



XIX ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR
Blumenau - SC - Brasil

ARQUITETURA DO MEDO NOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS EM ARACAJU/SE:
UMA VENDA DA SENSAÇÃO DE SEGURANÇA

Catharina Nunes Cruz (Universidade Federal de Sergipe) - catharina-nunes@hotmail.com

Arquiteta e urbanista, graduada pela Universidade Federal de Sergipe (UFS). Membro do Grupo de Pesquisa CEPUR - Centro de Estudos de Planejamento e Práticas Urbanas e Regionais, do Departamento de Arquitetura e Urbanismo da UFS.

Sarah Lúcia Alves França (Universidade Federal de Sergipe) - sarahfranca@academico.ufs.br

Arquiteta e urbanista, mestre e doutora pela Universidade Federal Fluminense (PPGAU/UFF). Professora adjunta do Departamento de Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal de Sergipe (UFS). Líder do Centro de Estudos de Planejamento e Práticas Urbanas

Arquitetura do Medo nos condomínios horizontais fechados em Aracaju/SE: uma venda da sensação de segurança

INTRODUÇÃO

A sensação de segurança está em primeiro plano quando se trata de qualidade de vida, e está diretamente ligada à segurança na moradia, reverberando na produção habitacional pelo mercado imobiliário, em especial nos condomínios horizontais fechados (SPÓSITO, 2013). Essa sensação tem sido garantida através de elementos arquitetônicos, como muros, cercas, sistemas de câmeras 24h, trazendo exclusividade e *status* social para seus moradores, mas causando repulsa para a cidade real (CALDEIRA, 2003).

Nesse processo, é fundamental o papel do mercado imobiliário, em especial, determinando técnicas de *marketing* e propaganda na venda da moradia enquanto produto. A utilização de frases como “venha morar no paraíso”, “viva com exclusividade” é reflexo dos desejos de segurança, comodidade, conforto e homogeneidade social da sociedade contemporânea (VARGAS, 2014; SPÓSITO, 2013; CALDEIRA, 2003).

Diante disso, faz-se importante pesquisar sobre a produção dos condomínios, fruto da atuação capitalista do mercado imobiliário, trazendo como resultado a segregação socioespacial nas cidades brasileiras. No caso de Aracaju, capital do estado de Sergipe, a escolha dos moradores pelo isolamento dentro de muros “seguros e exclusivos” em Aracaju tem causado sérios entraves à sociedade como forma de repulsa à cidade real, prejudicando o cotidiano dos que vivem no entorno desses empreendimentos. O estudo em questão tem como principal objeto de pesquisa uma das tipologias da moradia enclausurada, os condomínios horizontais fechados, na cidade de Aracaju/SE e seus elementos arquitetônicos do medo.

Diante disso, a pesquisa tem como objetivo analisar como o mercado imobiliário vende a sensação de segurança reproduzida através dos elementos da arquitetura do medo nos condomínios horizontais fechados em Aracaju/SE. Para tanto, foram efetuados levantamentos bibliográficos, com referenciais nacionais e regionais, bem como coleta de dados em órgãos públicos responsáveis pelo licenciamento de empreendimentos, visitas em campo e entrevistas junto aos moradores de condomínios. Por fim, a coleta de folders de venda dos empreendimentos em corretoras de imóveis contribuiu para a análise do discurso do marketing sobre a violência urbana e a venda da segurança privada.

A PRODUÇÃO DA MORADIA FECHADA NA CIDADE CAPITALISTA CONTEMPORÂNEA: AUTOSEGREGAÇÃO E CONDOMÍNIOS FECHADOS

Na era capitalista, saúde, educação, lazer, cultura e moradia se transformaram em mercadoria. No entanto, este último aponta uma questão singular, pois o conceito está atrelado ao pertencimento e inclusão na cidade, e no seu valor é mensurado, além da moradia em si, localização, infraestrutura e estrutura urbana, mobilidade e acesso à serviços e equipamentos atreladas à ela, agregando assim, habitação e espaço urbano em um único produto (MARICATO, 2018).

Diante disso, entende-se que, embora a produção do mercado modele a cidade de forma predominante, essa atuação é permitida pelo Estado, que tem seu papel marcado pela omissão e/ou permissividade da legislação urbanística, possibilitando o estoque das melhores terras e a sua supervalorização a partir de investimentos públicos (VILLAÇA, 2001).

Entretanto, a partir dos anos 80, com a difusão do automóvel, os bairros mais distantes e privilegiados com amenidades naturais, passaram a ser alvo do interesse das grandes construtoras para implantação de grandes condomínios fechados ou empreendimentos de lazer, caracterizando assim, a autosegregação, como denomina Correa (1999). Por outro lado, reflexo dessa ação, há uma imposição da segregação das classes de baixa renda em áreas afastadas dos centros e dos postos de trabalho, sem infraestrutura, extrapolando os limites da cidade (VILLAÇA, 2001; REIS, 2006; CORREA, 1999). Ou seja, para Villaça (2001, p.148), esse é “um processo dialético em que a segregação de uns provoca, ao mesmo tempo e pelo mesmo processo a segregação de outros”. Assim, não há dois tipos de segregação, mas um só, correlacionados.

Na sociedade contemporânea, essa autosegregação, tem promovido um discurso em busca de conforto, *status*, segurança, homogeneidade social, exclusividade e qualidade de vida, está relacionada aos conceitos de privação da cidade, seja de maneira forçada ou voluntária, direcionando uma parcela da sociedade para um modo de vida fechado, com vivências e trocas limitadas (VILLAÇA, 2001; REIS, 2006; SPÓSITO, 2013). Esse processo, denominado por Reis como urbanização dispersa corresponde à

com a adoção de novos modos de vida pela população [...] que adquire maior mobilidade [...] com a adoção de novas modalidades de gestão dos espaços urbanos com formas condominiais diversificadas, como nos loteamentos fechados, nos condomínios horizontais [...] com alterações nas relações entre espaços públicos e privados, com o surgimento de espaços públicos, mas de propriedade privada como nos shoppings [...] com novas formas de organização do mercado imobiliário com o surgimento de empreendimentos de usos múltiplos [...] com a adoção de novos padrões de projeto (REIS, 2006, p.12).

Retomando o conceito de Harvey (1980), em que na cidade capitalista a terra e suas benfeitorias são mercadoria e os imóveis/edificações são produtos de venda do mercado imobiliário, cujo principal objetivo é a obtenção de maior retorno financeiro possível, sob a forma de lucro, observa-se então que, na venda da moradia, a “demanda solvável” é o que define as estratégias, ou seja, as soluções arquitetônicas e urbanísticas a serem adotadas (CORREA, 1999).

Assim, no processo de projeto do empreendimento são considerados aspectos ambientais, sociais e legais do terreno e seu entorno, identificando o valor de uso dos futuros moradores e adicionando estratégias arquitetônicas e utilizando-se de valores de signos, ou seja, conceitos ao empreendimento, que agreguem elementos como conforto, segurança, exclusividade, qualidade ambiental e *status*, que o fazem desejado pelos consumidores (VARGAS, 2014).

Com base nisso, retomando a ideia da habitação como necessidade básica de lugar para morar, a etapa da venda no processo de incorporação imobiliária passou a ter um papel crucial, utilizando do *marketing* para disseminar a necessidade do produto lançado, por vezes antes do lançamento em si (VARGAS, 2014). Propositamente, essas ações influenciam não apenas a compra da habitação mercadoria, mas a busca pelo novo estilo de vida que ela pode proporcionar, revolucionando a relação da sociedade com a moradia e a cidade, por enaltecer valores imbricados na questão da segurança e privacidade como relevantes na contemporaneidade. Sendo assim, a difusão de uma nova forma de moradia enclausurada no imaginário da sociedade tem provisionado os desejos de exclusividade e homogeneidade e *status* social, tornando o condomínio fechado¹, o protagonista do morar diferenciado (CALDEIRA, 2003; REIS, 2006; SPOSITO, 2013).

Todavia, Spósito (2013) traz as relações e contradições entre público e privado, entre o condomínio fechado e a cidade. Dentro dos muros, o *status* e exclusividade são indiretamente proporcionais ao oferecimento de serviços e equipamentos públicos no entorno, sendo essa escassez uma grande estratégia para promover um produto diferenciado que agrega o oferecimento de áreas de lazer, praças internas, salão de beleza e de festas, *pet shop*, salas de estudos etc, desassociando a utilização desses na cidade real (SPÓSITO, 2013).

Associado à esses “privilégios” da cidade, mas dentro de um espaço homogêneo socialmente e exclusivo, o condomínio fechado tem como principal atrativo a segurança privada, refletida em elementos arquitetônicos como muros altos e vedados, cercas elétricas, câmeras de segurança, vigias 24h,

¹ Embora estejam divididos em condomínios de apartamentos, de casas e/ou lotes, industriais, de uso misto, atrelando moradia e comércio e/ou serviços, e moradia e hotelaria, neste trabalho apenas serão analisados os condomínios de casas ou lotes com uso exclusivo para habitação (SPÓSITO, 2013).

guaritas e acessos diferenciados, oferecida devido à propagação do discurso da violência urbana enaltecidos já nos folders e cartazes de propaganda (SPÓSITO, 2013; CALDEIRA, 2003).

Sobre isso, Caldeira (2003, p.258) disserta que

Existe hoje na cidade uma **estética da segurança** definida pelo novo modelo, que simultaneamente guia transformações em todos os tipos de moradia e determina o que confere mais prestígio [...] os condomínios são a versão residencial de uma categoria mais ampla de novos empreendimentos urbanos que chamo de **enclaves fortificados**. [Grifo do autor]

Contudo, a mudança no caráter do espaço público e nas interações públicas entre as classes causada pelas propriedades privadas e seu relacionamento de negação e ruptura com a cidade, cria ambientes socialmente homogêneos e transformam o enclausuramento, isolamento, restrição e vigilância em status social, se voltando para o interior e rejeitando explicitamente a vida pública, enfatizando o valor do privado e desvalorizando os espaços abertos e públicos (CALDEIRA, 2003).

UM NOVO CONCEITO DA MORADIA FECHADA EM ARACAJU/SE E A ARQUITETURA DO "MEDO" NOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS

Os estudos de França (2005, 2011, 2019), sobre os condomínios fechados em Aracaju apontam que nos anos 90, "como consequência dos preconceitos de categorias sociais, do medo da violência e do status de morar em espaços murados próximos à natureza e à praia" (2019, p.112), foi implantado o primeiro condomínio horizontal na extinta Zona da Expansão Urbana, fruto da busca de famílias de alta renda por residências de veraneio, com conforto e segurança, distante do caos do centro da cidade e próximo às amenidades naturais, como a faixa litorânea e o rio Vaza Barris.

Além disso, a autora (2019) assegura que o estoque de terras das construtoras, a demanda por áreas de lazer e verdes, o congestionamento e a degradação da área central, e o alto valor do solo nos bairros consolidados, somados ao incremento da violência contribuíram para o fortalecimento da inserção dos condomínios horizontais e loteamentos fechados nessa área, apesar de infraestrutura precária, especialmente de saneamento básico.

Nesse sentido, França (2019, p. 43) discorre que esse novo produto imobiliário trouxe conceitos como "exclusividade, status, segurança e sensação de pertencimento a um determinado grupo social", ou seja, conviver de forma hegemônica, com o mesmo nível de renda, excluindo as relações de trocas sociais com a cidade. Essa questão remete à afirmação de Caldeira (2000, p. 258) de que os condomínios "ênfatizam o valor do que é privado e restrito, ao mesmo tempo que desvalorizam o que é público e aberto na cidade".

Para analisar esses empreendimentos foi necessário realizar um levantamento de informações na Divisão de Parcelamento em Condomínio

(DPC) (setor de licenciamento de condomínios) na Empresa Municipal de Obras e Urbanização da Prefeitura Municipal de Aracaju. Com isso, tabulou-se que entre 1990 (primeiro empreendimento) a dezembro de 2020, foram licenciados 140 condomínios horizontais, sendo 44 condomínios de lotes e 96 condomínios de casas, com um total de 8.391 unidades habitacionais, distribuídos em 16 bairros (Tabela 1).

Tabela 1 – Condomínios Horizontais de Casas e Lotes Licenciados (1990-2020)

Tipologia	Nº de Empreendimentos	Unidades Habitacionais
Condomínio de Casas	96	4.316
Condomínio de Lotes	44	4.075
TOTAL	140	8.391

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA).

Importante salientar que os condomínios de lote representam menos da metade dos condomínios de casas, mas com número de unidades habitacionais aproximado. Essa disparidade é devido ao elevado número de condomínios de casas com poucas unidades habitacionais, voltados para um público com menor poder aquisitivo e/ou para o mercado de aluguel, concentrados em bairros como Atalaia e Coroa do Meio. Sendo assim, para continuidade da apuração e visitas dessa tipologia habitacional, reduziu-se o universo adotado, segundo características como o baixo impacto socioespacial e ambiental, devido ao pequeno porte em relação ao número de lotes e tamanho do empreendimento em si, a redução (quantidade e qualidade) dos elementos de segurança nos empreendimentos foram fatores determinantes para restrição do objeto desse trabalho para os empreendimentos acima de 20 unidades habitacionais.

Outro critério adotado foi a análise da produção desses condomínios no espaço urbano através de visitas de campo nesses empreendimentos licenciados e principalmente construídos², a fim de verificar in loco os elementos arquitetônicos de segurança utilizados, sendo possível apurar os que tinham sido não apenas aprovados, mas também construídos³. Assim, aplicado esses dois critérios (empreendimentos construídos e acima de 20 unidades habitacionais) utilizou-se como universo de análise 70 condomínios horizontais fechados com um total de 6.865 unidades habitacionais (Quadro 1).

Quadro 1 – Condomínios Horizontais Construídos Acima de 20 Unidades Habitacionais.

² Existe uma disparidade em relação aos alvarás emitidos (licenciamentos aprovados) e os empreendimentos que de fato foram implantados. Os Alvarás emitidos pela Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC-EMURB) são obrigatórios para início de qualquer obra que tenha o parcelamento do solo voltado para a tipologia de condomínio. Têm validade de 2 anos e caso o prazo seja atingido sem o pedido de renovação o empreendedor precisa fazer uma nova solicitação para que um novo alvará seja emitido, processos (ou até mesmo rumores) de reformulação de legislação urbanística ou processos civis que podem influenciar na “permissividade urbana” são indicativos de um aumento na emissão desses alvarás na intenção de fazê-lo antes de mudanças que possam reduzir a margem de lucro que a terra em questão pode oferecer.

³ Durante as visitas, 14 empreendimentos apresentaram situações específicas, sendo 5 não encontrados, 1 se transformou em clube de lazer, 1 teve seu parcelamento interrompido e se encontra abandonado e nos outros 7 foram identificadas duplicidade no licenciamento.

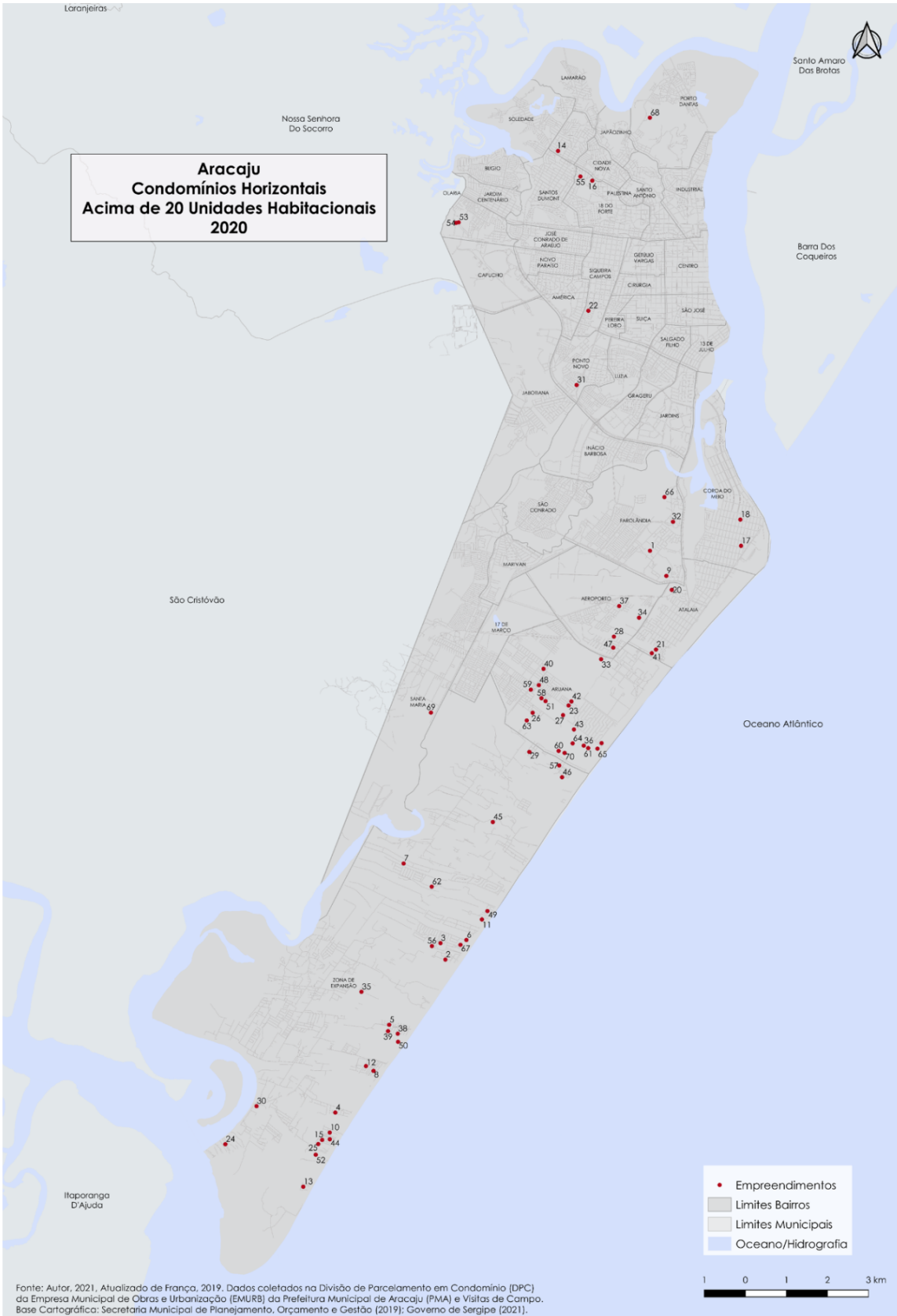
Nº	Empreendimento	Bairro	Tipologia (Lote/Casa)	U.H.	Elementos de Segurança
1	Residencial Villas do Mar Azul	Farolândia	Casa	43	3
2	Morada da Praia I	Zona de Expansão	Lote	67	9
3	Morada da Praia II	Zona de Expansão	Lote	98	8
4	Portal do Sol	Zona de Expansão	Lote	93	5
5	Sol e Mar I, II e III	Zona de Expansão	Casa	140	3
6	Portal do Atlântico	Zona de Expansão	Lote	41	4
7	Morada do Rio	Zona de Expansão	Lote	320	7
8	Riviera Del Mar	Zona de Expansão	Casa	93	3
9	Cond. Le Soleil	Farolândia	Casa	25	3
10	Atlantic Beach II	Zona de Expansão	Lote	122	4
11	Recanto São João (Vila do Mar)	Zona de Expansão	Lote	26	4
12	Praias do Sul I	Zona de Expansão	Casa	134	7
13	Baia Blanca	Zona de Expansão	Casa	40	4
14	Cond. Coronel Hélio Silva	Santos Dumont	Lote	84	0
15	Atlantic Beach I	Zona de Expansão	Lote	116	3
16	Cond. Ten. Coronel dos Anjos	Santos Dumont	Lote	66	2
17	Cond. Villa D'este	Coroa do Meio	Casa	23	5
18	J. Inácio	Coroa do Meio	Casa	36	3
19	Wave	Zona de Expansão	Casa	-	2
20	Condomínio Imperial	Atalaia	Casa	38	1
21	Residencial Sunville	Atalaia	Casa	122	4
22	Cond. Parque Residencial Vivendas de Aracaju	Siqueira Campos	Casa	485	5
23	Rota do Sol	Zona de Expansão	Lote	100	4
24	Rio Vermelho	Zona de Expansão	Lote	28	5
25	Portal do Mar	Zona de Expansão	Lote	75	4

26	Melício Machado	Zona de Expansão	Lote	213	5
27	Maria Rezende Machado	Zona de Expansão	Lote	140	6
28	Condomínio Via Mares	Aeroporto	Casa	47	4
29	Condomínio Costa Marina	Zona de Expansão	Lote	142	5
30	Condomínio Marina Resort	Zona de Expansão	Lote	25	4
31	Condomínio Residencial Morada das Mangueiras	Ponto Novo	Casa	346	6
32	Condomínio Villa Panfliglio	Farolândia	Casa	21	1
33	Condomínio Residencial Santa Felicidade	Zona de Expansão	Casa	65	3
34	Caminho das árvores	Aeroporto	Casa	59	3
35	Condomínio Portal do Atlântico	Zona de Expansão	Lote	41	4
36	Condomínio Guilhermino Rezende	Zona de Expansão	Lote	95	6
37	Residencial Viña del Mar	Aeroporto	Casa	44	3
38	Condomínio Residencial Portal das Águas	Zona de Expansão	Casa	67	3
39	Condomínio Residencial Portal dos Corais	Zona de Expansão	Casa	68	3
40	Residencial San Diego	Zona de Expansão	Casa	50	3
41	Condomínio Dermeval de Matos	Atalaia	Casa	43	3
42	Condomínio São Lourenço	Zona de Expansão	Lote	188	6
43	Condomínio Ravines	Zona de Expansão	Lote	97	5
44	Condomínio Viva Vida	Zona de Expansão	Casa	70	4
45	Condomínio Parque Residencial Itália	Zona de Expansão	Casa	24	4
46	Condomínio Biratan Carvalho	Zona de Expansão	Lote	80	4
47	Condomínio Residencial Parque Marine	Aeroporto	Casa	106	5
48	Summerville Residence	Zona de Expansão	Casa	56	4
49	Condomínio Residencial Portal dos Coqueiros	Zona de Expansão	Casa	55	4
50	Residencial Brisas	Zona de Expansão	Lote	70	4
51	Condomínio Laguna Ville	Zona de Expansão	Casa	62	3

52	Condomínio Residencial Portal dos Trópicos	Zona de Expansão	Casa	55	6
53	Condomínio Central I - Sinai I	Olaria	Casa	184	4
54	Condomínio Central II - Sinai II	Olaria	Casa	158	5
55	Condomínio Moradas Alto do Maracaju	Santos Dumont	Casa	27	3
56	Condomínio Residencial Lago Paranoá	Zona de Expansão	Lote	90	4
57	Residencial Fragatta	Zona de Expansão	Lote	78	6
58	Condomínio Villa dos Bosques	Zona de Expansão	Casa	62	3
59	Condomínio Caminho dos Lagos	Zona de Expansão	Casa	47	3
60	Condomínio Reserva Aruanã	Zona de Expansão	Lote	92	4
61	Kenoa Residence	Zona de Expansão	Lote	70	7
62	Condomínio Residencial Aimoré	Zona de Expansão	Lote	85	6
63	Alamedas do Sol	Zona de Expansão	Lote	220	9
64	Condomínio Residencial Atlantic Blue	Zona de Expansão	Lote	74	6
65	Condomínio Mauí Residencial	Zona de Expansão	Lote	90	7
66	Park Ville Condominium (Parte 1 e 2)	Farolândia	Casa	86	10
67	Sun Coast	Zona de Expansão	Casa	71	-
68	Bela Vista Condomínio clube	Porto D'antas	Casa	197	-
69	Horto Santa Maria	Santa Maria	Casa	395	-
70	Tahaa	Zona de Expansão	Lotes	95	-
TOTAL				6.865	

Fonte: Elaboração própria, ago/set/2019, dez/2020. Atualizado de França, 2019. Dados coletados na Divisão de Parcelamento em Condomínio (DPC) da Empresa Municipal de Obras e Urbanização (EMURB) da Prefeitura Municipal de Aracaju (PMA) e visitas de campo.

Mapa 1 – Condomínios Horizontais Construídos Acima de 20 Unidades Habitacionais.



Com essas informações, pode-se localizar os empreendimentos no espaço urbano da capital sergipana e compreender a inserção sócioespacial atrelada a fatores como amenidades naturais, público alvo, tipologia habitacional etc. Constata-se maior concentração na porção sul da cidade, os bairros Farolândia, Coroa do Meio, Atalaia, Aeroporto, Santa Maria e Zona de Expansão, agregando 62 empreendimentos (88%). Na porção norte estão implantados 8 empreendimentos nos bairros Santos Dumont (3), Olaria (2), Porto Dantas (1), Siqueira Campos (1) e Ponto Novo (1). Essa alta concentração de condomínios horizontais na ZEU, com 48 (68,5%) dos 70 condomínios horizontais fechados acima de 20 unidades habitacionais (4.230 unidades habitacionais do total de 6.865), pode ser justificada, segundo França (2019), pela necessidade de glebas maiores para a tipologia em questão, associado ao baixo valor da terra.

Vale analisar a diferença entre os objetos de venda da moradia (lote - condomínio de lotes, ou casa - condomínios de casas) Em resumo, no primeiro, o objeto de venda é o lote com a edificação já construída pela construtora, com padronização/repetição arquitetônica das casas, mesmo com as possíveis intervenções futuras do morador, e também oferta de equipamentos de lazer comunitários (FRANÇA, 2019).

O segundo é o condomínio de lotes, cujo objeto de venda é apenas o lote e a edificação fica a cargo do comprador, o que permite uma construção variada, com personificação da moradia de acordo com as necessidades e recursos do proprietário. Apesar de o empreendimento oferecer equipamentos de lazer comunitários como piscina, alguns lotes têm esses elementos, privativos no interior da sua moradia, como pode ser observado na figura 1, o Condomínio Atlantic Beach II (Condomínio de Lotes, em vermelho) com a presença de piscina privativa em diversos lotes, e o Condomínio Viva Vida (Condomínio de Casas, amarelo) com construções padrão.

Figura 1 – Diferenças das Tipologias Habitacionais dos Condomínios de Lotes e de Casas – Condomínio Atlantic Beach e Condomínio Viva Vida (Zona de Expansão).



Fonte: Imagem Satélite capturada do Google Earth com edição do autor, dezembro, 2020

Uma questão interessante é que através das suas casas e seu estilo de vida, os moradores adquirem hábitos e discursos que recaem na afirmação social de que os condomínios de casas e de lotes, são, meros instrumentos

para assegurar o *status* de pertencimento em uma classe econômica privilegiada (CALDEIRA, 2000). Ou seja, a constituição de espaços homogêneos aprofundam a segregação social em ruas e praças privadas, que continuam em colégios particulares e *shopping centers*, abandonando a cidade enquanto espaço público e democrático (SOBARZO, 2006 apud SILVA; COSTA, 2011).

Entretanto, vê-se que nos casos dos condomínios de lotes, a exclusividade e *status* ainda pode ser mais evidenciada pelo objeto de venda ser o lote. Ou seja, a possibilidade de o morador construir a sua própria residência, atendendo recuos para distanciamento da residência vizinha garantindo sua privacidade, além dos lotes maiores, podendo o cliente optar pela compra de 2 ou mais lotes geminados, que possibilitam a inserção de elementos de lazer como piscina privada, varanda gourmet etc, como foi verificado em alguns empreendimentos em visita de campo (novembro e dezembro/2020). Esses quesitos podem desencadear níveis de hierarquização social e heterogeneização arquitetônica que determinam o público alvo e a faixa de renda para qual o empreendimento é proposto. Sendo assim, nesse tipo de empreendimento em Aracaju, observou-se sendo mais destinado às famílias com um nível de renda mais elevado do que os condomínios de casas. Assim, fica claro que “embora a homogeneidade social seja obviamente valorizada, a homogeneidade do projeto não o é [...]” (CALDEIRA, 2003, p. 261).

Para fundamentar e responder o objetivo geral desta pesquisa foram entrevistados moradores de condomínios de casas e de lotes na cidade de Aracaju. No período de 28 de novembro de 2020 a 15 de janeiro de 2021 foram realizadas 8 entrevistas, sendo que o número reduzido se dá pela situação pandêmica atual (causada pela manifestação do novo Coronavírus), pois mesmo com a possibilidade de entrevistas virtuais, existe um processo de adaptação para as novas tecnologias e para um novo estilo de vida cotidiana em andamento. Para essa etapa do trabalho, foi destacado a primeira parte das conversas, com roteiro voltado para questões de sensação de segurança e os motivos que fizeram com que os moradores optassem por morar em condomínios fechados. Cabe ressaltar que o público entrevistado é de classe média alta e alta, com relações distintas com a cidade, cujos lugares que fazem parte de seu cotidiano apresentam características semelhantes com o qual escolheram como moradia.

Quando perguntados sobre os motivos da ida para empreendimentos fechados, embora sejam citadas questões como espaço (para os que saíram de apartamentos em condomínios verticais) e a diversidade das áreas de lazer, a necessidade/procura pela segurança sempre esteve presente nas declarações, principalmente para os entrevistados que tinham crianças.

A gente se sente muito seguro, eventualmente até dormimos de janela aberta. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

[...] Aqui eu me sinto mais segura do que no apartamento, porque aqui apesar de ser amplo é um lugar que eu sei que tem câmera, tem cerca elétrica, tem ronda e todo mundo tá com o mesmo objetivo,

olhando um pelo outro [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

É por ele (condomínio) ser fechado mesmo, por ele ser a parte da cidade, que existe um limite urbano que não deixa qualquer um entrar [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Como pode ser observado nos depoimentos acima, o fato de ser fisicamente fechado e seu acesso ser restrito é primordial para a sensação de segurança de seus moradores, que por se sentirem seguros passam a ser “descuidados” com a residência. Esquecer o carro aberto na garagem, dormir com janelas abertas, deixar portas destrancadas são demonstrações do excesso de confiança no sistema de segurança do condomínio.

Viajamos a um tempo atrás e perdi a chave da casa, desde então a porta fica destrancada [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Eu moro aqui a uns três anos [...]e não tenho a chave de casa, não sei onde ficou a chave [...] como minha casa as janelas não tem grade, é tudo vidro, se alguém quiser entrar é só quebrar o vidro e entra, então eu não chaveiro minha porta [...] ou seja, eu me sinto seguro, muito seguro[...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Todo mundo se sente tranquilo, e minha porta em geral eu deixo aberta, assim, encostada, sem chave [...]. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Os avançados circuitos internos de TV possibilitam a constante vigilância dos condôminos. No entanto, para suprir a necessidade dessa sensação de segurança, as famílias se colocam à mercê desse monitoramento e vigilância, e a privacidade é o preço a ser pago. Durante as entrevistas, o questionamento sobre a invasão de privacidade teve respostas surpreendentes, ficando evidente que o monitoramento se tornou tão comum que passa despercebido no cotidiano dos moradores. Além de que a vigilância para com os funcionários, tanto do condomínio como dos moradores, por exemplo, se mostrou uma preocupação dos condôminos.

Então, essas câmeras ficam tão bem alocadas que a gente até esquece que tá sendo filmado, a gente nem sente que está sendo filmado [...] mas eu acho importante, não me sinto constrangida não [...] mas dentro (do espaço) das crianças eu acho que é até necessário, porque acontece alguma coisa, uma babá faz alguma coisa com a criança [...] então eu acho interessante. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

Pergunta: As câmeras incomodam a senhora? Resposta: Não, pelo contrário, eu acho que é uma segurança, eu acho ótimo, porque eu tenho certeza que eu estou sendo vigiada. E eu acho ótimo, pra minha segurança eu acho ótimo. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2020)

Nas entrevistas, pode ser observado o poder de convencimento que o marketing imobiliário exerce sobre os conceitos de viver bem. Uma vez

comparado os folders desses empreendimentos horizontais fechados e o discurso de seus moradores surge o questionamento da origem dessa insegurança ao qual os condomínios vêm para combater. Serão os empreendimentos uma solução para um problema urbano existente ou o poder do marketing é forte o bastante para seus moradores reproduzirem seu discurso de forma tão convencida?

Embora a sensação de insegurança é determinada por uma série de fatores além das taxas de violência urbana e a cidade de Aracaju tenha índices de criminalidade decadente nos últimos três anos⁴, a sensação de insegurança, real ou não, ainda incomoda os moradores, que por sua vez procuram meios de se proteger do medo, sendo um deles, a procura pela moradia enclausurada.

Caldeira (2003, p.258) demonstra que

Existe hoje na cidade uma estética da segurança definida pelo novo modelo, que simultaneamente guia transformações em todos os tipos de moradia e determina o que confere mais prestígio.

Sendo assim, para suprir a necessidade de segurança da sociedade, ou pelo menos da sensação de segurança, o mercado imobiliário passou a inserir, em seus novos empreendimentos, elementos arquitetônicos voltados para disseminar a sensação de segurança para seus moradores. Os altos muros revestidos de arame farpado ou cercas elétricas, áreas entre portões para uma maior segurança na entrada e principalmente a guarita de acesso foram os elementos mais visualizados durante as visitas de campo. Sendo assim, esses elementos de segurança dos empreendimentos foram catalogados através de visitas de campo, tabulados e assim, classificados determinando o nível de segurança dos empreendimentos de acordo com a presença desses elementos.

Os elementos de segurança identificados nas visitas de campo (Figuras 2 a 11) foram: 1) guarita, 2) cerca de arame farpado, 3) cerca elétrica, 4) sistema de monitoramento, 5) interfone distanciado da guarita, 6) entrada diferenciada de moradores e visitantes, 7) entrada exclusiva para serviços e cargas, 8) célula (cancela) entre portões, 9) TAG magnética para acesso de veículos, 10) acesso por biometria e/ou cartão magnético.

⁴ Referente aos índices de Roubo e Furtos (taxa por 100.000 habitantes) coletados em plataforma digital do Tribunal de Contas do Estado de Sergipe para os anos de 2017 a 2019. Fonte: <https://www.tce.se.gov.br/IndicadoresMunicipais/mapa?area=4>

Figuras 2 a 11 – Elementos de segurança nos condomínios horizontais fechados.

1)



2)



3)



4)



5)



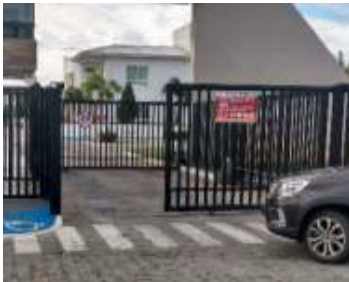
6)



7)



8)



9)



10)



Fonte: Acervo pessoal, dezembro, 2020 e janeiro, 2021.

Os muros altos e que se prolongam por quadras e quarteirões são, de certa forma, a representação de “enclaves fortificados” para manter longe os indesejáveis, cuja a separação explícita com a cidade e a autossegregação tornam os muros elevados um item necessário no processo de homogeneidade social. Além da barreira de concreto, os apetrechos de segurança como arame

farpado e cerca elétrica são avisos de distanciamento para quem está fora dos limites por eles determinados (Figura 12).

Figura 12 – Muro Externo de Condomínio Horizontal Fechado em Aracaju



Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

O principal elemento arquitetônico observado nos empreendimentos visitados foram as guaritas de acesso, que deixaram de ser apenas a portaria que controla o acesso aos condomínios e seus visitantes e garante segurança e passou a ser requisito de status social, revelando seu padrão econômico (Figura 13). Além disso, podem oferecer diferentes “níveis de controle de acesso” em relação ao padrão do empreendimento, pois quanto mais requisitos de segurança ela abranger, mais valor é agregado ao empreendimento e aos que moram ali. Os níveis de controle de acesso podem ser determinados por disposição de portões, como pode ser observado na diferenciação de acesso para moradores e visitantes (Figuras 14) e até mesmo na presença de áreas entre portões para dividir o acesso em duas etapas (Figura 15). Essa divisão proporciona um aumento na sensação de segurança na chegada, uma vez que o momento seja de maior vulnerabilidade devido à proximidade com o exterior.

Figura 13, 14 e 15 – Guarita, acesso diferenciado para moradores e visitantes e acesso em duas etapas (cancelas) de Condomínios Horizontais Fechados em Aracaju





Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020 e janeiro, 2021.

As guaritas contam com aparatos para auxílio no controle de acesso. Além dos elementos citados acima, existe uma gama de equipamentos eletrônicos que fazem da guarita um sistema de segurança informatizado e proporcionam um aumento na sensação de segurança ao entrar no condomínio. Equipamentos como identificação biométrica e/ou facial, TAG's de acesso magnético para veículos, presença de câmeras e interfones que permitem a comunicação com o interior da cabine da guarita, além de sistemas de alarmes (Figuras 16 e 17).

Figura 16 e 17 – Entrada Controlada por Biometria e/ou Cartão Magnético



Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

Além do sistema de controle de acesso, o sistema de monitoramento é requisito primordial na divulgação do empreendimento. A presença de câmeras na entrada, nos muros e nas áreas comuns como parques infantis, salão de jogos, de festas, piscinas e etc, são valorizadas pelos moradores que afirmam se sentir seguros sendo monitorados 24h por dia (Figuras 18 e 19).

Figura 18 e 19 – Sistema de Monitoramento nos Condomínios Horizontais Fechados





Fonte: Acervo Pessoal, novembro, 2020

A presença desses elementos determinou o nível de segurança dos empreendimentos, sendo que a presença de todos os 10 itens concede ao condomínio nível 10 de segurança, e o que não apresenta nenhum deles o nível 0 (Quadro 2). 04 empreendimentos estão em fase de construção, o Sun Coast (Zona de Expansão), o Bela Vista Condomínio Clube (Porto D'Antas), o Horto Santa Maria (Santa Maria) e o Tahaa Home Resort (Zona de Expansão), não sendo possível identificar os elementos de segurança dos mesmos.

Quadro 2 – Níveis de Segurança.

Nível de Segurança	Situação	Quantidade de Empreendimentos
-	Em Construção	4
Nível 0 (baixo)	Sem Elementos de Segurança	1
Nível 1 (baixo)	01 Elemento de Segurança	2
Nível 2 (baixo)	02 Elementos de Segurança	2
Nível 3 (baixo)	03 Elementos de Segurança	17
Nível 4 (médio)	04 Elementos de Segurança	19
Nível 5 (médio)	05 Elementos de Segurança	9
Nível 6 (médio)	06 Elementos de Segurança	8
Nível 7 (médio)	07 Elementos de Segurança	4
Nível 8 (alto)	08 Elementos de Segurança	1
Nível 9 (alto)	09 Elementos de Segurança	2
Nível 10 (alto)	10 Elementos de Segurança	1

Fonte: Autor, 2021.

Dos 70 empreendimentos analisados, os 22 que possuem nível de segurança baixo (níveis 0 a 3) apresentam os elementos de segurança mais comuns (guarita, cerca de arame farpado e/ou elétrica e sistema de monitoramento), e não apresentam em nenhum caso os elementos mais sofisticados como: 5) interfone distanciado, 6) entrada diferenciada para moradores e visitantes, 7) entrada exclusiva de serviço/cargas, 8) célula entre portões, 9) TAG magnética para veículos e 10) acesso por biometria e/ou cartão magnético.

Já os 40 de nível médio (níveis de 4 a 7) possuem diversidade nos elementos, estando no mesmo nível por apresentarem o mesmo número de elementos, mas não necessariamente o mesmo.

Dos 4 empreendimentos com alto nível de segurança, com nível 8, o Morada da Praia II (Zona de Expansão) não apresenta célula entre portões e entrada exclusiva de serviço. Já nos empreendimentos de nível 9, o Morada da Praia I (Zona de Expansão) não foi constatado a presença de cerca de arame farpado, e o Alamedas do Sol (Zona de Expansão) não possui entrada exclusiva de serviço. O único empreendimento nível 10 de segurança, que apresenta todos os elementos de segurança, é o Park Ville Condominium (Farolândia).

Apenas o Park Ville Condominium (Farolândia) alcançou a escala máxima de segurança adotada (os 10 itens de segurança). Por outro lado, o Condomínio Coronel Hélio Silva (Santos Dumont) não apresentou nenhum dos elementos de segurança, tendo sua guarita desativada e sua entrada livre para não moradores (Figura 20).

Figura 20 – Condomínio Coronel Hélio Silva – Guarita Desativada (Santos Dumont)



Fonte: Acervo Pessoal, janeiro, 2021

Nas entrevistas realizadas, a sensação de segurança se dava principalmente pelo monitoramento constante, seja por profissionais de segurança ou por equipamentos eletrônicos, no entanto, um fato interessante observado nas visitas de campo foi a presença de sistemas de monitoramento particular dentro dos imóveis, ou seja, além do sistema de câmeras do condomínio. A necessidade da implantação de câmeras na área privativa do morador (dentro do lote e/ou casa) demonstra que, diferente do que é

discursado, a sensação de segurança que o condomínio oferece não é absoluta.

A modernização desses equipamentos e o surgimento de tantos outros permitem um conforto maior quando se trata de segurança. Mas cabe ressaltar que todos os equipamentos eletrônicos estão sob os cuidados e responsabilidade do fator humano, que apesar de toda a facilidade, está suscetível a erros e em casos extremos podem tornar todo o sistema obsoleto. Referente a essa questão, um morador de um condomínio explicitou:

“Nossa portaria não é das mais seguras do mundo. Eu considero que há falhas humanas gravíssimas no controle de acesso [...] infelizmente não somos preparados para seguir regras, os próprios moradores nos colocam em riscos. Vários não respeitam as normas de identificação e acabam desrespeitando os funcionários do condomínio que, para evitar desavenças com moradores, acabam abrindo mão de alguns controles”. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

“Me lembro que na época, esse consultor (de segurança) de Salvador ele disse que o grande problema de segurança nos condomínios são os próprios condôminos, porque eles querem facilidade e ao mesmo tempo querem segurança [...]”. (Morador de Condomínio Horizontal Fechado, 2021)

Para “minimizar os erros” que podem ser cometidos pelas pessoas envolvidas no processo de segurança condominial, o controle e monitoramento se estende aos funcionários. Câmeras voltadas para as áreas onde os funcionários exercem suas funções, e até mesmo ponto eletrônico de ronda mostram que o medo na verdade continua fazendo parte da vida dos moradores e que, embora o discurso enalteça a segurança que o condomínio oferece, a sensação de segurança não é absoluta.

A VENDA DA SEGURANÇA PRIVADA NOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS: O PAPEL DO *MARKETING* IMOBILIÁRIO EM ARACAJU-SE

O processo de marketing é desenvolvido inicialmente no processo de criação do produto que será o objeto de venda, sendo por diversas vezes, o definidor deste, pois é responsável por estudos de viabilidade e de aceitação de mercado, com objetivo de inseri-lo no leque de desejos da sociedade (VARGAS, 2014; ALMEIDA, 2000).

Importante, aqui retomar que nesse caso, da venda imobiliária, a mercadoria base é a moradia, abrangendo mais que a habitação. De fato, o valor dos significados amplia o poder da influência do marketing imobiliário, como descreve Vargas (2014, p.57). Nesse caso,

[...] a diferenciação do produto, no sentido de atrair o comprador diante de uma oferta homogênea e limitada, em termos de projeto e construção, se faz pela incorporação de **necessidades emocionais que são vendidas por meio da publicidade imobiliária**. Mais do que bons projetos, são oferecidos sonhos de status e qualidade de vida. [grifo do autor]

As transformações e mudanças referentes aos anseios do mercado imobiliário ao longo do tempo refletem diretamente na atuação do marketing, uma vez que seu objetivo era satisfazer as necessidades do consumidor. Assim, o marketing tinha sua função limitada ao entendimento dessas necessidades para obter mais vendas e conseqüentemente mais lucro. Posteriormente, tornou-se necessária a antecipação dessas demandas, aumentando a importância de estudos preliminares de comportamento da sociedade. Com o passar do tempo, marcada pela homogeneidade construtiva, a intenção passa a ser surpreender o cliente, acrescentando ao marketing a função de criar desejos para os compradores, estabelecendo novas formas de vida, sociabilização e status (VARGAS, 2014).

Os atributos trabalhados pelo marketing, variando a ênfase conforme a ondulação do mercado e a percepção da aceitabilidade dos consumidores, são as características do produto em si (projeto, tamanho, materiais utilizados na construção, as áreas comuns e de lazer, e o que mais o empreendimento oferecer intramuros), agregando valores extrínsecos (preço, prazo de entrega, meios de comercialização, formas de pagamento). Todavia, extrapolam os atributos fundamentais de valor de uso, e os valores de signo assumem papel fundamental no oferecimento do produto. A localização, homogeneidade social, exclusividade, status social, qualidade de vida e segurança são pontos principais das estratégias de venda imobiliária, observando desejos e criando novas demandas (CALDEIRA, 2003; SPOSITO, 2013; VARGAS, 2014; FRANÇA, 2019).

A sensação de segurança é determinante para a qualidade de vida, especialmente devido ao aumento da sensação de violência urbana, criando a prática de autossegregação e homogeneidade social, sendo, de certa forma, causa e consequência da insegurança urbana. Nesse caso,

Vendem-se sonhos, **estilo de vida**, lazer para crianças, **ambiente saudável e sossegado**, **segurança**, prestígio, nobreza, exclusividade e uma marca diferenciada. (VARGAS, 2014, p. 59)
[grifo do autor]

Sendo assim, percebe-se a influência do marketing imobiliário na promoção da sensação de insegurança, em prol da disseminação de condomínios fechados como nova forma de moradia. Ferraz (2004, p.79) descreve esse processo, sendo que

O crescimento da violência, apresentado diariamente pela mídia, tem provocado crescimento da sensação coletiva de medo e pânico, passando a alimentar e manter um vasto mercado imobiliário [...] esses anúncios revelam uma atualização periódica dos principais apelos publicitários associados à representação simbólica da proteção e da segurança como um processo de sua naturalização [...]

É evidente a apropriação dos valores de signos nos anúncios publicitários dos empreendimentos imobiliários contemporâneos, inserindo conceitos de lazer, qualidade de vida e segurança. Inclusive, é possível observar essa apropriação nos empreendimentos relacionados anteriormente, bem como nos seus elementos de segurança.

No levantamento dos elementos de segurança nos condomínios horizontais fechados, apenas um empreendimento apresentou nível máximo de segurança, o condomínio Park Ville, lançado em 2009 pela construtora Norcon. Em sua campanha de divulgação, além dos atrativos voltados para localização e aspectos naturais, o forte apelo à segurança, pode ser observado no folder de divulgação (Figura 21) e no trecho da matéria de lançamento publicada pela construtora:

O público que o Park Ville pretende atender é aquele que já vive bem, mas que procura um lugar onde se tenha maior qualidade de vida, onde se possa ter mais espaço, onde as crianças possam ter mais liberdade e diversão, mas sem abrir mão de **um item indispensável nos dias de hoje: a segurança** [...] E para garantir a tranquilidade dos moradores, o condomínio de luxo traz **uma série de dispositivos para resguardar o local com a máxima segurança**. O projeto de segurança contempla **três acessos na entrada do condomínio: um para moradores, o segundo para visitantes e um terceiro para caminhões**. Para garantir mais segurança, os moradores terão que passar por **dois portões**, sendo o primeiro acionado através de **chip instalado no veículo** e o segundo, pela digitação de um código de segurança. Para o acesso de visitantes, a segurança é ainda mais reforçada. [...] Os pedestres terão **acesso controlado, com identificação e registro de presença** [...] Os moradores do Park Ville contarão ainda com o Circuito Interno de TV do condomínio, que traz o que há de mais moderno em sistema de captação de imagem [...]” (Imprensa Norcon, 2009)

Figura 21 – Folder do Park Ville Condominium (Farolândia).

O condomínio é de primeira,
as unidades são as últimas.

UM EMPREENDIMENTO DE LUXO NO CENTRO DA CIDADE
PARA VOCÊ VIVER COM TODA SEGURANÇA E CONFORTO QUE SUA FAMÍLIA MERECE.

Aproveite a oportunidade única de viver no Park Ville Condominium. A sua casa de 4 ou 5 suítes que retine tranquilidade, comodidade e praticidade em um mesmo lugar. E o melhor: tudo isso mais perto de você. Conquiste logo o seu.

ÚLTIMAS UNIDADES

Visite
condomínio
e casa
decorada

Próximos ao
Parque das Cajuínas.
Corredores de plantão no local.

Até
150.000 pontos
de uma só vez.

múltiplos
Fidelidade

3248 5252

NORCON
QUALIDADE DE VIDA

Fonte: Marília Cunha Redatora - <http://mredatora.blogspot.com/2010/05/blog-post.html> -
Acessado em 27 de janeiro de 2021.

Assim como na propaganda do Park Ville, a influência do marketing imobiliário pode ser claramente percebida nos folders de lançamento dos demais empreendimentos da tipologia em questão (Figuras 22 e 23), a venda

da tranquilidade é ponto sempre presente nos encartes. O sentimento de segurança em conjunto com a qualidade de vida, através de amenidades naturais e áreas de lazer completas, são os desejos que essa propaganda promete atender, sendo o objeto de venda não a segurança ou os equipamentos de lazer em si, e sim as emoções que eles podem proporcionar, a transformação dos sentimentos em produto e a incorporação deles no produto condomínio fechado pelo marketing imobiliário (VARGAS, 2014).

Figura 22 – Folder Maui Residence (Zona de Expansão).



Fonte: Maui Laredo - <https://maui.laredo.com.br/> - Acessado em 07 de dezembro de 2020.

Figura 23 – Folder Sun Coast Residence (Zona de Expansão).



Fonte: Acervo Pessoal, agosto, 2019

A relação dos empreendimentos e seus respectivos elementos de segurança no tópico anterior proporciona uma realidade pós ocupação dos condomínios e as sensações de seus moradores. No entanto, a análise dos

anúncios desses empreendimentos permite relacionar a proposta com o que foi construído e implantado. Da mesma forma dos anúncios anteriores, os folders dos condomínios Alamedas do Sol (Figura 24), Atlantic Blue (Figura 25) e Kenoa Residence (Figura 26) apresentam atrativos voltados para a natureza, exclusividade (número de lotes/casas), localização e segurança.

Figura 24 – Anúncio do Alamedas do Sol (Zona de Expansão).



Fonte: Imóvel Novo Tudo Novo - http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_alamedas_sol.html - Acessado em 27 de janeiro de 2021.

Figura 25 – Anúncio do Atlantic Blue (Zona de Expansão).



Fonte: Imóvel Novo Tudo Novo - http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_atlantic_blu.html - Acessado em 27 de janeiro de 2021.

Figura 26 – Anúncio do Kenoa Residence (Zona de Expansão).



Fonte: Imóvel Novo Tudo Novo - http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_kenoa_residence.html - Acessado em 27 de janeiro de 2021.

Quanto aos empreendimentos que estão em fase de construção, o Tahaa Home Resort é um exemplo da variação de anúncios que podem ser elaborados para alcançar o sucesso de vendas, folders que trazem diversas informações como número e tamanho do lote, localização, estrutura de lazer, apelo aos elementos naturais e de segurança (Figuras 27 e 28).

Figura 26 – Anúncios do Tahaa Home Resort (Zona de Expansão).





Fonte: Imóvel Novo Tudo Novo -

http://www.imovelnovotudonovo.com.br/empreendimento_tahaa_home_resort.html; Century Imobiliária - https://centuryimobiliaria.com.br/empreendimentos_ver.php?id=466

É importante ressaltar que a proteção da criminalidade é diferente da proteção do medo, e a “pseudosegurança” traz tranquilidade para os moradores mesmo que a segurança em si não seja atendida. Sendo assim, a indústria do medo e seu marketing, presente no mercado da segurança privada e dos condomínios fechados, tem papel fundamental na escolha da moradia. No entanto, observando a sensação de segurança oferecida pelos condomínios horizontais fechados, através dos elementos arquitetônicos de segurança, é possível constatar o poder do marketing imobiliário no momento de venda dessa sensação. Os folders analisados e as entrevistas realizadas com os moradores desses empreendimentos abordam a perspectiva de quem foi convencido por esse mercado e como a sensação de estar seguro é sinônimo de qualidade de vida e status social.

BREVES CONSIDERAÇÕES

Quando a segurança entra em cena é possível observar a arquitetura do medo nos condomínios horizontais fechados. A produção habitacional voltada para suprir a necessidade de segurança da sociedade incentiva a disseminação dos empreendimentos fechados e sua produção, entraves e consequências são objetos de estudo do presente trabalho.

O decorrer do texto reflete os conceitos trazidos inicialmente sobre como a produção da tipologia estudada atua na disparidade social vivenciada pelos que usufruem da cidade real, embora seja importante salientar as diferenças de perspectiva que os diversos personagens, com necessidades distintas, têm da cidade. Para a parte favorecida da sociedade, moradores dos condomínios fechados, o desejo de segurança resulta na procura de empreendimentos com

muros altos e visualmente impermeáveis, no entanto, para as pessoas que moram nas margens dos condomínios e para os transeuntes das ruas em que esses muros estão alocados, a sensação é de insegurança. Quanto aos elementos de segurança e seu papel na vida cotidiana, foi constatado, diferente do que era suposto, como os moradores se mostram confortáveis com o monitoramento constante, como a necessidade de segurança sobressai sobre o desejo de privacidade.

A “arquitetura do medo” é baseada em sensações, sendo assim, os elementos observados nos empreendimentos são utilizados em folders e propagandas em prol da venda da sensação de segurança. O poder do marketing imobiliário pode ser constatado nos discursos dos moradores de condomínios fechados entrevistados, os mesmos não apenas são convencidos, como também reproduzem os discursos utilizados pelo mercado.

A disseminação dos condomínios na cidade é uma realidade, sendo utópico considerar a descontinuidade dessa produção, no entanto é imprescindível a busca por soluções que minimizem as consequências desses empreendimentos na cidade. Para tanto, as informações apresentadas contribuem para a reflexão da produção da moradia fechada (condomínios horizontais), seus elementos arquitetônicos do medo e as sensações de seus moradores na capital sergipana. A cidade é dinâmica e mutável, sendo assim, estudos realizados são passíveis de alterações e atualizações, com o intuito de auxiliar na produção de cidades mais justas e democráticas e na melhoria de vida de seus moradores.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Sandra Pires de. **Marketing imobiliário**. São Paulo: SP marketing Editorial e Empresarial, 2000.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. **Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo**. 2. ed. São Paulo, SP: Ed. 34, EDUSP, 2003.

CORREA, Roberto Lobato. **O espaço urbano**. São Paulo: Ática, 1999.

FERRAZ, Sonia. Maria Taddei; PiBic Colaboradores: Madeira, C; Furloni, C; Lages, G. S. **Arquitetura da violência: morar com medo nas cidades. Quem tem medo de que e de quem nas cidades brasileiras contemporâneas?** Revista Brasileira de Sociologia da Emoção, Brasil, v. V.5, p. 54-84, 2006.

FRANÇA, Sarah Lúcia Alves. **Vetores da expansão urbana: Estado e mercado na produção de habitação em Aracaju-SE**. Editora UFS. São Cristóvão, 2019.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

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

LEFEBVRE, Henri. **O direito à cidade**. Tradução: Rubens Eduardo Frias. São Paulo: Centauro, 2001.

MARICATO, Ermínia. **Condomínios fechados são irregulares; ocupações, não, diz Ermínia Maricato**. [Entrevista concedida a] Rute Pina. Brasil de Fato. São Paulo, 23 de maio de 2018.

POSSIDÔNIO, Edson dos Reis; LAGES, Geisa; SOARES, Pricila; CABRAL, Fabiana. **Medo como mercadoria**. 11º Seminário de Iniciação Científica e Prêmio UFF Vasconcellos Torres de Ciência e Tecnologia – 2001, pg. 261.

ROLNIK, Raquel. **O que é cidade**. São Paulo: Brasiliense, 1995. (Coleção Primeiros Passos; 203).

REIS, Nestor Goulart. **Notas sobre urbanização dispersa e novas formas de tecido urbano**. São Paulo: Via das Artes, 2006.

SILVA, Rafael Lúcio da; COSTA, Sandra Maria Fonseca da. **Enclaves Fortificados: Tipologias dos Condomínios Horizontais e Loteamentos Fechados e perfil dos seus Moradores Na Cidade São José Dos Campos, São Paulo**. São Paulo: IPEA: Anais do I Circuito de Debates Acadêmicos, 2011

SOMEKH, Nadia. **A cidade vertical e o urbanismo modernizador**. 2, ed. Atual - São Paulo: Editora Mackenzie e Romano Guerra Editora, 2014.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão; GÓES, Eda Maria. **Espaços fechados e cidades: inserção urbana e fragmentação socioespacial**. Editora Unesp, São Paulo, 2013.

VARGAS, Heliana Comin; ARAUJO, Cristina Pereira de. **Arquitetura e mercado imobiliário**. Editora Manole, São Paulo, 2014.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço intra-urbano no Brasil**. 2a ed. São Paulo: Nobel, FAPESP, Lincoln Institute of Land Policy, 2001.