

# o mercado imobiliário em ribeirão preto

produção de apartamentos no início do século 21 sob a ótica paulistana

Arq. Dr<sup>a</sup>. Simone Barbosa Villa



Doutora pelo Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo - Universidade de São Paulo (FAU-USP).

Docente do Curso de Arquitetura e Urbanismo - Centro Universitário Barão de Mauá (Ribeirão Preto – SP) e Universidade de Franca / SP.

Sócio-proprietária do escritório VILLAGARREFA arquitetura + urbanismo – Ribeirão Preto/ SP

**avaliar e pesquisar o conjunto da produção de apartamentos** contemporâneos destinados à classe média, produzidos na cidade de Ribeirão Preto baseados na dinâmica do mercado imobiliário paulistano funcionando como uma referência tipológica

**(i) a evolução histórica dos apartamentos contemporâneos na cidade de Ribeirão Preto e suas relações com o mercado imobiliário paulistano;**

**(ii) as relações dos agentes do mercado imobiliário com a produção destas unidades,**

**(iii) o papel do arquiteto perante o projeto**

**(iv) as questões locais – socio-culturais e econômicas confrontadas na produção destes edifícios na cidade de Ribeirão Preto**

# justificativa

- MERCADO PAULISTANO (TIPO) – REFERÊNCIA NACIONAL
- TIPOLOGIAS – INDUTORES – características semelhantes
- Migração de empresas incorporadoras e construtoras tradicionalmente filiadas na cidade de São Paulo
- ABERTURA DE MERCADOS





Edifício Grand Space Pinheiros, São Paulo, 2004, Tecnisa, planta tipo

- Compartimentação dos espaços
- Segregação das funções
- Estanqueidade dos cômodos
- Monofuncionalidade dos espaços
- Separação entre circulações de patrões e empregados



Edifício Ilha de Capri, São Paulo, 2004, Tecnisa, planta tipo

## Social, Íntimo e Serviços





**novidades na instância coletiva**  
**tradicionalismo na esfera privada**

**papel do marketing na produção de aptos**

**conversão de desejos em necessidades**



## EDIFÍCIOS VERTICALIZADOS DO QUADRILÁTERO CENTRAL DE RIBEIRÃO PRETO: NÚMEROS GERAIS

período	nº de edifícios	área construída	nº de aptos	pop. estimada acrescida por período (residentes)
1930 - 1939	1	10.789.10	99	415.80
1940 - 1949	1	6.734.00	0	-
1950 - 1954	5	9.875.00	0	-
1955 - 1959	5	11.612.59	28	117.60
1960 - 1964	17	97.844.34	352	1.478.40
1965 - 1969	9	46.686.28	222	932.40
1970 - 1974	12	67.052.07	296	1.243.20
1975 - 1979	27	162.219.14	777	3.263.40
1980 - 1985	33	162.557.95	775	3.255.00
1985 - 1989	86	445.054.46	2436	10.231.20
1990 - 1996	62	367.859.67	2439	10.243.80
<b>TOTAIS</b>	<b>258</b>	<b>1.388.293.60</b>	<b>7424</b>	<b>31.180.80</b>

Fonte: Migliorini, 1997, p. 93.

Edifício Diederichsen, construção,  
inaugurado em 1937. Ribeirão Preto.  
Fonte: [www.ribeiraopreto.sp.gov.br](http://www.ribeiraopreto.sp.gov.br).







Edifício Monte Viso, quatro apartamentos por andar, 98m<sup>2</sup> de área útil cada, três dormitórios (uma suíte). A área de lazer será equipada com duas piscinas, uma adulto e outra infantil, espaço esportivo, salões de festa e jogos. Ribeirão Preto, 1999. Fonte: [www.copema.com.br](http://www.copema.com.br).





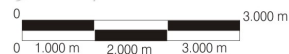
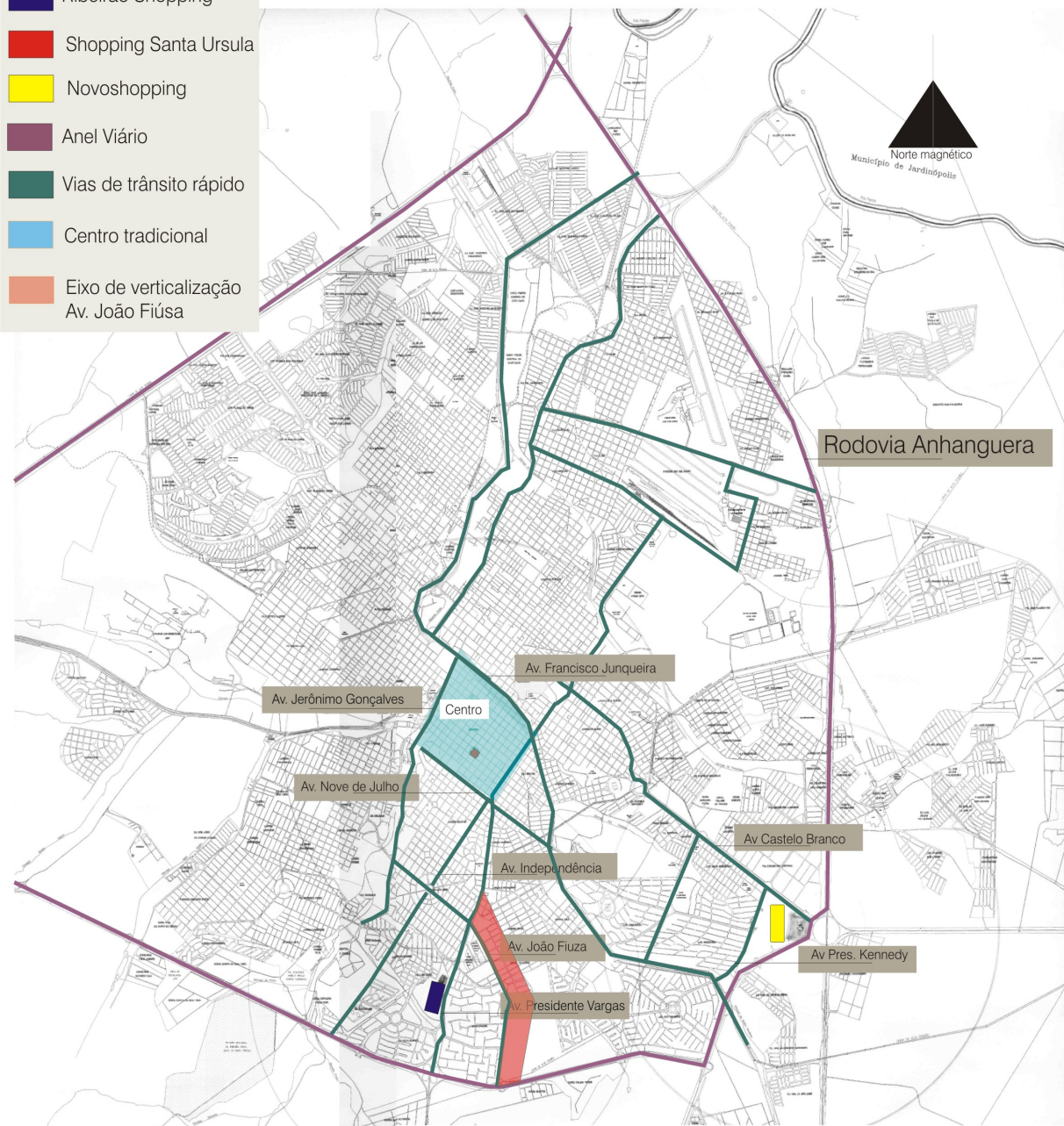
**Edifício Place des Vosges, Construtora Copema, Área útil 390 m², Programa: 4 Suítes / Espaço para Home Cinema / Adega / 1 Churrasqueira por apto na sacada / 5 Vagas na garagem + 1 box por apartamento / 2 Dependências de empregada / 2 Elevadores sociais privativos. 2002. Ribeirão Preto. Fonte: [www.copema.com.br](http://www.copema.com.br).**



# Legenda

- Ribeirão Shopping
- Shopping Santa Ursula
- Novoshopping
- Anel Viário
- Vias de trânsito rápido
- Centro tradicional
- Eixo de verticalização  
Av. João Fiúsa

Mapa viário identificando as principais vias de acesso aos três shopping centers, ao centro tradicional e ao eixo de verticalização da Av. João Fiúsa.







Edifício Grand Paysage – avenida Fiúsa, quatro dormitórios compacto, 136 m², 2.500m² de área de lazer, 2001, Ribeirão Preto. Fonte: [www.copema.com.br](http://www.copema.com.br)





## **Características particulares no processo de produção do projeto e definição do produto (Ribeirão Preto)**

**(i) Arquiteto - participa mais efetivamente na definição do produto desde a compra do terreno até os acabamentos finais da obra;**

**(ii) incorporador / construtor: agregam as duas funções e tem a responsabilidade de viabilizar e comercializar o produto lançado. É quem divide as definições do produto juntamente com o arquiteto.**

**(iii) vendedor: empresas terceirizadas e de natureza imobiliária, entretanto tem pequena participação na definição do produto, sendo acionados somente para a venda das unidades. No caso de Ribeirão Preto há um *poll* de imobiliárias que realizam a venda e estão em contato com o cliente diretamente no stand de vendas do edifício. Algumas construtoras assumem este papel no processo todo.**

**(iv) profissional da área de Marketing: totalmente terceirizados são profissionais que atuam muito mais na divulgação e comercialização do empreendimento do que em sua definição. São contratados para elaboração de material de lançamento, divulgação e comercialização de várias formas: panfletos, folders, propagandas, etc.**



Edifício Monte Carmelo, três dorm. / suíte, 100 m<sup>2</sup>,  
 área de lazer completa, entrega 2009, Ribeirão  
 Preto. Fonte: [www.copema.com.br](http://www.copema.com.br)







**Edifício Doppo Spazio, Dúplex 4 suítes, 239,77 m<sup>2</sup> de área útil + 3 vagas e 1 depósito. Elevador social exclusivo Hall privativo Terraço do apartamento com churrasqueira. Ribeirão Preto, 2006, Construção Chemin. Fonte: [www.chemin.com.br](http://www.chemin.com.br).**







Edifício Portes Du Soleil, parceria Construtora Copema e Klabin Segall, 4 dormitórios e vários equipamentos de uso coletivos.  
Fonte: [www.copema.com.br](http://www.copema.com.br)

**SOLARE**  
GIARDINO

MAIS DE 8.000 M<sup>2</sup>  
DE TERRENO  
2 DORMS - 62 M<sup>2</sup>  
1 SUÍTE

**TERRAE**  
GIARDINO

MAIS DE 9.000 M<sup>2</sup>  
DE TERRENO  
3 DORMS - 80 M<sup>2</sup>  
1 SUÍTE

**BOTANIC**  
GIARDINO

MAIS DE 10.000 M<sup>2</sup>  
DE TERRENO  
3 DORMS - 97 M<sup>2</sup>  
1 SUÍTE

**VEREDA**  
GIARDINO

MAIS DE 8.000 M<sup>2</sup>  
DE TERRENO  
4 DORMS - 111 M<sup>2</sup>  
1 SUÍTE



FOTOMONTAGEM DA ILUSTRAÇÃO ARTÍSTICA DA VISTA GERAL DO EMPREENDIMENTO

A COPEMA E A KLABIN SEGALL SE UNEM PARA LANÇAR UM  
NOVO MODELO RESIDENCIAL NA ZONA SUL DE RIBEIRÃO PRETO.

REALIZAÇÃO:



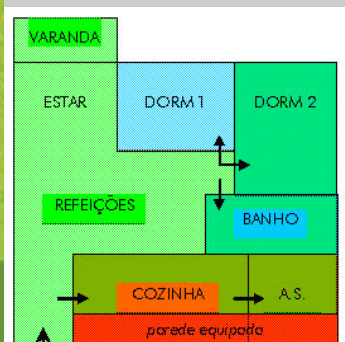
o espaço inteligente

**mercado em ascensão - referências aos modelos paulistanos de morar mais explícitas (arquiteto e a empresa imobiliária também são sediados na cidade de São Paulo)**



- apartamento - produto imobiliário
- distanciamento do arquiteto
- projeto arquitetônico idealizado para os edifícios de apartamentos atuais não atende de maneira satisfatória às necessidades dos usuários
- **CICLO DO PRODUTO** (Vernon, 1966) – introdução, maturação, padronização, declínio

produto no mercado paulistano deu sinais de saturação - “novidade” no interior do estado e em outras capitais, sustentando desta forma as taxas de lucro para este modelo

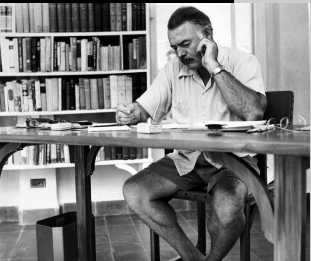




melhoria de **qualidade** do ambiente habitacional.



- arquiteto como agente central na promoção do projeto imobiliário;
- bancos de dados (APOs) - técnicas de percepção física do ambiente construído e interação entre este ambiente e o comportamento dos usuários;
- ciclo virtuoso que levam ao aprimoramento constante da qualidade habitacional.



modo de vida  
dos usuários

argumento

pesquisa

procedimentos  
metodológicos



# obrigada

Arq. Dr<sup>a</sup>. Simone Villa  
[simonevilla@yahoo.com](mailto:simonevilla@yahoo.com)  
16.39410370

