



**EIXO TEMÁTICO:**

- |  |   |  |
|--|---|--|
| <input type="checkbox"/> Ambiente e Sustentabilidade             | <input type="checkbox"/> Crítica, Documentação e Reflexão | <input type="checkbox"/> Espaço Público e Cidadania          |
| <input checked="" type="checkbox"/> Habitação e Direito à Cidade | <input type="checkbox"/> Infraestrutura e Mobilidade      | <input type="checkbox"/> Novos processos e novas tecnologias |
| <input type="checkbox"/> Patrimônio, Cultura e Identidade        |   |  |

**Condomínios verticais de uso misto na cidade de Maceió/AL: respostas do mercado imobiliário às novas demandas habitacionais?**

*Vertical mixed-use condominiums in Maceió/AL: housing market responses to new housing demands?*

*Condominios verticales de uso mixto en Maceió/AL: respuestas del sector inmobiliario a las nuevas demandas de vivienda?*

TOLEDO, Alexandre Márcio (1);

CASADO, Camila Antunes de Carvalho (2)

(1) Professor Adjunto IV da FAU/UFAL, Doutor em Engenharia Civil pela UFSC, Maceió – AL, Brasil; email: alexandre.toledo@fau.ufal.br

(2) Professora DIII nível 1 do IFAL, Doutoranda em Arquitetura e Urbanismo pela UFAL, Maceió – AL, Brasil; email: carvalhocamila@hotmail.com

## **Condomínios verticais de uso misto na cidade de Maceió/AL: respostas do mercado imobiliário às novas demandas habitacionais?**

*Vertical mixed-use condominiums in Maceió/AL: housing market responses to new housing demands?*

*Condominios verticales de uso mixto en Maceió/AL: respuestas del sector inmobiliario a las nuevas demandas de vivienda?*

### **RESUMO**

Os edifícios verticais de uso misto não prosperaram em Maceió/AL. Até a segunda década de 2000, registram-se apenas 9 exemplares dessa tipologia na cidade. Recentemente, o mercado imobiliário apostou na retomada desse uso, com o lançamento de 3 novos condomínios verticais. Esses empreendimentos atendem a quais demandas? Esta pesquisa tem como objetivo verificar a compatibilidade entre novas demandas de morar e produtos imobiliários ofertados. Realizaram-se entrevistas com agentes do mercado imobiliário, coleta e análise de material publicitário e caracterização tipológica dos apartamentos dos 3 empreendimentos lançados. Verificou-se apelo recorrente ao menor preço da taxa condominial, acesso aos serviços essenciais, oferta de amplos e diversificados espaços de lazer coletivos e diversificação das tipologias de apartamentos. Conclui-se que a retomada dos edifícios de uso misto não se constitui em fenômeno urbano particular, pois também se verifica a oferta de edifícios multifamiliares isolados e de condomínios horizontais unifamiliares.

**PALAVRAS-CHAVE:** edifício de uso misto, tipologia arquitetônica, mercado imobiliário

### **ABSTRACT**

*The vertical mixed-use buildings have not prospered in Maceió / AL. Until the second decade of the 2000 record is only 9 examples of this type in the city. Recently, the housing market bet on the resumption of that use, with the launch of 3 new high-rise condominiums. Will these projects meet a new demand? This research aims to verify the compatibility between new demands of living and housing market products offered. Interviews were conducted with the housing market agents, collection and analysis of advertising material and typological characterization of the apartments of 3 high-rise condominiums. There was the applicant lowest price of condominium fee appeal, access to essential services, offering a broad and diverse spaces of collective leisure and diversification of types of apartments. We conclude that the resumption of mixed-use buildings is not an urban particularly phenomenon, as also observed offering insulated multifamily buildings and single-family condominiums.*

**KEY-WORDS:** mixed-use building, architectural typology, housing market

### **RESUMEN**

*Los edificios verticales de uso mixto no han prosperado en Maceió / AL. Hasta la segunda década del récord de 2000 se encuentra a sólo 9 ejemplos de este tipo en la ciudad. Recientemente, el sector inmobiliario apuesta por la reanudación de dicho uso, con el lanzamiento de 3 nuevos condominios de gran altura. ¿Estos proyectos satisfacer una nueva demanda? Esta investigación tiene como objetivo verificar la compatibilidad entre las nuevas exigencias de la vida y de los productos inmobiliarios que se ofrecen. Se realizaron entrevistas con los agentes del mercado de la vivienda, recopilación y análisis de material publicitario y caracterización tipológica de los apartamentos. Hubo recurso recurrente a precio más bajo de cuota de condominio, el acceso a los servicios esenciales, ofreciendo unas espacios amplios y diversos de ocio colectivo y la diversificación de los tipos de apartamentos de 3 condominios. Llegamos a la conclusión de que la reanudación de los edificios de uso mixto, no es un fenómeno particular urbano, como también se observa que ofrecen los edificios multifamiliares aislados y condominios unifamiliares.*

**PALABRAS-CLAVE:** edificio de uso mixto, la tipología arquitectónica, sector inmobiliario.

## 1 INTRODUÇÃO

Os edifícios verticais de uso misto – considerados pelo Código de Edificações, como aqueles que apresentam duas seções: uma com uso comercial/serviço, podendo ocupar até dois pavimentos, sem contar no coeficiente de aproveitamento do terreno, e outra com uso residencial, remetendo aos parâmetros do uso residencial multifamiliar em altura (R5) – não prosperaram na cidade de Maceió/AL.

Até a segunda década de 2000, registram-se apenas 9 exemplares dessa tipologia na cidade, distribuídos em 3 bairros da baixada litorânea: Edf. Sea Tower, Edf. Seis Irmãos, Edf. Teneriffe, Edf. Ana Maria, Edf. Neo, Edf. Neo 2.0, no bairro Pajuçara; Edf. Mariner, no bairro Ponta Verde; Edf. Cote D’Azur e Edf. Daniela, no bairro Jatiúca. Nesses três bairros (Pajuçara, Ponta Verde e Jatiúca), por se situarem na orla marítima, verifica-se forte influência do turismo e, nenhum desses edifícios apresenta variações tipológicas dos apartamentos.

A verticalização apresenta razões que ultrapassam a simples necessidade de atendimento às demandas habitacionais, indo ao encontro da falta de espaço nos aglomerados urbanos. Representa também uma forma de apropriação do capital e da especulação imobiliária que confere diferentes graus de status aos seus moradores, valorização e lucro para seus agentes promotores e uma nova dinâmica urbana para a cidade (VILLA, 2008; AMORIM et. al., 2011). Em outras palavras: produzem-se apartamentos e vendem-se “status” e “qualidade de vida”.

Segundo Brandão (2002, p. 2), fatores como “a localização, as características da vizinhança, o preço e as condições de pagamento e financiamento, ou seja, macroatributos do imóvel, podem de forma efetiva determinar a escolha e a decisão de compra.” Os arranjos espaciais que a habitação possibilita perdem a atenção para os fatores citados acima, mesmo sendo este ambiente o verdadeiro bem de consumo que é comprado e vendido.

Em todo o Brasil, os apartamentos produzidos ao final do século 20 apresentavam-se com a mesma tipologia de tempos atrás (BRANDÃO, 2006). Contudo, esse modelo de habitação, de tipologia repetitiva, tem suas falhas. O apartamento passa a estar sujeito aos modismos e a efemeridade assim como os produtos de consumo, de tal forma que o foco não está nas reais necessidades. Com isso, observa-se a frequente transformação dessa modalidade.

Ainda segundo Brandão (2002), outras demandas vêm sendo geradas em termos de novas atividades e necessidades dos moradores, trazendo desafios a todos os agentes envolvidos na concepção de um empreendimento imobiliário residencial, quanto ao redesenho da habitação contemporânea, ou seja, as novas alternativas de organização do espaço doméstico.

“Alcançar um alto padrão de conformidade entre o apartamento e o seu futuro comprador é tarefa difícil para todos os agentes envolvidos no processo. Enquanto, por um lado, este produto imobiliário é tradicionalmente projetado adotando-se a família nuclear como modelo ideal de organização social, por outro, dados censitários (IBGE, 2009) indicam crescentes mudanças no perfil sociodemográfico brasileiro, onde o número de estruturas familiares não nucleares aumenta consideravelmente, apresentando, assim, necessidades variadas em relação ao seu habitar (BERQUÓ, 2004). Esta diversidade de arranjos familiares deve ser associada ainda às diferentes maneiras de habitar o espaço doméstico, aos diferentes modos de vida, que varia segundo origem social, escolaridade, associação às chamadas culturas urbanas, etc., além da crescente indução pelos meios de comunicação, segundo estratégias de marketing, da necessidade de personalizar – customizar – seu ambiente doméstico.” (GRIZ et al, 2010, apud AMORIM et. al., 2011).

Recentemente, o mercado imobiliário de Maceió apostou na retomada do uso misto na categoria multifamiliar, por meio do lançamento de 3 novos empreendimentos, dois deles situados em dois bairros já ocupados por essa tipologia e um outro, na parte alta da cidade;

porém, todos eles em condomínios verticais (mais de uma torre residencial – uso R4, associado ao uso de comércio/serviços).

Será que esses novos empreendimentos atendem a uma nova demanda pelo uso residencial multifamiliar? De que forma respondem ao desejo do mercado imobiliário em oferecer produtos mais rentáveis aos empreendedores? Como os agentes publicitários têm divulgado esses novos produtos imobiliários? Quais tipologias de apartamentos esses novos empreendimentos oferecem? Os condomínios de uso misto atendem a novas demandas habitacionais?

## 2 OBJETIVOS

Esta pesquisa, em desenvolvimento no Grupo de Pesquisa em Projeto de Arquitetura (GEP/UFAL), tem como objetivo entender o surgimento desses novos edifícios de uso misto na cidade de Maceió/AL, caracterizando as novas tipologias arquitetônicas propostas para os apartamentos, a fim de verificar a compatibilidade entre novas demandas de morar e produtos imobiliários ofertados.

## 3 METODOLOGIA

Selecionaram-se como objeto de estudo os 3 novos empreendimentos de uso misto lançados na cidade de Maceió. Dois deles situados na baixada litorânea, Jatiúca Trade Residence (JTR) e Maceió Facilities (MF) e o outro, situado na parte alta da cidade, Granmonti.

O Jatiúca Trade Residence (Figuras 1 e 2), localizado no bairro Jatiúca, em terreno de meio de quadra com saída de pedestres para a praia e vizinho ao complexo educacional, com 4 torres residenciais de 2 a 4 dormitórios (Brasil, Canadá, Japão e Índia), 1 torre residencial de 1 dormitório (México) e 2 torres de comércio/serviços (Portugal e Espanha).

Figura 1: Implantação do empreendimento Jatiúca Trade Residence no bairro Jatiúca



Fonte: <http://www.gafisa.com.br/imoveis/al/maceio/jtr-residencial>

O empreendimento se encontra finalizado e habitado.

Figura 1: Perspectiva do empreendimento JTR



Fonte: <http://www.gafisa.com.br/immovels/al/maceio/jtr-residencial>

O Maceió Facilities (MF), situado no bairro Ponta Verde, em terreno de esquina em frente à praça do Skate, com 2 edifícios de uso misto, (Torre Blue e Torre Green), ambas com duas seções: base comercial e torre residencial, sendo que a Torre Blue se subdivide em 2 blocos contíguos com acessos distintos (Figuras 3 e 4). Apresenta várias tipologias de apartamentos com opções de áreas diferentes.

Figura 3: Implantação do empreendimento Maceió Facilities no bairro Ponta Verde



Fonte: <http://maceiofacilities.com.br>

empreendimento ainda se encontra em fase de acabamento.



Figura 4: Perspectiva do empreendimento Maceió Facilities



Fonte: <http://maceiofacilities.com.br>

O Granmonti (Figuras 5 e 6), localizado no bairro Gruta de Lourdes, em terreno de meio de quadra, com abertura para dois logradouros, vizinho do supermercado Extra e da Escola Monteiro Lobato, com 3 torres residenciais (Monte Viso, Monte Rosa e Monte Bianco) e 1 torre de comércio/serviços (Empresarial Cielo).

Figura 6: Implantação do empreendimento Granmonti no bairro Gruta



Fonte: <http://www.granmonti.com.br/residencial>

empreendimento ainda se encontra na fase de fundação.

Figura 6: Perspectiva do empreendimento Granmonti



Fonte: <http://www.granmonti.com.br/residencial>

A metodologia de análise adotada focou em três etapas: (i) entrevistas com agentes do mercado imobiliário, para entender as motivações do lançamento dos novos empreendimentos; (ii) coleta e leitura do material publicitário utilizado, visando identificar os apelos midiáticos embutidos na oferta dos novos produtos imobiliários; (iii) caracterização tipológica das plantas dos apartamentos ofertados, mediante a classificação pela quantidade e comparação das áreas dos ambientes.

## 4 RESULTADOS OBTIDOS

### 4.1 A VISÃO DOS CORRETORES

As visitas aos empreendimentos ocorreram entre julho de 2012 e maio de 2014. As entrevistas aos corretores de plantão não seguiram um roteiro estruturado.

#### *Jatiúca Trade Residence*

A visita ao JTR ocorreu em julho de 2012, antes da entrega da obra. Visitaram-se algumas tipologias de apartamentos já finalizadas e a área externa comum às torres.

Segundo a corretora de plantão, os maiores atrativos do empreendimento eram a localização do terreno, na orla marítima, com acesso pela rua paralela à praia e passagem de pedestre para a praia da Jatiúca; a proximidade de serviços e comércios, como bares, restaurantes, galerias comerciais, escolas e universidades; a implantação do supermercado Palato – que atende ao público de alto padrão econômico na cidade – e de academia de ginástica renomada, no andar térreo das torres comerciais; a ampla área de lazer exclusiva situada na cobertura de cada uma das torres residenciais, a diversidade de tipologias de apartamentos e a possibilidade de trabalhar no mesmo local em que se reside; o baixo preço da taxa condominial, se comparado a edifícios de padrão similar.

A procura foi maior pela torre de apartamentos com apenas 1 dormitório, tipologia bastante requisitada por investidores para fins de aluguel de curta temporada. As vendas das demais tipologias alcançaram as metas previstas pelo empreendimento.



Alguns potenciais compradores observaram alguns fatores negativos no JTR: a localização dos acessos às torres residenciais distante da rua principal que impede a entrada de automóveis até o hall, destacada pela população idosa; a proximidade das varandas dos apartamentos, as quais se voltam ao passeio interno, por prejudicar a privacidade nos apartamentos, sobretudo nas tipologias de mais de um dormitório, destacada por famílias nucleares.

#### *Granmonti*

A visita ao Granmonti ocorreu em junho de 2013, no lançamento do empreendimento. Visitou-se o protótipo mobiliado do apartamento da tipologia de 4 dormitórios.

Segundo as corretoras de plantão, os grandes diferenciais eram a localização, único na parte alta da cidade, com a torre comercial voltada para o principal corredor de comércio/serviços do bairro, perto de dois grandes supermercados, escola, vista para o parque do IBDF; diversidade de tipologias dos apartamentos, apartamentos de cobertura, todos com excelente orientação solar, com apenas 3 apartamentos por andar e duas coberturas, em cada torre, nenhum apartamento voltado para Oeste; ampla área de lazer coletiva para as 3 torres residenciais; contiguidade com a torre de comércio e serviços; o baixo preço da taxa condominial, se comparado a edifícios de padrão similar.

Alguns potenciais compradores observaram alguns fatores negativos no Granmonti: o acesso do residencial pela rua secundária que já apresenta sinais de saturação devido à presença de uma escola e do acesso de um supermercado de grande porte; preço das unidades habitacionais semelhante ao praticado na orla marítima da cidade.

#### *Maceió Facilities*

A visita ao Maceió Facilities ocorreu em maio de 2014, visitaram-se algumas tipologias de apartamentos em fase de acabamento.

Segundo o corretor de plantão, os maiores atrativos do empreendimento também eram a localização do terreno, próximo à orla marítima, em frente à praça do Skate, constituindo-se em extensão da área de lazer do empreendimento; a proximidade de serviços e comércio, como supermercados, bares, restaurantes, escolas e universidades; a implantação de loja âncora e academia de ginástica, no andar térreo das torres residenciais; a diversidade de tipologias de apartamentos e a possibilidade de acesso a serviços básicos no mesmo local em que se reside.

Alguns potenciais compradores observaram alguns fatores positivos no Maceió Facilities: a possibilidade de morar famílias de diferentes tamanhos e composição num mesmo edifício, mantendo-se o mesmo padrão econômico; as facilidades dos serviços pay per use, os benefícios que podem gerar economia e os princípios de sustentabilidade adotados.

## **4.2 APELOS MIDIÁTICOS IDENTIFICADOS**

Todos os três empreendimentos utilizaram mídia impressa e digital nos informes publicitários; montaram estande de pré-vendas e mantêm sites atualizados com informações essenciais sobre os mesmos.





### *Jatiúca Trade Residence*

O material publicitário utilizado pelo JTR consistiu em catálogo impresso, com planta geral do empreendimento e dos diversos tipos de apartamentos (1 a 4 dormitórios), e planta das torres de comércio/serviços. A construtora mantém site com informações simplificadas sobre o empreendimento (<http://www.gafisa.com.br/imoveis/al/maceio/jtr-residencial>).

As mensagens publicitárias evocam a coexistência do morar, trabalhar e se divertir, proximidade de outros serviços, facilidades de serviços de uso e manutenção, sossego, flexibilidade de planta:

“Pela primeira vez em Maceió um novo conceito residencial e comercial levará você a um novo patamar no jeito de viver. Jatiúca Trade Center: um complexo em um terreno com mais de 13 mil metros quadrados e com todas as facilidades para você que deseja morar, trabalhar e se divertir no mesmo lugar. Aqui você vai desfrutar da melhor infra-estrutura à beira mar que esta cidade tem para oferecer.”

“O JTR Comercial está numa ótima localização de Jatiúca, uma área que vem se valorizando ao longo dos últimos anos. O empreendimento está próximo de supermercados, bares, restaurantes, escolas e, obviamente, da praia.”

“No JTR você conta com os serviços pay-per-use, isso quer dizer que você vai ter os serviços de um hotel na sua própria casa: lavanderia, manutenção, massagem, assessoria esportiva, locação de veículos, copeira, costureira. Além de ter uma série de lojas no térreo, como restaurantes, agências de viagens e academia, que também podem ajudar e muito o seu dia-a-dia. Você vai ter todo o sossego que sempre quis.”

“Elaboramos, para esse empreendimento, alternativas à planta básica do seu apartamento.”

“No início da obra, você poderá escolher, dentre as opções oferecidas, a planta que mais se adapta ao seu programa de moradia.”

### *Maceió Facilities*

O material publicitário utilizado pelo Maceió Facilities consistiu em catálogo impresso simplificado, com fotos externas das 2 torres (Green e Blue), e vasta descrição dos diferenciais, facilidades, benefícios que geram economia e sustentabilidade. A construtora mantém site (<http://maceiofacilities.com.br>) com informações simplificadas sobre o empreendimento.

As mensagens publicitárias evocam inteligência, a segurança, conforto e funcionalidade, facilidades de serviços:

“Maceió Facilities. Inteligente é viver aqui.”

“Mais soluções inteligentes que deixam o seu condomínio mais barato; mais facilidades que deixam o seu dia a dia mais seguro e inteligente; mais conforto e funcionalidade no m<sup>2</sup> mais inteligente do mercado (...).”

Além disso, o condomínio oferece o sistema pay-per-use: facilidades na hora que precisar e você só paga quando usar. São serviços como: camareira, diarista, eletricista e encanador-baby-sitter, personal trainer, chaveiro, esteticista, pet-shop, docerias, lavanderias, spa-massagista, dj, marceneiro, fisioterapeutas, fotógrafo e dedetização.”

### Granmonti

O material publicitário utilizado pelo Granmonti consistiu em amplo catálogo impresso, com plantas de todas as 3 torres residenciais (Monte Viso, Monte Rosa e Monte Bianco), do pavimento tipo e cobertura, com possibilidade de ambientação do apartamento, mediante sobreposição de folha transparente, planta de todos os pisos da torre de comércio/serviços (Empresarial Cielo). A construtora mantém site (<http://www.granmonti.com.br/residencial>) com informações simplificadas sobre o empreendimento.

As mensagens publicitárias evocam o conforto, a segurança e a facilidade de estar tudo próximo:

“O maior empreendimento da história da Contrato Engenharia. Um complexo empresarial e residencial com o conforto e segurança que o seu negócio e sua família precisam.”

“Imagine morar ao lado da sua empresa que fica a dois minutos do seu banco que está a um passo da sua academia. Tudo isso sempre perto da sua família.”

“Tudo tão perto que surpreende.”

### 4.3 CARACTERIZAÇÃO TIPOLOGICA DOS EDIFÍCIOS E APARTAMENTOS

Percebe-se a diversificação das tipologias dos edifícios e dos apartamentos, com variação da quantidade de torres, número de andares, (Tabela 1).

Tabela 1: Caracterização dos empreendimentos

Empreendimento	JTR	Maceió Facilities	Granmonti
Composição	2 Torres comerciais (9 andares) 4 Torres residenciais de 2 e 4 dormitórios (10 andares) 1 Torre residencial de 1 dormitório (10 andares)	Pilotis Empresarial 2 Torres residenciais (Blue: 2 blocos/ Green: 1 bloco) (10 andares)	1 Torre Empresarial (20 andares) 3 Torres residenciais (Monte Viso, Monte Rosa e Monte Bianco) (15 andares)
Nº de aptos por andar (residencial)	variável	Blue: 12 aptos tipo / 6 coberturas Green: 8 aptos tipo / 4 coberturas	3 aptos tipo / 2 coberturas
Área dos aptos* (residencial)	Torres Brasil/ Canadá/ Japão e Índia: 73,32m <sup>2</sup> a 113,92m <sup>2</sup> Torre México: 40,02 a 84,39m <sup>2</sup>	Blue: 65,42m <sup>2</sup> a 88,68m <sup>2</sup> Green: 88,98m <sup>2</sup> a 138,60m <sup>2</sup>	Monte Viso: 98,30m <sup>2</sup> a 100,46m <sup>2</sup> Monte Rosa: 112,67m <sup>2</sup> a 113,71m <sup>2</sup> Monte Bianco: 137,38m <sup>2</sup> a 138,84m <sup>2</sup>
Nº de ambientes por apto (residencial)	09 a 11	Blue: 8 a 10 Green: 10 a 14	Monte Viso: 10 Monte Rosa: 11 Monte Bianco: 12

\*Consideraram-se as áreas dos apartamentos tipo, excluindo-se as coberturas.

Fonte: Os autores, 2014.

No JTR, verifica-se variedade de plantas de apartamentos de uma mesma tipologia e de número de dormitórios (de 2 a 4) em uma mesma torre. Os apartamentos menores ocupam os andares mais baixos e as posições centrais nas torres; os apartamentos maiores ocupam os andares mais altos e posições laterais nas torres.

Nos apartamentos de 2 dormitórios, os setores social e de serviço são mantidos praticamente inalterados, as diferenças ocorrem na geometria dos dormitórios e dos banheiros (Figura 7).

Figura 7: Diferentes plantas de apartamentos de 2 dormitórios no JTR



Fonte: <http://www.gafisa.com.br/imoveis/al/maceio/jtr-residencial>

Nos apartamentos de 3 dormitórios, os setores social e de serviços são semelhantes, os dormitórios apresentam geometrias próximas, porém a localização dos banheiros difere significativamente (Figura 8).

Nos apartamentos de 4 dormitórios, os setores social e de serviços são semelhantes aos de 3 dormitórios, mantendo inclusive a mesma área; os dormitórios e os banheiros apresentam geometrias muito semelhantes. A maior diferença se encontra na geometria e área da suíte principal (Figura 9).

Figura 8: Diferentes plantas de apartamentos de 3 dormitórios no JTR



Fonte: <http://www.gafisa.com.br/imoveis/al/maceio/jtr-residencial>

Figura 9: Apartamento de 4 dormitórios no JTR



Fonte: <http://www.gafisa.com.br/imoveis/al/maceio/jtr-residencial>

No Maceió Facilities, verifica-se variedade de plantas dos apartamentos de número de dormitórios diferentes (de 2 a 3) na Torre Blue, e de uma mesma tipologia (3 dormitórios), na Torre Green (Figuras 10 e 11).

Figura 10: Diferentes plantas de apartamentos de 2 e 3 dormitórios no Maceió Facilities – Torre Blue



Fonte: <http://maceiofacilities.com.br>

Figura 11: Diferentes plantas de apartamentos de 3 dormitórios no Maceió Facilities – Torre Green



Fonte: <http://maceiofacilities.com.br>

No Granmonti, verifica-se pequena variação de tipologia de apartamento relativa ao número de dormitórios entre as 3 torres: Monte Viso com 3 dormitórios e uma suíte e outra reversível, com menor área dos apartamentos (98,30m<sup>2</sup> a 100,46m<sup>2</sup>), Monte Rosa, com 3 dormitórios e duas suítes, com área intermediária (112,67m<sup>2</sup> a 113,71m<sup>2</sup>); o Monte Bianco, com 4 dormitórios, sendo duas suítes e outra reversível, com lavabo e com maior área dos apartamentos (137,38m<sup>2</sup> a 138,84m<sup>2</sup>), em tipologias arquitetônicas similares no mesmo pavimento tipo (Figuras 12 e 13).



Figura 12: Diferentes tipos de plantas no Granmonti – Torres Monte Viso e Monte Rosa



Fonte: <http://www.granmonti.com.br/residencial>

Figura 13: Diferentes tipos de plantas no Granmonti – Torre Monte Bianco



Fonte: <http://www.granmonti.com.br/residencial>

Todos os apartamentos analisados possuem ao menos 1 suíte. O lavabo está presente nos 3 apartamentos tipo (os de maior área) de uma das torres do Granmonti e em 3 apartamentos tipo do MF.

No Granmonti, independente da área dos apartamentos, todos apresentam a dependência completa de empregada (DCE). No JTR, com exceção do apartamento de 1 dormitório, os demais apresentam DCE. No MF, dos 10 apartamentos tipo de 3 dormitórios, apenas 2 não apresentam DCE, assim como os de 2 dormitórios também não a possuem. A despensa só é encontrada em 2 apartamentos tipo do MF.

Com relação à varanda, todos os apartamentos analisados a possuem, até mesmo os apartamentos de 01 dormitório do JTR. Inclusive com variações do tipo varanda gourmet (presente em 10 apartamentos tipo do MF) e/ou com 2 varandas num mesmo apartamento tipo, sendo uma na sala e outra na suíte principal (presentes em 1 apartamento tipo do JTR e em 2 apartamentos tipo do MF).

Sobre os acessos ao apartamento, o empreendimento JTR possui apenas 1 para cada torre, enquanto o MF, possui 1 acesso aos apartamentos tipo das torres BLUE e 2 acessos (1 social e 1 de serviço) aos apartamentos tipo da torre GREEN, e o Granmonti apresenta 2 acessos para todas as suas unidades de apartamento.

De forma geral, as tipologias ofertadas por esses empreendimentos mantêm a tripartição burguesa utilizada desde o início da verticalização de edifícios residenciais multifamiliares no Brasil, o que contrasta com as mudanças dos modos de morar que vêm ocorrendo nos últimos anos (TRAMONTANO, 2005, PAULA, 2007, QUEIROZ, 2008, VILLA, 2012).

## 5 CONCLUSÃO

Neste artigo buscou-se entender o surgimento dos novos edifícios de uso misto na cidade de Maceió/AL, a fim de verificar a compatibilidade entre novas demandas de morar e produtos imobiliários ofertados, com base em entrevistas com agentes do mercado imobiliário, coleta e leitura do material publicitário utilizado e caracterização tipológica das plantas dos apartamentos ofertados.

Os resultados apontam para a adoção de terrenos amplos e bem localizados na malha urbana, visando o barateamento do custo final das unidades habitacionais e comerciais/serviços, cuja especulação imobiliária sobre a terra urbana tem inviabilizado a construção de edifícios isolados.

As entrevistas com os corretores forneceram informações importantes, pelo fato desse agente ter contato direto como os futuros usuários desses empreendimentos. Por unanimidade, a localização privilegiada e a proximidade de serviços essenciais foram os fatores que mais atraíram a atenção dos clientes, aliados ainda à variedade de tipologias oferecidas num mesmo empreendimento e o custo final da taxa condominial.

Os apelos midiáticos dão grande destaque à junção dos usos residenciais e de serviço em um só lugar e a oferta de serviços básicos que propiciam segurança, conforto e comodidade, apelo recorrente ao menor preço da taxa condominial, acesso aos serviços essenciais, com redução da necessidade de deslocamento na cidade, e oferta de amplos e diversificados espaços de lazer coletivos, contidos nos informes publicitários.

Quanto à caracterização tipológica dos apartamentos, algumas características como a presença de suítes e da DCE nas unidades tipo é quase uma constante. O surgimento da



varanda gourmet em um dos empreendimentos é colocado como um diferencial dos demais. Além disso, constatou-se a grande variedade tipológica (quanto ao número de dormitórios e áreas dos apartamentos) nesses empreendimentos.

Apesar do lançamento desses novos empreendimentos, com o aquecimento do mercado imobiliário local, devido à facilidade de financiamentos para a casa própria, fomentado pelo Governo Federal, verifica-se também a oferta de edifícios isolados de uso multifamiliar, nas áreas da cidade mais urbanizadas e com processo de verticalização já consolidado ou em áreas novas com infra-estrutura urbana disponível; e ainda a oferta de condomínios horizontais unifamiliares nas áreas de expansão ou vazios urbanos. Portanto, a retomada do uso misto na cidade de Maceió não se constitui em fenômeno urbano particular ou isolado.

## REFERÊNCIAS

- AMORIM, L.; GRIZ, C.; LOUREIRO, C.. É permitido permitir: das alterações no produto imobiliário e dos modos de morar contemporâneos no Recife. **VÍRUS**, São Carlos, n. 5, junho 2011. Disponível em: <http://www.nomads.usp.br/virus/virus05/?sec=4&item=1&lang=pt>. Acesso em: 10/12/2013.
- BRANDÃO, Douglas Queiroz. Avaliação da qualidade de arranjos espaciais de apartamentos baseada em aspectos morfo-topológicos e variáveis geométricas que influenciam na racionalização construtiva. In: **Ambiente Construído**, Porto Alegre, v. 6, n.3, p. 53-67, jul./set. 2006.
- \_\_\_\_\_. **Diversidade e potencial de flexibilidade de arranjos espaciais de apartamentos: uma análise do produto imobiliário no Brasil**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, 2002.
- PAULA, Viviane da Cunha. **Espaço e sociedade: apartamentos no Rio de Janeiro do século XX**. Tese (Doutorado em Arquitetura) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2007.
- QUEIROZ, Fábio Abreu de. **Apartamento modelo: arquitetura, modos de morar e produção imobiliária na cidade de São Paulo**. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo, 2008.
- TRAMONTANO, Marcelo. **Novos modos de vida, novos espaços de morar**. São Paulo: FAU/ USP, 2005.
- VILLA, Simone Barbosa. **Morar em apartamentos: a produção dos espaços privados e semi-privados nos edifícios ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI em São Paulo e seus impactos na cidade de Ribeirão Preto. Critérios para avaliação pós-ocupação**. Tese (Doutorado em Tecnologia de Arquitetura) – Universidade de São Paulo, 2008.
- \_\_\_\_\_. OBSERVATORIUM: **Revista Eletrônica de Geografia**, v.4, n.12, p. 02-26, dez. 2012.