois, o pessoal não usar, mas ele ajuda a vender. A academia depois ele é um ponto de crítica, daí a gente faz, conversa depois com os moradores né, mas ela ajuda a vender, então tem isso aí, a mesma coisa da piscina “ah ninguém usa”, usa sim, só que daí ajuda a vender. E hoje, bastante, espaço pra criança. Porque assim ó, quem compra o apartamento é a mulher, não é o homem, né. Então, tem muitos aqui em Criciúma, na região, e não é só Criciúma tá, todas as regiões que eu trabalho, então, brinquedoteca, um playground, um espaço assim dedicado às crianças, também, a gente tem feito em todos os empreendimentos hoje e ajuda a vender, que é assim ó, é isso aí, a mulher é que compra, se ela entrar, ela gostou, ela olhou a planta, tem aqui “ah meu filho vai poder brincar, tem isso aqui, tem isso aqui”, então isso influencia bastante. É.

Entrevistadora: E no caso dos apartamentos, quais ambientes que tu considera mais importantes?

Entrevistado: Ah na realidade eu acho todos importantes né, porque a casa pra mim, eu sou da escola dos primeiros arquitetos, que o projeto, primeiro ele tem que ser funcional, ele tem que funcionar bem, porque a estética depois a gente... a gente faz pra deixar ele bonito né. E a questão do bonito é aquela história, bonito pra ti não é pro outro, agora o funcionar, ele tem que funcionar, né. Então eu aprendi com eles sempre, quando fazia bastante casa, é que a planta, o apartamento tem que funcionar, ele tem que ser flexível, tal, pra... e com isso a gente ganha o que? Economiza área, que é custo, né. A gente brinca, na casa, se eu fizer um metro quadrado a menos é quatro mil reais a menos que o cara vai pagar e isso aí já deu quase metade do valor do preço do projeto, né, porque eles ficam reclamando do preço do projeto, essas coisas, mas um bom projeto, tu economiza. E no prédio é a mesma coisa. E o, assim, retorno que eu tenho deles é exatamente isso, e como a gente consegue dar essas enxugadas, lá no final o projeto ele fica melhor, mais econômico, né. Mas voltando de ambiente, eu acho que é o convívio e os dormitórios assim, eu não gosto, nos meus projetos, de fazer aqueles quartos minúsculos não tem? Então, eu tento sempre ter um padrão, aquele quartinho de dois e quarenta eu não faço, então se for fazer menor eu tento fazer o de dois e cinquenta mas diminuir o outro pra manter aquela metragem. Então, algumas coisas assim que, alguns concorrentes nossos, inclusive faziam, aqueles quartos minúsculos essas coisas, eu não gosto de fazer, então eu procuro né, que os quartos estejam, tenham uma característica um pouquinho, nem que seja mais quadrado ou retangular, pra que não sejam muito apertados e a parte social também, pra ter uma área de convívio boa.

Entrevistadora: Ta, e qual é o público-alvo desses projetos? Na maior parte deles...

Entrevistado: Mas tu fala de construtora ou?

Entrevistadora: De construtora, quem que tu acha que é o público-alvo do prédios que tu faz?

Entrevistado: Ah eu faço tudo, porque eu faço desde o Minha Casa Minha Vida, até o alto padrão. Então, hoje eu acredito que eu tô projetando pra todo mundo né. Então, tem cliente que é exclusivo Minha Casa Minha Vida, a Y, por exemplo, só faz Minha Casa Minha Vida, mas assim, eu já fiz Minha Casa Minha Vida pro V, já fiz alto, Minha Casa Minha Vida até alto padrão, pra ele. E pro U a mesma coisa, entendeu? A T, por exemplo, eu fiz um Minha Casa Minha Vida pra eles agora, né?! Então assim, hoje eu faço projeto pra todo o público né.

Entrevistadora: Certo, e aí, quem que define o público-alvo dos prédios? É tu, a construtora?

Entrevistado: Daí é a construtora, a construtora. Porque ela já vem com uma definição de que tipo de produto que ela quer, tá? O que acontece, às vezes, é aquele estudo de viabilidade que eu te falei, “ah eu pensei de botar dois e três dormitórios”, daí eu assim, “puxa mas aqui cara, essa área é tão mais nobre e tal, vamos fazer tudo só de três, e não sei o que”, e daí tu vai sugerindo. Mas assim, nessa separaçõzinha só né, nesse público. Porque quando é alto padrão, é alto padrão e quando é Minha Casa Minha Vida é Minha Casa Minha Vida né, não tem muita alteração.

Entrevistadora: Certo. E quando tu vai desenvolver o projeto, tu pensa em algum tipo padrão de família? Tu visualiza uma família que vai morar ali, tu imagina o que?

Entrevistado: Não, pra não dizer, quando eu fiz o MP, que daí eu já tinha na cabeça que eu ia morar lá, eu tinha uma parceria com o proprietário da família, que eu projetei pra mim, eu pensei na minha família, né. Inclusive, a minha esposa me ajudou bastante no projeto, chamava ela, “ó o que eu tu acha desse espaço”, a gente media os espaços que a gente tinha, “acho que um pouquinho maior e tal”, ela entende bastante tá, apesar de ser advogada ela ajuda bastante nessa parte de arquitetura, em casa ela ajuda bastante, reforma e tal, ela que curte. Então, foi a única vez assim que eu pensei numa família, foi a minha. Mas fora isso não, porque, a gente não tem convívio né, e assim, eu acho que é tão dinâmico quem vai comprar, que não tem porque tu focar numa família só.

Entrevistadora: A outra pergunta é meio parecida assim, é, como tu imagina que são as famílias que moram nos prédios que tu projetou?

Entrevistado: É, como eu te falei né, depende de cada, depende de cada um né. O que a gente quer é que eles estejam felizes nos prédios que a gente projetou. Mas é como eu te falei, como a diversidade é tão grande de projeto né. Mas assim, imagino que todas faixas de salário, de tal né, porque, eu faço projeto desde a faixa um, quando tinha, um e meio, um nunca né, da faixa um e meio até o altíssimo padrão na cidade né, e na região né.

Entrevistadora: E como que, se fosse pra ti descrever assim, os clientes que compram apartamentos em Criciúma, e na região próxima, como que tu descreveria?

Entrevistado: Eu vejo assim ó, no padrão mais, apartamentos, mais baixo, eles compram pelo preço, tá? Eles veem o preço, se eles podem pagar a parcela no mês e vamo embora, eles não olham muito projeto não, tá? E, daí no alto padrão já é o inverso. O pessoal, claro, também, o preço pra eles não é problema, porque se eles vão pagar dois, um, dois, três milhões, né, acima de dois milhões eu tô falando né, porque hoje tem aquela faixa de novecentos a um milhão e meio, daí o pessoal olha, mas assim, todos eles olham projeto. Já começam a olhar, já começam a ver a questão da insolação, posição, alguns que me conhecem, vários já, que sabem que o projeto é meu, me ligam, perguntam “qual que tu compraria”, aquela história. Então, eu tenho bastante contato com muitos assim, né. Então, a diferença que eu vejo é essa, lá no, nos mais baratos, é preço, e daí quando começa a passar do milhão, daí já começam a ver localização, ver o projeto. Tem uma família que eu acho engraçado, até ele faleceu de Covid no ano passado, mas é uma família assim que eu conheço há muito tempo, e eles compram projeto meu. Eles chegam, eles olham assim “ah, esse projeto é do Frank né?!” Então o pai comprou um, o filho comprou outro e o outro compro um de outra construtora que é do lado. Então, os três compraram apartamento, e eles chegam lá na construtora e “você têm algum projeto do Frank?”, ou eles me ligam e perguntam “ó, nós estamos querendo comprar apartamento, tais fazendo algum?” “ó eu tô fazendo um aqui e aqui” “ah então vou aguardar”, e eles compraram mesmo. Então, tem gente que, esses vêm falar pra mim, mas tem gente que compra pelo projeto, né? Então, assim, “ah, eu gosto do arquiteto tal e daí eu compro”. Então essa família aí, eles fizeram assim, ele comprou um, e os filhos também, cada um comprou num prédio meu, e assim, escolhido por ser meu. Inclusive, hoje, eles têm uma construtora de loteamentos lá em Araranguá e eles querem que eu faça projeto pra eles também.

Entrevistadora: É bom né, ser reconhecido assim.

Entrevistado: É, eu acho que é legal né, porque a gente sempre falava assim, gente, um bom projeto vende, um bom projeto vende, mas nunca ninguém deu bola né. Então, um bom projeto vende, e às vezes tem isso aí, tem um retorno desse tipo “não, se é dele eu quero”, ou, já teve outros clientes meus que fizeram assim, ah faz negócio com a construtora, com terreno né, permuta e tal, “mas eu quero que o Frank faça o projeto”. Então, já aconteceu dois, três projetos. Dessa família, alguns, e outra família também que assim ó “os meus, eu quero que ele faça”. Legal né?

Entrevistadora: Bem legal! E desde que tu entrou nesse ramo, tu percebeu alguma mudança? No setor, nos interesses das construtoras, do cliente final? Enfim.

Entrevistado: Sim. Primeiro é a questão do mercado né. Em 2008, que deu aquela paradinha, depois começou a crescer, foi 2010, 2011, 2012 foi uma loucura, daí 13, 14, daí lá em 14 começou a dar uma parada, 2016 foi o pior ano, em projeto assim. Então, e daí depois em 2019 começou a loucura, loucura, e tá até agora, tá uma loucura de novo, né. Mas assim, mas agora, eu digo assim, de projeto, a diferença maior pra mim, foi nessa área, que eu te falei ali, da área de lazer, que todas elas agora tão querendo fazer, a partir de 2008, por aí, que foi quando o MP apareceu né, que eu senti isso aí. E também essa preocupação com o projeto, porque, os clientes voltaram a pedir “ah eu quero projeto do Frank, ou do fulano e tal”, então eu senti um pouco mais a valorização de projeto, apesar que isso não, eles não põem pra rua, porque também não querem pagar mais por isso né, porque dizer “ah tu é bom, nós vamos te pagar mais”, só querem chorar. Inclusive, na divulgação deles, eu já senti isso. Porque a divulgação deles, eu já falei com vários eles, tu pode ver, qualquer divulgação do Instagram, ninguém põe o nome do arquiteto, daí tu vai lá tem uma lista de @, @? Não, @ é outro, jogo da velha, asterisco né?

Entrevistadora: É, hashtag.

Entrevistado: Hashtag, isso, hashtag não sei o que lá. Num prédio vai ter hashtag até hashtag alumínio, mas os caras não põem o escritório que faz. Eu já falei pra todos eles, até hoje eu não entendi o porquê. Daí o cliente “ah, fala horrores dos arquitetos”, mas não põe. Isso até é uma coisa que eu já reclamei pro CAU, já reclamei pro IAB, que eles que deviam fazer essa cobrança, porque é direito autoral. Porque, por incrível que pareça, se o cara bate a foto do meu prédio, eles botam lá, eles botam a foto do fotógrafo, mas não botam a foto do arquiteto, o nome do arquiteto, o nome, desculpa. “Ah porque é direito, a foto tem que botar”, porque que a foto põe e do arquiteto não? Então, mas houve uma valorização, eles procuram mais, assim, eu já vi, dentro das construtoras, a valorização do projeto arquitetônico. Porém, eles não aproveitam isso na divulgação. Agora, alguns tão tá? O S que fala bastante e tal, mas também não põe nos hashtag, mas nos últimos materiais de venda dele, ele fez assim, botou uma foto, uma palavra assim, então, ele tá me usando também pra vender o produto, mas agora ele tá mais timidamente. Mas isso eu notei que, ultimamente, tem aparecido isso. Falta ainda eles aproveitarem um pouco mais nessas mídias sociais, né, que é uma abrangência maior, mas eles não usam. Nós aqui né, mas quem busca fora, tu vai ver que tem. Eles vendem isso. As nossas construtoras que ainda não fizeram isso.

Entrevistadora: Aham, e porque que tu acha que essas mudanças tão acontecendo? O que que tá levando a essas mudanças?

Entrevistado: Eu acho que é o cliente. O cliente tá sendo mais exigente e daí as construtoras tão indo na carona do cliente, tá. Porque aquilo lá que te falei, aquela questão lá que eu te falei,

eles fizeram porque foi goela a baixo, porque o cliente, que era o dono do terreno, disse assim “não, eu faço negócio contigo, mas o projeto é esse aí”. Daí então tá, vamos dar uma enxugadinha, mas não pode tirar tudo, entendeu? E também quem tá comprando hoje tá mais exigente né? Hoje tem mais oferta né, tem mais oferta e se tu não fizer um produto que o cliente tá querendo, tu não vende, né. Então, não adianta dizer ah não vou fazer área de lazer, ah mas o outro tá fazendo. Então por isso, às vezes é pouca diferença né, então a pessoa opta por aquilo dali. Então, acho que a diferença no mercado hoje foi o olhar mais clínico e do cliente. E claro, e também daí, a valorização do projeto. Então, os projetos tão melhores. Tu vê construtora antes que não fazia bons projetos, hoje tão fazendo projetos melhores, né, então. Mas também, por causa do cliente, porque o cliente também tá vendo isso, né, eu acho que tá tudo junto assim.

Entrevistadora: Uhum. E pra que tipo de mudança tu acha que a gente ainda tá caminhando?

Entrevistado: Bah, o problema, algumas coisas de... na construção. Acho que inovações de obra né. Porque projetual a gente tem os softwares que a gente usa, que daí no final, vai melhorando, mas só vai ajudando a melhorar a imagem e visual né. A gente não tem o escritório da Zaha Hadid lá, que eu não sei que tipo de computador que eles têm lá pra fazer aqueles projetos né. Então, dentro do nosso, que a gente pode ter, eu acho que é por aí, mas eu acho que é mais inovação na obra, pra evitar desperdício de material. Então, eu já vi construtoras, nossas, fazendo reboco de projeção, algumas coisas desse tipo, algumas inovações tecnológicas pra obra, né, pra baixar custo e desperdício. É isso que eu tenho visto por enquanto tá. A parte projetual, daí é aquela história, daí uma inovação, como tu tens uma abrangência maior do mundo pra ti poder ver, tu pode melhorar também o teu projeto né.

Entrevistadora: E, tu considera que o jeito de morar das pessoas tá mudando em algum sentido?

Entrevistado: Cara, agora depois dessa pandemia, a mudança foi maior tá. Por exemplo, hoje se procura o home office, que antes não tinha. Então, um pouco, em alguns projetos já tá se pensando nisso. Os maiores né, porque aqueles pequeninhos, enxutos, não tem como tu fazer né, aí, o cara tá ferrado, coitado, né. Mas assim, nos maiores já começa a ter essa procura, né. Mas eu, a gente vê mais é isso aí, de ter. E também, reforçou a questão da área de lazer, porque daí começou a ficar mais dentro de casa, então ele, chegou um momento que ele precisa sair de dentro de casa pra dar uma relaxada, né.

Entrevistadora: E, antes da pandemia, tu acha, tu considera que já tava havendo alguma mudança na forma que as pessoas usam a casa?

Entrevistado: Não, ela tava naquela evolução bem devagar né. A gente tá falando, também, de novo né, só com relação a parte de lazer, mas assim, daí era uma visão que eu tinha, era mais

essa história né, “eu tenho filho, eu quero ter esse espaço”. Mas, a partir do momento que aconteceu isso, eu senti que os adultos também, né. Daí eu quero ter academia, eu quero ter a piscina, porque eu não posso ir pra não sei onde, mesmo que aquilo ali ficou bloqueado o período todo, mas nem que tenham o espaço pra ti poder dar uma caminhada, sair de dentro do apartamento, uma área aberta pra ti poder sair de dentro do apartamento. Então, eu acho que eles tão valorizando um pouco mais essas áreas abertas assim, livres.

Entrevistadora: Uhum. Qual é a tua visão dos apartamentos no futuro assim? O que tu imagina que vai mudar daqui pra frente?

Entrevistado: Pois agora.

Entrevistadora: O que que tu espera que mude?

Entrevistado: Ah, eu não sei assim, porque como eu trabalho com todas as faixas, e acho que vai ter projeto de tudo quanto é tipo, né, pra se fazer. Eu acredito que tu vai ter algumas opções de apartamento, na verdade acho que mais essa questão sustentável mesmo. A evolução tecnológica, né, tu vai ter essa questão da fotovoltaica, não só na área comum, daqui a pouco ela vai tá passando pra área interna. Eu acho que vai ter uma evolução nessa questão. Outra, e que já tá fazendo, e essa eu acho que é mais rápida, é a questão dos carros elétricos. A gente tem feito já, nos nossos projetos, já pontos elétricos pra recarga de carros. Então, isso aí pra mim já é imediato tá. Isso nós já estamos fazendo, nesses projetos de alto padrão. Por enquanto nós estamos deixando assim, uma vaga exclusiva pra essa recarga, só que já tão, alguns já tão deixando a espera pra poder cada um ter. Por exemplo, um na praia que a gente fez altíssimo, alto padrão, o que que a gente já fez? Como cada um tem o seu depósito, nós já estamos botando esses depósitos já vinculados ao seu relógio. Porque tem alguns prédios que eles fazem aqueles depósitos e, pra não gastar no fio, eles deixam na área comum e pronto. Nesse não, a gente já tá fazendo ele exclusivo pra que? Se a pessoa quiser depois, porque como o depósito tá no fundo do carro, ele vai ali e ele faz a conexão dele pra carregar o carro dele. E daí isso, isso daí já fica registrado no relógio dele. Porque o problema maior é esse. A gente tá, no MP por exemplo, a gente tá vendo ali a possibilidade. O cara comprou um carro elétrico, de ver como fazer, e vai fazer a instalação dele. Então, a gente colocou um relógio a mais lá, então a gente tá visualizando. Então, o carro elétrico hoje, já tá acontecendo né, essa parte do carro elétrico. A adaptação, e já começar a pensar no projeto pra isso aí. Daí a questão da água da chuva já tá né, pra mim isso aí é mais um mandraque do que outra coisa né, realmente ela não tá sendo usada como deveria, mas eu acredito que isso aí daqui a pouco vai, vai começar a melhorar isso aí né, vai pegar essa água pra reuso mesmo, não só pra retardar, porque tá ali mais pra retardar do que pra reuso. E a questão de energia solar, eu acho que daqui a pouco começa a pegar melhor.

Entrevistadora: Uhum, e na exigência dos clientes, o que que tu acha que pode mudar, que vai mudar?

Entrevistado: De imediato, é essa questão do carro elétrico né, porque isso aí tá em evolução grande né, e eu acho que, quanto mais, essa questão da qualidade de vida. Então, ambientes, espaços abertos pra ti poder sair do apartamento né, porque o que aconteceu que eu vejo aí é que tem muita gente agoniada, preso dentro do apartamento. Então, pessoal tá querendo uma área pra respirar, né. Só que, por outro lado, eles continuam fechando sacada, entendeu? Que é uma coisa que eu não entendi até hoje né. Então, apartamentos a primeira coisa que eles fazem é eles fecham a sacada, daí depois eles reclamam que não têm uma área pra sair de dentro do apartamento. Mas, eu já vi muita gente falando que não quer fechar, mas é o contrassenso né, mas isso acontece.

Entrevistadora: Frank, eu acho que, a princípio é isso.

APÊNDICE E – Entrevista II

Data: 23/03/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais dos entrevistados

1.1 Nome: Betina e Pablo

1.2 Idade: 31 e 32

1.3 Escolaridade: Pós-graduações completas

Entrevistadora: Eu vou fazer as perguntas, daí vocês vão respondendo meio que junto, o que tiver que ser separado pode responder separado, não tem problema.

Entrevistada: Tá.

Entrevistado: Tá.

Entrevistadora: O que que motivou vocês a seguirem esse ramo em específico da arquitetura? Não foi pro interiores, não foi pra fazer casa, o que que levou a fazer prédios?

Entrevistada: Tá, eu posso falar por mim, e o Pablo daí fala por ele né. Pra mim, foi que o que eu queria na arquitetura era mais, o que me atraía era mais essa questão de ter um resultado mais financeiro digamos, do negócio. Eu gosto mais de trabalhar com os números dos projetos, enfim. E eu ficava um pouco frustrada com a questão de atender pessoa física porque às vezes a pessoa vinha com um único sonho da vida dela, o maior sonho da vida dela era ter uma casa, enfim, e eu não sentia que era com isso que eu queria trabalhar sabe, com essa parte mais psicológica e tal, de ajudar a pessoa, no sonho dela, enfim, eu sempre gostei mais da parte mais objetiva, mais de negócio mesmo. Então, foi isso que direcionou de certa forma.

Entrevistado: Olha, pela parte de, é mais fácil, é mais fácil lidar um cronograma com uma pessoa jurídica, eu consigo, né, tu tá lidando com alguém que tem uma empresa e tem uma noção de prazos, então a conversa bate mais com o que eu penso assim.

Entrevistada: Eu acho que a gente conseguia vender né, com mais tranquilidade a nossa metodologia de projeto.

Entrevistado: É, e a gente tem uma, como a Betina tava falando, “nossa, tu pesquisa bastante”, a gente tá o tempo todo pesquisando, melhorando alguma coisa, e se a gente tá com um projeto muito rápido, ah se trabalha só com comercial, a gente não ia dar conta, literalmente, a gente não ia conseguir entregar fazendo as atividades que a gente tem hoje, tendo a rotina de hoje.

Então, com um cliente PJ a gente consegue ter esses intervalos pra poder, e a remuneração né, e também, e ao mesmo tempo, essa parte da pessoa física, eu adoro. É o sonho da pessoa e eu vou poder dar uns pitacos na vida dela sabe, vou fazer parte da vida dela assim, eu acho muito massa. E eu consigo pegar, é que assim, a gente foca no cliente PJ, só que aparece mesmo assim essas pessoas em volta sabe. Então acaba não perdendo a oportunidade de fazer casas, que eu adoro. Mas aqui o foco é empreendimento, é investidor. Mas é uma coisa que a gente tá sempre tentando.

Entrevistada: A gente tenta balizar esse hobby do Pablo. Não, mas é exatamente isso, porque a gente trabalha muito com metodologia de projeto, então a gente tá sempre pesquisando e aprimorando essa metodologia. Então hoje, pra gente atender uma pessoa jurídica, a gente tem muito know-how nesse sentido sabe, a gente tem o nosso projeto, a nossa estrutura analítica de projeto muito bem desenhada, a gente consegue ser muito, muito, enfim, acertar muito no processo assim, e consegue trazer resultado com isso. E a gente consegue mostrar resultados assim, com mais clareza. Então é isso que a gente acaba, que a gente acabou focando, na verdade a gente não foca em um tipo de projeto, mas sim em um tipo de cliente, que é o cliente que quer retorno financeiro sobre o projeto.

Entrevistado: Hoje, os projetos de residência que a gente acaba fazendo é porque daí a remuneração compensa, porque daí a gente passa os honorários e o cliente concorda com aqueles valores. Mas, a gente recusou bastante, recusamos não, o cliente recusou os nossos orçamentos porque os nossos orçamentos têm um... é um preço que a gente acha bem justo, né. A gente cobra...

Entrevistada: Na verdade é porque foge muito do nosso processo, entendeu? Então...

Entrevistado: Não, na verdade...

Entrevistada: É, porque o tempo que dispende pra atender pessoa física...

Entrevistado: É, a gente atende, é que daí a gente lida com o cliente pessoa física, como um PJ, que tem que ter a mesma informação que a gente entrega pra um PJ e, realmente, eles tem um suporte, comparado né...

Entrevistada: Só que tem que ter o suporte emocional, psicológico, de atendimento...

Entrevistado: Tem, essa parte eu gosto.

Entrevistada: Mas que demanda muito tempo, então...

Entrevistado: É, demanda muito tempo.

Entrevistada: Por isso que a gente focou assim.

Entrevistado: Mas uma casa demora o mesmo tempo pra fazer de um prédio. Dependendo até mais.

Entrevistadora: Pior que é. E há quanto tempo vocês trabalham nessa área?

Entrevistada: 9 anos.

Entrevistado: Desde 2011.

Entrevistada: É, 10 anos.

Entrevistado: É, 10 anos.

Entrevistada: Eu 9, tu 10.

Entrevistado: É.

Entrevistadora: E onde vocês buscam referências pra desenvolver os projetos?

Entrevistada: Então, é porque na verdade eu fico muito mais na parte de viabilização de negócio, então eu não tenho muitas referências de projeto em si, mas é pesquisa de mercado, essas questões assim. Quem faz, desenvolve mais o projeto, a parte conceitual de projeto, é o Pablo.

Entrevistado: Hoje eu tento, eu aprendi uma coisa, que hoje eu meio que contrariaria muitas pessoas da faculdade. Se tu procurar referência tu vai se balizar pelo que os outros tão vendo. Se tu viu uma coisa, tu não consegue desver. Hoje, se eu vou procurar, fazer projetos, eu busco alguma coisa de conceitos reais, que existe não na construção, mas tipo num lugar, numa paisagem, alguma coisa. Porque daí a ideia vai sair de mim, não vai sair deles. Não vai sair de modificar uma coisa. Aí mais, a parte construtiva, a parte construtiva daí eu vejo uma coisa bem complicada, “ah eu quero fazer uma calha embutida”, daí eu vejo, calha embutida, tal, tal, tal. Mas eu não vou balizar minha arquitetura toda por causa de um conceito. É tentador ficar olhando projeto dos outros, né. Aqueles projetos massa, bonitos e tal. Mas os melhores projetos saíram de, do âmago do cliente lá, saiu do lugar, sabe? Ou de alguma coisa assim mais natural que uma outra arquitetura assim. É o que eu venho aprendendo assim.

Entrevistadora: Certo. E como que é o relacionamento profissional de vocês com a construtora?

Entrevistada: A maioria das construtoras que a gente tem são clientes já antigos assim. Sempre tão voltando e trazendo os empreendimentos. Tem várias construtoras que nós somos os únicos arquitetos assim, é só o nosso escritório que eles trabalham, como tem outras que a gente trabalha junto, junto não né, mas trabalha em alguns empreendimentos e outros arquitetos em outros. Mas é muito difícil ter construtora que venha e faça um projeto só, a gente acaba mantendo esse relacionamento.

Entrevistadora: E como é que funciona essa contratação de projeto?

Entrevistada: Em que sentido?

Entrevistadora: A construtora vem atrás de vocês, vocês vão atrás da construtora? Como que acontece?

Entrevistada: É, então, como é bastante, tipo, são mais recorrentes, a gente acaba não tendo tanta prospecção de novas construtoras. Mas quando acontece a prospecção, aí é a gente que faz o movimento de ir atrás da construtora. Mas geralmente, o que acontece, é a construtora vem até a gente com um terreno, uma possibilidade, a gente começa desenvolvendo um estudo de viabilidade, e aí depois do estudo de viabilidade, quando realmente dá certo o negócio, enfim vai ser comprado o terreno, geralmente nem tá comprado o terreno ainda, sabe? Mas viabilizado, aí o contrato é nosso.

Entrevistado: Me diz uma coisa, tipo aquelas construtoras lá de Tubarão, o contato veio por indicação né?

Entrevistada: É, também tem por indicação.

Entrevistado: É, as construtoras novas geralmente é por indicação assim. Porque a gente não sai pra rua.

Entrevistadora: Daí vocês são totalmente externos da construtora no caso? Terceirizados né?

Entrevistado: É, a gente, sim, 100% terceirizados. A relação assim que, no meu ponto de vista assim da construtora, a gente tem que ser a pessoa mais confiável deles assim. E eu tento criar uma relação de parceiro, amigo até, com as partes masculinas ali da construtora. Tem algumas que eu tenho até isso.

Entrevistada: Eu não.

Entrevistado: É, a Betina é mais formal. É, mas é legal, tem esse contraste né. Então, é mais ou menos essa relação assim. Ah, um exemplo, tomar café com a pessoa. A pessoa te convidar pra fazer essas coisas, sim, depois de um evento, convidaram pra ficar pra uma jantinha, ele e a esposa e tal, sabe? Essas coisas mais íntimas assim, eu acho legal isso. Porque realmente é confiança né. Então, é essa relação que, aí o que que acontece? Muda todo o fato da negociação, porque daí tu tá lidando com um parceiro e não com um cliente que tem um interesse muito maior que tu. Então, fica uma coisa parelha assim. Eu gosto dessas associações.

Entrevistadora: E, nessa relação que vocês têm com a construtora, como é que funciona essa relação durante a execução do projeto? Eles dão liberdade pra vocês ou eles costumam interferir? Como é que...

Entrevistada: Depende muito da construtora. Como a gente trabalha, na maioria com construtoras menores, então a gente tem mais liberdade de projeto, né. Menores eu digo que são médio porte, digamos assim. A gente acaba tendo mais liberdade. Agora, a gente já

trabalhou com construtoras que, a parte de coordenação, gerenciamento de projeto, era externa, era pela própria construtora, e a gente era só os fornecedores da própria arquitetura em si, sabe?

Entrevistadora: Uhum, e na parte de arquitetura, como é que... eles interferem ou não? Nessa situação.

Entrevistada: Interferir em projeto, especificamente? Tem algumas que já tem padrões, digamos assim, ah, eu lembro que teve uma construtora que a gente trabalhou que no nosso primeiro contato já falou “ah, a nossa porta de dormitório é setenta, a porta de entrada oitenta”, sabe? Alguns padrões assim, geralmente nesse sentido.

Entrevistado: Cada construtora tem o seu memorial descritivo, um padrão assim que tá acostumado.

Entrevistada: É, nem sempre né Pablo. A gente tem mais liberdade assim, mas tem algumas que, geralmente as que já estão mais consolidadas, tem alguns padrões que a gente deve seguir. Mas, não é tão comum, sabe? Hoje acho que por causa do porte de construtora que a gente trabalha. E a gente trabalha até com esse porte por causa do BIM em si né, que a gente precisa trabalhar, é um pouco complicado né, porque a gente tem uma metodologia de projeto que em algumas construtoras tem que mudar muita coisa pra se adaptar, então as construtoras menores têm mais flexibilidade. Então, a gente acaba conseguindo um resultado melhor nesse nicho.

Entrevistado: A gente é o catalizador assim, da mudança assim, da construtora.

Entrevistadora: E essa metodologia, como é que ela funciona? Como que ela acontece, se é um processo? Ah, tem início, meio e fim? O que que acontece no decorrer?

Entrevistada: Sim, é um processo, tem etapas e aí, hoje a gente já trabalha com colaboração com complementares. Então, a gente tem, tem alguns contratos que a gente pega a gestão toda aqui pelo escritório, de todos os complementares, então a gente fica como, a nossa figura perante a construtora né, em alguns casos, é de coordenação. Mas é nesse sentido, em alguns casos a gente trabalha com a coordenação de projeto, e aí é a nossa metodologia, tanto pro arquitetônico quanto pros complementares. Então, a gente tá vendo um resultado bem legal nesse sentido. Mas a maioria é o seguinte, a gente tem o nosso processo de projeto, a gente adapta e coloca isso em contrato. É o contrato na verdade que vai guiando todas as etapas de projeto em si sabe? A gente deixa bem claro quais são os prazos de cada etapa, quais são os entregáveis de cada etapa, e vai seguindo o projeto nesse sentido.

Entrevistadora: E esse processo, teve algum motivo que levou vocês a seguirem ele?

Entrevistada: A vida. Não, mas é porque a gente sempre tá trabalhando em metodologia, e a gente achava muito importante ter essa estrutura muito bem definida. E quando eu fiz a minha especialização, aí o Pablo também fez em gestão de projetos, a gente viu que era extremamente

necessário pra gente conseguir ter ordem em qualquer dos sentidos do projeto, tanto financeira, quanto de prazo, quanto de qualidade, sabe? Então a gente achou necessário criar essa estrutura, e aí a gente foi buscar como que a gente fazia isso. Então, é, boa parte é baseado em NBR, e a gente foi adaptando todas as coisas conforme a gente ia tendo experiências de projeto, de contratação.

Entrevistadora: Certo, e os aspectos mais relevantes dos empreendimentos, quem que define? É vocês, são as construtoras?

Entrevistada: Depende também. Depende. Geralmente, o que que acontece, a construtora já vem com um produto na cabeça, “ah eu quero fazer um imóvel desse padrão aqui, o que que dá pra construir aqui?”, sabe? Quantos dá pra construir? Tem construtoras que a gente trabalha com esse ideal deles de imóvel, tem outras que a gente trabalha com retorno, com retorno financeiro. Eu digo, “ah, eu tenho esse terreno, o que que eu posso fazer aqui pra ter lucro?”, e aí a gente que vai desenvolver até qual é o padrão de empreendimento sabe.

Entrevistadora: E aí vocês que dão a sugestão, no caso? Até o lucro que ele pode ter? No caso, ele não vem “ah quero ter tal lucro”.

Entrevistada: É que varia muito sabe Karla. Tem construtoras que vem com um negócio já quase pronto, e aí só querem ver se realmente aquilo que tá na cabeça deles dá certo, e tem outros que não, que chegam com um terreno e “quero que esse ativo seja valorizado e que me traga retorno, o que que eu posso fazer aqui?”, sabe? E aí a gente monta o estudo de viabilidade, com qual é o retorno, dependendo de qual negócio, de qual padrão, enfim.

Entrevistadora: Certo, então depende da construtora?

Entrevistada: É, mas geralmente assim, o padrão do imóvel já tá pré-definido, geralmente.

Entrevistadora: Uhum. E na parte de área comum, quais características que vocês costumam priorizar?

Entrevistado: Ah, em boa parte é trazer um pouco dessa... ah, conectar com o passeio, com a cidade. A entrada de prédio, geralmente, a gente procura se desprender um pouco de, ah, espaços pra dentro do prédio, pras pessoas, área só privativa. Não, a gente tenta doar um pouco desse espaço pra calçada, pra calçada pública né. E eu acho que é uma característica mais marcante assim nos nossos prédios, em todos os nossos empreendimentos, é essa, tem essa ligação bem forte com o pedestre, pedestre x prédio, pedestre x prédio, como é que essa pessoa vai se encontrar com o vizinho, ou vai se encontrar as vezes até com o entregador, pra ter essa ligação né. Então ela é bem mais, a gente tenta sempre deixar mais aberto assim, espaços abertos.

Entrevistada: A gente tem diferentes tipos de empreendimento aí né, tanto com, por exemplo, com mais torres por terreno, ou uma torre só. Então, varia muito com o perfil do empreendimento em si sabe. Porque a gente... é, varia muito. A gente já fez de tudo na verdade, em relação a isso né Pablo, de áreas comuns. Geralmente, os empreendimentos que a gente trabalha, são um pouco mais enxutos. Então, às vezes a área comum se reflete no que é solicitado pela prefeitura assim. Mas quando... é, daí a gente tenta compensar de outras formas sabe. Por exemplo, o que o Pablo falou do acesso, geralmente tem, por exemplo, uma área de estar junto ao acesso, sabe, né? Eu acho que a maioria dos nossos projetos sempre tem né.

Entrevistado: É, um ponto característico, eu acho que todos os prédios eu acho que tem um estar na frente, nossos prédios, todos eles. “Ah o morador de rua vai morar ali”, vai ter um banquinho pra ele sim, vai ter. Então, é pensado sempre no projeto. E uma coisa que me chama bastante atenção, em todos os projetos que a gente faz, a gente sempre baliza pra ter mais área interna de lazer. O nosso primeiro empreendimento mesmo, meio que quebrou um paradigma né, que foi em 2011, era um pessoal, ninguém tava acostumado a ter quadra, sabe, um monte de infraestrutura que tem só em condomínio de luxo, em condomínio de alto padrão, a gente botou naquele Minha Casa Minha Vida. Cento e quarenta e quatro apartamentos com uma baita de uma infra assim. E aos poucos, depois né, o pessoal foi começar a usar, mas a gente, na época não tinha nada assim, não tinha nenhuma referência assim.

Entrevistada: A gente sempre tenta buscar pela questão de custo e retorno né. Mostrar qual é o retorno das áreas comuns, enfim. Nem que seja só no primeiro impacto de compra do negócio sabe.

Entrevistado: E a Betina ajudou bastante nesse processo porque ela que fazia a parte dos estudos de viabilidade né, e ela que mostrava, vamos dizer assim, apresentava os projetos com os índices e indicadores pra dizer, “ó, a gente consegue colocar esses lugares, tu vai ter um bom lucro com isso ainda, vai chamar e a gente vai ter um baita argumento de venda”. Então a gente sempre amarrou isso, argumento de venda pra mudar esse paradigma que tinha nos clientes nossos né. E tem vários clientes que meio que, né, não tinha o costume a gente... entrou pro nosso padrão, vamos dizer assim, nosso padrão de entrega. Porque eu acho que a gente, acredito que a gente consegue acelerar as vendas por causa disso também. Aí tem essa parte aliada, que a Betina é que faz essa parte de estudo de viabilidade, que é a parte financeira mesmo, que é meio que a tradução do que a gente pensa, do que a gente pensou aqui, em planilhas com... que indicam o que é certo ou o que, né, dá um norte pro cliente, pra ele fazer as contas dele e “ah não, isso aqui vai ter lucro, isso aqui eu vou conseguir lançar esse empreendimento”.

Entrevistadora: E na parte dos apartamentos, o que que vocês acham que é mais importante? Porque que é mais importante? Na parte interna do apartamento.

Entrevistada: Então, eu acho que o que a gente vê muito, que é uma visão até um pouco errada às vezes, do empreendedor, é entender essa relação metro quadrado x custo. Então, quando a gente consegue mudar isso, é bem positivo, mas quando a gente não consegue, a gente trabalha em cima disso, então as metragens reduzidas, mas aí de que forma que a gente fazer essa metragem, o apartamento não parecer ser tão pequeno. Então, a gente busca mais isso realmente né, ter uma amplitude maior, a questão de insolação e ventilação, principalmente.

Entrevistado: É, geralmente as esquadrias já são maiores. Sempre balizar por mais alta, ou mais largas as esquadrias né, então. Mesmo um empreendimento, vamos dizer assim, Minha Casa Minha Vida, um desses mais simples né. Mas a gente já estudou, a gente já tentou, vamos dizer assim, “ah, vamos tentar fazer um layout diferente de um padrão”, mas, realmente existe um padrão né Betina? Um padrão que é a metragenzinha, que é um padrão do mercado, e pior que aquilo lá a gente economiza. Aí o que que acontece, a gente aproveita essa economia de metro quadrado de área construída, que querendo ou não um empreiteiro de uma obra dessa vai cobrar lá pelo setecentos e cinquenta, vamos dizer assim, tô chutando um valor que eu ouvi esses dias, por metro quadrado, porque é por metro quadrado que eles cobram sabe. Então, e tentar compensar em áreas comuns, por isso que eu acho que a gente foca bastante na área comum, porque a metragem do apartamento, a área vendável lá é meio que restrita assim. Tem que ter as dimensões mínimas que, do ambiente, que a Prefeitura, daqui a pouco, né, em cada município exige. Aonde a gente consegue criar um diferencial e usar isso como argumento de venda, a gente consegue ampliar essa área. Janelas maiores, vai fazer diferença na fachada? Vai chamar atenção? A gente argumenta com o cliente que consegue venda.

Entrevistada: Por exemplo, um exemplo bom disso é o 175, porque a metragem dele é oitenta e três metros quadrados com três dormitórios.

Entrevistado: E é setecentos, oitocentos mil reais né.

Entrevistada: Então, lá no mercado de Orleans, é muito pequeno, pro mercado deles pra esse valor que eles tão vendendo, que ele começaram a vender por seiscentos, quinhentos e cinquenta, alguma coisa assim, e o preço de tabela tava, acho que setecentos né, no final. Então, ele é um produto de alto padrão, mas com uma metragem reduzida. Então, o que que eles venderam, digamos assim, naquele projeto? Era realmente o diferencial dele, as esquadrias grandes.

Entrevistado: Fachadas de ACM.

Entrevistada: Fachadas de ACM, fachada ventilada né.

Entrevistado: Os brises móveis.

Entrevistada: A facilidade de manutenção de ACM. Então, foi vendido a tecnologia, digamos assim, do projeto, sabe? E não necessariamente a configuração de layout. Tanto que a configuração de layout nem é tão, não tem nada assim tão...

Entrevistado: Ah o sistema de fachada foi o primeiro no Brasil. Foi o primeiro em ACM e EPS. Massa né? O pessoal da fábrica desenvolveu pra, uma cola especial, na verdade, buscou lá da Parax, que é uma multinacional de argamassas assim né, pra testar tipos de argamassa que grudam uma coisa na outra, e funcionou muito bem e substitui de um jeito muito mais barato, tipo, no orçamento a gente fez essa troca, deu, a estrutura metálica com o EPS deu noventa mil reais de diferença, em torno de noventa mil reais na cotação. O bom é que isso deu uma... foi uma contrapartida né, no momento que...

Entrevistada: Foi dez por cento do sistema de ACM, e custou... um pouco menos de dez por cento.

Entrevistado: É, foi um milhão e pouco o ACM né? Um milhão e duzentos, algum negócio assim.

Entrevistadora: Diferença considerável.

Entrevistada: É.

Entrevistadora: E existe algum público-alvo dos projetos? Quem define esse público-alvo? Quem é esse público-alvo?

Entrevistada: Então, dependendo do projeto também tem essas definições. A maioria dos projetos que a gente trabalha hoje, são pra um público mais jovem eu acho, a maioria dos projetos né Pablo?

Entrevistado: Isso, é.

Entrevistada: Eu acho que é essa questão de metragem, sabe? Essas metragens menores se adequam a um público mais jovem, que tem no máximo um filho.

Entrevistado: É um... vamos dizer assim, é um casal. Casal com filho.

Entrevistada: É, e depende o padrão também né. Porque no padrão mais popular, aí não, aí o público já tem que se adaptar ao espaço que tem ali, entendeu? São apartamentos menores, mas que a gente tem que prever um layout que possibilite uma ocupação maior.

Entrevistado: Mas às vezes, teve empreendimentos que a gente, é o Minha Casa Minha Vida, só que também tinha esse nicho de pessoal jovem, que pega às vezes um apartamento de três quarto e transforma um quarto num closet.

Entrevistada: Ah, não é Minha Casa Minha Vida daí né.

Entrevistado: É, não, do Minha Casa Minha Vida também. Eles compram pra... é não, mas daí é de dois quartos né.

Entrevistada: Mas a gente não vê muito isso não Pablo.

Entrevistado: Pega de um quarto e transforma em outro quarto, pega um quarto e transforma em um closet. É, mas quando tem três unidades né, daí não se fala do Minha Casa Minha Vida, tá certo.

Entrevistada: Sim. Na verdade até aquela questão que tu colocou, se é o público que se adapta ou a construtora se adapta? É o público que se adapta.

Entrevistadora: Sim. E esse público, a construtora já vem com ele pré-definido ou vocês sugerem?

Entrevistada: Então, geralmente a construtora já vem com ele pré-definido. Mas assim, também é muito relativo, porque a gente trabalha com muitos... diferentes tipos de empreendimentos, por exemplo, a gente tem umas, a gente fazer umas casas geminadas lá em Garopaba pra uma construtora que são casas geminadas de alto padrão. O negócio, é o mesmo. Porque ele define qual é o público, enfim, mas a criação, a liberdade de projeto é nossa, mas é um público diferente, sabe? Então tem diversos tipos de negócio assim.

Entrevistadora: Uhum. Pensando num geral assim, quem que vocês consideram ser... vocês consideram que existe uma família padrão que vocês se baseiam na hora de pensar o layout, e que tipo de família é essa? Existe ou não existe?

Entrevistado: Acho que casal novo eu acho.

Entrevistada: É, depende do tipo de projeto né. Porque, por exemplo, a gente tá com edifício de alto padrão lá em Orleans agora também, que aí são apartamentos de duzentos e oitenta metros quadrados, então, é um público diferente. Em contrapartida, a gente tem um outro de cinquenta, ou de quarenta e cinco metros quadrados.

Entrevistado: O volume maior são famílias pequenas, em início de família, né? Eu acho que é um volume maior de projeto.

Entrevistada: É, daí são os projetos menores né.

Entrevistado: É, que se encaixam em financiamento mais com... imóvel financiando.

Entrevistada: Primeiro apartamento...

Entrevistado: É, isso. É, geralmente são pessoas que querem comprar o primeiro apartamento.

Entrevistada: Pros públicos, pro tipo de projeto que a gente faz né.

Entrevistadora: Aham, sim. E como que vocês pensam que são essas famílias que moram nos prédios?

Entrevistada: É, então, a gente imagina realmente isso, um público mais jovem, que tem um filho.

Entrevistado: No layout, eu acho que o que mais a gente, que eu venho até me preocupando isso, de um quarto, às vezes é o guarda-roupa. A impressão que eu tenho é que as pessoas estão querendo guardar mais coisas. Porque eu acho que o poder aquisitivo das pessoas, as coisas tão mais baratas aqui no Brasil pra ti comprar, então, “ah, eu quero ter tantos pares de tênis”, parece que é fácil de fazer isso. Há um tempo atrás parecia que tinha um desafio assim, hoje tá fácil. Eu acho que é tipo consumismo né, aumentou bastante. Então, hoje uma coisa que acontece na minha família né, que antes de se formar não acontecia, nossa, antes pro cara comprar uma máquina de lavar era uma coisa, hoje tem máquina de lavar sobrando assim, alguém “ah tu não quer minha máquina?”. Eu já tenho máquina de lavar cara, se fosse há oito anos atrás, eu queria.

Entrevistada: Ah, mas é a evolução, uma evolução etária também né.

Entrevistado: Sim, também tem isso né.

Entrevistada: Agora tu tá num outro momento.

Entrevistado: É, tem isso também.

Entrevistada: Mas, armários é uma questão que a gente também procura tomar cuidado assim.

Entrevistado: É, locação de porta, lugar certo, porque senão...

Entrevistado: E tem algumas... tanto é que já solicitaram assim, isso, “ah mas eu quero armários grandes”. O apartamento era pequeno, “ah, mas eu priorizo os armários no dormitório”.

Entrevistado: Isso, na suíte principal, deixa um espaço pra ter um closet, né. Mesmo que às vezes faz uma adaptação no layout, ele vai investir, o cliente mesmo propõe né, teve um de Lages lá. Ah, às vezes, nem que a gente faça um vão um pouquinho maior aqui, mas a gente vai... caber um guarda-roupa, né.

Entrevistada: É, eu acho que essa ideia do armazenamento é que define também muito se, a ideia de que o apartamento é pequeno ou não, sabe? Tu ter o espaço pra guardar as coisas.

Entrevistado: É, justamente. Porque daí o apartamento é pequeno mas tu tens espaços próprios pra ti... Porque hoje acho que uma das dificuldades das pessoas é de uma mudança por exemplo né. Eu fui síndico durante um tempo assim, e uma das dificuldades que eu vi é que às vezes o pessoal não tinha lugar pra deixar uma mudança assim, porque às vezes no lugar já tinha uma cozinha, aí não tem espaço pra botar aquela cozinha ali dentro. Então, eu acho que as pessoas acabam buscando isso, lugares pra deixar as coisas delas. Um depósito, ou às vezes guardar uma coisa que ela não vai usar agora.

Entrevistada: É, aí nisso é, a gente também tem essa... ultimamente, uma solicitação maior pra depósitos.

Entrevistadora: Tipo, no estacionamento né?

Entrevistado: Isso, esses home...

Entrevistada: Mas já pra um padrão um pouquinho superior assim.

Entrevistadora: Pensando no público de Criciúma e região como um todo, quem vocês imaginam que comprem apartamentos hoje?

Entrevistado: Nossa, pergunta difícil agora né.

Entrevistada: É, aí eu vou falar de novo no depende. Na verdade, hoje, quase ninguém tá comprando apartamento. Não, mentira. Na verdade, eu tive, por exemplo, numa reunião com o superintendente da Caixa mês passado, e ele falou que o ano de 2020 foi o que eles mais fizeram financiamento SBPE. Foi meio recorde assim em financiamento. E aí eu até tava participando de uma live que teve esses tempo, da FGV, falando sobre isso né, que o ano... porque agora a gente tá com os juros reduzidos né, bastante reduzidos. Então, com esse cenário ideal, as pessoas entraram na pandemia querendo mudar de casa, e os juros baixos compõe o cenário ideal pra financiar imóvel, enfim. Tanto que a construção civil não teve muito impacto. Porém, eu vejo hoje, por exemplo, público Minha Casa Minha Vida, ou que tá comprando seu primeiro apartamento, não tá mais conseguindo comprar. Quem tá comprando hoje é quem tá mudando de casa, ou quem tá comprando o primeiro apartamento mas já numa outra faixa de valor. É mais... quem compra por necessidade, nesse momento não tá comprando tanto. Até porque tá com problema de insegurança de emprego, enfim, desemprego né, tá sendo mais afetado pela pandemia.

Entrevistado: É, o autônomo que conseguiu manter o seu negócio...

Entrevistada: É, tá uma oportunidade. Na verdade, o mercado imobiliário é uma oportunidade agora, pra quem tem dinheiro né, pra quem não tem saiu...

Entrevistadora: E desde que vocês entraram nesse ramo, voltado assim pra construção civil, vocês perceberam algum tipo de mudança de cenário, de mudança de preferências, alguma transformação?

Entrevistado: É só pergunta pra Betina. As perguntas são pra ti Betina.

Entrevistada: Ah mas como que tu não sabe. Logo que a gente começou assim, foi um boom do Minha Casa Minha Vida, então a gente trabalhava assim, pra esse mercado. A gente no começo, a gente trabalhava só pra esse mercado, exclusivamente pra esse mercado. E era muito empreendimento, condomínios, em altura, mas condomínios. Então, foi o acesso de um público de classe média-baixa ao seu primeiro apartamento ou, nem necessariamente ao seu primeiro

apartamento, mas ao seu apartamento, sua casa sabe? Sair do aluguel, enfim, ter sua casa própria. E a gente trabalhou em diferentes faixas do Minha Casa Minha Vida, desde o de zero a três, que era na época que era aqueles imóveis que eram pela demanda da Prefeitura, que tinha contrapartida pública, até os faixa dois, enfim, que daí já era pra um público que já tinha um certo acesso, pouco, mas já tinha. Que aí tinha subsídios, enfim, mas conseguia financiar. Mas era um público que antes não conseguia, então já, sabe, teve essa mudança assim, foi um acesso. Então, nesse momento, que a gente trabalhou com isso, o que a gente precisava fornecer eram apartamentos. Não se tinha um critério, sabe? Não se tinha muito critério de como se queria, porque foi o momento que eles tiveram acesso sabe, então tudo se aceitava, digamos assim, no imóvel. Então, a gente fazia... era muito, metragem era bastante reduzida. Então, o que que a gente, aqui no escritório, a gente fazia pra compensar, era exatamente isso, era áreas sociais, áreas de lazer, pra que a pessoa tivesse espaço além do apartamento, porque o apartamento era minúsculo. Então, a gente encarou como uma alternativa a isso, porque surgiram muitos condomínios, surgiram condomínios gigantescos e tal né. Então a gente, o que a gente queria era realmente no processo, era humanizar mais isso.

Entrevistado: É, justamente. Era um problemão que eu via assim, ah não, essa gentarada toda aí, onde é que elas vão ter um espaço fora do apartamento né? Então, realmente, trazer esses lugares diferentes né.

Entrevistada: E aí a gente usava a questão de ser bastante adensado pra conseguir ter cotas menores de condomínio. Então, a gente conseguiria colocar uma infra melhor, sem ter um custo tão acentuado. Então, foi isso que a gente tentou balizar na época. Hoje, já não é bem assim. Já não... as pessoas já conhecem o mercado, então já não aceitam qualquer coisa.

Entrevistado: É, ainda tem produto que tem pouca coisa mas daí depende do foco da construtora também né. As nossas construtoras, geralmente, elas têm essa ideia mais alinhada com o nosso.

Entrevistada: A gente já não trabalha mais com empreendimento, são poucos que a gente trabalha, que é pra essa faixa de acesso, de entrada assim sabe, de mercado. São bem poucos. Hoje a gente trabalha já com uma faixa de renda média assim. E aí até, tanto que se enquadra em outro tipo de financiamento né. Hoje a gente trabalha mais com financiamento de... ou foundings que a gente procura é SBPE, e não mais FGTS, que era o que tinha antes. Então, é exatamente essa faixa de acesso.

Entrevistadora: Certo, e vocês acham então que houve uma mudança nos interesses das construtoras, dos clientes finais?

Entrevistada: Eu acho que, houve, num primeiro momento, nesse boom, essa gana pela produção sabe. Então, se produzia muito, e sem critérios. E aí o mercado começou a... as pessoas começaram a entender um pouco do mercado, pelo menos um pouco dessa dinâmica, e começaram a querer algumas, ter algumas preferências. Então, o mercado foi se ajustando a isso sabe.

Entrevistado: E teve também a questão das construtoras que eram também, querendo ou não, aquele boom de 2010, 2006, né, as construtoras, tinha muita construtora que cresceu nessa época e tava começando a construir. Eram profissionais assim que tu via que pegou engenheiros e arquitetos que tavam tudo começando, aí uma coisa que eu percebi foi que tinha muita construtora que construiu muito volume, só que deu muita assistência técnica e a construtora, por se incomodar, ela também começou a colocar coisas, produtos melhores também, né. Procurar pensar um pouco, começou a pensar um pouquinho mais pro projeto né, aos poucos.

Entrevistadora: E vocês acham que a gente tá se encaminhando pra que tipos de mudança?

Entrevistado: Eu acho que a gente tá se encaminhando pra um apartamento mais enxuto possível. Porque daí a...

Entrevistada: Não sei...

Entrevistado: Eu acho tá. Esse aqui é o meu desejo tá. Querendo ou não, é aquela ideia, tem umas construtoras de São Paulo que pegam o que, pegam lugares de alto padrão, mas apartamentos enxutos, e tu coloca uma pessoa que tem... pega e junta meio que os benefícios. Pega alto padrão o lugar, uma boa infra, que já tenha uma infra preparada em volta assim, faz um apartamento minúsculo, mas que dê pro trabalho, tu vai ter o teu home office lá, e ao mesmo tempo tu tem um lugar pra fazer tudo. Tu tem tua cozinha, tu tem teu lugar pra trabalhar, tu tens acesso à cidade, à cidade e ao comércio. Onde eu digo porque Criciúma já tá, uma coisa que eu tô percebendo aqui, comércio, serviços 24 horas, tá começando a... né. Academia já tem, tem farmácia, normal já, mercado. Tem algumas atividades essenciais que já, antes, há cinco, seis anos atrás, só em Balneário Camboriú, uma coisa meio louca assim. Aqui não, aqui de madrugada tu consegue comer, consegue ir na farmácia. E é uma coisa assim que nossa, que bom né! É essencial hoje né. E eu acho que morar no centro, a tendência eu acho que é, daí não sei se é utopia ainda né, mas é ter aquela, aqueles empreendimentos que tem na Europa lá. Um baita de um, um puta de um prédio, gigante, alto padrão lá em cima, mas tem apartamentos que são acessíveis na base, no centrão. Não é todos, mas tem uns empreendimentos assim que eu acho bem legal.

Entrevistada: É bem idealista essa tua ideia aí.

Entrevistado: Não, mas não é ideia, já tem esses empreendimentos, Só que lá é mais equilibrado também a renda e essas coisas né. Não tô falando de Brasil, mas tô falando, às vezes, de, como é que é, lá onde um médico ganha a mesma coisa que um professor e é tudo meio parelho né. Então a base assim é...

Entrevistada: Mas é uma realidade muito diferente da nossa.

Entrevistado: Ah, mas é uma coisa tendência né. A tendência é se criar isso aí. É questão de idade, é evolução.

Entrevistada: Não, é uma questão de política.

Entrevistado: De política, mas né, é evolução, não adianta.

Entrevistadora: Exponha a sua opinião.

Entrevistada: Não, na verdade eu acho que difere um pouco do Pablo. Eu acho que a gente tá indo no sentido contrário assim. No sentido de, ah, apartamentos com acesso, aqui em Criciúma por exemplo, a gente vai ver aquele lançamento da construtora. Eles tão propondo isso, espaços compartilhados, comuns né, de uso compartilhado, com um espaço reduzido de apartamento. Com um valor de alto padrão, não sei se é de alto padrão, mas pelo menos é um valor...

Entrevistadora: É, eu acho que é o valor de um apartamento de dois quartos, por exemplo.

Entrevistada: É, e tem uma infra boa, pela localização e tal. Eu, sinceramente, acho que o mercado daqui de Criciúma, hoje, ainda não comporta isso. Na minha, é a minha impressão enquanto leitura do mercado de Criciúma assim.

Entrevistadora: E o que que tu acha que tá mudando aqui? Pra que caminho tu acha que a gente tá seguindo?

Entrevistada: Então, eu acho que a gente tá verticalizando cada vez mais né, de uma certa forma, só que eu tenho essa impressão de faixa etária de público também sabe. A gente tá verticalizando, mas é pra uma etapa da vida da pessoa. Até essa etapa, quer morar em apartamento, depois o sonho é morar em casa, sabe? Então, tem essa...

Entrevistado: Eu acho que, uma coisa que aconteceu na história né, pelo menos é o que... sobre, não sei se já viram aquele seriado lá, ah, da onde é que surgiu os diamantes de um anel de noivado. Isso aí foi criado pela indústria, esse negócio de criar as coisas. E eu acho que o mercado cria a demanda pro cliente morar e não ao contrário, nunca vai ser ao contrário. A boa propaganda vai mudar o jeito, como a arquitetura vai mudar o jeito como a pessoa vive, não ao contrário. Não é eu que vou “ah, vou fazer minha rotina aqui em casa”. Não. A arquitetura, tu vai ter que passar, às vezes, fazer um caminho, que a arquitetura te obriga a fazer aquilo lá. Então, se tu tá morando num certo tipo de padrão de prédio, o teu dia-a-dia vai ser conforme aquilo lá, não vai fugir. Então assim, eu acho que o mercado vai tá sempre focar nos arquitetos,

nos engenheiros e nas construtoras principalmente. Eu acho então assim, eu acho que o caminho não é ao contrário. Eu acho que busca alguns pontos-chave, mas só de um jeito de poder convencer melhor aquele cliente sabe? Pega meio que um problema e bota lá “ó, vou resolver esse problema”, e é sempre pontual da região. Vai ter gente querendo vender ah, um hall, um lugar assim, um espaço pra ti poder se higienizar, deve ter algum empreendimento dando algum tipo de programa nesse tipo né. Mas sempre tem um problema ou uma oportunidade de melhorar alguma coisa, ou um problema pra resolver no empreendimento. E eu acho que é só, são poucas coisinhas assim. E o resto, quem faz é o mercado. Que realmente, o grupo de engenheiros, o grupo de construtora tá fazendo, porque uma construtora sempre acaba se baseando um pouquinho na outra né, por causa do risco eu acho também. Eu não vou fazer uma coisa muito diferente porque senão, vai que eu não tenho lucro. Ninguém quer ser muito ousado, senão a construtora corre muito risco, e se não vender esse negócio? Eu não posso sair... uma coisa que os textos, vamos dizer assim, falam bastante, “mas o mercado não tá acostumado com isso”. Então, às vezes não, tem que mudar, só que com a cara um pouquinho diferente sabe.

Entrevistada: Mas a gente não vê muito essa iniciativa aqui no nosso mercado. Essa iniciativa de mudança. Acho que por isso que, aqui em Criciúma, as coisas vão demorar muito pra chegar até aqui, se chegarem. A gente não tem aqui essa vontade de inovação.

Entrevistado: Mas eu acho que assim ó, segundo empreendimento, se uma construtora botar fé, e fizer uma baita de uma propaganda, tipo a propaganda da Coca-Cola ali, faz durante um lançamento desse produto, muito bem feito, as pessoas vão querer morar naquele prédio. Elas vão vender o apartamento grande porque tu vai vender um estilo de vida. É só falar. Escracha os problemas que têm um apartamento grande, de manutenção, de custo às vezes de uma empregada pra manter, uma coisa assim, bota um apartamento, e às vezes a pessoa tá sozinha, daí ela assim “bah, isso daí é o que eu quero”. Ela se muda. Ela vai vender o grande pra morar num lugar pequeno, e às vezes no centro, que é o que às vezes uma coisa ficou boa. Então assim, eu acho que é só de alguém, a construtora eu até achei estranho tá, porque ela não fez uma propaganda assim ó, não botou assim ó, “vocês tão maluco? Porque não compraram isso aqui ainda?”. Porque realmente, é um empreendimento que parece ser muito massa.

Entrevistada: Mas aí eles vão tá dando um tiro no pé deles né, porque eles têm os outros empreendimentos.

Entrevistado: É, tem isso também. Porque o padrão deles já é outros, eles tão entre os quatro ali. Mas tem um público praquele dali, pessoal mais novo acho que já...

Entrevistada: Mas, a gente até tem outro exemplo aqui em Criciúma também, que é aquele empreendimento da, que daí é um padrão inferior, que é lá na Vila Francesa, que é de uma

construtora de fora, que também é um pequeno assim. E aí também tem isso, por exemplo, a parte de lavanderia compartilhada. Então, são dois, acho que são dois empreendimentos bem disruptivos no nosso mercado assim. Porque aí lá, eles oferecem, por exemplo, elevador, que é uma coisa que esse mercado, que tem acesso a esse tipo de padrão não tem.

Entrevistado: Ah, aquele empreendimento lá que é uma estrutura metálica, um negócio assim?

Entrevistada: É, eles oferecem uma inovação, em contrapartida assim. E segundo o que eles divulgaram, foi vendido super rápido, porém, lá é uma construtora de fora, tem todas essas questões que aqui é muito difícil de conseguir entrar.

Entrevistado: É, tipo, ah, quando eu fui lá viajar né, eu fiquei no espaço de férias ali, eu fiquei num prédio que foi considerado o melhor de Maceió. É, ganhou um prêmio, o melhor de Maceió. Era um apartamento pequeno, era um apartamento desse tamanho aqui do nosso escritório, só que a infra é top, mas top mesmo, massa! Aí tu vai ver o custo do apartamento, trezentos e quarenta mil reais um apartamento daquela lá.

Entrevistada: Mas tu viu o condomínio?

Entrevistado: Ah, não vi o condomínio. Mas, apartamentos lá são baratos né. A construção, o CUB é bem mais barato que aqui né. Mas assim ó, piscina com borda infinita na cobertura, uma infra gigante, sauna, banheira, hidromassagem, não sei quantas banheiras, sauna, tinha uma infra massa mesmo, massa mesmo. Eu acho que a tendência é ter apartamentos bem pequeninhos, tipo assim ó, uma suíte bem preparada, uma sala, uma baita vista pra algum lugar, né, ou no centro do lugar, porque a melhor localização é tá perto de restaurante, perto da orla. O meu apartamento eu paguei cento e... foi muito mais barato que qualquer outro lugar, meio que dei graças a Deus que a gente conseguiu ficar no lugar do nosso amigo. Ele pegou Covid, daí a gente teve que mudar de lugar e deu sorte que a gente pegou aquele apartamento, porque foi barato e o melhor lugar da cidade assim, era no centrão assim. Era bem bonito assim, bem bonito mesmo. Um hall gigante. Aí a incorporadora ela aluga os apartamentos lá. Então, é um estilo diferente também. Ela ia pra uma incorporadora hotelaria. Porque tem esse ramo, claro, lá era turístico né, Maceió, então tem essa pegada né. Aqui não ia ter essa pegada hoteleira né, mas numa cidade como Florianópolis ia ter muito essa pegada aí. Alguns vão comprar, mas a maioria que compra, poucos moram, a maioria tudo aluga, ou aluga temporada. Se tá tendo uma, vamos dizer assim, uma tendência que tá vindo aqui pro Brasil, se tu tem uma... ao invés de eu comprar um sítio só pra mim, eu compro um sítio junto com um amigo meu e aí a gente reserva meio que porções do ano pra casa um, né. A gente separa, um trimestre pra ti, um trimestre...

Entrevistada: É tipo aquele da outra construtora lá...

Entrevistado: É, ela foi muito promissora nessa...

Entrevistada: É, mas não sei se deu certo lá, aparentemente sim né.

Entrevistado: Sim né, imagina. Quer dizer, tu tem uma infra, tu compra um, vamos dizer assim, uma casa de alto padrão, só que ao invés de tu pagar dois, tu paga um, e outro fulano lá paga um também. Divide a casa massa ali, né. É o conceito de condomínio assim né, paga em conjunto assim uma despesa. E eu acho que é uma tendência assim, né. Nesses casos de terrenos grandes, casas.

Entrevistada: A gente não vê ainda, hoje, aqui no escritório, a gente não vê ainda isso.

Entrevistado: É, mas é uma demanda que se a gente fizer uma boa propaganda, quem investe em casas.

Entrevistada: Mas a gente já tentou né. A gente já tentou fazer uma venda assim.

Entrevistado: É, mas mesmo assim. Mas geralmente o nosso imóvel é geminado, é repetição, aí não se encaixa tanto.

Entrevistada: É, mas é difícil né.

Entrevistado: É, mas comprar um apartamento, essa modalidade meio que, claro, funciona acho que igual né. Ah, tu vai lá comprar um apartamento, tu compra um apartamento. Mas daí é pra morar, é a família. Isso aí que eu falo são casos de sítio, praia, lugares que tu vai usar poucas vezes por ano.

Entrevistadora: A segunda residência, no caso?

Entrevistado: É, a segunda, sempre a segunda.

Entrevistada: Ah não, eu tava me referindo mais a essa coisa do apartamento menor, com mais espaços compartilhados.

Entrevistado: Então eu acho que tem esses dois segmentos assim. Eu acho que vai ser, é coisa na verdade que já tem assim né, aquela história né, tudo que tem nos Estados Unidos demora cinco anos pra vir pra cá. Pior que demora tempo pra caramba né.

Entrevistada: É, se for cinco anos tá bom.

Entrevistado: Nossa, cinco anos, olha.

Entrevistadora: E vocês consideram que o jeito que as pessoas moram tá mudando de alguma forma?

Entrevistada: Sim.

Entrevistadora: As preferências das pessoas, o que?

Entrevistada: Sim, sim. Eu acho que foi muito impactante essa questão, principalmente agora, da pandemia em si, que as pessoas voltaram pra dentro de casa e aí tão vendo, tão privilegiando o morar mais confortável, tão vendo que elas têm essa necessidade. A casa não é mais só um

espaço pra dormir, mas tem que ser um espaço pra socializar, enfim, tudo isso dentro do teu espaço construído, digamos assim. Nem a parte do teu social, do teu condomínio, tá entrando mais, tá tendo esse apelo, porque você tem que viver dentro do seu espaço confinado ali. Então, eu acho que sim, tá mudando esse perfil. Acho que as pessoas estão, muita gente que tava deixando bem mais pra frente, pra uma etapa bem mais a frente da vida, pra fazer essa mudança de ir pra um espaço maior, tá fazendo isso agora. E a questão é, quando a gente, a gente percebe aqui pelo menos, a evolução da pessoa é ir pra um espaço maior. Primeiro é, ah, se acessou pelo minha casa minha vida, geralmente a localização é mais periférica, então daí é vir pro centro, aí vir pro centro pra um apartamento padrão ali, dois quartos e suíte. E aí, dali, ir pra um apartamento maior, e casa.

Entrevistado: É, final vai sempre pra uma casa né.

Entrevistada: Mas aqui, é porque ainda é muito cultural essa questão né, de a gente ter casa, terra.

Entrevistadora: Sim. E vocês acham que os apartamentos no futuro, eles vão ser como?

Entrevistada: Eu acho que vai ter uma mudança sim nessa questão do que que... das pessoas, do público ditar um pouco mais essa questão de conforto interno. Então, talvez, alguns... área, por exemplo, pra home office, já tem construtoras que já tão solicitando essa área. Então, eu acho que isso muda um pouco assim, e acho que a gente vai acabar tendo que fazer... o tamanho do apartamento em si também acho que vai ser uma questão que vai pegar na hora da venda, agora que tá sendo uma venda pra um padrão um pouco superior. Então, eu acho que vai ter, sinceramente, eu acho que vai ter uma preocupação mais forte com o morador, com o usuário em si sabe, e não só com o retorno. As pessoas estão mais exigentes com o seu espaço de casa.

Entrevistado: É porque daí ela tem parâmetros né. A pessoa hoje consegue ter um comparativo muito fácil, com o vizinho, com uma outra construtora, não sei, compilar vários apartamentos no computador ali e comparar os espaços.

Entrevistada: É, que por exemplo, a gente tá fazendo, tem um prédio em Tubarão que a gente tá fazendo, é um apartamento padrão, e aí ele ficou preocupado em vender o apartamento padrão, porque o apelo de venda não era mais... tipo, ele tem que ter um apelo de venda, porque a demanda hoje não tá mais tão, sabe, forte. Daí ele colocou um apelo tecnológico, né. Então, já tá se sentindo essa questão de que não é mais tão fácil vender um imóvel e qualquer imóvel.

Entrevistado: É, foi até analisado colocar, foi deixado previsto a parte elétrica pra carregamento de carro. Foi até avaliado isso, foi levantado isso. Ah, vou deixar a infra pra realmente, o ponto ou a infra pra carregar um carro elétrico. Daí foi visto que ia aumentar, onerar bastante, e que ainda não tinha aceitação no mercado.

Entrevistada: Não ia converter em vendas e tal.

Entrevistadora: Interessante. Gente, a princípio, mais ou menos, é isso. Se vocês quiserem falar mais alguma coisa, fiquem à vontade.

Entrevistada: Não, mas eu acho que é isso, pelo menos é essa impressão que a gente tem aqui sabe. Porque várias coisas que a gente fala é de uma maneira assim que a gente percebe de um mercado mais longe, mas o mercado que a gente sente aqui são as outras coisas mais lentas também né.

Entrevistado: Mas tá começando a mudar tá. Porque assim, olha só, querendo ou não, as construtoras de São Paulo, uma coisa que eu percebi no meu perfil tá, porque eles estão impulsionando publicação, pra Santa Catarina. E eu sou um cliente que eu, que eles acham que eu sou o avatar deles, e eles tão impulsionando. E são prédios no formato que eu falei, não sei qual é o nome daquele negócio ali, mas é pequenos prédios, top, prédios bonitos, tecnológicos, tem aquela infrazinha de sauna, tudo que tu queria ter numa casa, tu tem lá, né. Então, eu acho que vai ter um... isso aí vai mexer com as construtoras daqui tá. Porque quem quer investir, às vezes investe numa cidade grande lá que... porque assim ó, já consegue comprar pela internet.

Entrevistada: É, mas aí entra.. não sei agora também se isso aí não vai frear um pouco no sentido de que agora essas pessoas trabalhando em home office, elas não precisam mais estar no centro. Então, as cidades ao redor de São Paulo, tão crescendo bastante nesse sentido, crescendo bastante a demanda. Sorocaba, que é uma cidade próxima de São Paulo que a gente conhece pessoas lá, o mercado tá superaquecido agora porque a XP mudou a sede deles pra uma, tipo, no meio do caminho lá entre Sorocaba lá, ali perto. Então, tipo, ali tá aquecendo o mercado de outras regiões e o pessoal tá saindo do centro de São Paulo. E é isso, só que aí tem sempre quem vai tá ali perto, que são os que precisam estar ali. Eu acho que vai ficar mais acessível na verdade.

Entrevistado: E uma coisa que vai mudar muito no dia-a-dia, é os aplicativos, os apps, porque hoje tu tem vários aplicativos, várias start-ups aí que tu tá, ah, aluguel de casa que tu não precisa nem ir no lugar. Pra compra apartamento tu não precisa nem de corretor nem nada, faz tudo online. Não precisa fazer mais nada, é online. É um negócio assim muito prático. Ah, aprovar projeto hoje é tudo online também. Tá todo mundo indo pro online. Eu acho que a pandemia começou a dar um boom nesse negócio do online. Todo mundo quer comprar. Eu tô começando a comprar coisa de mercado online, não compro mais, compro no Ifood. No Ifood ali, vai lá, chegou as coisas em casa. Eu já adorava fazer isso. É, ração eu pego e mando lá na porta, é tudo, tipo, hoje é tudo motoboy. Nunca usei tanto motoboy na minha vida. Uma coisa assim

que, pra mim, ia facilitar demais, porque assim ó, olha só, uma coisa que eu sempre quis ter, eu sempre quis ter um motorista. Hoje tem o Uber.

Entrevistada: Olha!

Entrevistado: Sim, nossa, melhor coisa, eu odeio, eu não gosto de dirigir. Hoje eu tenho o Uber, que é barato. Eu tenho um carro, e tá lá parado. Só que daí eu prefiro o Uber porque eu tô ligando, eu tô fazendo o que eu quiser, né, eu consigo ter essa autonomia, e é barato. Então, ah, uma coisa que ia facilitar demais, é como é que eu posso fazer pra que eu não, sei lá, as pessoas consigam deixar as coisas na minha porta sem ter ninguém lá, simplesmente deixar as coisas.

Entrevistada: Ah, isso é outra coisa que a gente já viu o pessoal pedindo aqui no escritório, a parte do hall ter espaço pra guardar mercadoria, quando chega e tal, alguma sala.

Entrevistado: Isso aí, nossa, é uma coisa demais, porque tá tudo levando na porta da gente as entregas. O dia que começar os drones serem mais baratos e terem umas baterias mais fortes né, pra pegar e deixar no lugarzinho lá, que nenhum bandido vai conseguir entrar e pegar, ou deixar só num lugar que o drone consiga deixar lá sabe. Isso aí vai ter um lugar demarcado pra isso, de certeza. É uma coisa que eu ia querer ter. Eu vou querer ter uma bandeja lá, um lugar que bota as coisas lá dentro.

Entrevistada: Chama caixa de correio.

Entrevistado: Tipo, do tamanho assim de um hall de entrada. É aquela portinha da videoteca ali, como é o nome daquela locadora que uma vez tinha ali? Que bota a fita cassete lá dentro, ninguém vai mexer. Alguém foi lá, botou, não precisou ninguém ir lá, entendeu, receber. Cara, isso aí ia mudar muito a minha vida. Porque assim ó, eu acho que assim ó, hoje as pessoas vão querer ter mordomia, né, porque tu pode pedir as coisas pelo celular, automação né. Hoje tu vai ver no aplicativo, tem rotina. Eu acordo lá em casa, a TV liga, toca um YouTube lá, com uma musiquinha lá que eu quero, ainda tô pra achar qual é a música que eu quero acordar. Mas enfim, dá pra programar tudo as coisas e se tiver esse negócio de, às vezes, quem não pode ter, que seria o meu segundo escalão do negócio, ter uma diarista lá pra limpar a casa todo dia, pra passar minha roupa. Mas não é? Eu comecei com a faxina, agora tem que... Não, então, é barato, é acessível essas coisas, mas agora, realmente, esse negócio de ter as coisas na mão é muito bom. Eu acho que esse espaço na casa, ou como a casa vai receber essas encomendas... porque uma coisa que mudou na indústria de comércio mesmo. Antes, tinha representante no comércio entre a indústria. Hoje, a indústria tá tendo conexão direto com o cliente e isso tá mudando demais, a logística ela tá muito mais fácil, né. Roupa, vem da fábrica direto pro cliente, não passa mais por... a gente cortou esse custo intermediário né. Representante vende pra indústria

direto também. Eu compro direto com a indústria ou direto com a indústria da China ou do Japão lá, vem por navio e vai na minha casa. Esse espaço de tu receber essas coisas sabe, sem ter um porteiro, sem ter ninguém assim, eu acho que é um espaço que se alguém inventar alguma coisa, que funcione, né, vai dar muito certo. É um espaço na casa que dê pra fazer isso né, não sei, vai dar muito certo eu acho.

APÊNDICE F – Entrevista III

Data: 29/03/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: César

1.2 Idade: 53

1.3 Escolaridade: Pós-graduação completa

Entrevistadora: Tá. Então, eu vou te fazer algumas perguntas, vai ser mais ou menos uma conversa, e aí conforme tu for entendendo, se não entender alguma coisa também, fica bem à vontade tá? Se não quiser responder também, bem tranquilo.

Entrevistado: Não, não tem problema, vamos lá.

Entrevistadora: Então tá. O que te motivou a seguir esse ramo da arquitetura, voltado pra construção civil, prédios, enfim?

Entrevistado: Não, na realidade começamos por causa do nosso escritório. Primeiro que meu pai é arquiteto né, ele tem um... eu, quando eu me formei, ele já tinha o escritório, e eu me formei numa época meio ruim de tudo, né. Porque foi bem com o plano Collor ali né, eu me formei em 89, eu vim em 1990 eu comecei a trabalhar, e foi bem quando o Collor assumiu, ele trancou o dinheiro, deu aquele confisco de poupança e de conta corrente, tirou o dinheiro, criou uma baita de uma recessão e ninguém contratava projeto de arquitetura. Então, eu comecei fazendo várias coisas, menos arquitetura, É, comecei fazendo perspectiva, comecei né, a perspectiva à mão dos trabalhos que tinha, algum detalhamento, aí, foi um processo todo meio de transição. Mas naquela época, o pai já trabalhava, fazia né, ele já tinha no escritório dele alguns clientes né, de edifícios né, que faziam de incorporadoras de edifícios, na época toda, desde os anos 60, 60 e 70, e ali no final dos anos 80, na metade dos anos 80, 85, até 90, justamente ali, ele fez bastante pra uma construtora grande que tinha aqui, né. Então, ele fez vários edifícios, eu também projetei alguns, mas quando o Collor veio com essa lambança aí eles acabaram com várias coisas com essa recessão e a própria construtora foi diminuindo o fluxo, foi entregando o que tinha, né, e aí passou um período todo de adaptação de novo. Depois, o que que aconteceu, teve alguns projetos que foram feitos pra outro, também tava construindo bastante, e nós começamos a pegar um projeto ou outro dele, e também começou a patinar por

causa dessa mudança econômica toda que acontecia, e nesse meio tempo, tinha o A. Daí o A projetava com outro arquiteto, projeta até hoje né, ele comprou um projeto, que era um edifício que tinha lançado na esquina ali na frente do Catarina Gaidzinski, ali bem na esquina ali. Aquela esquina, eram dois lotes aquilo ali, e o projeto ali que tinha lançado era um edifício comercial, eram salas comerciais, e ele já tinha feito o estaqueamento todo, aí ficou em dificuldade, aquilo ali ficou uns dez anos quase, mais de dez anos o buraco aberto, né, porque ele não conseguiu terminar. E aí foi pra justiça, e aí os proprietários pediram o terreno de volta, eram dois. Então os dois se juntaram pra negociar com a construtora e aí não deu certo, patinou, com essa mudança econômica toda, e aí ainda mais edifício residencial, não deu certo. E aí nós fizemos, no meio tempo, pra própria construtora eu acho, nós fizemos estudo de transformação do prédio em comercial, desculpa, em residencial. O projeto comercial não era nosso, ele era de outro arquiteto, não lembro. E daí ele trouxe, na época a gente tava fazendo umas coisas com ele, ele tinha uma amizade com o pai também e tal, e daí ele “ah quero estudar ali, pra ver se a gente dá um jeito naquilo lá, porque não vai dar mais comercial”, e já tava tudo estaqueado o prédio, já tinha as colunas tudo lá embaixo. Então, naquela modulação a gente transformou e fez dois estudos, um com dois por andar e outro com quatro por andar. E daí o de dois por andar ficou muito grande, né, pra vender na época e tal, e o quatro por andar se mostrou mais viável. Porém, ele não deu volta na construtora dele, ele acabou diminuindo e fechando a parte de construção, ficou prestando serviço em outras partes da construção, com terraplanagem, com máquina, escavadeira, tudo, né. Ele continuou nesse setor e não mais na área de incorporação, que tinha outras empresas grandes da cidade, fortes até hoje. E aí o A comprou esse edifício, alguém ofereceu, disse que a gente tinha o estudo, ou os proprietários negociaram, e falou pro A, que eu não conhecia o A. O A ligou pra gente e nós fomos nos conhecer naquele prédio ali. E aí ele comprou esse projeto, nós terminamos, ele lançou e construiu. Aí dali fizemos uma amizade e tal, aquela história toda, e aí o outro arquiteto sempre projetando muita coisa pra ele, eu também amigo dele, né, ficamos ali. Aí apareceu uma segunda situação dessa, que também tinha uma construtora bastante, que começou a lançar bastante prédio na época. E a parte, a maioria dos projetos deles era do JV, que tava fazendo. Depois o JV foi pra universidade, assumiu o escritório lá, depois começou a montar o curso, começou a diminuir, e nós também fizemos, conhecemos ele... ah tá, porque nós fizemos, tudo é umas coisas meio amarrada. Nós fizemos uma reforma pra sede da Rádio Eldorado, que na época era uma casa ali na Avenida Centenário, onde hoje tem a Miliun, do lado do... daquele banco ali, que era o Banco Real, Banco Santander. Bem no cruzamento da igreja ali, da Assembleia de Deus, tem uma Miliun, ali do lado, à esquerda, do ladinho do Santander. Ali tinha uma casa antiga e nós botamos uma rádio

ali, nós fizemos uma reforma. E quem fez a reforma, a obra de reforma, foi o pessoal dessa construtora. Então, a gente conheceu, ficou batendo papo, e os caras “ah, vamos fazer um prédio assim, e tal, tal, tal, tem um terreno lá, nós estamos lançando bastante coisa”. Então, nessa aí, daí essas construtoras, quando elas começavam a ficar meio grandes, os escritórios de arquitetura já não davam conta e já iam pegando mais de um, né. Então, nós fizemos um projeto lá na praça da CESACA, ali, sabe onde é que é a CESACA e a pracinha ali né? Praça Domênico Sônego acho que é né. E aí depois começou a patinar também, começou a dificuldade de lançar mais e não terminar, e esse era um projeto que tava na gaveta, aí eles também seguraram, porque também meteram os pés pelas mãos né, tem obra deles inacabada até hoje, uma perto do Bistek ali inclusive, uma perto do Bistekinho, naquela esquina ali, e aí esse projeto nosso tava no... eram projetos ainda, daí o A comprou também, porque daí a gente ia já conversando “ó, quem sabe tu assume aquele lá, ele tá em dificuldade e tal”, e aí fizemos esse segundo pro A. E daí foi subindo a... vamos dizer assim, a construção civil de novo, depende das ondas da construção civil, são tudo em ondas econômicas né. Então foi isso, e daí o A começou... então nós fizemos muito pra A, depois pra B, também, ele lançou um monte de coisa, os arquitetos já não tavam dando mais conta, eu fiz mais de quinze projetos pra eles, né, que tem vários ainda por terminar, a maioria não tá terminado, a maioria não tá nem lançado, né. Nós fizemos bastante, pro A também, fizemos um monte. Então, a história é meio essa. A gente sempre teve um cliente ou outro e sempre que tinha uma variação qualquer a gente, sei lá, as construtoras ligavam, porque sabiam o que a gente fazia né, e às vezes precisava assim “ó, nós estamos aqui pra fazer”, ou às vezes era indicação de alguém, ou às vezes já questão de corretor, o próprio que conversa “ah faz um estudo aqui que eu tô levando lá pra vender pra construtora tal”. Então, é assim que funciona e foi assim que viemos vindo até hoje. Então, mas tudo muito mais também em relação, relativo ao ciclo econômico né, sempre ciclo econômico é fundamental nessa história.

Entrevistadora: Certo. Então faz quanto tempo que tu trabalha nessa área? Assim, mais ou menos.

Entrevistado: Eu, desde, praticamente, desde que eu me formei né, porque eu já terminei ali terminando alguns prédios e começando, então desde 90 aí, trinta e um anos já, vai fazer, já fez. Porque eu me formei em 89, é isso aí.

Entrevistadora: Bastante tempo. E tem algum lugar que tu costuma buscar referência pros teus projetos? Algum escritório, algum arquiteto específico?

Entrevistado: É, não, na realidade a gente sempre se inspirava né, pra fazer alguma coisa. Mas principalmente, muito mais formal né, da parte estética. Então, a gente sempre, no meu período de estudo, na universidade, nos anos 80, que tinha uma coisa... a gente estudava essa questão

do modernismo e toda formação e tal, e aquilo ali, nós estávamos bem no período do pós-modernismo chegando no Brasil assim, com alguns representantes meio... né, extravagantes dessa questão né, e eu estudava, e eu tenho alguns colegas na universidade lá que achavam “ah agora o modernismo passou, agora é o pós-modernismo que tá na moda, que tá voltando pros referenciais”, e eu sempre achei aquilo uma bosta assim, achava horrível, acho até hoje né, muito ruim o pós-modernismo foi. Na realidade, ele foi bom como um manifesto pra trazer um pouco mais de humanização e tal pra arquitetura né, que o modernismo tinha deixado meio gelada, mas como expressão estética e de espaço ele é muito ruim assim, ele tem pouquíssimos exemplos bons. E um dos poucos exemplos bons que eu achava no Brasil era o escritório do Carlos Bratke né. E o Bratke era meio influência do pai dele, do Oswaldo Bratke, que era um modernista tradicional, e ele com essa nova geração, e ele sempre foi um cara muito bom, de fazer essa volumetria interessante, aqueles edifícios de escritório dele, com volume solto pro lado, né. Então o Bratke, naquela época, era muito influenciador assim. Agora, em matéria de planta, de solução de planta de apartamento, a gente sempre meio que inventava, né. Ia pegando algumas e indo adaptando. Só que daí houve um processo, e até hoje né, esse é um processo que nós pudemos resumir aqui em uma ou duas frases, um processo de trinta anos, que eu acompanho, é que nós paramos de projetar né, a forma, os ambientes do apartamento interno, né, de acesso pra público de classe média, classe média baixa, os programas habitacionais. Porque os programas habitacionais nem sempre existiram, eles também vinham em onda, depende do governo e tal né. E depois veio o minha casa minha vida. Mas, quer dizer, isso foi sendo moldado né, sempre com muita influência de quem vendia né, então, teve uma época que a gente brincava que quem fazia a definição do projeto não era nem o proprietário nem o arquiteto, era o corretor de imóveis né. E até hoje eles dizem “ah, nesse terreno tem que ser assim, tem que ser assim”, e hoje ainda é, porque né, hoje o cara não quer nem saber se o apartamento tá pro norte ou tá pro sul, a prestação tem que caber no bolso do cara. Infelizmente é isso. Aí o cara “ah mas isso tá errado”, mas tá errado porque o cara vai... tem hora que não dá, tem hora que eu comprei um terreno, tem que botar oito por andar, o norte tá pra um lado, vai ficar um ou dois apartamentos totalmente de sul, não vai ter sol nunca, não tem jeito, o que que nós vamos fazer? Vai ser aquele apartamento que o cara tá insalubre, ele não tem como fazer uma ventilação cruzada, não tem jeito, se der pra fazer uma solução de planta que resolva isso, melhor, se der pra inclinar, mas às vezes não dá, e daí nós vamos jogar esse apartamento fora? Não. Pra mim ele é o apartamento que eu chamo de entrada. Tem gente que tá morando pior que aquilo dali, que tá morando às vezes, mesmo com um sozlinho, mas as condições dele, do apartamento, ou do ruído, ou do prédio velho, ou do mofo, tá pior do que aquele ali. Então

ele entra, vai pra um apartamento novo, vai negociar com outro e assim vai. Então, por pior que seja o apartamento, por pior que seja a casa, a moradia, se a gente pensar que tem gente morando na rua, ou que tem gente morando na favela, de papelão, qualquer porcaria que a gente lance no comércio é melhor. Então nós não podemos nos dar ao luxo de sair criticando tudo que tá sendo feito pela produção imobiliária, ou de fazer esse esforço enorme de fazer caber a prestação, ou o valor do orçamento nos financiamentos de Caixa Econômica e tal, porque é a maneira que nós temos que fazer e ainda tem um mercado enorme pra isso, porque nós temos muita gente que não mora em lugar nenhum, né. Ou vai morar de aluguel, e vai pagar aquele aluguel, e vai pagar o aluguel que cabe no bolso dele, é aquele apartamento sem sol, porque apartamento com sol, o aluguel é duzentos e cinquenta, e o outro é duzentos e ele não tem mais, ou é quinhentos e quatrocentos, e cem reais pra ele faz diferença, então ele vai morar no que não tem sol. Mas às vezes tem uma vista, às vezes tem uma vizinhança, às vezes tem um ventinho, às vezes no verão é bom, né, no inverno é péssimo, mas às vezes no verão é fresquinho. Então o cara vai fazendo isso aí. Se tem uma área de lazer legal, daqui a pouco o cara pode descer, ou se tem uma praça na frente. E o cara sobe e fica no quarto de sul dele né, no apartamento de sul que a gente chama. Então, isso é muito variável, agora, isso realmente veio dessa evolução de que o mercado ele começou a direcionar bastante o desenho dos apartamentos, o tamanho principalmente, o tamanho das peças, o tamanho do apartamento, a área construída, em função de caber na metragem quadrada, caber no orçamento que vem no financiamento, de onde ele venha. Isso aí não tem assim. Aí por mais que tu queira fazer alguma mudança, e às vezes a gente até tenta, algumas plantas a gente acha que, eu acho que ficou legal, coisas diferenciadas né, pra dar alguma toque diferente né, a gente sempre tenta fazer de alguma forma ou de outra, seja na estética, mesmo no bloquinho aí de quatro por andar, nós temos uma pilha aí de diferente. Eu fiz vários né. Tentar dar uma carinha de que não pareça pop demais né, então é... apesar de ele ser totalmente pop. Então, o que que é isso aí? Tem que caber, tem que caber, e aí que entra o nosso trabalho de fazer, procurar melhorar a situação, seja dentro ou seja fora. Então é uma luta, assim, em função justamente de que a informação de quem vende, ela é fundamental assim, e ela é muito respeitada pelo dono da construtora, porque no fundo, é isso aí né. Isso aí veio, na realidade, também, pra desmistificar um pouco, pra baixar um pouco a bola dos arquitetos, achando que sempre o que eles faziam tava certo, apartamento daquele tamanho tá bom, porque isso aqui não é, esse apartamento não pode ficar aqui, ou esse quarto não pode ficar pra lá, né, e sei lá. Na realidade, tem horas que tu tem que questionar o que o mercado tá fazendo, né, ou pegar aquela sugestão que pode ser ruim e melhorar, e aí surpreender o cliente, surpreender o corretor, e criar um produto do mesmo tamanho que ele

queria, compacto daquele jeito, sei lá o que for, mas com uma qualidade melhor e até com um apelo de venda melhor e que tu gera um sucesso de vendas por exemplo, né. Como nós fizemos alguns ali, né, que vendido empreendimentos de... sei lá, quanto é o tamanho daqueles lá... quatro vezes, seis vezes, oito vezes oito, sessenta e quatro, sessenta e quatro, cento e vinte e oito, cento e vinte e oito, duzentos e cinquenta e seis apartamentos né, serem vendidos em quarenta e cinco dias, né. Que é o caso, na realidade, esse aí é aquele caso clássico da cidade, aquele que tem o paredão lá né, que quando ele foi lançado, em função da mínima área comum que tem, a maioria da área comum é área de jardim né, então ela não é computável, então tem uma praça lá dentro, tem campo de futebol, tem tudo, e os apartamentos ele botou lá embaixo o preço pra arrombar sim. Ele fez as contas direitinho e ele depois meio que se arrependeu, porque vendeu tudo. Ele vendeu, literalmente, três torres assim, comparando, é três quartos do empreendimento, em quarenta e cinco dias, né. E daí foi, mas aí não sei se deu certo, não é que deu certo, a gente sabe que muitos desses foram devolvidos, teve gente que não conseguiu pagar, tem uma série de coisas que acontecem né. Mas assim, quando o pessoal viu o que tinha no empreendimento, como ela era, aonde ele era, pelo preço que era, vendeu tudo. Porque apesar de o apartamento ser compacto, às vezes um tá virado pro sol da tarde, outro tá virado pra lá, é que lá não tinha problema de apartamento de sul, porque lá é meio inclinado em relação ao norte, todos têm um pouquinho de sol, mas é claro que eu tenho alguns de sul ainda, meio sul, sudeste, sudoeste assim né. Mas na hora que ele olhava a área de convivência que tinha, os apartamentos, os blocos eles são afastados mais de quinze metros, então, se eu tenho uma rua, se eu tivesse uma rua de doze, ou uma rua de quinze, um prédio de cada lado da rua, corresponde àquilo lá entendeu, o afastamento entre blocos, né. E isso a gente procura fazer em vários lugares, né. Apartamento lá do popular, lá de Içara, que nós terminamos agora. Aquele estudo lá, ele cabia dezesseis blocos lá dentro, e eu briguei com eles pra fazer doze só, “ah cara, pelo amor, vamos vender qualidade aqui entendeu? Pra que ficar, botar dezesseis e fazer igual esse cara aqui do lado aqui”, e eles compraram o do lado agora, não sei como é, né. O nome é alguma coisa das Palmeiras, uma coisa assim, e só tem uma fila de palmeira atrás do muro, não tem nenhuma área verde o condomínio, é só isso, eles só botaram a fila de palmeira pra poder combinar com o nome, né. Então não dá né, não dá pra ser assim. E aí não, lá eu falava “olha aqui ó, afastamento entre blocos”, e aí eles começaram a pegar esse argumento do projeto, que eu falava pra eles, e botaram no marketing, o que foi legal também, porque daí eles colocaram e, né, então, no folder de vendas eles botavam assim “afastamento entre blocos de 22 metros”. É claro, porque do lado tem um cara sendo vendido com afastamento de três, de quatro, um metro e meio mais um metro e meio, que é o H sobre quatro de quatro pavimentos, dá isso aí,

H sobre cinco, né, fica com três metros e meio. Quer dizer, não tem privacidade, não é nem a questão de ventilação ou insolação, o maior problema é privacidade, né. Então tu tens os blocos lá, que a gente fez tudo desencontrado, e a maioria eu gosto de fazer assim quando dá, minhas implantações são sempre alternadas, né, são sempre em zigue zague, desde aquele monte que tem ali na entrada, ali, os outros ali, perto da colmeia industrial, na chegada da Via Rápida ali. Ali são oito quadras, das oito, tem sete naquele modelo e um diferente, que tão sendo agora incorporados também. Já tem dois prontos e tão fazendo o terceiro. Mas ali é sempre assim, sempre alternando afastamento e blocos pra dar afastamento entre os blocos, daí dá ventilação, dá insolação, dá privacidade, né. E aí a gente procura convencer o cliente de que ele vai ganhar o dinheiro da diferença, não precisa ficar socando de apartamento pra ganhar o que? Cinco, dez por cento a mais no final da história. Não, não, pega um terreno, compra outro, com qualidade, e vende. Então, isso aí a gente vai fazendo assim.

Entrevistadora: E como que é o teu relacionamento profissional com a construtora? Como que acontece a contratação do projeto, como que funciona?

Entrevistado: Ah é dessa forma assim né, porque mais ou menos eu já resumi dali pra trás. Primeiro é uma questão ou de indicação, ou de contato, ou uma aproximação com o corretor que conhece a construtora e precisa de um estudo em cima do terreno, aquela história toda, né. Então ele vem, e daí a gente vai fazendo esse tipo de... ou, e daí depois de feito esse primeiro contato, normalmente a construtora já vem. Então, o que que acontece, por exemplo, na A especificamente, como é que funciona, né. Na A são os donos que decidem tudo e contratam tudo, né. Então, eles têm... o arquiteto deles, tá. Aí quando tem bastante obra que tá saindo em Criciúma né, assim, Criciúma que eu digo é região toda aqui, de Laguna pra baixo, aí, por exemplo, tem bastante lançamento, o arquiteto não tá dando conta e tá sobrando, então ele vem e chama outro. Aí depois eles chamam a gente. Então nós estamos fazendo ali, 2012, 2013, até 2014 nós fizemos, mas uma pilha aí de projeto do A, de prédio, e tem um em Içara que vai ser lançado agora, que tava na gaveta, condomínios né, o condomínio da serra, o condomínio esse, que ficou pronto agora, isso aí é tudo projeto de 2012, que ficou pronto agora, oito anos depois, em função de tudo que aconteceu ali daquele 2014 louco pra cá né. Então, é feito o contato, ou é via corretor né, ou é via conversa mesmo, de se conhecer, conhece o engenheiro daqui, que indica pra lá, ou amigo. Tudo é indicação, nunca fiz propaganda de nada, nunca. Até conto um episódio engraçado sobre isso que, uma vez, quando a gente tinha lista telefônica, todo mundo anunciava, arquiteto e tal, pra botar, e o pessoal da venda ligava “ah tu não quer botar? Porque aparece nas páginas amarelas, bota a logomarca da empresa e tal”, e eu falei, “olha, nosso cliente não vem assim, ele não procura ali”, “não, mas vai, vai, vai”, e daí eu peguei e fiz

assinatura, e naquele ano que eu anunciei foi o ano que nós tivemos menos clientes. Dai no ano seguinte, quando deu no ano seguinte assim, em março do ano seguinte, não sei quando, a moça daí, ligaram pra renovar né, dai eu assim “não, eu fiz um ano só pra tirar a prova, quando eu anunciei com vocês, dos últimos dez anos, foi o ano que eu menos tive cliente novo, e absolutamente ninguém me contatou porque disse que achou minha logomarca no site da lista telefônica”, então, nosso cliente não vem ali. Isso, tô falando da época que não tinha internet né. E hoje também não vem por internet, porque eu não tô nem aí né, e a nossa internet é super mal também, a minha tá desatualizada desde 2013, o meu site, tá ali pra ser arrumado agora, tem bastante coisa pra colocar mas, dá uma preguiça, e é tudo eu que fiz, tudo eu que inventei, porque eu tinha hora vaga eu fazia né, desde... eu que montei tudo, programava em HTML, eu já fiz um monte de coisa, eu gosto de meter o bedelho em tudo. Então tá ali, aí então é assim, sobre esse contato, a questão do contato é bastante indicação, ou já conhece, ou já viu a obra também né, de alguma forma, já vai ver a obra, daí já vai ver de alguma forma, pela internet, ou pela foto, ou por algum comentário, e vai vir, vai ligar e vai fazer orçamento às vezes, às vezes não dá certo né, então. Mas quem já conhece, e os nossos clientes mais ou menos que a gente tem, mas eles sempre vão e voltam né, e sempre vai e, assim difícil um que vem e deu problema aí, nunca mais voltou, eu não lembro, lembro de um episódio único que aconteceu, que a pessoa jogou o projeto fora.

Entrevistadora: Uhum, e aí vocês são totalmente externos à construtora né? Vocês são um escritório a parte, nunca fizeram parte de construtora?

Entrevistado: Sim, sim. Não, não, nunca tivemos nada de construção. Assim, eu fiz administração de obra no início, logo recém formado é, durante... porque justamente veio o plano Collor aí, como não tinha projeto, não tinha nada, depois na retomada disso eu então resolvi construir até pra fazer a minha pós-graduação em obra né, porque na universidade, quando eu me formei e fui pro escritório, o pai pedia às vezes pra eu detalhar alguma coisa, eu não sabia como é que era né, “ah vamos detalhar isso aqui, esse encaixe”. Então, na hora de chegar no detalhe mesmo, de desenhar as coisas, eu não sabia como é que as coisas funcionavam, então eu senti uma necessidade enorme. E a primeira... então daí o que que aconteceu, como tava todo mundo pelado naquela época, ninguém tinha dinheiro, um dos poucos que a gente recebia em dia e que tinha um dinheiro, tinha um caixinha, era o funcionário público, e aí tinha um casal que era amigo do pai, da minha mãe, e eles queriam fazer uma casa aqui no Rincão. E eles vieram lá, e eles tavam com o dinheirinho de poupança já guardado, além do que recebiam, não dependiam de recessão, porque já tava... o salário ia entrar, eles eram fiscais do INSS, alguma coisa assim né, então ali não tinha né, no governo não tem

recessão nunca né, principalmente a iniciativa privada. E daí o que que aconteceu, eles assim, “opa, vamos fazer o projeto, vamos lá, tal, tal, tal”, “você quer que construa?”, eu perguntei se tinha alguém que construía, daí ele “não, não tem”, daí eu “então tá, eu posso construir, assim, assim, assado, eu faço por administração”, e daí assim eu fiz. Daí nesse modelo eu fiz uma agência de turismo, que tá com a mesma fachadinha velha até hoje ali no Catarina Gaidzinski, e fiz três casas, duas na praia do Rincão e uma em Forquilha, né. Então, depois assim, dessa última casa do Rincão, que era uma casa assim, inclusive nós desenhamos os móveis tudo por dentro, fizemos tudo em concreto, alvenaria, pra não bater cupim, um monte de coisa, né, aí eu já tinha economizado um pouco, já tinha melhorado um pouco a situação, aí eu já vou tá falando de 94, 98 quase, por aí, certo? E aí eu, nesse meio tempo eu comecei a largar e nunca mais construí nada, porque eu vi que não gostava, entendeu. Adoro estar em obra, mas não gosto de administrar obra, né. Então é assim, adoro usar móveis mas não gosto de desenhar móveis, né. Então é assim, daí tem um problema, daí eu gosto de tá ali, resolver, gosto bastante em obra, vou direto, mas é, assim só, pra administrar não encarei. Então esse era o negócio, a gente nunca se envolveu com administração de obra, até hoje nós não temos, nosso escritório só faz projeto, de arquitetura inclusive. Todos os complementares a gente, quando alguém quer algum pacote a gente indica dois, três que são, que a gente sabe que tem aí, que tão com competência, ou que já fizeram, e eles passam o preço, e o cliente discute tudo, fecha por conta própria, nada passa pela gente.

Entrevistadora: Uhum, certo. E essa relação com o construtor, assim, durante o desenvolvimento do projeto, como é que funciona? Eles te dão liberdade, eles costumam interferir?

Entrevistado: Não, tem interferência total né, hoje em dia todo mundo apita né. Então assim ó, é porque assim, a gente faz primeira coisa é fazer um briefing do que que é né, então é, por exemplo, eu vou fazer um, vou usar sempre o exemplo do A ali, o que que faz né, “ah, daí, tu vai fazer um estudo nesse terreno aqui”, “tá, qual é o tipo de apartamento?” “ah, é assim, assim, assado, tem que dar...”, ele é muito assim ó, tem que dar no máximo tanto de área total, né. Então não é nem só o comum, né, nem só o privativo, área comum também tem que ser bem enxutinha, né. E daí tá, o que que vai ter? E daí quando vai estudar a fachada eu já estudo os meus volumes, as minhas coisas lá, aí eu pergunto assim ó “o que que vocês vão botar na fachada?”, pergunto pra eles, né, qual é o dinheiro que eu tenho. Porque tem uma outra coisa, é que como o arquiteto deles faz os projetos mais top, de acabamentos mais caros, os populares ficavam comigo, naquela época que tava todo mundo projetando. Então, por exemplo, eu não lembro de ter feito um altíssimo padrão pra eles, nunca fiz, fiz um médio padrão pra alto, lá em

Siderópolis, assim ó, que é com quatro por andar, que daí tem uma suíte reversível, e aí já tem uma cerâmica na fachada com um vidrinho na sacada, porque normalmente a gente não chega lá nunca, era sempre alvenaria, né, pintura, e daí ele dizia “não, uma moldurinha de cerâmica e olha lá”. Então é assim, né, porque, já pra não sair projetando e depois cortando tudo, eu já pergunto quanto de dinheiro eu tenho antes pra botar, “não, esse apartamento...”. E eles são muito organizados nisso né, então a gente faz reuniões com a equipe dele ali, e daí ele vai sempre dizer “ah, esse aqui é o nosso apartamento do padrão três, esse aqui vai ser o nosso apartamento do padrão quatro, padrão um”. Então tem vários padrões de acabamento, de custo, de lucro, de tudo ali. Então ele já te diz assim, o que que vai num apartamento padrão tal, “ah, então num apartamento padrão tal, não tem gesso ali, tem que ser laje maciça, tem que ser o pé-direito mais baixo, tem que ser pi pi pi, pa pa pa”, daí revestimento de fachada “olha, é um vidrinho e olha lá, cerâmica pode ter, mas a maioria é pintura”, entendeu? Então tudo isso aí já tem no padrão né, do edifício, que é o padrão pra se encaixar naquele valor de preço, do mercado, e do que que é a faixa de preço que ele quer vender, de venda e tudo. Então, tudo isso é estudado, e nesse ponto ele tá bastante evoluído. Não sei como é que são os outros porque eu não trabalhei pros outros, né. A C eu fiz só um, que eu tenho um episódio desses de venda, que é na rua do CREA lá, mas ele fica ali no começo, sabe onde é que é? É, na Rua Tomé de Souza, mas é mais perto aqui, não é lá mais perto da prefeitura né, descendo ali, à direita ali. E ali, aquele ali, ele tem, um, dois, três, quatro, cinco, seis por andar. Os dois da ponta que é o leste e o oeste, porque a frente é sul ali, então eu já tinha dois apartamentos de sul que são ruins, mas eles são frente, então ele, né, teoricamente, os de trás é que são bons ali, sol da manhã, ventinho, tal, tal, tal, e os da frente, os do meio são sul, e os da ponta, porque ele forma meio um u né, eu deixei um pátio ali, e esses dois da ponta dava pra fazer ventilação cruzada e tudo, e eu tinha feito a proposta, a suíte chegava pra rua da frente e eu botei a janela pra leste e pra oeste. Então ele ficava com a fachada cega na frente né. Nossa, isso aí deu uma briga na construtora, acho que por isso que eles me demitiram depois, foi o único projeto que eu fiz. Porque eu digo, “vocês são louco, então vamos fazer assim”, “não, não tem, a janela da suíte tem que ser pra frente, na rua”, “mas não vai pegar sol nunca, é sul”, “não, não interessa se é sul, o cara quer olhar pra rua e tal”, e tá lá, tá lá a janela virada pra rua como eles querem, mas eu briguei, “não, então vamos botar uma janela pro lado, fazer uma ventilação cruzada, inventar alguma coisa”, “não, não, não, duas janelas não dá, deixa assim pra frente” e assim ficou. Esse é um caso típico de que foi vendido pelos engenheiros e pelos corretores dentro da construtora que influenciaram diretamente o projeto, né. E tu chega lá e olha “bah, que arquiteto burro, botou os quartos por sul, porque que ele não botou pra leste e pra oeste aqui”.

Entrevistadora: sobrou a culpa pra ti.

Entrevistado: É, não, nem sei se reclamam, mas, por exemplo, se o estudante de arquitetura ou outro arquiteto passar lá e olhar, vai ver “pô, que absurdo”, né? E aí eu começo a ver, em uns lugares que eu passo e olha, e aí eu começo a ver e eu acho que é errado nos projetos né, eu já fico com o pé atrás “não, será que eles mesmo que erraram ou foi uma influência desgraçada do proprietário ou da construção civil que quis assim”, né, do sistema ali. Então, isso é difícil né, de resolver. Tem horas que eu digo, tem horas que não tem alternativa, como os dois apartamentos do meio, não tem, eles são sul, nunca vão tem sol, esquece, não tem como. Então eles abrem pra um pátio, eles abrem pra rua, eles tão de frente pra rua, eles têm o recuo, acontece um negócio atrás. Agora, os dois da ponta tinham alternativa e eles optaram pela pior.

Entrevistadora: Acontece! E nesse processo de desenvolvimento, vocês seguem algum processo padrão pra desenvolver os projetos?

Entrevistado: É, o nosso caso ali é meio diferente, o que tu chama de processo padrão?

Entrevistadora: Alguma sequência específica...

Entrevistado: Não, sequência específica pra nós é... a primeira coisa pra mim é, do prédio, é toda a matemática né. Eu resolvo toda a matemática dele, todas as contas, do que que cabe, do que que eu vou comprar, os afastamentos, o número de pavimentos, mais ou menos chutando uma área de apartamento. Então assim, por isso que eu pergunto “que tipo de apartamento vai ali?”, “ah não, é um apartamento de cinquenta e cinco, de sessenta, de oitenta metros quadrados, mais a sacada, menos a sacada”. Então, a gente faz toda essa matemática, eu faço assim, e quando eu já tô com toda essa matemática resolvida, normalmente, eu passo pro pai começar a fazer, pra, até pra dar um trabalho pra ele, porque ele gosta. Então, ele pega no milimetrado, ele vai no milimetrado e ele vai fazer “olha, vai ter seis por andar, vai ter dois blocos, vai ter isso, vai ter aquilo”, e aí ele vai e faz um monte né, e tem hora que não se aproveita nada e tem hora que se aproveita um monte, tem hora que se aproveita, vai mudando, tem vários que ficam, e daí ele faz perspectiva a mão, tudo, e vai se divertindo, né. Então, na realidade é assim, o nosso processo é assim, sempre que tem um terreno novo, com alguma coisa meio nova, tipo, concessionária nova, supermercado novo, novo que eu digo é que o terreno tá vazio tá, não é reforma, porque a reforma é sempre mais complicado de passar pra ele porque eu tenho que passar o levantamento, e aí quando eu passo o levantamento pra ele, como ele não trabalha com computador, aí às vezes dá certo, às vezes não, então às vezes é mais rápido eu me dedicar e eu fazer essa parte. Mas quando é novo o projeto, de terreno vazio assim, normalmente eu passo pra ele dar uma brincada né. Então, estamos fazendo isso em Meleiro agora, eu passei pra ele, supermercado em Meleiro ele também começou. Nesse lá no Meleiro foi um prédio agora que

nós fizemos, ele fez duas, três soluções diferentes, com cinco por andar, com quatro por andar, daí eu vou dando. Porque ele tem um outro problema, que tu dá pra ele num dia, ele vem no outro já né, ele não fica nem uma semana assim, e daí ele reclama que eu mudo tudo, que eu fico enchendo o saco, mas na realidade eu vou pedindo alternativa porque é pra ocupar ele né. Mas, e daí, várias dessas alternativas a gente mostra tudo, e daí o cliente vai escolher uma. Então é assim, daí vai pro computador e toca pau. Então o sistema normalmente é esse aí. Então tem horas que, por exemplo, nesse caso de Meleiro, certo? Na primeira solução que nós fizemos, era um terreno de esquina, bonito, só que, tinha uma certa configuração do norte, então, nós botamos dois apartamentos chegando na esquina, meio chanfrado e tal, pra ficar uma forma diferente no prédio e tal, né. E era o primeiro prédio que a construtora quer fazer. Eles olharam praquilo ali e disseram “meu Deus, nós vamos quebrar no primeiro”, porque daí ele achou que né, que a estrutura já ia ficar umas diagonais assim, não ia ficar né, porque sabe que cabeça de engenheiro, dono de construtora, ele já quer tudo regular. Então eu fiz, fiz pra ele, disse assim “ó pai, não deu, eles querem um negócio mais regular assim e tal”, aí ele mexeu, fizemos outro e apresentamos, eles estão lá negociando com o dono do terreno lá pra fechar negócio. Então é assim, o processo é esse. E daí, essa interferência, então, não é interferência, é que já vem né, qual é o tamanho do apartamento, em função do tamanho do apartamento né, e não tem muito referencial pra fazer e aí tem algumas soluções que a gente procura fazer, várias, tipo, evitar... onde der, evitar duto né, de qualquer tipo, de banheiro, né, tem vários prédios que eu gosto que nós fizemos, tem um que é oito por andar e ele não tem duto, né. A solução do arranjo dos apartamentos, ele possibilitou uma forma de não ter duto nenhum pra banheiro, nenhum dos dois banheiros... não não, tem, na suíte tem, tem, mas nas suítes não, todas as suítes ficaram com janelas direto pra rua, né, e alguns fica, só os apartamentos de meio, aquele banheirinho do corredor, aquele ficou, o resto nós conseguimos fazer. Tem um, por exemplo, que nós fizemos, quatro por andar lá, ele tem quatro por andar, de dois dormitórios, aquele é um prédio muito bom, ele é um prédio meio disputado hoje, eu comprei um apartamento lá, tô terminando de pagar agora, daqui uns dois meses. Aquele lá, ele é um prédio diferenciado porquê? Porque ele é alto, ele é bem recuado, em função da altura dele, que ele acho que são treze tipos, alguma coisa assim, e ele ficou bem recuado, né, sete, oito metros de cada lado, como se fosse um, né, como se fosse, o que eu digo, um apartamento grande né. Aí ele é só de quatro por andar, e ele é só de dois dormitórios, então deu pra fazer, apesar dos banheiros quadrados, que eu não gosto muito de banheiro quadrado, né, mas pelo menos não tem duto aquele lá né. Então, apartamento que tu mostra, a pessoa vai lá e bah, olha direto né. Outro bom que nós fizemos agora lá em... que deve ter ficado pronto ou tá ficando, lá em Içara,

né, e lá também favoreceu que era um terreno bem comprido, como esse de Siderópolis também, que nós temos lá, que daí assim, não tem, por exemplo, tem dois apartamentos, isto, nós conseguimos fazer a área de serviço aquela direto pra rua, e a janela da cozinha direto pra rua, botar um ao lado do outro e não um à frente do outro, né. Então, bah, na hora que o pessoal chega lá, apesar de esses apartamentos serem de ‘fundos’, ele pega o sol da manhã, e é o virado pro centro de Içara, o visual né. Ah é disputado a tapa, vendeu todo o lado de trás primeiro do que o outro. Né, a gente acha que é um detalhezinho bobo, besta, né, daí chega assim, visita um, visita outro, chega lá, tu vê a cozinha assim com aquele janelão, com aquela paisagem, ah o cara já compra na hora, né. Então são coisas que realmente ajudam a vender em função disso né. E é isso aí.

Entrevistadora: Uhum. E então, no fim das contas, quem que define o que que é mais relevante em cada empreendimento?

Entrevistado: Hoje em dia é a construtora, não tem nem dúvida né. É a construtora e os seus corretores, tá? Inclusive, só pra tu ter uma ideia, agora nós vamos lançar, já era pra ter lançado, esse projeto começou em 2012 e parou um tempo, e estamos concluindo agora, um condomínio na serra, né. E daí, esse condomínio, ele... nós estávamos fazendo uma reunião do que que ia ter, o que eu não ia ter, na área de lazer e tal, tal, tal, e tem aquele outro lá, que já tem alguns moradores lá, já tem uma infraestrutura, e uma das pessoas que tem lá, que tem casa lá, é um corretor, né. Ah, no meio da nossa reunião, a gente ficou com essa dúvida toda né, o dono da construtora já pegou o telefone, chamou o cara, ele tava por perto, ele foi pra reunião e nós sabatinamos eles. Então, ele foi fundamental pra definição do projeto, porque ele tem a visão do corretor, ele tem a visão da construtora e ele a visão do morador lá de cima, o que que o cara quer ir pra lá, né. Não adianta encher de coisas da cidade lá na serra, o cara vai lá pra ver outras coisas, pra fazer outro tipo de coisa. Então, isso é fundamental, e daí são coisas que também a gente não tem como propor, né, se não tiver um apoio dessas pessoas. Então, pra mim, hoje em dia, casa vez mais, ele é um processo coletivo né, não tem como, né, não ser coletivo né. E tem muita gente que... porque o cara tem que se sentir parte ali, o corretor... todo mundo fica mais motivado se ele viu que ele participou do negócio né, e a construtora... Sem contar todo, como é que é? Eu ia dizer a revisão, vamos chamar assim, do projeto, que é feita dentro das engenharias das construtoras, tu sabe muito bem como é que é, né. Então, o departamento técnico todo que analisa, que pega, tem a arquiteta, que vai de cima embaixo, né. Um projeto agora que nós vamos lançar em Içara, né, ela pegou de cima embaixo, e fizeram todos os itens “ó, melhorar isso aqui, isso aqui nós não usamos mais, isso aqui, essa calha é melhor mais larga, precisa de manutenção pra isso, precisa daquela porta, vamos trocar aqui, vamos trocar lá”,

fizemos um checklist todo né, e daí ajustamos todo o projeto pra ser liberado, agora foi liberado pra fazer maquete eletrônica, tal, tal, tal, foi tocado adiante, foi aprovado. E o projeto já estava aprovado na prefeitura tá, isso que nós estamos falando é depois de aprovado na prefeitura. Foi feito um checklist ainda mudando algumas coisas que não mexeu em área, não mexeu em nada, mas um checklist de execução mesmo, executivo né. Então, pra evitar qualquer bronca no futuro né, de compatibilização, de tudo e tal. Considerando que eles não usam o BIM ainda. E nós ainda não também, tô só esperando tá todo mundo pronto aí, mas eles ainda não querem pagar, eles ainda não querem fazer o processo inteiro, tem que juntar todo mundo e ainda não funcionou.

Entrevistadora: É, não é fácil implantar.

Entrevistado: Vocês já tão fazendo alguma coisa?

Entrevistadora: Então, eu já saí da faculdade nessa plataforma né, aí a gente faz o arquitetônico nessa plataforma, mas os complementares ainda não.

Entrevistado: É, aí tem que dar o soco na mesa, que é o que aconteceu comigo lá atrás que eu fiz o pessoal correr né, quando, lá em 90 e... que eu fui, eu me formei em 89, 90 eu fiquei em Criciúma, me inscrevi pro intercâmbio, em 91 eu fui pra Barcelona fazer um estágio e eu vi o computador lá pela primeira vez. Quando eu voltei, em 92, eu comprei um computador, mandei vir do Paraguai, e começamos a fazer maquete eletrônica e tal, daí fotografava, não tinha onde imprimir, e foi. Lá por 94 eu acho, já não sei mais se era 94, era mais, eu acho que era 98, que daí já tinha impressora, eu fiz o primeiro supermercado todo em CAD e imprimia. Foi lá em Blumenau. O outro também é né, o primeiro lá da PROEB, os dois. E o da PROEB nós já reformamos, o da PROEB eu trabalhei logo depois de formado, eu fiz a decoração interna toda dela, nós estávamos terminando aquela obra, o detalhamento eu participei. Em 91 ele foi inaugurado, aquele lá. Depois nós já fizemos duas ampliações e reformas nele. Aí então, aquele lá todo, o mercado da PROEB, ele nasceu pela cota da enchente, os dois né. Mas tanto aquela solução da rampa, de ficar lá em cima, e depois o primeiro ângulo que ele tinha e depois o segundo, e agora fizemos uma última reforma que eu nem fotografei ainda, nem sei como é que tá. Porque nós botamos um ACM's, botamos umas cordas luminosas, demos uma ajeitada, uma modernizada, nos dois, nós fizemos isso. Fizemos Balneário Camboriú também, nós estamos reformando algumas dessas lojas antigas que a gente fez né. E então lá, aquele projeto, eu fiz todo ele no CAD e nós mandamos, né. E daí o que que acontecia, pro supermercado era uma beleza, porque eles já mudavam quando era papel vegetal, a gente tinha que raspar as coisas, imagina quando eles descobriram que dava pra editar e imprimir de novo né. O pessoal foi à loucura. E daí o que que a gente fazia? O supermercado tinha uma equipe toda de projetista

elétrico já, de projetista hidrossanitário, tudo pessoal de confiança e tal, de muitos anos, que trabalhavam, já era uma equipezinha boa assim né. E aí o gerente da época falou “olha aqui, essa obra aqui...”, porque daí o que que eles faziam com o meu projeto, eles imprimiam e trabalhavam com o papel vegetal em cima. Lançavam o elétrico, o hidráulico, tudo em cima, ninguém tinha CAD ainda, só a gente fazia em CAD, e daí o gerente falou, quando terminou essa obra né, o diretor falou “o negócio é o seguinte, nós vamos começar outro obra aqui agora”, eu já nem lembro onde é que era, se era a reforma da Beira-Mar em Florianópolis, alguma coisa assim, ele assim ó “ó, a partir da agora vai ser todo mundo em AutoCAD, nós já temos o arquitetonico em AutoCAD funcionando, vocês tiveram tempo pra se adaptar, então assim ó, começamos a obra, ou vocês entram no sistema, ou vocês estão fora”. Nossa! Foi uma correria, todo mundo foi atrás, todo mundo contratou gente CAD que tinha né, e a gente tava aqui no interior, em Criciúma, sem universidade, sem gente, sem mão-de-obra, sem nada, a gente já fazia em CAD, pessoal na capital não queria fazer? Já tava todo mundo acomodado, entendeu? Aí o cara deu um soco na mesa, “ó, quem não fizer em CAD tá fora do processo”, e aí eles se viraram. Vários aí começaram a informatizar os seus escritórios, de engenharia, tudo em função disso, de que a gente tava puxando. E é o que eu falo pra turma, agora é a vez de vocês, eu não vou, eu já fiz a transição do vegetal pro CAD, do CAD pro Revit eu não vou fazer né, pro BIM, eu vou contratar quem faça, então vocês se virem. E aí, “ah não, porque não tem ainda quem faça”, tem que vir quem faça, né. Tem que pedir, a construtora vai ter que pegar a gurizada que vai fazer, não só arquitetura, mas todos os complementares no BIM, né. Mas não é só o fazer pra dizer que é chique, é fazer pra valer a pena, porque eu tenho visto cada arquivo porcaria produzido no BIM, que é melhor eu ter em CAD mais bem desenhando. Se bem que tem arquivo porcaria em tudo que é plataforma aí né. Mas assim, tem uns que daí não serve pra nada, né, porque daí tu modelar errado, ou tu modelar na corrida, pra poder depois tirar informações dele e daí, se tu não modelou direito, as informações vêm tudo erradas, acho meio estranho isso né, mas tudo bem.

Entrevistadora: Aí perde tempo igual né.

Entrevistado: Exatamente, vamos ver. Mas eu acho que é legal, só que eu não vou fazer, alguém vai fazer pra mim. E eu tenho quem faça né, eu já tenho quem faça. Nós ali no curso, a gente já vai... eu tenho uma estagiária minha, ficou um tempão e já se formou, e a gente faz projeto junto até hoje, duas já. Já tem duas arquitetas, que foram estagiárias, que a gente faz projeto juntos assim, eu mando coisa pra elas né, a gente desenvolve o projeto juntos, porque elas já pegaram a manha, já sabem como é que é. E uma delas trabalha bem no Revit ali, o dia que precisar. Só que é o que eu tô dizendo, eu não consegui vender pra ninguém. Então, por

exemplo, se eu fosse fazer um projeto aí pra vocês, pro Giassi, eu ia te perguntar “tu vai quere em BIM?”, aí tu ia dizer “eu quero em BIM”, eu não faria no escritório, mas eu tenho quem faça. Dentro do meu escritório não vai ter, mas tem um parceiro que tá fazendo comigo, né. Rapaz, tem cada coisa acontecendo que tu não acredita, Karla. Assim ó, o supermercado, por exemplo, os cálculos estruturais da turma lá de Curitiba, que faz os projetos, detalhamento de projeto, diz que os caras lançam todo o projeto aqui, tem um calculista ali de Curitiba e outro e Blumenau, os caras lançam toda a estrutura, manda por e-mail lá pra, tipo, como é que eu vou te dizer, não ia dizer Vietnã, mas sei lá, no Camboja, não, não, é pra lá, não sei aonde lá, entendeu? Pra Índia, os caras lá viram a noite, duas noites depois, no e-mail do cara tá todo o projeto detalhado. Tudo, tudo, diz assim ó, tem mão-de-obra sobrando pra esse tipo de coisa, principalmente na área de engenharia e tal, e os caras são bons, os caras tem tudo. O cara manda lá, ele disse que ele tem um parceiro, mas não é... onde é que era? Era no, sei lá, é lá perto da Índia, mas não é na Índia, é ali do lado, Malásia, não sei se é em Kuala Lumpur, eu sei que é lá praquelles lados. O cara fez a parceria dessas internets, e os caras bons, e os caras, tu manda aqui, pega um supermercado, faz o lançamento dos pilares, das vigas, dos tamanhos e manda. A ferragem, o detalhamento, as coisas, os desenhos, vêm tudo dois dias depois, tudo pronto.

Entrevistadora: Nossa! Passa trabalho quem quer hoje.

Entrevistado: É, e daí não sei. Não sei como é que tá a situação lá do emprego do negócio né, se tão recebendo, se não tão recebendo, mas tá todo mundo, tá se virando. E diz que o cara não tem mais aqui, não tem porquê. Os caras lá tão, né, o que eu pago lá, ele paga a metade do preço se ele pagasse aqui no Brasil esse detalhamento.

Entrevistadora: Nossa, eu nunca imaginar isso.

Entrevistado: É, eu também não. Mas tem gente fazendo isso, e tem gente fazendo isso há tempo, em várias áreas.

Entrevistadora: Coisas que a internet proporciona.

Entrevistado: Exatamente.

Entrevistadora: E no caso dos projetos dos prédios, na parte de área de uso comum, vocês costumam priorizar o que?

Entrevistado: Bom, aí depende também sempre do pensamento do cliente, tá. Nós temos clientes, por exemplo, que às vezes quer coisas... depende da situação, é bem enxutinho, né, em função também, como eu te comentei, do tipo do prédio, né. Como eu faço um prédio mais, a maioria que nós fizemos, são tudo mais pop, é tudo mais compacto né. E se é um prédio um pouquinho melhor, a gente melhora, proporcionalmente, a área de lazer, de infraestrutura, um campinho de futebol e tal né. Tem alguns projetinhos que saem até mais interessantes às vezes.

Principalmente os que não são tão no centro da cidade, né. Assim, o que que eu brinco né, é a zona de oito pavimentos ali, aquele lá cima, o.... lá no São Cristóvão eu fiz três ali, tem um marronzinho, o azulzinho já tá desbotado, e o amarelinho lá em cima, com branco. Eu não sei o nome deles. O MV foi o último, é esse aí. Esse aí, por exemplo, ele tinha dois lotes né, eu acho que eram dois lotes bons, grandes assim, e aí lá era zona de oito pavimentos, com índice baixo, acho que era índice dois na época, entendeu. Então aí sobra bastante terreno, não é que sobra, mas daí deu pra fazer uma quadra de esporte, um campinho de futebol, deu garagem, aproveitamos o desnível pra fazer embaixo, os apartamentos ficaram bons, né, e daí deu pra fazer um negocinho diferente lá. Depois, nos outros já fica mais apertadinho. Então, lá foi um tipo de solução que ficou boa, assim com o próprio VDM, que era também numa região meio parecida com essa, como o índice é baixo, né, daí tu controla, concentra ele em quatro torres, sobrou toda aquela área de lazer, e ali também que foi a implantação dele, porque? Da entrada dos automóveis, o carro circula pelo perímetro do terreno, né. Então, o carro não circula no dentro, e dentro forma, entre as quatro torres, ele forma uma cruz, né, toda de convivência. Então, ali é, quando eu dava aula aqui na sexta fase da arquitetura, de quadra, pra resolver, pra fazer solução de quadra, os apartamentos convivendo em área, levava eles lá pra ver. Durante a obra e tal, nós levamos várias turmas lá, pra ver aquela solução, porque é raro encontrar aquilo ali, não é fácil, porque ela tem três ruas né, e um lado é... mas é como se fosse a quarta rua, porque o carro tá todo em volta, ele tá no perímetro. Então, o automóvel não circula com as pessoas. Em momento algum eles se encontram, ele tá sempre pela periferia. Então, o que que aconteceu com isso? Onde eu era pra ter o recuo frontal de quatro metros, a rua já tá ali né, aí tem a cerca, começou o terreno, onde era pra ter o recuo de quatro metros e já ter uma torre, por exemplo, eu deixei sete, porque ficou um jardim, ficou a rua de seis, e mais um outro jardim. Ficou sete ou oito, aí é que começa o prédio. Então, em vez de ter um recuo de quatro, ele tem um recuo de oito, nas ruas. E internamente, ficou vinte e pouco entre os blocos, porque, justamente o que: índice baixo. Porque, aí é que foi outra discussão, porque pelo índice e pela quantidade de terreno, pelo que eu tinha, cabiam cinco blocos, entendeu? Só que eu cheguei lá e... desenhei os cinco blocos, que ficou uma porcaria, e desenhei com quatro blocos com essa área de lazer, daí assim “Construtor, tu vai querer fazer isso aqui ou tu vai querer fazer isso aqui?”, daí né, todo mundo olhou “não, vamos fazer isso aqui, fazer um a menos, mas vai ficar pá, pá, pá”, foi lá e vendeu em quarenta e cinco dias três torres. É isso aí, né. Se tivesse feito o esganamento, e botar mais um bloco lá, ia ter um monte de gente morando? Ia, mas daí a qualidade é zero, não tem nada. Então, é isso aí.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Nem sei qual foi a pergunta, que pergunta era essa?

Entrevistadora: Era perguntando o que que era priorizado nas áreas comuns.

Entrevistado: Ah sim, daí nas áreas comuns, então ali tu vê, que a área comum é proporcional. Então não é sempre que se consegue aquilo ali. Por isso que eu digo, é porque aquilo ali, aquele terreno, tem uma característica de quadra, e daí como nós botamos os apartamentos e embaixo tem dois andares de garagem, né, em cada um, e eles são todos em desnível, e daí eles vão... a acessibilidade é total assim, pra quem entrar de cadeira de rodas ali tu vai de um bloco ao outro sempre em desnível, acessa a piscina, tem um monte de desnível lá. Cada bloco, ele tá num nível diferente. Tem um bloco na esquina de cima, depois tem dois blocos três metros abaixo e o outro tá seis metros abaixo, e além disso, ainda deu aquele paredão todo lá. Então, o que aconteceu é que ficou tudo bom, e daí privilegiou essa área do convívio. E daí nós temos a praça, com um playground, eu tenho um campo de futebol, eu tenho uma piscina, e eu tenho um salão de festas com deck com vista pra cidade e lá embaixo ainda continua o resto tudo jardim. É bem legal esse projeto aí. Porque daí, e aí tu vai perguntar o preço do apartamento, era apartamento na época de duzentos, duzentos e cinquenta mil reais, né. A pessoa vai lá e tá lá, e aí tanto que ele lançou um do lado agora, que é o BDM, que tá ficando pronto agora né, mas aquele daí são só dois blocos, e daí não tem aquele terreno todo e daí é outra coisa, né, porque não deu realmente pra fazer aquela proposta lá. Então, depende da situação. A gente procura fazer, procura dar qualidade, mas todo mundo, o que manda é, no final da história, a quantidade de área comum e a quantidade que tem que caber no bolso, da prestação do cara. Já, por exemplo, Construtora lá de Balneário, não, de Itapema né, na realidade, daí fizemos pra ele ali o B ali, que fica na Rua Urussanga, daí ele não quer nem saber, ele quer valorizar a área comum, quanto mais área comum, mais ele vende, né. E daí é um pensamento de lá pra cá. De uma construtora que chegou aqui e disse “mas aqui, como é que eles fazem?”, não mas, eu falei, “mas aqui o construtor enxuta, é tudo enxutinho, é tudo enxutinho, todo mundo é enxutinho”, daí ele assim “não, não, nós vamos botar uma área legal aqui, bota piscina, bota campo de futebol, bota um monte de coisa”, né. Então, aquele prédio ali que vai de rua a rua, ele tem toda área de lazer em cima das lojas embaixo, tem campo de futebol, tem piscina, tem o salão de festas, tem uma área de lazer enorme, né, e são quatro apartamentos por andar, dois de dois e dois de três com suíte, e ainda tem duas coberturas lá em cima com piscina. Então, ele foi, tudo super bem acabado e tal, padrão dos caras lá mesmo de lá. Então, ele assim ó “não, nós temos que valorizar, porque o que valoriza é área comum num caso desse aqui, eu vou vender é área comum também, apartamento todo mundo tem igual o meu aí, vou botar um pouquinho o acabamento melhor, a planta é boa, né, mas nós temos que vender é área comum”. Nesses

apartamentos ali também, como ele é comprido, também deu pra fazer cozinha e área de serviço com duas janelas viradas pra rua, ao invés de fazer... principalmente no apartamento de três dormitórios. Porque o apartamento de três dormitórios ficou com três frentes, ele tem três paredes pra rua.

Entrevistadora: Legal. E tu acha que essa estratégia dele de investir na área comum deu certo assim? Ele teve retorno? Ou o pessoal aqui tá acostumado com o padrão que a gente trabalha?

Entrevistado: Não sei, porque daí teria que entrevistar como tá. Aí eles são, como ele são calçados, têm muito dinheiro, ele meio que não tá nem aí né. Não tá nem aí vírgula, mas assim, é tipo, ele terminou o prédio pra botar a venda, entende? Então, daí tu passa lá, “e daí, vendesse quanto?”, “Ah, já vendi metade, já vendi 40%, já vendi 60%”. Então, ainda tem os apartamentos lá, então não tem muito esforço de venda, eles vão negociando, vai aparecendo, aí o cara vai lá e mostra, mostra esses diferenciais que tem, e o cara vai e compra. Agora, me perguntar se o cara tá satisfeito lá, pode ser que não, pode ser que ele chegou lá com a esposa, a esposa chegou lá com o marido e os filhos, chegou lá, olharam aquilo tudo e disseram “ah, é aqui que eu quero morar”, entendeu? Sensacional. Só que hoje, talvez, o condomínio dele esteja alto, porque tem muita área pra cuidar, tem muita coisa pra limpar, tem a piscina pra cuidar, não sei o que, e são só, daqui a pouco, quatro vezes oito, trinta e dois apartamentos pra fazer tudo isso, né. Então, às vezes a pessoa tá contente, às vezes não. Então, eu não sei. Isso aí é o tipo do feedback, que a gente fala, ou da análise pós ocupação e tal, que as construtoras devem fazer, e vocês devem fazer também, que a gente não faz toda vida, porque nós não temos o cliente final. Essa informação tinha que vir do corretor que vendeu pro cara, e aí eu acho que vocês como construtora deviam fazer isso “ah então quem é o apartamento que foi vendido lá pra Karla? Quem que vendeu? Foi o corretor Fulano”, a construtora liga pro Fulano “Fulano, liga pra Karla e faz um checklist do que que ela tá achando do apartamento, sinceridade, pra saber se ela gostou, se ela achou que foi enganada, ou se ela achou que o sol ia ser melhor e tal”, porque isso melhora os processos pra frente, tem que ter. Vocês fazem isso?

Entrevistadora: Não, hoje não.

Entrevistado: Tem que fazer, a outra faz. A outra faz em cinco anos. Ela faz em um ano e em cinco anos, parece, um checklist desse. Pelo menos fazia. Então, isso aí é fundamental. E essa informação tem que vir pro projetista, porque ela vai chegar lá. Porque assim, tipo assim, que coisas... porque às vezes o morador tá lá no dia-a-dia e tu vai perguntar “não, mas o que que tu faria de diferente? O que que tá te incomodando?”, “ah, essa persiana aqui não funciona” sei lá né “ah, tá pingando aqui, esse friso na fachada umedece o meu quarto”. Como o nosso apartamento, do meu pai, lá em Florianópolis acontece. Tem uma parede pra sul, tá sempre

mofada porque tem um friso na fachada, entendeu, um negativo lá, que entra água. Então às vezes é um problema gerado lá na arquitetura. Então, isso tem que ser... e tem que voltar, e às vezes as construtoras têm medo de fazer isso porque sabem que vão levar pau, e daí não querem melhorar o processo, deixa assim que tá bom. Mas eu acho que deviam né, pegar por alguma amostragem e dar uma conversada. Ou com o síndico do edifício, pelo menos, pra ter uma “ah, qual é a maior reclamação que tem aqui? O que que tem? Ou se tá tudo bom”, não precisa, faz um item, pode elogiar, não precisa só tocar pau também. Tem coisas que são boas né. Eu acho... o feedback que traz, que a gente chama na aula lá, na teoria, feedback ou APO mesmo, análise pós-ocupação. Isso aí é fundamental pra gente melhorar os processos de uma construtora, não tem nem dúvida. De projeto sempre, e de construtora não tem nem dúvida.

Entrevistadora: Uhum. Bom, vamos lá. Vou anotar a dica. E no caso dos apartamentos, quais ambientes que vocês consideram mais importantes e por que motivo?

Entrevistado: Tem alguns assim, principalmente nos ‘apertamentos’ né. Então, eu acho que o quarto é fundamental, tem algumas distâncias digamos assim, alguns tamanhos bons de ventilação, posição da cama, tamanho do guarda-roupa, onde colocar, né. Estudar posição de porta de banheiro na suíte, os fluxos, pra caber, porque tem quarto aí que tem doze metros e não cabe nada e tem quarto de dez que cabe tudo, né. Então, esse é um problema sério que a gente tem visto por aí. Eu acho que é importante porque a pessoa fica ali boa parte do tempo dormindo e tal, e guardando suas coisas ali. Então começamos por ali. No banheiro, né, o banheiro eu gosto de um banheiro retangular, o box retangular. O box pra mim tem que caber uma banheira pra dar banho em criança, tenho quatro filhos, eu sei como é que é, e é por isso que eu digo lá, do PB, que nós tivemos que fazer, porque não cabia, eu tive que fazer dois banheiros quadrados. E daí quando o banheiro é quadrado, bota o box de canto, pra mim é uma bosta aquilo, né. E eu que fiz o projeto, é uma crítica pra mim, né. Então assim ó, não tem duto, não precisou, porque era quatro por andar, e tava apertadinho, e tava apertadinho porque nós fizemos treze, talvez se a gente tivesse feito doze, com um pouquinho mais, um meio metro de cada lado, a gente ganharia, né, uma situação melhor. Mas não, a conta era treze, cinquenta e dois apartamentos, sei lá o que, então era o que tinha que fazer, né. Mas eu não acho que é a melhor solução, sempre que eu indico, o próprio, meu pai, adora fazer box modernista né, que é um pedaço pra cada lado assim, aí bota num quadradinho, tudo é cantinho, aí eu brinco com ele assim “tu nunca deu banho nos teus filhos mesmo né”, porque não tem como botar uma banheira dentro, não tem como a pessoa entrar, não tem. Então, o box retangular é assim, então o que que eu chamo do box retangular, é aquele box retangular de fundo de banheiro retangular, ou de uma forma que tenha pelo menos um dos box retangulares. Aí fizeram a pergunta “ah

mas é frescura”, não, não é frescura. Quem tem uma criança em casa vai ver que num box de canto não dá pra fazer nada. Aqui na praia eu tenho um box de canto e... tu abre as duas portas, até pra ligar o chuveiro, ele vem com pressão, ele molha na rua se eu não fechar um dos lados, né. Então, assim, não é, é a pior solução, não tem. Não é que é a pior, não é a última, mas é, eu acho que tem melhores. Então, pelo menos, ah, não teve jeito, vou ter eu fazer um banheiro quadrado com box de canto, faz um, mas não faça os dois, como nós fizemos lá, né. Eu acho que um, tentar resolver um de um jeito e o outro de outro. Falando de banheiro, pra mim seria isso. Falando da sala, é espaço pras coisas né, e a cozinha, integração, e a área de serviço tá cada vez menor né, que é uma piada, não cabe mais nada. Então, eu acho que a tendência agora, pós pandemia, desse coworking todo aí e coliving aí é ter realmente áreas de, comuns, de convívio, ou de aluguel, sei lá, da parte da área do serviço né. Porque é muito pequeno as coisas, hoje não dá pra guardar nada ali. Eu me imagino morando num apartamento desse dali, não dá, com a minha família, nem pensar. Não tem como, fazendo uma área de serviço de um metro e meio por um metro e meio, o que é isso, não cabe nada. Então, mas, ainda bem que tem uns arquitetos de interiores bons aí que conseguem resolver tudo. Não é fácil. Então assim ó, aí a sacadinha, que todo mundo fecha né, infelizmente né. A sacada foi feita uma solução, não cobrar em índice e tal, pra justamente, porque os prédios eram todos quadrados no plano de oitenta e quatro, né, eles eram um caixote porque ninguém fazia sacada na cidade porque a sacada contava, então, ah, vou fazer fechado pra aumentar a sala, pra botar um apartamento a mais. Então isso foi uma mudança da lei, de dar de brinde o índice da sacada, pra melhorar a forma dos edifícios, melhorar, criar uns balanços, né, a lei do balanço, tudo isso foi incentivado e tudo isso deu certo, ele melhorou, né, a qualidade dos apartamentos, a estética externa né. Então assim, se tu der uma voltinha ali o comerciário, ou na cidade, eu vou te mostrar, aquele ali é anos 70, aquele ali é anos 80, esse é anos 90, esse é 2000, só por algumas configurações, não só de material e tal, mas principalmente a questão das sacadas, a falta de, e a colocação das sacadas e a melhoria, mesmo em apartamentos pequenos assim né. Então, é isso aí. Daí a área, seja o que Deus quiser, é tudo compacto né. Então hoje em dia o cara compra um de dois quartos pra derrubar a parede e fazer um de um. Compra o de três pra fazer um de dois. Tem um que esses dias que eu vi, não lembro quem foi que comprou um de três dormitórios e fez um de um. Deixou só a suíte, o resto abriu tudo, fez um escritório, um coworking lá com a sala, e ele mora num apartamento de um dormitório com o tamanho de um de três. Porque ele achou tudo pequeno, pra ele tava tudo pequeno, então não deu, a sala ele queria bem grande, então foi isso que ele fez. Então, é isto aí né, tem que... sobre os ambientes privativos dentro do apartamento, e aí nós vamos chegar naquela história né, tem apartamentos aí que são... a gente olha pra

determinados aspectos, eles são indecentes assim. No tamanho de um sofá, da sala de estar, eu já vi projeto de a sala de estar ou a sala de TV tá numa parte de um corredor de dois metros e vinte de largura, que nem pode, né, porque teria que ser dois e meio pela lei. Mas teve projeto aprovado não sei como, foi lançado aí, e a pessoa tá indo no corredor dos quartos, onde tá o sofá com a televisão ali e a largura do ambiente tem dois metros e vinte, né. Então, dá pra ver televisão? Dá, daí o cara bota uma de quarenta polegadas e fica dentro da sala né, mas tudo bem, acontece. Cada um... é aquela história né, tem quem goste, tem quem só caiba aquilo no bolso. Não adianta, eu digo, o pessoal toca pau em Balneário Camboriú, porque aquilo é um absurdo, porque não tem sombra na praia, não vai pra Balneário Camboriú cara, fica aqui no meio do mato. Se fosse um negócio ruim, não tinha ninguém lá. Tá cheio de gente, tá crescendo porque tem gente que gosta daquele modelo. Infelizmente, pra alguns, felizmente pra outros. Aquilo, o desenvolvimento de riqueza na cidade, tem segurança, tudo funciona. Ah não, mas exageraram agora, tudo bem, tá exagerado, então vamos dar uma pausa. Mas tem público pra tudo, agora não podemos ficar... Tem o cara que tá lá tá criticando os caras que tão no meio do mato aqui, a mesma alguma coisa, sei lá. Aí nós temos que levar o caminhão do lixo lá no meio do mato pra pegar o lixo do cara sozinho lá. Tá errado também, entendeu? Tem que botar a infraestrutura onde tem mais gente, né. E tudo é equilíbrio. Mas assim ó, tem público pra tudo, pra apartamento pequeninho, pro médio, pro grande, né. Então é o que eu falei no início né, se tem uma quantidade de gente no país sem moradia do jeito que tem, qualquer coisa que tu fizer um pouquinho ajeitada é sucesso.

Entrevistadora: E qual que é o público-alvo dos projetos de vocês? E quem define esse público? São vocês, a construtora?

Entrevistado: Sempre a construtora né, porque a gente não é incorporador, nós não fizemos lançamento, nada. A gente ajuda a definir, tá. Isso sim. Então, porque também, é uma coisa que foi invertendo, que faz parte de um grande trabalho nosso aí, nosso eu tô dizendo nós todos aí, como categoria e tudo né, que é o aumento do respeito pela nossa opinião no sentido da definição do terreno, da compra do terreno né. Então, hoje em dia ninguém vai compra, no valor que é, sem consultar um arquiteto, assim, sem saber, pra fazer um estudo mínimo do que que cabe, pra ter o retorno, pra ver quanto é que tá valendo, quanto é que tá pagando. Uma vez não era assim, chegava com o terreno comprado, “ó, comprei, negociei, permutei, o que que dá pra fazer aí? Vamos lá e vamos fazer”, uma vez era assim. E daí depende, porque daí uma vez também rolava muito dinheiro, uma vez era, né, é isso que eu tô dizendo, o ciclo econômico, tá não tem análise nenhuma dessas que vá ser feita, sem ter análise do ciclo econômico junto. Não tem como, o desenvolvimento socioeconômico e arquitetura e urbanismo, e a urbanização, eles

correm juntos, né. E o ciclo econômico demanda vários ciclos outros, né, inclusive de promoção da habitação e tal, né. Então, tudo depende da economia, e daí, depende da situação, o cara não fecha o olho e vai, lança projeto. Que era o que as construtoras faziam e depois não davam conta de quebrar, porque vendia tanto, vendia tanto, negociava, o dinheiro tava rolando, a indústria tá indo bem, o comércio tá indo bem, a indústria da construção tá indo bem, então dinheiro compra dinheiro, aquela troca de apartamento e tal. Isso gera uma bolha, daqui a pouco para. Então vai, é o ciclo econômico, ele é em onda. Ciclo econômico da humanidade sempre é em ondas, ele não é linear nunca. Tem que saber onde é que tu tá no momento de cada onda dessa, em cima, embaixo, no meio, o que que vai acontecer, se tu tá subindo, ou se tu tá descendo, ou se tá se preparando pra descer, né. Então tem que saber. Em 2014, a gente tinha claramente a visão de que tudo ia derrubar, né. E assim ó, era tanto trabalho que a gente tinha, 2011, 2012, 2013, né, pleno emprego, minha casa minha vida contratando, e tal, e todo mundo fazendo olimpíada, e obra, e não sei o que, nós dissemos assim, essa conta não vai fechar nunca, vai estourar. Um monte de gente... o cara era funcionário de uma construtora, no outro dia ele já tinha uma construtora. O cara num dia era pedreiro, no outro dia já era mestre de obras, no outro dia ele era dono da construtora. E isso sempre aconteceu, mas tô falando na nossa área, mas isso acontece, porque? O cara é funcionário de uma padaria, daí o padeiro tá indo bem, tá ganhando dinheiro, daí o cara sai e bota uma padaria pra ele, só que não sabe administrar, entendeu? E assim é da padaria, é da construção civil, é na loja, tudo vai. Porque no ciclo econômico, todo mundo vende, na alta. Quando dá o baque, que vem a baixa, ele vem que é uma peneira, ele vem pra depurar, só sobra no mercado quem tá calçado a estruturado, né. Então tu vai ver um monte de gente “quebradeira, porque é um absurdo e não sei o que, porque tá quebrando”. Não, absurdo era ter aberto, quebrar é natural, porque? Porque não... o pessoal né, eles crescem sem estrutura nenhuma. Então, os que sobrevivem, são as pessoas que realmente tem equilíbrio pra isso. E daí tudo é movimento da economia. Isso vai na nossa área, na construção civil, no tamanho, no investimento, no tamanho do apartamento, tudo isso é cíclico né. Só que agora, nós estamos no momento em que precisa de uma retomada econômica. O pessoal tá sem dinheiro. A tendência é enxugar cada vez mais, né, pra promover outros modos de moradia. Isso aí, vai vim essa discussão toda pós-pandemia, de fazer mais studios, de ter menos áreas de convívio privativas e mais áreas comuns. Tudo depende de vacina também, senão não funciona, né. Então, e tem que saber se as pessoas vão se liberar psicologicamente da situação, né, o que eu não acredito, né. Não acredito muito assim, que vá haver um aumento de convivência, muito mais, né. Na realidade, a minha opinião, é que o novo normal tá acabando né. Vindo a vacina, acabou. Essa história de novo normal é coisa de filósofo né, porque o velho

normal vai voltar com tudo. O que que é o velho normal? Tô vacinado, não quero nem saber, eu faço as mesmas coisas que eu fazia antes. Eu vou me socializar do mesmo jeito, ou me isolar, como eu já fazia, né. Então, tem gente que vai pra praça, vai pra não sei o que, vai pra festa, balada, vai pra não sei onde, né, e tem gente que... ou vai trabalhar coletivamente e tal. Então, algumas coisas vão mudar, de atividade? Sim, claro que sim. Porque as atividades que possam ser feitas remotamente, como nós estamos fazendo agora, mas ainda é muito pouco, ainda é muito pouco né. Não adianta, porque tem muita gente que precisa do serviço no local, precisa visitar, ou precisa trabalhar, alguém tem que produzir o telefone celular lá na indústria, senão a gente não consegue conversar, né. Então, não adianta, isso aí vai ter que ter. E aí, nesse sentido, a economia tá sempre por trás de alavancar uma mudança de... da velocidade do investimento das coisas, da mudança do, como é que é, do tipo do que vai caber no bolso. E é isso que eu tô achando, é que talvez... o que eu tô sentindo é que vai haver uma grande desculpa de que não tem dinheiro no mercado e de que os imóveis têm que ser cada vez menores pra caber, pra construção civil não quebrar, entendeu? E com isso, a gente vai ter que ir diminuindo tudo, e daí nós vamos ver o que que vai acontecer, né, na tendência de vir mais quitinetes, mais studios, famílias menores também. Na época de alta econômica, tem muita gente que tem filho, dá um monte de gente engravidando, na época que tá todo mundo... depois vem na realidade, que começa a ter dificuldade... É, tudo é ciclo econômico, tudo é ciclo econômico. Na época de prosperidade, vai aumentar a quantidade de natalidade também, né. Então, tudo é assim né, então isso influencia o tamanho das famílias. Agora, provavelmente, a gente vai viver um momentinho de retração, isso que eu acho. Pessoal vai se contentar com um apartamentinho menor e tal, não sei o que, sei lá. E vai, talvez, pra compensar isso, tem que ter áreas coletivas melhores né. Só que aí eu não sei se nós vamos, né, fazer a proposta de áreas coletivas, ou de praça, ou de áreas de convivência e tal, se as pessoas não vão, vão tá com medo de se encontrar, né. Esse é um dilema até pra dar aula na universidade né, todo mundo vai “porque que eu vou projetar uma praça se ninguém vai mais pra praça hoje em dia?”. Então, nós vamos projetar praça pra pelos menos ter um lugar aberto, pra ter um vazio, pra ter uma ventilação. Mas eu não sei mais se ela vai ser um ponto de encontro, que na realidade, já não estava sendo né. Porque, a não ser que tu vá num bando de gente assim. Tem várias questões de segurança e tudo. Então, é um problema pra... nem sei qual era a pergunta, de novo. Qual era a pergunta?

Entrevistadora: Não, mas achei a discussão bem interessante. Era sobre o público-alvo dos projetos né, que tu tinha falado que quem define é a construtora, mas quem especificamente é esse público-alvo? Qual é esse público-alvo?

Entrevistado: É, o público-alvo depende de cada momento, é isso que eu tô dizendo, né. E, só pra complementar, por exemplo, de público-alvo, né, nessa época que a gente tava bombando aí, fazendo um monte de minha casa minha vida pra todo mundo, lançando um monte com as construtoras, tava bombando lá em cima com alto padrão, certo? E lançando, e daqui a pouco, quando deu o baque de 2014 pra cá, certo, o A não tinha estoque de apartamento, né, ele não tinha estoque, ele tinha classe média e tinha alta, e ele não tinha popular. E os outros, vê a história do próprio, da própria B ali né, como ele fez a construtora dele crescer, com apartamento pequeninho. Então, o A não viu esse nicho, ou não quis ver, ou ele não quis, assim, como é que é, colar a marca dele a um segmento de público-alvo, da sociedade, do que for, que é, pelo contrário, o que a B faz, tanto que ela bota “o seu primeiro apartamento”, né. O marketing deles não é? “Aqui é o seu primeiro apartamento”, não é? É claro, é o apartamento de entrada, ele quer pegar esse cara, esse primeiro cara que vai entrar, que depois vai trocar, e vai chegar lá na frente. E vai um dia ter um A. O sonho do cara é ter um A, na Praça do Congresso, mas ele vai começar comprando um B. Então, nesse aspecto, né, o A na época não se antenou, né, mas quando ele se antenou, o que que ele fez? Ele diversificou. Então, ele tem que ter produto, né, hoje ele fez bloquinho, fez tudo que tinha, pra poder se virar, pra poder continuar vendendo e sobreviver a isso. Então, o público-alvo é aquele que tem dinheiro na hora no bolso, e que se encaixa ali. Considerando que, sempre, tu pode ir pulando de um pro outro, né. Então, essa questão de ter o apartamento de entrada, que é o que a B faz, o seu primeiro apartamento, é pra tirar o cara do aluguel, é pra tirar o cara. Que é essa discussão que o C fazia. Ou seja, o que que aconteceu também? É que com a quebra do C, o campo ficou aberto com ele sozinho. Era o cara que tava estruturadinho, né, ele tinha a experiência toda, ele tinha trabalhado com o D, sabia tudo como é que era né, e ele foi um grande administrador, tá ali, tá tocando, e tá tocando super bem né, e pegou um momento, um nicho onde tudo deu certo, inclusive, saindo o maior concorrente da época, da frente dele. Nem sei como é que tava ainda as outras nessa matéria de produção assim, de quantidade né, mas ele lançou aí um monte de coisa desses bloquinhos em tudo que é terreno aí na periferia e foi. Então, é assim. Público-alvo é o público que tem o dinheiro naquela hora, e tu tem que tá ligado pra atender aquele público, certo? Então, usei o exemplo do A, que ele tava num foco de ter um valor agregado, e quando esse valor agregado deu um baque, deu uma segurada, o pessoal não sabia o que fazer, ele começou a botar pra lá. Porque tem uma outra coisa do público-alvo né, do pop aí né, é que a classe média, a classe média-alta, alta nem se fala porque eles podem fazer o que quiser, mas a classe média né, que vai às vezes empobrecendo ou enriquecendo, depende da onda da curva econômica, ela tem outras, às vezes, ela tem outras prioridades, né. Às vezes a classe média tem

dinheiro, mas o cara não quer investir em imóvel, ele quer viajar, certo, ele quer fazer uma festa de quinze anos pra filha. Então, às vezes a classe baixa tem esse sonho, mas já sabe que não vai fazer, então eles pegam a prestação e botam no apartamento, e nem tem problema se não vão viajar, vão fazer o turismo aqui do lugar e se der deu. Então, agora sobrou um dinheirinho, tá, vamos fazer a festa da filha e tal. Mas a classe média já quer fazer outras coisas, vai pagar a prestação, mas vai fazer assim, porque ela se contenta em fazer aquilo ali, e quer fazer aquilo ali. Classe alta não tem problema, porque vai fazer todas as coisas e vai, inclusive, pagar a prestação do apartamento. Então, esse é um problema, de prioridades, né. Então, no momento em que a classe média, daqui a pouco, o que eu nós estamos vendo aqui agora, eu acho né, é que a classe média, por exemplo, não foi viajar. A que não perdeu o emprego, a que tem o funcionalismo público, ou a que tá envolvida em atividades que ainda que a economia continua girando de alguma forma, certo, esse pessoal não pôde viajar, não pôde fazer a festa de quinze anos, tá investindo em imóveis, tá comprando. Então, é o que tá movimentando, certo. Talvez o lá de baixo tenha perdido o emprego, o de cima, de alto luxo, não se sabe como é que tá, mas eu acho que continua girando alguma coisa, não sei nem se teve algum lançamento pra cá acho que não né, tirando os da Praça do Congresso aí, outro grandão aí não teve mais.

Entrevistadora: Teve um esse ano agora né.

Entrevistado: De quem?

Entrevistadora: Do A.

Entrevistado: Ah, do lado do EB?

Entrevistadora: Ele lançou um esse ano, de altíssimo padrão.

Entrevistado: Ah tá, aquele terreno fui eu que vendi pra ele. Fiz uma corretagem ali, mas já sabia que não ia pegar o apartamento. Ah eu não vi, ou eu vi o apartamento mas eu não tinha entendido que era naquele terreno. Onde era a escolinha ali?

Entrevistadora: Isso.

Entrevistado: Ah tá, fui eu que negocie esse terreno aí com ele. Eu tinha o cliente, e fiz a aproximação, com corretor e com tal. Eu ali era pra pegar o projeto, mas ele já sabia que o projeto ia pro arquiteto dele, né, então não tinha problema. Daí o negócio foi só na amizade mesmo, e ganhei um troquinho ali de corretagem, o corretor me deu uma ajuda. Mas foi só. Mas assim ó, ainda nem sabia. Mas é aquilo ali, então, o que que acontece? Aquilo ali, toda aquela região, é Praça do Congresso né. Então, o que que acontece? Tá ali. O nicho, e o público-alvo, é o público-alvo que tá com dinheiro naquele momento, e aí tem que fazer leitura de mercado. Não adianta que isso aí não é arquitetura e urbanismo. Mais uma vez eu volto que a maioria dos assuntos são econômicos, é do capital, não tem. E essa discussão não se faz nunca,

se tem um medo terrível de tratar sobre isso em tudo que é lugar. Na academia mesmo, é uma piada né. Porque todo mundo acha que o dinheiro vai sair do... vai dar em árvore pra fazer praça, pra fazer escola, pra fazer posto de saúde, pra fazer centro cultural, né. É tudo uma maravilha, não, porque tem que ter, o que que precisa na cidade? Ah a cidade precisa de cinco pontos, aí precisa do caminhar, correr, corredor verde, lazer, pa, pa, pa. Ninguém pensa no trabalho, ninguém pensa no dinheiro, ninguém pensa em como é que vai financiar isso. Nunca aparece, nunca, nunca. Daí dá do que dá né, tá dando no que tá dando, vamos ver.

Entrevistadora: É... E, quando vocês desenvolvem os projetos, vocês pensam em algum tipo de família padrão? Ou é aleatório isso?

Entrevistado: Não, isso é aleatório, também do público-alvo que a gente imagina que não tem né. Na realidade, é sempre assim, é o que vai caber no bolso. Então, depende do local da cidade, do valor do terreno, ou da infraestrutura que tem. Mas normalmente ele vai ficar entre o dois e o três com suíte. Aí tem horas que nós vamos fazer o dois quartos simples né, ou um quarto simples. O um quarto ele já é preconceituoso por natureza, né. Porque, tu vai botar um de um dormitório junto com um de três, já vai dar confusão, porque o cara acha que aquele ali, ou é o solteiro, ou não sei o que, ou é estudante, ou vem pra fazer festa, e não combina com família. Então, não adianta, que o preconceito... é uma bobagem né, porque às vezes o cara que tá... a família que tá no de três dormitórios faz mais zona, mais bagunça, se brigam mais do que o cara que tá coitadinho, estudando, quietinho, no dele de um dormitório, tá. Mas isso é um preconceito que veio há tempo. Então o pessoal sempre dizia que, num apartamento que tem um de um, um de dois e um de três, muita mistureba, ou se tem muito comércio embaixo, também, o de três é mais difícil de vender, tá. Então, esse é um problema. Então, a gente normalmente faz ou de dois e de três, e o de um e de dois, né. Pra fazer um, dois e três é difícil. Um e três junto é muito raro. Ou às vezes, conforme a situação, a gente estudava. Vão caber duas torres às vezes né, eu posso fazer uma torre de dois e três e a outra torre de um e dois, e separar as torres, pra né... não adianta dizer “ah mas é preconceituoso”, é, ele é totalmente preconceituoso, porque ele parte já do zoneamento da cidade, ele parte de um plano diretor que historicamente, o código de obras, ele foi preconceituoso, porque ele não aceitava no centro da cidade quartos pequenos e tal né, dessa forma assim. Essa história de eu botar o primeiro quarto doze, que era antigamente né, agora é onze e nova e tal, tal tal, isso aí não sei de ser um preconceito. Porque que eu não posso ter um dormitório de oito, oito e sete, ou oito e pronto, um de, sei lá o que. Porque que o cara não pode morar num apartamento pequenininho no centro da cidade? Porque ele tem que ser jogado pra longe, toda vida? “Ah não, porque isso aí já é padrão BNH”. É padrão Caixa, então padrão Caixa o cara tem que comprar um terreno barato

lá no final do... e tirar o cara do centro da cidade, gentrificar né, gentrificação. Tirar o povo do centro. A infraestrutura tá ali pra todo mundo ser usado e aí, nesse momento, ele vai sendo mandado pra margem. E daí como é que ele vai sendo mandado pra margem? Justamente não lançando apartamentos pra esse tipo de pessoa no centro da cidade. E daí tu pode até lançar, mas tu não vai lançar pra ele, ele vai ter que pagar aluguel, aí é um aluguel caro, porque o terreno é caro. O terreno se valorizou pela infraestrutura que tá ali, então, mesmo que tu lance um apartamento de um dormitório no centro de Criciúma, ele vai ser mais caro do que um de um dormitório na periferia, por causa do valor da terra, né, e o valor da infraestrutura que tá passando na frente. O aluguel, “ah mas o meu aluguel é melhor, porque tem o ônibus que passa aqui embaixo, o teu aluguel tá lá longe, tu tem que andar três quadras a pé, na chuva, pra pegar um ônibus”. Isso faz a diferença no aluguel? Faz. Então é assim. Então, o plano diretor já, historicamente, ele é uma ferramenta segregadora e, sei lá, preconceituosa vamos dizer assim, de não misturar. E isso nós começamos a tentar a quebrar agora tá. Até por influência das construtoras, que querem lançar apartamentos menores no centro, e não podia. Eu lembro uma vez, tu te lembra uma vez, bom, eu acho que tu tava na reunião né, que eu fiz o debate lá, na nossa do plano diretor lá, do conselho, aquela vez que a construtora queria lançar uns pequeninhos aqui. Veio uma construtora grande do Paraná. Ah, tudo bem, na realidade nós votamos naquilo lá muito mais pra preservar o nosso mercado e as nossas construtoras aqui, porque senão os caras vêm e esculhambam tudo também. Mas o argumento de que o apartamento dele é muito pequenininho, e daí ele tem que ficar na periferia, ou não tem que ficar aqui, nada a ver né. E aí a mesma coisa lá, que fizeram um loteamento lá, ele pediu o projeto pra um loteamento, de quadra, era pra fazer pequenininho... sei lá, eu nem lembro, num anel viário lá. Aí mudaram o apartamento, mudaram, diminuiram o... primeiro argumento era que não podia botar lá porque não tinha infraestrutura nenhuma em volta. Daí mudaram o tamanho do lote, aí aprovaram, tu lembra né? Se não tem infraestrutura pra uma família de um apartamento pequeno, não vai ter pro grande, e vice-versa.

Entrevistadora: Não, mas daí a justificativa era que o do grande ia ter carro e tal.

Entrevistado: Ia ter carro pra levar. Pô, que é o pior negócio, mais preconceituoso do que isso aí. Pelo amor de Deus né. Então, olha só o pensamento, não tem lógica nenhuma isso aí.

Entrevistadora: Sim.

Entrevistado: Mas é isso, esse é o teu público-alvo.

Entrevistadora: E, pensando nos prédios que vocês já projetaram, como que vocês imaginam que sejam as famílias que moram nos prédios? Vocês têm algum ideal?

Entrevistado: Não, não. Nem paro pra pensar nisso. Só durante... na realidade, é isso que eu tô dizendo, a gente vai resolvendo os fluxos da arquitetura com pessoas. Eu gosto de fazer os projetos, na realidade, quase sempre pra mim, né. Eu faço como se eu fosse morar ali, e por isso que eu tenho às vezes alguns embates na questão dos boxs dos banheiros, porque eu tenho filhos, eu passei problema pra dar banho e botar uma banheira lá dentro. Então a gente sabe, ou de uma cozinha apertada demais, ou sem ventilação. Então, eu sempre tento projetar pra mim, certo. Então, é isso aí, daí nós vamos ver o que que vai acontecendo. Então, eu não tenho né. Agora, depois lá, seria o pós-ocupação né. Saber que tipo de família tá morando lá, fazer uma pesquisa, quantos filhos tem, como é que tem, se a maioria comprou dois dormitórios e tá em, ou tá sobrando dormitório, ou tá faltando e pensa em mudar pra um de três. Isso, pra mim, é tudo pesquisa de mercado, que as construtoras deveriam estar apostando e deveriam estar fazendo, pra poder lançar e até procurar clientes insatisfeitos pra poder vender um produto melhor.

Entrevistadora: Uhum. E pensando nos clientes de Criciúma e região, como que tu descreveria esses clientes de apartamentos da nossa região?

Entrevistado: Não posso te responder isso aí, porque eu não tenho contato com eles. Como é uma coisa que é intermediária, ela é intermediada pela construtora e pelos corretores, a gente, eu não me envolvo nisso aí, então eu não tenho essa informação. Não tem como dizer assim, que, né, como é que eles tão ou não tão. Porque pra mim eles vêm com a resposta do corretor, “ah, tão pedindo mais produto assim, ou menos produto assado”, se é verdade ou não é, eu não sei, mas sou obrigado a confiar, porque a gente não tem o contato direto com o cliente, né. Tem contato direto com o cliente de um cliente específico, que tu vai fazer uma casa pra ele ou tu vai fazer a decoração, ou a arquitetura de interiores daquele apartamento. Agora, como uma análise assim, fazer uma radiografia do tipo né, um retrato do tipo de família, do tipo de coisa, isso aí não, acho que é da mais variada possível, e conforme o local da cidade também. Tudo isso vai valorizando pra lá e pra cá, então é difícil fazer. Isso aí acho que é mais, uma pesquisa interessante, com corretores de imóveis, fazer.

Entrevistadora: Certo, uhum. E desde que tu entrou nesse ramo, que mudanças que tu já percebeu que aconteceram? Se houve alguma alteração no interesse das construtoras, ou talvez dos próprios clientes finais? Alguma coisa que tu tenha percebido.

Entrevistado: Não, eu acho que isso eu já vim narrando até ao longo da conversa aí. Ou seja, né, uma vez a gente tinha muito mais liberdade assim pra propor, de tamanho, né, de tamanho, porque, de tamanho do apartamento. “Não, é três dormitórios”, tu fazia um dormitório, tudo bem, de doze, de treze, ninguém dava bola com um metro quadrado a mais ou um a menos.

Principalmente porque, como, mais uma vez, conforme o ciclo econômico, certo, se vou lançar um apartamento de três dormitórios, com suíte, bem localizado, é pra classe média. Essa classe média tá com dinheiro, às vezes ela nem financia no banco, ou o financiamento dela não é Caixa Econômica, é um outro banco privado, tudo dá certo, ela tá com emprego bom, ela pega e paga. Então, isto mudou. Porque? Porque os planos de financiamento, pra maioria, tô falando pra maioria né, a maioria da classe média, talvez ainda vá pro banco, vá pra Caixa, e os programas de incentivo. E classe baixa, média baixa, nem se fala. O classe alta, o cara tem dinheiro, faz o que quiser, compra, devolve, paga à vista, faz permuta, faz o que quiser, esse nós não vamos considerar. Então, mas esse, esse aí sempre existiu, vamos dizer. O mais rico sempre existiu, o que foi mudando é do da classe média-baixa, em função de financiamentos né, e em função dos movimentos e das ondas econômicas né, e do preço né. O preço da terra, o valor da terra. Tudo é relacionado, porque eu acho que o valor da terra sobe, o custo da construção vai subindo, a mão de obra sobe muito né, subiu muito né. O construir, a mão-de-obra representava, sei lá, trinta por cento, daqui a pouco, na construção de um edifício, sei lá, lá em 1980, e hoje representa cinquenta, sessenta, não sei. Vocês devem ter essa conta aí. Mas a proporção do custo da mão de obra, justamente porque? Muita lei trabalhista, o cara tá ganhando mais, tem especialização, tem não sei o que, ta, ta, ta, tem um monte de coisa né, e além dos materiais. Então, a construção ficou mais cara. Nós já tivemos construção muito barata aqui, uma mão-de-obra barata. A turma da mineirada toda que ficou desempregada no início dos anos 90, né, com o Collor, desmontou o nosso parque aqui todo do carvão do sul, né, e privatizou tudo ali, Eletrosul e aquela coisa toda. Quer dizer, tudo isso tem consequências, sobrou mão de obra aqui, né. É isso que eu tô dizendo, o cara chegava aqui, “o que eu tu faz?”, “ah, sou pedreiro”, era nada, era mineiro, né. Daí naquela obra fazia uma parede toda torta, na obra seguinte, tu encontrava ele em outra obra, ele já tava de mestre de obras, porque ele já tinha uma experiência de uma obra. E foi, e foi se encaixando, e às vezes, em função daquele movimento também, o que que aconteceu? Muita coisa que sustentou, a turma daqui que saiu pros Estados Unidos, correu tudo daqui e mandava dólar de lá, né, pra... Isso sustentou a construção de Criciúma nos anos 90 né. Então tem muita coisa pra ser analisado assim, nesse aspecto. Então assim ó, é sempre a economia vai indo por trás tá, do movimento, do sistema, da disponibilidade, do custo do material, do custo da mão-de-obra. Então, teve mudanças significativas, mas as maiores que nós tivemos eu acho, foi nessa questão do tamanho do preço das coisas, do custo, do financiamento, né. Que uma vez tinha muito mais liberdade, tinha muito mais dinheiro talvez, né. E hoje tá tudo mais difícil, mais caro, mais apertado, pra poder caber no bolso, né. Isso é fundamental e isso acaba desenhando os projetos, de alguma forma.

Entrevistadora: Uhum. E, não sei, assim, tu considera que o jeito de morar das pessoas tá mudando em algum sentido? Percebe que a gente tá caminhando em direção a algum tipo específico de mudança? Alguma sugestão?

Entrevistado: É, não, nesse sentido eu acho que, ainda, eles tão caminhando forçosamente né. A resposta que eu fiz na última, vale pra essa. Ou seja, eles estão morando no que cabe no bolso, o que tem pra hoje, né. Infelizmente, ninguém tá muito preocupado com muita qualidade, né. Quem tá preocupado com qualidade, às vezes, não vai querer um apartamento de lançamento, vai procurar um prédio antigo, um apartamento antigo pra reformar, um apartamento bem localizado com peças maiores e que foi desvalorizado porque tem muito produto novo em volta, mas é um baita de um apartamento, entendeu? Que possa ser reformado, com peças grandes, bem arejado, né, ou às vezes uma cobertura de um prediozinho de quatro pavimentos, que foi construído lá nos anos sessenta, sessenta não tanto, mas nos anos oitenta, vamos dizer, né, e hoje em dia ela tá bem localizada e tal. Então, nesse sentido, eu acho que possa tá havendo esse tipo de mudança assim, né, mas é o que cabe no bolso e é o que dá pra hoje. Então, não sei, vamos ver.

Entrevistadora: Uhum. E acha que a pandemia tem influenciado em alguma mudança nesse sentido?

Entrevistado: Ainda não, mas talvez sim, talvez não. É isso que eu acho, tem muita gente nos debates todos que a gente vê que aposta, né, inclusive nós estamos fazendo um estudo nisso, a universidade não podia se furtar né, nós vamos analisar a questão da habitação. Amanhã de manhã começa, nas nossas três fases que tratam da habitação, a terceira, a quarta e a quinta. A terceira a casa né, a quarta é conjunto residencial baixo, geminadas, e na quinta, que eu tô dando, é o edifício, né, um edifício só no lote, vamos dizer assim. Depois tem o conjunto de edifícios. Mas esses três, então nós vamos começar a debater arquitetura e saúde, urbanismo e saúde. O tema do semestre nossa é a saúde e a cidade, a cidade e a saúde, e como nós podemos ajudar. Então, a gente pode fazer alguns ensaios, tem algumas teorias né, sei lá. Pode mudar alguma coisa. Uma coisa interessante que surgiu nos debates né, por exemplo, é que talvez o que que viria da pandemia na arquitetura especificamente? Talvez a gente tenha que ter um lavatório, um lava-pé, um lava-bota, na entrada do prédio. Ninguém nunca pensou nisso, tá. Assim ó, uma área de higienização, dentro né. O meu hall de entrada do apartamento, será que ele já não tem que ter um lugar pra prateleira, pra largar o sapato, pra eu higienizar, pra bota um álcool gel? Porque que eu tenho que atravessar e ir lá na área de serviço ou ir lá no banheiro? Né, talvez isso mude a planta dos apartamentos, em que o meu hallzinho não abra a porta e não dê direto na sala de jantar, ou na sala de TV. Talvez eu tenha que realmente ter o cantinho da sujeira

dentro do apartamento. Ou esse cantinho da sujeira esteja, por exemplo, na circulação comum do andar, pra quatro, cinco apartamentos, eu tenho ali um local onde eu chegue, onde eu possa passar, tem um álcool gel ali do condomínio, um tapete sanitizante, né, e lá embaixo já tem um no hall de entrada. Isso sim vai começar a mudar, e nós estamos pensando numa bobagenzinha de nada, mas pode influenciar no espaço. Então, nesse tempo, agora, se vai mudar radicalmente o modo de se relacionar nas pessoas, se ela vai pra praça, ou não vai, se o apartamento vai ser maior, se ela vai trabalhar em casa ou não, ainda é cedo pra saber o que vai acontecer, né. É uma tendência, é uma tendência sobrar escritórios, e talvez escritórios viessem a ser apartamentos no centro das cidades. Talvez isso aconteça, seja a primeira coisa que vai começar a acontecer, sobrar escritório. Mas isso ainda é cedo pra fazer análise. Mas realmente, muita gente que alugava imóveis pra escritório, no centro do Rio de Janeiro e São Paulo e tal, eles tão recebendo devolução, porque tá todo mundo em casa. Né, não precisa se reunir mais. Ou se nós vamos alugar um coworking, nós vamos nos reunir lá no escritório da Karla, uma vez por semana, e no resto da semana, pra que eu vou alugar uma sala, trinta dias por ano, se eu posso fazer uma reunião lá no coworking uma vês por semana. Né, então acho que isso tá mudando. Isso vai mudar, vai sobrar sala comercial de aluguel. Mas, é só um achismo tá.

Entrevistadora: Uhum, claro. E como que tu imagina que é o apartamento do futuro?

Entrevistado: Apartamento do futuro? Não sei, é tudo isso um pouco né. Eu acho que vai ter que ter... ele tem que ser compacto. Pra mim, não sei se ele teria que ser mais versátil, mais aberto. Eu, pra mim, ele tinha que ter planta livre né, pra começar. Né, voltar a ter as plantas livres do modernismo de novo né, com as divisórias leves, não mais com alvenaria. Eu não entendo porque que o fechamento dos quartos não é com painéis. Pô, faz os banheiros de alvenaria e o resto deixa tudo aberto, e aí eu fecho ali com um armário embutido. Porque que eu tenho que construir quinze centímetros com uma parede? Pra dizer pra prefeitura que eu tenho nove metros quadrados naquele quarto? E se eu quiser fazer ele com oito e aumentar a sala? Ou se eu quiser fazer ele com nove, né, mas eu não preciso mexer um painel. Tem que botar uma parede ali em cima, o peso de uma parede, pra que? Se eu posso fazer com um painel que abre e fecha. E porque que eu não posso fazer durante o dia o meu quarto ser incorporado na sala e de noite eu fecho e vou dormir e vou fazer o que eu quiser lá dentro e pronto? Com painéis acústicos ou sei lá o que. Eu acho que, a tendência é cada vez mais versatilidade, que eu acho pra tudo, tá. Essas coisas, os ambientes, têm que ser versáteis. E eu tô falando de dentro do apartamento, mas tem que ser o de fora do apartamento também, o do hall de entrada, o salão de festas que possa virar outra coisa, pra ele não ficar engessado ali, né, ou a sala de jogos que vira festa, né, umas coisas assim. Ou aumenta ou diminui, né. Naquele condomínio que eu falei,

de Içara, eu fiz o salão de festas... são dois salões de festas que têm uma divisória no meio, então eu posso fazer duas famílias que não se conhecem ali, ter um churrasco, cada um com a sua festinha, ou eu posso juntar o outro pra fazer uma reunião grande, né, só uma divisória, tem duas cozinhas, tem tudo duplicado, mas é um ambiente único, pra poder, justamente, juntar. Então, em grandes condomínios, pra não fazer um salão de festas pra cada um, que seria muito, nem fazer um muito grande, que vai ficar muito grande, e só vai usar uma família, né, então faça dois pequenos né, que possam virar um grande. Essa foi a ideia, né, então, tá ali. Foi uma... são propostas novas que a gente vai lançando. E dentro do apartamento acho a mesma coisa. Se eu quisesse ter tudo aberto, porque que eu tenho que...? Tem que ter a área total, a ventilação somada e deu. Eu não precisava entregar com as paredes, por exemplo, dos três dormitórios. É o cara aquele que ele derrubou tudo pra fazer um quarto só. Porque? Porque ele quer um de um quarto com uma sala bem grande e não se acha, né. Porque? Porque a prefeitura pede que bote uma parede, na hora do habite-se, isso tem que mudar, não tem como. Pode até aprovar com os pontilhados ali, o cara bota, deixa a janela, e dá opção pro cara, “ó, pode botar parede aqui, tal, vai ser divisória leve, vai ser não sei o que”, a estrutura já é preparada pra isso e acabou. Isso aí demorou já, pra mim.

Entrevistadora: Uhum. César, era isso.

APÊNDICE G – Entrevista IV

Data: 22/04/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Felipe

1.2 Idade: 30

1.3 Escolaridade: Superior completo

Entrevistadora: Então, como eu te expliquei, a pesquisa ela diz respeito às transformações dos modos de morar, eu tô querendo observar o que que tá mudando na preferência das pessoas que moram em apartamento, aí as perguntas são um pouco focadas pra isso, o que você não se sentir à vontade de responder tá. Certo. Então, qual é a história da construtora assim? Como ela surgiu, quem criou a construtora?

Entrevistado: Bom, a construtora, ela iniciou lá em Urussanga né, pelo meu pai, o meu pai que fundou ela, a partir de ele ter feito, participado de um projeto de condomínio fechado, onde ele foi condômino e ficou com um apartamento, ele acabou administrando esse condomínio e aí acabou pegando uma expertise nesse sentido e até sobrou um recurso nessa administração. Então ele aproveitou dessa expertise, acabou conhecendo mestre de obras, enfim, pessoal de obra de fato, e via que tinha uma oportunidade por não ter obras assim, com um padrão construtivo bacana, que fossem bem feitas né. Então ele viu essa oportunidade e aí acabou fundando a empresa com esse intuito, fazer algo bem feito, já numa expertise que ele já tinha lá em Urussanga né.

Entrevistadora: Uhum. Tá e há quanto tempo vocês tão no mercado?

Entrevistado: Olha, nós vamos fazer 35 anos esse ano.

Entrevistadora: Bastante tempo. Tá e no teu caso, tens alguma formação relacionada à área?

Entrevistado: Não.

Entrevistadora: E o teu pai também não?

Entrevistado: Também não.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: A gente, o meu pai cursou agrimensura, até não sei se ele chegou a se formar, não me recordo agora, mas eu sou formado em administração e a formação relacionada é mais experiência mesmo.

Entrevistadora: Aham. Ahn, em que cidades que vocês atuam?

Entrevistado: Criciúma, Siderópolis, Içara, Balneário Rincão, já atuamos, obviamente, em Urussanga, hoje até vamos atuar novamente, já atuamos em Porto Alegre, hoje não mais, Laguna, Tubarão, Florianópolis, Joinville e Piçarras, Balneário Piçarras.

Entrevistadora: Norte do Estado.

Entrevistado: Uhum.

Entrevistadora: Então, assim, quando vocês iniciam um empreendimento novo, no que que vocês se baseiam, onde vocês buscam referências?

Entrevistado: A gente sempre busca assim, na verdade, é muito mercado local né, a gente acaba avaliando mais o mercado local e vendo o que que, quais as preferências, dependendo do terreno, dependendo das ofertas que já têm no mercado, a gente avalia e aí se baseia, obviamente, num histórico aí de preferência do consumidor nesse caso né.

Entrevistadora: Certo, e aí cada local teria uma característica?

Entrevistado: É, cada local tem sua especificidade.

Entrevistadora: Aham.

Entrevistado: É muito de que cliente tu vai vender.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Porque tem mercados, assim ó, a gente até se baseia, boas coisas se inspira em São Paulo, grandes mercado e tal, mas a gente sabe que ao trazer, a migrar essa tendência pra um outro mercado tu tem que fazer adaptações né.

Entrevistadora: Sim, uhum. E quem que desenvolve os projetos dos empreendimentos de vocês?

Entrevistado: O projeto arquitetônico?

Entrevistadora: Isso.

Entrevistado: Arquitetônico a gente contrata escritórios terceirizados.

Entrevistadora: Terceiros.

Entrevistado: Isso.

Entrevistadora: Certo. Aqui dentro, não tem desenvolvimento?

Entrevistado: Não, não tem desenvolvimento.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Só algum detalhe ou outro né, a gente tem arquitetas aqui pra fazer a parte mobiliária, essa parte de... e alguns detalhes específicos também elas fazem essa..

Entrevistadora: Uhum. E vocês participam desse processo de desenvolvimento do projeto arquitetônico?

Entrevistado: Sim, sim.

Entrevistadora: Certo, de que maneira assim? Passa um briefing? Não sei como é que...

Entrevistado: Isso, desde o início da ideia a gente já vem com a ideia mais ou menos formatada do que que a gente gostaria naquele terreno né. Ai a gente passa esse briefing pro arquiteto e ele vai mostrando os estudos e a gente vai acompanhando isso e ajustando né.

Entrevistadora: Uhum, vocês participam então de todas as etapas?

Entrevistado: Uhum, uhum.

Entrevistadora: Certo. E, no caso dos empreendimentos, o que que vocês consideram que é importante ressaltar na publicidade? É específico de cada um, é mais geral?

Entrevistado: É específico de cada um.

Entrevistadora: Certo, de acordo com o que que é determinado isso?

Entrevistado: Depende o que cada empreendimento vende. É muito assim, pode ter empreendimento que vende uma área de lazer, pode ter empreendimento que vende uma planta, aí fica muito relativo por empreendimento mesmo.

Entrevistadora: Entendi.

Entrevistado: Claro, a questão bem específica acaba sendo estratégica, então... Mas genericamente eu posso te dizer isso.

Entrevistadora: Certo. E quem que desenvolve essa publicidade? É interno, é terceiro?

Entrevistado: A gente tem terceirizado, alguns terceirizados, e interno também.

Entrevistadora: Certo. E vocês também participam dessas definições do material publicitário?

Entrevistado: Uhum.

Entrevistadora: Tá, de que forma assim, que acontece essa participação?

Entrevistado: Ah, desde aprovações até briefing de publicidade de fato né. Desde o início até as aprovações finais né.

Entrevistadora: Certo. Ahn, e vocês costumam focar em quais aspectos nos empreendimentos em geral? Assim, infraestrutura, acabamento? O que que vocês consideram mais importante?

Entrevistado: É, assim, cada empreendimento tem um aspecto principal, mas em aspecto que tu fala da construtora, é a qualidade de acabamento né, é o acabamento mais refinado e mais, e com mais qualidade né. De um padrão um pouco melhor, é o que a gente se porta no mercado.

Entrevistadora: Certo. E qual o método construtivo que vocês utilizam?

Entrevistado: Método construtivo tu diz em alvenaria...?

Entrevistadora: Isso.

Entrevistado: A gente, alvenaria convencional assim.

Entrevistadora: Convencional, certo.

Entrevistado: É muito raro a gente fazer outras.

Entrevistadora: E vocês já fizeram algo fora disso?

Entrevistado: Olha, só se foi muito no passado, mas desde que estou aqui não fizemos.

Entrevistadora: E porque que vocês acabam optando pelo convencional? Tem algum motivo?

Entrevistado: Custo.

Entrevistadora: Custo, certo.

Entrevistado: Custo e assim, claro, tu vai pra alvenaria estrutural é mais barata né, só que aí, pelo nosso perfil de público, acaba não encaixando né, porque alvenaria estrutural te impossibilita modificações, tem uma série de travas que não caberiam pro nosso produto né.

Entrevistadora: Acha que não seria tão bem aceito?

Entrevistado: É.

Entrevistadora: Beleza.

Entrevistado: Na verdade a gente estudou, fez pesquisa e tudo, e realmente não vai ser aceito.

Entrevistadora: Aham, é até pelo padrão que vocês trabalham né?

Entrevistado: É, exato.

Entrevistadora: Certo, e o público alvo da construtora? Tem algum público específico?

Entrevistado: A gente, naturalmente, tem uma, empregar algum valor, uma qualidade superior, é um pouco de um público, de classe um pouco mais A-B, digamos assim, mas depende muito do empreendimento né. O público não é só questões de renda ou demográfica né, eu acho que hoje o público é algo muito mais amplo.

Entrevistadora: E existe algum critério pra definir esse público?

Entrevistado: Com base no empreendimento de fato.

Entrevistadora: No empreendimento, certo. Uhum. E, ao ver de vocês assim, existe concorrência por esse público alvo aqui na região? Ou, tipo, vocês dominam o mercado desse público?

Entrevistado: Não, eu acredito que há concorrência sim.

Entrevistadora: Certo. E como que tu descreveria o perfil dos moradores de Criciúma? Assim, como vocês atuam em outras cidades, tem diferença daqui pra outra cidade?

Entrevistado: É difícil descrever hoje em dia, porque muda muito assim as características, mas com certeza tem diferença.

Entrevistadora: Mas vocês notam alguma preferência, tipo, ah o pessoal do sul gosta mais de tal coisa, pessoal do norte mais de tal coisa?

Entrevistado: Não, até Santa Catarina assim nesse sentido até não, a gente não vê assim uma coisa marcante aqui de Criciúma sabe? Tem algumas coisinhas mas é, são detalhes, sabe?

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Mais pelo mercado mesmo, assim.

Entrevistadora: Uhum. É, e que critérios que vocês acham que os clientes utilizam na hora de escolher um imóvel?

Entrevistado: Ah aí depende muito de cada imóvel e de cada cliente né.

Entrevistadora: Aham, mas, assim, o que, na percepção de vocês, pesa mais na hora da escolha pra eles assim? Ah, a localização? Valor?

Entrevistado: É, assim, isso é um pouco até estratégico assim, depende muito de cliente. Óbvio, a gente tem uma lista das prioridades e cada empreendimento pode encaixar uma prioridade dessa, mas, assim, é difícil eu pegar e te dizer isso agora, sabe? Abrir dessa forma né. Mas a gente tem um critério de escolha pra cada empreendimento que a gente imagina que os clientes definam, assim né. Então, acredito que até de maior parte, mas genericamente, isso a nível Brasil, seria a localização né.

Entrevistadora: Uhum, certo. E, pensando como se tu fosse um cliente assim, o que que tu acha que agrega mais valor ao imóvel?

Entrevistado: Olha, sobre a nossa ótica, a ótica dos nossos clientes, acredito que seja a qualidade, de fato.

Entrevistadora: Aham, certo, de acabamento né?

Entrevistado: É.

Entrevistadora: Tá, e com relação a alteração de projeto, vocês recebem muita solicitação de alteração?

Entrevistado: Depende muito do projeto né. Tem projetos que mais, e um pouco menos né. Uns mais e outros menos.

Entrevistadora: E tu saberia dizer qual que é a alteração mais solicitada assim?

Entrevistado: De novo, depende muito do projeto. Depende muito do projeto assim, hoje tem coisa muito personalizada que é difícil assim, e tem projeto daqui a pouco que tem alguma coisa que podia ser melhorada que o pessoal acaba melhorando sabe.

Entrevistadora: Entendi. Tipo, já aconteceu, por exemplo, num prédio, a maioria das pessoas fez o mesmo tipo de alteração?

Entrevistado: É, tipo assim, às vezes tem isso. Mas é prédio, plantas específicas né.

Entrevistadora: Aham. E aí vocês levam isso em consideração pra um próximo?

Entrevistado: Sim, sim.

Entrevistadora: Certo. Interessante. E os clientes que já têm imóveis de vocês, eles costumam voltar a comprar? Quando eles compram um novo imóvel, eles pensam em vocês de novo?

Entrevistado: Sim, sim.

Entrevistadora: E porque que vocês acham que isso acontece?

Entrevistado: Ah por tá satisfeito com o que a gente entregou né. Com o produto dele. Na verdade, satisfeito e insatisfeito porque ele quer comprar um outro né, mas de fato porque é uma satisfação em todos os níveis.

Entrevistadora: Aham, no caso, provavelmente o motivo de ele se mudar não é porque ele não gosta do apartamento, é porque o apartamento não atende mais a necessidade.

Entrevistado: é, a necessidade, exato, exato. E por confiança também, talvez né. Já sabe o que vai receber né.

Entrevistadora: Aham. E desde que vocês começaram a construir, vocês perceberam alguma mudança no perfil de cliente?

Entrevistado: Ah isso cada vez mais tem mudado né. Porque hoje em dia é até difícil tu prever, assim, muito isso né. Antes tu fazia uma coisa mais, pra um tipo de público só, como eu falei antes, pra um tipo de público só e tu dava certo né. Agora não, o público não é mais só faixa de renda, tem que mergulhar muito mais além.

Entrevistadora: Certo. Então o interesse das pessoas vem, vem mudando?

Entrevistado: Sim, sim.

Entrevistadora: E, então nesse sentido, o jeito de morar tá mudando assim... Tem alguma coisa que vocês notam que as pessoas tão preferindo mais hoje? De ter?

Entrevistado: Olha, é muito de, é detalhe específico assim né. Assim, de uma maneira genérica não, de uma maneira genérica não. Aí cada produto tem alguma coisa específica que vem agregando né.

Entrevistadora: Uhum. Mas vocês já perceberam alguma coisa que, ah, lançaram dois empreendimentos perto um do outro e aí um tem uma coisa e o outro não tem e aquilo foi uma demanda pro que não tem?

Entrevistado: Pode ser, mas depende do que que foi lançado um do lado do outro assim. Eu digo, do jeito de morar é difícil, acho que é mais característica do imóvel em si talvez. Assim, do jeito de morar de uma forma genérica, ah vou morar com a cozinha integrada, não integrada, isso não, não noto isso. Mas eu noto coisas específicas né, e por produto né.

Entrevistadora: Certo. E como que tu imagina que é o futuro da habitação assim? O que que acha que as pessoas, elas vão passar a valorizar mais de ter em casa?

Entrevistado: Olha, isso aí é muito difícil de tu prever né, porque assim, se tinha um pensamento, por exemplo, até começo de 2020, se tinha um pensamento, hoje já se mudou tudo de novo né. Então, antes tinha um pensamento, sei lá, de adensar, ter mais conveniência próxima, agora, home office, o pessoal quer apartamento, vai morar na lagoa, sei lá. Tipo, então já mudou muito, uma coisa que a gente tinha um cenário pra frente, já mudou muito, então assim, eu penso que o futuro da habitação é cada vez tu ter mais opções e poder morar num algo que te encaixa bem, que tu se sinta bem né. Eu acho que, ah eu sou obrigado a morar, escolher um imóvel porque eu tô perto do trabalho, vai ter um pouco mais de flexibilidade nisso, tu vai poder escolher melhor talvez as tuas opções, a tua moradia de fato né. Tipo assim, não vai ficar dentro de um padrão só né.

Entrevistadora: Sim, e tu acha que a pandemia teve influência nesse cenário?

Entrevistado: Acho que antecipou um pouco sim. Acho que antecipou um pouco. É que a gente vê vários movimentos acontecendo né, tem esse movimento de adensar, o movimento de ir pra... Até porque, por exemplo, esse caso da lagoa aqui, já tinha muita gente já se mudando pra lagoa independente de pandemia, a pandemia aumentou isso por exemplo né. Então, isso antecipou. Em contrapartida, aquela ideia de adensar as cidades pode ter diminuído, então isso tudo muda um pouco né.

Entrevistadora: Uhum. E qual é a projeção de futuro de vocês, assim? Onde vocês se imaginam?

Entrevistado: Ah a gente como tu visse, a gente tá num, quase Santa Catarina toda, e a gente pretende se espalhar cada vez mais, dentro do estado de Santa Catarina.

Entrevistadora: Uhum. Então não é focar só aqui na região?

Entrevistado: Não, não.

Entrevistadora: E em outros estados, pensam em expandir?

Entrevistado: Pensamos, mas aí um passo além né. Já pensamos em outros estados, Rio Grande do Sul a gente já teve, saiu fora porque a burocracia lá dentro é muito grande... A gente tá olhando Santa Catarina pra cima né. Mas, dá pra se consolidar ainda em Santa Catarina, tem espaço ainda aqui em cidades, enfim, que a gente consiga se adaptar nelas...

Entrevistadora: Uhum. E questão de público assim? Que que vocês imaginam?

Entrevistado: Ah a gente quer levar sempre o mote da qualidade né?! Sempre esse padrão que a gente quer implementar nos empreendimentos, seja aqui ou em outro lugar.

Entrevistadora: Certo. Eu acho que era isso, se tu quiser complementar mais alguma coisa, alguma visão, alguma...

Entrevistado: Não, penso que é isso, acho que teve algumas respostas que eu tive que ser genérico, mas é porque eu tive que... Não posso ser mais específico pra não abrir tanto.

APÊNDICE H – Entrevista V

Data: 29/04/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Renan

1.2 Idade: 54

1.3 Escolaridade: Superior completo

Entrevistadora: Certo, então, iniciando a entrevista em si. Eu queria saber um pouco mais sobre a história da construtora. Como que ela surgiu? Quem que criou a construtora?

Entrevistado: A minha construtora?! Ela surgiu inicialmente em janeiro de 1995, há 26 anos atrás, por uma necessidade familiar né, uma intenção que a gente tinha de construir um edifício num determinado terreno que já era da família, enfim, uma sociedade, e surgiu dali, e a partir dali, né, a gente foi se adequando às demandas de mercado. Então, se uma hora o mercado tava mais pra um lado ou pra outro, né, a gente foi navegando conforme o mar ia se apresentando.

Entrevistadora: Aham, certo. E ah, a outro pergunta tu já respondeu né, quanto tempo vocês tão no mercado, então lá já se passaram 26 anos né?!

Entrevistado: Uhum.

Entrevistadora: A próxima pergunta também ok, que seria se você tem alguma formação relacionada à construção civil, mas então já está respondida né?! Sim. E em que cidades que a construtora atua?

Entrevistado: Atualmente nós estamos trabalhando em Criciúma, Urussanga, São Ludgero e Braço do Norte.

Entrevistadora: Certo. E, partindo pros empreendimentos, ao iniciar um novo empreendimento, vocês se baseiam em alguma coisa? Vocês buscam algumas referências? Pra definir as características do empreendimento, aonde vocês buscam essas referências? Como é que funciona?

Entrevistado: Então, é tudo uma questão de mercado, primeiramente. Aí, dentro do mercado a gente analisa demanda, né?! E oportunidades. Basicamente isso. Então, oportunidades é um terreno, é uma oferta, alguma necessidade que alguém, um corretor, normalmente alguém que trabalha no ramo imobiliário, certo?! E, a partir dessas oportunidades, é que se verifica a

demanda, né?! Se tem demanda, se vai haver, né, se vai ter, se nós vamos ter como ofertar algum produto. Depois de identificar se tem demanda, a gente identifica a qualidade né, dessa demanda. O que que ela quer? O que que ela busca, né. Quais são os produtos. Basicamente, nos últimos, a partir de 2010, né, a gente focou no Minha Casa Minha Vida, que agora é o Casa Verde e Amarela, porque é uma demanda muito fácil, muito, né, ela se apresentou de forma bem generosa, né, ao longo desses anos no mercado, e, aí a gente parte pra questão mais técnica, né, então, que é o, inicia pelo terreno. Então, o que a gente faz, a gente vai até o local, a gente faz questão né, eu faço questão de ir lá no local, pisar, botar os pés no terreno, olhar a redondeza, e a primeira pergunta que eu faço é: eu moraria nesse local? Esse local vai me dar prazer de morar? Eu teria, aqui tem uma vista bonita, ou tem...? É a primeira pergunta que a gente faz, porque, quando a gente vai ofertar o produto, né, se a gente vai ofertar um produto que a gente não gosta, não confia, ou não né?!... Não vai convencer ninguém. Pode até conseguir convencer, mas não é o... Então, começa assim. A gente começa com, como eu te falei, e aí, depois de definido o terreno, a gente parte pra negociação efetivamente do terreno. Antes, claro, a gente faz uma pesquisa junto aos órgãos, né, pra verificar a viabilidade e também o potencial do terreno. O potencial dele é quantos andares a gente pode fazer, quais, quantos apartamentos, quantos metros quadrados dá pra construir, né, pra verificar a viabilidade dele em relação ao preço, ao valor, ao custo dele, né?! Então, o terreno a gente diz que é um investimento, ele não é custo, ele é um investimento. E a partir daí, então, é que se desenvolve todos os projetos, né. Os projetos complementares, e a gente parte pra uma, pros órgãos competentes até que fique pronta a incorporação. Ficando pronta a incorporação, que, vamos dizer assim, é a última parte burocrática assim, pra iniciar efetivamente a obra, né, a gente começa as vendas e inicia a obra em paralelo. Então, basicamente, é o roteiro pra todos né, todas as construtoras assim.

Entrevistadora: Uhum, uhum, certo. E quem que desenvolve os projetos de vocês hoje?

Entrevistado: Os nossos projetos eles são terceirizados, ta?! São terceiros, é. Hoje nós temos uma arquiteta, que é de um escritório, e um arquiteto de um outro escritório, ou com um ou com outro, né, dependendo da negociação, ou da identidade, né, como se identificam né, da melhor proposta, enfim. Depende da situação e do tipo de empreendimento que a gente vai fazer, é um ou outro, normalmente tem sido esses dois parceiros fixos aí.

Entrevistadora: Certo. E nesse processo de desenvolvimento dos projetos, vocês costumam interferir? Como que isso acontece?

Entrevistado: Sim, sim. Todo processo de criação, todo processo da nossa construtora, ele é retroalimentado pelas ações, né, desenvolvidas, né, nas obras anteriores. Então, a gente guarda, né, tem uma memória, de todo o, de todas as situações, né, que nós passamos, positivas ou

negativas, isso tudo é guardado, a gente registra, né, e vem a fazer parte das nossas instruções de trabalho, aprimorando sempre as instruções de trabalho, né. Por exemplo, um pedreiro vai fazer alguma coisa, ele tem uma instrução de trabalho. Ele vai levantar uma parede de tijolos, tem uma instrução de trabalho, como é que faz? Ah, pega a colher com a mão, né, pega a massa, tal, tal, tal. Tem aquela instrução ali. Então, tudo a gente procura fazer instrução de trabalho e depois vai retroalimentando. Então, quando um cidadão vai fazer o projeto arquitetônico, a gente já, por isso que a gente faz com esses parceiros, eles já sabem o que a gente quer, já sabem o que a gente precisa, eles já sabem o nosso sistema construtivo, a técnica construtiva e como que a gente precisa que o projeto nasça, pra quando chegar lá no final, né, na fase de projeto, de planejamento e orçamento, enfim, a gente possa começar já com tudo de acordo com os nossos procedimentos, certo?! Então, por isso que a gente interfere muito. A resposta é sim, a gente interfere muito porque tá sempre retroalimentando e, nós trabalhamos com um processo, só pra entenderes, é com alvenaria estrutural. Ele é um sistema que não tem a estrutura convencional, né, que a maioria das pessoas constroem, e a gente constrói com alvenaria estrutural né. Então tem que ser tudo muito bem modulado, pensando, né, a gente não tem tanta flexibilidade com dimensões e medidas, né, mas tem uma, tem outros pontos positivos, de trabalhar com esse sistema.

Entrevistadora: Uhum, legal. E na hora de desenvolver um empreendimento novo, quais aspectos vocês costumam considerar mais relevantes pra ofertar esse empreendimento assim? Pra destacar no empreendimento.

Entrevistado: Isso. Isso é algo que a gente tem buscado bastante, tem estudado e tem se debruçado em cima. São vários aspectos, o primeiro deles é a questão de mercado, certo?! Tu tens que procurar fazer, qual é o mercado que eu quero atingir, né?! Qual é o público? Então, eu vou ter que me moldar pra isso. No caso específico do Casa Verde e Amarela, Minha Casa Minha Vida, nós precisamos de unidades habitacionais com área, com metragem quadrada menor. Mais enxutas, né, pra elas poderem se adequar aos, ao financiamento, a capacidade de financiamento dos nossos clientes, certo?! Mas isso não é tudo. Porque além de ter essa condição, essa característica, vamos dizer, econômica e social, nós temos todo um processo voltado, até já por exigências normativas, mas a gente sempre vai além, nas questões da sustentabilidade, né?! Então, nós, atendemos a norma de desempenho, que é a quinze cinco sete cinco, tá?! Todos os projetos já nascem dentro, né, a gente fez uma, um trabalho junto a todos esses nossos terceiros, fornecedores, enfim, e fizemos uma imersão de três dias, né, pactuamos ali e entendemos o que era a norma quinze cinco sete cinco. Depois disso, isso foi uma obra, foi feita há uns cinco, seis anos atrás. Depois disso, cada componente trabalhou em cima do que

ele entendeu ali da norma quinze cinco sete cinco e foi passando pro seguinte. Então, o arquiteto, começou lá no ambiental. O ambiental fez, depois passou pro hidráulico, depois passou pro elétrico, depois nós juntamos todo mundo, né, e daí elaboramos uma, como se fosse uma minuta, certo?! Básica. Então, todos os projetos têm que constar um gancho de salvamento no telhado, assim, assim, assado, entendeu? Então a gente padronizou a obra dentro dessas questões do conforto, né. Aí questão acústica, né, de, enfim, todas as outras questões ali de que a norma exige, e padronizou isso e vem, também, ao longo do tempo, né, tentando sempre melhorar isso. A gente faz uma pesquisa, que eu acho que aí, que isso vai ao encontro aí do que tu tá fazendo, do teu projeto, do teu trabalho... a gente sempre faz uma pesquisa de satisfação na data, de todos os empreendimentos, na data da entrega e esse ano a gente, não sei como, exatamente como a gente vai fazer, porque, por conta da pandemia, não vai poder fazer um evento onde todos vão estar juntos, mas com certeza eles vão fazer isso, e seis meses depois. Porque no dia da entrega todo mundo tá feliz, né?! Então, provavelmente vai vim, normalmente vem, é, vem só nota dez. Porque tão podendo entrar no seu lar, né?! E aí a gente faz depois, seis meses depois, depois de a pessoa ter né... faz também essa pesquisa de satisfação. É, tem vários outros procedimentos que a gente se preocupa também, por exemplo, essa questão do ambiente de chegada. Quando tu entra, quando tu vai chegar né?! Então, que tenha pelo menos lá, alguma coisa assim mais aprazível... A gente agora tá fazendo, contratou mesmo, uma paisagista pra ela dar um ar, assim, né, botar um pouco mais de verde assim na entrada. Porque as obras, normalmente, elas, por conta da construção em si, né, elas acabam ficando áridas né?! Então, por exemplo, um edifício que a gente fez lá em Braço do Norte, que a gente já entregou, a gente manteve uma figueira que tinha na frente. Fez todo o trabalho de contenção, pra manter essa figueira, né... mesmo ela jogando muita folha em cima do telhado e dando manutenção lá na limpeza da calha, mas, né, a gente conseguiu manter. Então procura sempre fazer também esse, dar uma melhorada nessa questão do, da entrada ao menos, da edificação, pra tirar essa aridez, assim, trazer um pouco de verde. Aí uma série de outras questões, assim, que agora até me fogem, mas que a gente vai incorporando, como eu te disse, no modus operandi, né?! Que vai sempre retroalimentando, tendo ideias melhores e tal. Uma dessas edificações que nós vamos começar agora, aliás, que já estamos começando, tá com a incorporação pronta, a gente vai colocar algumas placas solares pra servirem de apoio na área comum. Então, a área comum do edifício, vai ter essas placas solares, vai ajudar. Então, quer dizer, dependendo do consumo, pode ser até que se pague ali e o condomínio não tenha nenhum custo.

Entrevistadora: É a placa de geração, no caso? De energia

Entrevistado: De geração de energia solar, é. Isso vai ser no primeiro empreendimento, que a gente tá começando agora, que a gente vai ter isso, né?! E aí, a gente, outro trabalho que a gente já faz também, uma parceria com o pessoal que faz o projeto ambiental, pra nós, eles fazem todo uma, fazem palestras, enfim, se o condomínio assim quiser né?! E nós doamos né, umas lixeiras especiais pra fazer a separação dos resíduos. E essa, esse nosso parceiro que faz os nossos projetos ambientais ali, ele faz essa instrução lá para o condomínio, né, que queira fazer isso, e orienta durante um período, até que eles tenham, né... E também procura os locais, dependendo do local onde é, os locais de descarte, onde eles podem fazer a reciclagem, pra também que tenha esse destino correto. Então tem uma série de ações que a gente faz. Hoje a nossa fachada, a nossa fachada do escritório e todas as nossas obras, são ponto de coleta de resíduos, né. Esponja, tampinhas, aí tem uma campanha também agora de roupas, e aí a gente divulga isso, no instagram, no site, enfim, que aí as pessoas podem, né, ir até o local e aí a gente recolhe isso. Aí as tampinhas, no caso, agora a gente tá destinando pra uma menina, aquela do, agora me foge o nome, ossos de cristal, uma coisa assim. Então, assim ó, tudo isso a gente faz voltado pra que a pessoa, pro nosso cliente, entre numa empresa e ele sinta que essa empresa não está simplesmente, é, botando lá tijolo, tá fazendo um lar e que tem uma preocupação e que eles lá também tenham. Né, por exemplo, nesse que nós vamos entregar agora em agosto, tem pra, tem umas, uns suportes pra ti botar aqueles saquinhos de lixo, de mercado, pra quando tu vai caminhar com teu pet ali em volta no, na área de lazer ali do condomínio, se tu esqueceu o saquinho, ali dentro tem, então pra juntar ali as caquinhas do pet, né?! Ambientes, assim, de estar, quando é possível, quando tem espaço pra isso, pra essas coisas. Então, pergolados, enfim, não tem assim, nesses do Minha Casa Minha Vida, a gente não coloca piscina ou coisas... né?! Até por conta da necessidade que a gente tenha depois um custo baixo, né, no condomínio. Mas coloca essas situações né, de reciclagem, de pet, né... Procurando sempre que a pessoa consiga enxergar ali não uma casa, mas um lar, né?! Que dar essa sensação, tá entrando no lar e não num abrigo, apenas.

Entrevistadora: Sim, uhum. E, pensando na publicidade desses empreendimentos, essas características, elas são ressaltadas? Ou vocês acabam focando em outros pontos?

Entrevistado: Não, é assim ó, toda nossa mídia de digital, assim, né, instagram, enfim, ela traz esses pontos, mas a gente traz também, assim, se tu olhares ali, deres uma espiada, a cada semana, a cada dois, três dias, a gente também, nessa mídia, traz outras informações, como por exemplo de utilidade pública, assim, enfim, conteúdos, certo?! A gente não faz mídia da empresa em si, é uma, essa é uma estratégia de marketing né?! Enfim, mas assim, a gente leva conteúdos, ah por exemplo, hoje é dia do amigo, dê um abraço no seu amigo, né?! Aí tem lá o

simbolozinho da construtora lá embaixo, mas tá falando disso. Nossos outdoors também, o símbolo da empresa fica lá num cantinho, mal tu vê, né, tem ali ah, venha para o Residencial L, aí tem uma família, sentada, confortável, e uma coisa bem simples pra não poluir muito, pra não... né?! E aí a gente leva essas, por exemplo, a campanha da tampinha, tá sempre lembrando, porque se a gente não fizer a campanha, pessoal não lembra né?! Então tem que tá lembrando. Enfim, então o marketing é mais voltado pra isso. O marketing quem faz é minha sócia, ela que, né, ela que entende disso, realmente é a área dela, é o que ela gosta, formada em administração, e eu que aprendo com ela né, eu, meu negócio é tijolo e cimento e areia.

Entrevistadora: Legal. Então esses materiais publicitários são todos desenvolvidos internos e vocês trabalham em conjunto nesse desenvolvimento? É isso né?

Entrevistado: Tem uma empresa terceirizada, né... Mas tudo é criado ali... Essa empresa ela faz as peças ali, enfim... Mas a criação sai dali de dentro da nossa empresa assim, as ideias saem dali.

Entrevistadora: Aham. Certo. E aí, falasse ali do método construtivo de vocês né... Que não é o convencional. Esse método que vocês apostam ali, no da alvenaria estrutural, tem uma aceitação legal pelos clientes? Como é que é?

Entrevistado: Sim, tem. A única recomendação é que, por, como a gente trata todo o corpo do prédio como sendo parte da estrutura, diferente da estrutura convencional, não, eles não poder tá quebrando paredes aleatoriamente. Então, tem que ser consultada a construtora se eles quiserem abrir uma porta num lugar diferente, ou enfim, tem que consultar a construtora pra fazer essas alterações. E nem pode mesmo, porque a legislação, a norma, não permite que tu faça qualquer alteração numa edificação sem a, sem consultar um engenheiro. Então o engenheiro vai chegar lá, vai ver que é alvenaria estrutural né... Então a gente já deixa isso, né, no próprio, nós entregamos um manual de instruções e de manutenções pra cada morador e um manual para o síndico, certo?! E, então assim, o que a gente percebeu ao longo desses anos que, na verdade nunca teve um questionamento, certo?! Nunca o pessoal disse assim ó, ah, não sentiram a diferença, não chega a sentir a diferença entre um tipo de estrutura e outro, certo?! É, quando foi, uma vez só foi consultado pra, e a pessoa acabou comprando um apartamento e depois quis emendar um apartamento no outro, aí a gente criou lá pra ela uma porta pra passar de um pro outro. Foi a única situação. E, mas que isso aconteceria no convencional também né... Porque daqui a pouco taria fazendo uma coisa errada. E, mas assim, eles não, não chega a influenciar no dia a dia das pessoas, não influencia no dia a dia das pessoas. Por outro lado, é um sistema que a gente aposta porque? Porque ele é muito mais sustentável. Isso com relação a essa questão do quanto influencia perante, pra eles né, pros clientes. Agora, com relação ao

método construtivo propriamente, ele é, a gente percebeu que ele é muito mais sustentável. Só pra ti teres uma ideia, Nesse sistema construtivo, a gente economiza, deixa de usar, mais de 70% da madeira de formas, que a gente utilizaria no sistema convencional. Então, uma diferença grande nesse item, e madeira é o item que vai todo fora, quando termina a obra, certo?! E aí vai pra reciclagem, vai pra né... algumas pessoas aproveitam. Mas tu, é um material que tu perde, na próxima obra tu não consegues reutilizar. Em algumas situações, tu tens formas específicas que tu pode repetir algumas vezes, mas depois vai fora também. E esse método construtivo né... não, tudo que tu coloca ali fica e tu não perde. Então, tem um 30% de madeira que ainda, a gente precisa usar, por conta de outras, de outras partes da obra que são necessárias né, mas essa não. E, também, tu tem menos quebra, tu não precisa tá rasgando parede pra colocar tubulação, ela já fica dentro dessas, desses blocos vazados que, ou a gente preenche com concreto e aço, ou coloca as tubulações, de elétrica ou hidráulica. Entendeu? Então, é um sistema mais nacional. Ele é moldado in loco, ainda não é uma industrialização propriamente dita. Ele é moldado in loco como o sistema convencional, mas ele é mais racional, mais sustentável. Pra chegar na industrialização aí seriam os sistemas americanos né... Tipo, steel frame, wood frame, né... Que aí realmente é só montagem tá... Eles vão montando, em placas. Então seria isso, o sistema construtivo, basicamente.

Entrevistadora: Certo, bem legal! E com relação ao público-alvo da construtora? Existe um público definido? Vocês têm algum critério pra definir esse público? Como é que funciona?

Entrevistado: Então, a partir de 2010, como a gente focou basicamente trabalhar no Casa Verde e Amarela, o público-alvo era esse que é, que se enquadra dentro do faixa dois do antigo Minha Casa Minha Vida, ou Casa Verde e Amarela, que é um público né... e aí tem uma limitação bem marcante que é, vou botar assim, aproximado tá, dois mil e quinhentos reais de renda familiar até cinco mil reais, quatro mil e... vamos botar cinco mil reais de renda familiar. Era esse público aí. Isso no faixa dois, é o que a gente atua. A gente poderia ter atuado no faixa um e meio, que é um valor um pouquinho menor, ou faixa três que é um valor um pouquinho maior. Do ano passado pra cá, a gente começou a investir, também, em outras linhas de financiamento, tá, em outros fundos, que aí o cliente é um pouquinho diferente. Então, por exemplo, no SBPE, que utiliza o fundo da poupança, certo?! Porque o Minha Casa Minha Vida usa o fundo do fundo de garantia, certo? Os recursos vêm do fundo de garantia. No SBPE, ele usa a poupança como fundo investidor, a poupança. Então nesse, tu trabalha com um público renda maiores, rendas maiores, certo?! Então, esse é um fator restritivo já de cara. Então, quando a gente trabalha, escolhe o fundo que vai trabalhar, automaticamente a gente tá escolhendo o público, né?! E aí, claro, varia esse público de uma cidade pra outra. Por exemplo,

a gente trabalhar em Criciúma é uma realidade, trabalhar em Braço do Norte é outra realidade. São realidades, né, de situações, o PIB né, é diferente, então lá em Braço do Norte, vamos dizer que tu tens um, uma renda per capita maior, certo?! Então tu consegue trabalhar melhor no SBPE, que a renda possa ser um pouquinho maior. Basicamente, tu regula por aí. Aí com relação depois, aí dentro desse público que tu fechou, aí não, aí a gente né... aí fica aberto. A gente sabe que tem muitas pessoas que não querem morar em apartamento, preferem casa. E tem pessoas que, né, já preferem o apartamento. Então sabe que vai contar com esse público, que é maior, por exemplo, que quer apartamento em Criciúma do que em Braço do Norte. Lá em Braço do Norte eles preferem mais casa, aqui preferem mais apartamento. Basicamente é isso.

Entrevistadora: E nessa região que vocês atuam, vocês consideram que existe concorrência por esse público-alvo?

Entrevistado: Sim, sim, existe, existe concorrência. Porque, em havendo demanda, né, sempre vai existir aqueles que tem desejo de ir lá ofertar né, de atender essa demanda, então a concorrência sempre existe.

Entrevistadora: Uhum, certo. E pensando aqui nos moradores de Criciúma, vocês consideram que esses moradores, eles são diferentes dos moradores de outras cidades? Se fosse, por exemplo, pra descrever um perfil desses moradores de Criciúma, como que vocês descreveriam, como construtora?

Entrevistado: Não, as pessoas em si, né, que acabam adquirindo os imóveis, os nossos imóveis, não daria pra gente fazer uma diferenciação. O que dá pra fazer a diferenciação, é o público que existe numa cidade e que existe na outra né. Então, primeiro, em Criciúma, por ser maior que as outras cidades, né, então a gente tem maior, mais possibilidades de, né, tem mais demanda, então a gente consegue vender mais fácil né, mas também tem mais concorrência né... Então, a diferença não está naqueles que já optaram por comprar um imóvel nosso, está no cenário aonde a gente trabalha né, que o cenário sim é que faz mudar, ter mais pessoas ou menos pessoas, né, com perfil de casa ou com perfil de apartamento. Mas os nossos clientes não, a gente não percebe diferença por ser de uma cidade ou de outra, aqueles que já são clientes.

Entrevistadora: Certo, entendi. E na hora de escolher o imóvel, quais critérios você considera que os clientes privilegiam assim? Ah eu tenho que optar entre isso ou isso, vou preferir isso.

Entrevistado: É, então, na verdade, a gente tá trabalhando aí nesses últimos anos com o primeiro lar de um público que não tinha oportunidade até então de acessar um imóvel através de financiamento, certo?! Era um público que não tinha essa, eles não tinham essa opção, tá?! Eles não tinham essa opção. Então, a partir do momento que teve essa opção, de que eles

puderam acessar o imóvel, tu imagina o seguinte, que hoje, um aluguel de quinhentos, seiscentos reais, é o valor da prestação do imóvel, então ele tá adquirindo, tá pagando a mesma coisa que ele pagaria num aluguel, pra ter o seu próprio imóvel. Essa condição ela não existia antes de 2010 né?! Então, esse público tá, é super contente por tá recebendo, né... podendo, quando ele entra assim, a gente vê a felicidade, né, de tá dentro do seu próprio lar. Então, a gente percebe isso. Nessa pesquisa de satisfação, como eu te falei, na, quando a gente faz a pesquisa de satisfação na entrega, é só nota dez. As pessoas nem enxergam, entendeu, direito, porque tão, é um sonho da vida delas, né, entrar no apartamento, né. Aí depois sim, depois sempre tem as manutenções, tem as coisas, daí a pessoa fica mais serena, mas normalmente a gente tem ganho nota dez também depois dos seis meses.

Entrevistadora: Quem bom! E o que que, pensando como cliente, o que que você considera que agrega maior valor ao imóvel? Pro cliente.

Entrevistado: O que que agrega maior valor? Ah, a localização, é um item importante. A localização. A infraestrutura do condomínio, né, o que ela oferta de infraestrutura né?! Acredito também que o ambiente, o cenário em volta, também ele é importante, né?! E, a gente tá estudando isso. Tem um conceito novo, porque a gente escuta muito sobre sustentabilidade né?! E os conceitos de sustentabilidade eles foram evoluindo, né. Hoje, a gente pra falar em sustentabilidade, a gente tem que falar em sustentabilidade ambiental, que é o que normalmente as pessoas associam, sustentabilidade social e sustentabilidade econômica. É um tripé, tu tem que tá, né, a ESG, que as construtoras passam, principalmente, isso tá vindo de São Paulo pra cá né, como tudo, no Brasil, tudo começa em São Paulo, de São Paulo reflete pro resto do país, às vezes chega e às vezes nem chega né?! Dependendo do que é, né, ou da região. E a gente descobriu um conceito novo né, pesquisando, e que chama saudabilidade. Eu não conhecia, conheci esse ano esse conceito, saudabilidade. E dentro desse, tu pode até dar uma pesquisada, dentro desse conceito, saudabilidade, isso, se tu perguntares assim “O Renan, como é que vai o teu casamento?” aí eu digo assim pra ti “Sustentável”, aí tu vai me dizer o que? “Poxa, não tá bom né?!” Então assim, é a mesma coisa quando tu fala em sustentabilidade ambiental, social, quer dizer, tu tá no limite, é o limite mínimo de sustentabilidade. Quando tu fala em saudabilidade, tu tá falando em saúde na habitação, né. Tu ter bastante saúde. E o que que apareceu na pesquisa da saudabilidade, né? Na pesquisa de saudabilidade, se eu não me engano, 40% das pessoas falaram em verde. Ter paisagismo, ter árvores, ter flores, ter... entendeu? Falam, assim, coisas que às vezes a gente nem esperava né?! Que ah o que que tu tá falando de um lar, de um ambiente, de um teto, de um abrigo e aí a pessoa vem e não, eu gosto de verde, queria que tivesse verde. E esse conceito de saudabilidade, então, tá, eu não sei se isso, vamos

dizer assim, está se desenvolvendo e vai ficar, veio pra ficar ou, né... É algo que eu ainda também conheci agora, ele traz esses, ele traz alguns conceitos. E o que eu lembro era isso, tinha mais dois ou três itens, depois eu vou buscar minhas anotações, depois eu te passo aqui pelo whats, tá?! Quais eram as questões que foram mais apontadas pelas pessoas. Então, em função disso, é que a gente até, ao invés de fazer simplesmente ir lá, levar, botar um verde pra... né, plantar uma graminha e tal, a gente contratou essa paisagista, né. Que, na verdade é a nossa arquiteta, ela faz também, é uma das arquitetas parceiras nossa que faz o projeto arquitetônico, ela faz paisagismo também. Então ela mesma, né, chamamos essa paisagista pra ela fazer o projeto mais elaborado, pra ele, pra gente ver contrastes, pra ver... pra ele ter mais qualidade, né, pra ele dizer mais né. Quando a gente chega, enxergar mais coisas do que simplesmente só ver um verde, ele conversar mais com a obra também.

Entrevistadora: Sim. Ah bem legal, eu vou até dar uma pesquisada nesse conceito, que achei bem interessante. Certo, aí agora pensando em alteração né?! Como vocês trabalham com sistema de alvenaria estrutural, eu acredito que ela não permite muitas alterações, mas por exemplo, revestimento, às vezes iluminação, tomada, esse tipo de alteração costuma surgir?

Entrevistado: Isso. Não, ela permite, só não permite realmente tu tá mudando parede de lugar né?! Porque as paredes, uma, as debaixo são alinhadas com as decima, tu pode abrir uma porta, uma janela, não tem problema, mas não pode eliminar uma parede. Mas o restante ela não tem restrição, não, não tem restrições. Como o nosso empreendimento, assim, os nossos, unidades habitacionais elas são enxutas, né?! Tem pouca possibilidade de tá fazendo isso, a gente não tem muitas alterações, né. Mas, quando uma pessoa pede “olha eu não gostaria de usar o piso que vocês vão usar”, a gente se adequa, a gente, então a pessoa, a gente tem o procedimento ali, as instruções de como ela deve proceder, o que deve fazer, em que prazo ela deve entregar, né, a quantidade que ela deve fazer, né, as garantias quando muda esse produto. Então a gente já tem isso tudo estabelecido, a pessoa concordando, ela assina um termo, e a partir dali a gente faz essa mudança que a pessoa pediu. Tem procedimento pra isso.

Entrevistadora: Legal. E existe algum tipo de mudança que é solicitada com uma frequência maior?

Entrevistado: Normalmente é mudança de piso. Mudança de piso.

Entrevistadora: Uhum. Certo. E os clientes que eles já possuem imóveis de vocês, eles quando vão comprar um novo imóvel, eles voltam a procurar vocês pra ver o que tem disponível?

Entrevistado: Já aconteceu. Nós tivemos uma mesma cliente que foram três imóveis, né. Mas ela é investidora assim, né. Então ela comprou os três imóveis né, não ia morar nos três, mas botou pra alugar, tal, enfim. Já tivemos situações de pessoas de indicarem né, indicarem pra um

primo, pra um parente assim, que eu lembro. Mas a mesma pessoa assim, a não ser quando é investidor, que aí não compra pelo Minha Casa Minha Vida, ele compra pra investir, né, negocia direto com a construtora, né, que é possível fazer essa mescla né, no mesmo empreendimento, não tem problema. E, mas, tirando assim, é difícil assim, são poucos casos, tá?! Porque aí a pessoa compra, já é o lar né?! Então, normalmente, ela vai fazer é um, o que ela pode fazer, que a gente já viu, é um trampolim, é ir pra um apartamento maior, certo?! Aí, se a gente não tem esse apartamento maior pra oferecer, aí procura outra construtora. Então, aconteceram esses casos aí que eu lembro, que eu lembre assim.

Entrevistadora: Aham, certo. E, desde que você começou nesse ramo da construção, você percebeu alguma diferença nos interesses, no perfil desse público-alvo?

Entrevistado: Ah sim. Assim, se eu considerar lá em 1995, sim, né?! Tem vários, mudou, muda bastante sim né. Nesses últimos dez anos não, a gente não percebeu muita diferença. Mas, até porque são públicos diferentes de lá de 95, depois 2000 e depois 2010. Então, eu diria que, se fosse pra separar em ciclos, eu separaria nesses três ciclos, né. O primeiro perfil lá, era empreendimentos de alto padrão, lá em 95, né. Na região nobre da cidade, que era no bairro Pio Correia ou no Centro, né. Depois 2010, daí foi mais residências, em condomínios, condomínios fechados, como saiu vários condomínios aqui na região de Criciúma, né?! E agora 2010, foram esses habitações mais de interesse social ou habitações mais populares. Então são bem diferentes, são públicos diferentes realmente.

Entrevistadora: Uhum, sim. Mas, de uma maneira geral, você considera que esse jeito de morar das pessoas, ele vem se transformando em algum sentido?

Entrevistado: Eu não tinha parado pra pensar nisso, assim, na transformação do jeito que eu parei pra pensar agora com a pandemia, né. Como todos pensamos. E tantas informações que vieram, principalmente, a gente gosta de olhar bastante o que acontece em São Paulo pra ir se norteando né?! Então, mas eu percebi também que isso foi mais no calor ali da emoção, nos primeiros seis meses de pandemia. E que hoje eu já percebo que não é mais, tipo assim, vou dar um exemplo, citaram que já haviam sido feitos consultas, né, pra projetos novos de ter um espaço no hall de entrada pra ti colocar todos os sapatos, por exemplo, né. Enfim, já não escutei mais nada sobre isso, entendeu. É algo que passou. Mas eu escutei de pessoas que estavam saindo da parte mais central da cidade e indo pra mais afastado, isso continuou, isso eu continuo ouvindo, pessoas que... como dá pra fazer o trabalho de modo virtual, né, o home office, então o cidadão, ele pode vir pra cidade às vezes uma vez por semana ou duas, isso sim. Isso parece que se consolidou, né?! Mas algumas outras coisas assim, que surgiram, né, como eu falei, no calor da emoção, né, já não escutei mais falar. Então, é muito provável que a gente acompanhe

a partir desse, né, que ainda não passou, que a gente ainda tá no meio, ainda né, dessa situação toda, desse fenômeno, e que a gente ainda vá ter ainda algumas, eu acredito que mais nenhuma surpresa, mas a gente vai consolidar algumas alterações, umas mudanças de comportamento, uma delas é essa, de, do home office né. E, porque já tava né?! Já tava aí, tava picando já, a bola já tava quicando né. Então, a pandemia veio só pra acentuar e consolidar esse hábito. Por exemplo, nos últimos meses aí eu, sei lá, eu perdi a conta de quantas reuniões virtuais a gente fez ali por conta do SINDUSCON né, e aí também da construtora. Acabou virando, a gente até já acostumou com isso né, já tá acostumando já com isso. Então esse é outro hábito. Então, o que que as pessoas sentem necessidade numa casa né?! Onde, por exemplo, quatro pessoas, tem que ter um, cada quarto né, a pessoa tem que poder fechar o quarto e ter um bom sinal pra poder falar, participar de uma reunião, poder falar né, e não atrapalhar os outros que estão fazendo a mesma coisa. Então, essa individualidade né, nessa hora, na hora de trabalhar, também é importante, as pessoas começam a observar melhor. Mas com tecnologia que a gente tem, isso não é difícil. E também os hábitos assim, às vezes de né, o pai ou a mãe trabalham o dia inteiro em casa e as crianças tão em casa né, fazendo bagunça e tal, enfim. Então, precisa de um espaço ou de uma área de lazer no condomínio, pras crianças poderem, às vezes tem uma reunião mais importante que ela né, que a pessoa precisa que não tenha ninguém atrapalhando, né, uma criança, por exemplo, gritando, e já aconteceu, várias reuniões, de a gente tá ali daqui a pouco a criança passa atrás “o pai, o pai” e puxa e tal, enfim. Essas coisas elas, né... em função desse novo hábito né, do home office, a gente... e isso, com certeza acaba refletindo em algumas necessidades que os imóveis precisam oferecer né. Então, um espaço que é uma, um espaço comum no condomínio de uma biblioteca, ou uma brinquedoteca, né. Uma brinquedoteca é um espaço que a gente pensa né, sempre que possível, daqui pra frente a gente vai tentar colocar, que é um local abrigado de chuva e, enfim, seguro, né, e que as crianças do condomínio possam ir. Hoje ainda não podem por causa da pandemia, mas amanhã já vão poder e aí pelo menos aquele tempinho que tão ali, uma pessoa cuida por vez ou, enfim, assim, meio que coletivo né. Tem que pensar meio no coletivo.

Entrevistadora: Uhum, certo. E pensando na habitação do futuro assim, o que que tu acha que as pessoas elas vão valorizar mais? Qual que, o que que vai ser a transformação dessa habitação?

Entrevistado: É, pensei nos Jetsons agora, mas eu acho que ainda estamos longe disso né. Não eu acho que mais isso, é a questão do contato com o meio ambiente, com o verde, tá?! Essa questão de se adaptar a esses novos hábitos de... de vida né que mais por intermédio do virtual. Isso de certeza, essas duas coisas de certeza. Me ocorreu mais uma aqui, deixa eu lembrar. Ah, essa questão do coletivo eu não sei, porque vai chegar nisso, mas eu não sei se por conta ainda,

agora, se a gente vai consolidar esse aprendizado já. Não tá parecendo muito isso, tá. Assim ó, o que que eu quero dizer com isso? Eu estou ali no SINDUSCON, então é associativismo de empresas. Esse associativismo de empresas conseguiu o que? Conseguiu montar uma coopercom, que é uma cooperativa de compras. Essa cooperativa está trazendo, vai chegar agora em maio, quatorze mil toneladas de aço da Turquia, a cinco reais e quinze centavos o quilo. E aqui no Brasil, com a disparada de preço, tá sete e quarenta. Então, comprando em dólar, lá da Turquia, nós conseguimos comprar mais barato. Porque? Porque nos juntamos. Eu precisava de x toneladas, o outro de tanto, o outro de tanto, e nessa cooperativa, coletivamente, a gente conseguiu trazer o aço por um preço mais barato do que o próprio aço brasileiro, que tá faltando e não tão entregando, né. Então assim, só que esse movimento, essas treze mil toneladas de aço, é o consumo de Santa Catarina em um mês... né. Entende? Assim, é muito pouquinho, né. É uma coisa muito, assim, alguns pouquinhos perceberam isso e foram lá e fizeram, mas eu não sei se isso tá amadurecendo. Mas é o tal do salto quântico né?! A coisa vai acontecendo aos pouquinhos, aos pouquinhos, daqui a pouco pum, explode, né. Que é o fenômeno do salto quântico. Então assim, eu não sei quando que esse salto quântico vai acontecer, mas essa questão do associativismo, do cooperativismo, ela é, a pandemia ela acentuou isso, ela evidenciou isso, essa necessidade, tanto pra se resolver os problemas, assim, de um setor, como da coletividade de uma maneira geral. Assim, é o terceiro setor né. Se tu for depender do poder público, que somos nós mesmos que estamos lá no poder público, através dos nossos impostos, enfim, se for esperar né, tudo pelo poder público, não vai se resolver, vai demorar muito pra resolver todos os nossos problemas né, a nossa qualidade de vida que a gente tanto busca né. Então, essa consciência do coletivo é que se ela vier, né, e der esse salto quântico aí, aí sim eu acredito que a gente vai ter uma revolução maior nas habitações. Isso que eu tô falando não é da cabeça, não é projeção de futuro, isso já existe em São Paulo. Em São Paulo têm empresas que trabalham com esse conceito, né. Mas lá já permite isso, lá, já, assim ó, o que tu for vender lá na esquina, qualquer produto que tu quiser vender lá em São Paulo tu vende, porque tem público pra tudo, né. Então assim, habitação lá em São Paulo, que é o seguinte, tu, é como se fosse um, tu compra o teu apartamento, é como se fosse, praticamente, um quarto de hotel. É uma suíte, com frigobar. Todo o restante que tu precisa, é comum, é lá embaixo. E aí, né, a loucura de São Paulo, tu trabalha o dia inteiro, tu fez uma encomenda no mercado e tem algum produto que precise de geladeira, aí o cidadão, tipo um ifood da vida vai lá te entregar, ele entra na área comum da edificação, porque tu passa uma senha provisória, ele consegue entrar na porta, não precisa ninguém atender, ele vai lá na geladeira, destrava também a geladeira com uma senha provisória que tu entregou, bota o teu produto que precisa de

refrigeração dentro da tua geladeira, dentro do espaço coletivo lá, e vai embora, né. E quando tu chega a noite, tá lá o teu produto. Isso já existe. Já funciona, né. Quando que isso vai chegar em Criciúma? Eu não sei nem se chega, né?! Mas essa, essa questão do coletivo, ela, né, pode nos proporcionar, fazer com que a gente chegue nesse ponto, e aí sim, nós vamos ter uma revolução nas... hoje a gente já tem, como eu te falei, mas não, não é uma coisa em escala, né, é uma coisa ainda pequeninha, pouquinha. Uma coisa legal que os caras fizeram, eles, são vários empreendimentos já que têm lá, alguns empreendimentos em São Paulo, e aí um deles tem um local maior, que é um salão de festas, maior, e aí quando foi ter lá uma final da Champions League, sei lá, enfim, todos os moradores de todos os outros prédios estavam convidados, pra ir naquele prédio lá, e aí tinha cerveja, não sei o que, a construtora já aproveitou, fez lá o marketing dela, botou lá, tal, enfim. E tudo de forma, receberam os comunicados, isso tudo foi antes da pandemia né. Foi em 2019 eu acho. E aí o pessoal que quis ir né, não foram todos, mas foram. Então, eles compartilham os espaços comuns, mesmo em condomínios diferentes. Então a coisa amplia assim. E tem outras modalidades também que é a propriedade, a multipropriedade. É uma mesma unidade habitacional pertence a, por exemplo, vinte e seis pessoas. Então, cada uma tem direito de ficar duas semanas naquela unidade. São as cinquenta e duas semanas do ano. Então, por exemplo, um hotel, tu compra o quarto e tu pode ficar duas semanas, ou tu pode alugar aquelas duas semanas. Então, é compartilhado, então é a multipropriedade. Então tu tens, numa mesma matrícula, vários proprietários, que tu bota num múltiplo que dê pra fazer uma combinação como esse que eu te falei, de vinte e seis propriedades, proprietários pra cinquenta e duas semanas do anos. Eles intercalam também. Então, isso tudo provoca alteração, mudança no, na forma de concepção dos imóveis né, das habitações.

Entrevistadora: Sim, interessante. E pensando na tua construtora, qual que seria a projeção de futuro assim, que vocês têm?

Entrevistado: Então, assim ó, uma construtora, ela pode ser só incorporadora, ou só construtora. E pode ser as duas coisas, né. Em São Paulo, ou tu é uma coisa, ou tu é outra, normalmente, né. Tem muitas empresas que são só incorporadoras. Então, a incorporadora ela só prospecta, compra um terreno, ou negocia, ou permuta, vai até a fase da incorporação. Isso tudo é burocrático, tem a questão, o planejamento financeiro tá aí, enfim, e é demorado, certo?! Tem muita, a burocracia é muito grande no nosso país. Um estudo da Fundação Getúlio Vargas, uns três, quatro anos atrás, disse que a burocracia encarece em até 10% o custo de uma obra, né. Então, essa parte é uma parte que, agrega um certo valor, mas tu não tem tanto investimento, e tu não tens, vamos dizer assim, a manutenção depois, de uma edificação. Tu tens que dar

todas as garantias e tal. Então, tu te incomoda com a parte né, vamos dizer assim, burocrática, demora, tal, enfim. E depois, aí quando tu chega na incorporação, tá prontinho, aí é só construir, aí construir é fácil. Quer dizer, fácil entre aspas né, pra quem tá acostumado. Então assim, qual é a nossa projeção da construtora? É a gente adquirir maturidade pra conseguir separar bem as duas coisas, o que nos interessar, entendesse? É assim, não isso nós vamos fazer só a incorporação, não isso nós vamos fazer a incorporação e a construção. E isso tu tem que ter, né, um, já uma certa experiência, e a gente já tem e, vamos dizer assim, um equilíbrio financeiro, uma certa estabilidade, né. Então, é um crescimento natural, né. Ir se adequando ao mercado, né, ao mercado de acordo com o que o mercado vai andando. Isso é, isso não é opção nossa, isso é, ou a gente de adequa ou fecha né?! É o mercado. E, mas o principal é isso, é ir trazendo isso que a gente conversou aqui. É ir trazendo e agregando estes valores. Os valores que a gente realmente acredita, que tem prazer em entregar para o cliente. É procurar agregar esses valores. Por exemplo, esse conceito aí da saudabilidade, talvez seja uma meta e a gente vai ficar muito feliz o dia que a gente disser assim “ó, conseguimos entregar um produto com conceito de saudabilidade” né. Pode ser que a gente não chegue nisso, mas tentar chegar o mais próximo possível dessa qualidade, de entregar um produto de satisfação, que dê satisfação pra pessoa que vai adquirir como pra nós também, né. Porque não tem graça a gente só fazer algo e só entregar por entregar. Não é, não tem né, não dá satisfação. Então, a satisfação seria isso, seria poder entregar, aprimorar nosso sistema, ali... incorporações, enfim, e entregar um produto de melhor qualidade. Que assim, tu entrega o manual de habitação e de manutenção, e aquilo ali vai andar redondinho e não vai precisar fazer nenhuma manutenção, e não vai precisar fazer... porque vai funcionar tudo certinho, perfeito. É chegar nesse ponto é que seria o ápice assim né. E adequado a, e vou ter muito prazer também se a gente um dia conseguir chegar a fazer uma habitação, né, que tenha demanda aqui, dessas que eu te falei aí, do, que possa, que tenha esse apelo mais coletivo, que tenha, né, que possa ser, algo que possa ser compartilhado por várias pessoas. Essa, vamos dizer assim, isso aí aí já não depende tanto da gente, depende né, desse hábito, dessa cultura.

Entrevistadora: Sim, uhum. Renan, mais ou menos era isso, se tu quiser acrescentar mais alguma coisa, mais alguma ideia, pode ficar à vontade.

Entrevistado: Não, não, tranquilo, sei lá. Se tu também tiveres mais alguma pergunta depois, só me fazer, eu posso responder pelo whatsapp.

Entrevistadora: Não, foi bem esclarecedora, achei bem interessante, bastante assim mesmo, e essa questão desse conceito, assim, já vou pesquisar saindo daqui.

APÊNDICE I – Entrevista VI

Data: 03/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Nicolás

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idade: 31

1.4 Naturalidade: Criciúma

1.5 Escolaridade: Pós-graduação completa

1.6 Profissão: Arquiteto e Professor

1.7 Estado civil: Solteiro

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Certo. Então vamos às perguntas. Quem são as pessoas que moram com você?

Entrevistado: Ninguém. Eu, os meus livros e as minhas plantas. E os meus garimpos, móveis, coisas assim. Ninguém.

Entrevistadora: Certo, e porque você mora em Criciúma?

Entrevistado: Então, eu nasci em Criciúma, fui criado em Criciúma, e acabei fazendo carreira profissional em Criciúma, né. Acabei estudando em Criciúma, enfim, porque a vida foi meio que me levando pra ficar aqui assim. Eu nunca tinha planos de ir pra fora, mas também se fosse pra fora tudo bem. Não era... o lugar que eu iria morar não era um ponto de definição sabe. Eu iria pra onde a minha carreira me levasse. Acabou que eu fui ficando por aqui mesmo.

Entrevistadora: Certo. E antes de morar nesse apartamento, como era o local que tu morava?

Entrevistado: Tá, antes de morar aqui eu morei em dois lugares. Eu morei num apartamento com... esses dois lugares foram com os meus pais. No primeiro apartamento, era um apartamento de dois quartos, a metragem quadrada acredito que era um pouco similar a essa aqui, em torno de sessenta e cinco, sessenta e seis metros quadrados, não tinha sacada na época, era um apartamento, né, a conjugação dele era sala de estar/jantar/TV, cozinha com área de serviço separada, não era como essa aqui que é junta, dois quartos e um banheiro.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Esse era o apartamento que os meus pais moravam quando casaram e aí eu nasci nesse apartamento. Nesse apartamento eu fiquei até os nove anos. Depois, eu me mudei, isso em 99, depois eu me mudei, a gente se mudou na verdade né, pra um outro apartamento, maior. Daí era um apartamento que já tinha três quartos, sendo que um desses era suíte, tinha duas sacadas, a sala era o dobro do tamanho, a cozinha era maior, os banheiros eram enormes. Era um apartamento padrão dos anos noventa assim, sabe. Era tipo, cem metros quadrados num apartamento de três quartos.

Entrevistadora: Aham, bem grande.

Entrevistado: Coisa que a gente não vê mais hoje em dia. Então, era nessa configuração. Nesse apartamento eu morei dos meus nove até os trinta. E daí o trinta, ano passado, eu vim pra cá.

Entrevistadora: Certo. E morava só tu, o teu pai e a tua mãe?

Entrevistado: Sim, não tenho irmãos.

Entrevistadora: Tá, beleza.

Entrevistado: É, sempre morou eu, o pai e a mãe. Nunca veio nem vó, nem tia, nem ninguém assim. E também, em paralelo a isso né, os meus pais tinham uma casa de praia, que também era uma casa que tinha a mesma configuração do nosso primeiro apartamento. Dois quartos, um banheiro, sala e cozinha e um espaço de convivência assim, e varanda.

Entrevistadora: E essa casa ainda vocês têm?

Entrevistado: Não, essa casa os meus pais já venderam e hoje eles compraram, moram em um outro apartamento, em Itapema. É, aí a nossa vida era, o apartamento em Criciúma e uma casa de praia. Sempre foi essa configuração. Depois, eu saí de casa, vim pro meu apartamento. O apartamento que eu morava, dos meus pais, ainda existe, os meus pais usam. E a casa de praia eles trocaram por um outro apartamento. E esse outro apartamento, daí é bem diferente do que a gente tá acostumado aqui em Criciúma. É um apartamento de praia, então tem uma super varanda, a sala é ampla, a cozinha é ampla, tudo integrado, mas só tem dois quartos e dois banheiros.

Entrevistadora: Certo. Beleza. E o que que te levou a optar por continuar morando em um apartamento?

Entrevistado: Ah, então, eu sou cria de apartamento né, eu sempre falo assim. Apesar de passar o verão, muitas vezes, em casa, que era a nossa situação, eu sempre optei pelo apartamento porque uma das coisas que eu queria era morar sozinho. Então, a segurança era um ponto que me chamava atenção. Segundo, morar sozinho acaba que as responsabilidades de uma casa são todas minhas, desde manutenção, limpeza, né, enfim. E aí eu sempre pensei, se eu tiver que manter todo um apartamento, e depois que terminar eu ainda ter que pensar do lado de fora,

tipo, quintal, jardim, piscina se for o caso, manutenção da casa, pintura, aí eu penso não, é muita coisa pra mim. Então, como eu optei por morar sozinho, achei que um apartamento seria mais prático e mais seguro, pra mim, no momento assim.

Entrevistadora: Uhum, certo. E aí, bom, como tu mora sozinho, tu fez essa escolha sozinho, ou alguém te ajudou a fazer essa escolha?

Entrevistado: Não, eu fiz a escolha sozinho. Eu sempre envolvi muito os meus pais no processo, de mudança. Justamente porque eu não queria que essa mudança fosse um baque, isso até foi uma orientação da minha terapeuta. De envolve-los nos trâmites pra que a transição fosse mais branda. Então, daí eles nem sentiram que eu tava saindo de casa. Não teve aquele momento sabe? Foi algo que aconteceu. Quando viu eu já tava aqui.

Entrevistadora: Certo, legal. E nessa escolha do apartamento, quais critérios que foram mais decisivos?

Entrevistado: Pra mim?

Entrevistadora: É.

Entrevistado: Localização, foi o fator assim que, mais me chamava atenção, porque eu queria, eu sempre trabalhei muito perto do meu lar assim. Sempre morei e trabalhei muito perto, então, imagina, eu levava dois minutos a pé, da minha casa até o meu trabalho. E eu não queria perder isso. Eu não queria virar refém do carro. Eu já fui refém do carro antigamente, onde eu dependia do carro pra tudo assim. Eu trabalhava muito longe, e eu perdia muito tempo em deslocamento. Tá certo que Criciúma é uma cidade que não é muito grande, né, é uma cidade menor e tal, mas o trânsito é muito caótico, por causa das ruas, que são todas desencontradas, enfim, não vem ao caso. Mas eu não queria, queria trabalhar perto. Então, a localização perto do meu trabalho, que é no centro né, era assim o fator decisivo. O valor vinha em segundo. O primeiro era a localização. Porque na pior das hipóteses, eu venderia o meu carro, sabe, pra ficar mais perto do trabalho. A outra coisa que também foi um fator de decisão, era um prédio que não tivesse muitas unidades. Eu queria que fosse um condomínio menor. Eu sei que por isso poderia né, respingar no valor de condomínio, de ser mais alto e tal, só que eu queria um prédio menor, porque eu não queria muita gente aglomerada no mesmo lugar, queria algo mais tranquilo. Uma outra coisa que eu também procurei, eu não queria churrasqueira. Eu não gosto de fazer churrasco, eu não tenho nenhuma habilidade pra isso.

Entrevistadora: Aqui não tem?

Entrevistado: Aqui não tem. E eu procurei uma que desse a opção de eu não ter, sabe? Não que os outros não quisessem, mas eu não queria ter, então, eu queria ter essa opção. Eu sei que é contramão assim, todo mundo quer churrasqueira, mas eu queria que não tivesse porque eu

priorizava o espaço da sacada, eu queria uma sacada maior do que um pedaço de sacada sendo perdido pra uma churrasqueira que eu não ia usar. Talvez, meu pai se viesse aqui iria usar, ou amigos, mas eu não ia, então. Achei que esse foi um fator também que me levou a optar por onde eu tô. E aí claro, eu queria dois quartos né, dois banheiros, porque eu tenho o escritório, eu já trabalho em home office faz muito tempo, desde 2016. Então, não foi a pandemia que fez eu virar home officer, eu já fazia isso, então não é algo que me mudou muito. Então, eu só precisava ter esse espaço né. Um espaço que eu pudesse, fora do quarto, que era algo que me incomodava quando eu morava com os meus pais, porque o meu quarto era home office, era closet, era dormitório, era sala de TV, era tudo, eu fazia tudo ali. Agora não, agora eu consegui separar.

Entrevistadora: Certo, e a infraestrutura coletiva do condomínio, foi algum fator que...?

Entrevistado: Ai, foi. Isso, boa, bem lembrado. Como eu queria um condomínio menor, eu também queria que a área comum desse condomínio fosse tipo minúscula.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Aqui aonde eu moro hoje, tem um salão de festas que, agora eu não vou saber te dizer com exatidão, mas ele deve ter em torno de setenta ou oitenta metros quadrados. É pequeno. E tem um playground, que não precisaria existir. E aí esse foi o menor assim, que eu encontrei. Eu não queria.

Entrevistadora: Certo, e a construtora, foi algum fator relevante?

Entrevistado: Sim, mas não prioridade assim. Eu não me prendi em uma construtora só, sabe. Eu acabei olhando apartamentos de diversas construtoras. É claro que, por ser arquiteto, a gente acaba conhecendo né, então, algumas eu nem... optei por não olhar, porque eu já conhecia do passado né. Mas não foi um fator que me fez escolher, por conta da construtora. Não. Óbvio que eu busquei informações depois, né, antes de fazer a decisão final, mas... não foi isso.

Entrevistadora: Mas tu acha que a construtora é algo importante nessa decisão?

Entrevistado: Ai, sim. É importante nessa decisão sim. Principalmente pelo pós-ocupação né, quando a gente tá vivendo, né, e esse feedback da própria construtora é importante, porque pode acontecer, como acontece, e tá acontecendo aqui, às vezes né, questões de manutenção e tal, e como o prédio tem garantia de cinco anos, se eu não me engano, tem que... eu acho que é importante né, saber de referências sim. Com certeza.

Entrevistadora: Certo. E tu fez alguma alteração do projeto original do apartamento?

Entrevistado: Fiz, eu fiz.

Entrevistadora: Qual foi a alteração?

Entrevistado: Eu fiz duas alterações, três. Na verdade foi uma alteração só, que envolveu três partes né. Eu fiz um ajuste no banheiro social, eu desloquei a porta de lugar, pra possibilitar uma outra alteração nos quartos. E aí, pra fazer essa... tanto que eu pedi pra eles entregarem o banheiro pra mim sem a porta, sem a porta padrão. Ele tá sem porta ainda inclusive, depois eu te mostro. Porque eu quero colocar uma porta de madeira de demolição, e como tem o vão ali, eu preciso achar uma porta exatamente daquele vão, e aí tá sem porta porque eu não achei ainda. Mas eu vou encontrar. E eu quero fazer uma porta diferente, enfim, porque esse banheiro eu não vou usar como banheiro, eu vou dar uma cara de lavabo, entendeu? O chuveiro eu não vou usar, porque o segundo banheiro pra mim é o lavabo que funciona, o chuveiro não porque eu moro sozinho, eu não tenho quarto de hóspedes, e se a pessoa vem dormir na minha casa ela tem intimidade suficiente pra usar o meu chuveiro, então tá tudo certo. Aí eu fiz essa mudança, e também consegui criar mais espaço no banheiro, tipo colocar um balcão maior, porque o layout do banheiro anterior era um pouco amarrado. Posso disponibilizar os projetos pra ti se tu precisar. Então, consegui fazer ter mais espaço. Inclusive, o espaço do box, eu usei como rouparia. Usei não né, vou usar, porque eles vão instalar os móveis ainda, daqui uns quinze dias. Mas eu transformei, eu ignorei, eu não tirei, eu deixei ele ali, a tubulação, porque se eu vender, tá ali, né, mas enfim, eu transformei esse espaço do box em rouparia. E aí nos quartos, na suíte eu trouxe a porta mais pra frente, pra diminuir a circulação e colocar mais área pra dentro do quarto, sabe. E aí a parede que dividia a suíte, que tem uma espécie de corredor assim, antes de entrar no quarto propriamente dito, na suíte, tem um corredor, uma espécie de closet assim, menor. E aí do lado esquerdo tem um nicho, que é onde pra colocar um guarda-roupa, né, depois a gente vê ali, e aí à direita ficou um paredão. Essa parede eu demoli, entre um quarto e outro. Então, hoje tá tudo interligado, mas eu quebrei pra também fazer um armário, que vai ficar dentro do quarto, do segundo quarto, digamos assim, só que com as portas voltadas para a suíte, entendeu? Eu peguei uma área do escritório, no caso, e joguei pro guarda-roupa da suíte, pra aumentar a área de armazenagem da suíte, que era pequena. Tipo, na minha cama, assim, entre a cama e a parede tem trinta centímetros, porque é muito estreito e eu uso uma cama queen, que pro meu tamanho tem que ser. Daí ficou muito apertado, então eu não consegui ter um guarda-roupa no quarto em si, eu tive que otimizar esse espaço antes pra poder dar conta das coisas que eu tenho, que não são poucas.

Entrevistadora: E aí interferiu no tamanho do escritório de um jeito negativo ou ele ainda é satisfatório?

Entrevistado: Não, ele é satisfatório, porque o segundo quarto, pro escritório, ele era grande. Então, eu acabei... eu perdi ali, de profundidade, sessenta centímetros, de um guarda-roupa, e

um metro e meio mais ou menos, nem isso. Foi só o espaço de um armário mesmo, que não fez falta.

Entrevistadora: Uhum, certo. E tu comprou esse imóvel na planta, ou pronto?

Entrevistado: Eu comprei na planta.

Entrevistadora: Certo, e quando ele foi entregue, ele atendeu às tuas expectativas?

Entrevistado: Atendeu. Ele foi exatamente o que eu... quando eu entrei, eu já tinha feito o projeto antes né. Então, quando eu entrei, eu visualizei tudo muito rápido assim. Eu não tive grandes surpresas né, a única coisa que me chamou atenção, mas que daí não é uma questão do apartamento em si, da questão de projeto, foi da execução assim. Eu encontrei tipo a laje assim, às vezes meio desnivelada em alguns cantos. Então, pra fazer às vezes a instalação de um móvel, parecia que tava torto, mas não tava, o que tava torto era o teto, coisas assim. Isso, eu tive essa surpresa. Mas com relação ao espaço não, era exatamente o que eu imaginei.

Entrevistadora: Ficou dentro do que tu imaginava?

Entrevistado: Ficou, uhum.

Entrevistadora: Bom, essas alterações, tu fez no decorrer da obra no caso?

Entrevistado: Foi. Sim. Chegou num determinado momento, eles pediram o projeto, e aí eu mandei.

Entrevistadora: E foi importante ter essa possibilidade? De fazer a alteração.

Entrevistado: Foi. Foi porque eu consegui ganhar espaço na verdade né. Porque às vezes a gente pensa, ah uma parede é só uma parede. Não, uma parede é quinze centímetros né. Então, um centímetro faz diferença, então imagina quinze. Então, pra eu poder, né... é claro que vai de cada um né, eu tenho um... não problema né, mas eu tenho um costume de ter muita coisa. Tenho muita roupa, muito tênis e tal. Então eu preciso de espaço pra guardar tudo isso, e também não me seria uma solução, por exemplo, aquelas camas box que embaixo tem baú. A minha é assim, mas eu não guardo roupa ali, porque se eu guardasse a roupa ali, eu não ia usar. Eu tinha que ter as coisas na minha visão pra eu usar. Eu uso tudo, desde que esteja ali, né. Eu não posso tá dentro da mala ou alguma coisa assim. Então, eu tive que prestar atenção nisso.

Entrevistadora: Certo. E existe algum motivo que, por um acaso, te faz se arrepender da tua escolha? Ou zero arrependimento?

Entrevistado: Não, zero arrependimento.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Eu, assim, claro que, se eu pudesse, eu estaria morando em outro lugar.

Entrevistadora: Uhum, por condições financeiras no caso?

Entrevistado: Por questão financeira, isso.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Porque daí, muda a configuração, de apartamento. Porque, se fosse pra sair daqui, eu só sairia pra esse apartamento, que é uma cobertura.

Entrevistadora: Certo, uhum.

Entrevistado: Que daí, de preferência, horizontal. Até, nesse prédio que eu moro tem uma, e tá pra vender. Só que aí, por questão financeira mesmo, ainda não é o momento.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Mas, é esse apartamento aqui, bem dizer, com um quarto a mais, só que tem um terraço.

Entrevistadora: Sim.

Entrevistado: Então, eu gosto de ter essa área externa, por isso que eu não queria a sacada... eu queria mais sacada. Eu não fechei a minha sacada, não vou fechar, eu quero olhar ali e ter a sensação de rua sabe. Pega chuva, fica sujo, pra olhar assim, “não, aqui é rua”.

Entrevistadora: Sim. E qual espaço do teu apartamento que tu mais gosta?

Entrevistado: Nossa, difícil. Ah, muito difícil. É porque cada espaço do meu apartamento eu encarei de uma forma, né. Eu meio que criei, na minha cabeça assim, eu tenho um espaço aqui na sala, que é onde é... tem os meus amigos aqui, sabe. Tipo, tem muita coisa que eu ganhei de presente, então, é o espaço aonde tem muitas lembranças, aqui. Que isso acaba sendo um motivo de ele ser o meu preferido. Mas também tem o meu quarto, que eu gosto bastante dele. Eu fui montando ele aqui. Então, quando eu me mudei, eu tinha a sala pronta, praticamente, e o restante da casa eu fui fazendo. Ainda estou fazendo. Eu mesmo faço, muita coisa, por gostar e tal.

Entrevistadora: Acompanho nas redes sociais.

Entrevistado: É, eu também gosto e divulgo. Eu acho que, se eu tivesse que escolher... bah, é difícil isso hein. Não sei se isso é bom ou se é ruim. Eu acho que é bom, porque é sinal de que eu gosto da minha casa toda, né. Ah, acho ainda que seria a sala.

Entrevistadora: Aham, por que motivo?

Entrevistado: Porque é o espaço aonde as pessoas que vêm de fora conseguem ter um pouco da noção de como eu sou. Inclusive, muita gente que vem aqui diz assim “Nícolas, esse apartamento é a tua cara”. Então, isso é bom, isso eu gosto. Porque não adianta, eu gosto muito de me expressar visualmente né, acho que os arquitetos são assim. E aí, não adianta eu fazer muitas coisas num cômodo que sei lá, que ninguém vai, tipo no meu quarto. No meu quarto, acho que nunca entrou ninguém. Sei lá, minha mãe entrou no meu quarto. Daí, tudo que tem lá, quase ninguém viu. Em compensação aqui, tem bastante gente que vê. Às vezes, por isso que

eu acabo usando às vezes as redes sociais pra postar algumas coisas, porque eu gosto de fazer, mas gosto que também isso seja visto. Eu gosto que a minha casa seja vista. Eu fico feliz assim.

Entrevistadora: Legal. E em qual cômodo que tu passa mais tempo?

Entrevistado: Durante a semana é o escritório.

Entrevistadora: Certo, por motivos...

Entrevistado: Por trabalho, né. Por questão de trabalho, acaba sendo o escritório assim né. Tem dias que eu acabo passando os três turnos na frente do computador por conta da pandemia né. Nos fins de semana, é o meu quarto. Quando eu tô sozinho. Se tem alguém aqui em casa, é a sala.

Entrevistadora: Aham, normalmente, tem alguém ou tá sozinho?

Entrevistado: Normalmente sozinho.

Entrevistadora: Tá, e porque que tu acaba preferindo o quarto do que a sala?

Entrevistado: Então, porque a minha TV no quarto é maior, porque, eu... a minha sala, eu pensei ela num espaço pra receber pessoas. E eu não queria que a TV fosse uma distração. A TV não é a protagonista da minha sala, entendeu? Eu tenho essa TV aqui por um acaso, porque eu nem ia botar. É porque ela tava literalmente sobrando, lá em casa. Porque o meu pai é muito aficionado com TV assim. E aí, ele compra muita TV sempre, toda vida que lança uma tecnologia nova ele acaba comprando. Então, essa é uma TV antiga, ela não é smart, não é nada. Ela só tem o canal local, e até comprei uma antena ali daquelas simples pra pegar. E eu não ligo, é raro eu ligar essa TV, muito raro. Às vezes eu ligo quando eu tô cozinhando, só pra ter um barulho assim. Mas eu não uso, porque quando os meus amigos vêm aqui, eu quero que eles conversem, que a gente, né, que a gente interaja e que a gente realmente esteja numa sala de estar conversando, bebendo, comendo, enfim, não vendo TV, sabe. E aí eu gosto de ver TV sozinho, então eu priorizei a TV no quarto, que é o momento que eu tô sozinho. Que daí eu fico lá, assisto TV, daí eu faço maratona de série, filme, coisas assim.

Entrevistadora: Certo. E se tu pudesse descrever o teu apartamento dos sonhos, como ele seria?

Entrevistado: Tá. O apartamento dos meus sonhos seria uma cobertura horizontal, sem escadas, que tivesse um terraço legal. Não necessariamente uma piscina, mas se tivesse um ofurô, ou qualquer coisa com água assim já seria interessante, porque eu gosto disso. E aí, talvez, eu optaria por uma churrasqueira. Se eu tivesse esse espaço sabe, que pudesse ter uma churrasqueira, uma pia, uma geladeira, tipo, pra isso sabe, sem envolver a casa. Daí acho que seria interessante. E a parte interna do apartamento, acho que seria basicamente isso aqui, só que com um quarto a mais, né. Ou que o meu quarto fosse maior, alguma coisa do tipo assim.

Isso também... se fosse nessa configuração, com peças um pouco maiores, não que esteja ruim, mas que pudesse, por exemplo, aqui eu consigo acomodar, sentadas, cinco pessoas na mesa, seis na poltrona e apertadinho, no sofá, quatro. Então, eu consigo colocar dez pessoas aqui. Que é bastante pra um apartamento desse tamanho. Só que se eu pudesse colocar tipo, vinte e cinco, seria o ideal. Que eu pudesse ter uma mesa de oito, dez lugares, sabe, pra fazer um jantar grande, coisas assim. Eu penso muito na minha casa pra receber, sabe. Na área social assim, não penso em TV, em coisas assim. Tanto que a primeira definição desse espaço foi o sofá. Eu queria um sofá grande, e aí, na planta né, que eles deram, era um sofá minúsculo. Eu falei “não, eu quero um sofá grande”. Daí eu escolhi a maior parede, que é essa, comprei o sofá. E eu reformulei aqui a distribuição pra chegar nesse... eu queria que tivesse bastante espaço pra sentar, ter gente. Essa foi a ideia.

Entrevistadora: E, bom, tu já se mudou em meio a pandemia né?

Entrevistado: Me mudei em meio a pandemia.

Entrevistadora: Certo, e tu acha que isso acarretou, talvez, alguma mudança na rotina, que talvez, se não fosse em meio a pandemia, pudesse ter sido diferente a tua adaptação em casa?

Entrevistado: Não, com certeza foi muito diferente. Primeiro que assim, quando eu recebi... eu tinha marcado pra pegar as chaves no dia dezoito de março de 2020, que foi o dia que começou a pandemia. Então, o que que aconteceu? Em fevereiro, eu fechei os móveis, eu comprei o sofá, comprei geladeira, comprei forno, fogão, micro-ondas, colchão, uma estante que tem no escritório, essa mesa, agendei mudança, fiz tudo, porque no dia dezessete de março teve uma festa, aqui, de entrega, eu vim, aconteceu, normalmente. No outro dia, que eu ia vim pegar a chave de manhã, pandemia. Cancela tudo, e eu falei “meu Deus do céu, o que que eu vou fazer?” Daí, os lugares tavam fechados, mas o marceneiro trabalhou, porque a marcenaria dele era atrás de casa, e ele trabalhava sozinho, ele foi. O sofá já tava na loja quando eu comprei. Geladeira tava na loja, tava tudo na loja. E passou uma semana, que foi o período de lockdown total né, que ninguém trabalhou, quando voltou do lockdown todo mundo queria me entregar as coisas. E eu não tinha lugar pra botar, porque eu não tinha o apartamento ainda.

Entrevistadora: Ah, tu não tinha pego a chave.

Entrevistado: Não. E aí eu comecei... porque o que que aconteceu, a gente ia ter a festa, aí a gente, eu ia pegar a chave na quarta de manhã, e quarta a noite a gente ia ter a reunião do condomínio. Eu ia pegar a chave de manhã porque já era uma exceção da exceção assim, só por pressa mesmo. E aí acabou que deu tudo errado. E aí eu fiquei pressionando a construtora pra eles me liberarem a chave. Só que a construtora também... só que tava difícil. Tipo, eu tava pressionando mas eu sabia que não era o momento. Só que estavam me pressionando também.

O meu marceneiro com os móveis montados lá na marcenaria dele ocupando espaço, o pessoal da loja com o sofá ocupando espaço lá no depósito, o Angeloni que... onde eu comprei os móveis, me ligando, querendo entregar, todo mundo querendo entregar, enfim. Sem contar as coisas que eu tinha comprado pela internet, que começaram a chegar lá em casa, e tudo que eu já tinha encaixotado. Então, eu vivi um caos assim, por um mês. Aí em abril, deu um mês, dia dezoito de abril, eu peguei a chave. Daí quando eu peguei a chave, de manhã, eu liguei pra todo mundo e falei assim “tô com a chave, vem”. Em dez dias eu tava com tudo pronto. Tudo instalado, marcenaria, pedra, iluminação, tudo! Então, moral né, da história, o que aconteceu? Atrasou a entrega do apartamento, só que, depois que eles me entregaram, eu não esperei nem um minuto pra montar. Veio tudo assim, porque já tava tudo ali, só esperando. Então começou a vir, um atrás do outro, e aí quando eu vi eu já tava com o apartamento montado.

Entrevistadora: No fim, foi até melhor.

Entrevistado: Foi, porque daí eu não fiquei esperando muito sabe. Tipo, todo mundo tava aqui, então, enquanto o pessoal tava aqui instalando a marcenaria, o pessoal veio trazer eletro, veio trazer móveis, o eletricitista instalando as luminárias, e foi assim. Foi tipo, tudo meio ao mesmo tempo assim. Aí eu fiquei aqui dez dias enfiado no apartamento arrumando as coisas. Aí chegou a mesa, foi chegando, foi chegando, foi chegando, aí depois que chegou tudo, daí eu fiz a mudança. Daí eu trouxe as coisas que estavam lá no apartamento dos meus pais, trouxe pra cá. Sempre que eu vinha, eu trazia uma caixa, duas, ou uma mala e tal. Mas aí eu fiz a mudança maior e me mudei. Aí, claro, foi uma loucura assim. Hoje eu penso assim “meu Deus, eu não deveria ter feito isso”, porque tinha, sei lá, dez pessoas trabalhando aqui dentro, ao mesmo tempo. É muito arriscado. O meu pai e a minha mãe eu não deixava vir. Eles não vinham aqui. Tipo, eu ficava na sacada e o pessoal espalhado. Todo mundo de máscara, é claro né, e sempre se higienizando. Eu saía com o tubo de álcool, espalhava em todo mundo, assim “ó, passa álcool, passa álcool”, bem neurótico assim, porque era muito início da pandemia né, a gente não sabia. E aí eu também tava naquela angústia, de querer me mudar. E aí, quando veio a pandemia, eu tive mais pressa de me mudar, justamente pelos meus pais. Porque daí eu sabia que, se eu me mudasse, ia chegar um momento que eu ia voltar a trabalhar, daí eu pensava assim “meu Deus, se eu voltar a trabalhar e eu tô morando com os ele, e aí?”, então eu pensei “não, eu tenho que me mudar”. Me mudar passou a ser uma necessidade sabe, pra poder proteger eles de certa forma. Porque os meus pais são aposentados, não precisavam sair de casa. E eu podia deixar as compras na porta, tocar a campainha e vazar. E aí então eu fiz tudo com muita pressa assim. Que também foi arriscado, porque eu me expus com outras pessoas e

acabava voltando pra casa né. Tanto que, quando ligaram a energia, eu já dormi aqui, nem voltei mais. Que também foi rápido. E aí fiquei, e aí tô lá desde então, vai fazer um ano agora. Fez um ano.

Entrevistadora: Passa rápido né.

Entrevistado: Fez um ano, porque é maio. O primeiro de maio do ano passado eu já passei aqui.

Entrevistadora: Ah, legal! Nicolás, as minhas perguntas eram essas, se tu quiser acrescentar mais alguma coisa.

Entrevistado: Não, eu espero que tenha ajudado no que tu precisava colher de informações. Eu não sei se teria alguma coisa que eu pudesse acrescentar, acredito que não né, porque tu já fez o teu roteiro, mas é isso assim. Não me arrependo, gosto muito daqui, acertei na localização, tudo, os meus critérios lá, todos eles eu cumpri, digamos assim, eu consegui dar o checklist em tudo, não teve nada que eu abri mão, sabe. Eu achei a localização que eu queria, deu certo no meu orçamento, não tinha churrasqueira, tinha dois quartos, tinha espaço, eu consegui fazer da maneira que eu queria, então, deu certo assim né.

Entrevistadora: Tu se considera 100% satisfeito?

Entrevistado: No momento sim. Eu almejo, claro, né, ter esse espaço externo um pouco maior, né, que eu comentei que seria o apartamento dos sonhos né. Mas não era algo que no momento eu tava procurando sabe. Até porque eu sei que isso é um patamar de vida que é num outro momento, quando eu sair do médio e for pro alto, quem sabe né. Aí eu posso pensar. Porque também tem que ver né, eu tô sozinho hoje, então, se eu fosse me mudar, nessa configuração, o meu gasto ia aumentar, hoje eu tenho uma pessoa que limpa o apartamento pra mim uma vez por semana, mas aí se fosse maior eu já teria que ter alguém que fosse duas, ou três. Enfim, teria que me dedicar mais pra casa e parece que eu tô tendo cada vez menos tempo. Mas a pandemia também me fez curtir muito a casa nova. Isso também foi bom. Então, ficar em casa não tá sendo um problema pra mim, nem fim de semana, nem nada, eu adoro, adoro assim. Acabo inventando moda né, sempre mudo, a configuração das coisas muda assim, de vez em quando eu troco. Troco de lugar, troco de cômodo, jogo um móvel pra um lado, trago pro outro. Isso também foi uma coisa que eu decidi assim, eu não queria tanta coisa embutida. Eu queria priorizar móveis que eu pudesse levar comigo se eu sair, e que eu pudesse brincar com a configuração da casa também. Então, por exemplo, essa mesa, se eu precisar puxar e botar ela aqui no meio pra ter mais gente eu consigo, coisas assim. Então, ter uma flexibilidade no layout também é algo que a gente não comentou, mas que seria um dos critérios lá daquela pergunta que tu falou, do começo. Acho que eu acrescentaria. Essa questão da flexibilidade no layout,

que pudesse ter assim uma configuração diferente. Essa mesa eu consigo colocar até ela em paralelo com o sofá sabe, se alguém... um pouco de gente senta no sofá pra jantar e o restante eu coloco mais cadeiras. Então, essa flexibilização era algo que era importante assim também. E acho que é isso.

Entrevistadora: Então tá.

APÊNDICE J – Entrevista VII

Data: 11/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Marco

1.2 Idade: 44

1.3 Escolaridade: Pós-graduação completa

Entrevistadora: Certo. Então, agora eu vou iniciar as perguntas sobre a construtora, certo? O que tu não se sentir à vontade pra responde a gente pula, não tem problema, mas são perguntas bem tranquilas, não sei se tu chegou a dar uma olhadinha ali, que eu deixei contigo, mas tranquilo. Qualquer coisa, pode me interromper, tá?! Então eu queria saber a história da construtora, como ela surgiu, quem que criou a construtora.

Entrevistado: Certo. Então, a construtora, ela começou inicialmente com outro nome. Foi fundada pelo proprietário, é o diretor até hoje, que começou inicialmente, com obras públicas e fazendo alguma outra obra de, de incorporação. Fazia um prédio ou outro né, mas o forte eram obras públicas, escolas, centro comunitários, reformas, né. Então, e assim foi até 2013 mais ou menos, eu acho que é isso, se eu não estou enganado, aonde começou o boom da construtora, quando ela entrou no Minha Casa Minha Vida. Então, ela lançou um empreendimento, e, até legal, eu tenho, eu acho que eu tenho um vídeo muito legal contando toda essa história. Eu tenho sim, é um vídeo bem legal que a gente fez até pra uma... a gente fez pra uma apresentação na Caixa Econômica, pra conseguir um certificado diferenciado, e depois esse vídeo foi pro instagram e tudo mais, porque ficou bem legal. Mas é, vou te enviar sim, vou conseguir esse vídeo. E aí a construtora lançou o empreendimento, foi um sucesso, vendeu muito, eram, acho que cem unidades ou próximo disso. Depois ela lançou outros, e aí não parou mais. E aí eu, eu fui pra lá em 2015, então, a construtora, ela... realmente ela projetou pro mercado, justamente, a partir de 2013 já começou a despontar, acho que 2013, 2012 talvez, deixa eu ver se... mais ou menos, é, por aí. Entre 2013 e 2012, ela despontou. 2015, quando foi a minha ida pra lá, já porque já tinha um projeto de expansão bem audacioso do dono, e a gente passou de trinta, eu cheguei na empresa com trinta mil metros quadrados de obra e a gente pulou pra cem mil metros quadrados de obra. E a gente vai terminar, assim ó, tudo leva a crer que a gente vai terminar o

ano com quase, com quase duzentos mil de obra, metros quadrados. Então, a empresa, ela se fortaleceu muito nesses últimos anos. Então muita gente acha “ah mas é tão jovem”, não, ela tem trinta anos já, quase trinta anos, a empresa. E, no entanto, os últimos dez aí, um pouquinho menos, é que realmente ela, ela projetou pra região. Então é isso.

Entrevistadora: Legal. E, a tua formação, tem alguma relação com a construção civil? Ou a do dono? Das pessoas da gestão ali.

Entrevistado: Sim. Todos nós. O dono é engenheiro civil, e eu também sou engenheiro civil, ex-professor universitário. Não consegui mais dar conta das duas funções ao mesmo tempo e, aí abri mão da universidade, mas, fiquei seis anos também como professor. Como gestor de obras, também já trabalhei em outras empresas, mas, na construtora realmente que estou atualmente né, nos últimos seis anos aí, já completando seis anos como gestor. Também engenheiro civil né.

Entrevistadora: Certo. E a parte da execução das obras, vocês também se responsabilizam ou vocês têm um profissional só pra isso?

Entrevistado: Sim. Não, a construtora ela é responsável né.

Entrevistadora: Não, eu digo vocês no caso tu e o dono.

Entrevistado: Ah, eu, como gestor eu não assino pela empresa. Então, o dono que assina, e os engenheiros de execução que assinam como co-responsáveis.

Entrevistadora: Ah, entendi, entendi. E em que cidades que vocês atuam?

Entrevistado: Atualmente, atualmente só em Criciúma. Mas estamos lançando Içara. Já pro próximo mês vamos lançar uma obra em Içara, Rincão, Balneário Rincão. Vamos lançar em Orleans e Tubarão.

Entrevistadora: Nossa, tão expandindo bastante.

Entrevistado: É, temos que pegar o mercado ao redor né. Porque realmente, Criciúma tá, a gente percebe também que eu falo por mim, tô falando por mim né. Há cinco anos atrás, a gente praticamente via só a gente trabalhando dentro do segmento que era Minha Casa Minha Vida, agora é Casa Verde e Amarela né. Então, hoje a gente tem aí oito ou nove empresas trabalhando forte nesse segmento, então acho que é importante a gente também prospectar novos mercados.

Entrevistadora: Certo. E quando vocês iniciam um novo empreendimento, no que que vocês se baseiam, onde vocês buscam referências pra definir as características desse novo empreendimento?

Entrevistado: Então, um dos nosso diferenciais é justamente a questão de buscar essa agilidade que a gente tem em mudar projeto e entender a necessidade do cliente. O dono, sempre gostou muito de trabalhar de perto, então, eu acho que das construtoras que têm aqui na região, todas

elas, que eu conheço né, e como eu tô no mercado aí, há vinte e oito anos, trabalhando nesse meio da construção, eu não conheço nenhuma empresa que tem uma atuação tão forte do diretor da empresa, no projeto. Então, ele participa de todos. E aí, por isso que o nosso conceito, é, os nossos prédios muitas vezes também são, são criticados, por serem quadradinhos né, sei lá, ah, os nossos Casa Verde e Amarela, Minha Casa Minha Vida, são sempre muito parecidos. Mas é porque é um modelo eficiente, no sentido de custo-benefício, aonde a gente entrega pro cliente o máximo de área possível, entrega pro cliente o máximo de conforto e qualidade, mas num projeto bem otimizado, porque o diretor participa muito disso. Pra entregar um projeto muito bem resolvido pro cliente. Eu vou te dar um exemplo, bem interessante, que, a gente também vende, agora a gente tende a ficar meio a meio né. Meio Casa Verde e Amarela, meio incorporação. Pra concorrer com outras. Então, quando eu fazia um empreendimento na outra, era comum ter 80% de alteração nos apartamentos. Demolição de parede, quebra isso, quebra aquilo. Aqui, os empreendimentos que a gente faz que não são Minha Casa Minha Vida, que permitem alteração, de, por exemplo, a gente tá fazendo um prédio agora com cinquenta apartamentos, teve quatro, quatro clientes pediram pra alterar só. Não dá nem 10%, e foi revestimento, não foi parede, não foi nada. Então, os projetos são bem resolvidos nesse sentido, que o cliente já “opa, o que eu quero é isso, agora, pra melhorar, tem que ser móveis”. Então, então assim ó, os nossos projetos, a maioria, a gente tem participação de arquitetos externos, mas, atualmente, 100%, os projetos futuros que a gente vai lançar, vai ter participação de arquitetos contratados, mas os que estão em andamento, 100% foi concebido dentro da própria construtora, com uma arquiteta própria. Que está na empresa há sete anos já. Tá há mais tempo que eu.

Entrevistadora: Certo, então, até agora, os projetos eram 100% desenvolvidos por ela, e aí, os próximos lançamentos vão começar a ter participação externa. Certo, e o que levou a optar pela participação de outros arquitetos?

Entrevistado: Pra também fazer, porque quando a gente faz, vamos pensar assim, uma dezena de prédios, que têm a mesma característica, é ok né. Mas quando você começa a passar pra vinte, trinta edifícios com a mesma característica, o mercado começa a pedir essa necessidade “opa, quero ver algo diferente né”. Então é isso, é de ouvir o mercado, ouvir os corretores, ouvir os clientes e entregar pra eles, olha, vai ter o nosso mais enxuto né, o nosso produto. Pra se ter uma ideia, Karla, pra se ter um comparativo né, nós vendemos, entregamos um edifício no começo, não, no final do ano passado que, aliás, no começo do ano passado, e esse edifício, a gente vendia um três quartos com suíte a trezentos e cinquenta mil. E não era Minha Casa Minha Vida, era um condomínio com porcelanato, um condomínio com três quartos, com suíte, com

uma, duas vagas de garagem, por trezentos e cinquenta. Esse mesmo prédio na concorrente, há cinco anos atrás, há seis anos atrás, a gente já vendia a quinhentos e vinte. Então assim, “ah Marco, que milagre vocês fazem?”, não, é um projeto mais enxuto. Não é a mesma área dos da concorrência também, né. E, vamos lá, eu comparo com eles porque é referência né, na cidade, você sabe disso, você mora aqui. Então, eles são referência sim de qualidade, é uma empresa que eu trabalhei lá onze anos, doze quase, e é uma empresa que é sinônimo de qualidade, mas tem muito preço agregado em cima. Então assim, o que a gente, qual foi a proposta nossa? Qual é o nosso sucesso de vendas? É isso. É um projeto mais enxuto, mais bem resolvido, digamos, em termos de perda de área, ele quase não tem, então é, e aí isso aí limita um pouco a questão arquitetônica, certo?! Quando você fica muito racionalizado, muito, muito projeto de, que tem o dedo do engenheiro no meio, estraga. O engenheiro estraga projeto. Ele estraga a beleza, ele aumenta a funcionalidade. É a briga eterna, você sabe disso. Então não vamos maquiagem aqui porque não vai dar muito certo. Então assim, e a gente nasceu forte no Minha Casa Minha Vida, e se você não faz isso no Minha Casa Minha Vida, você não sobrevive. Você imagina que a gente vendeu apartamentos a cem mil reais o ano passado ainda. E como é que se entrega um empreendimento por cem mil, com quadras de esporte, com quadra de basquete, com campo, academia, pista de caminhada, por cem mil. Então você tem que ter um projeto muito bem resolvido, muito bem otimizado, e uma engenharia muito enxuta pra poder entregar isso, na qualidade que a gente quer entregar. Então hoje, dentro do Minha Casa Minha Vida, eu falo pra você, sem, como diz o dono né, deixar um pouquinho a modéstia de lado, a gente entrega algo diferenciado no mercado. Não, eu acho que não cabe à gente julgar se o nosso é melhor ou não, mas eu diria que o nosso, dentro do Minha Casa Minha Vida, na região, é um dos melhores. Tá entre os melhores, sem sombra de dúvida. Por aquilo que a gente entrega, porque a gente entrega, por exemplo, um empreendimento Minha Casa Minha Vida com massa corrida por dentro, com porta de laminado ou porta com pintura P.U.. Isso eu fazia na concorrente em prédios de quinhentos mil pra cima. Dos de quinhentos mil pra baixo nem tinha isso. Então, a gente procura entregar um padrão de qualidade muito legal, dentro dessa concepção Minha Casa Minha Vida, né. Agora, é claro que a gente tem limitações, tem, a parte arquitetônica tem, mas, é o que a gente se propõe. Por isso que a gente acabou se fortalecendo no mercado, tendo uma margem de lucro pra poder sobreviver e lançar novos empreendimentos. Na verdade, a gente só lançou o de cem mil quando a gente já teve confiança naquilo que a gente tava fazendo, porque até então a gente tava vendendo por cento e cinquenta, cento e setenta. Então, a gente fez um empreendimento mais enxuto, com áreas menores, mas mais bem resolvido, com quatrocentos apartamentos e vendemos por noventa e nove mil, sem entrada. E foi um sucesso

de vendas, vendemos outro com duzentos e oitenta e oito unidades também, também sem entrada, por noventa e nove mil. E tivemos um resultado bem legal de obra. Hoje, infelizmente, com a alta dos insumos, é impraticável isso, é impraticável. Uma obra dessa que a gente conseguia fazer a cem mil reais, hoje, pra gente poder, conseguir ser, se manter no mercado, cento e vinte, cento e trinta mil. Eu digo, pra obra gerar algum tipo de lucro. É muito, é um, trabalhar no Minha Casa Minha Vida, no Casa Verde e Amarela, ele ensina a empresa a trabalhar. Ou você trabalha de forma racionalizada, de processos muito bem resolvidos. Então, isso nos ensinou, aí por isso que eu contei toda essa história, nos ensinou a vender um, a fazer um empreendimento no padrão da concorrência, e fazer a trezentos e cinquenta mil. Então, o Minha Casa Minha Vida nos ensinou muito. Então é por isso que a gente consegue fazer e com, e aí nesses empreendimentos sim, eu não tenho medo de dizer, que a gente entrega o mesmo padrão, o mesmo material que as concorrentes. Nem vou botar umas delas nessa linha porque não entrega essa linha de produto, no trezentos e cinquenta mil. Ela até faz empreendimentos por trezentos e cinquenta mil, mas não entrega apartamentos com os materiais e a qualidade que as outras tão entregando nesse padrão.

Entrevistadora: Uhum, certo. Bem interessante. Essa matemática de vocês é bem pensada.

Entrevistado: Temos bastante, bastante números aí pra, pra trocar figurinha, se a gente ficar falando, eu me empolgo muito, tá Karla?! Até peço, me corta de vez em quando porque eu, eu engato a primeira e vou indo embora.

Entrevistadora: Não, imagina, é interessante saber, saber como funciona né, mas enfim. Então, tu comentou que o dono ele participa ativamente nesse desenvolvimento dos projetos né?! De que forma que isso acontece? Eu imagino que, até agora aconteceu de uma maneira, porque esses projetos eram feitos internamente, e talvez agora esteja acontecendo de outra maneira, mas enfim, como que ele se envolve nesse processo?

Entrevistado: Bem, vamos falar do escritório terceirizado, por exemplo?!

Entrevistadora: Pode ser, e também qual a relação dele com a arquiteta interna.

Entrevistado: Bom, é muito próxima, é muito próxima. É diária, ele todo dia olhando projeto, olhando estudos. Ela criou uma expertise muito grande, um desenvolvimento muito rápido em fazer análise de projetos. Então, você imagina que numa empresa como a nossa entra, por semana, alguns terrenos pra, como proposta. Então ela tem algumas horas pra lançar os empreendimentos, algumas horas né, pra pensar que tipo de empreendimento, ou quantos blocos, qual o tipo de empreendimento que caberia ali, qual é a área que daria pra construir naquele terreno, pra que o proprietário entenda se dá pra pagar o valor daquele terreno ou não. Então, se você não tiver essa inteligência interna de projeto, você perde muita competitividade.

Então esse é um diferencial, que o diretor também né, de longe ele olha um terreno hoje ele também já tem uma grande noção, coisa que a maioria dos gestores de empresa não tem, né. E eu falo por mim, assim ó, a minha especialidade é obra. Então hoje, se eu pegar um terreno, eu não tenho a menor noção do que que dá pra construir em cima, do que que dá pra botar, quantos blocos. Talvez, a noção que eu diga que eu tenha é em função da própria construtora, de parâmetros de área assim, “olha, se lá naquele terreno a gente colocou x blocos, aqui...”, mas é muito visual assim, não é técnico como eles. Então, o dono participa muito em cima disso. E pra você ter uma ideia, né, isso faz uma diferença enorme. Você imagina que você pega um terreno de dois mil metros quadrados às vezes, e o arquiteto ali que não tem, às vezes, uma grande expertise nisso, consegue colocar um prédio, uma torre só de dez mil metros quadrados, e aí vem outro arquiteto que conhece todas as normas, conhece todos os caminhos, conhece todos os jeitos de encaixar uma obra ali, ele consegue colocar não dez mil metros quadrados, mas consegue colocar doze mil metros quadrados, consegue colocar oito apartamentos a mais. Você imagina que pro empreendedor, oito apartamentos a mais, pode gerar aí, estamos falando de dois, três milhões a mais. Faz muita diferença, faz muita diferença. Então isso, essa expertise das empresas né, e a outra construtora tinha muito disso, mas era mais pela experiência do dono né. O dono também trabalhava muito forte em projetos, eu acho que hoje não consegue mais né, porque, né, pela dimensão que tem a empresa. Então, a gente ainda consegue fazer, ainda consegue acompanhar tudo isso, mas é um grande diferencial. Nesse sentido, então por isso que o dono aqui não abre mão disso e acho que nunca vai abrir.

Entrevistadora: Uhum, e ele interfere nas definições de projeto também?

Entrevistado: Diretamente, diretamente.

Entrevistadora: E com esses externos, que vocês tão fazendo agora, como é que funciona?

Entrevistado: São com reuniões.

Entrevistadora: Certo, mas também o mesmo tipo de interferência?

Entrevistado: O diretor dá, é que não, daí não é que é bem interferência. Ele dá os parâmetros.

Entrevistadora: Certo, certo.

Entrevistado: Ele dá uns parâmetros para o arquiteto, “olha, eu quero um prédio com essa característica”. Então, quando vem já, já vem bem resolvido. E a partir dali ele vai botando, “ah, vamos botar mais depósitos, vamos botar mais vagas de garagem, vamos encaixar aqui, olha, sobrou uma área aqui, vamos fazer alguma coisa, não dá pra fazer uma cobertura?” Então, aí isso é uma troca, entre o arquiteto e ele.

Entrevistadora: Uhum, certo, interessante. E, nos empreendimentos, quais aspectos que vocês consideram mais importante destacar na publicidade? Quando vocês lançam, assim, o empreendimento.

Entrevistado: Área de lazer. Área de lazer.

Entrevistadora: Certo, e porque motivo?

Entrevistado: Porque dormitório todos os apartamentos já têm. Banheiro também, né. Então, o que que você tem que fazer de diferencial? O empreendimento vai ter dois quartos, um quarto. Claro que a gente busca muito, no empreendimento também, botar opções, como eu tinha comentado contigo, de fazer até o Casa Verde e Amarela, com quatro quartos. É o que a gente... e isso aí o nosso diretor vai buscar inspiração lá fora né, nas empresas, o que que eles estão fazendo diferencial? E aí ele consulta o mercado, consulta um cliente, consulta os corretores, ah, vamos lançar o empreendimento, já que tem trezentos e vinte unidades, esse empreendimento, vamos colocar vinte unidades com quatro dormitórios pra ver, se o cliente vai abraçar isso, se ele vai comprar essa ideia. Vamos botar um de cem mil ali no meio, com um dormitório só, pra ver se ele compra, se tem público pra um. E a partir dali, a própria obra, o próprio empreendimento vira um laboratório.

Entrevistadora: Certo, é aquilo que tu me falou mais ou menos né, vocês testam na prática.

Entrevistado: É, pra gente isso é cômodo né Karla, porque a gente tem mil unidades em construção. Então, você botar, testar vinte unidades, você testar cinquenta, é muito fácil, e vê a resposta e já lançar no seguinte. Pra você ter uma ideia, a construtora, como ainda eu considero uma empresa média pra pequena, ela é muito ágil ainda. Então, claro que a gente paga por isso, a gente, o aprendizado custa dinheiro né, mas projeto é muito barato né, mexer em projeto. Porque mexer numa obra é muito caro e difícil. Então, a gente gasta muito em projeto, a gente gasta desde refazer projetos, então, no último ano, cinco projetos aprovados foram pro lixo. A arquiteta, ela não ficou muito contente, porque foram retrabalho. Mas o proprietário viu ali uma grande oportunidade de recolher os projetos “opa, eu lancei e isso aqui deu muito certo, eu vendi muito rápido os três quartos com suíte, e vendi por um preço mais caro, então, opa recolhe aqueles projetos lá, vamos lançar nesse empreendimento, vamos botar três quartos com suíte”. Então, reprovamos tudo de novo os projetos. Os complementares não estavam contratados ainda, só o arquitetônico, que é produção interna, que tem um custo mais acessível pra gente né. A gente recolheu e reprovou tudo de novo, porque viu o que que o mercado estava pedindo. E como eu digo né, a gente entende, a gente enxerga que gestão de obra e investir em projetos é muito barato. A gente contratou empresas pra fazer tudo BIM, pra modelar os projetos em BIM, pra compatibilizar em BIM, então todos os nossos projetos saem em BIM, hoje. A gente

investe pesado em softwares pra fazer gestão, de projetos e gestão de canteiro de obras. Então a gente hoje tem um software de planejamento, a gente tem um software de acompanhamento de obras. Nós temos hoje um software que faz a gestão, e nós temos hoje a empresa que faz toda a parte de compatibilização de projetos e modelagem BIM. Então, todos os projetos e, pra minha surpresa né, eu fiz a minha pós-graduação em compatibilização de projetos e na minha pós-graduação eu identifiquei que você, que até 4% da obra você pode economizar corrigindo compatibilização de projetos. Mas, porque a interferência né, entre os projetos complementares, é muito grande. Mas o legal é que essa empresa que a gente contratou hoje em BIM, tá descobrindo, é que o pior problema não é a falta de compatibilização, é o erro dos projetistas. É impressionante, como o pessoal que, assim, ainda mais a gente, que faz projeto quase que no atacado né, então faz aos montes projetos, então, e projetos muito parecidos, os projetistas começam a ficar um pouco viciados e começam a fazer o control c control v no AutoCAD né, e aí começamos a identificar erros e mais erros em projetos nossos, graças à compatibilização. E eu achei que eu ia ver interferência entre projetistas. O maior erro foi de projetistas, de hidráulica, de elétrica, de vícios. Projetos errados estruturalmente, projeto estrutural que a gente ia fazer, e aí o projetista dizia “olha mas não ia cair”, não mas... mas a questão não é que não ia cair, é que um projeto estrutural não pode vir errado. Então, assim, por isso que existe majoração né, por isso que existe margem, coeficiente de cálculo em projetos estruturais, porque quantos erros não passam né, em diversas obras. E assim Karla, quando eu fiz a minha pós em compatibilização de projetos, eu fiz na outra construtora, e na época, eu achei exatamente um parâmetro que vários estudiosos achavam que é essa questão, de economizar 4%. Então você imagina numa obra de dez milhões, você economizar quatrocentos mil. E aí as empresas não querem pagar quinze mil pra compatibilizar projetos, que poderiam economizar quatrocentos mil. Então assim, felizmente ali na construtora o gestor sou eu, então, eu entendo que isso vale a pena pagar. Eu entendo que vale a pena pagar quinze, vinte, trinta mil pra compatibilizar pra ter um benefício. A minha surpresa era que, assim como na outra, os projetistas são bem antigos. Então, eu entendia que já estavam automaticamente os projetos muito bem resolvidos, muito bem compatibilizados, os erros já não tinham mais, mas eu quis pagar pra ver. Eu paguei uma compatibilização e depois que eu paguei uma, não consegui mais deixar de pagar as outras. Eu brinquei com o pessoal que eu fiquei inseguro. Eu comecei, eles começaram a me mostrar tantos erros, absurdos, e tantas soluções de melhoria também, que é uma coisa assim, você não tá gastando, quinze, vinte, trinta mil, você tá economizando muito mais que isso. Então, investir em projeto, cada vez mais se consolida isso né. E o BIM tá vindo aí pra mostrar tudo isso né.

Entrevistadora: Eu dou até os parabéns pra vocês, porque é a primeira construtora que eu conheço aqui da região que já trabalha nessa plataforma. Eu, como arquiteta, trabalho nessa plataforma, desde que eu me formei, eu já me forme na era BIM assim, vamos dizer, mas é até difícil encontrar profissionais que trabalham com essa plataforma. Parabéns pra vocês pela iniciativa.

Entrevistado: Ah, obrigado. Então, tudo isso faz a gente entender que, que vale a pena né Karla, investir em projetos, em profissionais pra gente melhorar e evoluir. Então, nesse sentido que a gente busca sempre, tá tentando melhorar sempre aí.

Entrevistadora: Perfeito. E, a publicidade de vocês, ali da parte dos empreendimentos, até o institucional da empresa, é feito interno, externo? Como é que funciona?

Entrevistado: Sim, a publicidade é feito com uma empresa terceirizada, e, aonde ela faz toda a parte nossa de divulgação e tudo o mais assim né. Isso daí, e também, e aí fica muito na questão, hoje, do nosso gerente comercial, e do próprio diretor também.

Entrevistadora: Certo, e aí eles participam então desse desenvolvimento de material publicitário?

Entrevistado: Participam, participam.

Entrevistadora: Certo. E eles participam de que forma assim? Dando diretrizes, ou eles já vão com algo estipulado? Sabe mais ou menos como é que funciona?

Entrevistado: Olha, o processo de criação vai muito da empresa de publicidade que ele é, olha, é um cara que tá com a gente também há, acho que antes de eu chegar lá, então, certamente há sete anos, pra mais, e é um cara muito criativo assim, gosta né, conhece um pouco da história da construtora, viveu, trabalhou até dentro da construtora. Então, ele tem um pouco da, conhece um pouco da essência da empresa. Então por isso que muitas vezes o que ele cria, tá muito em sintonia com o que o dono quer. Mas muitas vezes, também, ah, vamos lançar um empreendimento com essa característica e tudo o mais, então, tudo isso acaba favorecendo né. Mas o proprietário participa bastante sim, e o comercial também.

Entrevistadora: Certo. E, nos empreendimentos de vocês, tu me passou ali que vocês costumam destacar na publicidade a área de lazer. Esse seria o aspecto que vocês privilegiam desenvolvendo um empreendimento ou tem alguma outra coisa? Tamanho de cômodo, acabamento...

Entrevistado: Pra publicidade, eu vejo sempre que é a área de lazer. Se você olhar os nossos outdoors né, então isso eu tô falando por, mais por um sentimento, porque se tu olhar os nossos outdoors tá sempre lá, Minha Casa Minha Vida com piscina. Se você olhar, até o nosso que não é Minha Casa Minha Vida, tá lá também, piscina aquecida, piscina térmica, que é algo também

que não tem aqui na região, de piscina coberta né. Então, eu vejo que o dono gosta muito disso assim, de privilegiar, de criar coisas novas para a área de lazer e tudo o mais.

Entrevistadora: Uhum, e na parte funcional assim, pensando no empreendimento, vocês focam também na área de lazer, ou tem algum outro aspecto que também é relevante?

Entrevistado: Dentro do condomínio, como por exemplo? Me dá uma ideia assim, do que que seria.

Entrevistadora: Como, talvez a questão de acabamento, de tamanho dos cômodos. Existe alguma coisa que vocês consideram mais importante?

Entrevistado: Sim, sim e não. Porque assim, aquilo que eu falei, o conceito da empresa é tentar fazer algo mais enxuto né. Então, se você olhar todos os nossos projetos, vão ver que não tem área, não há apartamentos hoje, vai, vai ocorrer sim, vai ter outros, que vai ter uma área um pouco mais privilegiada, mas, a gente tenta fazer algo que seja, vamos tentar aqui, pra tentar explicar um pouquinho melhor. Construtora A lança o empreendimento com sacada gourmet. Então a sacada tem doze, quinze metros quadrados, e isso vai lá como destaque né. Então, nós não temos isso. Não temos. Então, é algo que, pelo direcionamento do diretor, ele não percebeu a necessidade ainda. Mas, certamente, vai ocorrer, certo?! Vai ser voltado os olhos pra fazer isso também. Então, hoje, os nossos empreendimentos, agora os que não são Minha Casa Minha Vida, a gente tá buscando fazer dormitórios de quatorze metros quadrados, quinze metros quadrados, acima da norma né. Mas até então, o que que a gente buscou de trazer diferencial pro nosso cliente? Janelas com vão total de luz, com persiana. Então, são janelas também fora, digamos, com um padrão superior do que o mercado oferece, piso porcelanato. Então, isso que me vem à mente agora. Água quente né, nos empreendimentos. O que mais? A suíte, isso, isso também, isso já faz parte. Mas, em termos de área, não teve nenhum destaque não, não tivemos nenhum empreendimento ainda com uma sacada gourmet, com esse diferencial. Tivemos, sim, o três quartos, o três quartos com suíte e o padrão de acabamento interno, pra se igualar a empreendimentos de oitocentos mil reais mais ou menos, que têm esse padrão de porcelanato, padrão de janelas. É isso que a gente buscou nos empreendimentos que a gente lançou recentemente.

Entrevistadora: Uhum, que seria então mais a questão de acabamento?

Entrevistado: Exatamente.

Entrevistadora: Aham, certo. E o método construtivo de vocês, ele é padrão pra todos os empreendimentos, ele varia?

Entrevistado: Não. Dentro do Minha Casa Minha Vida, ou do Casa Verde e Amarela, o alvenaria estrutural. A gente busca pra racionalizar, mas porque também é um método que não

permite alteração, né. Então, a gente já entende que não vai alterar, constrói assim. Mas o padrão de acabamento do alvenaria estrutural e do estrutura convencional é exatamente o mesmo. Acabamento final com massa corrida.

Entrevistadora: Aham. E os que não são Minha Casa Minha Vida, Casa Verde e Amarela, eles são convencional aí?

Entrevistado: É, estrutura convencional, isso.

Entrevistadora: Certo, deixa eu só anotar aqui. E vocês já apostaram em algum método inovador?

Entrevistado: Estamos sempre estudando. Inclusive, como a gente migrou pra alvenaria estrutural, já foi um sistema inovador né. O primeiro alvenaria estrutural com dez pavimentos foi feito por nós aqui na cidade. Então, o maior empreendimento de alvenaria estrutural aqui na região é nosso. Estamos, agora, com doze e dezesseis pavimentos também, projetados já, em alvenaria estrutural. Então assim, pra nós né, embora alvenaria estrutural não seja nova, mas a forma com que a gente trabalha com empreendimento, com logística, com maquinário. Por exemplo, agora, nós vamos ter um empreendimento com três guas dentro do empreendimento e duas manipuladoras. Então assim, Criciúma não teve nenhuma obra ainda com esse porte, de ter três guas ao mesmo tempo, equipamentos como manipuladora simultânea, junto com a grua. Então, a gente investe muito em maquinário e logística. A gente faz estudo pra isso também né, pra mostrar que isso vale a pena, não é só gastar. Então, e eu sei né Karla, que muitas vezes o empreendedor, quando tem, quando não enxerga valor nisso, é difícil. Quando você não consegue mostrar que você botar uma grua, ela paga, se paga, às vezes uma única obra. Então, isso é o que a gente busca levar pro empreendimento. Em termos de sistema construtivo, a gente já estudou parede de concreto, já estudamos pré-moldado, mas, atualmente, alvenaria estrutural é o que encaixa melhor na nossa região. Uma vez eu fiz uma pós que veio um professor de Fortaleza que era uma, é uma autoridade né, na parte de sistemas construtivos, e ele falou uma coisa que é muito interessante né. Que às vezes a gente fica tentando reinventar a roda né, a gente fica, mora em Criciúma, ao lado de olaria, por exemplo, né, com matéria-prima abundante e aí vai lá pra não sei aonde buscar parede drywall. Não é que parede drywall seja ruim, mas é que você tem uma olaria do lado da sua casa. Você tem tijolo e não há problema nenhum fazer um prédio com tijolo, com bloco cerâmico, né. E aí você quer inventar um negócio e você tem aqui. Agora, se você vai pra São Paulo, a grande São Paulo, você pega uma cidade como São Pualo, não tem olaria, né. Você vai ter olaria lá, há cem quilômetros de distância. Então, você vai ter que partir pra bloco de concreto. Então, São Paulo é muito comum você ter prédios com vedação em concreto, e não alvenaria estrutural, mas vedação. Porque?

Porque não tem olaria. Então, não é que lá eles não fazem conta ou que aqui a gente não faça conta, né. É que a gente não adianta querer inventar a roda. Então, o sistema ainda com bloco cerâmico, ele é muito bom, e pra nós, muito barato. Então, varia um monte de região pra região. Então, por isso que eu digo assim ó, a gente estuda parede de concreto, mas hoje o custo de você implementar isso, ainda não compensa, pra nós. Teve uma construtora que implementou, paredes de concreto no Brasil inteiro, porque, eles expandiram de uma forma tão absurda né, e eles queriam padronizar isso do Amazonas ao Rio Grande do Sul. E como é que você padroniza? Com blocos de concreto não consegue, porque não tem fábrica em todo lugar. Com tijolo também não, e também tijolo, o custo é muito caro. E, e aí eles entenderam que paredes de concreto, eles conseguiam fazer o mesmo procedimento porque usinas de concreto tem no Brasil inteiro. E outra, era uma expertise que eles iam adquirir e iam expandir isso. Então assim, não é o nosso caso, nós não estamos expandindo pro Brasil inteiro, nós estamos expandindo pra Içara, pro Rincão. Então, o bloco, a fábrica de bloco de concreto ou de cerâmica, é o mesmo. Então a gente aqui faz conta sim e, e eu fico muito incomodado como o pessoal, quando em vendedores, corretores, falar bobagem né, que não são engenheiros, “ah, aqui os engenheiros são burros! Fazem um prédio em quatro anos, cinco anos”. Não, eles fazem em quatro anos, faz isso em oito anos porque ela vende há oito anos. Faz em oito anos porque ela quer fazer em oito anos, um prédio. Não é porque eles não sabem. E eles fazem em sete, oito anos os prédios deles porque eles querem. Se eles quisessem fazer em três, fariam, né. Não é porque não sabem. Então, vai muito da estratégia de cada empresa e da velocidade de vendas. E assim, porque que eu vou fazer um prédio em um ano se eu vou vender em cinco? né?! Então eu vou fazer em cinco pra vender em cinco. Nós do Minha Casa Minha Vida vendemos rápido, então vamos fazer mais rápido, mas os que não são Minha Casa Minha Vida é quatro, cinco anos. Porque é uma estratégia legal pra nós né. E nós não queremos pegar dinheiro no banco, e São Paulo não. São Paulo vende tudo no lançamento e pega o dinheiro no banco. Então, tem que fazer em dois, três anos, um prédio lá. Então, tem tudo, muito disso assim, mas tudo isso aí é engenharia por trás né. Então é, é mais ou menos isso. E por isso que sistema construtivo, talvez hoje aqui, na região né, ainda seja o mais interessante, mas a gente estuda sim tá?! Vários sistemas ao mesmo tempo, já estudamos.

Entrevistadora: Aham, e esse sistema que vocês usam né, da alvenaria estrutural e da alvenaria convencional, é bem aceito pelos clientes ou já houve críticas? Enfim

Entrevistado: Não, dentro do Casa Verde e Amarela, ou do Minha Casa Minha Vida, não. Porque, os projetos não há possibilidade assim de... eles entendem né. Jamais conseguiríamos entregar um empreendimento desse em dois anos se tivesse alteração, demolição de parede, isso

não é viável também, não absorve o custo de uma obra dessa. Então, os clientes que pegam alvenaria estrutural, aceitam muito bem assim, não vejo dor nenhuma. Pra ti ter uma ideia, sabe qual era a dor do nosso cliente? A maior dor, é que, nos empreendimentos mais populares, esse de cem mil por exemplo, a gente não botava ponto pra torneira elétrica. Né, porque a norma não pede isso, isso é uma questão opcional, da empresa, é como se fosse um plus né, é como se eu entregar um carro com ar-condicionado pro cliente. Então, a gente, mas só que a gente entendeu que isso era uma dor muito grande pra eles. Então a gente entregava o empreendimento, olha, você não pode colocar, pode colocar a torneira elétrica, mas o projeto não foi concebido pra isso, mas dá pra colocar. Mas isso causava pra eles uma dor muito grande, uma reclamação muito grande. Então a gente passou a entregar uma instalação elétrica mais robusta pra que o cliente pudesse botar torneira elétrica, também.

Entrevistadora: Uhum, uhum. Interessante, nunca tinha parado pra pensar. E, com relação ao público-alvo da construtora, vocês têm esse público definido ou varia de acordo com o empreendimento, como é que funciona?

Entrevistado: Varia de acordo com o empreendimento, mas eu diria que grande parte do público-alvo são os casais jovens. Do meu primeiro apartamento digamos assim.

Entrevistadora: Uhum. Tem alguma motivação pra isso?

Entrevistado: Não, foi uma coisa meio que natural, sabe?! Eu acho que, pela questão de ela ter crescido dentro do Casa Verde e Amarela, isso foi muito natural, começou a perceber que o perfil dos nossos clientes eram casais bem jovens.

Entrevistadora: Certo. E, tu comentou antes ali a questão de concorrência, então tu acha que tem concorrência na nossa região pra esse público-alvo de vocês?

Entrevistado: Sim, claro, claro, claro. A gente fala hoje, de uns oito e acho que eu tô esquecendo de mais aí então, estão todas disputando o mesmo cliente. Agora, veio uma de fora né. Veio fazer arte aí né. Tá vendendo um empreendimento com uma área, por um valor, que a gente não vê como factível isso né, é algo muito estranho assim. Como uma vendeu aquele empreendimento ali na Primeira Linha que já tá um ano atrasado a obra né, que, na época, nós lançamos o empreendimento junto com eles, e entregamos já faz um ano. E eu não sei se vai entregar esse ano ainda. Então, assim, é muito estranho algumas empresas que são aventureiras né Karla? Que entram no mercado. E eu sempre falei o seguinte, que incorporação aceita muito desaforo. Então, muitas vezes numa obra, o empresário ele tem um lucro sim, porque um empreendimento desses pode dar sete milhões de lucro, mas o empresário ganha três, e diz o seguinte “nossa, que bom, eu ganhei três né”, não sabe ele que poderia ter ganho sete, ou às vezes ele ganha cinco né, ele ganha cinco, poxa, que bom, ganhei cinco, e ele torrou dois

milhões lá em bobagem, em estratégia errada, mas ele não sabe que poderia ter dado sete. Então, é muito disso. Ou tem o contrário disso né, a gente vê empresas quebrando, tem empresas dentro hoje do Casa Verde e Amarela que estão passando por dificuldades, né, dificuldades aí de entregar, de lançar, até lançar obras novas. E isso é ruim, porque empresas consolidadas sofrem muito com isso né, porque daí é uma concorrência que é difícil. É, chega a ser desleal. E até o cliente se dar conta disso, já se passaram três, quatro anos, que é o ciclo do empreendimento. Então, até lá, fizeram um estrago muito grande no mercado né. Mas, isso aí também faz parte né. Isso aí sempre vai ocorrer, em todos os segmentos, no padrão alto, médio, baixo, vai ocorrer.

Entrevistadora: Sim, uhum. E se fosse pra descrever o perfil dos moradores de Criciúma, como que vocês descreveriam?

Entrevistado: Em que sentido? Que eu não... eu vou dizer que assim ó, eu vejo como exigentes. Hoje, todo cliente compra uma, um apartamento nosso, e espera receber um padrão A. E não que a construtora A seja melhor do que esses, mas eu digo porque virou sempre né um símbolo de status né. Então, tem muito disso assim. A gente percebe né, você comprar um empreendimento que é dentro de um programa de habitação popular, e o cliente espera às vezes algo que não é compatível com aquilo né. Mas, então eu vejo o cliente como bem exigente assim. Eu vejo nas vistorias de entrega dos nossos empreendimentos, uma, um grau de vistoria que eu não via nos apartamentos da outra construtora. E, por sorte, a gente tem hoje os softwares que, como eu falei né, a gente tem hoje, hoje a gente faz vistoria de entrega com o cliente através de um software. Então, nós reduzimos a rejeição do cliente de 25%, ou seja, de cada cem apartamentos, vinte e cinco eram rejeitados na vistoria do cliente, e a gente reduziu de 25% pra 2%. A gente entregou, até eu falo 2% mas foi menos que isso, a gente entregou um empreendimento com cento e quarenta e quatro apartamentos e somente dois apartamentos foram recusados, no dia da entrega. É bem legal isso, porque assim, vamos falar da minha vivência como construtora A né, de onze anos, onze anos e meio. Eu entregava, eu entregava o empreendimento e eu ficava dentro daquele empreendimento três meses depois ainda, finalizando apartamento, corrigindo alguma coisa, recusa de empreendimento que eu ficava lá mexendo. Eu entrego hoje um empreendimento aqui com quatrocentos apartamentos e eu fico duas semanas dentro. Nesse de quatrocentos apartamentos, tinha quatro recusados. Então, foi bem interessante assim porque foi a partir da hora que a gente começou a controlar a entrega, a vistoria de entrega de forma sistemática. Temos uma entrega agora, na semana que vem, de duzentos e oitenta e oito, vamos ver como é que vai, vai se comportar.

Entrevistadora: E como é que funciona esse sistema?

Entrevistado: Você faz, quando você vai entregar um empreendimento, você pega geralmente uma prancheta e faz check list ali né?! Com o sistema, você vai lá na obra, com o celular, você, o check list tá no celular, você vistoria tudo, e você vai vendo tudo que está conforme ou não conforme e vai acompanhando. É uma inovação. É porque assim, grande parte do sucesso hoje, do controle que a gente tem aqui, tá no sistema. Né, então ele foi nosso laboratório, há quatro anos atrás né, e hoje já tá muito consolidado assim, então, como eu falei, tá em várias empresas no Brasil inteiro. Então, isso, na verdade Karla, eu também gosto de falar, porque isso traduz depois na qualidade do produto final. No produto mais bem resolvido né. Desde a engenharia que eu digo, que faz compatibilização pra gente, até o sistema, até o que faz a parte de gestão, então isso tudo é um conjunto.

Entrevistadora: Uhum, que agrega depois pro cliente né.

Entrevistado: Agrega pro cliente, exatamente. O nosso foco é o cliente né, é entregar um produto, é poder vender um produto a cento e vinte mil, e saber que a gente vai continuar entregando e não vai tirar, porque cada produto que a gente faz a gente agrega mais alguma coisa nova, nunca dá pra tirar. Então, a gente tem que ter uma gestão muito, muito, muito bem resolvida na empresa, e tudo que a gente trabalha, tudo que a gente faz dentro da construtora é criando número, é gerando indicador, melhoria constante e tentando ver onde é que a gente pode melhorar mais na próxima obra. Então é isso que a gente busca aqui.

Entrevistadora: Legal, bem legal, parabéns. É, e na hora, pensando agora nos clientes, na hora de comprar o imóvel, o que que vocês acham que o cliente leva em consideração? Na hora de escolher, ele tem várias opções, e ele vai optar por uma, o que que pesa mais pra ele?

Entrevistado: Eu acho que ainda é preço.

Entrevistadora: Aham, porque?

Entrevistado: Primeira coisa que ele vê é o preço que se encaixa, principalmente quando você trabalha na modalidade Casa Verde e Amarela, o cliente vai ver qual é o preço que se encaixa com o padrão de vida que ele tem, com o salário né, porque é em função disso que vai ter aprovação de crédito ou não.

Entrevistadora: Uhum, e depois do preço, qual que seria o critério mais importante?

Entrevistado: Eu vejo que, eu acho que é os opcionais do condomínio, que o condomínio, o que o prédio oferece. Eu ia até falar a credibilidade da empresa, mas eu fico na dúvida tá. Quando vem uma de fora pra Criciúma assim, caindo de paraquedas. Eu acho que daí a credibilidade da empresa vai em terceiro lugar. Talvez venha em segundo certo? Primeira coisa ele vai olhar qual o preço que se encaixa, opa, meu preço é cento e quarenta mil, ah por cento e quarenta o que que eu tenho? Opa, eu tenho essa, eu tenho essa, eu tenho essa, o que eu eu

vou ver? Qual é o melhor opcional, aí eu fico na dúvida se a credibilidade da empresa, se a solidez da empresa, eu acho que a solidez vem em segundo ainda. Eu acho que terceiro é o opcional do condomínio tá? Eu me arriscaria a dizer isso ainda.

Entrevistadora: E pensando como cliente, o que que, ao ver de vocês, agrega mais valor pro imóvel do cliente?

Entrevistado: Como assim Karla? Por favor, repete?

Entrevistadora: Deixa eu ver se eu consigo me expressar melhor, eu como cliente, tenho várias opções de imóvel, e aí eu vou escolher o imóvel que, a meu ver, tenha mais valor agregado, o que eu, vocês consideram que eu vou considerar como um valor agregado pro imóvel?

Entrevistado: Se eu botar quatro quartos. Tu vai entender que isso tem valor, se eu botar um três quartos com suíte e vender pelo Casa Verde e Amarela. E isso vai fazer um diferencial muito grande. Colocar isso sim, isso é um incremento de área e um incremento de padrão né. Ele entende como incremento de padrão, poxa, eu tô comprando um Casa Verde e Amarela com suíte. Então, acho que isso sim, mais do que até você colocar uma piscina, mas também influencia né, ele enxergar um home clube né, um clube dentro do empreendimento, eu acho que, que isso também agrega, mas a gente tem percebido que essa, essa configuração de dormitórios tem feito bastante diferença também.

Entrevistadora: Certo, legal. E, bom, essa pergunta eu vou pular porque é sobre as alterações de projeto, tu já me passou que, que são raras. E os clientes que já compraram imóveis com vocês, quando eles vão comprar um novo imóvel, eles voltam a procurar vocês?

Entrevistado: Voltam.

Entrevistadora: E porque que vocês acham que isso acontece?

Entrevistado: Eu acho que pelo atendimento, pelo pós-venda. Pela, assim, como a gente fala, a nossa manutenção ela é muito bem estruturada e nós temos assim, “ah Marco, vocês não têm manutenção?”, temos muitas, muitas, mas de, como a gente tem indicador disso, de anos pra cá reduziu muito o custo de cada manutenção. A gente vai no cliente porque, às vezes um probleminha numa porta, um problema muito pequeno que a gente consegue atender. Então assim, a gente tem problema, tem patologia, tenta resolver isso, tenta aprimorar, mas a resposta que a gente dá pro cliente causa um trauma nele muito pequeno. Mesmo às vezes que o problema dele seja grande. Então, acho que isso é um diferencial nosso, a resposta rápida da manutenção, o nosso sistema, aí volto de novo, não é pra vender o peixe mas, se o cliente hoje faz uma solicitação de manutenção, o responsável da manutenção ele vê agora, e ele pode responder pro cliente agora já, amanhã de manhã na primeira hora já está aqui no sistema, ele já responde e o próprio sistema já dá feedback pro cliente, olha, sua manutenção está agendada,

está a caminho. Então, isso a gente percebe, porque a nossa nota do pós-venda é bem interessante. Então é isso, nos dá um pouco de confiança que isso faz um diferencial pro cliente, de recomendar a empresa, mostra que a empresa é séria. E nosso setor de manutenção gasta bem sim, não é um setor que ah é econômico, não, gasta bem, porque a gente entende que dar uma resposta rápida faz bastante diferença.

Entrevistadora: Sim, e vocês fazem então essa avaliação pós-entrega? Pra saber o feedback do cliente.

Entrevistado: Fizemos, estamos agora começando com entrevistas também, no pós-venda. A gente já fazia, mas a gente quer fazer uma, tipo, seis meses, um ano depois. Porque daí já passou o amor né, então, o que o cliente vai falar é o que ele tá sentindo né. Porque você fazer uma nos primeiros três meses, tá, o cliente ainda tá anestesiado né, com o apartamento novo. Tem que fazer lá depois, tem que fazer um ano depois é, pra ver como é que tá o negócio.

Entrevistadora: Tá certo, vai ser uma visão diferente, provavelmente. Bom, e desde que vocês começaram a construir, é claro que teve ali a mudança de ramo né, considerando a atuação no ramo que vocês estão hoje, vocês perceberam alguma alteração nos interesses, no perfil dos clientes de vocês?

Entrevistado: Com certeza.

Entrevistadora: Em que sentido?

Entrevistado: Os primeiros empreendimentos eram somente dois quartos sem suíte e deu. E o cliente absorvia, tinha um mercado muito bom pro dois quartos. Só que hoje o casal, o primeiro apartamento, eles já querem um dois quartos com suíte, e até um três quartos com suíte. Então, isso aí mudou muito, esse perfil né. É curioso que, na outra construtora, a gente via uma mudança muito pra aumentar a área, a área conjugada da casa. Não os dormitórios, mas aumentar a área da sala, pra fazer festas né. A gente nota hoje que o perfil do cliente não quer mais fazer, não quer receber mais tanta gente na sua casa, ele prefere ir pro restaurante, prefere o salão de festas, quando quiser fazer uma festa, mas hoje o cliente prioriza por ter realmente a privacidade de um banheiro a mais, né, ele prefere, sem dúvida nenhuma, hoje, uma suíte do que uma sacada gourmet, né. Claro que, se você vai ter uma sacada gourmet, provavelmente o padrão vai pedir uma suíte, mas o cliente não quer mais, a gente, pelo menos no nosso nicho de mercado, acho que é porque também, a gente também fica um pouco fechado pra isso né. Mas o cliente nosso não procura mais uma sala de estar gigante, ah eu quero, porque, eu falo por mim né. Eu comprei um apartamento na planta há dez anos atrás, e eu busquei um apartamento que tivesse uma sala gigante, uma sacada gigante, pra poder receber visitar, fazer festas maiores e hoje eu vejo, nossa que bobagem. Porque a gente não, se a gente pode fazer isso, a gente vai

pra um salão de festas do próprio empreendimento, ou a gente vai pra um restaurante né. Então, hoje o casal quer praticidade e conforto. Então, eu noto muito essa mudança de perfil nesse sentido. Você vê que, antes também, a gente tava buscando lá na outra, fazer empreendimentos com garagens com três, aliás, apartamentos com três garagens, quatro garagens. Provavelmente, a geração daqui há dez anos, se tiver uma garagem vai achar demais. Uma garagem pra um carro, vai achar demais. Você vai vender cobertura com um carro, com uma garagem apenas e deu. E antes as coberturas tinham que ter quatro, quatro vagas de garagem né. Então, essa mudança tá indo sim, e muito rápido, e a pandemia tá acelerando isso.

Entrevistadora: Uhum, tá acelerando em que sentido?

Entrevistado: De justamente você não, não privilegiar mais festas, no seu empreendimento, no seu apartamento. De você querer uma ampla sala, de você querer uma ampla cozinha. Não, você quer uma, pra comportar sua família, não pra comportar visitas, né. Ah eu quero um, hoje, engraçado, o quarto dormitório é pra fazer escritório, pra trabalhar no home office, não é pra ter um quartinho de visita né. Os nossos pais tinham quarto em casa né, vou falar do meu tempo ainda, tinha um quarto sobrando pra visita né, pra dormir em casa. Já pensou isso hoje? Então, hoje a gente quer um quarto dormitório pra fazer um home office, pra justamente montar o seu escritório ali. Então, esse sim, eu vejo que a pandemia mudou nesse sentido.

Entrevistadora: Uhum, deixa eu fazer a observação aqui. Bom, daí já diz respeito à próxima pergunta já. Pra mim já tá em respondida né, que seria pra saber se tu considera que o jeito de morar das pessoas tá mudando e em que sentido que tá mudando, eu acho que isso que a gente conversou já me responde. E eu queria saber como que tu imagina o futuro da habitação assim, o que que as pessoas vão valorizar mais?

Entrevistado: Eu vejo que é justamente essa questão de ter tudo dentro de um condomínio. De ter um clube, interno, pra que você tenha as áreas de lazer ali. Você tem a academia, você tem uma praça, você tem uma pista de caminhada, que você tenha uma área de lazer pros seus filhos brincarem, com segurança, num condomínio fechado. Eu vejo que vai partir muito pra isso. Que você tenha, realmente, um salão de festas, pra você fazer uma festa com amigos, mas no próprio condomínio, não tenha que sair. Então eu vejo que vai muito em função disso, assim. De você ter tudo num só lugar. Em grandes cidades já era assim, esse movimento já... há mais de dez anos né, que as pessoas não querem se deslocar. Mas isso tá vindo pra cá agora, por essa questão de pandemia, por essa questão de conforto, de você sentir que isso agrega valor pro condomínio. Piscina agora né, dentro do Casa Verde e Amarela. Piscina em condomínios na área central de Criciúma, de médio porte. Então, o cliente quer, eu acho que busca isso né. Eu acho que isso é o futuro. E também, a possibilidade de ter tanto empreendimentos grandes, pra

alto padrão, mas o cliente poder escolher, olha, pra mim, um apartamento, um dormitório com nove metros quadrados, uma sala com dez metros e uma cozinha com cinco, tá muito bem resolvido, eu não quero mais do que isso pra viver. Então, eu acho que vai ter muita gente também de casais hoje, que não querem ter filhos, e tá vindo muito nessa direção né, de pessoas independentes, que moram sozinhas. Então, eu vejo, eu fui em uma, eu fui em um seminário de palestras em Florianópolis, em Jurerê, faz uns dois anos, e era muito legal porque tinha arquitetos lá, urbanistas, vendo esse, projetando esse futuro, e eles defendiam que tinham que, o código do município, de projetos, tinha que permitir fazer edifício sem garagem, que isso fosse uma opção do cliente. Se ele quer comprar com garagem ele compra, mas se ele quisesse comprar sem, qual o problema, né? Mas, hoje não é permitido né, acho que em Criciúma não é também né.

Entrevistadora: Em Criciúma é conforme a metragem eu acho, até tantos metros quadrados dá pra dividir, por exemplo, até cento e sessenta, daí se eu tiver dois de oitenta, pode ter uma vaga só.

Entrevistado: Dá pra deixar alguns sem garagem, talvez né. Isso. Não todos. Então eu vejo que, que isso vai ser uma tendência né, eu tiro pelo, eu tenho um filho hoje de quinze anos e, olha, não sei se ele vai tá, eu com a idade dele, a minha única preocupação era juntar dinheiro pra quando chegasse aos dezoito ter um carro, e se você ver os jovens de hoje, não tem mais isso. Então se não tem o carro, pra que ter garagem né?! Então, eu acho que isso vai mudar o comportamento. Outra, casamento, né. Será que todos vão querer casar, vão querer ter aquele casamento convencional, com dois, três filhos, ou se casarem, vão querer ter filhos? Então, eu vejo que vai muito nessa direção, da praticidade, de empreendimentos menores, mais bem resolvidos nesse sentido. Porque as famílias estão diminuindo né, isso é fato, não tem como, não é a gente que tá projetando isso, isso tá acontecendo e a gente já vê isso, até na nossa geração, já vê isso acontecer. Nas gerações de casais aí de vinte, trinta anos, já não querem ter filhos, ou, se tiverem, um, não querem ter o segundo. Então, isso vai muito nessa direção de ter no máximo um filho mesmo. Então, automaticamente os empreendimentos vão diminuir.

Entrevistadora: Certo. A última pergunta então, qual é a projeção de futuro de vocês?

Entrevistado: É buscar novos mercados, é isso.

Entrevistadora: Novos mercados na região ou expandir mais?

Entrevistado: Por enquanto, na região.

Entrevistadora: Certo, mas mantendo os mesmos padrões, público-alvo, só que em outras cidades?

Entrevistado: Sim, a princípio sim. Tendo a mesma característica, começando nos outros municípios com a mesma característica.

Entrevistadora: Certo. Então tá, era isso.

Entrevistado: É isso? Espero que tenha ajudado.

Entrevistadora: Bastante.

APÊNDICE K – Entrevista VIII

Data: 12/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Jonas

1.2 Idade: 66

1.3 Escolaridade: Pós-graduação completa

Entrevistadora: Certo. Jonas, o que te motivou a seguir esse ramo na arquitetura? Focado pra edificações maiores, construtoras.

Entrevistado: Eu acho que foi meio por acaso. É. Que eu já, eu desde novo assim, eu comecei a desenhar com quinze anos de idade. Foi, eu trabalhei com o AG quando ele era recém formado e tinha um escritorzinho ali no hotel. E daí pra lá eu só fui trabalhando e casas muito pouco assim, eram mais obras públicas, mas, até que eu fui pra Florianópolis. Florianópolis foi uma época que eu consegui fazer umas casas, trabalhei um pouco com residência, mas foi pouca coisa. Eu já entrei na construtora lá, e aí já veio os prédios de novo, e aí no fim tu vai criando um caminho que tu não consegue mais sair sabe? Depois eu fui pra Porto Alegre, estudar lá, aí trabalhei com o RM, fizemos, desenhei um monte de prédio com ele aqui em Criciúma, pra, na época, era com aquela de Araranguá, como é que era o nome? Bah, ó, um branco. Imagina, depois na sequência a gente lembra. E dali eu fui pra, trabalhei em outras construtoras lá em Porto Alegre, fui pra, aqueles que fazem habitação popular, como é que é o nome? Que é do governo. Todo estado tem aquilo ali assim, eles fazem os condomínioszinhos, e o governo financia. Não é COHAB, é por aí, mas não é COHAB. É a empresa que faz os projetos, eu trabalhei na empresa que fazia os projetos desses conjuntos habitacionais. E trabalhei até me formar. Aí, quando eu tava me formando, deu vontade de vim embora, pensei assim “não, eu vou pra Santa Catarina, que é melhor lá, parente, tá tudo lá”.

Entrevistadora: Aham, mas tu é daqui de Criciúma?

Entrevistado: Chega de andar pelo mundo. Sou, sou daqui de Criciúma. Mas saí de casa com dezessete anos. E aí eu já tava me formando com vinte e quatro, aí eu pensei não, eu vou me embora, vou trabalhar. Aí o cara lá me arrumou uma carta pra mim vim à Florianópolis e mostrar a carta pra eles já com as referências tudo pra eles me empregarem no daqui, tipo a

COHAB daqui assim. Eu pensei “não, mas eu vou tirar um mês em Criciúma, vou ficar lá um pouco, de papo pro ar, porque chega de trabalhar”. Aí fiquei, tava ali na praia do Rincão, aí começou a aparecer uns amigos antigos assim né. Aí um já era dono de imobiliária, o outro já era... já me conheciam do trabalho da, que eu fazia pra essa construtora aqui, esse pessoal todo aí das imobiliárias, “não Jonas, fica aqui, fica aqui que aqui é bom pra ti, tu tem experiência, imagina, tu aqui vai te dar bem, fica aqui, vai pra Florianópolis o que rapaz”. Daí eu pensei, pensei, e aí resolvi ficar. Aí abri uma salinha lá no edifício, ali na esquina da Marechal Floriano com aquela que sobe ali do, onde tinha o chapeuzinho vermelho, embaixo, não sei se tu te lembra, projeto do Fernando Carneiro. É um que tem uns redondos na frente assim. Aí aluguei uma salinha ali e fiquei ali né, só esperando ver se aparecia algum cliente, não aparecia ninguém. Aí apareceu umas casinhas pra fazer, fiz umas casinhas. Eu tinha um amigo que era desenhista, o Vânio, ele arrumou umas casinhas pra mim também, “vamos fazer junto e tal, eu tenho uns clientes aí”, disse “vamos, não tem nada pra fazer mesmo”. Aí a partir dali foi indo, foi indo, aí apareceu a construtora A, comecei a fazer uns prediozinhos e aí até hoje.

Entrevistadora: Uhum. Desde o começo da construtora tu já tá com ele então?

Entrevistado: Desde o começo. Eu e ele começamos juntos, lá em Urussanga. Ele tava recém montando a construtora dele, ele fazia umas obras públicas assim, aí ele resolveu. Ah eu fiz muita coisa pras irmãs aqui também, do São Bento. Eu fiz o São Bentinho, lá na operária, eu fiz uma parte do hospital de Nova Veneza, aquela ala de recuperação de adictos ali, fui eu que fiz, eu fiz umas obras aqui no São Bento mesmo. Eu fiz obra pra elas até em Goiânia. Aí, Curitiba, fiz bastante coisa em Curitiba pra elas, e aí apareceu, fiz pra SATC também, nesse meio tempo, antes de pegar com a construtora. Aí o dono da construtora começou a me apertar, “ó cara, tu larga essas coisinhas aí de fora, vem trabalhar comigo, ou eu vou ter que arrumar outro, porque não sei o que”, daí disse “não, então tá”. Aí meio que deixei um pouco de lado e fui pra construtora. Ele tava começando, lá em Urussanga, primeiro prediozinho que nós fizemos foi lá, tem dois prédios lá. Aí ele, ele tava se preparando pra vir pra Criciúma, aí ele veio pra cá e começou aqui. Isso faz o que, isso faz, olha, oitenta e seis eu acho, por aí, um pouco mais, mas faz mais de trinta anos que nós estamos juntos.

Entrevistadora: Uhum, é eu acho que eles têm trinta e cinco anos de empresa.

Entrevistado: É, trinta e cinco anos, por aí né. É, ele já tava lá, começando lá em Urussanga, é mais ou menos isso, uns trinta e dois, por aí.

Entrevistadora: Uhum, faz tempo. E há quanto tempo que tu trabalha nessa área?

Entrevistado: Pois é, pois agora, com eles trinta e dois, aí tem mais um tempo lá de Porto Alegre, mais, deixa eu ver, Porto Alegre mais uns três, eu fiquei em Porto Alegre de dezessete até os vinte e quatro anos. É, não, peraí, vinte e quatro, não, é, mais ou menos isso.

Entrevistadora: Então já tá há uns quarenta anos aí na área.

Entrevistado: Já.

Entrevistadora: Certo. E, quando tu vai desenvolver um projeto novo, onde que tu busca referência?

Entrevistado: Atualmente eu busco nos meus mais antigos, que eu já resolvi não tem?! Porque chega uma hora que começa a repetir muito as coisas né. As soluções, né. Mas de vez em quando pinta umas obras novas que aí tu tem que começar do zero, tipo, uns projetos diferentes, um Praça do Congresso, uma coisa assim, aí a coisa muda. Mas quando é mais normal assim, de classe média, aí já, tu já tens uns esqueminhas prontos mais ou menos de como é que...

Entrevistadora: Sim sim, a experiência já... Certo, e nesse caso desses diferentes, daí parte do que?

Entrevistado: Aí parte de botar um papel na mesa e riscar até dar certo.

Entrevistadora: Entendi, aham.

Entrevistado: Aí não tem...

Entrevistadora: Não tem receita de bolo.

Entrevistado: É, eu não vou ficar olhando obra dos outros porque nenhuma vai dar certo ali, então eu começo fazendo o que. Faço o terreno, e vejo os acessos, os fluxos primeiro, vejo onde é que é o lugar da escada, tal. Qual é a melhor, é melhor botar a escada pra cá, ou botar pra lá, botar os quartos naquele lado, que pega o sol da manhã e tal. Porque tem uns melhores que dá pra fazer essa orientação solar.

Entrevistadora: Sim sim, quando tem menos por andar né.

Entrevistado: Quando é um por andar tu tem que fazer, porque é uma casa né, em cima da outra né. Dois, três, já dá. Até quatro, tu salva dois e dois fica mais ou menos meia boca assim. Isso tudo eu levo em conta quando eu faço o projeto. Agora, quando é uma porçonzada não né, aí não tem jeito. É, quando é oito por andar, aí não tem jeito. Tu salva dois, com um pouco de cuidado, tu salva uma fachada comprida assim, salva tudo daquele lado assim né. Mas nem sempre dá, porque aí já é o terreno que tá. Aí já é o terreno que tá mandando. Aí tu poderia até salvar aquele lado todo, mas o sol bate é na frente, que só pega dois apartamentos. Então não tem jeito.

Entrevistadora: Não tem milagre né. E como é que é o teu relacionamento profissional com a construtora? Tu é terceirizado, como é que funciona?

Entrevistado: Não, eu tenho uma empresa, que presta serviço pra construtora. Nós somos duas empresas distintas.

Entrevistadora: Certo, e como que acontece essa contratação do projeto? Como que eles vêm até ti, como é que é esse processo?

Entrevistado: Hoje a coisa já tá mais assim, mais, menos, menos glamourosa e mais, “ó, vou te dar um projeto, tu termina esse aí que eu tô querendo fazer outro, tem um terreninho lá que eu comprei e tal”, é mais ou menos assim.

Entrevistadora: Já é bem informal.

Entrevistado: Já é bem informal. É bem informal e bem apurado.

Entrevistadora: Já vem com o prazo no limite já?

Entrevistado: Já vem com o prazo no limite, às vezes tu nem terminou um tu já tem que começar o outro.

Entrevistadora: Aham, e durante o desenvolvimento do projeto, como é que é a tua relação com a construtora? Eles te dão liberdade, eles se envolvem? Como é que funciona?

Entrevistado: Não, a liberdade é muito limitada, porque eles já sabem o que que querem.

Entrevistadora: Certo, eles vêm com um escopo já?

Entrevistado: Sim, eles “ó, o apartamento não pode passar de sessenta e três metros quadrados, e nós vamos ter que vender por tanto, e do lado já tem um que tem essa metragem, eu seu passar dez mil do preço do lado já não, ele não compra mais o meu”. Então aí a coisa já é bem apertada.

Entrevistadora: Certo, já vem bem definido.

Entrevistado: Nesses mais populares né. Quando é um de um por andar, esses na Praça do Congresso por exemplo, daí não né, aí ele me diz o que que quer, quantas suítes, quantos quartos. Mas também, é mais uma conversa entre a gente mesmo, aí acerta ali, não tem muito. Ele bota um target de metragem quadrada, assim “olha, eu quero um apartamento de tantos metros”. Aí nós vamos olhar o terreno, se cabe. Normalmente a gente já faz o estudo né, quando ele vai comprar o terreno a gente já faz um estudo pra ele. Ele chega com a proposta de compra assim e me dá, ou um levantamento do terreno, “o que que dá pra fazer aqui?” “quero um apartamento bom aqui” “um, por andar?” “é” “então tá”, aí eu vou, já mais ou menos, fazendo um estudo de viabilidade daquilo, daquele terreno. Pensando já em tudo de bom e do melhor pro apartamento né. E quando é um outro não, aí os mais populares assim já tem mais, eles já tão mais acostumado assim, já sabe mais ou menos o que que dá pra fazer, assim “ó, eu quero seis apartamentinho de sessenta metros quadrados, setenta”. Já vem mais definido.

Entrevistadora: Certo, e no desenvolvimento dos projetos, vocês usam algum processo padrão?

Entrevistado: No desenvolvimento do projeto? É o AutoCAD né?

Entrevistadora: Aham, mas tem assim um roteiro, checklist, alguma coisa assim?

Entrevistado: Não, eu faço o projeto, eu faço um estudo antes, no AutoCAD, com perspectiva, com 3D, tudo certinho, e vou pra aprovação deles, com planta, com tudo. Aí depois que depois eles aprovarem, disseram que tá bom, é isso aí, aí eu venho pra cá e, normalmente, o estudo já tá tão bem definidinho, que eu já passo direto pro meu projetista e ele já vai montando o projeto.

Entrevistadora: Certo, a parte legal daí?

Entrevistado: É, porque hoje em dia tu sabe que, a mesma escala de um é a do outro né. Não é mais... então ele vai complementando aí. E ao mesmo tempo eu vou acompanhando, vou resolvendo os problemas que vão aparecendo. Eu já lanço a estrutura. A estrutura, todos os prédios sou eu que faço. E normalmente o Alexandre não mexe. Eu sou obrigado a lançar a estrutura, porque eu tenho que fazer as garagens, então não tem como.

Entrevistadora: Pilar interfere bastante né.

Entrevistado: Imagina, pilar é tudo né, na garagem. Ou tu, eu já perdi estudos porque não acompanhei com, não fechou com as garagens embaixo. Aí tem que repensar tudo de novo pra conseguir colocar a quantidade e de carro que tu precisa colocar. Porque não tem essa história de, não vamos fazer quatro apartamentos sem garagem. Sem garagem não vende. Não vende, então é melhor tirar um andar, é.

Entrevistadora: É, infelizmente é verdade. E, então quem define os aspectos mais relevantes dos empreendimentos? É a construtora, ou é tu, como é que funciona? “Ah, nesse empreendimento a gente vai dar mais importância pra tal coisa”.

Entrevistado: Não, isso normalmente a gente conversa assim.

Entrevistadora: Certo, é em conjunto então?

Entrevistado: É em conjunto, é. Às vezes eu sugiro alguma coisa, às vezes eles já têm uma ideia lá que eles viram não sei aonde, e aí a gente vai trocando, essas ideias assim.

Entrevistadora: Certo, e o que que, normalmente é priorizado? Nos empreendimentos.

Entrevistado: Olha, primeiro, uma boa planta dum apartamento né. Isso aí é essencial. Não adianta tu emperequetar todo e o apartamento tá ruim. E depois, espaço de lazer, garagens. Como nós falamos, a garagem se não tiver certinho, não adianta tu...

Entrevistadora: É, depois não casa mais nada né.

Entrevistado: Então, primeiro uma boa planta e garagem. Isso aí é o básico. E aí, conforme o nível do empreendimento, aí vem a área de uso comum. O lazer, essas coisas, vai ter piscina, não vai ter piscina, “não, não, lá vamos botar uma piscina que o pessoal desse nível aí, eles gostam de uma piscinazinha e tal”. Vamos botar, playground precisa ter sempre.

Entrevistadora: Certo, porque que o play é uma...?

Entrevistado: Porque eu acho que faz parte da família né.

Entrevistadora: Aham, é um critério de escolha talvez?

Entrevistado: É um critério de escolha. A não ser um apartamentinho muito, daqueles que a gente já sabe que vai ser um apartamento transitório. Ah, um cara solteiro que dali a pouco ele vai casar e ele vai comprar um apartamento maior pra morar. Então, tem uns assim que são mais compactos, mas mesmo assim, alguma coisinha sempre tem, sempre se coloca, de lazer. Aí tem, aí nos mais sofisticadinhos têm, academia, têm área de lazer na rua, o que mais que tem? Tem mais coisa. Depende também do que sobra no terreno, das condições de que dá pra usar.

Entrevistadora: Sim. E, dentro dos apartamentos, quais os ambientes que são mais importantes?

Entrevistado: Na minha opinião todos, mas eu... vamos ver o que que dá pra...

Entrevistadora: Se fosse fazer uma escala, assim, “ah, o mais de todos”, pra saber que vai ser certo esse empreendimento, vou priorizar...

Entrevistado: Eu acho que é a suíte e o estar.

Entrevistadora: Uhum, e porquê?

Entrevistado: Porque na suíte vai morar o dono do apartamento que vai pagar, não tem. E ele quer dormir bem, ficar bem no quarto dele. E o estar é onde tu recebe os amigos, onde tu faz, onde tu passa a hora que tu não tá no quarto né.

Entrevistadora: Aham, faz sentido.

Entrevistado: E depois, a suíte inclui um bom banheiro, essas coisas. Sacada, não é muito assim, sacada eles gostam pra fechar né, pra aumentar a sala. Já é um condicionante, quando tu bota a sacada tu já tem que pensar que o cara vai fechar e que não adianta tu botar azulejo naquela parede, que vai ficar dentro da sala dele. Então tem essas coisas tudo assim.

Entrevistadora: Nossa, é verdade, não tinha parado pra pensar nesse do azulejo, mas é verdade.

Entrevistado: Sim, tem obra que tu vê e dobra assim, tem aquele volume que vem de fora e entra na sacada assim, mas é só vender, o cara já tá lá cortando, tirando o azulejo tudo.

Entrevistadora: É verdade.

Entrevistado: Aí o engenheiro diz assim, “porque que vocês não param lá?”, dai eu digo “não, a coisa pior que eu acho na arquitetura é parar um revestimento numa quina, num canto vivo”. Parece falso assim, parece uma coisa que o material deixou de ser o material e passou a ser uma folha de papel assim sabe. Não dá acabamento, ele perde grandeza, ele perde, sabe? Ele vira só

uma coisa aplicada, um papel aplicado. Se botar um papel de parede é a mesma coisa, agora se tu conseguir dobrar uns cinquenta centímetros, tu já vê aquilo como um volume.

Entrevistadora: Sim, sim, concordo contigo. E, tem algum público-alvo definido pros projetos?

Entrevistado: Tem.

Entrevistadora: E quem é esse público-alvo?

Entrevistado: Depende o nível do projeto.

Entrevistadora: Certo, varia conforme o empreendimento?

Entrevistado: Varia conforma o empreendimento.

Entrevistadora: E quem que define esse público-alvo?

Entrevistado: Os corretores ajudam, com palpite, a gente já tem um conhecimento da cidade também né, já sabe ah ali vamos fazer... na Praça do Congresso, tu não vai fazer um conjunto habitacional da Praça do Congresso, tu já sabe que quem vai morar ali gosta disso, daquilo, daquilo outro, vai ter três carros, vai ter uma Ferrari, que tu não pode ter... a rampa vai ter que ser mais suave, não pode ter quebra porque senão ele bate o assoalho embaixo. É, a gente vai aprendendo nessa vida um monte de coisa. Eu já fui medir. Pra ver qual é a altura dela do chão. Pra ver se subia a rampa, passar ela passa, o problema é quando ela vai entrar na rampa, tem que tomar muito cuidado com a rampa, porque ela tá aqui, aí tu vai pra uma parte plana, ela encosta o meio da Ferrari no chão assim. Aí tu já tem que fazer um arredondadinho ali tal, pra, não, não canto vivo assim. Se fizer canto vivo, ele disse que pega no meio do assoalho.

Entrevistadora: Bah, é que é bem colado do chão né?

Entrevistado: Não, é dessa alturinha assim ó, aquilo não é feito pra andar aqui no Brasil.

Entrevistadora: É, realmente. E, existe algum tipo padrão de família na hora de desenvolver um projeto? Veio “ah eu quero com tal metragem, tal valor”, tu já pensa num tipo padrão de família ou sempre abrange um público variado?

Entrevistado: Não, depende, depende. Se é um empreendimento desse que eu tô dizendo pra ti que é um por andar, ou dois por andar numa área mais nobre, eu já tenho um padrão de família que vai morar ali né. Agora quando vai baixando, aí já perde um pouco esse, esse padrão já fica mais variável né. Às vezes é uma pessoa que vai morar ali temporariamente.

Entrevistadora: Certo, e aí esse padrão de família do mais nobre seria composto por que pessoas, assim, na tua ideia?

Entrevistado: Normalmente é um casal já de meia idade, já com a vida bem definida, poucos filhos, alguns filhos já morando sozinhos, em outros lugares. Então, já têm os seus apartamentos

né. Os carros são maiores, as vagas de estacionamento têm que ser maior. Eles vêm com aqueles ovo grandão.

Entrevistadora: E aí, nos mais populares então é um público mais variado?

Entrevistado: É, nos mais populares é um público mais variado. As garagens são aquele tamanho da prefeitura.

Entrevistadora: E como que tu imagina que são as pessoas que moram nos prédios que tu já fez?

Entrevistado: Ah, aí é complicado né.

Entrevistadora: Uma pergunta difícil.

Entrevistado: Uma pergunta difícil, não tem uma mais fácil não? Eu, pelo que eu sinto, elas gostam, elas se sentem bem. Eu nunca recebi muita reclamação pesada assim, recebo até pelo contrário, mais elogios do que... Que bom, que bom! “Ah foi o senhor que projetou? Ah parabéns, nós gostamos muito”, isso a gente sempre ouve assim.

Entrevistadora: Aham, ah que bom né!

Entrevistado: Eu acho que os outros falam pelas costas de certo né. Quem não gosta de certo não tem coragem de falar.

Entrevistadora: Pois agora, melhor nem ficar sabendo.

Entrevistado: É, melhor nem ficar sabendo, a gente sabe que não é unanimidade né. Não existe isso.

Entrevistadora: E se fosse pra ti descrever os clientes de Criciúma e região assim, dos empreendimentos que tu projeta, como que tu descreveria?

Entrevistado: Como é que eu vou descrever? São pessoas com, é que tem vários né, depende o padrão né. Depende o padrão. Um padrão alto, são pessoas já de meia idade, de posses, já mais tranquilas, sabem o que querem. Quando é um padrão mais baixo é aquela pessoa que tá precisando morar né. Ela precisa tá perto do serviço. Quando é um padrão mais alto não precisa tá perto do serviço, ele vai às dez horas pra fábrica. Já se é um padrão mais baixo, o cara já tem que sete horas tá de pé pra pegar o carro e ir trabalhar lá na, no São Bento, então, já é um outro... O pai e a mãe que têm que levar um filho no colégio. Perto do colégio, perto do supermercado. É, eu acho que isso é o que, uma coisa que define muito o cliente, é a infraestrutura.

Entrevistadora: Uhum. E desde que tu entrou nesse ramo, que é desde o início da tua carreira né, tu já percebeu algum tipo de mudança nos interesses das construtoras, dos clientes finais?

Entrevistado: Olha, dizer que não, não dá, mas também, alguma coisa assim que eu me lembre, que me marcou, acho que não. Hoje em dia dá pra sentir é que a obra tá mais, existe uma preocupação maior em melhorar a qualidade das obras, mas ao mesmo tempo também existe

uma preocupação em não onerar elas muito pra deixar ela em condições de a pessoa comprar né. Então, não adianta fazer um negócio muito, muito, muito bom e ninguém ter dinheiro pra comprar, tem que trabalhar dentro da realidade financeira do cliente. Tem que vender, senão o fogão não ferve né.

Entrevistadora: É isso mesmo. E no interesse dos clientes, tu acha que alterou alguma coisa? Na hora que eles vão procurar um apartamento.

Entrevistado: Eu acho que com a quantidade de oferta a mais, eles ficaram mais, qual é a palavra, mais, assim, exigentes.

Entrevistadora: Certo. E exigentes em que sentido?

Entrevistado: Exigentes em preço, dependendo do nível deles, exigente em qualidade de vida, e tipo, lazer.

Entrevistadora: Uhum. E porque que tu acha que isso aconteceu no decorrer do tempo?

Entrevistado: Porque eu acho que muitos, eu acho que a grande maioria, já não é mais o morador de primeira, de primeiro apartamento entendeu? Eles vão aprendendo. Tem um pai que já morou, tem um irmão que já morou, ou ele mesmo já morou, “ah eu morei naquele prédio lá e lá faltou... olha, lá tem que ter um playgroundzinho maior, porque as crianças lá não têm onde brincar, brincava no meio da rua...”

Entrevistadora: Uhum, e antigamente, quem morava em apartamento, a maioria era alguém que migrou de uma casa pra um apartamento no caso?

Entrevistado: Exato, é. E a cidade não era tão povoada. Tinha um terreninho baldio ali pertinho do prédio, as crianças brincavam ali, jogavam bola ali. Hoje em dia não, tu botou o pé na rua, tu tá longe de casa né.

Entrevistadora: É bem isso. E, pensando daqui pra frente, pra que tipo de mudança tu acha que a gente tá caminhando?

Entrevistado: Eu acho que nós estamos caminhando pra um público cada vez mais exigente, em todos os níveis. E nós como projetistas e construtores e tal, temos que cada vez oferecer mais e inventar mais coisas pra eles pra chamar eles pros empreendimentos.

Entrevistadora: Certo, mais opções dentro do empreendimento?

Entrevistado: Mais opções dentro do empreendimento. Porque hoje eles sabem o valor que tem uma pracinha dentro do prédio, que tem um playground ao ar livre com balancinho, com essas coisas tudo assim. Antigamente eles meio que vinham meio assim no “ah, vamos morar num apartamento?” “vamos” “oba”, depois iam descobrir como é que era. Era isso que tu falou, a mudança de uma casa pra um... Eles vão aprender mais também, a morar nos apartamentos, porque tem gente que não sabe. Ô! Eu morei num prédio que tinha uma mulher que comia

melancia e jogava casca pela janela assim. Sério! Assim que eu cheguei aqui em Criciúma. Batia toalha assim na janela, porque achava que tava em casa. Ela fazia isso na casa dela, então chegava ali, ela abria a janela e batia a toalha lá.

Entrevistadora: Bah! Nossa, tu vê só né, se faz isso hoje.

Entrevistado: Nossa! Deus o livre, a multa é grande! O condomínio caí em cima.

Entrevistadora: Aham. E tu considera que o jeito que as pessoas moram, ele tá mudando de alguma forma?

Entrevistado: Tá. As pessoas tão tendo que cumprir mais regras. Não é mais aquela coisa à vontade como eles moravam na casa deles. É isso que nós acabamos de falar, não pode bater a toalha na janela, não pode comer a melancia e jogar a casca, não pode deixar a porta aberta quando sai pra rua. Ele tá colocando em risco a vida dos outros condôminos. Então, é, o fato de eles terem que viver mais coletivamente, cria neles, vai ter que criar neles, mais responsabilidades com os outros. É igual a pandemia, máscara não é só pra me proteger, é pra proteger o outro também.

Entrevistadora: Aham. E falando em pandemia, tu acha que a pandemia impactou em alguma coisa esse jeito de morar das pessoas?

Entrevistado: Eu acho que a pandemia impactaria em qualquer jeito de morar né. Porque, até se tu morasse lá num sítio tu ia... o teu filho “como é, tu vai sair pra rua ou tu vai ficar em casa com o pai e a mãe? Porque se tu sair pra rua tu vai ter que dormir na rua”.

Entrevistadora: Aham, sim. E em questão de configuração, assim, tu acha que impactou de alguma maneira?

Entrevistado: De configuração assim como?

Entrevistadora: De configuração de planta, de organização dentro da casa.

Entrevistado: Não. Não. Eu não senti nada até agora.

Entrevistadora: Aham, certo. Mudou mais questão de convívio então?

Entrevistado: Mais questão de convívio, é. Não foi criado nenhum espaço novo pra... a não ser, fazer um quartinho de repente pra um filho, que não tinha, dormia junto com outro, separaram. Mas acho que não, acho que mais é ensinar os dois a se comportarem com o Covid fora de casa. Sair de máscara, ir de máscara, usa o álcool, tal. Eu acho que isso é uma coisa que complicou muito a vida de quem mora em apartamento.

Entrevistadora: Sim. É, porque botou o pé no corredor já tem que tá de máscara né.

Entrevistado: Sim, sim.

Entrevistadora: Quem mora em casa, ainda dentro do cercado consegue ficar sem né.

Entrevistado: É, mas é difícil. Eu tenho um filho que tá morando no apartamento dele e a gente fala com ele da sacada. Eu moro em casa, mas a gente... porque ele vai lá, ele abraça o cachorro e tal, e beija o cachorro, daqui a pouco o cachorro vem em nós e tal. E complicadíssimo isso aí, muito complicado, e dá uma pena, dá vontade de chorar às vezes. Ele sente falta de um abraço, sabe. Como um abraço é importante, agora na pandemia que a gente tá descobrindo essas coisas.

Entrevistadora: A gente tá sentindo a diferença né.

Entrevistado: Eu tenho um sítio, aí tem um outro que nos fins de semana, ele tem o apartamento dele, e eu já larguei o sítio pra ele, então, no fim de semana ele vai pro sítio. E aí a gente vai lá, visita ele, aí fica ao ar livre, fica na rua, bota a cadeira na rua, o sítio é grande. Então, com esse aí a gente tem uma convivência maior. Mas o outro que mora no apartamento, e também não vai lá no sítio porque o outro não quer que ele vá lá, aí é complicado, eu fico com pena dele, mas é assim.

Entrevistadora: É, fazer o que, a gente tem que aprender a lidar né.

Entrevistado: A viver conforme a coisa se propõe né.

Entrevistadora: E, agora pra fechar, qual é a tua visão dos apartamentos no futuro? Como que tu acha que vai ser, o que que vai mudar, o que que vai permanecer?

Entrevistado: Não sei se vai ser os Jetsons né. Eu acho que tem muita coisa disso, mas...

Entrevistadora: De tecnologia então, impactando?

Entrevistado: É, eu acho que a tecnologia vai pegar mais pesado, vai impactar mais. E eu acho que no resto não vai mudar muita coisa. Vai mudar materiais, vai mudar garagens, de repente, não vai precisar. De repente, garagem é uma incógnita, tu não sabe o que pode acontecer. Daqui a pouco não precisa mais garagem. O cara guarda o carro lá não sei aonde, chama, dá um assovio assim, igual a cavalo, ele vem. É, eles já andam sozinho, sem motorista sem nada. Então, eu acho que não, não vai ter muita diferença também. Mais conforto, eles primam muito pelo conforto. E a tecnologia vai, esse conforto vai vir através da tecnologia.

Entrevistadora: Eu acho que era isso, se quiser acrescentar mais alguma visão, alguma ideia, a princípio era isso que eu queria saber.

Entrevistado: Não eu acho que... eu posso falar bobagem se eu falar mais. Eu acho que é isso aí sim.

APÊNDICE L – Entrevista IX

Data: 14/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^{fa}. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Júlio

1.2 Idade: 43

1.3 Escolaridade: Pós-graduação completa

Entrevistadora: Eu queria saber um pouco mais qual é a história da construtora, como ela surgiu, quem criou a construtora.

Entrevistado: Bom, a construtora, ela faz parte de um grupo, né. É uma empresa de construção rodoviária, e a construtora pega o seguimento de edificações, loteamentos e condomínios horizontais. Certo?! A construtora tá com dezoito anos, depois posso confirmar esses dados tá?! Porque o tempo passa rápido né. É, são dezoito anos e atua na região sul de Santa Catarina e Grande Florianópolis, no momento.

Entrevistadora: Certo, sul e grande Florianópolis. E o grupo tá há quantos anos no mercado?

Entrevistado: O grupo tem quase uns 50 anos, por aí.

Entrevistadora: Certo. E como que surgiu essa, essa ideia de criar a construtora? Foi alguma demanda que vocês viram? Como é que surgiu isso?

Entrevistado: É, então, eu tô há dez anos, tô há onze anos aqui na empresa né, não tô desde o início mesmo da construtora. Mas, devido à demanda de mercado mesmo, oportunidades né, e a gente, através dos loteamentos e dos condomínios horizontais, a gente aproveita toda a parte de equipamento e conhecimento do grupo pra executar também esse tipo de obra né. Tem uma relação muito próxima né, parte de pavimentação, terraplanagem, drenagem, enfim. Então a gente também acaba otimizando esses recursos né, e a parte de edificações, edifícios, a gente, através de oportunidades de mercado mesmo. É demanda.

Entrevistadora: Aham, entendi. E tens alguma formação relacionada à construção civil?

Entrevistado: Eu sou engenheiro civil né.

Entrevistadora: Ah, certo. E o dono da empresa, eu não sei se é você, ou se é outra pessoa. Não, não é você porque você disse que tá há onze anos né?! Desculpa, mas ele tem alguma formação também nessa área?

Entrevistado: Não, não tem.

Entrevistadora: Não? Certo.

Entrevistado: Temos alguns donos né, mas assim, os principais acionistas, não, não têm.

Entrevistadora: Certo. E agora pensando na parte dos empreendimentos, quando vocês vão criar um novo empreendimento, no que que vocês se baseiam? Onde vocês buscam novas referências? Como é que funciona, assim, a definição das características desse empreendimento?

Entrevistado: Olha, recentemente, de um ano pra cá, a gente tem feito pesquisa de mercado. A gente tem contratado uma empresa especializada. Aparece oportunidade no mercado, um corretor, uma pessoa física mesmo vem oferecer um terreno pra gente, né, e a gente desenvolve um estudo prévio técnico, né, mas depois a gente co-valida com o mercado. Se tem mercado, comportamento das pessoas naquela região, se o produto tá adequado com o que as pessoas pretendem comprar praquela região, enfim. É feito uma pesquisa pra deixar o mais apurado possível né. Embora as mudanças, até a gente lançar o empreendimento, às vezes leva um ou dois anos, devido licenças, tudo, e podem vir mudanças né, mas a gente tenta ser o máximo possível assertivo ne, nessa parte.

Entrevistadora: Uhum, uhum, certo. E quem que desenvolve os projetos de vocês hoje? É uma equipe interna? Externa? Como é que funciona?

Entrevistado: Não, é terceirizado. Nós temos arquitetos, é.

Entrevistadora: Certo. E vocês como construtora, participam do processo de desenvolvimento dos projetos? Como que isso acontece?

Entrevistado: Não, toda a coordenação dos projetos fica sob o nosso guarda-chuva né. E a gente participa diretamente da concepção né.

Entrevistadora: Ah, certo. De que maneira?

Entrevistado: Não, vai fornecendo dados, que a gente pega da pesquisa, passando pro arquiteto. Passando pra ele o que que a gente imagina praquela região, né. Ele desenvolve os primeiros estudos né, os anteprojetos, a gente analisa, verifica se é isso mesmo que a gente pretende fazer e vai desenvolvendo, vai aprimorando né, até chegar no projeto final, pra aprovação.

Entrevistadora: Certo, uhum. Nos empreendimentos, o que que vocês consideram importante ressaltar na publicidade? Qual característica que vocês costumam chamar atenção?

Entrevistado: Depende muito do padrão né. Eu acho que se tu tá falando de um público classe A, eu acho que exclusividade, né?! O mercado de entrada, o primeiro imóvel, né, nosso produto de entrada, valorizar família, o início da vida, tentar pegar aquele público jovem que tá comprando o primeiro empreendimento, tá querendo sair do aluguel, né. Se tu vai construir, por exemplo, um loft, no centro da cidade, tentar pegar o público que tá talvez mais idoso, ou se não que separou por exemplo, né. Então vai muito do teu produto né, dependendo do público que tu queis atingir.

Entrevistadora: Certo. E a publicidade de vocês, quem que desenvolve? É externo também? Ou é interno? Vocês participam nesse desenvolvimento da publicidade?

Entrevistado: Participamos. A gente tem uma pessoa interna, que coordena o marketing, né?! E cuida das mídias sociais, isso é interno. E nós temos uma agência que desenvolve, assim, a parte um pouco mais complexa tipo, fazer um comercial de TV, fazer uma promoção no jornal, coisa do tipo né. A gente tem uma empresa terceirizada, mas fica sob a coordenação dessa pessoa do marketing.

Entrevistadora: Ah, certo. E quem que passa pro marketing o que que precisa ter nessa publicidade?

Entrevistado: Então, agora recentemente a gente tem feito essas pesquisas de mercado, ela, a pesquisa de mercado fornece os gatilhos mentais, aquilo que realmente as pessoas, que agregam valor ao produto né. Tem aquilo que a pessoa gostaria de ter, mas não pagaria mais, tem aquilo que a pessoa gostaria de ter que pagaria mais. Então isso aí a gente procura passar pro marketing pra poder desenvolver o material de vendas né e toda a publicidade.

Entrevistadora: Uhum, certo. E, nos empreendimentos, vocês costumam focar em quais aspectos? Pra ressaltar que o empreendimento, pra pessoa querer comprar o empreendimento.

Entrevistado: Quais aspectos? Assim ó, se o empreendimento tem bastante área comum, conceito clube por exemplo, a gente foca bastante nisso né. Se ele tá numa localização privilegiada, num bairro nobre, daí esse é o foco. Tem empreendimentos que o que chama atenção é o preço mesmo, forma de pagamento, né. Enfim, de novo a gente cai naquilo, depende muito do padrão, né, do estilo de vida do público-alvo né, e o que que eles tão buscando, né. Sempre procurando despertar nele a vontade de comprar né.

Entrevistadora: Aham, certo. E, qual é o método construtivo de vocês?

Entrevistado: Nosso método padrão é alvenaria, é estrutura convencional. Mas a gente tá trabalhando com estrutura, alvenaria estrutural também, iniciamos recentemente.

Entrevistadora: Certo, e como é que tem sido a aceitação do público?

Entrevistado: Então, alvenaria estrutural a gente trabalha só com nosso público de entrada. Porque é um público que aceita melhor esse sistema construtivo devido, não vai ter grandes alterações no apartamento, né. Não pode mudar parede de local, enfim. O público de médio e alto padrão não tem boa aceitação. A gente, na verdade, a gente nunca colocou esse tipo de solução pra médio e alto padrão. Sempre pra produto de entrada.

Entrevistadora: Uhum, certo. E porque que tu acha que isso acontece? De não ter aceitação nos outros nichos?

Entrevistado: É, assim ó, também depende muito da região tá. A nossa região aqui a customização, a customização assim do pessoal do público de médio e alto padrão é em massa. É quase que uma customização em massa. Então assim, o pessoal gosta mesmo de mudar, não quer ficar igual ao apartamento do vizinho, né. Na região de Florianópolis, eles até mudam, mas é mais revestimento, gesso, pintura, coisa que não altera na estrutura e alvenaria, né. Aqui, a alteração já é mais complicada. Aqui na nossa região é bem mais complicada. Eu sei, tem alguns lugares que pra alterar alvenaria, eles pedem até projeto aprovado na prefeitura, como Porto Alegre. Então lá é bem complicado mesmo, né. Pelo menos um tempo atrás era assim, não sei como é que tá hoje né. Um tempo atrás era assim, eles pediam até o projeto do apartamento alterado. Daí quando a prefeitura vai lá fazer vistoria, eles têm todos os projetos, de todos os apartamentos que foram alterados, né.

Entrevistadora: Sim. É, pra depois não dar problema no habite-se né.

Entrevistado: É, exatamente.

Entrevistadora: Aham. Certo, e, acho que essas que já perguntei, deixa eu pular pra próxima. Qual seria o público-alvo da construtora? Assim, se vocês têm algum público definido.

Entrevistado: Então, hoje o nosso público-alvo padrão, básico, vamos dizer assim, é o médio e alto padrão. Mas, a gente tá com segmento de linha econômica também. Estamos iniciando né, estamos terminando o primeiro empreendimento, e tem previsão pra lançar pelo menos mais dois aí nos próximos seis, sete meses. Público de entrada né, que é o Minha Casa Minha Vida, Casa Verde e Amarela agora né. Mas, é, mudaram o nome. O Casa Verde e Amarela. Embora tá ficando difícil enquadrar valores em função do aumento de materiais no Casa Verde e Amarela, mas enfim, se fugir do Casa Verde e Amarela é aquele produto de entrada ali, de duzentos mil, cento e noventa, duzentos e pouco, né. Isso aí a gente tá iniciando nesse segmento agora né. É recente isso aí.

Entrevistadora: E com base em que critérios que vocês acabaram resolvendo migrar pra esse outro segmento?

Entrevistado: Ah devido à economia mesmo né. A gente procurou diversificar, né. A gente entende que o público de entrada, muitas vezes ele tá no aluguel, e o valor que ele paga o aluguel, ele paga a prestação dele. Então, foi um público que sentiu menos a... Quem constrói pro Minha Casa, pro Casa Verde e Amarela, sentiu menos a crise, que a gente teve nos últimos anos né. Embora esse ano, em função, apesar da pandemia, até não vou dizer que tá de tudo ruim né, construção civil até tá se mantendo legal. Mas é em função disso mesmo, diversificar. Pra atender esse público que foi menos sensível à crise. Quem tá trabalhando, tá tendo a renda, tá comprando, né. Tá fugindo do aluguel. E o Brasil tem um déficit habitacional muito grande ainda né, agora não tenho números aqui, mas o déficit é muito grande ainda, tem muita coisa pra ser feita.

Entrevistadora: Aham. E porque que antes vocês só trabalhavam com médio e alto padrão? Tinha algum motivo?

Entrevistado: É, eu acho que foi assim, ah, foi natural. A gente foi lançando, e foi executando. A nossa empresa, ela tem, ela é bem conhecida nas regiões que atua, pela qualidade, né. Então, assim, trabalhar agora no Casa Verde e Amarela, nesse público de entrada, até foi uma quebra de paradigma aqui internamente. A forma de executar a obra é diferente, a forma de... né. A gente pode e deve executar obras com qualidade, mas tem que ter um foco um pouco diferenciado né.

Entrevistadora: Sim, aham. E, na visão de vocês, existe concorrência aqui na região, na região que vocês atuam como um todo, por esse público-alvo que vocês trabalham?

Entrevistado: Existe, existe. Alto padrão hoje existe mais umas, vou colocar aí, médio e alto padrão tem mais umas duas ou três construtoras atuando, né.

Entrevistadora: Certo. E, se vocês fossem descrever o perfil dos moradores de Criciúma né, dos compradores dos imóveis de vocês, como que vocês descreveriam?

Entrevistado: Eu posso falar baseado nos nossos clientes né. Porque existe a expectativa né. Às vezes tu paga um pouquinho mais caro o metro quadrado e tu tens a expectativa de receber algo melhor. Então, assim, eles são, eles buscam qualidade. Eles são exigentes né. Nosso pós-entrega, nosso pós-venda, pós-venda e pós-entrega né, tem o pós-venda durante, mas a obra tá acontecendo, né. Nossos clientes eles visitam bastante a obra, gostam de customizar as unidades. E pós-entrega também eles são bem exigentes com relação à qualidade. Eu diria que nosso público-alvo procura qualidade. Agora, a gente tá desenvolvendo o Casa Verde e Amarela aqui na empresa, a gente vai entregar o primeiro empreendimento agora, daí a gente vai ver como é que é o comportamento desse cliente né. Mas no geral, até hoje, é isso aí, ele busca qualidade. Diferenciação, diferenciação nos imóveis, usa sempre o algo a mais.

Entrevistadora: Aham. E vocês percebem alguma diferença de preferência, de característica, dos clientes daqui da região sul em relação às outras cidades que vocês atendem?

Entrevistado: Tem, tem diferença.

Entrevistadora: Certo, em que sentido assim?

Entrevistado: Florianópolis eles não alteram muito dos projetos não, não alteram. São mais tranquilos com relação a isso. A gente entregou um prédio em Palhoça com cento e cinco, acho que cento e quatro, cento e cinco apartamentos, e teve, acho que três alterações, naquele empreendimento. A gente tá entregando um outro agora com quarenta e quatro, tem mais umas duas, três, também. Então, assim, eles, não tem essa demanda de alterar tanto assim as unidades, não gostam.

Entrevistadora: Aham, aqui, essa relação aqui acontece em que proporção mais ou menos?

Entrevistado: Ah, teve empreendimentos aqui que, mais alto padrão mesmo assim de, sei lá, 50%, sessenta de alteração.

Entrevistadora: É uma diferença grande.

Entrevistado: É, gerir isso na obra é bem difícil né. Tem que ter um controle muito bom né.

Entrevistadora: Uhum. E, pensando nos clientes de vocês, que critérios que tu acha que eles usam na hora de escolher o imóvel deles pra compra?

Entrevistado: Localização, tá?! Localização estratégica. Qualidade. Área comum, tá, área comum. Tem empreendimentos que, dependendo do que tem ao redor, área comum um pouco mais enxuta. Por exemplo, a gente tem um empreendimento que nós já entregamos uma torre, no parque, do lado do Parque das Nações. Ali o empreendimento a área comum é até enxuta, tem salão de festas e academia, mas tu tens o parque todinho no lado ali né. Então ali foi batido bastante na localização, tá. Se tu fizer uma pesquisa de mercado, é assim ó, é localização quase sempre vai tá entre os primeiro ali, que a pessoa busca tá. Localização. Até mesmo Minha Casa Minha Vida. Daí o que que eles buscam em localização? Claro que eles vão pegar na região periférica da cidade, mas eles buscam se tem mercado perto, se tem uma, um ponto de ônibus na frente do empreendimento, tá. Então isso aí, localização sempre tá entre o top três ali. É. E daí assim, e área comum, daí depende da região, eles valorizam mais algumas coisas ou outras, né. Daí a pesquisa de mercado acaba respondendo a gente, né. No caso, se tá perto de uma estrutura boa, como o Parque das Nações aqui em Criciúma, dá pra fazer uma área de, comum, mais reduzida, porque também tem uma questão, uma relação direta com o custo de condomínio né. E assim ó, daí tem empreendimentos que as pessoas buscam segurança. É uma região mais complicada também, pelo menos o mínimo de segurança né. Portaria remota, cercamento elétrico, enfim, monitoramento.

Entrevistadora: Certo. E, o que que vocês imaginam que, na visão dos clientes, agrega mais valor por imóvel?

Entrevistado: No geral, localização.

Entrevistadora: A localização. E porque que vocês acreditam que é isso?

Entrevistado: Porque, o alto padrão, se tu lançar, vamos supor, se tu lançar no bairro Michel, que é um excelente bairro, e no bairro, no Pio Correia, ou na Praça do Congresso, vamos supor, pelo mesmo valor, vai vender mais na Praça do Congresso, né. Isso aqui em Criciúma, né. Tô dando um dado aqui não sei pra qual vai ser a abrangência da tua pesquisa, tentei traduzir pra uma forma mais genérica né. É, pra que todos entendam né. Então, assim, tem que ter uma diferença de preço entre esses dois bairros. Os dois bairros são excelentes, mas tem que ter uma diferença de preço né. E o público também de médio padrão, ele busca também, todo mundo quer a melhor localização possível. Localização é, foi visto que sempre busca localização. E depois qualidade, né. Hoje, até mesmo o público de entrada, tá batendo bastante na qualidade. Eles tão indo na obra, tão visitando, né. A qualidade é aquilo que vai vender a longo prazo, porque, é o marketing viral. A nossa construtora tem uma boa qualidade, né, vamos supor. Isso aí, a longo prazo vende, né. A curto prazo, o pessoal olha mais, assim, o folder, a localização, o que que tá oferecendo, tal. Mas depois vai ver a construtora, “não essa construtora vale a pena, não, essa aqui... ah, se tiver outra opção, vou comprar da outra opção”. Nós já tivemos, nós já tivemos pessoas que falaram pra gente assim ó “eu só não comprei por causa do preço, mas eu queria de vocês”. É, sério, foi lá, visitou a obra, gostou da localização, gostou da qualidade, mas daí bateu no preço. Aquela história né, tudo tem um preço né. Vai agregando né, agrega qualidade, agrega área comum, né, agrega localização, que um terreno bem localizado é muito mais caro. O terreno, o valor do terreno impacta muito no custo da obra, né. Ele vai de cinco a dezoito, vinte por cento, né. Então, assim, todo mundo busca melhor localização possível, né. Qualidade e também o que o empreendimento tá oferecendo, os diferenciais.

Entrevistadora: Certo. E, bom, tu comentou que vocês recebem bastante solicitação de alteração. Que tipo de solicitação que é mais frequente?

Entrevistado: Não sei se é mais frequente, mas causa um impacto grande, é tirar três quarto e converter pra dois quartos, fazendo um closet. E banheiro, muita alteração em banheiro, formato de banheiro, deixar um pouco mais de espaço. Mas assim, troca de revestimento acho que é o primeiro assim, que é o que causa menos impacto e, de custo menor também, troca de revestimento é campeão. A construtora oferece aquele revestimento padrão né, geralmente azulejo branquinho, até mesmo porque tem que agradar a maioria das pessoas né. Então oferece um revestimento branco, acetinado né, hoje em dia o bom brilho tem menos, tem menos apelo,

e no chão geralmente assim, um begezinho ou um cinzinha né. Tu sabe disso, então assim, né. Assim, sempre o que mais tem apelo. Tanto é que as empresas que fabricam revestimento cerâmico, eles têm ah essa aqui é a linha construtora, porque tem essas características né. Então, assim, revestimento tem um apelo grande pra troca tá?! Acho que revestimento é campeão.

Entrevistadora: E porque que tu acha que as pessoas querem sempre trocar?

Entrevistado: Ah exclusividade né. As pessoas gostam, todo mundo gosta de ser exclusivo né.

Entrevistadora: Certo. E os clientes de vocês, que já possuem imóveis de vocês, quando eles vão comprar um novo imóvel, eles voltam a procurar vocês?

Entrevistado: Tem casos, tem casos sim. É que assim, imóvel não é uma coisa que se compra, sei lá, acho que a maioria das pessoas compra uma vez na vida né. Deve ter algum dado que diga isso, mas enfim. Mas claro, existem pessoas que tem imóvel aqui, tem imóvel na praia e tem investimentos. Essas pessoas sim, existem casos, existem casos. A gente tem um dado, a gente faz pesquisa de mercado, a gente faz pesquisa com os clientes uma vez por ano, pra atender o nosso programa de qualidade né, o PBQPH, e até posso te fornecer depois, não tenho esse número aqui agora, uma das perguntas é “você voltaria a comprar um imóvel da construtora?”, “sim ou não”, né, “porque?”.

Entrevistadora: E desde que vocês começaram a construir essa parte de edificações, a parte mais voltada pro residencial, vocês perceberam algum tipo de mudança no interesse dos clientes?

Entrevistado: Sim. Assim ó, cada vez mais compartilhamento de espaços, né. Área comum assim mais diversificada. Agora, recentemente, dependendo do compartilhamento, as pessoas já não querem mais. Por exemplo, co-working. As pessoas preferem o home office né. Quem tem condições de ter um home office, vai querer ter um home office daqui pra frente, no apartamento. Um público assim, um público assim mais, né... então assim, houve essa mudança recente. As pessoas tão valorizando mais ficar em casa né. A parte de instalações, tem que ser mais ampla. Eu digo assim, com relação à internet, à parte de lógica, de automação do apartamento. As pessoas tão valorizando mais o ficar em casa, consequentemente querem cada vez mais, mais luxo né. E tem coisas que eram luxo há dez anos atrás que hoje é uma, é rotineiro né, é uma realidade né. Mas assim, o compartilhamento de espaços, foi uma tendência muito, é uma tendência muito grande, apesar da pandemia, né. Ainda é uma tendência muito grande. Tem construtoras que apostaram tudo nisso né, simplesmente em São Paulo, né. Os apartamentos lá de, quinze metros quadrados, vinte metros quadrados né, e bastante espaço compartilhado. Compartilhamento de bicicletas elétricas, é uma tendência também. Daí

depende da cidade também né. A cidade tem que ter espaço pra botar uma bicicleta elétrica né, tem que ter uma avenida, é tem que ter uma ciclovias legal tal né. Se não vai trazer só problema.

Entrevistadora: É. E tu acha que a pandemia interferiu nesse cenário de mudança, de alguma forma?

Entrevistado: Ah sim. Com certeza.

Entrevistadora: Em que sentido?

Entrevistado: É engraçado, porque existe uma migração assim, da pessoa que tava em apartamento quer ir pra casa, mas tem pessoas que tavam em casa e querem ir pro apartamento por algum motivo. É, enfim. As pessoas ficaram mais tempo em casa, e por algum motivo, sentiram necessidade de, de aprimorar a forma de vida né?! Então às vezes as pessoas procuram apartamento porque querem ter mais tempo pra ficar em casa e querem morar mais próximo do trabalho. Então quem mora no condomínio horizontal que fica quinze quilômetros do centro, por exemplo. Tem pessoas que moram no centro e querem ir pro condomínio pra poder ficar, o tempo que ficar em casa, ficar com uma qualidade diferenciada, né. Quem mora em condomínio horizontal e tem filho pequeno, acaba ficando motorista de filho né. Isso aí acontece. Então assim, as pessoas, elas transitam muito em, entre um estilo de vida e outro né. Mas com certeza a pandemia acelerou algumas coisas em que as pessoas buscam melhor qualidade, uma melhor qualidade. No momento que tá em casa, uma melhor qualidade né. Ter um conforto maior, né. Espaços melhores. As pessoas, tem família de quatro pessoas que, às vezes só dormiam, só ficavam os quatro pra dormir em casa e hoje tão ficando um tempo muito maior em casa, com quatro pessoas, cinco pessoas. Então assim, sente a necessidade né.

Entrevistadora: Aham, muda bastante coisa na rotina.

Entrevistado: Muda bastante né. Isso aí cria oportunidades pra gente né. Pras construtoras, pros arquitetos, né. Cria oportunidades né. É.

Entrevistadora: Então, nesse sentido, tu considera que tá havendo uma mudança no jeito de morar das pessoas assim? Elas tão priorizando algumas coisas e outras não?

Entrevistado: Com certeza.

Entrevistadora: Certo. E pensando no futuro da habitação, como que tu imagina que, que vai ser, como, o que que as pessoas vão valorizar mais dentro da casa delas, o que que elas vão preferir?

Entrevistado: Pergunta, pergunta difícil hein. Prever o futuro né. Ah, sei lá, há um ano e meio atrás, ninguém imaginava essa pandemia né, um pouco mais de um ano que meio né. Dois anos atrás, sei lá, ninguém imaginava né. E mudou bastante coisa. É, eu acho assim ó, por exemplo assim, as pessoas, compartilhamento de carro, né. As pessoas tão procurando usar menos

veículos também. Outros tipos de veículos, com combustível renovável né, ou que não agride o ambiente, enfim. Tudo isso acaba impactando na forma de vida também, de viver né. As pessoas que, que querem deixar de ter um carro, ou ao invés de ter dois carros, ter um carro só, vão procurar ficar mais no centro. Isso é fato, né. As cidades têm que se preparar pra isso também. Uma estratégia é plano diretor, né. Às vezes, em algumas situações, tu imagina, um prédio no centro de Criciúma, que a incorporadora quer entregar, sessenta apartamentos compactos, lofts, ou studios, enfim. E quer fazer três andares de edifício, de rotativo. Ou seja, os apartamentos não vão ter vaga de garagem. Nosso plano diretor não permite isso. Se não me engano, pelo menos 50% dos apartamentos tem que ter vaga de garagem. Então, tem que ter uma flexibilidade, claro, também pensando no bem estar da cidade né, dos... mas é em função disso né. Vai ser essa demanda, né.

Entrevistadora: E, pensando na configuração do apartamento assim, o que que tu acha que, ou de um prédio como um todo, o que que tu acha que mudaria no futuro?

Entrevistado: Olha, eu acho que as pessoas, assim ó, recentemente, em função da pandemia, as pessoas tão pensando, tão procurando ficar confortável dentro do espaço que tem, né. Só que as famílias também tão ficando menores. Então, uma pessoa solteira, por exemplo, um studio, bem localizado e com uma área ampla, com proximidade assim de serviços, vai tá mais do que suficiente. Então assim, como as pessoas, hoje, tende, hoje as pessoas tendem a ficar mais em casa, eu não sei se isso vai continuar também né. Mas, é, a gente tá falando de futuro né, é, é incerto. Mas eu acredito que espaços, espaços bem localizados né, apartamentos, empreendimentos bem localizados né, com espaços compactos, apesar de a necessidade de estar bem, existe a tendência de famílias menores né. Até configuração familiar com duas pessoas né. E pet, pet hoje, as pessoas tem, é, o número de pessoas que preferem ter um pet a ter um filho, é muito grande né. Então, assim tu tem que ter um espaço preparado pra essa configuração né.

Entrevistadora: Uhum, certo. E, pensando agora na construtora, qual que seria a projeção de futuro de vocês?

Entrevistado: Bom, a nossa projeção de futuro é continuar aqui na região sul, expandir também na grande Florianópolis, né. Em termos de mercado né. Existe possibilidade de outros mercados? Existe, mas é uma questão de estudar um pouco mais aprofundado. Porque a gente ainda tá, por exemplo, na grande Florianópolis, a gente ainda tá se instalando, né. A construtora lá ainda tá ficando conhecida. Em Criciúma a gente já tem um certo nome aqui né. Isso em termos de mercado né. Não sei se tu quer saber em termos de produto né. Em termos de produto, eu acho que, como a gente tem feito pesquisas de mercado constantemente, a gente acaba se

balizando muito por elas. Porque são, as pessoas são entrevistadas né. São entrevistadas na rua, daí a gente pergunta o que que as pessoas querem. Então assim, a gente vai ter que fazer aquilo que as pessoas querem, tem que se adequar, entendeu?! É, aquele, ah, vou fazer tudo três quartos e dois quartos com suíte, salão de festas, e hall de entrada mobiliado e decorado. Isso aí é o feijão com arroz hoje que, toda construtora que começa a atividade, tá entregando, né.

Entrevistadora: É, uma vez era diferencial né, entregar área comum mobiliada e decorada, agora é o básico.

Entrevistado: É o básico, é. Salão de festas e hall de entrada né, os dois ali. Hoje é básico né. Em prédio, por exemplo assim, em prédio hoje ninguém mais faz festa grande, então não precisa de um salão de festas muito grande. Ao invés de fazer um salão de festas grande, faz um salão de festas, uma brinquedoteca, uma academia. Parte fitness também tem um apelo muito grande né. As pessoas hoje querem ter menos contato com, com delivery. Então, hoje existem compartimentos que chega a pessoa ali da entrega, ali do ifood, por exemplo, ela entra ali numa antecâmara ali, né. Como é que eu vou te explicar, tem duas portas, o hall de entrada com duas portas, pra ter mais segurança né. Hoje até tem vários aqui na região né, mas ali vai ter um compartimento que a pessoa deixa a comida ali no box cinco. Daí tu desce, pega a comida no box cinco ali, com um QR code ali, tu abre, enfim, tem um sistema pra abertura, e pega o alimento. Assim, muita coisa vai mudar. Hoje tem pequenos, vamos dizer assim, pequenos mercados, que é um, nada mais que uma geladeira grande lá, que vende alguns produtos. Tais em casa, quer pegar uma, um refrigerante, uma cerveja, vai lá e pega no próprio hall de entrada do empreendimento, em um lugar específico. Esses serviços tão, tão acontecendo bastante. Tá desenvolvendo cada vez mais.

Entrevistadora: Aham, tipo, serviços internos ao prédio né?!

Entrevistado: É. Assim ó, tudo tá ficando mais veloz. E tudo tá ficando mais rápido. Então, assim, as pessoas querem ter mais tempo. Na verdade é uma briga né, a velocidade, a informação tá mais rápida e as pessoas querem, tu é mais exigido e com isso tu quer ter mais tempo. Então assim, quanto mais prático for o que tu tais entregando pro teu cliente, melhor. Praticidade.

Entrevistadora: Uhum. Júlio era isso que eu tinha pra te perguntar, se tu quiser acrescentar mais alguma coisa, fica à vontade.

ENTREVISTADO: Não, bacana, achei legal as perguntas. Algumas até, talvez a gente teria que dar uma pensada um pouco melhor. Se eu fiquei devendo alguma coisa em alguma questão, tu me avisa.

APÊNDICE M – Entrevista X

Data: 16/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais dos entrevistados

1.1 Nome: Manu e Mateus

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idades: 28 e 31

1.4 Naturalidades: Criciúma e Lauro Müller

1.5 Escolaridades: Pós-graduações completas

1.6 Profissões: Dentista e Biólogo/Professor universitário

1.7 Estado civil: Solteiros

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Quem mora aqui nessa casa?

Entrevistado: Quem mora? Nós dois.

Entrevistada: Eu e o Mateus.

Entrevistadora: Porque que vocês moram em Criciúma?

Entrevistada: Porque a gente trabalha aqui, porque a gente sempre morou, tudo perto.

Entrevistado: É, comodidade. Principalmente comodidade.

Entrevistadora: Como era o local que vocês moravam antes? Pode falar individual.

Entrevistado: Eu morava na casa dos meus pais, era uma casa simples, né. Não tinha muito luxo e era isso. Era aqui em Criciúma também.

Entrevistadora: E o que que tinha de diferente daqui?

Entrevistado: Diferente daqui? Vamos colocar... menos recursos tecnológicos, menos... acho que menos decoração, menos apego com a questão da casa, em termos de decoração mesmo. Acho que é isso, pra mim.

Entrevistadora: Beleza, e tu?

Entrevistada: Mesma coisa.

Entrevistado: Não né.

Entrevistada: Mas é. Morava com meus pais. Na época a gente fazia faculdade, eles não tinham tanto dinheiro pra investir na casa. Agora tá bem melhorzinha. Mas tipo, era uma casa simples assim né. Sei lá, agora tá bonitinha, já arrumaram.

Entrevistadora: E o que que levou vocês a optarem por um apartamento e não uma casa?

Entrevistada: Facilidade.

Entrevistado: Facilidade, segurança.

Entrevistada: Segurança, é verdade. Mateus dá aula de noite.

Entrevistado: Comodidade. Ir e vir e tá tudo certinho.

Entrevistada: Tudo pertinho também.

Entrevistado: Proximidade com outras coisas.

Entrevistadora: Uhum. E quem que fez essa escolha?

Entrevistado: Foi em conjunto né.

Entrevistada: Nós dois juntos.

Entrevistado: Foi em consenso, é.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistada: Já pensamos em ter casa.

Entrevistadora: É?

Entrevistado: Mais a frente né, mas agora não.

Entrevistada: É, mas a gente achou melhor, no momento, ter apartamento.

Entrevistado: É, no momento da escolha foi... o apartamento foi a primeira opção assim.

Entrevistadora: Certo, e quais foram os critérios decisivos na escolha?

Entrevistado: Segurança principalmente. Os critérios né.

Entrevistada: Porque o Mateus dá aula de noite e eu ia ficar sozinha.

Entrevistadora: Uhum, certo. E em relação ao apartamento, tipo, porque esse e não outro?

Entrevistado: Ah tá. A gente queria um apartamento com uma divisão anterior mais... em moldes mais antigos, digamos assim, mais bem distribuído. A gente até viu apartamentos novos, com os moldes novos assim da cidade, mas a gente preferiu apartamento antigo.

Entrevistada: A gente não gostava tanto quanto.

Entrevistado: É. E preferiu um apartamento que tivesse dois banheiros, que tivesse suíte, tivesse a divisão que ele tem assim, que é bem dividido. Uma cozinha maior.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Que já viesse com algum mobiliário, como teve aqui. Então isso pesou.

Entrevistadora: Certo, e qual critério que foi mais importante na escolha do apartamento?

Entrevistado: A localização, talvez?

Entrevistada: Foi, acho que foi né.

Entrevistado: É, além da questão interna, a localização né.

Entrevistada: A gente viu vários, mas esse aqui, tanto a localização quanto a divisória era muito boa, comparado com as outras.

Entrevistado: É, a divisão interna dele é muito boa.

Entrevistadora: Uhum, e porque que esses critérios foram os mais importantes?

Entrevistada: Ai, tinha a parte do financiamento também né.

Entrevistadora: Ah certo.

Entrevistada: Porque o financiamento, a gente não queria fazer o financiamento do banco de trinta e cinco anos.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Qual era a pergunta depois, Karla, ali?

Entrevistadora: Porque que esses critérios foram mais importantes? Em relação aos outros.

Entrevistado: Porque? O do financiamento foi o mais importante mesmo, que eu pensei agora, não lembrei dele mesmo. Mas ele foi o preponderante, porque sem ele a gente não conseguiria entrar né. Porque nós éramos autônomos na época, que a gente comprou. Depois que a gente, bom, eu fui pra carteira assinada, a Marina continua, mas era o que aceitava o nosso tipo de pagamento né, o financiamento.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Mas também, pesou também a questão da divisão interna, a questão da localização, a proximidade com benefícios né. Mercado, padaria, farmácia, tudo né.

Entrevistada: Tudo pertinho.

Entrevistado: É, tudo pertinho. No centro da cidade né.

Entrevistadora: Certo. E a infraestrutura de área comum do condomínio, teve algum impacto na escolha de vocês?

Entrevistado: Aqui não.

Entrevistada: Não, nenhum.

Entrevistadora: Não? Porque?

Entrevistada: Porque é horrível.

Entrevistadora: Mas tipo, se vocês tivessem, não sei se foi o caso, mas se vocês tivessem tido a opção de outro prédio, com infraestrutura, o mesmo apartamento, com uma localização parecida, teria pesado?

Entrevistado: Se tivesse as mesmas condições de financiamento da época, com as mesmas características internas de apartamento, possivelmente.

Entrevistadora: Certo, mas não foi nenhum critério relevante?

Entrevistado: Não, não. A gente não veio atraído pelas condições tipo, de playground, de jardim, nada. A gente veio pela questão interna mesmo. Do morar dentro da própria casa mesmo sabe, sem pensar na área comum.

Entrevistadora: Uhum, e porque que a área comum não fazia diferença pra vocês?

Entrevistado: Eu acho que porque a gente não tem tanto tempo em casa. Antes da pandemia, óbvio, a gente não ficava tanto tempo em casa, a gente não tem filhos, não tem animais de grande porte.

Entrevistada: Não pesava né, ter parquinho, ou um salão de festas grande, coisa assim, a gente não ia usar de qualquer forma.

Entrevistado: É, não pesava justamente por isso. É, não pesou isso mesmo.

Entrevistada: Quem sabe, mais pra frente, a hora que ter filho, muda a opinião né.

Entrevistadora: Uhum, e a construtora do prédio, foi um fator relevante?

Entrevistados: Não.

Entrevistadora: E porque que isso não interferiu?

Entrevistado: Porque a gente nem sabe qual é a construtora do prédio. Nessa não interferiu porque a gente comprou apartamento usado. Esse aqui acho, se eu não tô enganado, acho que foi de uma empreiteira que fez na época, porque era família que tinha aqui. Eram, enfim, pessoas que se reuniram pra fazer o apartamento na época né, e na época, quando a gente comprou já era repasse da Fontana no caso né. Mas isso não pesou em momento algum pra compra.

Entrevistadora: Certo. E vocês já fizeram alguma modificação do projeto original do prédio? Do apartamento no caso.

Entrevistada: De quebrar parede, coisa assim?

Entrevistadora: É.

Entrevistado: Não, estrutural não.

Entrevistadora: E pretendem fazer?

Entrevistada: Queria.

Entrevistado: Estrutural, bom, estrutural a gente queria, mas acho que a gente não vai fazer não. Mas era uma vontade.

Entrevistadora: Que modificação seria essa?

Entrevistado: Ampliação. É né?

Entrevistada: É, na verdade eu não sei nem se dá, mas a gente queria ampliar. Aquelas sacadas, tirar tudo.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: É, se fosse o caso, mas não vai ser feito.

Entrevistada: É, a gente não vai fazer.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: A gente vai acabar saindo daqui e não...

Entrevistado: Não vai fazer.

Entrevistadora: E porque que vocês sentem essa necessidade?

Entrevistado: Falta de, talvez, mais espaço pra recreação.

Entrevistada: É. O Mateus começou a trabalhar em casa, a gente teve que fazer um escritório bom pra ele, e acabou tomando bastante espaço. E a gente teve que botar mais um armário também né.

Entrevistado: É, também, tem isso. Mas mais pela questão da recreação também né. Mais a área comum, talvez aumentar as áreas que a gente já tem.

Entrevistada: É, uhum.

Entrevistadora: Aham. Tá, vocês compraram o imóvel pronto né?

Entrevistado: Pronto.

Entrevistadora: E ele atendeu às expectativas de vocês ou vocês tiveram que se adaptar ao que tinha disponível?

Entrevistada: Atendeu.

Entrevistado: Não ele atendeu bem.

Entrevistadora: E vocês gostariam de ter tido a oportunidade de personalizar o projeto enquanto, por exemplo, se tivesse comprado na planta.

Entrevistada: Com certeza.

Entrevistado: Sim, sim.

Entrevistadora: E se fosse esse o caso, o que que vocês mudariam? Ainda na planta.

Entrevistada: As sacadas.

Entrevistado: Desse aqui no caso né?

Entrevistadora: Isso.

Entrevistado: Ah, diminuiria as sacadas, deixaria... sei lá, sem sacada, no sentido do uso dela mesmo como sacada, e modificaria os espaços onde elas estão hoje né.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: Botaria uma churrasqueira.

Entrevistado: Porque aí ampliaria mais. E, dali um pouco a churrasqueira, ou um local mais amplo pra botar um bar, alguma coisa assim, que é o que a gente pretende fazer ali né.

Entrevistadora: Uhum e vocês se arrependem dessa escolha por algum motivo?

Entrevistados: Não.

Entrevistadora: E qual espaço do apartamento que vocês mais gostam?

Entrevistado: Acho que a sala né.

Entrevistada: A sala.

Entrevistadora: Porque?

Entrevistada: Porque é o lugar que a gente mais fica eu acho né.

Entrevistado: É, pelo convívio, por ter tudo aqui, a proximidade com a cozinha também.

Entrevistada: Depois que os nossos arquitetos arrumaram mesmo.

Entrevistado: É, ficou excelente. Não, mas é, porque a gente decorou, arrumou, deixou do jeito... da nossa cara, enfim.

Entrevistada: Tipo, aqui a gente pode dizer que tá legal, do jeito que a gente queria.

Entrevistado: É, que a gente queria, exatamente, que a gente se sente bem.

Entrevistada: Tirando a sacada ali.

Entrevistado: A gente se sente em casa aqui.

Entrevistadora: Certo. E em qual cômodo que vocês passam mais tempo?

Entrevistado: Na sala né? Não, eu passo mais no escritório.

Entrevistada: É, o Mateus no escritório, e eu na sala.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: Eu trabalho na sala.

Entrevistado: É, a Manu trabalha na sala.

Entrevistada: Eu gosto de trabalhar no sofá.

Entrevistadora: Tá, e porque que vocês passam mais tempo nesses espaços? É por causa do trabalho então, ou não?

Entrevistado: É, eu é por conta do trabalho.

Entrevistadora: E tu Manu?

Entrevistada: Na verdade, a maioria... agora é porque eu tô fazendo a especialização, mas a maioria do tempo é por lazer né. Eu tô na sala por lazer.

Entrevistadora: Certo. E se vocês pudessem descrever o apartamento dos sonhos de vocês, como ele seria?

Entrevistada: Três quartos. A gente colocaria, tipo, seria bastante janela como tem aqui, porque tem bastante apartamento que não tem tanta janela, como tem esse. Ele é bem arejado né. Mais o que amor? Churrasqueira, que aqui não tem.

Entrevistado: É, dentro das nossas limitações financeiras, seria isso né. Se fosse falar alguma coisa, acho que piscina.

Entrevistada: É, nada muito grande. Porque também a gente não tem tempo de ficar, né...

Entrevistado: É, isso é verdade é. O tamanho que tá esse aqui tá excelente.

Entrevistada: É, era só mais um quarto no caso. E a churrasqueira.

Entrevistado: É mais um quarto e churrasqueira e fechava tudo.

Entrevistadora: Seria o ideal?

Entrevistado: Aham.

Entrevistadora: Gente, era isso, vocês querem acrescentar mais alguma coisa?

Entrevistado: Não, é isso.

APÊNDICE N – Entrevista XI

Data: 17/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais da entrevistada

1.1 Nome: Paula

1.2 Idade: 32

1.3 Escolaridade: Pós-graduação completa

Entrevistadora: O que te motivou a seguir esse ramo na arquitetura? Esse ramo mais focado na construção civil.

Entrevistada: Primeiro, a oportunidade que eu tive de trabalho né, porque eu saí da faculdade querendo fazer a parte de interiores, e como a construtora é do meu tio, ele precisava de alguém pra dar uma ajudinha no escritório né, no começo, aí eu comecei a ir meio período, aí depois ele “não, eu quero o período todo”. Comecei indo assim, e comecei a gostar muito assim. Gostei muito dessa parte de fazer edifício né. Hoje, eu não me vejo fazendo outra coisa, eu não suporto mais interiores, se alguém me pede “ah faz um banheirinho aqui”, não faço, não faço, não gosto. E só essa parte de prédios mesmo, que agora eu, é o que eu gosto, é porque é o que eu acho que eu domino assim, pra fazer, mas foi muito pelo mercado de trabalho né.

Entrevistadora: Certo, pelas oportunidades que surgiram né?

Entrevistada: Isso.

Entrevistadora: Certo, e há quanto tempo que tu trabalha nessa área?

Entrevistada: Faz oito anos.

Entrevistadora: Certo. E aonde que tu busca as referências pra desenvolver os teus projetos?

Entrevistada: Como, desde o começo assim, o meu tio que muito me falava né, “não, eu preciso que seja menor que isso, eu preciso...” né, ele foi moldando, e a gente tem, basicamente, os nossos projetos padrões né. Hoje em dia, ele fala “eu quero um apartamento de tantos metros quadrados”, já tenho mais ou menos como que ele vai se comportar no terreno, então a gente já sabe o nosso projeto padrão. Mas a gente busca bastante referência em outras construtoras de, que fazem né, empreendimentos do tipo Minha Casa Minha Vida e, ele tá sempre no site assim das concorrentes, tá sempre procurando saber como é que eles conseguem diminuir tanto as

coisas né. Mas, o objetivo é sempre tentar construir o mais enxuto possível, né, pra poder vender o mais barato possível também né, pra conseguir contemplar bastante os clientes né.

Entrevistadora: Certo. E o teu relacionamento profissional com a construtora, acontece de que forma?

Entrevistada: Eu sou contratada da construtora, eu trabalho com eles todos os dias lá, e eu posso, tenho autorização de fazer trabalho pra outras construtoras, desde que não seja no meu horário de trabalho né. Então eu posso ser contratada, eu já fiz trabalhos pra outras construtoras, mas agora, hoje em dia, eu procuro fazer mais estudos de viabilidade pra outras construtoras, e não mais o projeto em si, porque daí demanda muito tempo e daí eu só tenho o final de semana né, que eu chego em casa do trabalho e tenho outras coisas pra fazer e não consigo mais, e até porque a gente tá esgotado de ficar mexendo naquele AutoCAD o dia inteiro e não quer nem ver de novo né. Aí, então eu faço mais estudo de viabilidade agora, por fora, mas eu já fiz projetos pra outras construtoras também.

Entrevistadora: Legal! E como que é a tua relação com o diretor durante o desenvolvimento dos projetos? Ele te dá liberdade nesse desenvolvimento ou ele costuma interferir? Como é que funciona?

Entrevistada: Ele interfere bastante. Ele me passa o terreno mas já me passando qual é a demanda pra aquele terreno. Se é, como a gente também faz coisas pelo artigo 169, que a gente pode mudar os índices urbanísticos, ele me fala, “ó, aqui a região é de quatro pavimentos, mas eu quero fazer dez, vamos estudar com dez pavimentos o que que dá”. Então eu faço todo o estudo baseado naquilo que ele me passa, né. Eu já sei que as áreas são as áreas aquelas que a gente costuma trabalhar, a área de lazer é naquele limite e tudo o mais, então, só que toda vida eu finalizo esse estudo, passa por ele, ele fala “ah não dá pra botar mais um bloco aqui?” ou “não dá pra mexer isso? Vamos alterar esse bloco aqui pra bloco de três quartos”, essas coisas assim, ele interfere bastante assim no desenvolvimento do projeto.

Entrevistadora: Certo. E existe algum processo padrão nesse desenvolvimento dos projetos? Ah, vou seguir uma sequência, alguma ordem, checklist?

Entrevistada: Existe. A gente tem, toda essa parte assim documentada também, em função do PBQPH né, então a gente tem checklist de projeto tanto pra fazer o projeto pra entrar na prefeitura, quanto pros projetos complementares. Quando a gente recebe um projeto complementar a gente checa, sei lá, no elétrico a gente vê se veio a ART, se veio o memorial, veio... vários itens, tanto pro projeto arquitetônico quanto pros complementares. Pra fazer, tanto pra sair, começar a viabilidade de um terreno, a gente já sabe que, hoje, a gente colocou a sondagem num dos primeiros lugares assim né, junto com o levantamento, pra avaliar se é

viável construir ou não, porque a gente já teve que desistir de um projeto pra, por causa de mina, essas coisas assim, que não tava mapeada, então não dá mais pra confiar nesses mapas. Aí então agora a gente, primeira coisa, é o estudo né. Vejo se, quanto que cabe, né, um levantamento hipotético. Aí depois “não, vamos pra frente”, é levantamento e sondagem. E aí eu vou entrar com a parte da prefeitura e tudo o mais que, só depois de, com o levantamento e a sondagem feitos que eu vou adianta com o projeto né. Mas tem todo um esquema assim, um, tipo um organograma assim, um fluxograma na verdade de todas as etapas que a gente tem que seguir.

Entrevistadora: Certo, bacana. E quem que define quais aspectos vão ser mais relevantes em cada empreendimento?

Entrevistada: É tudo o proprietário. Tipo assim, ele tem focado muito assim na parte de ter piscina, né, que eu acho que de repente, alguns empreendimentos dava pra ele ter focado um pouquinho mais na localização, porque é uma localização melhor, tudo, mas assim, ele tem focado muito na parte da área de lazer, que realmente também vende bastante né. Então a gente procura caprichar bastante nas nossas áreas de lazer.

Entrevistadora: Certo. E, bom, essa já era a minha próxima pergunta, então já tá respondida. E no caso dos apartamentos, o que que vocês consideram mais importante privilegiar? De interno.

Entrevistada: O interno é, a gente tenta, tenta, no mínimo que a gente faz é comportar o mobiliário básico pela Caixa assim né. Então a gente tenta, eu gosto muito, inclusive em apartamentos de alto padrão, é ter a cozinha integrada, que eu acho que é uma coisa que é uma moda de hoje, vamos dizer assim né, que eu acho que tem, valoriza bastante. Eu acho que o apartamento ser compacto, a gente não consegue assim, dizer que a gente valoriza alguma área. O ser compacto já é um tipo de valorização, porque várias pessoas têm acesso a ele, por ser mais barato assim né. Então acho que isso já é uma, um ponto bastante importante de a gente conseguir trabalhar com as áreas pequenas e conseguir contemplar bastante cliente né.

Entrevistadora: Uhum, legal. E qual que é o público-alvo dos projetos de vocês?

Entrevistada: É média e baixa renda. Não sei se seria isso ou a faixa etária que tu tá perguntando assim.

Entrevistadora: Não, tanto faz, o que vocês imaginam como público-alvo.

Entrevistada: Porque a faixa etária é mais, a gente tem bastante assim, muito mais, é recém casal, né. Um casal de namorados que compra, um casal que se casou e tá morando com a sogra ainda, alguém que tá tendo um filhinho agora, então é tudo casais jovens assim que a gente acaba vendendo.

Entrevistadora: Certo, e esse público-alvo é definido por vocês ou foi uma coisa que foi acontecendo? Como é que funcionou isso?

Entrevistada: Eu acho que foi acontecendo. Percebendo, eu não participo mais agora das entregas. A gente até tá entregando agora essa semana um empreendimento. Mas a gente vê muito que é, as pessoas assim que ficam, sabe, é prazeroso entregar uma obra pra empreendimento de Minha Casa Minha Vida assim. A gente vai entregar as outras obras é uma coisa mais normal assim, as pessoas não ficam deslumbradas. Tem gente que, a gente entrega agora pro Minha Casa Minha Vida, as pessoas se ajoelham, choram, agradecem, querem beijar a gente, e abraço, sabe? É uma coisa assim, a gente sente que tá realizando o sonho deles assim, e isso é muito prazeroso pra gente né. É, eles não veem defeito, às vezes tu tem que pontuar, “ah aqui a porta tá lascadinha, mas vamos consertar pra ti”, eles não veem nada, ele veem “que coisa mais linda, maravilhosa, já quero entrar hoje”, sabe?. Então assim, é muito bom, é muito gratificante. Daí tu vai, tu entrega às vezes um outro empreendimento que não é, do minha casa minha vida, aí a pessoa só falta assim, ah porque vê tudo e “não quero, aí olha que feio, aí que não sei o que, porque esse piso aqui não era assim”, acontece. Mas também tem bastante gente que fica bem grata né, mas... sempre tem o cliente chato.

Entrevistadora: É. E como que tu acha que são as famílias que moram nos prédios que tu projeta?

Entrevistada: São famílias pequenas, eu nunca vi mais que quatro assim, nunca. Até porque a gente não tava fazendo empreendimentos com mais de dois quartos. E, são famílias pequenas, são famílias recém formadas, né. Eu vejo, tipo, com criança, geralmente, e por se ter criança eles procuram com bastante área de lazer. E basicamente é, é formado de casal, tem bastante casal homossexual. Bastante senhora com filho, assim, viúva né, mas, bastante casal homossexual a gente tem percebido assim.

Entrevistadora: Olha, tu vê. E como, se fosse pra ti descrever, né, os clientes de vocês, como que tu descreveria? Num geral.

Entrevistada: Nossos clientes, na maior parte deles, são gente que, tipo assim, tem o dinheiro contadinho, né. E pagam certinho assim, a gente tem, acho que pouca inadimplência, perto do resto da, assim, eles guardam esse dinheiro pra isso assim né. Eles são pessoas, escolaridade talvez falando, geralmente eles são formados, né. Geralmente trabalham, né, até porque financiamento tu precisa ter uma garantia né. São trabalhadores formais, mais o que? Como é que eu posso descrever? São pessoas boas. Assim, é difícil tu ver um cliente assim que, vamos dizer que de trezentos que a gente entrega, tem uns três que são ruins, agora o resto, é tudo cliente bom. É. Tem aqueles que querem quebrar as paredes de alvenaria estrutural tudo. Olha!

O que eu já recebi de e-mail “posso tirar? Posso fazer um nicho no banheiro?”, ah tá. Não, pior é que uma vez a gente, tem todo o manual que a gente entrega né, chegamos numa obra diz que o engenheiro olhou, um buraco no banheiro, aí o engenheiro “meu Deus? Tipo, o que que aconteceu?” Eles foram fazer o nicho e quebraram um pouquinho demais, já saiu assim na fachada! Diz ele que chegou lá, desesperado “não, pelo amor de Deus”, já fechou tudo, não sei o que. Olha foi... não adianta escrever. A gente bota placa no hall de entrada dos prédios, “não, isso aqui é alvenaria estrutural, não pode fazer nenhuma quebra, nenhum furo, tal, não sei o que”, tem gente que não lê.

Entrevistadora: Ai Jesus! Mas pelo menos vocês avisaram né, daí depois não dá pra por a culpa na construtora.

Entrevistada: É, isso sim. Tá bem avisado, em todos os lugares que é possível está avisado.

Entrevistadora: E, Paula, desde que tu entrou nesse ramo, tu percebeu algum tipo de mudança no interesse da construtora, no interesse dos clientes? Alguma transformação que tu indicaria?

Entrevistada: Assim, quando, como eu conheço a construtora ainda antes de eu entrar, o proprietário fazia bastante prédio pequenos, assim, quatro, seis apartamentos. E prédios, né, bons, tipo, médio padrão. E aí quando ele descobriu ali, quando ele começou, que ele fez aquele que tem lá na rodovia que eu esqueci o nome agora, quando eu entrei eles tavam finalizando aquele, tavam outros dois. Quando ele viu que o Minha Casa Minha Vida vendia muito bem, era uma garantia pra ele de ele receber esse dinheiro, né, várias facilidades que tem em construir o minha casa minha vida, e que ele já tinha todos, já atingia todos os requisitos pra ser financiado pela Caixa, ele começou a focar nisso. Então, assim, de dez empreendimentos que eu tenho hoje, dois só não são minha casa minha vida né. Então, ele foi focando muito mais no, nesse tipo de empreendimento. Porque? É uma garantia dele, assim, do recebimento do dinheiro, e isso foi, né, calçando a construtora pra, de repente, agora, sei lá, saturou. Vamos dizer que sature o mercado do Minha Casa Minha Vida, ou a Caixa decida não fazer, então ele já tem um bom know-how e tudo pra poder continuar a fazer empreendimentos de outros tipos né. Mas eu acho que a tendência é a gente continuar trabalhando com esse tipo de empreendimento. Eu vejo que a gente vai fazer um ou outro melhor né, mas, maior no caso né. Não é nem melhor, porque o acabamento acaba sendo o mesmo né.

Entrevistadora: Sim, é, o método ali não muda né. E no caso dos clientes, tu viu algum tipo de mudança de interesse, mudança de perfil? Alguma coisa nesse sentido?

Entrevistada: Não sei te dizer assim. Eu acho que agora, depois que a gente começou a trabalhar com a parte do, ninguém queria apartamento do térreo, ninguém queria. A gente deu um jeito de melhorar o apartamento do térreo, vamos botar jardim pro apartamento do térreo.

Tem uma área de lazer extra né, fechada li. Aí agora são os primeiros que a gente vende, né. A pessoa tem um cachorro e quer deixar assim num patiozinho dentro de casa, eles procuram esse jardinzinho. Tem gente que quer fazer piscina no jardim, não dá. Mas tem gente que compra porque quer fazer uma piscina, corretor vende que pode fazer uma piscina “pode, pode fazer o que quiser”. Os corretores vendem cada uma que olha. Mas, a gente percebeu que antes, como, talvez por não ter esse atrativo, os apartamentos do térreo ninguém queria, e agora, são os primeiros que a gente vende assim. A gente tem colocado até essa parte de ter um pátio, de ter uma coisa extra assim, nos nossos empreendimentos de médio padrão né.

Entrevistadora: Legal! E, de interesse em área comum assim, tem alguma coisa que chama mais atenção das pessoas?

Entrevistada: A gente acredita que a piscina, assim, é uma coisa que conta muito. Agora a gente tem também colocado bastante pet place. Como a gente também tem esses apartamentos de studio, um quarto, essas coisas assim, que é pra, são bem compactos, a gente tem colocado essa parte pro pet conseguir, né, gastar energia assim, não acabar com os móveis aqui de casa. Mas eu acho que o play, assim, se eu tenho que escolher alguma coisa pra colocar, eu tenho que botar um playground, porque como tem muita criança que vem pra morar nos nossos prédios, é uma coisa fundamental. Mas, em qualquer lugar cabe um play né, então a gente, não é... tipo assim, o play e o salão de festas são coisas que sempre vão ter, não vamos mudar isso né, aí o que der pra colocar a mais, a gente tenta colocar uma piscina, que é uma coisa que chama bastante o cliente, eu acredito.

Entrevistadora: Certo, e tu acha que a gente tá caminhando pra algum tipo de mudança?

Entrevistada: E agora? Eu acho que a gente, tipo assim, a gente tá caminhando por causa de lei, né, que a lei tem aumentado a área de cômodo e tudo o mais. Então, vai ser uma mudança que a gente vai sentir muito, porque a gente não vai mais conseguir vender o apartamento pelo preço que a gente vendia né. Então nós vamos ter que alterar as nossas plantas e tudo o mais, mas... e também não vejo que isso... vai afetar muito mais o cliente no bolso do que na qualidade de vida dele, né. Porque, ah, o teu dormitório ali cabendo uma cama de casal, um guarda-roupa e criado-mudo, ele vai ser o mesmo, só que vai ter um pouco mais de espaço pra ti circular, né. Mas olha o quanto tu tá pagando por esse espaço que, não é que tu vai conseguir colocar mais coisas dentro da tua casa, né. Tu vai colocar o que tu precisa pra viver, e tu vai tá pagando muito mais por isso. Eu, eu não vejo, eu acho que essa, esse aumento de áreas aí que foi sugerido, ou que agora se tu vai entrar, como a gente entra pelo 169, que a gente não consegue mais diminuir as áreas, que eles tão barrando, eu não vejo que isso vai ser bom, nem pra nós nem pros clientes, né. Porque a pessoa consegue, né, tu vai entrar num apartamento decorado nosso, que é dos

menores que a gente tem, a pessoa vive muito bem ali em quatro pessoas, a família vive muito bem em quatro pessoas ali dentro, né. E, de repente eu aumentando essa área, a pessoa não vai mais conseguir comprar, né, ou não vai mais conseguir o financiamento. Isso vai prejudicar de alguma maneira, eu acho que mais o cliente até do que a gente assim. Ai olha, saudades de quando a gente podia fazer os apartamentos assim desse tamanho. Ai agora já mudou tudo o projeto.

Entrevistadora: E tu considera que o jeito de morar das pessoas tá mudando de alguma forma, em algum sentido?

Entrevistada: Sim, eu acho que, assim, as pessoas né, antes ficavam mais tempo na casa dos pais, né. Eu acho que agora as pessoas tão tendo uma independência e tão procurando ser mais independentes mais cedo. A gente tem colocado bastante apartamentos de um dormitório, studios, porque eu acho que tem bastante jovem assim, só querendo sair de casa, e é isso que ele tem condições de comprar né. E bastante gente saindo, casal saindo da casa da sogra e do sogro, né. Então, acho que isso acaba...

Entrevistadora: Certo, e tu acha que a pandemia teve algum impacto no jeito de morar?

Entrevistada: No jeito de morar? Eu não acho, talvez não pra nós, pra construtora, vamos dizer assim. Mas eu acho que sim, eu tenho amigas minhas que voltaram a morar com os pais, assim, duas. Acho que três, uma outra voltou a morar com a avó assim. Então, tipo assim, uma delas ficou desempregada e não teve mais condições de se manter sozinha, então eu acho que acaba afetando assim, claro, mas não digo pro perfil do nosso cliente, pra uma coisa assim acho que não afetou muito não.

Entrevistadora: Certo, e pensando no futuro, como que tu imagina que vai ser o apartamento do futuro? O que que vai mudar, o que que vai ser prioridade?

Entrevistada: E agora? Eu acho que eu moraria muito num studio. Eu acho que studio é uma coisa que, pra mim, que sou sozinha, casa muito bem. Eu acho que, eu ainda acho que as áreas menores vêm pra ficar assim. Então, as pessoas querem morar numa coisa mais compacta, querem ter o dinheiro pra gastar com outras coisas, que não investir num imóvel né. Mesmo quem tem dinheiro, eu tenho um amigo até meu que comprou agora um studio que ele assim “eu tenho dinheiro pra comprar um apartamento de três quartos, com uma sala grande e tudo, mas pra que? Prefiro viajar, prefiro investir e viajar”. Então assim né, pra ele manter um padrão de vida que ele gosta, ele optou por morar numa coisa pequena, já que ele é sozinho, e gastar com outras coisas né. Então eu acho que as pessoas têm procurado, têm se individualizado mais, pra poder gastar o dinheiro com coisas que gostam mais né, do que investir num imóvel. Eu acho que o imóvel barato é uma coisa que as pessoas vão procurar mais agora assim, um imóvel

barato pra poder investir, esse negócio de, várias pessoas tão investindo hoje em dia, não investem mais em imóveis, investem em ações e tudo o mais, então eles tão procurando ter um imóvel menor pra não ter tanto dinheiro, como é que diz, fixo numa coisa, e não rendendo né.

Entrevistadora: Entendi. Bom, mais ou menos era isso, se tu quiser acrescentar mais alguma coisa, fica à vontade.

Entrevistada: Não, eu acho que abrangeu tudo a tua pesquisa assim, deu pra gente conversar de vários tipos né, de imóvel e eu gostei, muito bom.

APÊNDICE O – Entrevista XII

Data: 19/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais dos entrevistados

1.1 Nome: Bianca e Rogério

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idades: 26 e 27

1.4 Naturalidades: Terra de Areia

1.5 Escolaridades: Superior completo e superior incompleto (em andamento)

1.6 Profissões: Influencer e Consultor de vendas

1.7 Estado civil: Solteiros

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Quem são as pessoas que moram no apartamento de vocês?

Entrevistada: Eu e o Rogério. Só nós dois.

Entrevistadora: Uhum, e porque que vocês moram em Criciúma?

Entrevistada: Porque a gente veio estudar.

Entrevistado: A gente veio estudar e acabou ficando.

Entrevistada: Isso.

Entrevistadora: Certo, e como era o local onde vocês moravam antes? Pode falar separado, ou se morava junto, pode falar junto também, não tem problema.

Entrevistado: Tu diz onde a gente morava antes de vir pra cá?

Entrevistadora: Isso.

Entrevistado: Porque a gente já morou em outros lugares aqui também né.

Entrevistada: É, mas eu não

Entrevistado: Tu morou sim.

Entrevistada: Ah, tá, tá. É, em Terra de Areia a gente morava em casa e era cidade do interior né.

Entrevistado: É, a gente morava em casa, na casa dos pais.

Entrevistada: Na casa dos pais. E aqui a gente sempre morou em apartamento. Em outros apartamentos né.

Entrevistado: Eu morei um ano antes em outra cidade também.

Entrevistada: É, em Caxias.

Entrevistadora: Uhum, e o apartamento que vocês moravam antes, como que ele era?

Entrevistada: Ah, era apartamento que... o meu, eu dividia com amigos. Era república assim né, mais duas amigas. Cada uma com seu quarto, compartilhando cozinha, sala, banheiro, mas era dividido o aluguel no caso né.

Entrevistado: Eu morava com mais dois amigos também, sete anos a gente morou juntos. Cada um tinha o seu quarto. Na verdade, na maioria do tempo, mas no primeiro ano a gente dividiu quarto, que era um apartamento menor.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: E como era estudante, a gente ficou pulando de apartamento em apartamento.

Entrevistadora: Entendo, já passei por isso. E o que que levou vocês a optarem por morar em um apartamento?

Entrevistada: Ah, primeiramente, a segurança, né.

Entrevistado: Como a gente ficou sozinho assim, eu digo de família né Karla, então a gente sempre... como a gente ficou sozinho, era mais seguro a gente morar num apartamento, como vai ser só eu e ela, e mais comodidade também né. Porque não vai ter ninguém perto que a gente conheça, até pela localização. De repente, depois, se tu perguntar. Por isso que a gente quis uma localização de um apartamento o mais perto do centro possível né, porque como a gente é sozinho né.

Entrevistada: E também por... casa dá muito transtorno tipo, gastos de pátio, manutenção e tudo o mais. E o apartamento acaba sendo mais tranquilo.

Entrevistadora: Certo, e quem que fez essa escolha? Foi algo em conjunto ou alguém definiu primeiro? Como é que funcionou?

Entrevistada: Foi em conjunto. É porque a gente já morava em apartamento dividindo, então a primeira opção que veio, morando em Criciúma, era em apartamento.

Entrevistadora: Aham, certo.

Entrevistado: Por segurança, sempre foi por segurança.

Entrevistadora: Aham, e quais fôramos critérios que vocês usaram pra escolher o apartamento de vocês?

Entrevistado: Aí foi, exatamente, a localização né. A localização foi uma das coisas que eu mais prezei, bastante.

Entrevistada: Dinheiro.

Entrevistado: O valor, obviamente né. E alguns pontos do apartamento que eu sempre prezei, tipo, ter uma sacada.

Entrevistada: Posição do sol.

Entrevistado: A posição do sol, que eu sempre via bastante.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: Localização tu já falou né?

Entrevistado: É, mas foi basicamente isso aí.

Entrevistada: Basicamente isso.

Entrevistado: A infraestrutura do prédio em si não dava muita importância, porque eu prezava mais o apartamento em si, né, como eu queria, que eu queria uma sacada. Até, uma coisa que eu sempre procurei era uma churrasqueira na sacada, e a nossa não tem, acabou não tendo. Mas o apartamento valeu tão a pena que eu acabei esquecendo essa minha prioridade, que seria né, pra ficar com... tem a saída de gás né, no caso, mas queria a carvão né. Foi mais basicamente por isso.

Entrevistadora: Certo, e qual desses critérios foi o mais importante pra vocês?

Entrevistada: A localização.

Entrevistado: A localização acho que foi um ponto mais forte. E a distribuição do apartamento também, pra mim isso leva muito em conta.

Entrevistadora: Aham, e porque que vocês optaram, principalmente, por esses dois aspectos?

Entrevistado: Porque eu sempre... no meu caso né, que eu fui uma das pessoas que mais fui olhar né, a Bianca ia sempre, mas eu acabei sempre eu pesquisando mais, desde o começo né. Mas enfim, eu sempre prezei pela qualidade de vida entendeu? Tipo assim, eu vou ficar bastante tempo, e eu quero morar num lugar onde eu chegue em casa e me sinta bem. No nosso apartamento aqui a gente tem a visão de olhar pro parque, que eu gosto pra caramba, uma vista. Então, eu sempre pensei nisso. Quando eu ia visitar um apartamento, eu já ia pra sacada e já olhava se tinha como construir prédio do lado, porque se tivesse eu já não queria. Então eu era bem assim, eu já cuidava do que que vai ter de vista, essas coisas assim, entendeu. Eu sempre prezava a qualidade de vida, sempre prezei a qualidade de vida onde a gente ia mora sabe, porque vai ficar bastante tempo.

Entrevistadora: Sim;

Entrevistada: Exatamente, pra não ter uma perspectiva tão grande de ter outro prédio aqui do lado, pra ser mais arejado, não ter vizinho, tu ter mais vento também, sabe, privacidade.

Entrevistado: A posição do sol... o conforto né

Entrevistada: É, o conforto.

Entrevistadora: Uhum. E, bom, vocês comentaram que a infraestrutura da área comum não foi algo decisivo na escolha de vocês né. Porque eu vocês não consideraram que isso era relevante?

Entrevistada: Uma porque assim...

Entrevistado: Não é uma coisa que a gente use bastante assim, com a experiência dos outros né.

Entrevistada: É, não, mas também, quando a gente teve a reunião com o corretor, todos que ele apresentou pra nós, a infraestrutura do prédio e da construtora, a gente já sabia que tinha uma qualidade né. Por exemplo, a gente focou em ver apartamento, porque o acabamento da construtora era muito bom, então a gente foi por isso. Então a gente sabia que a infraestrutura seria boa né.

Entrevistado: A gente não deu muita ênfase em ver infraestrutura porque é uma coisa que a gente nunca, nos outros né, experiência dos outros, a gente nunca usou. Então assim, a gente, por exemplo, eu quando eu vim pra cá, eu morei num apartamento que tinha piscina no condomínio. Nunca pulei, nunca nem molhei o pé na piscina, então, tipo assim, é uma coisa que ah, de repente se tivesse ia ser legal, eu usaria né, ia ser legal, mas por isso que era uma coisa que não me brilhou o olho assim sabe.

Entrevistada: Nem a garagem a gente viu antes.

Entrevistado: É, eu nem olhei a garagem que eu tinha comprado, só comprei. Aí depois que me toquei e aí falei assim “ah mas agora já tá até feito a escritura”, daí eu dei na sorte ainda que fui pegar uma garagem boa. Mas nem pensei nisso, eu nem tava pensando nisso. Porque eu nunca tive problema com garagem, já botei em garagem ruim, boa, então pra mim tanto faz. E daí, no outro apartamento, a gente usou o salão de festas, até usamos algumas vezes, umas três, quatro vezes, e o salão, tipo assim, era horrível. Era horrível o salão assim, só que pra nós já tava bom, entendeu? Pra nós não precisava muito mais que isso, só que a gente sabia que já ia tá mobiliado. Uma coisa que a gente viu também, salão de festas dessa construtora sempre é bem bonito, que a gente tinha visto desse prédio em si, e dos outros também.

Entrevistada: É um padrão né.

Entrevistadora: Aham.

Entrevistado: A gente acabou procurando prédio novo, então sempre tem um salão de festas mais ou menos bonito né.

Entrevistada: Salão, hall de entrada, essas coisas.

Entrevistado: É, mas o restante, esse tem um campinho de futebol, nem pisei ainda no campinho de futebol.

Entrevistada: Nem ali na pracinha.

Entrevistadora: O que que tem no de vocês?

Entrevistado: Tem um campinho de futebol.

Entrevistada: Isso, a pracinha né, o playground, o salão de festas.

Entrevistado: O salão de festas, todo mobiliado.

Entrevistada: É, assim, bem decorado.

Entrevistado: O campinho de futebol é bem pequenininho né, de sete. É só isso.

Entrevistada: É isso que tem.

Entrevistadora: Ah, legal! E a construtora, ela foi algo relevante na escolha de vocês?

Entrevistada: Foi, foi bem relevante. Quando a gente fez a reunião com o corretor, ele citou algumas construtoras, mas a gente já sabia assim, pelo fato de essa construtora ter um acabamento, uma qualidade no serviço, até por conta de infraestrutura, a gente priorizou, mas que a gente queria conhecer os outros também né.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Não, na verdade, claro, a gente sabia que essa construtora era uma das mais conhecidas aqui e tudo né, mas não descartamos nenhum, nenhum momento. Não descartamos.

Entrevistada: A gente foi visitar, foi visitar outros.

Entrevistado: Na verdade, eu sempre... a gente visitou de todos, todos os tipos né. A gente acabou aprendendo, porque a gente era uma pessoa que não sabia nada sobre apartamento, nada, prédio, apartamento. Então, quando a gente começou a visitar, a gente começou a aprender, e ver a diferença né. O acabamento, numa abertura, numa coisa, tipo assim, o acabamento de uma construtora pra outra né. Claro, isso faz bastante diferença né. Isso eu joga tudo na hora de ver um carro também né, é a mesma coisa. Mas em nenhum momento foi decisivo ser da construtora.

Entrevistadora: Aham, mas pesou na decisão? Se tivesse dois iguais, de construtoras diferentes, vocês optariam pela mesma no caso?

Entrevistado: É, exatamente, aí sim. Mas acabou dando tudo certo no caso.

Entrevistadora: Aham, encaixou todos os quesitos.

Entrevistado: Exatamente.

Entrevistadora: Certo, e vocês fizeram ou pretendem fazer alguma modificação no projeto original do apartamento?

Entrevistado: Original não.

Entrevistada: Por enquanto não.

Entrevistadora: Certo, e nem tem intenção?

Entrevistado: A gente é os únicos, acho que a gente é os únicos do prédio.

Entrevistado: Os vizinhos todos mudaram.

Entrevistadora: Normal.

Entrevistada: No máximo, é fechar a sacada, que não é modificar né.

Entrevistadora: Aham, certo. E vocês compraram o apartamento pronto já, né?

Entrevistado: Pronto tu diz o que?

Entrevistada: Não na planta né? Isso.

Entrevistadora: Isso, certo. E ele atendeu às expectativas de vocês?

Entrevistada: Sim, até porque ser cômodo, por ter dois quartos, dois banheiros, sala e cozinha integrada. É tudo bem dividido sabe, a sacada atendeu bastante bem porque é bem grande.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: A área de serviço.

Entrevistado: A gente gostou bastante, a gente tá gostando.

Entrevistada: É um apartamento pra duas pessoas, até três, no máximo, por exemplo, se vai ter um filho, ele é cômodo. Pra três pessoas, mais que três assim...

Entrevistado: É, não, pra um filho eu acho que ele pode ficar apertado um pouco.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Mas pra nós tranquilo, tá ótimo.

Entrevistada: Pra começo de vida tá ótimo.

Entrevistadora: E vocês gostariam de ter tido a oportunidade de personalizar o projeto do apartamento enquanto ainda tava em construção o prédio?

Entrevistado: Pode ser.

Entrevistada: Acredito que sim.

Entrevistado: É, alguma coisa assim, o piso. Já ter mexido no gesso em todo ele, porque isso foi uma função. Isso que a gente não botou em todo o apartamento, botou só na sala e cozinha, foi uma decoração que eu queria fazer, mas já foi uma função. Então, eu já não vejo botando lá pra trás agora, mas se tivesse na construção eu já ia fazer.

Entrevistada: O piso colocaria outro.

Entrevistado: Principalmente trocar o piso, é.

Entrevistadora: Aham. Alguma modificação estrutural assim? Mexer uma parede, alguma coisa, ou tudo certo?

Entrevistada: Talvez eu quebraria aqui.

Entrevistado: Não, não sei, acho que não.

Entrevistada: É, acho que não.

Entrevistada: Acho que não né. É que é difícil agora imaginar. A gente olha o do lado, o do lado tem bastante. Tipo assim, o nosso vizinho mexeu bastante, o da frente mexeu bastante, cada um mexeu de um jeito diferente. Mas assim, o jeito que tá aqui e o jeito que eu vi mais ou menos pelas frestas, do jeito que tá ali, eu não vejo o meu daquele jeito. Eu não curti muito, mas de repente depois de pronto, pode ser né.

Entrevistada: A gente prefere ele assim né.

Entrevistado: É, eu gostei dele assim.

Entrevistadora: Que bom né!

Entrevistado: A única coisa é que eu pegaria... que o nosso apartamento é de meio, né. E eu acho que eu preferia um na ponta, mas como na ocasião não tinha né, até então, então a gente acabou ficando no meio. Preferia um da ponta porque daí não pegaria o banheiro no fosso, que isso é um pouco ruim né, mas não uma coisa que seja grave assim, só um detalhe.

Entrevistadora: Uhum, certo. E existe algum motivo que faz vocês se arrependerem dessa escolha, ou tudo certo?

Entrevistada: Por enquanto não.

Entrevistado: Não, não.

Entrevistadora: Aham, e quanto tempo faz que vocês tão morando aí?

Entrevistado: Desde dezembro, dezembro a gente se mudou, no finalzinho de dezembro.

Entrevistadora: Aham, são cinco meses então?

Entrevistado: Isso. Antes disso, um detalhe, a gente viu também apartamento usado pra comprar. E era um que se encaixou, que a gente se apaixonou. A gente foi visitar, eu conheci a dona, comecei a negociar direto com a dona ainda, que se tornou mais fácil, e aí, como eu não entendia nada de negociação de apartamento, nada de financiamento, a gente deu a sorte que a dona do apartamento trabalhava na construtora. Então assim, tinha encaixado, e ainda seguia a Bianca. E o apartamento Karla, era todo mobiliado já. O chão, o gesso, o laminado, a cozinha pronta, quarto pronto, tudo sob medida, coisa mais linda. E mais ou menos na faixa de preço que a gente tava procurando. Só que, né, não deu certo, porque daí, questão de financiamento, como eu ia financiar uma parte boa assim, aí tem avaliação, tudo no banco, não teria como eu conseguir financiar o valor que ela queria né.

Entrevistadora: Sim.

Entrevistado: Daí não deu certo aquele negócio. Eu tentei, mas não ia dar certo.

Entrevistadora: Essa parte dos enquadramentos ali do banco é bem complicado né.

Entrevistado: É, porque o banco ia avaliar bem abaixo do que era pra avaliar né, daí não ia dar.

Entrevistadora: Uhum. E qual espaço do apartamento que vocês mais gostam?

Entrevistada: A sala e cozinha.

Entrevistadora: Porque?

Entrevistado: Porque tá mobiliado.

Entrevistada: Porque é o que a gente focou. Quando a gente fez o projeto, a gente focou no social, porque o local que a gente mais ficaria, a maior parte do tempo, é cozinhando, e desfrutando tipo de TV, sofá, e receber as pessoas.

Entrevistado: Tanto que eu tô assim, acho que a próxima coisa que eu vou fazer vai ser a sacada, churrasqueira, fechar. Porque a gente gosta da parte social mesmo né.

Entrevistada: A gente gosta do social né, então a parte que a gente mais fica mesmo é aqui na sala e na cozinha né, que a gente passa a maior parte do tempo. E daí a gente focou em decorar nisso.

Entrevistadora: Certo, então, a próxima pergunta era em qual cômodo que vocês passam mais tempo, mas então é nessa parte da sala e da cozinha né. E tem algum motivo específico pra vocês passarem mais tempo nesses cômodos?

Entrevistado: A TV. Por a gente ter mobiliado e gostar mais dessa parte social mesmo.

Entrevistada: Isso. É, o nosso quarto por enquanto só tá a cama, então... e no outro quarto só tá o guarda-roupa. Então, a gente não passa muito tempo nesses cômodos.

Entrevistadora: Uhum. E se vocês pudessem descrever o apartamento dos sonhos de vocês, como que ele seria?

Entrevistada: Todo mobiliado.

Entrevistado: O apartamento dos nossos sonhos, tá.

Entrevistada: Fala o teu.

Entrevistado: Isso eu muito já pensei. Eu posso até te dizer um que tão construindo ali da mesma construtora, tão construindo já. Não, eu queria, o apartamento dos meus sonhos, que tivesse bastante vidro, que seja bem aberto e dê a impressão de ser aberto. Então, uma sala grande, com vidro, que eu tenha bastante visão sabe. O nosso tem esse detalhe, que a sacada é de... como é que é o nome?

Entrevistada: Parapeito.

Entrevistado: O parapeito é, ele é fechado né, ele não é de vidro. Daí tipo assim, eu sempre quis uma coisa aberta né, que seja livre assim, que eu consiga ver. Então, pra mim seria isso, um pouco maior. Claro, maior a sala, cozinha, e que tenha pelo menos um cômodo a mais né.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: A mesma coisa que eu.

Entrevistadora: Um cômodo seria o quarto a mais daí?

Entrevistada: Isso, o quarto a mais.

Entrevistado: É, interessante, até porque ou a gente usava pra outra coisa, pra fazer um closet, um escritório, uma coisa assim. E uma área gourmet legal, com churrasqueira.

Entrevistada: Tá, não quer mais nada?

Entrevistadora: É dos sonhos, deixa ele sonhar.

Entrevistado: Eu praticamente descrevi o apartamento, o prédio que tão fazendo tá. Eu descrevi esse prédio tá, exatamente isso.

Entrevistada: Será que ele analisou tudo isso pra comprar também? Não, basicamente meu sonho seria esse mesmo. Tipo, com três quartos, dois banheiros, um apartamento maior, com distribuição... se esse aqui tivesse, por exemplo, um quarto a mais e uma área maior de cozinha já taria perfeito assim, sabe. Que tu conseguiria colocar ali cozinha e sala maior, ele sendo maior, até essa mesma distribuição tava bom, porque daí cabe uma mesa maior, tu consegue distribuir mais móveis né. Mas três quartos seria o ideal. E eu acho que é isso.

Entrevistado: Mas agora deixa eu te... tu falou a pergunta do apartamento né? Do apartamento dos sonhos. Mas se fosse pra ter o apartamento dos meus sonhos, aí vem outra coisa, se fosse pra mim ter o apartamento dos meus sonhos, eu acho que eu já optaria por ter uma casa num condomínio.

ENTREVISTADORA: Invés de ter um apartamento, no caso?

Entrevistado: Mudaria totalmente daí, moraria num condomínio.

Entrevistada: Eu ficaria com o apartamento.

Entrevistado: Não, uma casa no condomínio. Ganhei na mega sena, tô cagado de dinheiro, ah eu comprava uma casa gigante num condomínio.

Entrevistada: Aí não, eu ficaria com o apartamento.

Entrevistado: Porque daí a gente teria mais privacidade, numa casa.

Entrevistada: Ah, mas um apartamento igual aquele que a gente visitou lá, de milhões, eu ficaria com aquele apartamento.

Entrevistado: Ah, a gente visitou esses dias aí um apartamento...

Entrevistada: Milionário. Então eu ficaria com esse, sem pensar.

ENTREVISTADORA: Gente, seria isso, se vocês quiserem acrescentar mais alguma coisa, fiquem à vontade.

Entrevistada: Não, acredito que era isso também que a gente tinha pra falar ali.

Entrevistado: É, eu falei, falei do apartamento, daí no final, eu quero uma casa. Acabei com o trabalho dela.

Entrevistada: Não, mas, pra mim seria um apartamento, só que maior. Mas eu acho que, pra isso, acho que todo mundo que tem apartamento, quer mais espaço né. Os apartamentos hoje em dia, eles tão diminuindo o espaço e, muitas vezes fica só, apenas, não digo cômodo, mas fica pequeno ainda. Porque, por exemplo, nós aqui, com uma família, eu não vejo a minha família morando nesse apartamento, com dois irmãos. Agora, com o Rogério, que a gente tá iniciando a vida, ok. Mas o que que a gente pensa? Daqui uns dez anos, cinco anos, se mudar, porque esse daqui já não vai ser mais cômodo pra nós. Então, os apartamentos hoje em dia, eles tão cada vez menores. Isso é um detalhe que.. é pelo preço também né.

Entrevistado: É, a gente também fez um pouco diferente. Tipo assim, a gente meio que veio, nos primeiros meses, no primeiro mês, a gente tava acampando aqui. Não tinha nada, nada, nem geladeira a gente tinha. A gente veio sem geladeira, sem nada. Muita gente já prefere primeiro deixar pronto o apartamento e depois se mudar né. A gente não teve essa opção né, ou a gente ia, ou a gente ficava pagando aluguel e o apartamento né. Aí pra nós era só perder dinheiro, daí a gente se jogou pra cá né. A gente conseguiu fazer bastante coisa, deixar pronta a sala, a cozinha, mas ainda falta fazer muita coisa, muita coisa. O outro banheiro nós fizemos um depósito. Pra que que tem dois banheiros? Tem que ter dois banheiros! Um a gente nem tá usando, tá lá, virou depósito.

Entrevistada: Mas era um depósito que eu queria.

Entrevistadora: Precisa de um lugar pra guardar as coisas né. Gente, eu lembrei de mais uma coisa. Vocês sentiram alguma diferença no jeito de usar o espaço do apartamento com a pandemia?

Entrevistada: Sim. No entanto, com a pandemia, desde que a gente tava lá no nosso que era de aluguel, a gente começou a usar mais a sala. Por exemplo, a gente usava mais o quarto antes, porque a distribuição dos nossos móveis era TV... porque a gente dividia, então a TV era no quarto. Aí aqui, mas mesmo assim, eu comecei a usar mais a sala na pandemia. Eu queria sair do ambiente quarto, que eu ficava muito, e eu passei a usar mais a sala. Tipo, ah, tomar chimarrão na sala, fazer mais as coisas na sala. Aí nesse aqui, a gente criou o hábito de ficar na sala. A gente já nem colocou TV no quarto pra montar tudo certinho na sala. Então, com o hábito da pandemia, a gente ficou na sala.

Entrevistado: É porque no outro apartamento, Karla, no outro era diferente, tudo o que a gente falou, porque? Porque a gente dividiu o apartamento, então, tipo assim, o nosso... na verdade,

o nosso apartamento era o quarto, né, porque cada um tinha as suas coisas no quarto. Aí quando ia pra sala, era comunitário ali né.

Entrevistada: Mas na pandemia, eu usei mais a sala.

Entrevistado: Claro, os guris que moravam comigo a gente morou sete anos juntos, era mais ou menos irmão né, já viraram da família. Só que é diferente né. Agora, ter um convívio dos dois assim né, como casal, é diferente. Mas na pandemia eu não sei assim... Ah, claro que sim, na pandemia eu criei o hábito de cozinhar, agora eu cozinho.

Entrevistada: Ah, verdade.

Entrevistadora: Ah, legal!

Entrevistado: Antes eu fazia pra sobreviver, agora eu já faço coisa difícil. Antes eu comia pra sobreviver, agora eu faço até risoto de alho poró.

Entrevistadora: Uau!

Entrevistado: É, pra mim foi demais né.

Entrevistadora: Legal! Então tá, eu acho que era mais ou menos isso gente. Eu agradeço pela participação de vocês.

APÊNDICE P – Entrevista XIII

Data: 23/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Ademar

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idade: 30

1.4 Naturalidade: Criciúma

1.5 Escolaridade: Superior completo

1.6 Profissão: Arquiteto e Urbanista

1.7 Estado civil: Casado

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Beleza. Então, vamos às perguntas. Quem são as pessoas que moram contigo?

Entrevistado: Eu e a minha esposa.

Entrevistadora: Uhum. É só vocês dois né?

Entrevistado: Só nós dois, isso.

Entrevistadora: Certo, e porque que vocês moram em Criciúma?

Entrevistado: A gente nasceu aqui e acabou ficando. As oportunidades surgiram aqui e a gente acabou ficando por aqui mesmo.

Entrevistadora: Uhum. E como é que era o local que vocês moravam antes de morar aí?

Entrevistado: Nós dois morávamos em prédios, diferentes, no centro, com a família né, respectiva, de cada um.

Entrevistadora: Uhum, e como é que era o apartamento assim?

Entrevistado: Como é que era em questão de tamanho, etc?

Entrevistadora: Isso, cômodos...

Entrevistado: Tá, o que eu morava era um apartamento pequeno também, dois quartos, um banheiro, e uma área social pequena assim, cozinha, área de serviço e sala integrada. O que a minha esposa morava, era um apartamento de três quartos, com uma suíte, mais dependência de empregada. A cozinha e sala eram separadas, eram os cômodos um pouco maiores.

Entrevistadora: Uhum, e ela morava com que pessoas da família?

Entrevistado: Ela morava com o pai e a mãe dela.

Entrevistadora: Ela não tem irmãos?

Entrevistado: Ela tem irmãos, mas não moram mais com eles né.

Entrevistadora: Ah certo.

Entrevistado: Já são casados também.

Entrevistadora: Aham, e tu morava com quem?

Entrevistado: Eu morava com a minha vó.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Só eu e ela.

Entrevistadora: Tá, beleza. E o que que levou vocês a escolherem morar em um apartamento também?

Entrevistado: Principalmente a segurança né, porque a minha esposa tem um pouco de medo assim, de morar em casa. E também pelo fator financeiro né, porque a gente hoje, como a gente é recém casado e praticamente recém formado né, porque a gente se formou a pouco tempo, pra gente manter uma casa e tudo o mais acaba saindo um pouco mais caro do que um apartamento. Então, esses foram os pontos principais assim.

Entrevistadora: Certo, e quem que fez essa escolha? Foi algo em conjunto, ou alguém foi definitivo? Como é que...?

Entrevistado: Foi bem em conjunto assim. A gente tava atrás de algum apartamento e daí a gente encontrou esse daqui. A gente comprou com um amigo nosso e daí o preço foi bom, a vista do apartamento é muito boa e tal, e a gente, em comum acordo, decidiu ficar com esse.

Entrevistadora: Certo, e quais que foram os critérios que vocês usaram pra escolher o apartamento?

Entrevistado: Primeiro de tudo a tranquilidade e a segurança, que a gente mora num condominiozinho assim, fechado né.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistado: Daí nisso a localização e a vista, além da posição solar também, que o apartamento pega bastante sol, foi bem importante isso na escolha do apartamento.

Entrevistadora: Uhum, e desses critérios, qual que foi o mais importante?

Entrevistado: Acredito que a localização.

Entrevistadora: Certo, porque?

Entrevistado: Porque a gente queria algo que não fosse assim, muito no centro, por questão de movimento e etc., mas ao mesmo tempo, que ficasse perto do centro, porque a nossa família

mora ali, e também porque a gente mora agora perto da Unimed, que é onde a minha esposa trabalha. Então, daqui pra ela ir trabalhar é super perto assim.

Entrevistadora: Uhum, certo. E a infraestrutura de uso comum do condomínio, ela foi relevante na escolha de vocês?

Entrevistado: Foi, com certeza.

Entrevistadora: Certo, porque?

Entrevistado: Primeiro porque a área comum é muito bem cuidada né, tem uma manutenção muito boa. Tem um parquinho que a gente tem alguns sobrinhos e afilhado também, e a gente... como a gente acabou se mudando e veio a pandemia, a gente ainda não conseguiu aproveitar né, mas assim que acabar a gente pretende usar. E o salão de festas também, cada bloco tem um, mobiliado, bonitinho, então essas coisas foram importantes também na escolha.

Entrevistadora: Uhum. E a construtora, foi um fator relevante pra vocês?

Entrevistado: Não, na verdade foi o que apareceu assim.

Entrevistadora: Aham. E vocês fizeram ou pretendem fazer alguma modificação no projeto original do apartamento?

Entrevistado: A gente não fez. Até porque não tem muito o que fazer assim, o apartamento é pequeno e não tem como a gente derrubar parede ou alguma coisa assim, porque também são só dois quartos e, a gente pretende ter filho, então a gente não fez e não pretendemos fazer nenhuma alteração também.

Entrevistadora: Certo, e vocês compraram ele pronto ou na planta?

Entrevistado: Compramos pronto.

Entrevistadora: Certo, e ele atendeu às expectativas de vocês?

Entrevistado: Atendeu, inicialmente sim. A gente teve um probleminha com o piso assim, mas já era uma coisa que a gente sabia que ia ter, porque foi um problema da construtora na época, mas a construtora também atendeu o pedido e realizou a troca e tal, foi bem tranquilo.

Entrevistadora: Uhum, legal. E vocês gostariam de ter tido a oportunidade de personalizar o projeto enquanto o prédio ainda tava em construção?

Entrevistado: Com certeza.

Entrevistadora: O que que vocês mudariam?

Entrevistado: Ah, acho que a gente já teria trocado o piso, talvez a gente teria fechado a sacada, gesso, essas coisas assim, que depois que a gente se mudou a gente acabou não fazendo por conta de função toda e sujeirada. A gente acaba daí deixando e pretende não fazer mais.

Entrevistadora: Aham, entendo. Vocês se arrependem da escolha de vocês por algum motivo?

Entrevistado: Não, a gente não se arrepende assim.

Entrevistadora: Aham, certo. E qual espaço do apartamento que vocês mais gostam?

Entrevistado: Da sala.

Entrevistadora: Porque?

Entrevistado: É onde a gente passa a maior parte do tempo assim.

Entrevistadora: Aham, e passa mais tempo na sala porquê?

Entrevistado: Normalmente, na televisão. Sofá, TV e tal. Cozinha também bastante.

Entrevistadora: Aham, certo. E se fosse pra ti descrever o apartamento dos sonhos, como que ele seria?

Entrevistado: Cara, como é que ele seria... acredito que um pouco maior do que esse, com os cômodos melhores distribuídos também, uma suíte, onde a gente pudesse ter também um pouco mais de privacidade. Uma sala um pouco mais ampla, uma cozinha também um pouco maior, porque a nossa cozinha é apertada. Uma sala de estar ampla também, provavelmente integrada com a sala de jantar assim. Então, são os fatos principais que a gente gostaria de ter no apartamento.

Entrevistadora: Aham, tipo, se vocês fossem se mudar desse pra um outro, seria nesse padrão?

Entrevistado: Exato, é isso aí que a gente buscaria.

Entrevistadora: Aham, certo. E tem mais alguma coisa que tu gostaria de acrescentar? Assim, algum detalhe desse processo da escolha, da compra do apartamento.

Entrevistado: Ah vou te dizer que, assim, a gente viu muitos e muitos apartamentos, assim, antes de a gente comprar esse, e foi uma escolha bem, assim, quando a gente já tava praticamente desistindo, daí a gente, ah vamos esperar mais um pouco, daí surgiu esse. Porque daí também a gente... quando a gente veio ver o apartamento, tinha um casal morando aqui né, eles tinham dado o apartamento pra comprar um outro, mas eles ainda tavam aqui. Então, uma coisa bem importante assim, pra ter acrescentado na nossa vinda, foi que a gente conversou bastante com eles, eles nos falaram como era a questão do condomínio, do apartamento, assim, isso foi um fator bem importante na hora da escolha. E também, depois juntou o preço, a questão do financiamento e tudo o mais né, que deu tudo certo, e basicamente foi isso assim.

Entrevistadora: Legal! Vocês se mudaram antes ou depois de começar a pandemia?

Entrevistado: Foi antes da pandemia. A gente casou em novembro de 2019 e a pandemia começou em março de 2020. A gente praticamente, voltou da lua de mel, passou o verão, acabou o verão e, começou a pandemia.

Entrevistadora: Que sorte! Mas olha só, vocês notaram alguma diferença no uso do apartamento durante a pandemia? Alguma coisa tipo, ah, a gente passou a fazer mais tal coisa depois que começou a pandemia...

Entrevistado: Principalmente a questão da higiene, eu acho que mudou bastante assim né. Tipo, a gente já chega, a primeira coisa é, bota o tênis na sacada, bota a roupa pra lavar e vai direto pro banho. Isso é uma coisa que, tipo, normalmente às vezes a gente chegava e tal, não dava tanta importância assim né. Ficava com a roupa que vinha da rua e etc., mas a questão que a gente começou a, tipo, chega, já vai direto pro banho, do banho já vai pra sala e aí fica ali praticamente até a hora de dormir assim.

Entrevistadora: Aham.

Entrevistado: Mas é isso, basicamente.

Entrevistadora: Aham, então tá, eu acho que era isso que que precisava saber por enquanto. Te agradeço, pela tua participação.

APÊNDICE Q – Entrevista XIV

Data: 24/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: Jader

1.2 Idade: 48

1.3 Escolaridade: Superior Incompleto

Entrevistadora: Jader, eu queria saber um pouquinho da história da construtora. Como que ela surgiu? Quem que criou a construtora?

Entrevistado: A construtora surgiu há, acho que doze anos né?! Acho que doze anos... Meu pai começou a construir em 1984, foi o primeiro prédio que meu pai fez, inclusive, é, 1984, 1990. O primeiro edifício que a gente fez foi o edifício D, tá ali no centro da Içara. Foi em homenagem à minha irmã, aonde é hoje o INSS. Então, paralelamente a isso, mas anterior a esse prédio, que o pai tinha comprado uma obra inacabada ali onde era o antigo BESC, no centro da Içara, que ali ele fez o, nós temos aqueles apartamentos ali pra locar, no centro,. Então ele fez concomitante os dois. Mas a ideia de construir pra empreender veio com o edifício D. Aí ele não deu segmento, ele sempre gostou muito de construir. Aí parou-se o timing de construção, só que o pai sempre foi envolvido muito tempo pra construção. E aí no período de, retroativo a doze anos atrás, então quer dizer que foi em 2000 e... nós estamos... 2010, por aí né?! Quando a gente lançou a construtora entre 2005 a 2010 a gente adquiriu várias áreas, mas nunca com o intuito da construção civil. No intuito de aquisição de imóveis. Aí, naquela época a gente, em 2010, eu optei, na realidade nem foi opção do meu pai, de nós montarmos uma construtora, e nós nem começamos com o intuito de construir, nós começamos com o intuito de fazer parcelamento de solo. Então, como a gente ia fazer o parcelamento do solo, que foi o loteamento ali do lado da Cecrisa, a gente já quis começar como uma construtora. Então, naquela época a gente lançou o loteamento ali, e em concomitante, acho que seis meses depois, a gente fez o primeiro lançamento que foi o TM na Içara. Então ali onde começou a construtora.

Entrevistadora: Uhum. E vocês já tinha a área ?

Entrevistado: Todas áreas a gente já tinha. Já tinha uma carteira de, vamos dizer, um landbank, vamos dizer assim que se chama, já de vários imóveis. Naquela época a gente já tinha o terreno

de Cocal, lá onde a gente tem o loteamento, a gente, todas as áreas que a gente tinha pra construir, não em Criciúma, mas na Içara, teoricamente, praticamente a gente não adquiriu mais nenhuma área desde aquela época.

Entrevistadora: Uhum. E a tua formação que tá incompleta, ela tem alguma relação com a construção civil?

Entrevistado: Nada a ver. Eu tenho incompleto, eu tenho até a sexta fase de direito. Nada a ver.

Entrevistadora: E em que cidades que a construtora atua?

Entrevistado: Nós atuamos, vamos começar lá do extremo sul, começamos, nós atuamos em Araranguá, Içara, Cocal do Sul, Criciúma, Morro da Fumaça, Jaguaruna, Tubarão e Araquari.

Entrevistadora: Uhum. E quando tu vai iniciar um novo empreendimento, no que que tu se baseia? Onde que tu busca referências pra pensar nesse empreendimento?

Entrevistado: Quando a gente busca um empreendimento, lança um empreendimento, a gente, primeiro passo é localização independente do imóvel que a gente vai lançar. Então, primeiro tripé de lançamento ser de sucesso é a localização do empreendimento. Aí em cima da localização do empreendimento a gente faz uma pesquisa de perfil de público pra aquele tipo de empreendimento. Aí se faz uma pesquisa a nível de corretores, de público-alvo, e também vai muito do feeling também né?! Aí meio como lançar ou não lançar.

Entrevistadora: Uhum. Bom, eu queria que tu descrevesse um pouquinho como que é o processo de desenvolvimento dos projetos. Como é que é a tua participação nesse processo?

Entrevistado: Eu sempre falo que se eu não tivesse, não soubesse fazer o que eu queria fazer na vida eu ia fazer arquitetura, que é uma coisa que eu me identifico muito. Com arquitetura. Então, com a, antes da aquisição da área, a gente faz uma ideia mais ou menos do que aquele terreno ele vai poder empreender, sobre os parâmetros de consulta prévia, de que cada município diverge, isso tanto pra empreendimentos horizontais, verticais ou parcelamento do solo. Depois, passado essa etapa e a etapa da aquisição do terreno pela empresa, a gente vai pra análise pra começar a constituir o projeto. Aí o projeto ele é feito em cima daquela pesquisa do público-alvo, do perfil que a gente vai atuar, a faixa de preço que a empresa vai querer trabalhar e em cima disso é desenvolvido o projeto. Aí se vai ser apartamentos de dois, três, um dormitório, aí em cima disso é desenvolvido o conceito do projeto.

Entrevistadora: Uhum. E aí quem define essas características, fica a critério do que?

Entrevistado: Não, as características do perfil do produto que a gente, são duas coisas, o perfil do produto ele é em cima do comercial, e mas a característica e a forma e o corpo do produto é a arquitetura que desenvolve.

Entrevistadora: Uhum, certo. E, quais aspectos dos empreendimentos tu considera importante destacar na publicidade?

Entrevistado: Na publicidade, o empreendimento do, de dez anos pra cá o conceito de moradia ele tem mudado bastante, ele tem fortificado, primeiro, menor, questão de espaço, que hoje as pessoas pra morar no centro elas também estão querendo menos espaço e também a questão de custo, pelo perfil do público que a gente trabalha, que é o perfil do público que a gente trabalha na construtora é o público B e C, não é o produto AA, vamos dizer. Então, a gente tem que valorizar aquele produto ou aquelas informações que hoje são essenciais pra pessoa que tem o primeiro imóvel. Então essas são valorizadas. Então além de ter diminuído um pouco o tamanho dos empreendimentos, houve agora com o tempo, a necessidade de, inicialmente não tínhamos academia, hoje academia é um ponto prerrogativo, espaço pet, brinquedoteca. Hoje as esperas de Split no empreendimento, a questão de acabamentos, hoje pequenos detalhes em acabamentos podem dar um diferencial no projeto sem onerar a base, que não zera, mas muito pouco o custo da obra. A arquitetura em si ela tem um apelo de que quase 50% na venda, porque é, querendo ou não querendo, a gente quer morar numa coisa conceitual, né?! E que seja bonita né.

Entrevistadora: Uhum. E nesse desenvolvimento do material publicitário? Como é que é a tua participação?

Entrevistado: A participação no material publicitário ela é muito pequena. A participação no material publicitário, particularmente, lá na etapa inicial a gente já determinou o público-alvo, a gente já determinou todos parâmetros de preço do produto e aí trabalha praticamente o conceito da arquitetura com o conceito do marketing. E aí na realidade ele se dá mais na aprovação somente de layout.

Entrevistadora: Uhum, certo. E nos empreendimentos, tu costuma focar mais em quais aspectos? Por exemplo, ah infraestrutura, acabamento, tamanho dos cômodos?

Entrevistado: Na realidade o principal aspecto que a gente se baseia hoje é o público-alvo. O público-alvo que vai determinar tudo. Tamanho de ambiente, se vai ter uma infraestrutura maior ou menor é o público-alvo que a construtora quer atuar.

Entrevistadora: Uhum. E, qual o método construtivo mais utilizado?

Entrevistado: É o método construtivo convencional. Mas hoje o método construtivo, vamos dizer assim ó, o convencional é bom botar um parâmetro, um parêntesis aí, que hoje existe um pré-conceito com novos conceitos industriais na nossa região.

Entrevistadora: Uhum. E porque que tu acha que existe esse preconceito?

Entrevistado: Solidez. Solidez. Viemos numa região de italianos, viemos numa região de colonizadores europeus que a estrutura, vamos dizer, o histórico do método construtivo ele é muito predominante pra empreendimentos que atingimos o público de públicos de B pra cima, não de C pra baixo, que na qual no C pra baixo foca preço e aí, teoricamente, o método construtivo não é imperativo pra compra.

Entrevistadora: Uhum. E, já apostou em algum método diferente?

Entrevistado: Sim.

Entrevistadora: Qual que seria?

Entrevistado: Pré-fabricado.

Entrevistadora: E teve aceitação?

Entrevistado: É, aceitação ela não teve problema nenhum. É um método que diminui, não que diminui, sim, que diminui absurdamente o desperdício em obra, e que consegue se fazer uma escala industrial do processo.

Entrevistadora: Uhum. E porque que não deu sequência nesse método?

Entrevistado: Um foco muito grande é porque a construtora sempre o público-alvo sempre foi o público B, e este produto de alta escala hoje tá mais focado no público C e D.

Entrevistadora: Uhum. Tá, o público-alvo tu me passou ali que seria o público B e C, que principalmente o primeiro apartamento, certo? Com base em que critérios que esse público foi definido?

Entrevistado: Esse público foi definido pela questão de, além da construtora ela ser uma construtora, ela é uma financiadora da obra. Então, mais ou menos o público versus o valor de compra versus a parcela que o cliente quer pagar, ele mais ou menos se adequa a questão financeira, o tipo do produto.

Entrevistadora: Certo. E, na tua visão, tem concorrência por esse público-alvo nas cidades que a construtora atua?

Entrevistado: Sim, inclusive a construtora quando foi lançada ela elegeu uma concorrente, que hoje ela é concorrente, e na época ela trabalhou no perfil desta empresa, que já tinha um público-alvo muito bem pré-estabelecido.

Entrevistadora: Uhum, certo. E como que tu descreveria o perfil dos moradores de Criciúma?

Entrevistado: A região de Criciúma é um público que ele gosta de morar muito próximo ao centro, ou muito em bairros que tenha a característica e a estrutura que o centro proporciona. Então, hoje, o conceito de construção civil hoje, na região de Criciúma, é a pessoa que o máximo de coisas que ela consiga fazer de a pé, vamos dizer assim, ou caminhando sem necessidade de transporte público ou privado, é o público.

Entrevistadora: Uhum. E tu acha que tem alguma diferença dos moradores de Criciúma pros das outras cidades que a construtora atua?

Entrevistado: Sim. Em cada cidade, inclusive os conceitos de tamanho, conceitos de produto, conceitos de preços são totalmente diferenciados, por mais que as cidades sejam co-irmãs ou uma distância muito próxima, são características totalmente diferentes

Entrevistadora: Uhum. E porque que tu acha que isso acontece?

Entrevistado: Porque Criciúma, vamos falar em Criciúma, Criciúma é uma cidade que ela é a cidade, é a cidade polo de uma região. Então as características das pessoas que vão morar em Criciúma ela é totalmente, ou um pouco diferente das características das pessoas que moram em outras cidades.

Entrevistadora: Uhum, certo. E quais critérios que tu imagina que os clientes da construtora usam na hora de escolher o imóvel deles?

Entrevistado: É, como a gente colocou ali, a localização é um fator preponderante na decisão da compra de um imóvel ou outro. A solidez da empresa ela tá tão qual, hoje uma solidez duma construtora na nossa região ela é fator predominante na decisão da compra, até porque a gente, são imóveis que são financiados a médio e longo prazo, então isso é fator predominante na compra também do produto.

Entrevistadora: Uhum. E pensando como se tu fosse cliente, o que que tu acha que agrega mais valor ao imóvel?

Entrevistado: Eu acho que é muito pejorativo a gente dizer o que agrega, o que que agrega mais ao imóvel, porque, como a construtora hoje ela tem um público-alvo muito bem pré-estabelecido, então esses detalhes que eu falei lá no início, como brinquedoteca, salão de festas, espaço gourmet, várias coisas, play, N outras coisas, hoje é isso que o nosso cliente procura. Agora, se dependendo do nicho de produto, aí outras características já vão ser predominantes pra compra né?! É muito pejorativo isso.

Entrevistadora: Uhum. Certo. Aí, aqui tem uma pergunta que eu não sei se talvez tu tenha domínio, que talvez acho que é mais do nosso setor, mas enfim. Sobre as alterações de projeto, qual seria o tipo mais comum de alteração de projeto?

Entrevistado: Quais alteração mais comum? Eu acho que é o, não sei, é mais vocês, mas eu acredito que é o hidrossanitário, o elétrico, não é o arquitetônico. É o arquitetônico, na realidade, que tem que se adequar aos projetos complementares. Eu não sei, vocês vivem ali o dia a dia, mas eu imagino que seja isso.

Entrevistadora: Sim. É, além disso, já respondendo, tem bastante solicitação de troca de revestimento.

Entrevistado: Não, mas daí quando eu falo que é um projeto, é um projeto que já tá incorporado. Aí agora se tu pensar na cabeça do cliente, mais um motivo do nosso público-alvo. Se nós pegarmos o imóvel do cliente que já passa pro segundo imóvel, ele, o nível de troca e o nível de mudança do ambiente é muito maior do que o público que a gente trabalha. Porque ele já passou por uma experiência, ele quer uma nova experiência. E aí entra abertura, entra piso, entra paredes, entra um monte de coisa. Prova disso que o empreendimento nosso lá de Morro da Fumaça, deva ter 80% da troca, teve modulação de 80%, que é um público um pouco mais superior.

Entrevistadora: Uhum. E os clientes que já são clientes da construtora, quando eles vão comprar um imóvel novo, eles voltam a procurar a construtora?

Entrevistado: Principalmente no perfil de investimento.

Entrevistadora: Uhum. E porque?

Entrevistado: Solidez. Aí quando tu passa pra investimento, é solidez.

Entrevistadora: Uhum. E desde que vocês começaram a construir, vocês notaram alguma alteração de interesse ou de perfil do público-alvo?

Entrevistado: Sim, ele é mutante né. Cada empreendimento que a gente lança, é uma nova perspectiva e uma nova visão sobre o nosso cliente.

Entrevistadora: Uhum. E tem alguma coisa marcante assim? De mudança?

Entrevistado: Não. A única coisa que é marcante é o tamanho.

Entrevistadora: Uhum. Tá, e de alguma maneira, tu considera que o jeito de morar das pessoas tá mudando?

Entrevistado: Sim.

Entrevistadora: Em que sentido?

Entrevistado: Em, principalmente, é muito difícil a gente fazer uma analogia agora que nos últimos dezoito meses a gente tá vivendo um momento pandêmico. Então a pessoa tá ficando mais em casa, ela tá mais olhando pra dentro de casa. Então, hoje a questão de tu poder usufruir o teu interno e o teu condômino, entendeu? Todo o teu ambiente de condomínio, ele tá sendo muito bem valorizado hoje. Isso é mudança grande, na qual a infraestrutura do empreendimento é um ponto positivo pra decisão da compra do imóvel.

Entrevistadora: Uhum. E como que tu imagina a habitação no futuro, assim? O que que tu imagina que as pessoas vão valorizar mais na hora de escolher um apartamento?

Entrevistado: A localização. Porque a localização? Porque o tempo das pessoas, o tempo que sobra pras pessoas vai ser mensurado em dinheiro, não em dinheiro, em qualidade de vida. Então não adianta a pessoa morar bem e ela ter que se deslocar uma hora por dia pra ir e uma

hora por dia pra voltar, isso vinte e um dias por mês, doze meses por ano, em quarenta anos de trabalho. Então a pessoa perdeu x anos de vida. E isso é um fator predominante da pessoa, morar perto do trabalho, perto do lazer, perto da infraestrutura.

Entrevistadora: Uhum. E pensando na pandemia, tu acha que afetou alguma coisa no jeito que as pessoas moram? No jeito que as pessoas escolhem seus imóveis?

Entrevistado: Elas ficaram mais exigentes e mais criteriosas. Pelo tipo de habitação, o tipo de moradia que elas vão adquirir. Principalmente as que já têm imóveis né, as que são o primeiro imóvel, ela tá realizando um sonho. Sempre falo, a gente vende sonho, tem que concretizar, que é a casa.

Entrevistadora: Uhum. E qual que seria a projeção de futuro da construtora? Onde vocês se imaginam daqui pra frente?

Entrevistado: Ah, graças a Deus a construtora, depois, em doze anos, ela vem numa crescente, numa crescente saudável. Não temos sonhos de ser o maior, o que mais constrói. Temos sonhos de ser um dos melhores, e que todo o crescimento nosso seja sustentável. Se esse crescimento sustentável vai nos levar a ser o número um, número dois, número três, número quinto da região, não temos esse sonho. Temos que sim, crescimento sustentável sim. Esse é o que a construtora olha.

Entrevistadora: Então tá, tem mais alguma coisa que tu queria acrescentar? Algum comentário?

Entrevistado: Não, pode ir, tranquilo. Fechou?

Entrevistadora: Fechou, obrigada!

APÊNDICE R – Entrevista XV

Data: 24/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais da entrevistada

1.1 Nome: Gabi

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idade: 29

1.4 Naturalidade: Criciúma

1.5 Escolaridade: Pós-graduação incompleta (em andamento)

1.6 Profissão: Advogada

1.7 Estado civil: Solteira

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média-baixa

Entrevistadora: Quem são as pessoas que moram contigo?

Entrevistada: Eu e meu companheiro.

Entrevistadora: Uhum. E porque que vocês moram em Criciúma?

Entrevistada: Porque eu nasci aqui, sempre morei aqui em Criciúma. O meu companheiro, ele não nasceu aqui, ele nasceu em outra cidade aqui de Santa Catarina, mas a família dele é daqui. Então, o pai dele trabalhava num emprego que sempre era transferido e ele acabou nascendo em outra cidade, mas aí depois o pai dele voltou pra cá, e sempre continuaram aqui. E eu também.

Entrevistadora: E nunca tiveram a intenção de sair de Criciúma?

Entrevistada: Não, não.

Entrevistadora: Certo. E como que era o local que vocês moravam antes?

Entrevistada: Em questão de localização, mais ou menos a mesma coisa, por ser bairro, né. Bairro um pouquinho mais afastado do centro, digamos assim. Mas a diferença é que, tanto eu quanto ele, a gente morava em casa, e agora é apartamento.

Entrevistadora: Uhum, e vocês moravam com quem?

Entrevistada: Com os nossos pais, irmãos, com a família.

Entrevistadora: Uhum, certo. E o que que levou vocês a optarem por um apartamento?

Entrevistada: A praticidade, a segurança. É algo que hoje é mais fácil de adquirir do que um terreno e uma casa. Esse também é um fator que ajuda muito.

Entrevistadora: Uhum, em questão financeira no caso?

Entrevistada: Em questão financeira, isso.

Entrevistadora: Uhum. E quem que fez essa escolha?

Entrevistada: Ixi, os dois. Foi algo... eu sempre quis morar em apartamento. Mesmo morando em casa, eu tinha vontade de morar em apartamento. E o meu companheiro também queria.

Entrevistadora: Certo. E quais foram os critérios decisivos na escolha de vocês?

Entrevistada: Valor e opção de financiamento, principal.

Entrevistadora: Uhum, e qual foi o critério mais importante?

Entrevistada: O mais importante? Que deu certo pra fazer o financiamento, o mais importante.

Entrevistadora: Aham.

Entrevistada: O valor, no caso.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: Tanto que, a gente não sabia nem onde ele ficava quando comprou, exatamente. A gente comprou sem nunca ter vindo aqui. Depois de já ter comprado, assinado o contrato com a construtora, um dia o meu conhado falou “ah vamos, vamos lá ver onde é que é”, “ah, então tá, vamos”. Conversando com o corretor, que é um amigo nosso né, que é, hoje é o marido da minha amiga sabe?. Ele falou onde que era, “ah, é ali na principal do Rio Maina, ali um pouquinho depois da igreja, tal”, “ah não, beleza, então vai ser, vamos comprar, vai ser esse”, e daí foi assim.

Entrevistadora: Aham, então isso talvez já me responda a próxima pergunta, se a localização foi um aspecto relevante.

Entrevistada: Não, não. Não foi.

Entrevistadora: E porque que não foi?

Entrevistada: Porque os apartamentos com uma localização mais próximo do centro são mais caros.

Entrevistadora: Aham, certo. E a infraestrutura de uso comum do condomínio, ela foi importante pra vocês? Foi decisiva na escolha?

Entrevistada: Foi. Por exemplo, o fato de ter dois elevadores pesou bastante na nossa escolha. A garagem coberta. Tá, isso não é uso comum, é área privativa, mas é algo... E só dois blocos, mas isso não é uso comum né.

Entrevistadora: Uhum, mas é um aspecto importante.

Entrevistada: Isso, de não ser um empreendimento assim com muito blocos, muitos apartamentos. Foi bem importante sabe.

Entrevistadora: Certo. E porque que isso influenciou na escolha?

Entrevistada: Porque assim, já são duas torres, com nove andares, então já tem bastante morador. Se fosse só um elevador, seria um caos, aí isso influenciou. E, se tem mais blocos, geralmente são prédios de quatro andares, que não têm elevador, e aí tem mais moradores, mais pessoas, mais tumulto, isso.

Entrevistadora: Certo. E a construtora que fez o prédio, foi um item importante na escolha? Teve alguma influência?

Entrevistada: Foi, foi. Foi um item importante porque? Na época que a gente comprou, eu trabalhava no cartório de registro de imóveis, e lá eu mexia bastante com incorporação. Então assim, os empreendimentos que estavam sendo lançados, tudo, eu sabia o que que tava no mercado assim né. Que a gente fazia a incorporação, depois a instituição, enfim. E pelo que eu acompanhava, a construtora ela é uma construtora que sempre entrega antes do prazo. Ou ela entrega antes, ou ela cumpre o prazo. Então, isso foi algo que pesou bastante também, ao invés de comprar de uma outra construtora mais desconhecida, como tem algumas que fazem empreendimentos aqui. Tipo, que uma vez fazia direto, algumas construtoras assim, sabe.

Entrevistadora: Uhum, e vocês fizeram ou pretende fazer alguma alteração no projeto original do apartamento?

Entrevistada: Sim. Tirar a parede da sacada né. Fechar a sacada pra ampliar. Se pudesse né, se pudesse, ter mais um banheiro né, com certeza, mas daí eu sei que não dá, porque né, modifica tudo. Porque, infelizmente o espaço né, ele não é... A divisão do apartamento ela é boa, mas a área privativa em si, poderia ser um pouco maior, eu sinto que falta um pouco de espaço.

Entrevistadora: Certo, e vocês compraram ele na planta certo?

Entrevistada: Certo.

Entrevistadora: E ele atendeu às expectativas de vocês?

Entrevistada: Atendeu, aham. Atendeu porque eu já sabia o que que eu tava adquirindo sabe. Já sabia que seria nesse estilo.

Entrevistadora: Uhum, certo. E vocês gostariam de ter tido a oportunidade, ou talvez tiveram e não aproveitaram e agora se arrependem, não sei, de ter alterado alguma coisa do projeto quando ainda tava em construção?

Entrevistada: Sim. A gente não fez nada. Até pelo fato de ser Minha Casa Minha Vida, eu não fui a fundo, mas me informaram que, quando é Minha Casa Minha Vida, a gente não consegue

mexer antes, não sei se é verdade isso. Mas enfim, talvez eu teria colocado outro tipo... algo diferente no piso, como um porcelanato, ou laminado, algo assim.

Entrevistadora: Uhum, além disso, mais alguma outra coisa que vocês gostariam de ter feito?

Entrevistada: Não, não. Seria a parte de acabamento assim, tipo, de banheiro né, e do piso mesmo.

Entrevistadora: Uhum, certo. E existe algum motivo que faz vocês se arrependerem da escolha de vocês?

Entrevistada: Se arrepender não, mas pensar em daqui um tempo trocar por outro imóvel sim, que é o fato de ter mais um banheiro, né. Ter uma suíte. Algo que a gente sente bastante falta também, é de churrasqueira a carvão na sacada, que é algo que não tem, e a área privativa um pouco maior. Mas o principal fator são os banheiros.

Entrevistadora: E qual espaço do apartamento que vocês mais gostam?

Entrevistada: A sala, a sala e sala de... a parte de televisão e cozinha.

Entrevistadora: Aham, e porquê?

Entrevistada: Porque é onde a gente passa mais tempo assim. Acaba chegando do trabalho e já liga a TV, né, já passa um café, já fica por aqui. Aí já boto roupa pra lavar, que é tudo perto, é tudo junto, então é onde acaba ficando né, a maior parte do tempo.

Entrevistadora: Aham, e aí vocês ficam a maior parte do tempo na sala fazendo o que?

Entrevistada: Vendo TV, comendo, esperando a roupa lavar.

Entrevistadora: Aham. E se tu pudesse imaginar o apartamento dos sonhos, como que ele seria?

Entrevistada: Ele teria três quartos, sendo uma suíte e mais um banheiro social. Lavabo... não, lavabo não precisaria, só dois banheiros assim já estava bom. Uma sacada mais ampla, com uma churrasqueira à carvão. Uma área de serviço mais ampla também, e a área de serviço que ela já venha dividida da construtora sabe.

Entrevistadora: Uhum. Mais alguma coisa?

Entrevistada: Não, seria isso. Questão de espaço mesmo.

Entrevistadora: E tem mais alguma coisa que tu gostaria de comentar desse processo de escolha de vocês? Alguma observação importante?

Entrevistada: Olha, não. Não, assim, é realmente isso sabe. A gente comprou pelo fato de ter se enquadrado no financiamento. O corretor apresentou vários pra nós e daí ele falou “olha, tá saindo um lá no Rio Maina, assim, assim”, aí eu vi ele no outro dia no cartório e aí a gente viu que ia se enquadrar, e vai ser, vamos fazer esse.

Entrevistadora: Aham. E vocês se mudaram antes da pandemia né?

Entrevistada: Foi, foi antes da pandemia.

Entrevistadora: Certo, e vocês perceberam alguma mudança na maneira como vocês usam o espaço do apartamento, durante a pandemia?

Entrevistada: Sim, a gente usa bem mais, porque fica bem mais em casa né. Teve épocas que eu trabalhei em casa, enfim, até audiência de casa eu já fiz.

Entrevistadora: Uhum, e aí tu fazia em que espaço?

Entrevistada: Eu fazia na parte em que seria a sala de jantar, digamos assim.

Entrevistadora: Uhum, então vocês tiveram que adaptar o apartamento assim?

Entrevistada: Exatamente, exatamente.

Entrevistadora: Uhum, certo. E isso influenciou a longo prazo ou foi algo provisório?

Entrevistada: Não, foi provisório, não teve que fazer muitas adaptações assim.

Entrevistadora: Uhum. Gabi, era isso a princípio. Se tu quiser acrescentar mais alguma coisa, fica à vontade.

APÊNDICE S – Entrevista XVI

Data: 29/05/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais da entrevistada

1.1 Nome: Salete

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idade: 31

1.4 Naturalidade: Criciúma

1.5 Escolaridade: Superior completo

1.6 Profissão: Analista de RH

1.7 Estado civil: Casada

1.8 N° de filhos: Um

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Salete, quem são as pessoas que moram contigo?

Entrevistada: Eu, meu esposo e meu filho.

Entrevistadora: Uhum, e porque que vocês moram em Criciúma?

Entrevistada: Assim ó, eu sou natural de Criciúma, o meu marido é natural de Armazém. Ele nasceu lá né, e cresceu aqui em Criciúma. Hoje a minha sogra, meu sogro, meus pais, todos moram aqui na região. Então, como nós também trabalhamos aqui, nós ficamos nessa cidade.

Entrevistadora: Uhum, certo. E como que era o local que vocês moravam antes de morar nesse apartamento?

Entrevistada: Nós moramos em apartamento fazem doze anos né. Quando solteiros, ambos moravam em casa. Nós morávamos no bairro, eu no bairro Rio Maina e o meu marido no Metrópol, e quando a gente resolveu casar, eu queria apartamento, porque meu sonho sempre foi morar em apartamento. Achava muito chique morar em apartamento. E aí nós moramos, conseguimos comprar um apartamento menor né, com um custo... ele era mais barato até, pelo que nós podíamos pagar na época, e aí moramos lá até 2019, não, até janeiro de 2020, em janeiro de 2020 nós se mudamos.

Entrevistadora: Uhum, e esse outro apartamento, como que era a disposição dele? Interna.

Entrevistada: Então, nosso outro apartamento ele... eram dois quartos né, o banheiro, cozinha, área de serviço e a sala. Não tinha sacada, não tinha um outro espaço. Aí depois veio filho, veio cachorro, aí veio os passarinhos, aí ficou pequeno demais. Aí a gente resolveu se mudar.

Entrevistadora: Aham, certo. E o que que levou vocês a optarem por um apartamento? Tanto agora nessa mudança, quanto na hora de escolher o primeiro apartamento, porque que vocês queriam morar em apartamento?

Entrevistada: Então, lá no início né, quando nós compramos o apartamento, em 2007 né, nós casamos em 2008, era a questão do valor né. Nós pagamos, na época, 45 mil pelo apartamento que nós morávamos, era muito barato, né. Então, essa questão do valor. E como eu trabalhava mais aqui pelo centro, nós morávamos lá no Rio Maina, ficava muito fora de mão. Então, a gente veio morar no bairro Santo Antônio, onde facilitava a nossa localização. Agora, pela segunda vez, quando a gente optou, o meu esposo até queria fazer uma casa né, tem o sonho de casa tudo, mas pelo falo de, muitas vezes ele precisar ficar fora, viajar, pra nós, pra mim fica ruim. Ficar sozinha com criança, eu não acho seguro, e aí também tem essa questão da disponibilidade de tempo. Uma casa vai te exigir mais tempo né, tem o externo pra ti organizar, pra ti limpar, coisa que o apartamento já te economiza. Nossa rotina é muito corrida né, muito puxada.

Entrevistadora: Sim, certo. E quem que fez essa escolha do apartamento? Foi algo que uma pessoa decidiu, vocês decidiram em conjunto, como é que funcionou?

Entrevistada: Então né, como eu te falei lá no início, era um desejo meu, então a gente tentou. E agora, pela segunda vez, foi em comum acordo né.

Entrevistadora: Uhum. Certo, e quais foram os critérios que foram assim, decisivos pra escolha desse apartamento que vocês moram hoje?

Entrevistada: Nós resolvemos trocar né, pela questão do espaço, e porque nós tínhamos o desejo de ter um outro filho. Então lá, com dois quartos, não tinha como, os móveis já eram todos planejados, nós tentamos até remontar o quarto, mas não tinha como colocar outra criança ali, era muito pequeno né, e aí resolvemos comprar esse que era maior. Então, maior, e pela localização, né. Hoje a nossa localização aqui é no bairro Universitário, então, próximo à UNESC, então eu já penso... hoje o meu filho estuda na SATC, então facilita essa questão do transporte. A intenção é a gente fazer uma outra graduação também, então, fica mais perto da universidade, então, tudo pensado nisso. Como eu trabalho no bairro Santa Bárbara, ficou tudo numa rota só, né. A gente já consegue vir, passa pela universidade, deixa ele ali pela escola e vai pro trabalho. Então tá tudo certo. Isso ajuda bastante né.

Entrevistadora: Sim, não perde tanto tempo né.

Entrevistada: Não perde tanto tempo.

Entrevistadora: Uhum, e qual foi o critério mais importante na escolha de vocês?

Entrevistada: O espaço do apartamento. Assim, nós até olhamos um outro apartamento, pela mesma construtora, que tinha uma planta semelhante, que era ali próximo ao centro de Criciúma, ali próximo ao Bistekinho, mas esse aqui ainda estava na planta, era um pouco maior ainda do que aquele, e a questão do valor. O valor na época, quando nós compramos, em 2018, valia bastante a pena. Aí o espaço também, do condomínio, o que ele nos oferece né, academia, quadra, campo de futebol, dois salão de festa, pista de corrida. Então ele dá bastante opção assim, pra quem tem criança, além do parquinho e tudo, vale a pena.

Entrevistadora: Uhum, certo. E tu tinha comentado ali que a localização também foi um critério na escolha de vocês né. Seria por causa dessa parte do transporte ou tem alguma outra característica relacionada?

Entrevistada: Então, quando nós morávamos no Santo Antônio, ficava próximo do meu trabalho, né, e o meu filho estudava lá no SESC. Então, a gente atravessava a cidade. Então, como a gente resolveu comprar aqui, nós já resolvemos trocar ele de escola, pra facilitar, porque Criciúma, por mais que não é aquela cidade grande né, mas tem os horários de pico, então a gente fica muito tempo parado no trânsito e acaba atrasando. Então, essa questão da localização, e aí já pensando no futuro né, porque quando nós compramos, a intenção, no mínimo, é morar uns dez anos né. Então, a gente já pensou “ah, ele tá com nove anos, daqui uns dez, dezenove, já vai tá cursando, já vai ter essa questão de ir e voltar sozinho, né, pra universidade, fica mais fácil”.

Entrevistadora: Uhum, certo. E a infraestrutura de área comum aí do condomínio, ela foi decisiva na escolha de vocês por algum motivo?

Entrevistada: Então, bastante, porque o outro apartamento que nós vimos ali no centro, tinha uma diferença de quarenta mil reais. E esse apartamento era uma única torre, mas ele só tinha o parquinho, um parquinho pequeninho. Então, quando a gente veio aqui ver, eram quarenta mil a menos né, te dava opção de dois salão de festas, dois quiosques, pista de corrida, as quadras, tudo, fez bastante diferença. Assim, quem tem criança em casa né, por mais que quando a gente se mudou já veio a pandemia, mas ainda vai chegar a hora de a gente utilizar tudo.

Entrevistadora: Aham, com certeza. E a construtora, foi um fator relevante na escolha também?

Entrevistada: Então, assim, eles foram bem flexíveis sabe. Como nós queríamos dar o nosso outro apartamento de entrada, o nosso outro apartamento já tava mobiliado, a maioria das

construtoras não aceitavam. E aí vender por fora também tava... não estava valorizando tanto. Então eles avaliaram o nosso apartamento né, botaram com um valor justo, não colocaram um valor assim, muito abaixo da tabela, e pegaram o nosso apartamento de entrada. Então, a negociação foi muito boa, o prazo que eles nos deram né, quando ficasse pronto. Porque assim que a gente deu o nosso de entrada, nós moramos mais um ano e meio eu acho, até aqui ficar pronto. Aqui, a gente pegou a chave, ainda ganhamos noventa dias pra depois fazer a mudança. Então, isso fez a diferença sabe. Nós pegamos a chave final de novembro e nos mudamos metade de janeiro, então tivemos bastante tempo ainda.

Entrevistadora: Aham, deu pra se organizar tranquilo né.

Entrevistada: É, tu sabe como é que é obra né, mas deu.

Entrevistadora: É, mas não fica naquela pressão de ah, entregou eu tenho que sair no outro dia né.

Entrevistada: Isso, isso mesmo.

Entrevistadora: Aham. E vocês fizeram ou pretendem fazer modificação no projeto original do apartamento?

Entrevistada: Nós mudamos, bastante coisa assim. Questão de pisos, nós trocamos. Trocamos a pintura, trocamos a iluminação, colocamos o gesso né, o rebaixo de gesso, parte de mexer em parede nós não mexemos porque a construtora não permitia né, fazer essa modificação de quebrar parede, alguma coisa. Mas o que permitia a gente fez.

Entrevistadora: Certo, e porque que vocês decidiram fazer essas mudanças?

Entrevistada: Quando a gente foi pro primeiro apartamento, nós pegamos a chave hoje e fomos amanhã né, bem ansiosos. Nós já estávamos casados há seis meses, e morando com família, com meus pais, e o apartamento não ficava pronto, nunca saía essa entrega. A hora que saiu a entrega, nossa, pegou a chave hoje, amanhã a gente já foi, porque quem casa quer casa né. A gente queria curtir só nós dois. Aí fomos, não fizemos nada de modificação e aí depois, pra fazer, tu morando no apartamento, é transtorno, é loucura. Então, eu falei pro meu marido “olha, se a gente vai comprar outro, nós vamos fazer tudo essas mudanças antes de vir pra cá”. No primeiro a gente era recém-casado, a gente casou bem novo né, então tinha pouquinha experiência, aí acabou fazendo algumas coisas assim, metendo o pé pelas mãos sabe. Aí fazia os móveis, depois se arrependia daqueles móveis, daí eu falei não, dessa vez a gente vai contratar ali o arquiteto, vai fazer tudo com calma, tudo bonitinho, e vamos.

Entrevistadora: Uhum, certo. E vocês compraram ele na planta, ainda tava em construção, certo?

Entrevistada: Certo.

Entrevistadora: E ele atendeu às expectativas de vocês quando foi entregue?

Entrevistada: Então, ele... eu sou aquela bem chata né. Ele tava no tijolo, eu tava aqui todo mês com o arquiteto olhando. Volta e meia eu falava “olha, a gente tem que ir lá fazer uma visita”, “não, mas não tem nada pronto”, “não, mas a gente tem que vir”. Então, sempre tava em cima e tava olhando, e corrigindo, aquela coisa né. Então, quando foi entregue, eu não tive assim o que reclamar sabe. Tinha acho que uns dois, três pisos assim lascados, mas como a gente ia fazer a troca depois, não tinha o problema. Quando a gente fez o rebaixo de gesso a gente notou que tinha o pilar né, uma coluna torta. Então, conversamos com a construtora, a construtora veio, refez né, refez toda a parte do gesso, da parede né, massa corrida, pintura. Tive problema em dois encanamentos, que estavam entupidos, eles mesmo vieram, fizeram. A construtora foi bem... deu bastante auxílio. Eles são bem prestativos.

Entrevistadora: Uhum. E se vocês tivessem tido a oportunidade de personalizar alguma outra coisa do apartamento enquanto ainda estivesse em obra, o que que vocês teriam feito?

Entrevistada: Então né, tu sabe que a pessoa se mudou não faz nem dois anos e ela já quer fazer outra obra.

Entrevistadora: Vicia.

Entrevistada: Então, o meu esposo até falou pra mim, porque eu falava “não vejo a hora de acabar essa obra”, ele assim “Salete, na hora que acabar tu vai querer fazer outra”. E já estamos nesse nível. O sonho sempre foi ter uma sacada né, um espaço ali que desse acesso pra rua. E hoje nós temos esse espaço. Mas, hoje eu já queria colocar junto com a sala pra poder fazer minha sala de janta um pouco maior e conseguir abrir uma cristaleira maior pra poder comprar mais louça. Não tem mais onde colocar. Guria, não tem mais lugar pra botar nada, nada, nada.

Entrevistadora: Certo, e existe algum motivo que fez vocês se arrependerem da escolha de vocês?

Entrevistada: Não, não me arrependo.

Entrevistadora: Uhum, vocês estão satisfeitos então, com a escolha?

Entrevistada: Sim.

Entrevistadora: Uhum, e qual espaço do apartamento que vocês mais gostam?

Entrevistada: Ai, se eu te falar que eu gosto de cada cantinho.

Entrevistadora: Eu acredito, sei como é que é.

Entrevistada: Mas assim ó, é porque foi tudo tão pensado, tudo tão planejando. E aí ficou assim, do jeitinho que a gente imaginou sabe. E aí tinha algumas coisas que eu não abria mão, que era a parte da cristaleira, né, a parte das minhas plantas e a penteadeira. Era algo que eu falei que tinha que dar um jeito de caber ali no nosso orçamento e no nosso projeto. E hoje

assim, o lugar que a gente mais fica é a sala ali, o espaço social. Sala e sala de janta. A gente fica mais na sala né, questão da TV e de estar junto ali, mas o nosso quarto ficou exatamente como tava no projeto, então é algo que eu fiquei bem apaixonada. Às vezes eu fico sentada assim admirando.

Entrevistadora: Que legal! Certo, e se tu pudesse descrever o apartamento dos sonhos, assim, ah eu vou comprar, eu tenho o orçamento ilimitado, como que tu imagina que ele seria?

Entrevistada: Olha, eu queria que fosse um duplex, pra poder ter um espaço assim com piscina, porque eu tenho criança, então, volta e meia... no verão, isso dá uma sofrida né, queria que tivesse piscina. Um espaço maior pra poder receber os amigos assim, né. Tipo assim, a parte de cima seria uma piscina, tipo um mini salão de festa, algo assim, onde coubesse uma mesa bem grande, pra poder receber as pessoas. E seria isso, porque o restante a gente tá satisfeito né, com o que hoje nós temos.

Entrevistadora: Certo, parte de quartos, banheiro, tudo ok?

Entrevistada: Tudo tranquilo.

Entrevistadora: O apartamento de vocês é de dois ou de três quartos?

Entrevistada: Três quartos.

Entrevistadora: Ah certo, uhum.

Entrevistada: É três quartos, um suíte né, e um banheiro social.

Entrevistadora: Uhum, e vocês se mudaram, tipo, um pouquinho antes da pandemia né?

Entrevistada: É, a gente se mudou dia 18 de janeiro de 2020.

Entrevistadora: Certo, eu queria saber se teve alguma mudança na forma de usar o apartamento depois que veio a pandemia. Não sei se dá pra comparar nesse apartamento, ou talvez na forma como vocês usavam o apartamento anterior.

Entrevistada: Então, nós sentimos bastante. Mudou assim, bastante, porque o condomínio que nós morávamos era um condomínio grande né, mas não era tão organizado. Aí aqui, quando iniciou a pandemia, o síndico já colocou ali né, as normas, as orientações. Então, nós ficamos alguns meses sem poder receber visitas. Nós estávamos na época, ainda, com duas torres inauguradas, faltava as outras duas. Foi trancado daí salão de festas, trancou tudo né, parquinho. As orientações ali, a questão da disponibilidade de álcool no elevador, nos halls de entrada, e nós mesmos né. A questão de se cuidar, o meu filho ficava só em casa né, porque só tinha aula online. O meu marido veio pra home. Nós temos pet, então toda vez que a gente desce com o pet e retorna, a gente faz a higiene das patas né, pra não tá contaminando a casa. Sabe, foram esses cuidados.

Entrevistadora: Uhum, e questão de ter que adaptar algum espaço do apartamento pra se adequar à pandemia, alguma coisa assim?

Entrevistada: Não, só segura na mão de Deus e vai. Como eu trabalho dentro do supermercado, a gente tá exposto o dia inteiro né. Então, todos os funcionários que saem com Covid, retornam com Covid, passam por mim. Então, eu falei pro meu esposo, assim, a gente se cuida lá e se cuida aqui, mas uma hora ou outra vai ser inevitável.

Entrevistadora: Uhum. Então, eu acho que a princípio era isso, não sei se tu quer acrescentar mais algum comentário sobre essa transição, sobre a escolha de vocês, alguma coisa que tu acha interessante falar.

Entrevistada: Olha, uma das coisas que também assim, me chamou atenção por escolher o apartamento, foi, além dessa nossa questão de rotina né, saio de casa sete e vinte da manhã e chego em casa sete e vinte da noite. Então, são doze horas fora de casa né. A questão de eu saber que eu vou sair e vou voltar e o meu apartamento vai tá ali, né. Não foi assaltado, não foi saqueado, né. Essa questão da segurança, por ter a vigilância 24 horas, ter um guarda, ter o acesso diferente. Então, essa é uma preocupação que hoje eu não tenho. A gente, graças a Deus, todos esses anos morando em apartamento, nunca aconteceu nada, nunca mexeram em nada, nem no outro condomínio nem nesse. E também essa questão de, ah, terminei de limpar dentro de casa, tem o pátio pra cuidar, grama, essas coisas, por mais que eu gosto de planta, é algo que eu faço né. Eu não daria conta de ter que limpar dentro e fora com uma rotina louca dessa. Então, foi também algo que pra nós valeu a pena.

Entrevistadora: Uhum, legal. Acho que era isso.

APÊNDICE T – Entrevista XVII

Data: 04/06/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais da entrevistada

1.1 Nome: Betina

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idade: 31

1.4 Naturalidade: Florianópolis

1.5 Escolaridade: Pós-graduação completa

1.6 Profissão: Arquiteta e Urbanista

1.7 Estado civil: Solteira

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Betina quem são as pessoas que moram contigo?

Entrevistada: Meu cachorro. E ele ocupa bastante espaço.

Entrevistadora: Eu sei como é. E porque que tu mora em Criciúma?

Entrevistada: Por conveniência, trabalho na verdade.

Entrevistadora: Uhum, e como que era o local que tu morava antes de morar aí?

Entrevistada: Eu morava, antes eu morava em outro apartamento.

Entrevistadora: Uhum, e como é que era a configuração desse apartamento?

Entrevistada: Dois dormitórios com suíte.

Entrevistadora: Uhum, e também morava sozinha?

Entrevistada: Também morava sozinha.

Entrevistadora: Uhum, certo. E o que que te levou a optar por morar em um apartamento?

Entrevistada: Facilidade na verdade, comodidade, segurança. Pra morar sozinha, era mais prático pra mim, morar em apartamento.

Entrevistadora: Uhum. E teve ajuda de alguém nessa tua escolha?

Entrevistada: Do apartamento em si?

Entrevistadora: Aham.

Entrevistada: Desse, do meu pai.

Entrevistadora: Uhum, mas a escolha foi tua?

Entrevistada: Sim.

Entrevistadora: Uhum, certo. E quais foram os critérios decisivos pra essa escolha?

Entrevistada: Varanda. Só esse critério. E preço né, que foi bom.

Entrevistadora: Aham, e porque que a varanda foi o critério mais importante?

Entrevistada: Porque no outro apartamento onde eu morava, no último especificamente, era muito ruim a insolação lá, era terrível. Eu tava me sentindo deprimida lá. Nunca pegava sol, era super frio, então eu tava doida pra mudar. E aí eu vi esse apartamento, uma oportunidade que apareceu, eu vi que tinha uma varanda grande, e descoberta, e aí resolvi mudar.

Entrevistadora: Certo. E a localização do apartamento, ela foi um aspecto relevante?

Entrevistada: Não, eu não pensei muito na localização. Lógico, é próximo do centro, enfim, de certa forma sim. Mas não é o ponto principal.

Entrevistadora: Certo. E porque que não foi?

Entrevistada: Porque, na verdade assim, eu queria algo próximo. Não era a localização que eu gostaria mesmo, mas, não foi porque eu pensei mais na oportunidade de negócio e de como era o apartamento em si do que da localização sabe.

Entrevistadora: Uhum. Certo, e com relação à infraestrutura de área comum do condomínio, ela foi decisiva pra tua escolha?

Entrevistada: Não.

Entrevistadora: Porque?

Entrevistada: Porque ela não existe.

Entrevistadora: Mas o fato de ela não existir, impactou de alguma forma na tua escolha?

Entrevistada: Não, o meu único porém de infraestrutura do condomínio, que foi um ponto negativo, mas que eu passei por cima disso por causa do negócio em si, foi que o edifício é antigo, a garagem é péssima assim, e a estrutura do... digamos, os acabamentos assim, por o edifício ser antigo e meio mal cuidado assim, sabe. Mas eu passei por cima disso em virtude do negócio e da ideia de que eu iria reformar todo o apartamento por dentro. Então, eu pensei mais no apartamento em si do que em todo o conjunto.

Entrevistadora: Certo, uhum. E a construtora que fez o prédio, ela foi relevante pra ti por algum motivo?

Entrevistada: Então, é um prédio familiar né, bem antigo. O que foi interessante pra mim é que o sistema, o que me surpreendeu né, é que o sistema estrutural daqui é bem interessante assim. Porque é laje maciça, tem poucos pilares, um balanço grande. Eu até achei bem inovador, digamos assim, pelo padrão do prédio. Mas não, não teve relevância nenhuma.

Entrevistadora: Certo. Bom, eu imagino que tu tenha feito várias modificações no projeto original do apartamento, né. Quais foram as modificações que tu fez? Que tipo de modificações?

Entrevistada: Eu, as principais... eu ampliei um espaço né, ampliei, uma área da varanda eu acabei fechando e transformando numa sala de jantar. Eu alterei a cozinha, mudei de lugar a cozinha, transformei a cozinha num quarto e o quarto na cozinha e abri os ambientes pra ficar mais ampliado assim.

Entrevistadora: Uhum, certo. E porque que tu resolveu fazer essas modificações?

Entrevistada: Porque o apartamento era bem compartimentado, e ele era... ele não tinha. Apesar de ele ser um apartamento que fica em um dos cantos, digamos assim, do edifício, então ele tem insolação nos três lados, nas três laterais né. Ele era um apartamento que tinha bastante mancha de umidade e tudo, porque ele vivia muito fechado e por ser muito compartimentado. Então eu abri ele pra melhorar a ventilação, insolação, enfim, e pra que ele me antedesse melhor. Pra que fosse um espaço mais amplo e, enfim. Eu não preciso de muito espaço, mas eu gosto de receber pessoas, então eu queria que a parte social, principalmente, do apartamento, fosse bem ampla.

Entrevistadora: Uhum, certo. E tu comprou o imóvel já pronto né?

Entrevistada: Sim.

Entrevistadora: Certo, e ele atendeu às tuas expectativas?

Entrevistada: Eu comprei ele sem saber como ele era na verdade né. Ele me assustou bastante quando eu efetivamente entrei no apartamento né.

Entrevistadora: E porquê?

Entrevistada: Porque como eu não tinha visitado o apartamento, eu não sabia como ele era. E aí, como eu te falei, ele tava cheio de mancha de infiltração, tava boa parte das paredes mofadas, tinha algumas... a laje, enfim, tava descascada em alguns trechos, eu tive que fazer uns reforços assim. Então, eu tive que fazer bastante coisas que eu imaginava que eu não precisaria fazer.

Entrevistadora: Certo, certo. E pensando, se tu tivesse tido a oportunidade de personalizar esse projeto enquanto o prédio estivesse em construção. Vamos dizer que tu teria comprado ele na planta né, teria mais alguma coisa que tu gostaria de ter feito? Ou tu gostaria de ter tido essa oportunidade?

Entrevistada: Ah, gostaria né. Porque reforma sempre acaba sendo um problema maior quando é feita depois né. Então eu ainda tenho alguns problemas pra corrigir de infiltração, enfim, que eu não consegui corrigir na reforma. Então, eu acho que se tivesse feito esse projeto durante a execução do prédio em si, teriam várias patologias que eu não teria. Então, acho que

principalmente isso, e localização, alguma localização... é, que eu pudesse reformar seria isso, porque aqui eu trocaria mais algumas localizações, tipo de banheiro, enfim, mas isso aí daí já ia ser muito custoso e eu não faria, mesmo que fosse o apartamento na planta.

Entrevistadora: Aham, certo. E tu se arrepende da tua escolha por algum motivo?

Entrevistada: Não.

Entrevistadora: Certo, então tá satisfeita né, com a escolha?

Entrevistada: Sim, pelo, principalmente pela oportunidade que foi. Porque foi um negócio que foi bom financeiramente pra mim e que me atende muito bem. Eu gosto muito do meu apartamento. Dentro dele assim eu gosto muito dele.

Entrevistadora: Uhum, certo. E qual espaço do apartamento que tu mais gosta?

Entrevistada: Que eu mais gosto? Da parte social que, enfim, tá toda... sala, cozinha, enfim, toda.

Entrevistadora: Uhum, e porque?

Entrevistada: Porque eu gosto bastante de receber pessoas, então é o espaço onde sempre tá, tem gente.

Entrevistadora: Uhum, e em qual cômodo que tu passa mais tempo?

Entrevistada: Hoje, na sala.

Entrevistadora: Por algum motivo específico?

Entrevistada: Porque eu tô, principalmente, trabalhando no home office. Então eu tenho ficado na sala enquanto eu tô montando o meu escritório.

Entrevistadora: Ah, então tu já tá adaptando então um espaço pra isso?

Entrevistada: Tô, aham.

Entrevistadora: Certo. E se tu pudesse descrever o teu apartamento dos sonhos, como que ele seria?

Entrevistada: Dos sonhos?

Entrevistadora: Aham.

Entrevistada: Certamente ele também teria uma boa área de varanda.

Entrevistadora: Aham.

Entrevistada: Suíte, porque não é o caso aqui, eu não tenho. Um espaço social bem generoso. Mas um apartamento não muito grande, e bem iluminado e ventilado.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: E principalmente, seria isso.

Entrevistadora: Certo. Bom, basicamente as minhas questões são essas, não sei se tu quer acrescentar mais alguma informação desse teu processo de escolha, de alguma coisa que tu acha importante ressaltar.

Entrevistada: É, na verdade, como eu te falei. A escolha principal se deveu à oportunidade de negócio.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: Então, eu vi apartamento, achei que a localização até tava ok, pro que eu precisava, porque, enfim, com carro, tenho carro, tô sempre perto de tudo, é mais fácil né. Não é um ponto... eu não precisava, por exemplo, fazer nada a pé, enfim. Tanto que eu não faço. Hoje aqui eu não uso nada de comércio vicinal aqui. Eu sempre vou pro centro, enfim, que é onde tá o escritório, enfim, é por lá que eu faço. Realmente, eu só venho pra ficar em casa. Antes era só pra dormir, basicamente, agora eu passo o dia aqui. Então, e eu gosto bastante aqui, gosto bastante do meu espaço. As alterações que eu fiz, ele me atende muito bem, era exatamente o que eu queria no sentido de, pra esse momento da minha vida assim. Eu moro sozinha, tenho um espaço pra mim, ele é suficiente pra mim, então é isso.

Entrevistadora: Certo. Ah, eu lembrei de outra coisa. Tu se mudou antes ou depois da pandemia?

Entrevistada: Me mudei antes.

Entrevistadora: Certo, e tu percebeu alguma diferença na forma que tu usa o apartamento durante a pandemia?

Entrevistada: Total, porque antes, como eu te falei, antes eu trabalhava no escritório e vinha aqui mais pra dormir assim. Então, quando realmente começou a pandemia, tanto que bem no começo, eu tinha ido viajar com algumas amigas, quando foi decreta a pandemia. A gente tava em São Paulo, então a gente teve que voltar e elas ficaram fazendo quarentena aqui em casa. Então já foi uma diferença sabe, eu começar a ocupar esse espaço com mais pessoas. Daí eu vi que precisava de mais coisas. Comecei realmente a fazer, a me dedicar mais ao meu espaço né. Agora que eu tô trabalhando aqui, eu vi a necessidade, já há algum tempo, de fazer um home office, só que eu tava ainda esperando, porque há, enfim, ia voltar pro escritório, talvez agora eu nem volte, talvez a gente continue em home office. Então, isso que foi o principal. Eu comecei realmente a viver nesse espaço, que antes eu usava ele só pra dormir, enfim, descansar, agora eu tô trabalhando aqui e tô... ele tá muito mais movimentado socialmente, digamos assim, porque como a gente não pode sair, as coisa são sempre aqui na minha casa. Então, é mais isso assim.

Entrevistadora: Aham, e tu acha que isso é positivo?

Entrevistada: Então, pro meu caso é positivo.

Entrevistadora: Uhum, e tu acha que vai perdurar, depois que terminar a pandemia?

Entrevistada: Sim, sim. Certamente, vários hábitos mudaram assim, que vão realmente ser, vão continuar.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: O home office é um, que já é um bem impactante né.

Entrevistadora: Sim. Betina eu acho que era isso.

APÊNDICE U – Entrevista XVIII

Data: 14/06/2021

Entrevistadora: Karla Fernanda Faust

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Viviane Kraieski de Assunção

1 Dados gerais da entrevistada

1.1 Nome: Emma

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idades: 25

1.4 Naturalidade: Criciúma

1.5 Escolaridade: Superior completo

1.6 Profissão: Auxiliar contábil

1.7 Estado civil: Solteira

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Emma, quem são as pessoas que moram contigo?

Entrevistada: É eu e, no caso, meu namorado.

Entrevistadora: Aham. E porque que vocês moram em Criciúma?

Entrevistada: Ai, pela família assim né, por ser uma cidade que tem tudo que a gente precisa assim né, no caso, trabalho... mas mais por já ser criado aqui assim né.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: A gente já teve oportunidades de ir pra outras cidades, mas a gente preferiu ficar aqui assim, por tá com a família, ter crescido aqui, tá todo mundo perto.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistada: E gostar da cidade, claro né.

Entrevistadora: Aham. E como que era o local que vocês moravam antes?

Entrevistada: Eu morava em casa né. Era num condomínio. E o meu namorado morava em casa também, era perto da UNESC.

Entrevistadora: Uhum, e como é que era a casa assim que vocês moravam? Se tu sabe descrever...

Entrevistada: Tanto a minha quanto a dele era de... alvenaria que se fala? Em estado com assim, não sei o que tu quer saber assim...

Entrevistadora: Seria assim, ah quantos quartos...

Entrevistada: Ah tá, tá, beleza. Na casa que eu morava era três quartos, tinha, tem ainda né, três banheiros, uma sala, sala de janta, sala de estar assim, né, cozinha e área assim da churrasqueira e tal. Piscina tinha também.

Entrevistadora: Certo, e o que que levou vocês a irem morar num apartamento?

Entrevistada: Então, foi mais pela comodidade assim, de não se preocupar em... nesse início de casa, casamento assim né, de não se preocupar em fazer uma casa e tal. O custo também assim né que... claro, hoje pra comprar um apartamento também não é barato né, mas as condições sabe, de pagamento, foi isso que levou a gente. E também, como a gente comprou quando era mais novo, ainda não tava perto de a gente casar, a gente queria alguma coisa na planta assim, pra ir aos poucos pagando e tal. Foi mais por isso, mas a gente já quer morar em uma casa.

Entrevistadora: Vocês tão morando há quanto tempo aí?

Entrevistada: Vai fazer um ano esse mês.

Entrevistadora: Aham. E quem que fez essa escolha, de morar em um apartamento?

Entrevistada: Foi os dois assim.

Entrevistadora: Uhum. E quais foram os critérios que vocês utilizaram nessa escolha? Assim, o que que foi decisivo pra vocês?

Entrevistada: Ai, o mais foi a segurança assim né, e o fato de não ter manutenção, coisas assim. Naquela época, era isso que a gente pensava né. Hoje a gente já tá com outros planos, mas o que foi decidido foi isso assim.

Entrevistadora: Aham. E qual foi o critério mais importante pra vocês terem escolhido esse apartamento?

Entrevistada: Pro meu namorado, foi ter uma churrasqueira, a carvão no caso né. Porque se fosse aquela outra elétrica lá, sei lá como é que se fala, ele não queria. Mas foi o lugar né, assim, e o preço tava... não barato né, mas acessível assim, por ser uma localização boa, e o tamanho em si assim.

Entrevistadora: Certo. Então, a localização ela foi importante pra vocês também?

Entrevistada: Uhum, sim.

Entrevistadora: E porque que ela influenciou na escolha?

Entrevistada: Então, a gente nunca morou perto de tudo assim né. A gente sempre... eu morava no São Simão e ele morava no Pinheirinho, daí esse apartamento é no centro. Então, é muito perto de tudo né. Foi por isso assim, pela praticidade.

Entrevistadora: Uhum, certo. E a infraestrutura de área comum do condomínio, ela foi importante pra vocês por algum motivo?

Entrevistada: Sim, aham. Ela tem academia, tem um salão de festas legal, tem brinquedoteca. Isso tudo contou assim, na hora de a gente comprar.

Entrevistadora: Uhum, e porque que tu acha que vocês levaram esses itens em consideração?

Entrevistada: Então, é que são coisas que, primeiro, a gente gosta de fazer festa. E no apartamento não dá né. Então tinha que ser um lugar legal. E como a gente pratica bastante exercícios assim né, daí a gente acaba utilizando bastante assim. Tem vários apartamentos e prédios que não tem né.

Entrevistadora: Sim, uhum, legal. E a construtora que fez o prédio, foi importante pra vocês?

Entrevistada: Sim, aham. A gente ouviu boas indicações assim deles, e no momento ali, foi a que... era a que melhor se destacava assim, vamos dizer. A gente gostou bastante.

Entrevistadora: Uhum, certo, e porque que isso foi importante na escolha de vocês?

Entrevistada: Ai pelo fato assim de, se acontecesse alguma coisa, algum imprevisto, saber que a gente poderia... no nosso caso não aconteceu né, mas... não que eu me lembre, mas saber que eles iriam resolver assim, pelo que a gente escutava né.

Entrevistadora: Aham, certo. E vocês fizeram ou pretendem fazer alguma alteração no projeto original do apartamento?

Entrevistada: Então, a gente não fez, a gente tinha intenção assim, de talvez mudar alguma parede assim né, mas a disposição do nosso não dava sabe, pra, sei lá, integrar alguma coisa. Não tinha como, daí a gente não fez. Daí a única coisa que a gente tem vontade é de juntar ali a sacada com a sala né.

Entrevistadora: Uhum, certo. E porque que vocês gostariam de fazer essa alteração?

Entrevistada: Ah então, é porque ficou meio pequeno o espaço assim né, ali onde fica a sala pra porta de correr da sacada, e pelo fato de ser... no inverno fica ruim pra fazer churrasco, essas coisas assim.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistada: É frio, chove.

Entrevistadora: Entendo. E vocês compraram então ele na planta, certo?

Entrevistada: Isso, aham.

Entrevistadora: E ele atendeu às expectativas de vocês?

Entrevistada: Sim, aham. A gente achou que ele ia ser minúsculo mas, é bom o tamanho assim. Algumas coisas aah... mas superou assim.

Entrevistadora: Aham, legal. E vocês gostariam de ter feito alguma mudança enquanto o prédio ainda tava em construção?

Entrevistada: Hoje a gente se arrepende assim de não ter feito aqueles nichos no... eu me arrependo né, o meu namorado não sei, de ter feito aqueles nichos no box do banheiro, porque... hoje eu posso fazer? Claro! Mas ia ser bem melhor se eu já tivesse feito sabe. E o piso também, eu gostaria de ter escolhido outro. Mas outras alterações, é como eu falei, não dava mesmo pra fazer sabe. E eu acho que ali de fechar a churrasqueira, eu acho que a gente não teria feito também na época, a gente só percebeu isso depois sabe.

Entrevistadora: Aham. E existe algum outro motivo que faz vocês se arrependerem de alguma coisa, enfim?

Entrevistada: A gente não se arrepende assim, tu diz de ter comprado apartamento?

Entrevistadora: Isso.

Entrevistada: Ah tá, não não, a gente gosta bastante. É só mais pelo fato de tipo, ai, não poder reunir muitas pessoas, sabe. A roupa não seca direito... e também, como a gente sempre morou em casa, a gente tá acostumado né.

Entrevistadora: Aham.

Entrevistada: A rua, a grama...

Entrevistadora: Contato com a natureza.

Entrevistada: É, aham.

Entrevistadora: Certo. E qual espaço do apartamento que tu mais gosta?

Entrevistada: O quarto.

Entrevistadora: E porquê?

Entrevistada: É onde eu consigo fazer minhas coisas melhor assim. Ah eu gosto da cozinha também, porque eu gosto de cozinhar né, mas o lugar que eu mais fico é o quarto. Eu consigo trabalhar nele, eu consigo assistir uma série, eu assisto lá, não costumo usar a sala assim. Eu me sinto melhor lá assim.

Entrevistadora: Aham, então lá é o espaço também que tu passa mais tempo?

Entrevistada: Isso, aham.

Entrevistadora: Certo.

Entrevistada: Não que a gente fique muito tempo em casa, mas...

Entrevistadora: Entendo.

Entrevistada: Mas é ou a cozinha, ou o quarto.

Entrevistadora: Aham, e aí seria então por esses motivos? Porque tu consegue ver TV, consegue trabalhar e tal...

Entrevistada: Isso, focar assim nas coisas, melhor.

Entrevistadora: Uhum, certo. E se fosse pra ti descrever o apartamento dos teus sonhos, como que ele seria?

Entrevistada: Ai, então né. Eu queria que ele fosse assim todo integrado, a sala com a cozinha, com a churrasqueira. E eu queria que tivesse dois quartos né, o meu já tem, mas um banheiro um pouco maior, um quarto também assim, com uma passagem maior, e um lugar que eu pudesse botar um guarda-roupa maior, porque o nosso não é muito grande. E assim, o jeito que eles montaram as coisas, a gente não consegue tipo, escolher, ah eu quero que o guarda-roupa fique desse lado. Não, tinha que ser naquele lugar sabe, eu não consegui aproveitar outros espaços. A cama tinha que ser naquele lado, sabe, eu queria poder ter essa autonomia sabe, de conseguir escolher em que lado que eu queria colocar a cama, e não como ele projetaram sabe. E o banheiro do social ali, também acho ele um pouco pequeno, no box ali, de tomar banho sabe. Daí a gente acaba usando apenas um, por ser maior assim. E a área de serviço eu gosto, ela tem um tamanho bem bom. Poderia ser assim já.

Entrevistadora: Uhum, legal. O Emma, vocês se mudaram já tava na pandemia?

Entrevistada: Já, aham. A gente se mudou em junho, a pandemia acho que foi em março né.

Entrevistadora: Aham, sim. Certo, é que eu ia perguntar se vocês perceberam alguma diferença no jeito que vocês usavam o espaço do apartamento, mas então não sei se interferiu muito.

Entrevistada: Ah tá, é, acho que não. Daí a gente já se adaptou a como era né.

Entrevistadora: Aham, certo. Então tá, eu acho que era mais ou menos isso, se tu quiser acrescentar mais alguma coisa.

Entrevistada: Te ajudei?

Entrevistadora: Claro, com certeza! Mas se quiser fazer mais algum comentário desse teu processo de escolha do apartamento, alguma coisa que tu lembra que é interessante, não sei...

Entrevistada: Não me lembro nada agora.

Entrevistadora: Tranquilo.

Entrevistada: Mas pode ser que eu me lembre depois, aí eu te mando.

APÊNDICE V – Entrevista XIX

1 Dados gerais do entrevistado

1.1 Nome: João

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idade: 32

1.4 Naturalidade: Criciúma

1.5 Escolaridade: Pós-graduação completa

1.6 Profissão: Arquiteta e Urbanista

1.7 Estado civil: Solteiro

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: João, quem são as pessoas que moram contigo?

Entrevistado: Eu moro sozinho.

Entrevistadora: Certo, e porque que tu mora em Criciúma?

Entrevistado: Ai, daí, nossa, vamos ter que voltar no tempo. Mas moro porque, bom, é a cidade em que eu tenho raízes, meus pais são de Criciúma, e é onde eu tenho também um emprego fixo, na área da educação né, como docente. Então, essa junção de fatores faz com que eu more em Criciúma.

Entrevistadora: Certo, e antes de tu morar onde tu mora hoje, como era o local que tu morava?

Entrevistado: Morava com os meus pais. Não, na verdade eu morei um tempo sozinho em Florianópolis. Aí, era um apartamento alugado e, sendo alugado, não tinha tanta autonomia pra tornar esse espaço mais adequado assim, com o que eu gostaria, pelo menos com a minha identidade. E antes disso, daí eu morava com os meus pais.

Entrevistadora: Certo. E esse apartamento que tu morava antes, qual que era a configuração dele?

Entrevistado: Dois quartos e um banheiro, e sala grande integrada com a cozinha, lavanderia.

Entrevistadora: Uhum, certo. E o que que te levou a optar por um apartamento?

Entrevistado: Praticidade, segurança, mas sobretudo praticidade. E a questão de estar mais próximo da cidade, do dia-a-dia da cidade, eu gosto.

Entrevistadora: E essa escolha, tu fez sozinho ou tu contou com a ajuda de alguém?

Entrevistado: Pra morar em apartamento?

Entrevistadora: Isso.

Entrevistado: Não, na verdade ela meio que vai no automático né. Então, você vai se mudar pra... por exemplo, morava em Criciúma, morava em casa, com meus pais, que ainda moram em casa. Aí quando eu vim pra Floripa, não vou morar numa casa né, fui ver um apartamento, que além de ser mais prático, não faz sentido ficar morando sozinho numa casa, numa cidade que é maior. E aí depois eu fui, pra morar em Criciúma também... morar numa área central, tem que ser em apartamentos, não adianta né. Casa nem, acho que nem tem mais. Então é isso.

Entrevistadora: Certo, e na escolha do teu apartamento em si, alguém te ajudou?

Entrevistado: Ah, foi mais conversa com corretor. Com os meus pais também, cheguei a conversar.

Entrevistadora: Uhum, certo. E quais foram os critérios decisivos pra tua escolha?

Entrevistado: Morar em apartamento ou de morar no apartamento que eu moro?

Entrevistadora: No que tu mora.

Entrevistado: Foi, pra escolhe-lo... é um apartamento relativamente pequeno, de classe média, né, dois quartos, dois quartos com uma suíte, e não estava muito caro assim, estava num preço bom. Pela área em que ele se encontra também. Preço... na verdade, não é nem a questão de preço, é o custo-benefício. Custo-benefício aliado ao preço.

Entrevistadora: Certo. E qual critério que foi mais importante pra ti escolher esse apartamento?

Entrevistado: De quais critérios?

Entrevistadora: De quais tu considerou, em comparação a outros que tu viu.

Entrevistado: Não, é... na verdade, no centro da cidade, de Criciúma, não tem oferta de apartamentos com preço razoável e que... aquele apartamento classe média média assim. Tem poucos. Ou são apartamentos mais caros, ou então o apartamento que eu moro, aí vai ter mais assim nos bairros. Então é meio que... foi um achado. É o custo-benefício.

Entrevistadora: Certo. E a localização, ela foi relevante pra ti?

Entrevistado: Totalmente.

Entrevistadora: E por que motivo?

Entrevistado: Porque fica próximo a mercados, ficar próximo do centro, fica próximo do transporte público, é próximo pra eu me deslocar também né e tal. Então, uma coisa, já que eu ia morar sozinho, eu preferi não morar num bairro muito quieto também sabe. Então, que tenha pessoas, ver gente, esse tipo de coisa.

Entrevistadora: Uhum, certo. E a infraestrutura de uso comum do condomínio, ela foi decisiva pra tua escolha?

Entrevistado: Não.

Entrevistadora: Não, porque?

Entrevistado: Porque pra mim é um monte de entulho pra vender o prédio, convenhamos. Porque na verdade a academia, é uma academia... por exemplo, tem uma academia e tem um salão de festas. Salão de festas todo condomínio tem, né. E academia é aquela academia de condomínio que tem algumas coisinhas só. Então não foi isso. Foi mais o apartamento.

Entrevistadora: Uhum, certo. E a construtora que fez o prédio, ela foi importante na tua escolha?

Entrevistado: Não, foi o custo-benefício.

Entrevistadora: Certo. E porque que a construtora não interferiu pra ti?

Entrevistado: Porque é uma construtora... no caso, é uma construtora meia boca, então. Se fosse pra escolher, escolhia outra.

Entrevistadora: Certo, e tu fez alguma alteração no projeto original do apartamento, ou gostaria de fazer?

Entrevistado: Eu fiz uma, mas gostaria de ter feito outras. Só que agora já tô morando, não quero mais obras dentro de casa.

Entrevistadora: Aham, e qual foi a alteração que tu fez?

Entrevistado: Eu quebrei uma parede entre a sala e a cozinha.

Entrevistadora: Certo, por que motivo?

Entrevistado: Porque a cozinha ficava muito fechada e eu queria uma integração maior com a sala.

Entrevistadora: Uhum, certo. E qual que seria a outra intervenção que tu teria intenção de fazer, no caso?

Entrevistado: É que também tem uma parede entre a cozinha e o hall. E aí, era pra eu ter desmanchado também, eu fiquei um pouco relutante na época, porque a planta era muito fechada né, e aí ah, vou fazer o meio termo. E aí no fim eu me arrependi, era pra ter tirado na época, mas agora também não vou mais ficar fazendo obra.

Entrevistadora: Sim. E tu comprou o imóvel pronto ou na planta?

Entrevistado: Na planta.

Entrevistadora: Certo, e ele atendeu às tuas expectativas?

Entrevistado: Sim, sim. É um apartamento... dá pra morar, né, uma pessoa e meia. Tem dois quartos, mas dois quartos que somado dá um só né.

Entrevistadora: Aham. E essas alterações que tu fez, tu fez quando ainda tava em construção?

Entrevistado: Isso.

Entrevistadora: Certo, e tu se arrepende da tua escolha por algum motivo?

Entrevistado: Da alteração?

Entrevistadora: Não, da tua escolha de apartamento.

Entrevistado: Não. Em Criciúma, é um bom apartamento.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Só se eu, aí entrasse em outra situação, mudasse de cidade e tal, mas em Criciúma, é um bom apartamento.

Entrevistadora: Uhum, e qual espaço do apartamento que tu gosta mais?

Entrevistado: A sala.

Entrevistadora: Porque?

Entrevistado: Na verdade a sala e a cozinha né, que é integrado.

Entrevistadora: Uhum.

Entrevistado: Porque é um ambiente mais aconchegante, que já, meio que mobiliei assim né. Então, é onde eu também trabalho, em geral, em home office né. Então, é um bom lugar.

Entrevistadora: Certo, e esse seria o cômodo que tu passa mais tempo?

Entrevistado: Descontando o tempo de dormir né, acho que é, com certeza.

Entrevistadora: Aham, certo, então seria... o tempo que tu passa ali, seria a lazer, mas também trabalho?

Entrevistado: Lazer, trabalho e também utilitário né, cozinhar e tal, descanso.

Entrevistadora: Uhum. E se tu pudesse descrever o apartamento dos teus sonhos, como que ele seria?

Entrevistado: Dos meus sonhos? Vamos lá. Não seria um apartamento muito grande. Seria um apartamento, talvez, com uma boa sacada, com vista, com uma paisagem interessante. Não precisaria ser, estar num condomínio, cheio de espaços comuns, condominiais e tal, muito pelo contrário, eu até prefiro um edifício que tenha uma relação mais interessante com a cidade. E o apartamento, ah, acho que, assim, talvez alguns... um apartamento com uma estrutura aparente assim, acho que eu gostaria. Uma estrutura bonita, uma laje nervurada, acho que ficaria legal, só que isso não dá pra ter em todo apartamento.

Entrevistadora: Sim. E questão de configuração interna do apartamento?

Entrevistado: Poderia ser, assim, considerando minha vida atual né... poderia ser um quarto separado, realmente, eu não gosto da ideia de ser sala, quarto, tudo junto né, por exemplo, os studios, mas com um quarto separado, com... e aí acho que um ambiente reversível, que poderia ser quarto mas poderia ser uma área de estudo assim também. E aí integrado com a sala, né, talvez um vidro, uma coisa separando. E aí a sala, cozinha, né, tudo integrado. E varanda

também, não fecho varanda, eu sou contra fechar varanda. Varanda é o único espaço que você tem no apartamento que tem uma relação com a rua né. Então é isso.

Entrevistadora: Certo, João, as minhas perguntas são essas, se tu quiser acrescentar mais algum comentário desse teu processo de escolha, que tu acha que foi interessante, pode ficar à vontade.

Entrevistado: Não, acho que é isso. Acho só que, deixa eu ver, o mudar de apartamento também é sempre uma adaptação né, porque tem a questão dos vizinhos. Então, conviver ali, no meu caso, uma torre com setenta e oito apartamentos, são setenta e oito famílias. E aí tem... você tem que sempre trabalhar a paciência, na verdade, a tolerância com o outro né, e também esperar que os outros sejam tolerantes contigo. Aí eu não sei qual é o foco da tua pesquisa, se é mais na questão da arquitetura, se é mais na questão das relações entre as pessoas no prédio, né, não sei.

Entrevistadora: Então, eu tô analisando de tudo um pouco, mas o foco principal mesmo é na questão de configuração, de uso do espaço.

Entrevistado: É, eu gostaria de morar num lugar onde os vizinhos fossem um pouco mais descolados assim. Então, a gente vê aquelas famílias assim, tudo... pessoal tudo bem padrãozinho assim né. Então, acho que falta alguma coisa a mais, diferente. Mas, fora isso, eu gosto de morar em apartamento.

Entrevistadora: Aham, então tá João, eu acho que era isso. Agradeço tua disponibilidade, tua participação.

APÊNDICE W – Entrevista XX

1 Dados gerais da entrevistada

1.1 Nome: Camila

1.2 Cidade/Estado: Criciúma

1.3 Idade: 26

1.4 Naturalidade: Criciúma

1.5 Escolaridade: Pós-graduação completa

1.6 Profissão: Dentista

1.7 Estado civil: Casada

1.8 N° de filhos: Nenhum

1.9 Classe social (auto definição): Média

Entrevistadora: Uhum. Certo. Então vamos às perguntas. Camila, quem são as pessoas que moram contigo?

Entrevistada: É eu e o meu marido.

Entrevistadora: Certo, e porque que vocês moram em Criciúma?

Entrevistada: Na verdade, porque a gente foi criado aqui, tanto eu quanto ele, então nossas famílias são daqui, e a gente trabalha aqui também né, então... a gente não, nem cogitou morar em outro lugar.

Entrevistadora: Aham. E como que era o local que vocês moravam antes de morar nesse apartamento?

Entrevistada: Falo por nós dois?

Entrevistadora: Pode ser.

Entrevistada: O meu marido era em casa, era uma casa grande, né. E se mudou pra cá. O nosso apartamento, ele é pequeno, e eu já era acostumada em apartamento. Ele não era apartamento com vários moradores, mas era da minha família. Então, em questões de não ter pátio e ficar só na casa mesmo, eu já tava mais acostumada, e ele foi um pouco mais difícil de se adaptar.

Entrevistadora: Uhum. E o que que levou vocês a optarem por morar em um apartamento?

Entrevistada: Na verdade, porque a gente trabalha, o dia todo, e vem pra casa só à noite, então a gente queria algo mais prático, com mais segurança também, e não ter o externo pra cuidar né.

Entrevistadora: Aham, certo. E quem que fez essa escolha, de morar em um apartamento e de escolher esse apartamento especificamente que vocês moram?

Entrevistada: Foi nós dois juntos.

Entrevistadora: Uhum. E quais foram os critérios decisivos pra escolha de vocês?

Entrevistada: Foi mais a localização mesmo.

Entrevistadora: Uhum, certo. E esse então foi o critério mais importante né?

Entrevistada: É.

Entrevistadora: E o que mais que vocês levaram em consideração?

Entrevistada: A quantidade de dormitórios e, o que mais? Ai e agora? Não sei, a gente bateu o olho nele, a gente já gostou de cara assim, eu não sei nem te dizer sabe. Quando eu entrei, eu senti, é aqui que eu quero morar. Ele, eu gostei dele do jeito dele, ele já era mobiliado né. Então, era exatamente o que a gente procurava, com tudo já no lugar, então, eu não sei te dizer exatamente quais são os pontos, além da localização.

Entrevistadora: Aham. E porque que a localização foi importante?

Entrevistada: Porque era mais centralizado né. Fica bem no centro da cidade, então, pra gente era tudo mais prático. Ficava próximo do trabalho dele, próximo do meu.

Entrevistadora: Uhum, certo. E a infraestrutura de área comum do condomínio, ela foi importante na escolha de vocês?

Entrevistada: Não, a gente nem se ateve tanto a isso, porque ele não tem, ele só tem o salão de festas mesmo né. Ele não tem lugar pra criança, não tem nada. Então, não, isso não contou muito não.

Entrevistadora: Certo. E a construtora que fez o prédio, foi importante?

Entrevistada: É uma construtora assim, que tem nome né, mas a gente também não se preocupou com essa questão, de construtora.

Entrevistadora: Certo. E vocês fizeram ou pretendem fazer alguma alteração no projeto original do apartamento?

Entrevistada: Não, a gente manteve.

Entrevistadora: Certo, e vocês sabem se o morador anterior alterou alguma coisa do original?

Entrevistada: Sim, bastante.

Entrevistadora: Sabe me dizer o que?

Entrevistada: Banheiro, teve mudanças na questão de ralo, posição, essas coisas assim mais relacionado com água ali do chuveiro e da pia. E lá na sala e sala de jantar, também ele inverteu, botou a sala de jantar próximo da sacada e, mudando com, onde seria a sala né, de estar mesmo. Foi essa a mudança só.

Entrevistadora: Uhum, certo. Bom, e tu me disse que compraram o apartamento pronto, certo?

Entrevistada: Uhum.

Entrevistadora: Ele atendeu às expectativas do que vocês estavam procurando?

Entrevistada: Sim, totalmente.

Entrevistadora: Uhum, e vocês gostariam de ter tido a oportunidade de fazer alguma alteração enquanto ele ainda estava sendo construído?

Entrevistada: Não.

Entrevistadora: Vamos supor né, na possibilidade de, ah, comprei na planta.

Entrevistada: Aham. É, não, a agente gosta dele do jeito que tá assim.

Entrevistadora: Certo. E existe algum motivo que faz vocês se arrependerem dessa escolha?

Entrevistada: Não, a única coisa que a gente não gosta é a posição da janela do banheiro, que é pro fosso.

Entrevistadora: Aham.

Entrevistada: A gente queria pra fora, mas é só assim, esse mínimo detalhe, o resto não.

Entrevistadora: Certo, e qual é o espaço do apartamento que tu mais gosta?

Entrevistada: A sala de estar.

Entrevistadora: Porque?

Entrevistada: Porque, pela decoração, que eu arrumei do jeitinho que que gosto, e é a parte que eu me sinto mais confortável assim, mais aconchegante.

Entrevistadora: Aham, certo. E qual é o espaço que vocês passam mais tempo?

Entrevistada: Na sala.

Entrevistadora: Na sala, por que motivo? O que que vocês fazem na sala?

Entrevistada: A gente vê TV, a gente chega, a primeira coisa que a gente faz já é... a gente toma banho e vai pra sala. A gente conversa, a gente vê TV, às vezes come no sofá mesmo. A maior parte do tempo a gente fica ali.

Entrevistadora: Certo. E se tu pudesse descrever, imaginar, o apartamento dos teus sonhos, como que ele seria?

Entrevistada: Ele seria maior, seria grande. Com três quartos, o nosso é só dois. Dois banheiros, uma cozinha bem ampla e uma sacada bem ampla também.

Entrevistadora: Certo. Camila, o que eu tinha de pergunta era isso, é bem tranquilo mesmo. Se tu tiver mais alguma coisa que tu queira acrescentar assim desse processo de escolha, que talvez tu ache interessante comentar, pode ficar à vontade.

Entrevistada: É, não, na verdade é assim, quando a gente começou a procurar, a gente já queria algo mais mobiliado né. A gente acabou olhando muita coisa, tanto pela internet, quanto pessoalmente. E aí a gente encontrou muito apartamento assim com quase nada dentro, de mobília, e não era o que a gente queria. Então, quando a gente chegou nesse apartamento aqui,

ele tinha tudo, ele ficou tudo, ele ficou geladeira, ele ficou micro-ondas, ele ficou TV. Então era exatamente o que a gente buscava, até porque, por ser nossa primeira casa, a gente fez o financiamento, já ia ver o valor total, a gente sabia que ia ter que pagar aquilo e pronto né, além de, claro, as coisas básicas que a gente precisou comprar, mas essas questões de eletrodoméstico, de móvel, tudo então já tava tudo aqui. E foi o que fez a gente assim, decidir. A gente gostou do lugar, a gente queria até com mais quartos né, além de, não só dois, mas como já tava tudo mobiliado, era numa localização boa, a gente acabou optando por isso mesmo. Então, na verdade o que decidiu a gente a ficar com ele, foi por tá tudo organizado, os móveis tudo novinho. Era um apartamento novo, os moradores estavam aqui há dois anos só. Então, foi exatamente o que a gente procurou. Depois de olhar tanto, por tudo, era o que a gente... e aí foi como eu te falei, quando abriu a porta que eu olhei, eu disse “é aqui que eu quero morar, não quero mais nem olhar depois”, sabe? O meu marido falou “não Camila, vamos dar mais uma olhada, às vezes a gente acha com três quartos”, eu disse “não, é aqui que a gente vai morar”. E aí ele também gostou, e aí a gente tá aqui.

Entrevistadora: Aham, bacana, bem legal. É difícil encontrar né, que encaixe bem certinho.

Entrevistada: Nossa, demais!

ANEXOS

ANEXO A – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE)

**Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE**

Título da Pesquisa: Como moram os criciúenses hoje? Uma investigação acerca das transformações nos modos de habitar no município de Criciúma

Objetivo: Investigar as transformações nos modos de habitar e a resposta a essas mudanças no contexto contemporâneo, na cidade de Criciúma – SC, a partir dos agentes envolvidos no cenário imobiliário local.

Período da coleta de dados: 01/02/2021 a 30/06/2021

Tempo estimado para cada coleta: 01 hora

Local da coleta: a critério do entrevistado

Pesquisadora/Orientadora: Viviane Kraieski de Assunção

Telefone:

Pesquisadora/Acadêmica: Karla Fernanda Faust

Telefone:

2ª fase do Curso de Mestrado em Ciências Ambientais do Programa de Pós-graduação em Ciências Ambientais da UNESC

Como convidado(a) para participar voluntariamente da pesquisa acima intitulada e aceitando participar do estudo, declaro que:

Poderei desistir a qualquer momento, bastando informar minha decisão diretamente ao pesquisador responsável ou à pessoa que está efetuando a pesquisa.

Por ser uma participação voluntária e sem interesse financeiro, não haverá nenhuma remuneração, bem como não terei despesas para com a mesma. No entanto, fui orientado(a) da garantia de ressarcimento de gastos relacionados ao estudo. Como prevê o item IV.3.g da Resolução CNS 466/2012, foi garantido a mim (participante de pesquisa) e ao meu acompanhante (quando necessário) o ressarcimento de despesas decorrentes da participação no estudo, tais como transporte, alimentação e hospedagem (quando necessário) nos dias em que for necessária minha presença para consultas ou exames.

Foi expresso de modo claro e afirmativo o direito de assistência integral gratuita devido a danos diretos/ indiretos e imediatos/ tardios pelo tempo que for necessário a mim (participante da pesquisa), garantido pelo(a) pesquisador(a) responsável (Itens II.3.1 e II.3.2, da Resolução CNS nº 466 de 2012).

TCLE CEP/UNESC – versão 2018 | Página 1 de 4

Av. Universitária, 1.105 – Bairro Universitário – CEP: 88.806-000 – Criciúma / SC
 Bloco Administrativo – Sala 31 | Fone (48) 3431 2606 | etica@unesc.net | www.unesc.net/cep
 Horário de funcionamento do CEP: de segunda a sexta-feira, das 08h às 12h e das 13h às 17h.



Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE

Estou ciente da garantia ao direito à indenização diante de eventuais danos decorrentes da pesquisa (Item IV.3.h, da Resolução CNS nº 466 de 2012).

Os dados referentes a mim serão sigilosos e privados, preceitos estes assegurados pela Resolução nº 466/2012 do CNS - Conselho Nacional de Saúde - podendo eu solicitar informações durante todas as fases da pesquisa, inclusive após a publicação dos dados obtidos a partir desta.

Para tanto, fui esclarecido(a) também sobre os procedimentos, riscos e benefícios, a saber:

DETALHES DOS PROCEDIMENTOS QUE SERÃO UTILIZADOS NA PESQUISA

A coleta de dados será baseada em questionamentos básicos, feitos por meio de uma conversação entre pesquisador e entrevistados, seguindo um roteiro formulado com base em teorias e hipóteses relacionadas ao tema da pesquisa. O roteiro serve de guia para o diálogo, com perguntas principais complementadas por questões que podem vir a surgir durante a entrevista. As perguntas incluem dados gerais, como nome, idade, profissão; e questionamentos direcionados a cada público. No caso dos construtores e arquitetos, as perguntas mais específicas serão acerca de informações dos empreendimentos, métodos de desenvolvimento, percepções sobre o mercado imobiliário e público alvo; com relação aos moradores, as questões dizem respeito aos critérios de escolha do imóvel, satisfação com a compra e utilização dos espaços da casa. O procedimento levará em torno de uma hora para cada participante. O registro das entrevistas será feito mediante autorização prévia dos participantes, com auxílio de um gravador de voz, para que posteriormente sejam transcritas, facilitando o aproveitamento do tempo em campo. A fim de evitar possíveis equívocos com órgãos públicos ou de fiscalização, a finalidade acadêmica do trabalho será exposta a todos os participantes logo no início da entrevista. A análise dos dados utilizará como base a interpretação das informações obtidas, levando em conta tanto os aspectos homogêneos, quanto aquilo que se diferencia dentro de um mesmo grupo social. Assim, a análise temática organizará o material com base em tópicos relevantes para o objetivo escolhido, seguindo um processo que parte da categorização até a interpretação das informações. O conteúdo será submetido aos mesmos critérios a fim de estabelecer relações entre os dados; em seguida, espera-se discutir os resultados

TCLE CEP/UNESC – versão 2018 | Página 2 de 4

Av. Universitária, 1.105 – Bairro Universitário – CEP: 88.806-000 – Criciúma / SC
 Bloco Administrativo – Sala 31 | Fone (48) 3431 2606 | cetica@unesoc.net | www.unesc.net/cep
 Horário de funcionamento do CEP: de segunda a sexta-feira, das 08h às 12h e das 13h às 17h.



Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE

da pesquisa em uma perspectiva mais ampla, contribuindo com a produção de conhecimento na área de atuação.

RISCOS

Perda da confidencialidade dos dados, que será amenizada pela privacidade assegurada aos participantes, não sendo divulgados os dados pessoais dos mesmos.

BENEFÍCIOS

A análise dos dados coletados poderá contribuir com a produção de habitações que garantam o bem-estar de seus futuros moradores, visto que dará subsídios aos construtores e arquitetos envolvidos no processo de desenvolvimento de empreendimentos acerca dos anseios da população local.

Declaro ainda, que tive tempo adequado para poder refletir sobre minha participação na pesquisa, consultando, se necessário, meus familiares ou outras pessoas que possam me ajudar na tomada de decisão livre e esclarecida, conforme a resolução CNS 466/2012 item IV.1.C.

Diante de tudo o que até agora fora demonstrado, declaro que todos os procedimentos metodológicos e os possíveis riscos, detalhados acima, bem como as minhas dúvidas, foram devidamente esclarecidos, sendo que, para tanto, firmo ao final a presente declaração, em duas vias de igual teor e forma, ficando na posse de uma e outra sido entregue ao(à) pesquisador(a) responsável (o presente documento será obrigatoriamente assinado na última página e rubricado em todas as páginas pelo(a) pesquisador(a) responsável/pessoa por ele(a) delegada e pelo(a) participante/responsável legal).

Em caso de dúvidas, sugestões e/ou emergências relacionadas à pesquisa, favor entrar em contato com a pesquisadora **Karla Fernanda Faust** pelo telefone (48) 000000000 e/ou pelo e-mail xxxxxx@hotmail.com.

TCLE CEP/UNESC – versão 2018 | Página 3 de 4

Av. Universitária, 1.105 – Bairro Universitário – CEP: 88.806-000 – Criciúma / SC
 Bloco Administrativo – Sala 31 | Fone (48) 3431 2606 | cetica@unesp.net | www.unesp.net/cep
 Horário de funcionamento do CEP: de segunda a sexta-feira, das 08h às 12h e das 13h às 17h.



Termo de Consentimento Livre e Esclarecido – TCLE

Em caso de denúncias, favor entrar em contato com o Comitê de Ética – CEP/UNESC (endereço no rodapé da página).

O Comitê de Ética em Pesquisa em Humanos (CEP) da Unesc pronuncia-se, no aspecto ético, sobre todos os trabalhos de pesquisa realizados, envolvendo seres humanos. Para que a ética se faça presente, o CEP/UNESC revisa todos os protocolos de pesquisa envolvendo seres humanos. Cabe ao CEP/UNESC a responsabilidade primária pelas decisões sobre a ética da pesquisa a ser desenvolvida na Instituição, de modo a garantir e resguardar a integridade e os direitos dos voluntários participantes nas referidas pesquisas. Tem também papel consultivo e educativo, de forma a fomentar a reflexão em torno da ética na ciência, bem como a atribuição de receber denúncias e requerer a sua apuração.

ASSINATURAS	
Voluntário(a)/Participante	Pesquisador(a) Responsável
Assinatura	Assinatura
Nome: _____	Nome: _____
CPF: _____._____._____ - ____	CPF: _____._____._____ - ____

Criciúma (SC), de _____ de 20 ____.

TCLE CEP/UNESC – versão 2018 | Página 4 de 4

Av. Universitária, 1.105 – Bairro Universitário – CEP: 88.806-000 – Criciúma / SC
 Bloco Administrativo – Sala 31 | Fone (48) 3431 2606 | cetica@unesc.net | www.unesc.net/cep
 Horário de funcionamento do CEP: de segunda a sexta-feira, das 08h às 12h e das 13h às 17h.