



XIX ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR
Blumenau - SC - Brasil

ATRAVESSANDO OS MUROS: SIMILARIDADES E SINGULARIDADES DOS ESPAÇOS RESIDENCIAIS FECHADOS “ALPHAVILLE, QUINTAS DO LAGO E SUNVILLE” EM MOSSORÓ/RN.

LIÊSSA DE PAULA DIAS (UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA (UFPB)) - liessadias2@gmail.com
Doutoranda em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Federal da Paraíba. (UFPB, 2020) Mestre em Planejamento e Dinâmicas Territoriais do Semiárido pela Universidade do Estado Rio Grande do Norte (UERN, 2019). Especialista em Desenvolvimento e Gestão do

ÂNGELO MAGALHÃES DA SILVA (Universidade Federal Rural do Semi-Árido) -
angelomagalhaes@ufersa.edu.br
Professor da Universidade Federal Rural do Semi-árido (UFERSA). Graduado, Mestre e Doutor em Ciências Sociais na área de Política, Desenvolvimento e Sociedade, pelo Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da UFRN. Professor permanente do Programa de

ATRAVESSANDO OS MUROS:

Similaridades e singularidades dos Espaços Residenciais Fechados

“Alphaville, Quintas do Lago e Sunville” em Mossoró/RN.

INTRODUÇÃO

Mais do que edificações que delineiam o espaço urbano, a cidade reflete processos que estão em constante movimento e transformação. Analisar a cidade é um desafio, pois implica compreender um conjunto de relações socioespaciais que refletem, no espaço urbano, diferenciações e desigualdades que a cada dia se avolumam, revelando para a pesquisadora o interesse em desvendar novas problemáticas em diferentes contextos citadinos. Nesse caminho de persistências e mudanças, a moradia vai se delineando como um tema/problema em uma fusão de múltiplas edificações, espelhando práticas espaciais e interesses sociais diversos.

Pensar a urbanização brasileira contemporânea recorre ao esforço de associá-la à atual fase do modo de produção capitalista. Em países de industrialização recente como o Brasil, esse processo se dá ao reconhecer o fenômeno urbano como uma nova condição de expansão e acumulação capitalista - inclusive em cidades médias - repercutindo em expressivas reestruturações urbanas. Nas últimas décadas tem-se intensificado novos padrões de moradias, proliferadas no espaço urbano das cidades brasileiras e direcionadas, principalmente, às classes mais abastadas: Os Espaços Residenciais Fechados¹.

Vale considerar que este trabalho emerge de pesquisa de mestrado já concluída e que resultou em questões importantes a serem debatidas. Considerando o exposto, o presente artigo tem como recorte espacial a cidade média de Mossoró/RN e tem como objeto empírico os espaços residenciais fechados: Alphaville, Quintas do Lago e Sunville. Nesse sentido, tem por objetivo explicar as similaridades e singularidades destes espaços residenciais por meio das vozes dos moradores e suas especificidades físico-espaciais.

Para tal, foi adotado como procedimentos metodológicos a) pesquisa bibliográfica; b) pesquisa documental; c) coleta de dados secundários junto à Secretaria de Urbanismo e c) coleta de dados primários através de entrevistas semiestruturadas realizadas com moradores dos empreendimentos residenciais. Além da Introdução e das Considerações Finais, o presente artigo está dividido em três partes que consideram: 1) A produção da moradia-mercadoria; 2) A cidade de Mossoró e os Espaços Residenciais Fechados: Alphaville, Quintas do Lago e Sunville e 3) As particularidades e singularidades da produção dos espaços residenciais fechados pela voz de moradores.

¹Corroboramos com o termo desenvolvido por Sposito e Góes (2013), “Espaços residenciais fechados” a despeito de três elementos preponderantes, a saber: 1) às diferenças jurídicas entre regimes condominiais e de loteamento, e suas contradições quanto à legalidade; 2) compromisso acadêmico de não perpetuar o discurso errôneo de nomenclaturas jurídicas; e 3) por considerar espaços residenciais fechados toda forma de moradia horizontal intramuros.

A PRODUÇÃO DA MORADIA-MERCADORIA

Pensar a temática da produção habitacional recorre ao esforço de interpretá-la dentro de um corpo teórico desenvolvido por diversos autores, a saber sobre: a) Produção capitalista do espaço urbano (GOTTDIENER, 1993; MARX 2013; HARVEY 1980, 2011; LEFEBVRE 1999, 2007; CARLOS 2011; CORRÊA 2005); b) Reestruturação urbana (SOJA, 1993; REIS, 2006; SMITH 2007; SPOSITO, 2007; SANTOS, 2008); c) Mercado imobiliário (MELAZZO, 2013; FIX, 2011; SHIMBO, 2010; MARICATO, 2014; ROLNIK, 2015); d) Espaços residenciais fechados (CALDEIRA, 2000; BOTELHO, 2007; MELGAÇO, 2010; SPOSITO E GÓES, 2013; RIBEIRO, 2015) e d) Segregação/fragmentação socioespacial (BOTELHO, 2007; CARLOS, 2007; VILLAÇA, 2012; SPOSITO, 2007; SPOSITO E GÓES, 2013, MARICATO, 2015).

Esse corpo teórico direciona para uma corrente de pensamento que considera a produção habitacional enquanto uma mercadoria exitosa para os agentes que a produzem, sobretudo, quando se considera o processo de expansão das cidades brasileiras e aos fenômenos delas concorrentes. Nesse sentido, a produção habitacional e o controle do mercado sobre ela geram cidades cada vez mais fragmentadas e/ou segregadas, pois a lógica do mercado faz com que se limite o acesso irrestrito às potencialidades do urbano apenas para uma parcela da sociedade. A moradia é principal ramo que evidencia esse processo, como afirma (BOTELHO, 2007, p.49, grifo nosso) em:

As discussões mais recentes sobre a questão urbana apontam **o preço da terra** como o mecanismo econômico responsável pela constituição do espaço urbano e pela segregação social na cidade. A propriedade privada do solo é, então, colocada como causa principal dos males vividos pelas cidades capitalistas. A análise que fizemos sobre os processos que estão na base da urbanização capitalista – e de suas contradições – indicam, ao contrário, que a utilização capitalista do espaço urbano que confere à propriedade privada da terra um valor. Ou seja, o solo urbano adquire um preço porque os vários agentes capitalistas estabelecem uma concorrência para controlar as condições urbanas que permitem o surgimento de lucros extraordinários. A origem destes lucros extraordinários está no acesso diferenciado que a localização dos terrenos propicia ao uso do valor de uso complexo que representa a cidade. Neste sentido, o preço da terra nada mais é do que uma transformação sócio-econômica do sobrelucro de localização. Isto significa que é o movimento do capital que confere um conteúdo econômico à propriedade privada da terra urbana. Ela assume o papel de mecanismo de distribuição espacial das atividades enquanto reflexo da concorrência entre os agentes capitalistas pela urbanização privada da cidade. Por outro lado este movimento dos capitais criará uma série de obstáculos para que o espaço urbano possa gerar os efeitos úteis de aglomeração necessários à reprodução destes capitais. Percebe-se, neste contexto, uma relação que articula a propriedade privada da terra e capital num ramo que produz um dos objetos imobiliários mais importantes do marco construído da cidade: **o ramo da produção de moradias.**

Nesse sentido, a produção de moradias se constitui a partir de preços diferenciados nas diversas áreas da cidade, articulada a partir do acesso por classes sociais distintas e, nesse sentido, criando um verdadeiro mosaico de diferenciação socioespacial nas cidades brasileiras. Mas de onde vem essa diferenciação? Ela tem por base a teoria da renda fundiária urbana (MARX,

2013) e que se materializa através da lógica capitalista da produção da moradia enquanto mercadoria.

Essa (re)produção acontece ao passo em que o espaço urbano incorpora elementos que consubstancia a incidência do capital imobiliário. Ao que Harvey (1980) chamou de “Benfeitorias do solo urbano”, o que nada mais é que a transformação do solo urbano em mercadoria a partir de suas benfeitorias. Essas melhorias são realizadas a partir de investimentos dos agentes econômicos de maneira articulada para sua acumulação, pois a medida em que se realizam melhores condições ao urbano, parcelas dele se tornam mais valorizadas e de alto potencial pelo setor imobiliário.

Neste mesmo caminhar investigativo, Lefebvre (1999) chamou esse fenômeno de “Positividades do urbano” - áreas com melhores condições de infraestrutura, direcionadas para classes sociais abastadas, endossando a segmentação socioespacial entre ricos e pobres, que são comumente percebidos na paisagem urbana através de muros e outros tipos de barreiras (visíveis e invisíveis).

Desta forma, há os agentes imobiliários que utilizam destas benfeitorias ou positividades como meio factível de reprodução capitalista, pois da mesma forma que o capital imobiliza-se no imobiliário (LEVEBRE, 1999), o ambiente construído e o solo, de bens imóveis, tornam-se bens móveis, que circulam através dos títulos de propriedade que a cada momento podem ser monetizados (BOTELHO, 2007).

Bem como há o Estado (neoliberal) que atua por meio de políticas que criam infraestrutura que possibilitam e fortalecem este “ciclo de objetos imobiliários”, onde espaço urbano torna-se significativo locus de realização do capital imobiliário, afinal é atinente ao Estado que “uma de suas funções, é a de criar mecanismos que minimizem os obstáculos ao investimento do setor imobiliário no urbano sem colocar em questão a existência da propriedade privada do solo (CARLOS, 2004, p.61)”.

Corroborando esse entendimento, Ribeiro (2015) afirma que a relação entre o mercado de terras e o processo de estruturação das cidades acontece de maneira decorrente: em primeira instância, há falhas no funcionamento do mercado de terras ao promover a abertura para a especulação dos preços fundiários, e na segunda instância, há uma relação harmônica entre a valorização fundiária e os investimentos públicos em infraestrutura realizados no espaço urbano.

É nesta segunda instância que percebemos a lógica da produção dos espaços residenciais fechados nas cidades brasileiras. Empreendimentos residenciais que expressam a concentração econômica das cidades, frutos de uma série de interesses ora contraditórios ora excludentes na interação dos diferentes grupos e sujeitos envolvidos. Esse processo reflete cidades emergidas no sistema capitalista, pois:

As cidades, especialmente com a adoção do capitalismo, tornam-se espaços com grande concentração de pessoas, serviços, centro do consumo e de produção. São assim, espaços dinâmicos e flexíveis que se transformam, conforme os diversos interesses dos agentes que a produzem. Considera-se que a cidade é reflexa da sociedade que a produz, nesse sentido, produzida por uma sociedade capitalista,

apresenta-se contraditória e desigual, onde as necessidades de cada indivíduo estão subordinadas ao capital. Dessa maneira, o acesso à cidade e suas amenidades ocorrem de forma desigual, tendo em vista que, se considera o poder aquisitivo de cada um, evidenciando a condição de **cidade-mercadoria**, na qual tudo é produto a ser comercializado. Nesse cenário, a habitação é uma importante mercadoria, influenciando a expansão do tecido urbano e a ação dos agentes tanto privado como públicos, que por vezes provocam o surgimento de áreas residenciais segregadas, evidenciadas no surgimento dos **espaços residenciais fechados**. A comercialização da cidade-mercadoria, especialmente da moradia, é ancorada na atuação do mercado imobiliário e na esperança de lucro da terra (BORTOLO E BATISTA, 2017, p.68).

Nesse sentido, os espaços residenciais fechados discursam um novo estilo de vida fundamentado na lógica da propriedade privada da terra. Vende-se um novo estilo de vida calcado na “utilidade” habitacional, momento este em que há a superação da moradia enquanto bem social para um produto comercializável. Pois, segundo Caldeira (2000, p. 258) os enclaves fortificados “são propriedade privada para uso coletivo e enfatizam o valor do que é privado e restrito, ao mesmo tempo em que desvalorizam o que é público e aberto na cidade.”

Não se trata de mais uma moradia ou um imóvel, mas sim, um novo modo de viver, uma ideologia, a residência como o “lugar de felicidade numa vida cotidiana miraculosa e maravilhosamente transformada. [...] a publicidade torna-se aqui um ideologia [...] faz nascer uma nova arte de viver, um ‘novo estilo de vida’. A cotidianidade parece um novo conto de fadas” (LEFEBVRE, 2006, p. 25). Ou aqui que Ribeiro (2015) afirma de que o que é vendido não é apenas “quatro muros”, mas também um ticket para o uso deste sistema de objetos à estratificação social representada pela divisão social e simbólica do espaço.

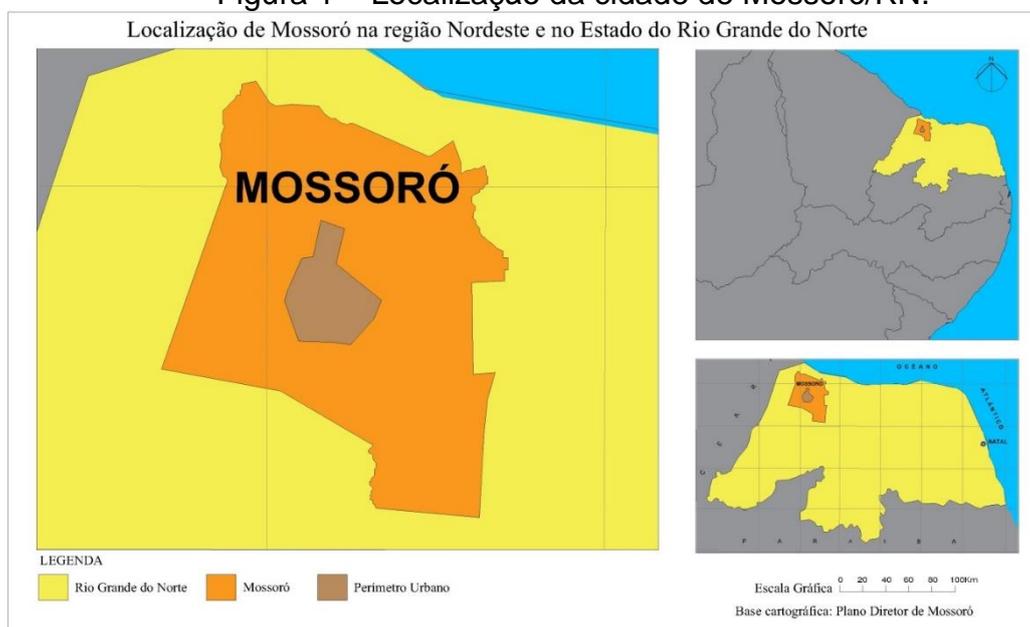
Esse artigo de marca, presente no espaço urbano, pode ser percebido através da vertente habitacional. Não se trata apenas de uma habitação para satisfazer à necessidade de morar, mas estão imbricadas no seu valor de uso promessas e expectativas ao que essa marca pode te proporcionar. Nesse sentido, o papel da “arquitetura de grife” ou de “marca” (e há várias outras denominações possíveis) tem sido fundamental. As “marcas” que essa arquitetura deixa no território urbano são geradoras de rendas de monopólio e diferenciais para as corporações, os empreendedores imobiliários e toda a cidade e região. Potencialmente, são referentes identitários e carregam em si um capital simbólico por demais significativo para a sustentação das estruturas de poder e econômicas vigentes (VALENÇA, 2016).

A instalação e proliferação dos espaços residenciais fechados, no entanto, não compõe mais apenas a realidade das grandes cidades, atualmente dividem o cenário com as cidades médias, como a cidade de Mossoró/RN, objeto deste trabalho. A produção do espaço urbano em cidades médias é marcada por fatores e agentes que orientam práticas especulativas da produção imobiliária, atuando cidades sob o contexto da transitoriedade – espaços em transição (Sposito, 2007) -, haja vista que as forças produtivas que incidem no espaço urbano são provenientes da emergência do setor imobiliário, sobretudo, ao longo do século XXI.

A CIDADE DE MOSSORÓ E OS ESPAÇOS RESIDENCIAIS FECHADOS: ALPHAVILLE, QUINTAS DO LAGO E SUNVILLE

O recorte espacial do presente trabalho trata-se da cidade de Mossoró que está localizada, político-administrativamente, na mesorregião Oeste Potiguar. Trata-se da segunda cidade mais importante do Rio Grande do Norte, no Nordeste brasileiro, como pode ser visto na Figura 1. Possui localização estratégica por estar situada entre duas capitais - Natal (RN) e Fortaleza (CE) -, de maneira quase que equidistante, estando, no entanto, mais próxima da segunda (260 km), o que influi na sua estreita relação com o território cearense. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2021), tem cerca de 304 mil habitantes e possui uma área de influência com mais de 638 mil habitantes, composta por quarenta municípios e que supera o território potiguar.

Figura 1 – Localização da cidade de Mossoró/RN.



Fonte: Elaborado pela autora (2019). Base cartográfica: Plano Diretor de Mossoró, 2017.

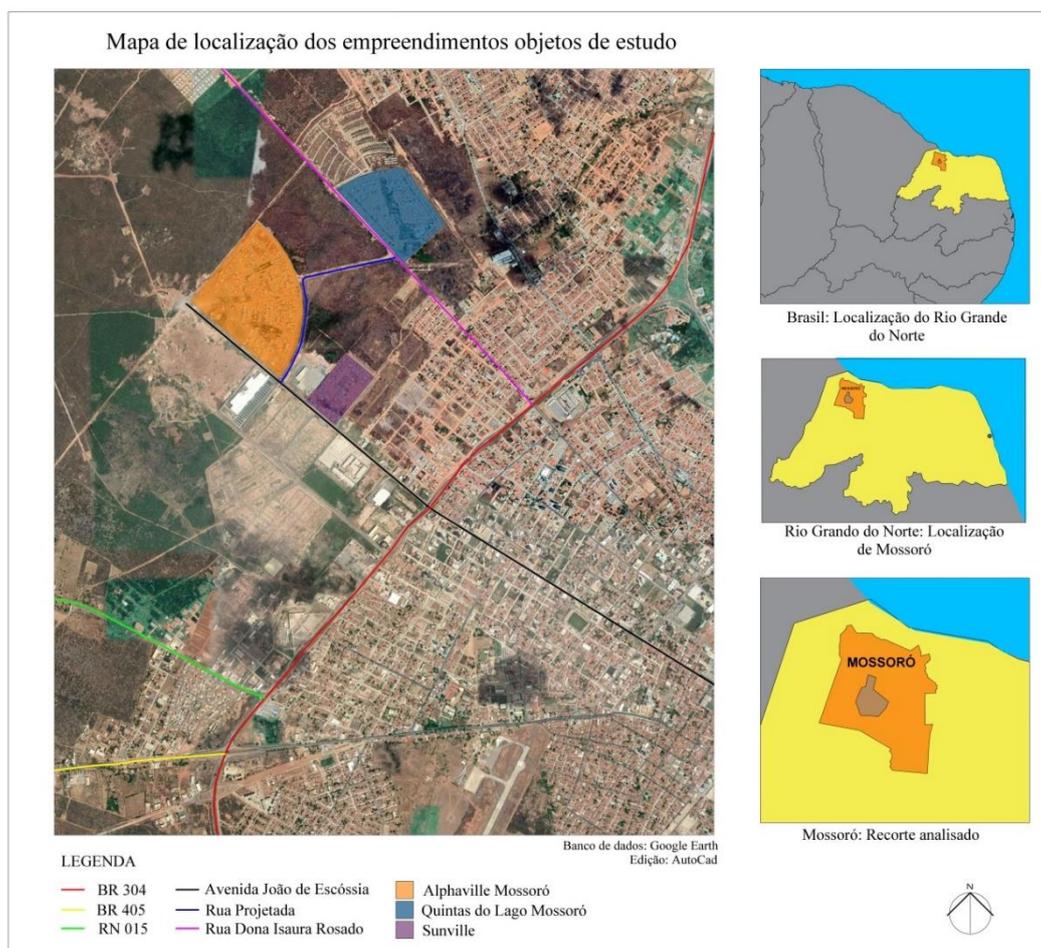
A cidade de Mossoró passa por uma significativa reestruturação intra-urbana ao decorrer das últimas décadas, conferindo-lhe novas formas e processos espaciais, por meio, sobretudo, de processos espoliativos – imobiliário, financeiro e urbano -, na concepção de novos produtos arquitetônicos e conjunturas urbanas, dentro os quais destacamos, a saber: a) a expressiva expansão da malha urbana; b) fortalecimento da centralidade de valorização e diferenciação espacial na zona oeste da cidade; c) processo de verticalização, predominantemente, na zona oeste da cidade; d) fortalecimento da zona leste da cidade em virtude da instalação de órgãos institucionais e produção de empreendimentos residenciais (horizontais e verticais); e) loteamentos de cunho popular localizados majoritariamente nas franjas da cidade.

Quando nos referimos ao perímetro urbano de Mossoró, há três momentos de ampliação desde a instauração do Plano Diretor em 2006, a saber: a) a demarcação instituída e delimitada no texto da Lei do Plano Diretor, em 2006; b) o aumento da sua delimitação alterada pela Lei nº 2.564, de 21 de dezembro de 2009 e; c) o aumento da sua delimitação alterada pela Lei nº 2.935

de 29 de Novembro de 2012. E ainda assim, não comporta a ampliação da malha urbana atual de Mossoró, segundo dados coletados pela Secretaria de Urbanismo, em 2021.

Durante o século XXI, sua malha urbana mais do que dobrou em 122%. Contudo, é possível verificar que sua expansão acontece a partir de dois vetores de crescimento – Leste e Oeste. Este trabalho trata mais precisamente de alguns aspectos estruturantes do vetor Oeste, onde estão localizados os espaços residenciais fechados – Alphaville, Quintas do Lago e Sunville (Figura 2). Estes espaços fechados estão situados nos limites do bairro Bela Vista, alicerçados pela reestruturação do bairro Nova Betânia quanto à oferta de comércio e serviço, predominantemente.

Figura 2 – Imagem aérea do Alphaville, Quintas do Lago e Sunville.



Fonte: Elaborado pela autora (2019). Base cartográfica: Plano Diretor de Mossoró, 2017.

A imagem retrata sua localização mediante as principais rodovias, avenidas e vias que os circundam, dentre eles, chama-se atenção para a interseção dos dois bairros – Nova Betânia e Bela Vista - pela BR-304, a principal rodovia que cruza praticamente toda a cidade de Mossoró, no sentido para a capital Natal. Além disso, destaca-se a Rua Projetada que funciona como uma alça de ligação do Quintas do Lago à Avenida João da Escóssia, elemento espacial que articula sua inserção na dinâmica urbana deste sistema de objetos imobiliários e nesta centralidade de valorização da cidade de Mossoró/RN.

Alphaville

O Alphaville Mossoró foi lançado em 2008. Está localizado no Bairro Bela Vista, com acesso pela Avenida João da Escóssia. Possui um terreno de dimensões total 400162,09m², contendo 24 quadras e 579 lotes residenciais, dois lotes de apoio, um lote de lazer, sistema viário, espaços livres de uso público, áreas institucionais e a área destinada aos equipamentos públicos comunitários doada fora da gleba a ser loteada. Conta com o seguinte programa: salão social com bar e cozinha; duas piscinas, um playground infantil; uma quadra de futebol de areia; uma quadra de tênis; uma quadra poliesportiva; uma academia, banheiros acessíveis, além do Clube, que é um estabelecimento que todos os moradores têm acesso em qualquer Alphaville do Brasil (Figura 3).

O Alphaville Mossoró conta com o total 579 lotes residenciais, com testada mínima de 12,00m e área mínima de 360,00m². Segundo dados coletados com o Presidente da Associação, o valor do lote custa em média R\$ 120.000,00 e taxa de condomínio R\$ 420,00, de acordo com os entrevistados. Os lotes do empreendimento foram vendidos em três etapas, e segundo o Presidente da Associação, constantemente há procura por aquisição e compra de lote. Em 2019, havia 200 casas construídas e 90 em construção, com uma taxa de aproximadamente 35% de ocupação.

Em formato de pizza, este foi a primeira “fatia” lançada em Mossoró. De acordo com o mapa de Mossoró de 2020, coletado junto à Secretaria de Urbanismo, há a prévia demarcação e loteamento do restante das fatias da pizza, a serem lançados posteriormente. O presente espaço residencial fechado foi aprovado junto à prefeitura enquanto Loteamento, e responde a uma Ação Civil Pública junto ao Ministério Público referente a sua legalidade.

Figura 3 – Alphaville Mossoró.



Fonte: Cedido pela Administração do Loteamento (2019).

Quintas do Lago

O projeto Quintas do Lago foi lançado em 2009. Possui um terreno de dimensões total 236160,50m², contendo 18 quadras e um total de 313 lotes residenciais. O tamanho médio dos lotes variam entre 420m² e 600m², com destinação exclusivamente residencial. De acordo com o regimento interno, a área mínima de um lote é de 396,57 m² e testada mínima de 10 metros. O valor do lote custa R\$ 100 mil reais e a taxa de condomínio é R\$ 555,00, se pago em dia. Conta com o seguinte programa: Espaço Le Petit, Espaços de Convivência e Esportes, Complexo Aquático e o espaço Corpo e Mente, ambos de cunho coletivo, além de uma área verde composta por 42 mil metros quadrados e dois grandes lagos (Figura 4).

Segundo o ex-Presidente da Associação, Rafael Castelo Guedes, o Quintas do Lago inicialmente foi instituído pela empresa Quintas do Lago. No entanto, essa empresa foi vendida para um fundo de pensão inglês e sua obra foi finalizada pela TBK. Posteriormente, a TBK veio a falência e atualmente o Quintas do Lago é constituído enquanto Associação, a partir de uma entidade civil de direito privado e formada pela união de pessoas que se organizam para fins não econômicos. Assim como o Alphaville, este espaço residencial fechado foi aprovado junto à prefeitura enquanto Loteamento, e responde a uma Ação Civil Pública junto ao Ministério Público referente a sua legalidade.

O Quintas do Lago está localizado na Rua Dona Izaura Rosado, no bairro Abolição III, no limitrofe com o Bairro Bela Vista, mesmo não estando no recorte territorial do Bairro Bela Vista, este espaço fechado está inserido no mesmo sistema de objetos urbanos dos demais, seja em função do seu contexto socioespacial, seja pelos aspectos de renda do solo urbano, seja pelo perfil socioeconômico dos moradores ou seja pelo acesso às positivities do urbano nesta centralidade de valorização em Mossoró, no que tange a comércio e serviços.

Figura 4 – Loteamento Quintas do Lago



Fonte: Cedido pela Administração do Loteamento (2019).

Sunville

O Sunville foi inaugurado em 2007, o primeiro entre os três analisados a ser lançado no mercado. Fruto de um incorporador local, é o único que foi aprovado junto a prefeitura enquanto Condomínio pelos trâmites da lei. Está localizado e de acesso à Avenida João da Escóssia, no Bairro Bela Vista. Situado entre os principais empreendimentos dessa centralidade de valorização, como Shopping, Universidades, Supermercados, Empreendimentos de comércio, serviços e residencial. Com trama urbana regular e quadras simétricas quanto ao tamanho dos lotes, em termos de extensão territorial é de o menor porte em relação aos demais empreendimentos residenciais estudados (Figura 5).

O empreendimento possui um terreno com dimensão de total 100404,99m², onde 60000,00m² são de área privativa e 40404,99m² de área comum. Essa área comum divide-se em área de pavimentação, área de passeio, área de construção comum, área permeável comum e outras áreas. Na composição do seu traçado, contém 14 quadras e um total de 160 lotes residenciais. O tamanho dos lotes é padrão em 12,5m x 30,00m e área de 375m², com destinação exclusivamente residencial. O valor do lote custa em média R\$ 120 mil reais e a taxa de condomínio é de R\$ 427,00, se pago em dia.

De acordo com o 2º Vice-Presidente do Condomínio, em 2019 haviam 46 casas construídas e 13 em construção, com uma taxa de aproximadamente 30% de ocupação, este índice reduzido foi indicado pelos moradores de ser em razão de algumas divergências pela predominância de atuação do sócio incorporador.

Figura 5 – Condomínio Sunville.



Fonte: Cedido pela Administração do Condomínio (2019).

AS PARTICULARIDADES E SINGULARIDADES DA PRODUÇÃO DOS ESPAÇOS RESIDENCIAIS FECHADOS PELA VOZ DE MORADORES

Durante a pesquisa de mestrado, foram realizadas 21 (vinte e uma) entrevistas com os moradores dos espaços residenciais fechados, 7 (sete) para cada empreendimento. Essa etapa foi desafiadora no âmbito da realização da pesquisa e não poderia olvidar em considerar este fato. Foi preciso romper muros reais e imaginários. O contato prévio com os entrevistados, através dos síndicos, foi bastante dificultoso, haja vista sua disponibilidade de tempo.

Doravante, as entrevistadas foram realizadas de forma individual com cada morador da amostragem. Tratava-se de pessoas adultas, com idade média de quarenta e um anos, predominantemente com formação em nível superior e com dupla jornada de trabalho. Além disso, se referiam a famílias com uma média de 4 pessoas e média salarial de aproximadamente 19 mil reais por residência. Mais da metade dos entrevistados retrataram que moravam anteriormente no bairro vizinho Nova Betânia, em empreendimentos verticais ou residências de alto padrão. (Quadro 1)

Quadro 1 – Perfil socioeconômico dos entrevistados

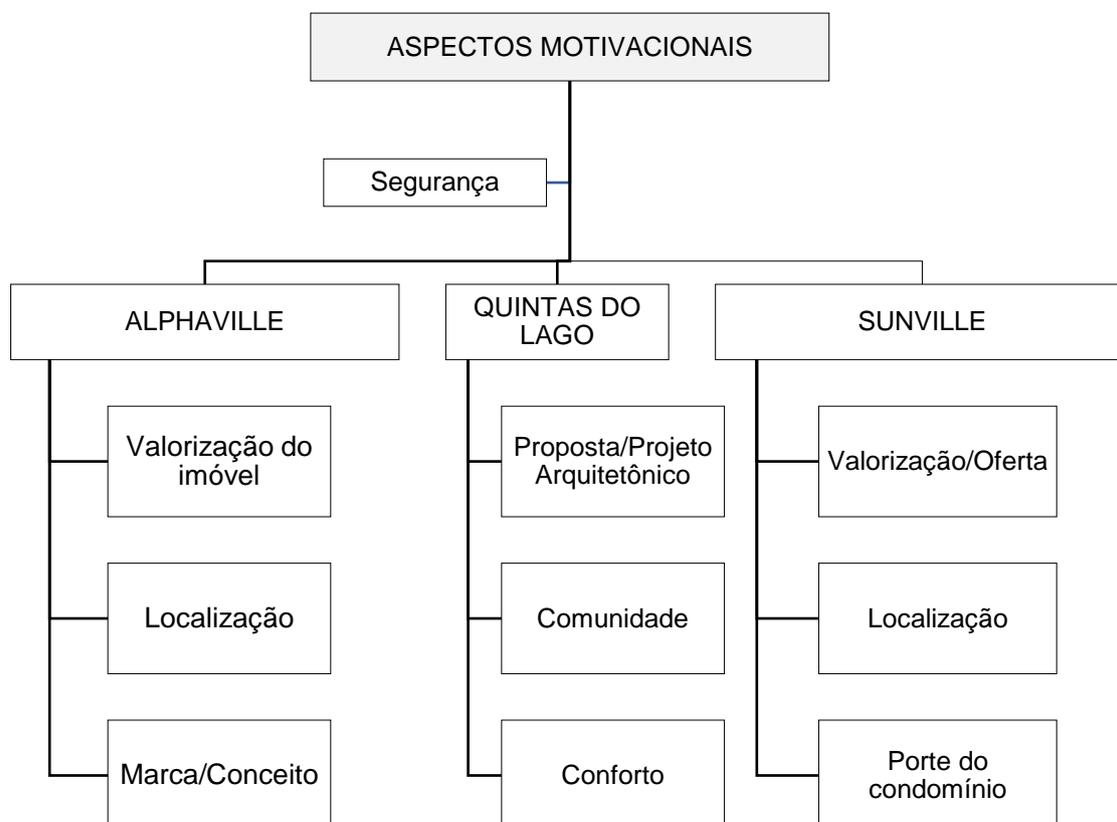
Nº	Entrevistado (a)	Espaço Residencial Fechado	Profissão	Nº de residentes	Renda Familiar	Tempo de residência	Local e tipo de moradia anterior
01	ALP – 01	Alphaville	Jornalista	2	12 mil reais	5 anos	Nova Betânia – Casa
02	ALP - 02	Alphaville	Enfermeira	3	20 mil reais	2 anos	Doze Anos – Apartamento
03	ALP – 03	Alphaville	Economista	3	18 mil reais	3 anos	Centro – Apartamento
04	ALP – 04	Alphaville	Dona de casa	5	8 mil reais	4 anos	Nova Betânia - Apartamento
05	ALP – 05	Alphaville	Arquiteta	3	7 mil reais	2 anos	Santo Antônio – Apartamento
06	ALP – 06	Alphaville	Enfermeira	4	15 mil reais	2 anos	Nova Betânia – Apartamento
07	ALP – 07	Alphaville	Arquiteta e Professora	2	15 mil reais	3 anos	Nova Betânia - Apartamento

08	QL – 01	Quintas do lago	Advogada	4	20 mil reais	2 anos	Nova Betânia - Apartamento
09	QL – 02	Quintas do lago	Professor e Advogado	4	30 mil reais	4 anos	Nova Betânia - Apartamento
10	QL – 03	Quintas do lago	Servidor - Professor	5	25 mil reais	6 anos	Doze anos - Apartamento
11	QL – 04	Quintas do lago	Professor Universitário	5	15 mil reais	6 anos	Santo Antônio – Apartamento
12	QL – 05	Quintas do lago	Advogada	4	20 mil reais	5 anos e meio	Nova Betânia - Apartamento
13	QL – 06	Quintas do lago	Administrador de Empresa	3	10 mil reais	4 anos	Paredões - Casa
14	QL – 07	Quintas do lago	Gerente Administrativa	4	16 mil reais	1 anos e 4 meses	Sumaré - Casa
15	SUN – 01	Sunville	Eng. Segurança do trabalho	4	30 mil reais	7 anos	Alto de São Manoel – Casa (Condomínio)
16	SUN – 02	Sunville	Professor Universitário e Advogado	5	20 mil reais	2 anos e meio	Nova Betânia – Casa (Condomínio)
17	SUN – 03	Sunville	Estudante	5	35 mil reais	7 anos	Nova Betânia - Casa
18	SUN – 04	Sunville	Advogado	4	10 mil reais	4 anos	Nova Betânia – Casa
19	SUN – 05	Sunville	Advogado e Professor	5	40 mil reais	7 anos	Nova Betânia - Casa
20	SUN – 06	Sunville	Industriário	3	12 mil reais	9 anos	Santo Antônio - Apartamento
21	SUN - 07	Sunville	Dentista	4	16 mil reais	9 anos	Nova Betânia - Casa

Vale ressaltar que após romper os muros reais e imaginários, o contato e realização das entrevistas foram bastante facilitados pelos moradores. As entrevistadas semiestruturadas proporcionaram um nível de conversação interessante ao passo em que os entrevistados se sentiam à vontade em relatar suas realidades, motivações, percepções. Cabe registrar que foi possível notar um sentimento de orgulho e satisfação dos moradores ao discorrer sobre sua forma de morar, além de, em diversas situações, uma certa disputa no comparativo entre os três empreendimentos a nível Mossoró, com ênfase ao espaço fechado em que residia. Uma amostragem de considerável nível de esclarecimento que tornou essa etapa da mais desafiadora a mais satisfatória da pesquisa.

Ao analisar as entrevistas realizadas, pode-se notar que há similitudes quanto aos aspectos motivacionais em residir nesses espaços residenciais, calcados, sobretudo, no estilo diferenciado de morar; nos serviços prestados e equipamentos de uso coletivo; a localização do empreendimento no contexto espacial da cidade e a questão da “busca por segurança”. No entanto, no que tange aos aspectos específicos, percebe-se há singularidades para cada empreendimento residencial. Há um perfil de morador quanto a sua motivação particular em escolher pelo espaço residencial fechado. Essas motivações ora particulares para cada morador se mostraram homogêneos quando considerada a amostragem geral para cada empreendimento residencial. (Organograma 1)

Organograma 1 – Aspectos motivacionais dos entrevistados em residir nos espaços residências fechados.



Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

Quando nos referimos aos entrevistados que residem no Alphaville, percebe-se, sobretudo, que tange à motivação na escolha por este Loteamento esteve interligada a percepções de valorização comercial do imóvel, quanto à marca do empreendimento a nível nacional e localização intra-urbana em Mossoró, como pode ser ilustrado pelos relatos dos entrevistados ALP-03 e ALP-04 (quadro 2, grifos nosso):

Quadro 2 - Relatos dos entrevistados do Alphaville quanto aos aspectos motivacionais.

ENTREVISTADO	DISCURSO
ALP – 03	Primeiro pelo conceito , eu conheço alguns Alphaville do país, inclusive já fiquei hospedado no Alphaville de São Paulo, que é a sede. Fiquei extremamente encantado. Conheço o Alphaville de Recife, Salvador, Fortaleza, Natal e o de Aracaju. Existe um método com relação à segurança, com relação à abastecimento de água, com relação a esgotamento sanitário, que é o único que tem dos condomínios, além a infraestrutura, toda parte de conceito de segurança, de conceito de paisagismo. E a própria lógica de valorização do imóvel , caso queira vender, existe uma facilidade muito grande de venda, de comercialização.
ALP – 04	O Alphaville tem em alguns estados, já é mais conhecido. Não se eu posso dizer se é como uma marca , mas acredito que possa ser. E como a gente vinha desse sufoco, que deram um calote com a gente, a gente queria algo que tivesse mais seguridade. A gente pesou, o Alphaville era mais conhecido, tinha mais nome .

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

“Conceito”, “marca”, “nome” esses foram alguns dos termos costumeiramente utilizados pelos entrevistados desse empreendimento residencial, evidenciando o impacto que a empresa Alphaville Urbanismo S.A tem no Brasil, partindo de cidades de grande porte e chegando a cidades médias, como é o caso de Mossoró.

Essa percepção por parte dos moradores se articula ao que Haug (1997, p. 38) afirma que “a característica particular do artigo de marca baseia-se obrigatória e unicamente na sua imagem, que por sua vez se torna o fundamento do preço dado pelo monopólio”. Esse artigo de marca, presente no espaço urbano, pode ser percebido através da vertente habitacional. Não se trata apenas de uma habitação para satisfazer à necessidade de morar, mas estão imbricadas no seu valor de uso promessas e expectativas ao que essa marca pode te proporcionar. Nesse sentido, o papel da “arquitetura de grife” (VALENÇA, 2016) ou de “marca” (e há várias outras denominações possíveis) tem sido fundamental para sua (re)produção.

Por outro lado, quando nos reportamos aos moradores do Quintas do Lago, percebe-se, neste caso, uma relação motivacional quanto ao projeto arquitetônico do empreendimento residencial. Esse elemento foi citado predominantemente pelos entrevistados enquanto o diferencial no momento da escolha, e que, posterior moradia, mostram-se extremamente satisfeitos com a “eficácia” do projeto em questão, conforme quadro 3.

Quadro 3 - Relatos dos entrevistados do Quintas do lago quanto aos aspectos motivacionais.

ENTREVISTADO	DISCURSO
<p>QL - 01</p>	<p>Porque na minha concepção, dentre esses todos condomínios fechados que tem em Mossoró, é o que mais oferece, ao que eu ponderei custo-benefício. O lote do Quintas era maior, o preço era menor, a área verde do Quintas é melhor do que todas as outras áreas verdes. Nós dispomos de um lago, lá tem pescaria, enfim. É realmente vivenciada essa modalidade, essa situação das crianças pescarem, irem com os pais. Enfim, eu achei tudo isso muito bacana. Bom, eu fiz a ponderação custo-benefício, e lá eu acho que tinha mais benefícios.</p>
<p>QL - 03</p>	<p>Se tiver uma palavra que defina para mim é "conforto". Não conforto tanto material, nem é conforto em termo de prédio, estrutura, mas é ambiental mesmo. Se eu fizer uma equação que junte a parte da casa, a parte dos equipamentos coletivos, a parte da área de lazer, da área verde, eu posso dizer que sinto realmente que ali é um ambiente que propicia conforto, em todos os níveis, acústico, lumínico. Por ser uma área verde, você tem até uma temperatura até mais amena. O condomínio tem um lago na frente, e ele é atravessado por uma área verde e todos os lotes tem uma quantidade, porcentagem de área verde também muito alto, é no mínimo 25%, é mais do que da prefeitura. Quando você entra no Quintas, parece que você saiu de Mossoró, a temperatura realmente cai, realmente diminui, por há um microclima lá. Eu acho que quando junto a casa da gente, com os equipamentos, disposição dos prédios, a distância entre as casas, os parâmetros urbanísticos dos lotes que são maiores do que da prefeitura, maior do que o estabelecido pelo plano diretor da cidade, e quando você coloca com um coração verde no meio dele, então pronto, realmente é um local que transmite conforto pra mim.</p>
<p>QL - 05</p>	<p>O Quintas do Lago, logo que foi lançado, muita gente dizia que ele era um pouco mais afastado do que os outros condomínios, por ele estar numa zona não tão vamos dizer assim "de bairro nobre", mas o que mais nos fez chamar atenção não foi a questão da localização em si, foi o que condomínio oferecia, né? Então, hoje, é o único condomínio de Mossoró, por exemplo, que é 100% regularizado com relação ao abastecimento de água, os outros condomínios não tem isso, né? Alphaville usa carro pipa, e lá a gente tem abastecimento de água da CAERN, de forma regularizada. Temos essa ETE onde toda água das casas utilizadas, ela é tratada e reutilizada no próprio condomínio. A gente tem uma área verde muito grande, tem lago, tem pescaria, tem a maior academia de condomínios, que foi inclusive reformada agora. Então assim, "o que o condomínio oferece?" É uma estrutura onde cada vez a gente precise sair menos, buscar essas formas de lazer e vamos dizer assim, de esporte e de saúde fora do condomínio. Então lá, oferece essa gama e esse leque de itens, de lazer, de saúde, de esporte, que a gente fica lá dentro mesmo. Inclusive, tem um restaurante, a gente também nem sai mais final de semana, porque tem um restaurante muito bom e a gente acaba ficando por lá mesmo, no restaurante do condomínio e também confraternizando. O condomínio tem muito esse perfil de estimular a confraternização entre os próprios moradores.</p>

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

Além do aspecto do projeto arquitetônico e urbanístico - ambientalmente equilibrado -, o fator comunidade foi citado predominantemente quando questionados o que representava residir nesse espaço residencial. Ao que foi relatado pelos entrevistados, a Associação promove muitos eventos de integração entre os moradores e essa aproximação repercute em fenômenos como “Recebe nas casas dos Vizinhos” (QL-05), “Fechar a rua para eventos” (QL – 01), arraigados pelo sentimento de comunidade que essa forma de morar proporciona.

Esta relação de comunidade indicada pelos moradores se aproxima ao que Sennet (1999) vem enaltecer sobre os aspectos sociais, políticos e psicológicos, relativo aos significados e sentimentos que relevam as relações de intimidade. Segundo o autor, as pessoas buscam nas relações interpessoais íntimas a solução para os problemas em sociedade, na recusa de viver a cidade, a vida coletiva, consolida-se a “ideologia da intimidade”. Em suas comunidades restritas e segregadas, os sujeitos limitam-se aos ambientes fechados e privados, isentando-se da responsabilidade de viver, pensar e atuar em prol da equidade social.

Outro aspecto a ser considerado é em relação a taxa de ocupação de 60%, segundo o entrevistado QL – 04 relatou sobre ser um dos principais motivos em ter escolhido morar no Quintas do Lago “E um fato também, da proposta das pessoas que eu conhecia, era de que o Quintas era um condomínio de pessoas quem iam morar, estão comprando pra morar e realmente isso tem sido se configurado nos últimos tempos.” Este pensamento, vai na contramão da moradia-mercadoria tratada pela ótica do valor de troca, como indicado por moradores do Alphaville.

Além disso, um fator bastante citado pelos moradores é sobre o Quintas do Lago possuir uma Estação de Tratamento de Esgoto - ETE própria, através da qual é realizado todo o processo de tratamento dos dejetos da rede de esgoto interna. O resultado final do saneamento e purificação da água é aproveitado na irrigação das plantas e grama. É fornecido 100% de água potável pela CAERN - Companhia de Águas e Esgotos do RN. O Quintas também tem um poço próprio utilizado para a irrigação da área verde e abastecimento dos Lagos. Esses elementos foram constantemente citados pelos moradores deste empreendimento, como pode ser visto no relato da entrevistada QL-01:

Porque na minha concepção, dentre esses todos condomínios fechados que tem em Mossoró, é o que mais oferece, ao que eu ponderei custo-benefício. O lote do Quintas era maior, o preço era menor, a área verde do Quintas é melhor do que todas as outras áreas verdes. Nós dispomos de um lago, lá tem pescaria, enfim. É realmente vivenciada essa modalidade, essa situação das crianças pescarem, irem com os pais. Enfim, eu achei tudo isso muito bacana. Bom, eu fiz a ponderação custo-benefício, e lá eu acho que tinha mais benefícios.

Tido como o “Condomínio Ambientalmente Correto” e de melhor custo-benefício em relação aos demais da cidade, percebe-se que a nível da proposição do projeto urbanístico, esses foram os principais elementos citados pelos entrevistados ao escolher morar neste espaço residencial fechado.

E por fim, quando nos referimos aos aspectos motivacionais dos moradores do Sunville, percebe-se, sobretudo, uma relação quanto à valorização do imóvel, “promessa” da época em que o empreendimento foi lançado e a busca por um condomínio de pequeno porte, haja vista pressupor que há uma melhor integração entre os moradores, conforme quadro 4.

Quadro 4 - Relatos dos entrevistados do Sunville quanto aos aspectos motivacionais.

ENTREVISTADO	DISCURSO
SUN – 06	Na verdade, quando a gente chegou aqui, não tinha UnP, não tinha o Atacadão e não tinha o Shopping, basicamente só tinha esse aqui e a promessa . Olha, ali vai ser o shopping, estava em construção, a Unp estava em construção também, porque a UnP foi crescendo gradativamente. E não tinha esses pontos comerciais aqui também. E foi o primeiro.
SUN – 07	Aquela região é muito boa, só em você morar próximo ao Shopping já é muito valorizado. Qual essa relação de valorização? Bem, na verdade não teve essa valorização , o valor que eu comprei o terreno é o mesmo, depois de dez anos. É mais em função da oferta, dos serviços que estão nas proximidades.
SUN – 01	A arquitetura, a urbanização do condomínio ela é bem aconchegante eu acho em relação aos outros. O Alphaville é muito grande, provavelmente você não vai conhecer nunca quem mora na rua lá de baixo. (...) Eu acho que é um diferencial de lá é por conta do tamanho facilitar isso, a proximidade das pessoas . Você ver mais, você ver a circulação das pessoas com mais facilidade do que num condomínio muito grande.

Fonte: Elaborado pela autora (2019)

O Sunville foi o primeiro empreendimento residencial lançado na zona oeste da cidade, e na época, juntamente com a instalação do Shopping, atraiu clientes para sua aquisição vislumbrando possível valorização comercial da área. Além do fato de ser o de menor entre os demais, sobre qual fator foi citado pelos moradores mais recentes que adquiriram seus lotes e construíram suas residências.

Na área de uso coletivo, o Sunville possui um campo de futebol, quadra poliesportiva, salão de festa, academia e praça. Constantemente citado pelos entrevistados desse condomínio, há limitações de expansão e melhorias dos equipamentos de uso coletivo, devido à baixa taxa condominial e que não há alteração devido ao incorporador e sócio majoritário possuir 40 lotes e ter poder de decisão nas Assembleias, conforme retratou o entrevistado SUN-01:

Lá a gente passa por uma particularidade de que o antigo proprietário ele ficou com a maioria dos lotes ainda, então ele não vendeu, e ele coloca um preço acima do mercado. Não sei porque pra não vender. E ele fica com a quantidade de votos sempre maior do que a quantidade moradores que vão para a assembleia. Então toda vida que vai para Assembleia está tudo definido, é o que ele quer. Então ele não quer subir o condomínio, nem quer colocar taxa extra. Porque ele é que vai ter o gasto maior, ele tem 40 e tantos lotes ainda. Então, a briga

é essa. A gente conseguiu vencer ele no voto. Ele nem chama Sunville, ele diz que é condomínio dele, coloca o nome dele. Ele escolhia a quem vender, nas primeiras reuniões, quando o pessoal começou a brigar, tinha promotor, pessoal da justiça, e ele disse: Por disso que eu quero escolher meus clientes, gente da justiça eu não quero vender não. Porque ele disse que o pessoal que ia de frente com ele, né? Por isso, ele queria escolher, quem entrava lá. Quer dizer, latifundiário moderno. (risos) Ele fez o regimento, ele escolheu os proprietários e ele hoje ainda tem o poder de definir um monte de coisa lá.

Essa realidade é uma particularidade do Sunville, e foi citada praticamente por todos os entrevistados enquanto um elemento limitador para as melhorias com as quais eles acreditam ser necessárias. Outro elemento peculiar percebido e citado pelos moradores se trata de uma divisão social e econômico dentro do Condomínio percebido pelo porte das residências e, sobretudo, na falta de interação de uma “zona do condomínio”, conforme relatou o mesmo entrevistado:

Uma coisa que é bem característica lá. Lá a gente tem uma linha meio que divisória de Zona Sul e Zona Norte, sabem? (risos) Assim, mais ou menos do meio do condomínio, antes da área de lazer pra trás, que é onde eu moro, é mais a zona norte. São pessoas que tem o perfil mais próximo, de serem mais humildes, ter um convívio melhor. E da parte Sul, são pessoas mais chiques, mais reservadas. [Mas em relação ao poder aquisitivo também?] Poder aquisitivo também, as casas são maiores para o início do que para o final, pessoas que contém três lotes, quatro lotes, casas grandes. Geralmente essas pessoas são mais fechadas, cobram coisas mais detalhadas que o lado de baixo não liga tanto. [Há conflito entre essas zonas?] Nas reuniões, as diferenças são os pleitos, sabe? Enquanto a Zona Norte pede uma coisa mais prática, o pessoal de lá quer uma decoração melhor na área de lazer, o cá de liga muito para decoração mas quer uma área de festa. (SUN-01)

Essa relação e divisão interna do Condomínio foi citada pela metade dos entrevistados, evidenciando que, mesmo dentro de um espaço tipicamente homogêneo (mas heterogêneo entre os demais), também se apresenta enquanto um território de relações de poder e distinção social.

Assim, é possível notar pelos relatos dos entrevistados quanto às suas motivações um elemento comum, além da segurança, em que segundo Lefebvre (2006, p. 25) “ se faz nascer uma nova arte de viver, um ‘novo estilo de vida’.” Esse novo estilo de vida proporcionada por essa moradia-mercadoria esteve presente nas falas dos moradores, relativo aos três espaços residenciais fechados. Mas, nota-se, sobretudo, especificidades motivacionais em função das particularidades de cada empreendimento, evidenciando que não se olivar do fato de que, embora estejam inseridos dentro de uma concepção homogênea do estilo de vida, há especificidades espaciais, sociais e motivacionais quanto ao atendimento do público-alvo desses espaços residenciais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo realizado nos três espaços residenciais fechados – Alphaville, Quintas do Lago e Sunville - nos direciona para algumas ponderações importantes. A priori, quando consideramos o Alphaville, um grupo nacional, percebe-se que por atuar em escala, este empreendimento pratica preços de disputa local. Por outro lado, o Quintas Do Lago, um grupo local que foi vendido para um fundo inglês, reduz sua escala mas diferencia o seu produto em relação aos demais. Já o Sunville, um típico proprietário local, trata a terra como o ativo pessoa e é exatamente este agente local que inicia a produção destes espaços na centralidade de valorização de Mossoró.

Essa nova “arte de viver” é expressa pela diferenciação entre as classes sociais distintas; na atuação extensiva do setor imobiliário; da atuação do Estado no fortalecimento da lógica do mercado e na venda da habitação enquanto mercadoria. Se vende qualidade, segurança, status, conforto, estética, exclusividade e distinção social. E, nesse sentido, presume-se uma lógica de homogeneidade, mas o que se percebe com este trabalho é uma certa heterogeneidade na produção destes espaços residenciais fechados, observados pelo lado de dentro dos muros.

Nesse sentido, esta pesquisa demonstra a oportunidade de potencializar estudos regionais, dada suas especificidades. Além de indicar algumas diferenciações entre os empreendimentos residenciais, sejam elas: diferenciações internas; diferenciações dos agentes; diferenciações de porte; diferenciações das motivações. Indicando que as estratégias de valorização por parte dos agentes produtores são diferenciadas mesmo que vistas homogêneas do ponto de vista estético da moradia e do marketing. As entrevistas possibilitaram acessar conteúdos que não se encontra costumeiramente na literatura e que ao atravessar os muros – reais e imaginários – encontrou questões importantes a serem desveladas.

REFERÊNCIAS

BORTOLO, Carlos Alexandre de. BATISTA, Ramony Pereira. Os espaços fechados e moradia e o marketing urbano: o caso de Montes Claros/MG. *Revista de Geografia*, v.6, n.1, p68-86, jan/jun, 2017.

BOTELHO, Adriano. *O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: Annablume; Fafesp, 2007

CARLOS, Ana Fani. *O Espaço urbano: Novos Escritos sobre a cidade*. São Paulo: FFLCH, 2004, 123p.

CALDEIRA, T. *Cidade de Muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: 3d/Edusp, 2000.

HARVEY, David. *A justiça social e a cidade*. São Paulo: Hucitec, 1980.

HAUG, Wolfgang Fritz. *Crítica da estética da mercadoria*. São Paulo: Unesp Fundação, 1997.

LEFEBVRE, Henri. *Espaço e Política*. Belo Horizonte: UFMG, 2006.

_____. *A revolução urbana*. Belo Horizonte: UFMG, 1999.

MARX, Karl. *O capital, crítica da economia política*. São Paulo: Boitempo, 2013. Livro I.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. *Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro*. 2 ed. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.

SENNET, Richard. *O declínio do homem público: as tiranias da intimidade*. São Paulo: Cia das letras, 1999. Trad. Lygia Araújo Watanabe.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. *Cidades médias: reestruturação das cidades e reestruturação urbana*. In: SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão (org.). *Cidades médias: espaços em transição*. São Paulo: Expressão Popular, 2007. p. 233-253.

VALENÇA, Márcio Moraes. *Arquitetura de grife na cidade contemporânea. Tudo igual, mas diferente*. 1a edição, Rio de Janeiro, Mauad, 2016.