

Autoprodução habitacional em lotes suburbanos

Um ensaio para a aproximação entre profissionais e autoprodutores

Universidade Federal do Rio de Janeiro
Faculdade de Arquitetura e Urbanismo
Trabalho Final de Graduação 2 - 2020.1-R

Autoprodução habitacional em lotes suburbanos
Um ensaio para a aproximação entre profissionais e autoprodutores

Autora: Mariana de Sales Mello

Orientador: Pablo Benetti

RESUMO

O território suburbano carioca ainda se apresenta como um espaço em construção e com significativas mudanças em sua paisagem construída. Essas mudanças majoritariamente ocorrem a partir da ação de dois componentes: o morador e mestre de obras e/ou pedreiros. Partindo desse entendimento, o presente trabalho busca investigar e compreender as questões relacionadas à autoprodução de moradias em lotes suburbanos, tanto no que diz respeito a produção da construção em si, como também a ausência de arquitetos atuando nesses contextos. A partir da identificação de processos de densificação semelhante em lotes de diferentes bairros do subúrbio carioca, escolhe-se para estudo três casas suburbanas autoproduzidas que apresentam o padrão identificado nos demais bairros. A partir de entrevistas com os moradores e levantamento físico e fotográfico das habitações, foi possível entender os processos que são inerentes à construção da casa suburbana. Foi verificada a existência de uma lacuna entre autoprodutores e arquitetos, onde 85% daqueles que

construíram e reformaram, o fizeram sem o auxílio técnico de um profissional capacitado. Partindo desse cenário e buscando entender se a aproximação entre esses atores se faz possível, foram estudadas diferentes iniciativas que tentaram romper com esse entrave e mostraram a existência de demanda pelos serviços realizados por arquitetos. Foram também analisados mecanismos de aproximação e promoção da profissão através de dois atores: profissionais autônomos e as instituições de classe. Por fim, é proposto um ensaio visando aproximar arquitetos e autoprodutores através da associação entre mecanismos de captação e atuação.

Palavras-chave: autoprodução, subúrbio, arquitetos.

SUMÁRIO

Introdução	5
2. Um panorama da autoprodução	7
3. Subúrbio como laboratório de estudo	13
3.1 Processos em comum	13
3.2 A casa autoproduzida	17
3.2.1 Análises	30
4. As possibilidades de atuação profissional	33
4.1 Práticas de Arquitetura para demandas populares	33
4.2 Programa vivendas	30
4.3 Inova Urbis	40
5. A popularização do ofício	41
5.1 A presença nas redes	41
5.2 Venda de serviços na internet: popularização ou desvalorização?	47
5.3 As cartilhas institucionais e a tentativa de promoção da profissão	52
5.4 Um ensaio para a aproximação entre profissionais e autoprodutores	55
Considerações finais	63
Bibliografia	65

INTRODUÇÃO

O subúrbio do Rio de Janeiro, apesar de ter sua ocupação iniciada a partir da segunda metade do século XIX, ainda hoje se apresenta como um recorte da cidade que se densifica e tem sua paisagem constantemente transformada. Essas transformações muitas vezes ocorrem em lotes já ocupados e são empreendidas a partir dos desejos ou necessidades dos moradores associados a atuação da mão de obra de pedreiros e mestres de obras. A partir dessa observação, este trabalho se dedica a investigar as transformações e complexidades das habitações suburbanas autoproduzidas e a ausência de arquitetos atuando nesses contextos ou até mesmo tendo sua contratação considerada.

A limitação dos recursos financeiros pode ser o que justifique, em um primeiro momento, a não contratação desses profissionais para auxiliar nas decisões desejadas, uma vez a realização de um projeto aos moldes convencionais, é, segundo Nogueira (2010), um instrumento oneroso. Para além da questão financeira,

existe também entraves legais que dificultam a atuação de arquitetos nesse território. Muitos desses lotes apresentam pendências legais que impedem que os profissionais possam atuar e auxiliar nas demandas existentes. De acordo com Gustavo Poeys, do Coletivo Arq.Pop – coletivo de arquitetos que buscava democratizar o acesso ao serviço de arquitetura no subúrbio -, muitas demandas deixavam de ser atendidas devido a esses impedimentos legais.

A partir das habitações estudadas neste trabalho, foi possível compreender as dinâmicas por trás das transformações da habitação autoproduzida, como suas motivações, técnica construtiva empregada, fases da construção, imprevistos técnicos, entre outros. Para uma das casas, foi realizada um entrevista ainda mais específica, visando mapear questões relacionadas a quatro eixos, sendo eles, legal, projeto, orçamento e obra. Uma questão que chama a atenção é o valor investido na reforma promovida. Ainda que um montante considerável de dinheiro tenha sido investido, a

contratação de um profissional arquiteto não foi considerada. Se faz preciso conscientizar para as vantagens de “contratarlo para obras típicas de la arquitectura doméstica” (ARQUITECTOS... 20).

Entende-se que essa conscientização poderá vir do trabalho pedagógico quem vem sendo feito a partir da presença de muitos arquitetos nas diferentes plataformas digitais. A diversidade de informação encontrada, passando de dicas de decoração à soluções construtivas mostram o amplo campo de atuação onde arquitetos podem intervir e auxiliar nas demandas da arquitetura doméstica. Verificou-se que as informações compartilhadas impactam positivamente os seus espectadores sobre as vantagens de ter suas obras planejadas por profissionais.

Já as possibilidades de atuação profissional para esse contexto foram verificadas a partir de dois eixos. Podemos entender o primeiro como um eixo de atuação convencional, no

sentido de atendimentos e trocas presenciais, onde buscou-se mecanismos financeiros e metodológicos que fomentassem a aproximação entre profissionais e clientes populares. Já o segundo eixo se dá a partir da venda de serviços de consultorias de decoração e reformas pela internet, onde todo o processo é realizado de forma online e o preço é o principal mecanismo de captação de clientes. Além das tentativas de democratização

Para além deste texto introdutório, este trabalho se estrutura em mais 4 partes.

O capítulo 2 inicia a discussão e apresenta o panorama sobre as questões relacionadas a autoprodução habitacional em lotes suburbanos. É apresentado por qual perfil de público esse território é ocupado majoritariamente e quais são as dinâmicas que corroboram para que a manutenção das transformações sejam quase sempre realizadas de forma autônoma da paisagem desses bairros.

No capítulo 3 as questões relacionadas ao subúrbio e as casas estudadas são apresentadas. No item 3.1 é identificado e apresentado um processo de densificação comum aos lotes suburbanos e que se repete em diferentes localidades. No item 3.2 são descritos os processos de transformação de três casas suburbanas que passaram por grandes mudanças nos últimos anos. Em uma delas foi realizado um estudo mais aprofundado, visando compreender questões relacionadas a quatro eixos, e são eles: legal, projeto, orçamento e obra.

No capítulo 4 são apresentadas algumas formas de atuação profissional que tentaram aproximar os serviços técnicos ao público que não tinha o costume de consumi-lo. Essas iniciativas demonstram a existência de demanda por tais serviços, desde que elas se façam presentes de forma objetiva nos contextos autoproduzidos.

No capítulo 5 são debatidas questões relacionadas a tentativa de popularização da

profissão e se inicia a proposição de um ensaio visando a aproximação entre arquitetos e o público popular. No capítulo 5.1 é analisado como o posicionamento de profissionais na internet pode ir muito mais além do que apenas a exposição de seus portfólios. Foi percebido que os conteúdos produzidos por eles impactam positivamente no entendimento da importância da contratação desses profissionais. No capítulo 5.2 é levantada a discussão a cerca dos limites entre a democratização do acesso aos serviços de arquitetura e a desvalorização da profissão a partir da venda de consultorias feitas de modo remoto e a preços bem abaixo do praticado. Já no capítulo 5.3 é analisado o posicionamento das diferentes instituições de classe na tentativa de veiculação de um material educativo que busca fomentar a valorização da profissão. Por último, no capítulo 5.4 são ensanhados os caminhos que são entendidos como os possíveis meios de aproximação entre profissionais e o público estudado.

2. Um panorama da autoprodução

Se faz presente em minhas memórias a transformação da paisagem edificada da vizinhança e bairros próximos, onde pude observar e vivenciar de perto, ao longo dos anos e, pouco a pouco, a construção de novas casas, novos pavimentos, novos puxadinhos... O grão pequeno desses loteamentos suburbanos que são destinados, em sua maioria, ao uso residencial, proporciona uma maior autonomia construtiva, gerando como consequência o surgimento de novos elementos edificados no horizonte suburbano e é através da iniciativa de seus moradores que esse território se constroi.

De acordo com Nogueira (2013), são nesses territórios autoproduzidos que está localizada uma população que sustenta grande parte da economia brasileira. Tal apontamento é complementado segundo dados de 2018 (ÉPOCA NEGÓCIOS). Os dados mostram que a classe c representava 51% da população brasileira e dipunha em mãos de um montante de 1,57 trilhões de reais. Na Região

Metropolitana do Rio de Janeiro a classe C se encontra espacializada de forma homogênea pelo território e representa 49,3% dos domicílios, já dentro do município há uma predominância na região central, parte do subúrbio e parte da zona oeste (CHETRY, 2016).

Sabendo que grande parte desse território é resultado da autoprodução e ainda hoje a contratação de arquitetos não é considerada, mesmo que esse público disponha de um relativo poder aquisitivo e esteja localizado em um território que ainda se densifica, faz com que percebamos a existência de algum entrave que impossibilita uma aproximação entre as partes. Esse entrave não deve ser entendido de forma unilateral, como se a não contratação fosse apenas desinteresse por parte dos autoprodutores, uma vez que arquitetos também pouco se fazem presente nesse contexto.

A participação do arquiteto nos processos de transformação desses contextos é um campo

de trabalho pouco explorado, assim como para os residentes é raramente aventada a possibilidade de contratação de um arquiteto para elaboração de projetos para as transformações operadas. (SLADE, 2019, 205)

Figura 1-6.
Transformação da
paisagem - Antes e de-
pois. Fonte: Google

Antes



Depois



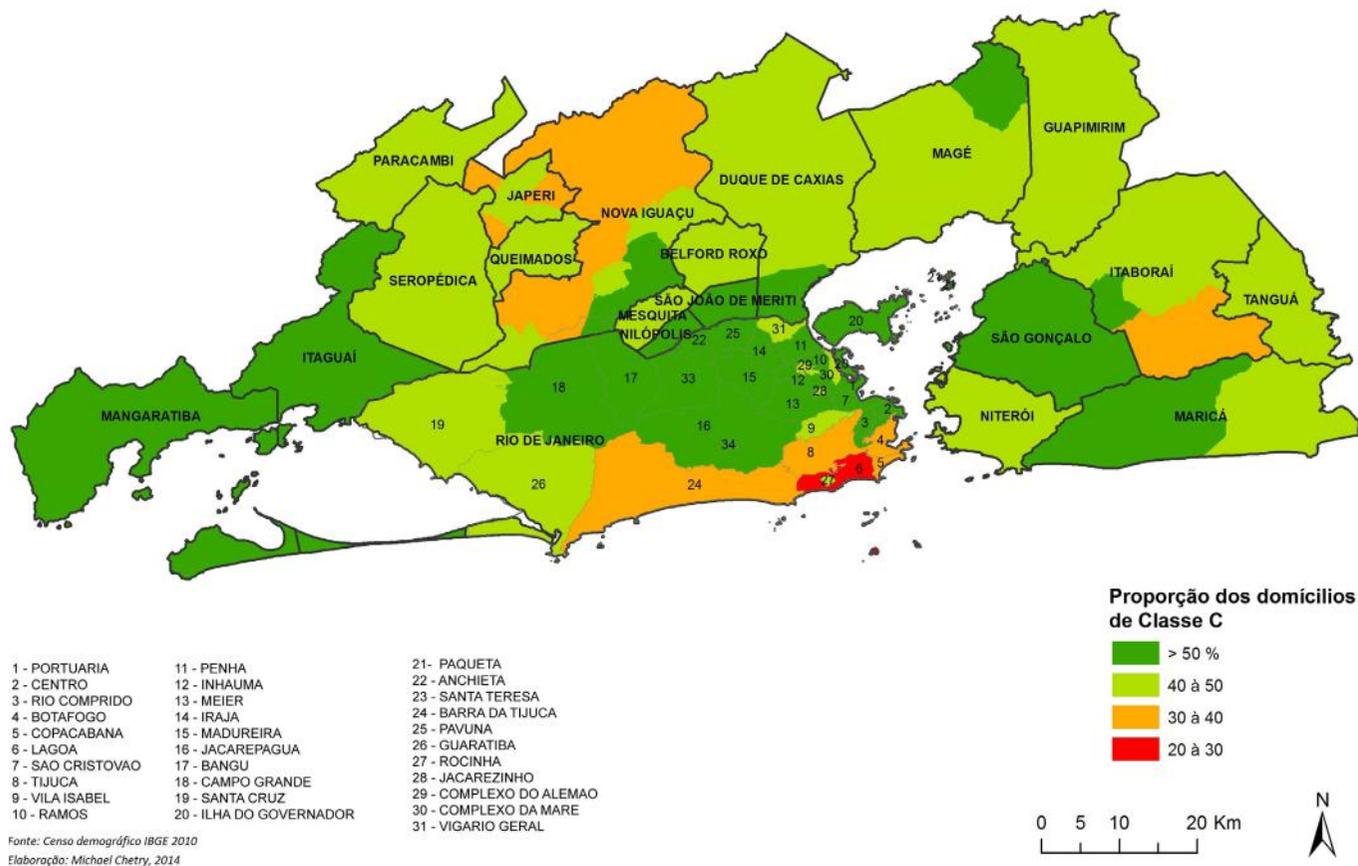


Figura 7.

Proporção dos domicílios de Classe C na RMRJ em 2010.

Fonte: Chetry, 2016

O cenário nacional acerca da lacuna existente entre arquitetos e população economicamente ativa foi desenhado na pesquisa realizada pelo CAU/BR e o Instituto Datafolha em 2015. De acordo com o diagnóstico, 54% das pessoas entrevistadas já haviam construído ou reformado (Fig 8) e desses apenas 15% contrataram os serviços de arquitetos (Fig 9). A contratação de pedreiros e mestres de obras em detrimento dos serviços de um arquiteto foi justificada pela questão financeira, pela indicação realizada por conhecidos e também pelo desconhecimento de outras opções.

Se apresenta então dois mundos desconectados: por um lado, uma quantidade enorme de obras sendo executadas à revelia de um planejamento técnico, por outro, um número cada vez maior de profissionais que não conseguem fazer com que sua expertise alcance boa parte da população. Se faz necessário pensar mecanismos que apresentem ao grande público que esse profissional pode, ou pelo menos deveria, estar

ao alcance de diferentes públicos, seja através da iniciativa privada ou através de políticas públicas que proporcionem à famílias de maior vulnerabilidade socioeconômica o acesso a espaços mais saudios. É preciso desmitificar a ideia de um profissional inacessível, “mas que está ao alcance da população da mesma maneira que está o médico, o psicólogo e o advogado.” (LIVINGSTON, 1999, apud ARQUITECTOS... 29, tradução nossa)

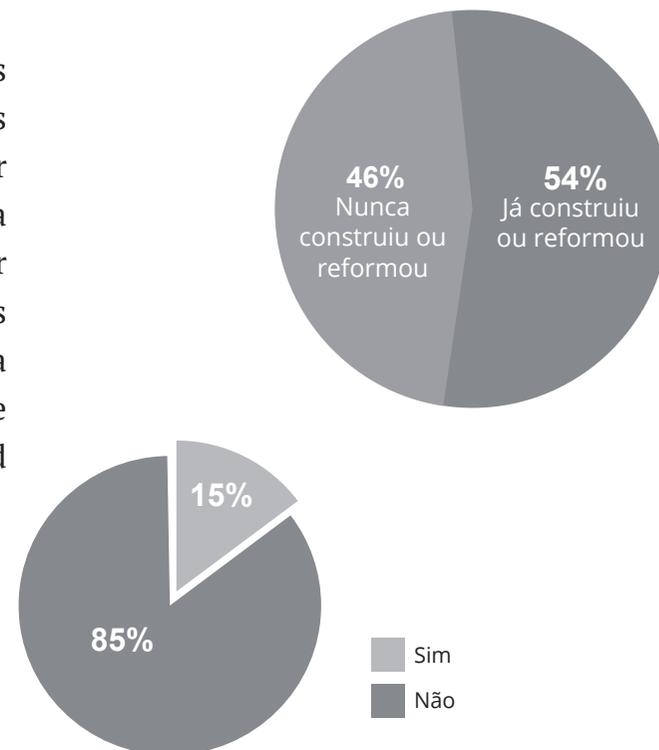


Figura 8. Percentual de quem já construiu ou reformou. Fonte: CAU/BR

Figura 9. Percentual dos que utilizaram serviço de engenheiro e/ou arquiteto entre os que construíram ou reformaram. Fonte: CAU/BR

Em sua pesquisa, Nogueira (2010) relata que se deparou com um discurso comum entre os clientes populares que atendeu. Quando os clientes não relatavam o desconhecimento sobre o que consiste o serviço oferecido, eles acreditavam não poder pagar por eles. Também foi sinalizado pelos autoprodutores o fácil acesso a outros profissionais economicamente mais acessíveis e que ofereceriam, na teoria, os mesmos serviços.

Apesar de tais relatos, Nogueira acredita que existe um empecilho que é muito mais de ordem social do que econômica, uma vez que os arquitetos, em sua maioria, performam um comportamento típico que quem transita pelas elites econômicas e culturais.

A distância é muito mais imposta socialmente do que economicamente, já que grande parte do público popular dispõe de recursos econômicos, mas não dispõe do mesmo traquejo social predominantemente praticado entre arquitetos. (NOGUEIRA, 2010, 22)

Esse traquejo social foi exemplificado por Kapp e colaboradores (2009). Para a autora existe um conflito entre dois *modi operandi* diferentes. Enquanto os construtores populares desejam solucionar objetivamente questões espaciais e construtivas, arquitetos se apegam a questões abstratas, conceitos e metáforas para justificar suas decisões de projeto.

As questões relacionadas à autoprodução debatidas neste trabalho focam no entendimento das suas particularidades a partir da perspectiva da habitação. As reformas e construções são empreendidas a partir de um processo de tomada de decisões colaborativo entre usuário de mão-de-obra. As aspirações dos moradores são debatidas e moldadas conforme a quantidade de conhecimento técnico e experiência do trabalhador contratado. Devido ao caráter aberto e pouco preciso característico desse tipo de produção, muitas vezes as decisões anteriormente pensadas precisam ser reconsideradas (KAPP et al. 2009). Esse modo de construir, típico das classes populares, a partir de decisões

tomadas na base da conversa e imaginação, pode acarretar problemas de diferentes ordens e que poderiam ser facilmente antecipados e evitados a partir do olhar técnico de arquitetos. A ausência de um planejamento prévio associado a imperícia de seus autores resulta em soluções espaciais não esperadas, problemas estruturais, retrabalho e impactam diretamente sobre os recursos financeiros relativamente limitados. O argumento presente no discurso dos entrevistados na pesquisa do CAU/BR e também nos relatos por Nogueira se desfaz, uma vez que

el argumento del costo elevado se transforma en falacia cuando el cliente debe pagar el doble por algo que pudo haber sido hecho correctamente en una primera instancia por un profesional competente y habilitado. (ARQUITECTOS..., 19)

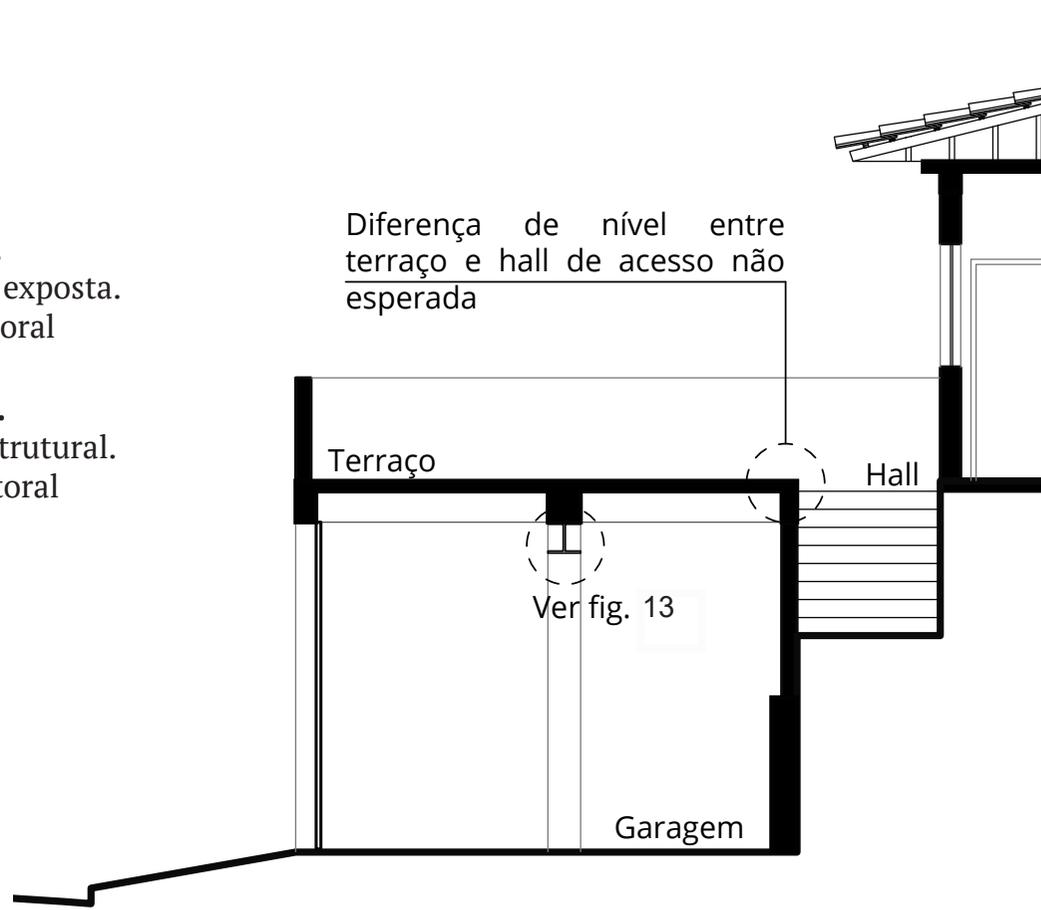


Figura 10-11.
Escada mal dimensionada. Fonte: Autoral



Figura 12.
Tubulação exposta. Fonte: Autoral

Figura 13.
Reforço estrutural. Fonte: Autoral



3. Subúrbio como laboratório de estudo

3.1. Processos em comum

A cidade do Rio de Janeiro conta com uma população de mais de 6 milhões de pessoas, sendo que a maioria dessa população vive em áreas suburbanas e periféricas da cidade. Apesar do subúrbio ter sido ocupado em um primeiro momento por uma população com uma melhor situação econômica, a partir do século XX esse cenário se altera. Com a implantação das indústrias e o surgimento do sistema de transporte ocorre uma forte ocupação desse território por parte de classes mais baixas.

Historicamente essa população esteve à margem da sociedade, não tendo o suporte do Estado para a produção desse território. Sendo assim, o subúrbio se desenvolveu através da intervenção de loteadores da iniciativa privada e se edificou pelas mãos dos próprios moradores. Apesar de sua ocupação ter tido início durante a segunda metade do século XIX, ainda hoje o subúrbio se apresenta

como um território em construção. “Embora sejam tratados muitas vezes como áreas consolidadas, essas vizinhanças residenciais estão em constante transformação” (SLADE, 2019, 205).

É possível identificar processos em comum no modo de transformação e densificação de diferentes bairros da zona norte da cidade. Aqui exemplificamos essas dinâmicas a partir da análise de um recorte de quatro bairros, sendo eles Irajá e Encantado (SLADE, 2019), Penha (DELFINO et al., 2018, no prelo) e Pilares. No estudo realizado por Slade, foi identificado um significativo aumento na área construída a partir da comparação entre a cadastral de 1997 (fig. 14) e a imagem de satélite de 2019 (fig. 15). De acordo com a autora, a densificação da vizinhança do Irajá ocorreu a partir da construção de anexos nas áreas livres dos quintais ou através da construção realizada em terrenos vazios.

No bairro da Penha (fig. 16 e 17), o processo de

densificação se deu, majoritariamente, a partir dos sucessivos desmembramentos a que os lotes foram submetidos. Esse processo fez com que a quantidade de lotes se multiplicassem e conseqüentemente promoveu a ocupação das áreas livres com as edificações principais e seus anexos.

O bairro de Pilares também apresenta as mesmas dinâmicas que possibilitaram o processo de densificação nos bairros citados anteriormente (fig. 18 e 19). Os lotes residenciais tiveram um aumento na sua área construída ao longo dos anos, como é possível perceber através da comparação entre a cadastral de 1997 e a ortofoto de 2018. No decorrer de um pouco mais de duas décadas, um território aparentemente consolidado foi se densificando, tendo as áreas livres dos lotes - ora na frente, ora nos fundos - ocupadas por novas dependências.

A partir do exposto, entende-se que diferentes localidades do subúrbio carioca reproduzem

dinâmicas semelhantes de ocupação dos lotes. Sendo assim, é possível afirmar que as habitações estudadas neste trabalho, e que serão apresentadas a seguir, poderiam estar localizadas em qualquer bairro do subúrbio que apresenta contexto análogo de transformação. Devido a essas características em comum e visando preservar a identidade e segurança dos moradores e suas residências, as casas analisadas não terão suas localizações identificadas.



Figura 14. Figura e fundo de uma porção do território de Irajá.
Fonte: Slade, 2019



Figura 15. Imagem de satélite de uma porção do território de Irajá. Fonte: Slade, 2019

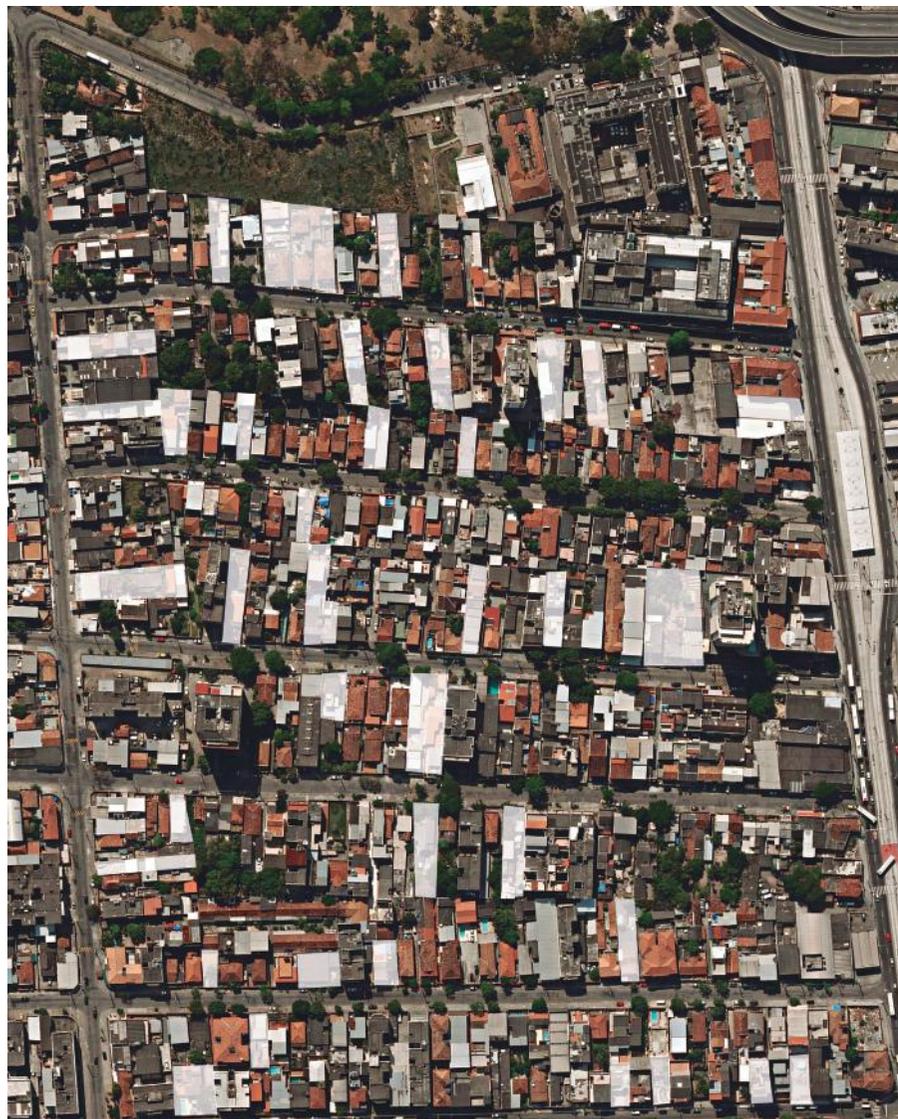


Figura 16.
Figura e fundo
de uma porção
do território da
Penha. Fonte:
Produção autoral
sobre base cadas-
tral da Prefeitura.

Figura 17.
Ortofoto com os
lotes densificados
sinalizados. Fon-
te: Produção au-
toral sobre base da
Fundação Parques
e Jardins.

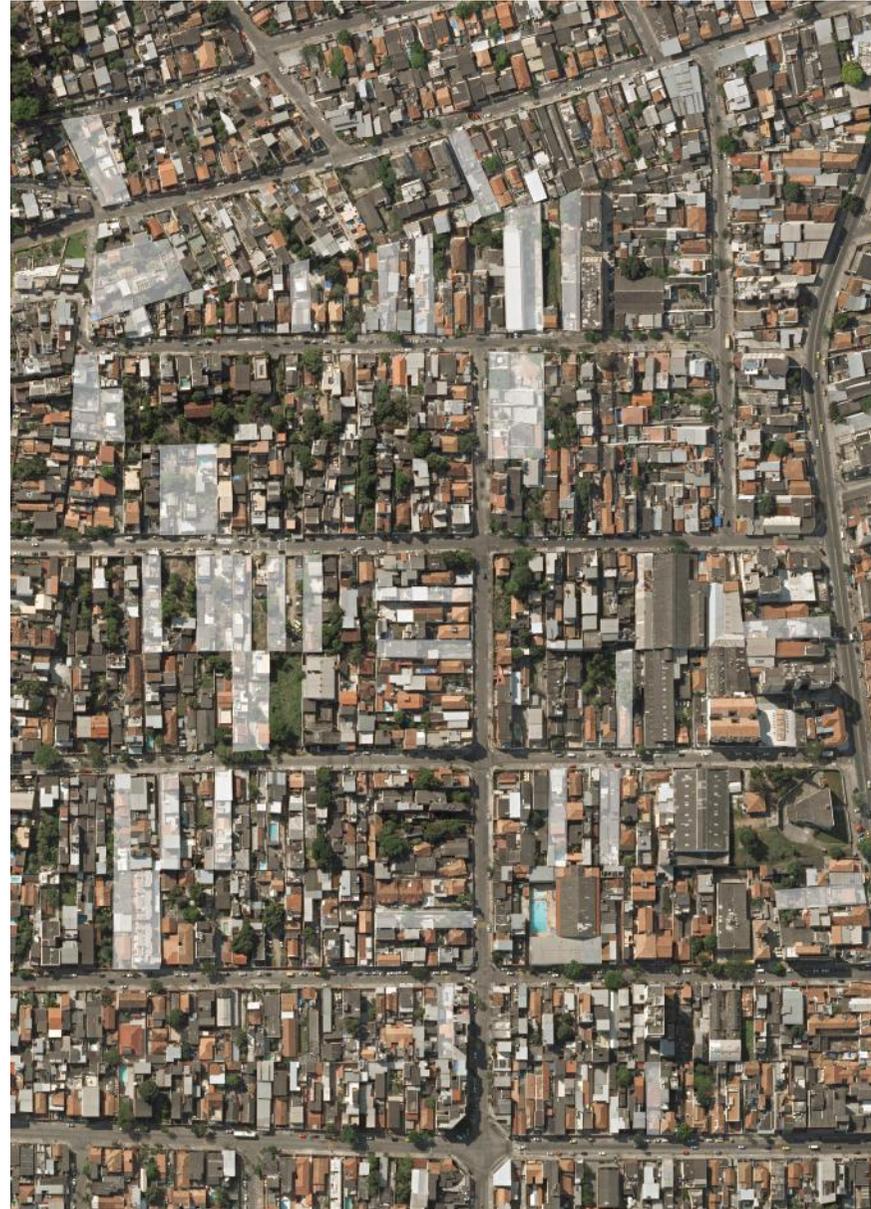


Figura 18.
Figura e fundo
de uma porção
do território de
Pilares. Fonte:
Produção autoral
sobre base cadas-
tral da Prefeitura.

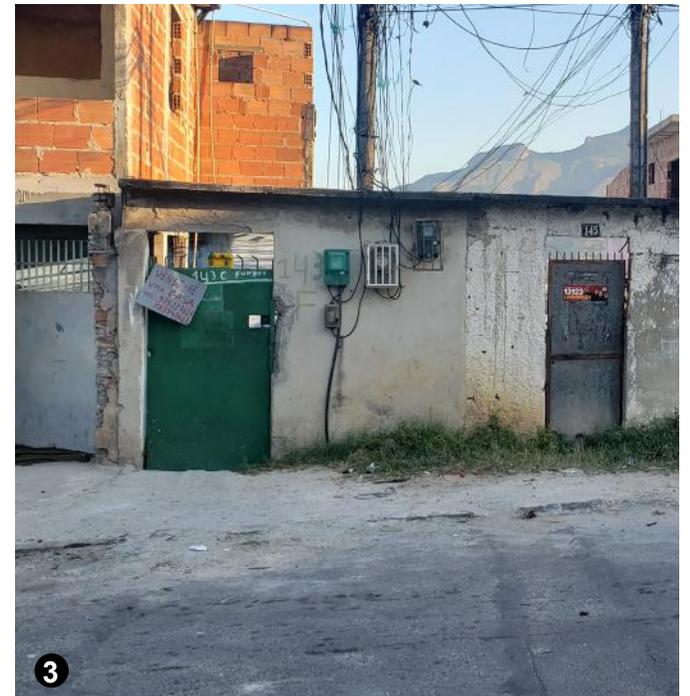
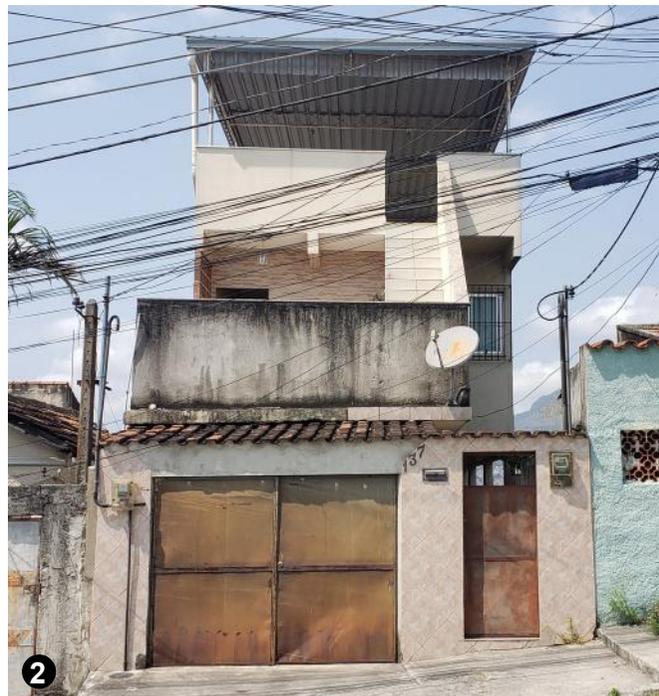
Figura 19
Ortofoto com os
lotes densificados
sinalizados. Fon-
te: Produção au-
toral sobre base da
Fundação Parques
e Jardins.

3.2. A casa autoproduzida

Objetivando a compreensão dos processos que embasam a construção da casa suburbana, se fez necessário um estudo mais aproximado de suas motivações e características. Desse modo, a partir da realização de levantamento físico e fotográfico, juntamente com entrevistas, foram analisados os processos de transformação de

três casas. Com isso foi possível a compreensão das relações materiais e imateriais da casa e seus moradores, como os processos evolutivos, a técnica empregada, forma de ocupação do lote, as relações entre os moradores do lote, as de vizinhança e com o bairro.

Figura 20-22.
Casas estudadas. Fonte:
Autorial



Casa

Histórico: A casa 1 tem pelo menos oitenta e três anos de história, sua documentação de compra corresponde ao ano de 1937. Inicialmente um lote único abrigava três casas e pertencia ao avô do entrevistado e eram ocupadas por seus familiares. A casa estudada foi herdada pelo entrevistado que se mudou para ela com a esposa no ano de 2005. A casa foi inteiramente reformada e o lote desmembrado. Ainda hoje as duas outras casas existentes no fundo do lote pertencem aos familiares.

Tamanho do lote: 205 m²

Área da casa: 128 m²

Tipo do lote: Unifamiliar

Motivo da intervenção: A casa apresentava alto grau de deterioração devido ao longo período sem manutenção. Sendo assim, foi necessária a realização de uma reforma total da antiga casa.

Tempo de obra: As obras dessa casa se dividem em três momentos. Entre 2003 e 2005 foi realizada a reforma total, entre 2013 e 2014 ocorreu a execução da garagem e no ano de

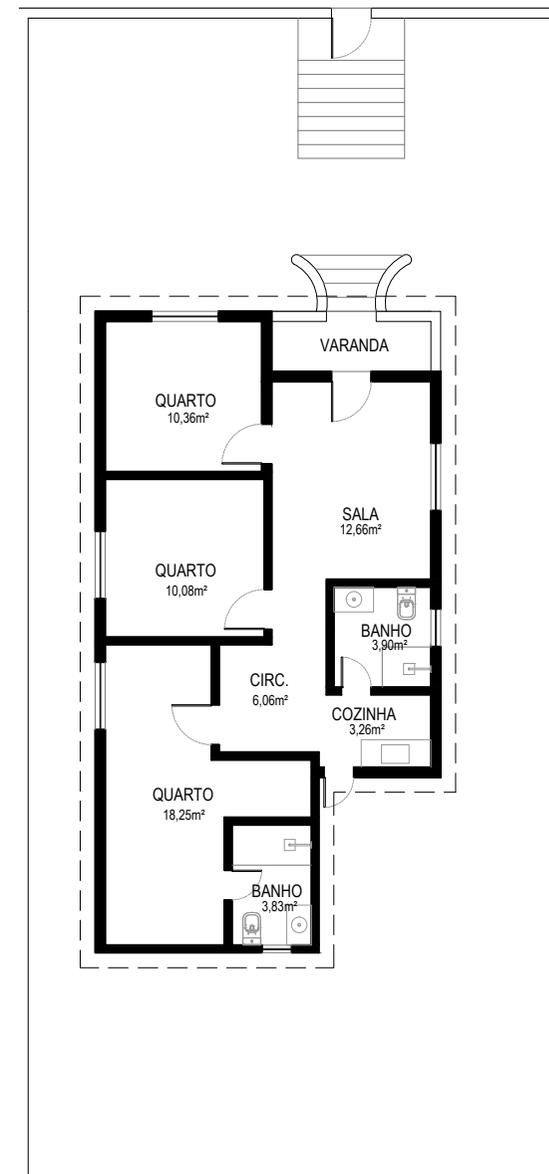
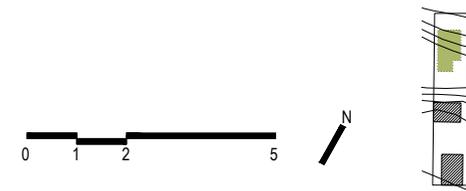
1 2014 todo o telhado foi trocado.

Tipo de técnica empregada: A casa original era composta por paredes de tijolo maciço e cobertura de telha francesa. Devido a inexistência de estrutura, todo o sistema teve que ser providenciado em concreto armado, desde a fundação à cobertura.

Relação de vizinhança: O entrevistado pontuou que a boa relação com os vizinhos foi construída desde criança, quando frequentava a casa do avô. Sua esposa também salientou a boa relação existente.

Relação com o bairro: Ambos afirmaram gostar de viver no bairro, pois a variada oferta de comércio e serviços e a boa mobilidade existente torna o dia a dia mais prático.

Casa original: A casa original contava com sala, banheiro, cozinha e três quartos, sendo um deles suíte. Era acessada por uma pequena escada localizada no eixo da varanda.



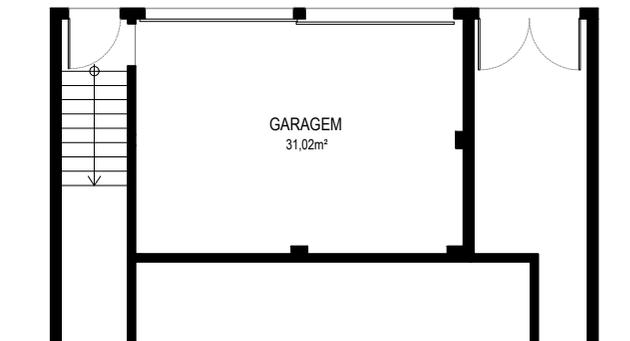
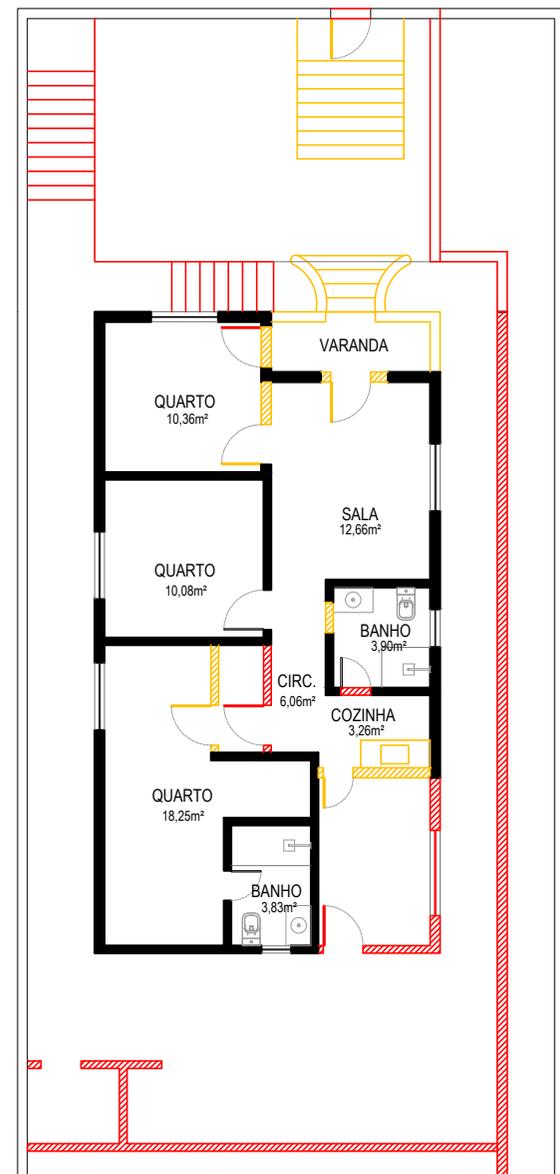
Planta baixa - antes.

Casa ampliada: O acesso à casa foi alterado. A escada original foi trocada por uma nova, em L, no limite do lote. A reforma não fez grandes modificações no perímetro original da casa. Sua organização interna foi alterada, com um quarto dando lugar à sala de estar e o outro ao escritório. A suíte se transformou no quarto do casal e teve seu limite alinhado ao do quarto vizinho. A cozinha foi ampliada devido a necessidade de um espaço maior, ampliando um pouco mais de 3m² de área útil. No fundo do lote foi construída uma área de serviço e um quarto de armazenagem. Mesmo com a existência do telhado, os moradores solicitaram a construção de uma laje sob ele. O pedido buscava viabilizar a possibilidade de ampliações futuras, seja pelo possível crescimento da família ou pela necessidade de geração de renda a partir de seu patrimônio.

Planta baixa -Demolir e construir.



DEMOLIR CONSTRUIR



Planta baixa - depois.
Nível garagem.

Planta baixa - depois.
Térreo.

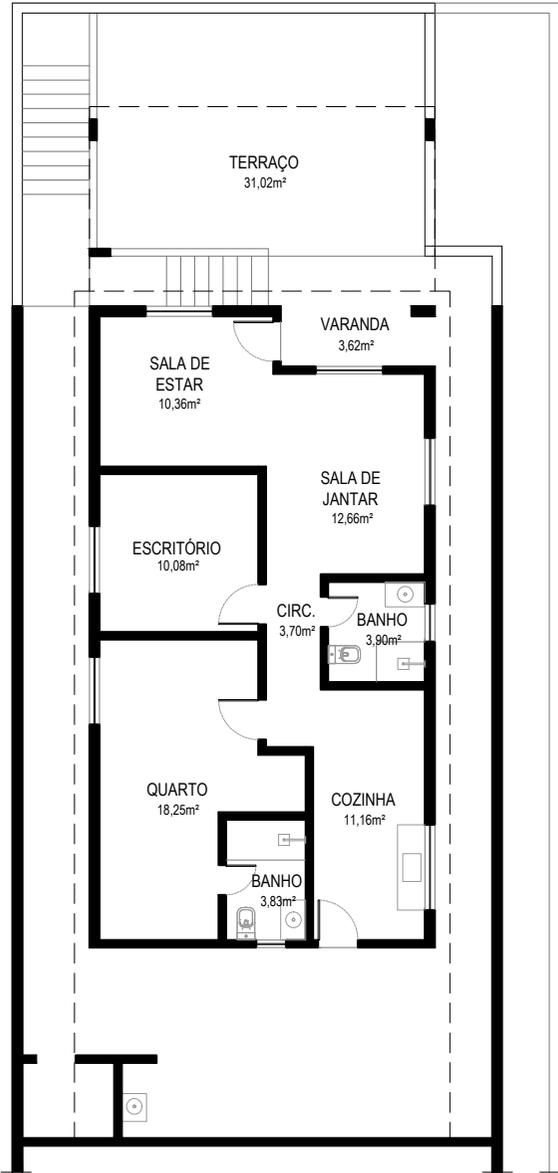


Figura 23-27.
Perspectivas internas.
Fonte: Autoral.

Casa

Histórico: A entrevistada mora nessa residência há mais de 30 anos. Inicialmente dividia a casa com os pais e o irmão. Posteriormente passou a viver sozinha com o filho e a mãe passou a viver em uma casa construída imediatamente atrás da existente. Anos depois a casa original foi ampliada e algum tempo depois o filho também construiu sua casa no fundo do lote.

Tamanho do lote: 273 m²

Área da casa: 177 m²

Tipo do lote: Multifamiliar

Motivo da intervenção: A ampliação surgiu a partir do desejo por espaços maiores associado à necessidade de consertar os problemas relacionados à infraestrutura da casa.

Tempo de obra: A obra teve início durante o ano de 2012 e levou cerca de 9 meses para ser entregue. Todo o processo de ampliação foi feito de uma só vez.

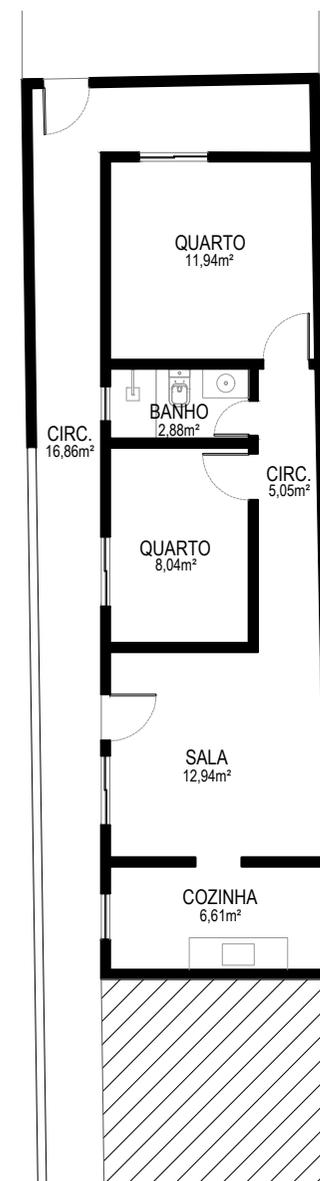
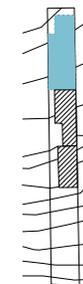
Tipo de técnica empregada: A casa original era composta por paredes de tijolo maciço e cobertura de telha francesa. Para viabilizar a ampliação através do acréscimo de dois novos

2 pavimentos, foi necessário providenciar a construção de um reforço estrutural. Dessa forma, toda a estrutura teve que ser construída - fundação, pilar, laje e viga de concreto armado. As paredes de tijolo maciço foram mantidas.

Relação de vizinhança: A entrevistada citou a boa relação existente entre vizinhos. As relações foram se consolidando ao longo do tempo, pois boa parte da vizinhança se conhece há muitos anos.

Relação com o bairro: A moradora evidencia as qualidades do bairro em relação a oferta de transporte, comércio e serviços.

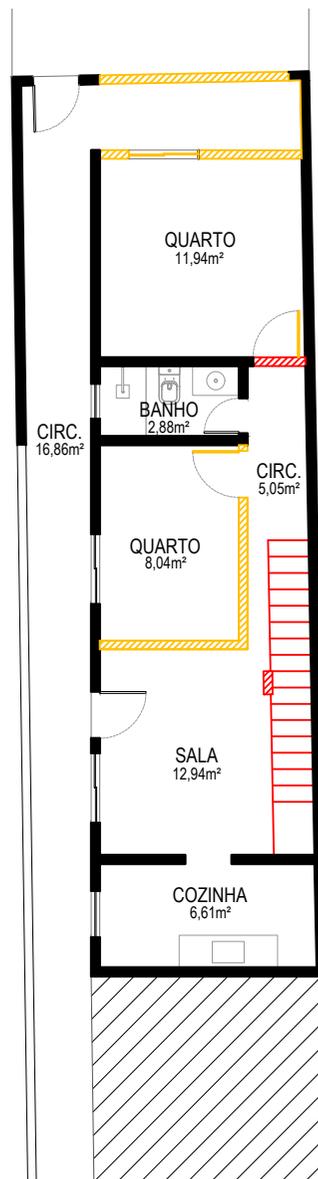
Casa original: Inicialmente a casa se desenvolvia no nível do térreo e possuía os seguintes cômodos: sala, cozinha, dois quartos e banheiro



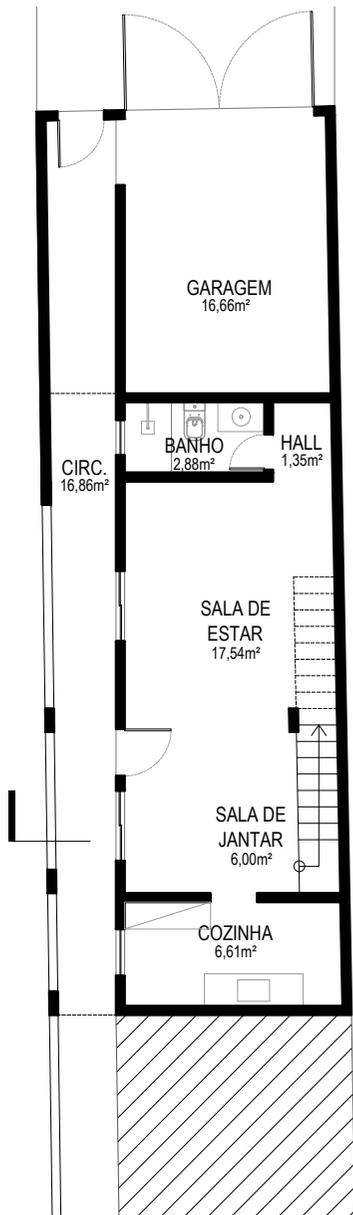
Planta baixa- antes.

Casa ampliada: Com a necessidade de maiores espaços, a casa começou a ser ampliada. O lote estreito induziu o processo de ampliação vertical, pois a área livre do lote servia como servidão para o acesso das duas casas existentes. A transformação do térreo ocorreu a partir da supressão dos dois quartos existentes, onde um se transformou em garagem e o outro ampliou a área da sala. A cobertura de telha deu lugar às lajes de concreto e sobre ela se desenvolve o segundo pavimento com dois quartos, um banheiro e uma varanda. Essa varanda abriga uma pequena área de serviço e estar e dá acesso ao terceiro pavimento da residência, onde está localizado o terraço.

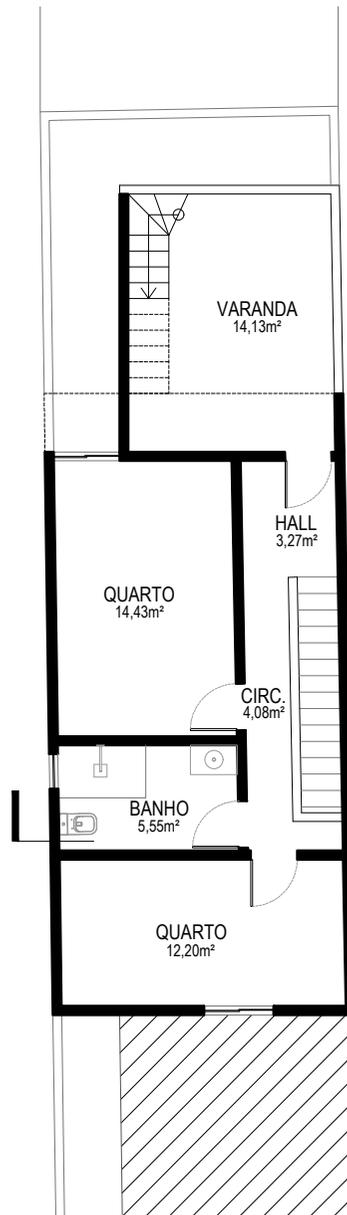
DEMOLIR CONSTRUIR



Planta baixa -Demolir e construir.
Térreo



Planta baixa - depois.
Terrço



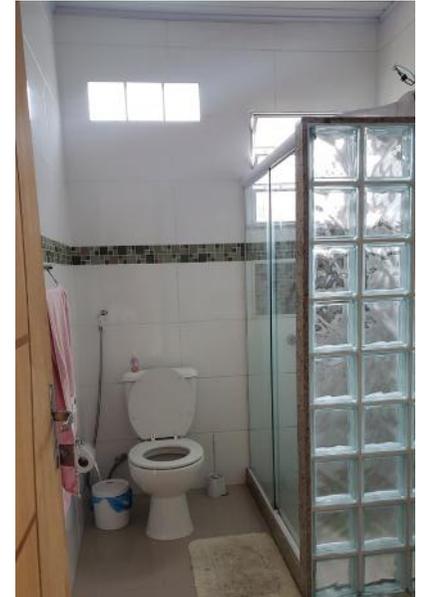
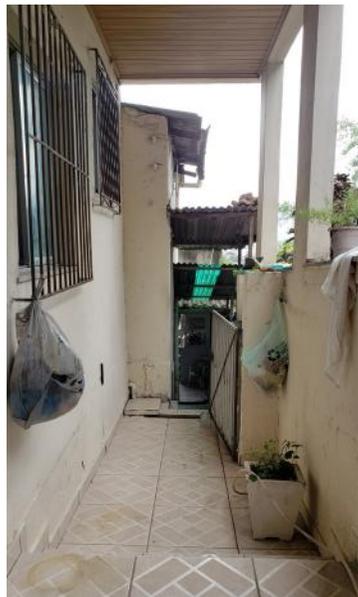
Planta baixa - depois.
Primeiro pavimento



Planta baixa - depois.
Segundo pavimento



Figura 28-35.
Perspectivas internas.
Fonte: Autoral.



Objetivando um entendimento mais aprofundado das variadas nuances presentes no processo de autoprodução de moradia, uma nova entrevista foi realizada com a moradora da casa 02, que aqui será chamada de Cláudia. Para que o processo fosse compreendido em todas as suas particularidades, a entrevista foi dividida a partir de quatro eixos, sendo eles: **eixo legal, eixo orçamento, eixo projeto e eixo obra.** A seguir a entrevista é descrita e seus eixos não são apresentados de forma linear, eles se interceptam para uma narrativa mais fluida.

O imóvel original pertencia a um familiar de Cláudia. Após a negociação e todos os pagamentos quitados, a propriedade do imóvel foi transferida para Cláudia seguindo todos os mecanismos legais, tendo a entrevistada a escritura registrada no Cartório de Registro de Imóveis. Sendo a proprietária legal, Cláudia sempre nutriu o desejo de transformar a antiga casa, uma vez que sempre sonhou com maiores espaços. Além disso, as questões relacionadas à infraestrutura sempre a incomodaram, como as goteiras provenientes das falhas no telhado e o chão de tábuas que, por não ser assentado diretamente sobre o solo, muitas vezes abrigava pequenos animais. Para viabilizar

a transformação que sempre desejou, a entrevistada contou que economizou dinheiro ao longo da vida, entretanto a possibilidade se tornou real quando foi dispensada do emprego, fazendo com que ela recebesse uma indenização referente a 15 anos de contribuição.

A partir de então, ela começou a estudar diferentes possibilidades de layout. Sabendo que queria dois novos quartos e um novo banheiro, ela precisaria ampliar a casa verticalmente devido ao seu lote estreito e a necessidade de preservar a circulação existente no lote. Ao definir a solução que mais a agradou, entrou em contato com o pedreiro. A definição da mão de obra se deu através da recomendação de conhecidos, uma vez que ele já havia realizado trabalhos na mesma rua e teve sua competência muito elogiada. Toda a obra foi realizada de uma vez e teve duração de 9 meses, contudo, a moradora solicitou que o orçamento fosse dado por fases, visando garantir que o dinheiro disponível desse conta de cobrir os gastos. Dessa forma, ao final de cada fase, era validado o prosseguimento para a próxima. O total do investimento realizado ficou em torno de R\$ 90.000,00, sendo metade direcionada a mão de obra e a outra parte aos

materiais.

A casa antiga, com paredes de tijolo maciço e cobertura de telha francesa, não permitia que as alterações desejadas fossem realizadas sem que fosse criado um novo sistema estrutural. O sistema executado não foi motivo de nenhum questionamento, foi realizado aquele dominado pela mão de obra, uma estrutura de concreto armado. Para que sua execução fosse realizada de acordo com o pensado pela mão de obra contratada, foi necessário negociar com os vizinhos a permissão para que as sapatas construídas avançassem sobre seus lotes. A permissão foi concedida e a estrutura começou a ser construída.

Com o início da obra algumas questões de projeto foram discutidas e alteradas. Algumas soluções dadas pela mão de obra foram acatadas, mas outras não. Cláudia acatou a mudança de materialidade da escada, onde a escada metálica foi substituída pela de concreto - a partir do argumento que não faria grande diferença no orçamento-, mas não permitiu que o nível do banheiro do primeiro pavimento fosse elevado. De acordo com o pedreiro, elevar o nível seria necessário para que as tubulações não ficassem expostas no

interior da casa. Mas como ela não aceitou, o layout do banheiro foi definido para que a tubulação ficasse sobre a circulação da área externa, assim a bacia foi instalada no limite externo da construção e a tubulação exposta foi camuflada com a instalação do forro sobre a circulação. A entrevistada não buscou em fontes externas inspirações para solucionar questões espaciais, mas acompanhou revistas de decoração (fig. 36) para decidir sobre os tipos de acabamentos, cores e móveis.

A compra dos materiais necessários foi feita aos poucos, conforme a obra avançava. Os materiais de reposição frequentes eram comprados em lojas do próprio bairro, enquanto os materiais de acabamento, louças e metais eram fornecidos por lojas maiores, como a Leroy Merlin. Devido ao montante de dinheiro disponível, quase todo o material foi comprado à vista. Os pagamentos parcelados começaram a ser necessários conforme o

final da obra ia se aproximando e os recursos ficando escassos.

Toda a construção foi realizada sem que tivesse sido dada entrada na licença de obra. Apesar disso, a obra ocorreu sem nenhuma intercorrência legal e apenas atualmente, sete anos depois, a entrevistada disse estar dando início ao processo de legalização. A motivação surgiu pelo incentivo dado por um engenheiro conhecido, estando ele responsável pelos trâmites legais.

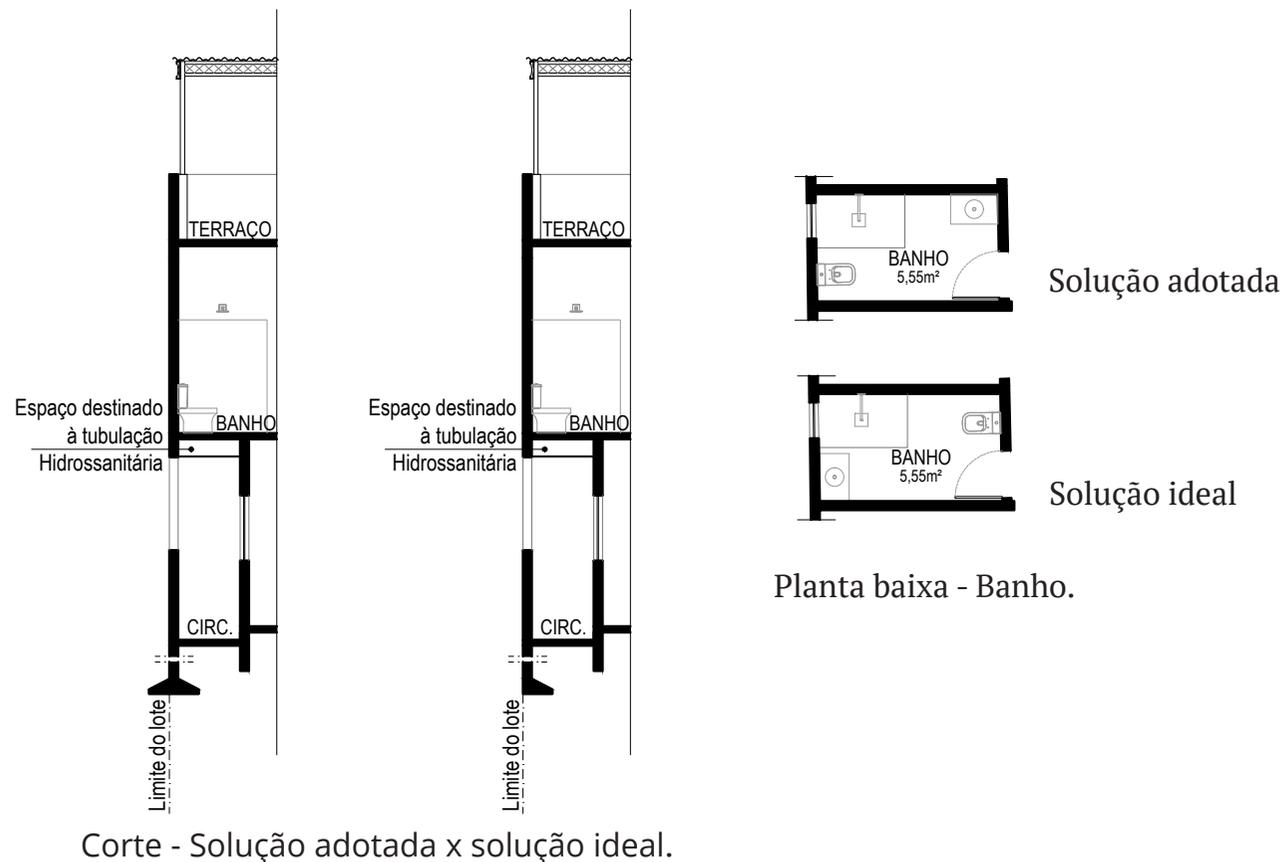


Figura 36. Revista Minha Casa. Utilizada para auxílio de decisões estéticas.
Fonte: Abril.

Casa

Histórico: A entrevistada se mudou para essa casa com o marido há pelo menos 20 anos. Anos depois a família aumentou com a chegada da única filha do casal. Posteriormente uma nova casa foi construída na parte frontal do lote.

Tamanho do lote: 76,55m²

Área da casa: 71 m²

Tipo do lote: Multifamiliar

Motivo da intervenção: O crescimento da família fez com que surgisse a necessidade de novos espaços e maior privacidade. Primeiramente a construção de quarto para acolher a nova família formada e em seguida a construção de uma nova casa para essa família. O banheiro teve sua laje refeita devido à infiltração existente.

Tempo de obra: A primeira intervenção aconteceu em 2017, com a construção de um novo quarto em caráter de urgência. A segunda etapa foi iniciada no ano de 2019 e ainda está em desenvolvimento.

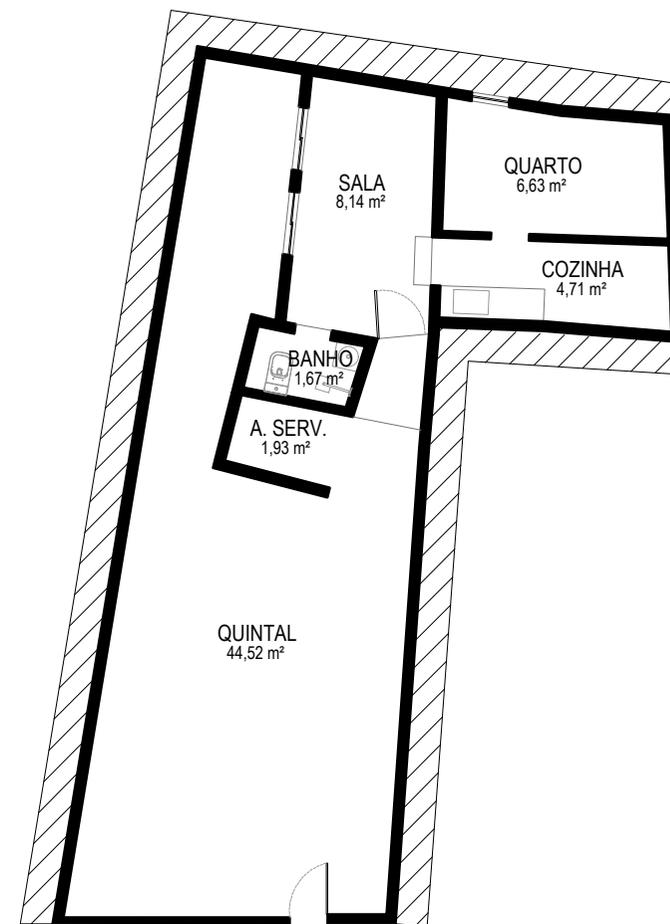
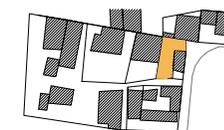
Tipo de técnica empregada: A nova residência foi construída a partir dos

3 tradicionais elementos estruturais de concreto armado e vedada por blocos cerâmicos furados. As telhas da casa antiga foram trocadas e se estenderam até o novo quarto.

Relação de vizinhança: A entrevistada também enfatizou a relação de amizade existente entre os vizinhos.

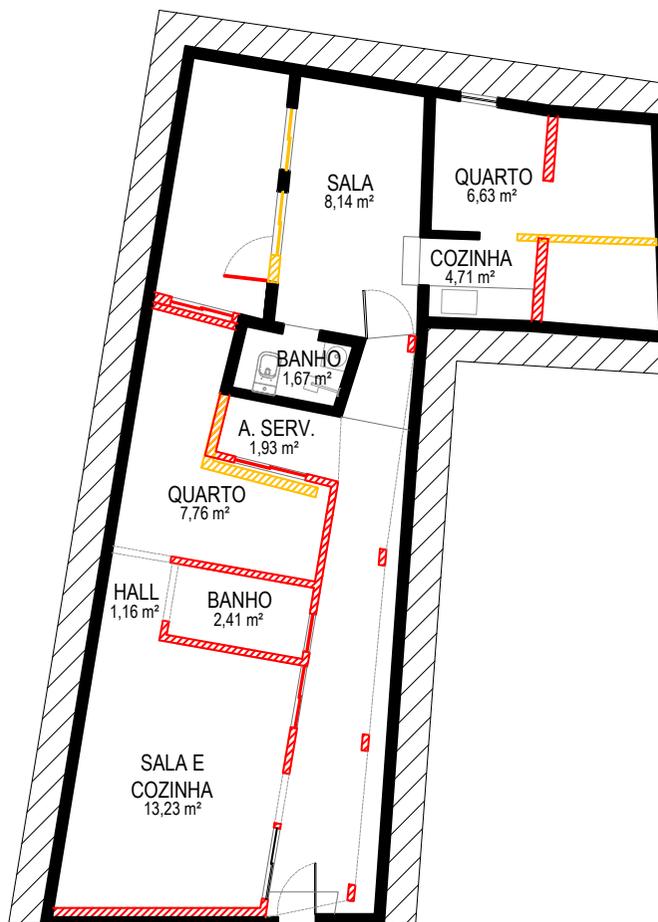
Relação com o bairro: Destacou a boa oferta de comércio e transporte existente no bairro.

Casa original: A casa original dispunha de sala, um quarto, cozinha e banheiro.

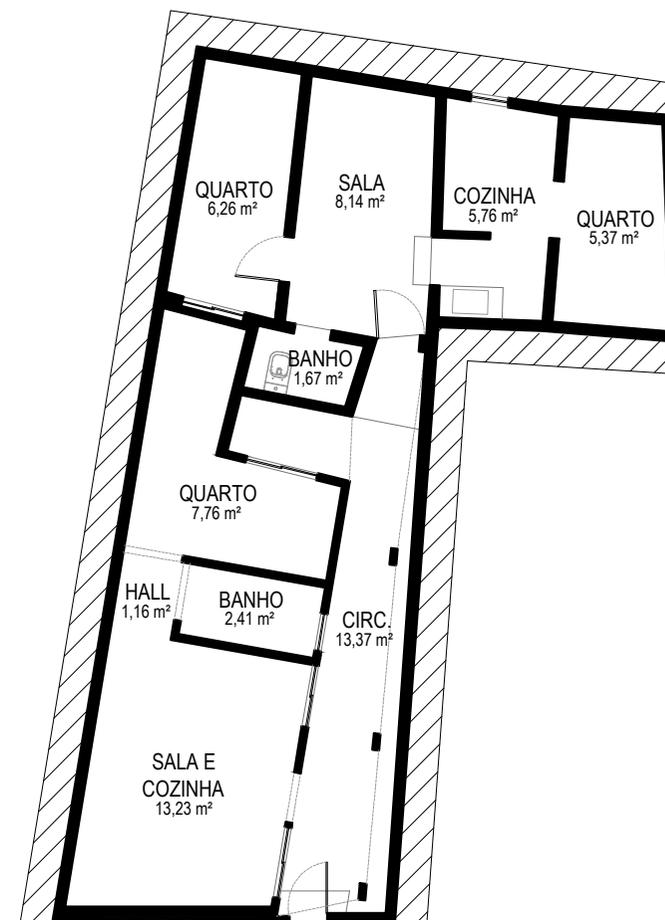


Planta baixa - antes.

Casa ampliada: A casa original foi ampliada com a construção de um novo quarto e a reconstrução da laje do banheiro. A área livre do lote foi ocupada com a construção da nova residência que conta com sala e cozinha integradas, quarto e banheiro, deixando livre apenas a área de circulação para a casa já existente no fundo do lote.



Planta baixa - Demolir e construir.



Planta baixa - depois.

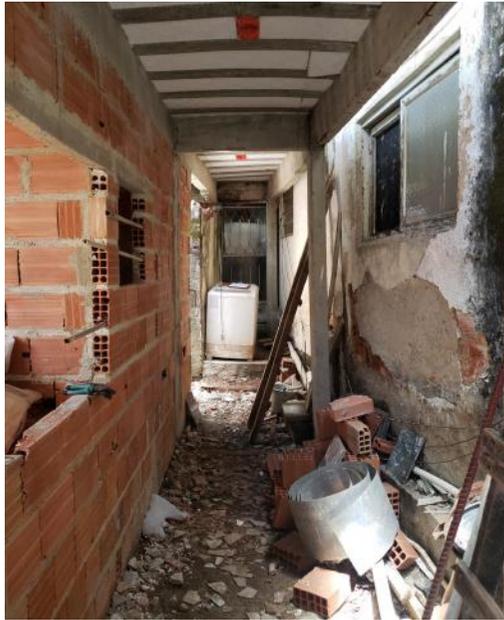


Figura 37-42.
Perspectivas internas.
Fonte: Autoral.

3.2.1 Análises

A partir de todo o material reunido através dos levantamentos e entrevistas com os moradores das três casas estudadas foi possível analisar as características em comum das casas populares autoproduzidas. Essas características se apresentam ora mais evidentes e problemáticas, ora mais sutis e melhor resolvidas. Esses padrões, em maior ou menor grau, impactam diretamente sobre a qualidade dos espaços, na habitabilidade e nas finanças e poderiam apresentar soluções mais otimizadas se em seu desenvolvimento

contassem com o auxílio técnico de arquitetos. Foram elencadas três categorias de análise, sendo elas: lote e ocupação, espacialidade e habitabilidade.

Lotes e ocupações

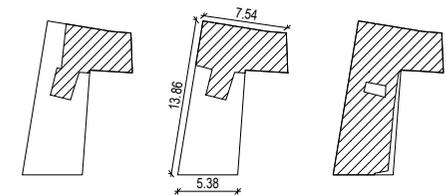
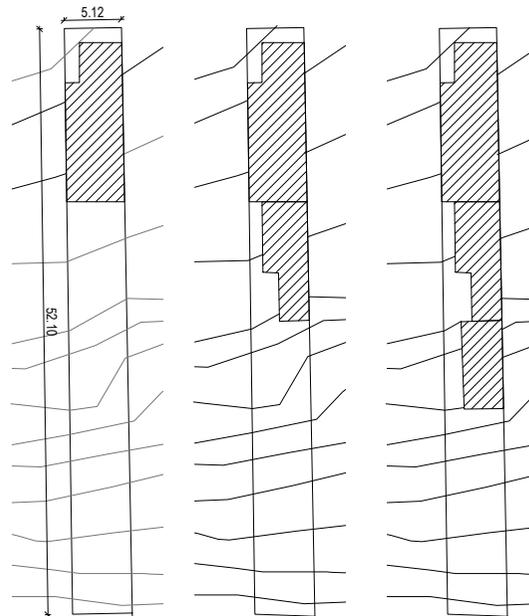
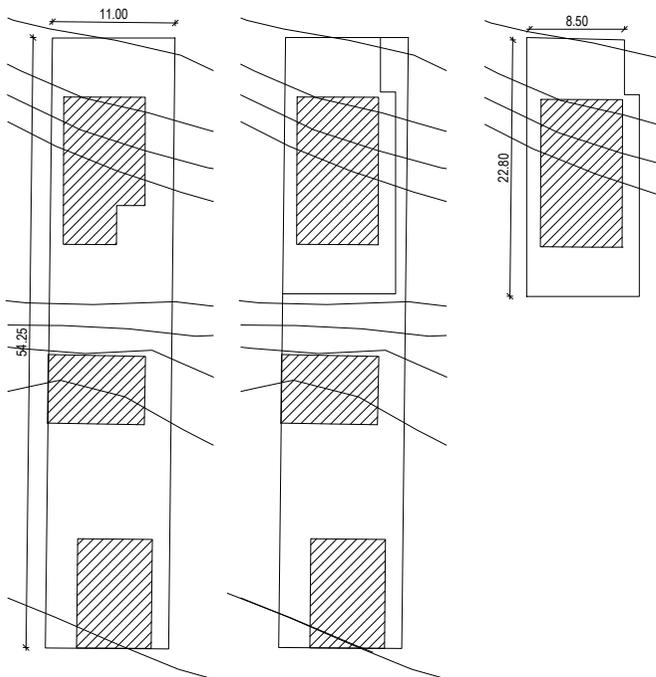
Os lotes estudados apresentam testadas abaixo da média verificada para a rua. Dois deles com pouco mais de 5 metros de frente e o terceiro apresenta testada de 8,50 metros, dimensão superior aos demais, mesmo após passar por desmembramento.

A dimensão da testada influenciou

diretamente na implantação e evolução das casas. Nos lotes estreitos a implantação ocorreu justaposta ao limite do lote e evoluiu sobre a área livre, tangenciando as construções existentes. Já o lote maior permitiu que a implantação ocorresse no centro do lote e que as áreas livres fossem preservadas.

Taxa de ocupação, respectivamente:

- Casa 1: 75%
- Casa 2: 56%
- Casa 3: 92%



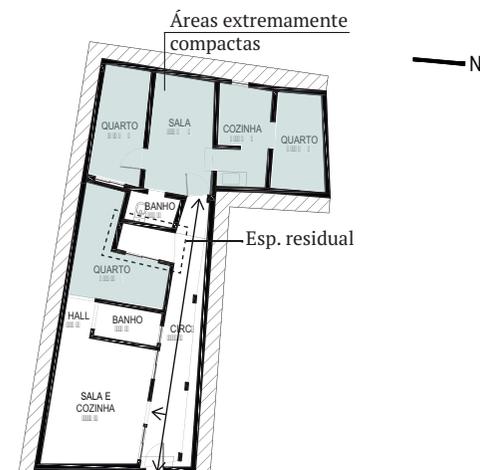
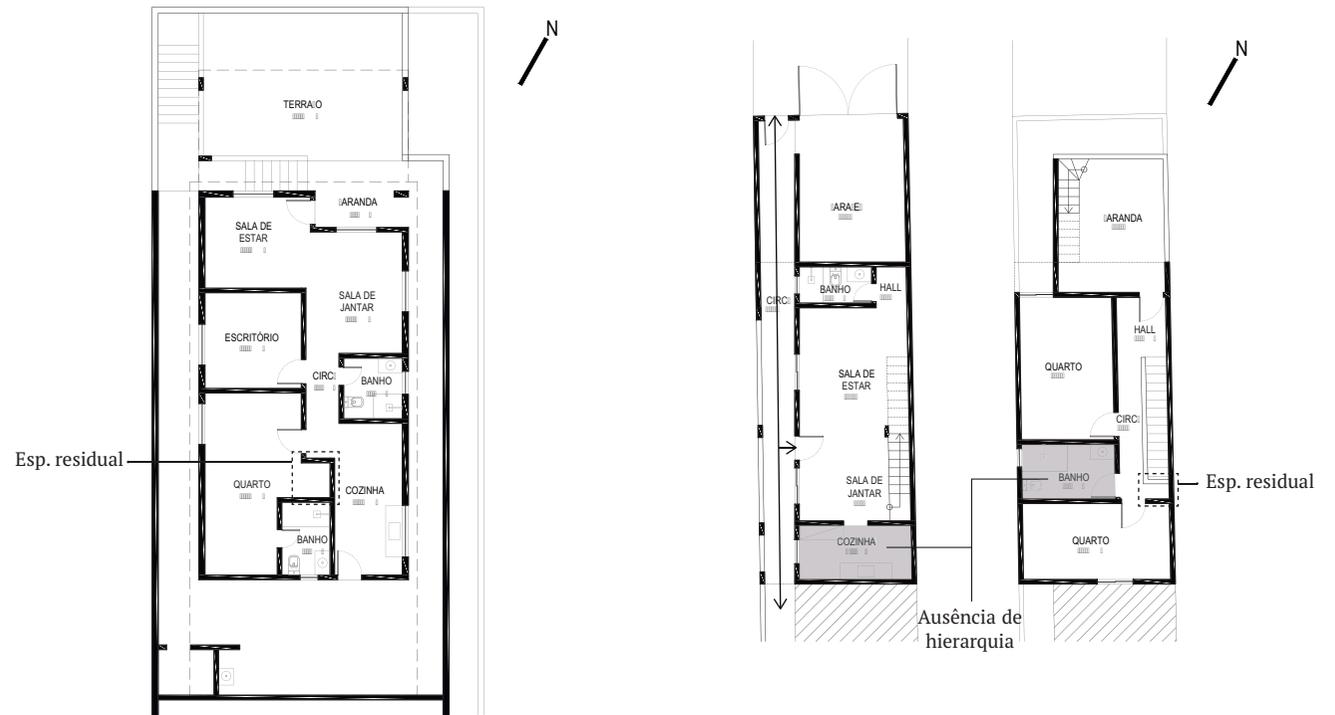
Lotes estudados.
Casa 1, 2 e 3.

Espacialidade

Os processos de ampliação das casas estudadas, ainda que o objetivo visasse maior qualidade espacial, produziram algumas espacialidades questionáveis. Embora se reconheça as demais qualidades, é possível pontuar alguns pontos de incompatibilidade com o objetivo inicial, como a hierarquia entre os espaços, áreas residuais e a utilização da área livre no térreo.

Na Casa 2 a cozinha e do banheiro do pavimento superior apresentam área útil muito semelhante, ocasionando um banheiro grande e uma cozinha pequena para acomodar os armários e equipamentos. Os espaços residuais aparecem nas duas casas de maior área (casa 1 e 2). As espacialidades mais problemáticas ocorrem na Casa 3, com uma área bem menor que as demais os espaços foram criados de forma a atender as demandas e sem maiores reflexões.

A ocupação do térreo se deu de forma semelhante nas casas 2 e 3. Ambas aumentaram sua área horizontalmente, deixando livre apenas uma área de circulação. Embora a segunda casa ainda preserve livre sua área no fundo do lote, ela não é utilizada. Já a associação entre implantação e pouco aumento da área construída permitiu a preservação da área livre na frente e no fundo do lote da casa 1.



- Servidão como área livre
- ▨ Construção

As relações de espaço.
Casa 1, 2 e 3.

Habitabilidade

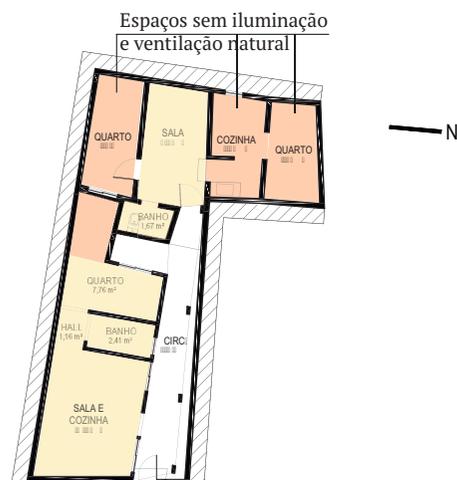
Com relação aos quesitos de conforto térmico e lumínico, foi possível averiguar que as melhores condições de iluminação e ventilação foram alcançadas nas casas com maiores áreas disponíveis. As duas primeiras casas são bem iluminadas e ventiladas, possuindo iluminação e ventilação direta em todos os cômodos. Ainda que a primeira casa não disponha de ventilação cruzada no nível do térreo, durante a visita foi possível perceber que ela apresenta boas condições de arejamento. Mais uma vez a terceira casa apresenta as condições mais problemáticas. As condições de iluminação e ventilação que já eram precárias, pioraram com as sucessivas ampliações. A sala, que ventilava para o exterior, teve suas esquadrias retiradas com a construção de um novo quarto.

Este por sua vez, teve sua janela inutilizada quando a construção da nova casa começou. Hoje a única fonte de ventilação e iluminação da casa dos fundos vem da porta de acesso e posteriormente da bascula que será instalada no banheiro. Já a casa da frente ventila seus cômodos para a estreita servidão existetente.



o nível baixo que permite maior entrada de iluminação e ventilação

- Com interface externa
- Sem interface externa
- Construção



As relações de habitabilidade.
Casa 1, 2 e 3.

4. As possibilidades de atuação profissional

Buscando entender as possibilidades de tornar o acesso ao serviço de arquitetura mais democrático, foram pesquisadas iniciativas com o objetivo semelhante. Foram encontradas diferentes iniciativas, no Brasil e no exterior, e a partir delas, foram selecionadas as que mais se assemelhavam e poderiam contribuir com o objetivo deste trabalho, como: Práticas de arquitetura para demandas populares, Programa Vivendas e Inova Urbis. A origem dessas iniciativas e suas formas de atuação são explicadas a seguir.

4.1 Práticas de arquitetura para demandas populares

Práticas de Arquitetura para demandas populares é como se intitula a tese de mestrado de Priscila Nogueira, onde a autora investiga o hiato existente entre o modo convencional de se fazer arquitetura e a população economicamente ativa que autoproduct na periferia de Belo Horizonte. Nogueira identifica que atualmente o distanciamento

entre arquitetos e autoprodutores se justifica muito mais por questões sociais do que econômicas, já que o público popular dispõe de certos recursos para investir na construção de moradias, contudo ainda existe uma barreira social acerca do entendimento para quem o serviço e a forma de fazer arquitetura se destina.

Para verificar se existiria a demanda para o serviço de arquitetura pelo público estudado, a autora divulgou os serviços a partir de três meios. Foram produzidos panfletos (fig. 43) onde o serviço oferecido era veiculado de forma simples e objetiva. Sua distribuição ocorreu inicialmente nas associações de moradores e posteriormente em grandes lojas de material de construção. A segunda forma de divulgação ocorreu com a publicação do mesmo panfleto em jornais de bairro e a terceira foi através de indicação de pessoas que conheciam a autora e seus objetivos.

Após tais ações de divulgação a autora

confirma a existência de interesse do público popular por tais serviços. Foram contabilizados 110 telefonemas, e desses, 38 resultaram na contratação dos seus serviços para as mais variadas finalidades, como projeto de casas novas, reformas, estudos de layout, demandas legais, entre outros. Para conseguir viabilizar os atendimentos e discutir sobre o método utilizado, a autora contactou diversos profissionais e ao final montou um grupo com oito arquitetos.

O atendimento dessas demandas foi feito usando como suporte uma metodologia desenvolvida pelo arquiteto argentino Livingston. Em linhas gerais, esse método estimula que haja ampla participação do cliente no processo, redução de formalidades excessivas e desnecessárias, possibilidade de interrupção do serviço a qualquer momento e a precificação objetiva dos serviços, deixando claro ao cliente quanto ele pode gastar em cada fase do processo. Para a autora, a forma como esse método propõe o desenvolvimento

do projeto é a que mais se aproxima de um modo de implementar o serviço de arquitetura para o público popular. Ainda que ela tenha se apoiado no método para o desenvolvimento de sua pesquisa, ela não o encarou como um passo a passo inquestionável. Durante os atendimentos ela percebeu a necessidade de revisá-lo e alguns pontos foram alterados para melhor atendimento das demandas.

ARQUITETOS DA FAMÍLIA

“ VOCÊ PENSA EM REFORMAR OU AUMENTAR SUA CASA ? ”

UM ARQUITETO PODE AJUDAR !

E' MUITO MAIS BARATO DO QUE VOCÊ IMAGINA !

ARQUITETOS NÃO FAZEM SO' MANSÕES OU GRANDES PRÉDIOS ! ELES PODEM AJUDAR A APROVEITAR MELHOR O ESPAÇO, O VENTO, A LUZ, O LOTE E OS MATERIAIS. NÃO PRECISAM FAZER DESENHOS SEMPRE, PODEM DAR INFORMAÇÕES E IDEIAS, E AINDA... DEIXAR A OBRA MAIS BARATA !

CONSULTE - NOS SEM COMPROMISSO PELO TELEFONE 8454-9886 - PRISCILLA




COMO FUNCIONA O TRABALHO :

1º OS ARQUITETOS FAZEM UMA ENTREVISTA COM OS MORADORES ONDE SÃO REALIZADAS ATIVIDADES, PARA QUE TODOS POSSAM ENTENDER MELHOR QUAIS SÃO AS NECESSIDADES E PROBLEMAS. ESSE PRIMEIRO ENCONTRO PODE REVELAR COMO O RESTANTE DO TRABALHO SERÁ FEITO. MUITAS VEZES, AS PESSOAS NÃO PRECISAM DE UM PROJETO COM MUITOS DESENHOS, MAS APENAS NECESSITAM DE INFORMAÇÕES SOBRE ALGUM ASSUNTO.

2º SE FOR NECESSÁRIO, OS ARQUITETOS APRESENTARÃO ALGUMAS ALTERNATIVAS DE MUDANÇA. PARA ISSO, ELAS ESTUDARÃO A CASA E, JUNTAMENTE COM OS MORADORES CHEGARÃO EM ALGUMAS RESPOSTAS.

3º OS MORADORES RECEBERÃO UM MANUAL DE INSTRUÇÕES PARA AJUDAR O PESSOAL DA OBRA. NEVE, ESTARÃO CONTIDAS TODAS AS INFORMAÇÕES QUE AS PESSOAS PRECISAM SABER PARA EFETUAR AS MUDANÇAS.



ARQUITETOS DA FAMÍLIA

CONSULTE - NOS SEM COMPROMISSO PELO TELEFONE 8454-9886 - PRISCILLA

Figura 43.
Frente e verso do panfleto digulgado.
Fonte: Nogueira, 2010.

O escopo do trabalho se inicia no momento do primeiro contato, por telefone, com o potencial cliente e é denominado **pré-entrevista**. Nela é informada toda a metodologia a ser seguida e são solicitadas as atividades a serem realizadas pelo cliente para a próxima etapa, como o projeto do cliente, que consiste no desenvolvimento de desenhos de como ele imagina a casa desejada. A **entrevista** é o momento onde é realizada a coleta dos dados que subsidiarão as decisões de projeto. Nela são realizados exercícios de escuta onde todos os moradores elencam os pontos positivos e negativos da atual casa e apresentam os desenhos solicitados para o projeto do cliente. A próxima etapa, segundo a metodologia original, seria a **visita** ao local para a realização de levantamento físico e fotográfico. Essa etapa foi mantida pelo grupo de arquitetos, contudo, o grupo sentiu a necessidade de introduzir o serviço de **consultoria** visando atender clientes com demandas pontuais que pudessem ser resolvidas com dicas e croquis durante a visita ao local. A partir dos dados levantados nas etapas anteriores, inicia a **elaboração de opções** (fig. 46), que é o momento em que o arquiteto estuda e apresenta diferentes configurações espaciais para a mesma demanda. É recomendado que

ele não fique buscando encontrar apenas uma solução que julgue ideal, mas sim que diferentes conformações sejam apresentadas ao cliente. Após apresentá-las, serão feitos os ajustes necessários para a elaboração da variante final. O quinto e último passo é chamado de **manual de instruções** (fig.47), momento de elaboração de variados manuais onde as informações são associadas a perspectivas com o objetivo de facilitar o entendimento do material frente a desenhos 2d. O manual não tem o intuito de demonstrar de maneira aprofundada a forma de execução dos elementos, mas sim passar informações gerais de cada ambiente. Para além do escopo sugerido pelo método seguido, os arquitetos sentiram a necessidade de atender as demandas sobre projeto legal que apareceram no decorrer da pesquisa. Entretanto, essa demanda foi atendida de forma paralela ao escopo original para que fosse mantida uma mesma base de comparação, uma vez que Livingston não oferecia tal serviço em seu escopo.

Nogueira conclui sua pesquisa confirmando a eficácia do método para o atendimento das demandas populares e aponta algumas reflexões sobre a prática convencional e de como deve ser entendido o papel do arquiteto

nesse contexto. Para ela, as formalidades excessivas oriundas da prática convencional devem ser abandonadas. O projeto, como ensinado nas escolas, se torna um artigo oneroso e incompatível com a forma de produção informal. Dessa forma, deve-se pensar um trabalho cooperativo entre técnicos, clientes e operários, buscando a produção de um objeto construído e não apenas a venda de projetos. O arquiteto deixa de ser visto como autor e passa a ser entendido como um prestador de um serviço de suporte.

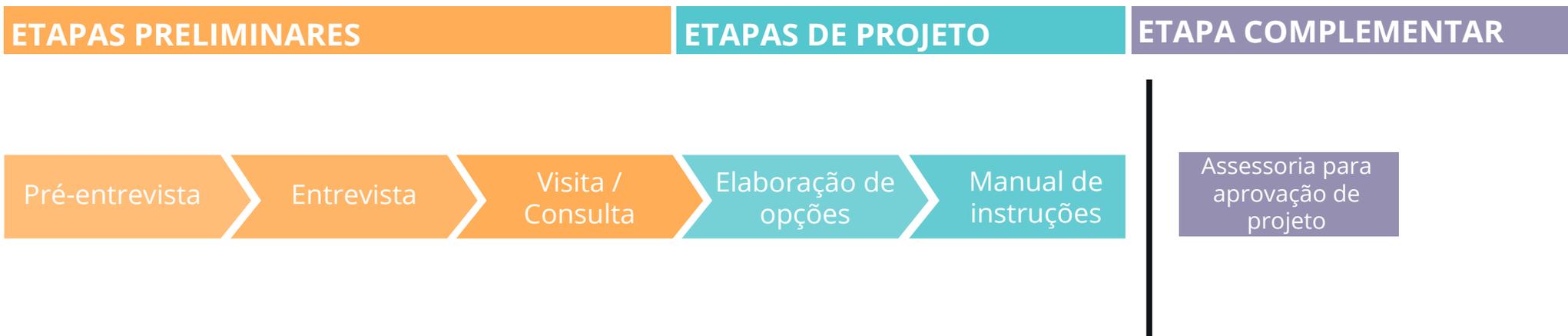


Figura 44.
Diagrama das etapas de projeto.
Fonte: Autoral.

Serviço	Valor (R\$)			
Entrevista	50,00			
Visita	75,00			
Opções de reforma*	150,00	300,00	450,00	600,00
Opções de casa nova*	700,00	900,00	1200,00	-
Manual de instruções para reforma*	150,00	300,00	450,00	600,00
Manual de instruções para casa nova*	700,00	900,00	1200,00	-
Valor da hora técnica: R\$ 25,00	*Valor a depender do grau de complexidade			

Tabela 1.
Valor de cada serviço.
Fonte: Autoral.

4.2 Programa vivenda

O programa Vivenda é uma empresa social criada em 2013 com o intuito de oferecer reformas de baixa complexidade para famílias de baixa renda, promovendo assim, o acesso a moradias mais saudáveis. Fernando Assad, um dos idealizadores da iniciativa, percebeu, ao se envolver em um programa de urbanização de favelas, a necessidade de repensar formas de contribuir com a qualidade de vida dos seus moradores não apenas no âmbito dos espaços públicos e coletivos. Ao iniciar os estudos sobre o assunto, percebe que os programas habitacionais estavam focados na construção de novas moradias, ainda que, segundo Assad, exista um déficit qualitativo duas vezes maior que o déficit quantitativo. A partir da percepção desse descompasso, Assad e mais dois sócios, iniciam pesquisas com o intuito de viabilizar a solução dessa demanda e desenvolvem o modelo de negócio do Programa Vivenda, que oferece acesso a crédito, assessoria técnica, mão de obra qualificada e material de construção a valores mais baixos.

O ponto inicial do desenvolvimento da pesquisa foi entender quais as dinâmicas envolvidas nas reformas de residências no contexto da favela. Para isso, contou com a ajuda de uma

ONG local que articulou o encontro entre os moradores e os idealizadores. A partir desses encontros ficou claro a dificuldade de acesso a crédito, mão de obra qualificada e compra de materiais de forma eficiente. A compra de materiais aos poucos e a forma inadequada de armazená-los muitas vezes resultava em desperdício, acarretando a necessidade de novas compras.

Após a perda de uma das moradoras que fazia parte dos encontros, por pneumonia, devido às condições de insalubridade de sua residência, o grupo entendeu como a moradia impacta diretamente na saúde das pessoas. Com isso, pesquisaram na literatura médica focada em habitação quais eram as principais questões que mais impactavam na saúde dos moradores, chegando a quatro patologias: banheiro, ventilação, umidade e revestimento. Dessa forma entenderam que deveriam oferecer os serviços focando nessas questões e desenvolveram quatro kits, o kit banheiro, kit anti-umidade, kit ventilação e o kit revestimento. Cada kit custa R\$ 5 mil reais.

Para viabilizar o acesso a crédito, os idealizadores tentaram, sem sucesso, o apoio de diferentes bancos. A saída encontrada foi

a venda de títulos para investidores, onde conseguiram arrecadar R\$ 5 milhões de reais e tornar possível o repasse de crédito aos moradores. Os pagamentos por parte dos moradores é dividido em entrada, que pode ser parcelada em até 8 vezes, e mais o financiamento, que pode ser pago em até 30 vezes. Já as famílias que se encontram em uma situação de maior vulnerabilidade e não podem arcar com os custos, são contempladas com os serviços de forma gratuita.

Em seu site é possível encontrar o portfólio com algumas reformas realizadas. Desde as que deram início a iniciativa do programa, doadas e com grande impacto sobre o bem estar dos moradores, até as que não apresentam questões latentes de insalubridade. Nesse segundo grupo, é possível perceber como o mecanismo criado possibilita o acesso à obras planejadas por um grupo que deseja realizar melhorias, mas não tinha como arcar com os gastos sem um acesso facilitado ao crédito.

Para conseguir oferecer a compra de material de construção por preços mais atrativos, foi necessário uma articulação com as empresas fornecedoras. Hoje, o programa conta com uma loja própria e possui parceiros como

Deca, Votorantim, Gerdau, Suvinil, Tigre e Vedacit. Já a execução das reformas acontece pela contratação de mão de obra existente na própria comunidade e são realizadas em até dez dias.

Dessa forma foi estruturado o modelo de negócio que em seu primeiro ano de atuação realizou 104 reformas e atualmente o número é superior a 2000 reformas e mais de 6000 pessoas atendidas.

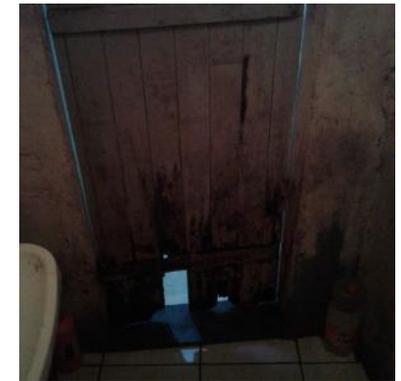


Figura 48-50.
Antes e depois - reforma doada. Fonte: Site do Programa Vivenda

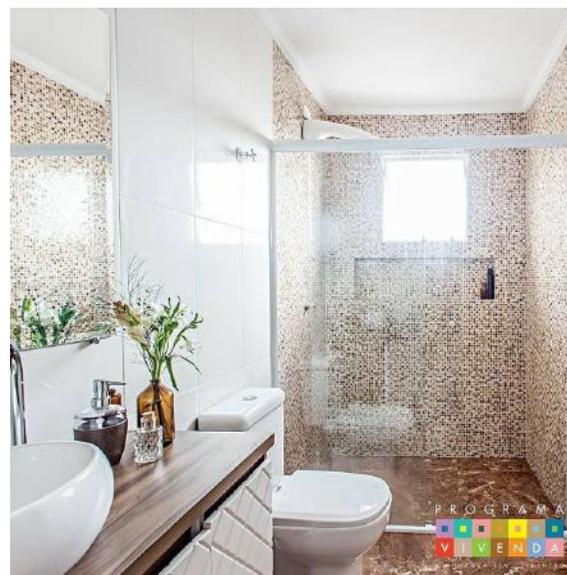


Figura 51-52.
Reformas contratadas. Fonte: Instagram do Programa Vivenda

4.3 Inova Urbis

O escritório popular de arquitetura Inova Urbis, criado em 2013, também surge com a proposta de melhorar a qualidade espacial das habitações já existentes. Segundo seu idealizador, Alban Drouet, em entrevista para o site Inteligência e Inovação, foi necessário buscar entender “o porquê de não haver reformas em suas casas. Era falta de dinheiro? Ou um ‘algo a mais’. Percebemos que era o ‘algo mais’, uma conscientização das pessoas em melhorar o espaço”. Com uma articulação entre a Academia, os moradores e o setor privado, foi desenvolvido um modelo de atuação para atender as demandas populares na favela da Rocinha.

Foi realizada uma pesquisa de diagnóstico para compreender os anseios dos moradores em relação às suas casas e também o seu perfil econômico. A maioria dos moradores entrevistados gostariam de continuar morando na Rocinha, o que indica a possibilidade de investir recursos em melhorias habitacionais. Ainda segundo Drouet, o perfil econômico dos moradores vai na contramão do que acha o senso comum, que coloca o morador da Rocinha como alguém sem recursos. A média de investimento em bens de consumo duráveis,

entre os moradores entrevistados, supera o valor de R\$ 6 mil reais. Ou seja, são famílias que dispõem de certos recursos econômicos e o investem em bens que possibilitam uma maior qualidade de vida.

Os projetos são realizados de forma horizontal entre o cliente e o arquiteto. Após a definição do projeto, o cronograma de obra é feito de acordo com a disponibilidade financeira do morador. Para a garantia de uma boa execução, a mão de obra é indicada pelo escritório. Já a compra dos insumos necessários é realizada na Leroy Merlin, loja parceira do escritório. Lá os moradores encontram os “Embaixadores da Rocinhas”, funcionários da loja dedicados ao atendimento dos moradores e explicando sobre os produtos e serviços.

Dessa forma a iniciativa já realizou mais de 500 projetos de reformas de casas populares na Rocinha e busca expandir ainda mais seu atendimento. O escritório conta desde 2016 com uma nova sede no bairro de Paraisópolis, na cidade de São Paulo e tem como meta para os próximos 10 anos, a abertura de dezenas de escritórios em favelas e bairros populares do país.

5. A popularização do ofício

Os serviços prestados por arquitetos sempre estiveram, majoritariamente, destinados a uma parcela restrita da sociedade. Concebida como uma profissão destinada a materializar os desejos das elites, a arquitetura é percebida pelo restante da população como luxo que não lhe cabe. Faz-se necessário desvincular a arquitetura da ideia de um serviço que não corresponde às necessidades do público popular. É preciso apresentar uma arquitetura capaz de solucionar os problemas reais e promover qualidade de vida e bem estar.

Entende-se que a aproximação entre arquitetos e autoprodutores e a consequente popularização da profissão pode acontecer através de dois meios. O primeiro é utilizando a internet como suporte pedagógico, onde a utilização das diferentes plataformas para o compartilhamento de informações sobre a profissão pode cumprir com um papel educativo e conscientizador sobre a importância da contratação de arquitetos. Já a segunda forma de aproximação é entendida

a partir da produção de um conteúdo prático que auxilie que práticas autoproduzidas sejam realizadas de maneira mais segura e eficiente. Partindo dos dois contextos de análise citados, serão apresentadas a seguir as justificativas que corroboram para esse entendimento.

5.1. A presença nas redes

A internet e seu alcance aparece como uma grande aliada aos que desejam fazê-la de vitrine para expor seus trabalhos, ideias e serviços. As diferentes plataformas contam com milhões de usuários e faz com que a presença dos prestadores de serviços nas redes, independente da área de atuação, seja cada vez mais comum, uma vez que essa é a chance de alcançar e impactar pessoas que, na realidade fora das redes talvez não fosse possível.

De acordo com a pesquisa TIC Domicílios 2019 realizada pelo Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação (Cetic), 134 milhões de brasileiros possuem acesso à internet em seus domicílios.

Quando se observa o acesso em um recorte por classe socioeconômica, percebe-se que ocorreu um aumento no percentual de acesso das classes mais baixas nos últimos anos (fig. 79). A classe C atingiu em 2019 a taxa de 80% dos domicílios conectados à internet. Tais dados fomentam a reflexão: o alto percentual de pessoas conectadas, especialmente do recorte tratado neste trabalho, sinaliza a importância do compartilhamento de informações acerca das vantagens da contratação de profissionais e relativas às demandas práticas e construtivas. A exposição dessas informações colaboram para a percepção da autoridade sobre o assunto e cumpre um papel pedagógico sobre um público que normalmente não tem o costume de contratar arquitetos.

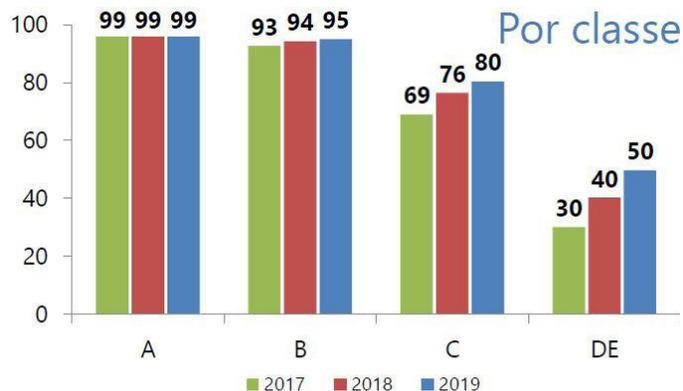


Figura 53.

Domicílios com acesso à internet.
Fonte: Cetic.br

Atualmente é possível encontrar uma ampla gama de conteúdos destinados a sanar dúvidas relacionadas à construção civil. Os conteúdos são produzidos por diferentes tipos de profissionais ligados ao setor e vão de dicas construtivas à decoração de ambientes e são compartilhadas em blogs, perfis no Instagram e canais no Youtube (Fig. x-x). A fim de ilustrar alguns, dentre os tantos existentes e encontrados, a seguir nos dedicamos a caracterização de alguns.

Iniciamos comentando o maior fenômeno da rede nesse segmento. **Doma Arquitetura** é como se chama o maior canal destinado à troca de informações sobre arquitetura do país. Patricia Pomerantzeff compartilha com

os 939 mil inscritos no seu canal do Youtube e os 672 mil seguidores no Instagram sua rotina nas obras, as soluções pensadas para os projetos, antes e depois e dicas sobre materiais e acabamentos. Seus vídeos possuem centenas de milhares de visualizações e alguns ultrapassam a casa do milhão, evidenciando o grande interesse do público em geral pelo assunto. Além da divulgação dos conteúdos citados, seu sucesso nas plataformas fez com que Patricia fosse convidada a produzir uma

série de vídeos em parceria com a loja de material de construção Disensa. Nesses vídeos a arquiteta esclarece dúvidas enviadas por seus seguidores sobre reformas e construção. É comum encontrar nos comentários dos vídeos um feedback positivo ao trabalho postado por ela, onde os seguidores elogiam a didática e importância da informação disponibilizada.

Figura 54-56.

Vídeos produzidos por Patricia. Fonte: Canal Doma Arquitetura e DisensaBR



COMO RESOLVER INFILTRAÇÃO #TROCANDOIDEIA

122 mil visualizações • há 2 anos

Doma Arquitetura

PODE?? PORQUE?? COMO FAZ?? Podem me perguntar! Estou AMANDOOOO responder! Não esqueçam da ...



TUDO SOBRE FORRO DE GESSO #TROCANDOIDEIA

260 mil visualizações • há 2 anos

Doma Arquitetura

Tudo sobre Forro de Gesso! Aliás... quase tudo! Conto com suas perguntas #TROCANDOIDEIA para deixar esse vídeo mais ...



DICAS REFORMA BARATA #TROCANDOIDEIA | Doma Arquitetura

7,3 mil visualizações • há 2 anos

DisensaBR

Inscriva-se no canal Disensa: <https://goo.gl/Uvj9QK> É sim possível fazer uma boa obra sem gastar rios de dinheiro! Se estiver ...



viane Vi 2 anos atrás

Ei Patrícia!! Nao sou arquiteta, nem decoradora, na verdade sou cabelereira e maquiadora, mais adooooooro seus vídeos!!! A nao ser por algum termo muito específico da área, eu consigo entender tudo que vc fala e ja até convenci um primo meu a contratar um arquiteto para fazer o projeto da casa dele porque vc disse que evita desperdícios!!! Me sinto muito feliz por assuntos assim tão diferentes do meu universo serem tratados com tanta clareza para que todos possam ter acesso!!! Ótimo ano! Muita saúde pra toda sua familia!! Bjs

Mostrar menos

143 RESPONDER



Pequena Liiah 5 meses atrás

Ah, como eu queria ter visto esse vídeo antes de reformar a minha casa. Agora morando na casa descobri várias coisas que eu perdi dinheiro por falta de planejamento.

48 RESPONDER

O site **Arquiteto de bolso** além de prestar um serviço de consultoria expressa - melhor explicado a seguir -, também se dedica a fornecer uma série de dicas em um blog de mesmo nome. Nele é possível encontrar vinte categorias de pesquisa que concentram postagens sobre cozinhas, banheiros, escolha de mobiliários, revestimentos, entre outros. A marca também se faz presente em outras plataformas, como Facebook, Youtube e Instagram, tendo no último uma audiência de mais de 23 mil seguidores.



APARTAMENTO

9 dicas fundamentais sobre portas de correr

Confira 9 dicas super importantes sobre portas de correr que você deve saber antes de instalar uma no seu projeto!

1 ano atrás

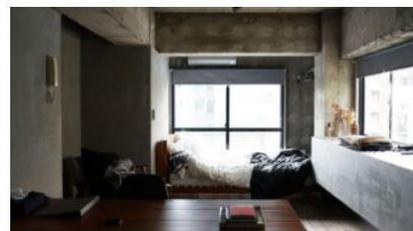


DECORAÇÃO PARA CASA

7 erros mais comuns na reforma de casas

Veja os principais erros de reforma de casas que você não deve cometer, e faça a sua obra dos sonhos...

6 meses atrás



DECORAÇÃO PARA CASA

DEMOCRATIZANDO A ARQUITETURA

Revestimentos baratos sem medo de errar

Conheça diversos tipos de revestimentos baratos e faça uma decoração econômica sem medo de errar!

1 ano atrás

Figura 57-58. Comentários dos vídeos. Fonte: Canal Doma Arquitetura.

Figura 59-51. Posts do blog. Fonte: Blog Arquiteto de Bolso

Renata Pocztaruk é uma arquiteta que além de utilizar sua conta no Instagram para veicular os resultados dos seus projetos, o utiliza também para compartilhar dicas e postagens cômicas sobre diferentes imprevistos que podem acontecer como resultado da ausência de um profissional especialista. Dentre os ensinamentos compartilhados é possível entender sobre medidas ideais para o dimensionamento dos ambientes, dicas sobre os diferentes tipos de acabamentos, e como evitar os erros mais comuns em determinadas situações. É comum encontrar nos comentários seus seguidores buscando por novos e diferentes esclarecimentos.

Para além desses conteúdos citados, que se multiplicam pelas centenas de páginas dedicadas ao assunto, também é possível encontrar informações e tutoriais sobre questões de ordem prática relacionadas à execução das obras. No entanto, esse tipo de conteúdo é difundido e demonstrado na prática por outros profissionais da área, como engenheiros e executores. O principal canal utilizado para difundir esse tipo de informação é a plataforma de vídeos do Youtube. Nele se faz possível hospedar vídeos mais longos e com informações mais detalhadas, onde o passo a passo da execução é comentado e realizado.



Figura 52-55. Diferentes dicas. Fonte: Instagram Renata Pocztaruc



Figura 56-58. Dicas construtivas. Fonte: Youtube, canais diversos



Instalação de Pia Com Bancada
914 mil visualizações • há 1 ano

Ivair Puerta - DIY

Instalação completa passo a passo de pia com bancada(Balcão) na cozinha. Aprenda fácil - Faça você mesmo, DIY. -Nome da ...

Legendas



Como fazer contra piso corretamente - com Paloma Cipriano
805 mil visualizações • há 3 anos

Paloma Cipriano

Fazer um contra piso corretamente é muito importante para não dar problemas depois, e hoje eu Paloma Cipriano, vou mostrar ...



COMO FAZER UMA ESCADA EM SIMPLES PASSOS (VÍDEO 1)
174 mil visualizações • há 10 meses

Engenharia Feminina

Olá Pessoal, tudo bem? Trago para vocês uma série de escada em L que fizemos para ajudar um familiar. É uma escada em L ...

O canal **Planarq Campos** comandado por Ralph Dias também se dedica no compartilhamento de informações sobre reformas e construção para os seus 420 mil inscritos. O conteúdo produzido por Ralph, contudo, se estende para além das dicas. No canal é possível encontrar vídeos que reforçam a importância da contratação de um arquiteto e as vantagens de uma obra planejada. O esforço de conscientização inicia um debate que se amplia para a caixa de comentários do vídeo, onde seus seguidores reagem positivamente à mensagem passada, como é possível observar nas imagens 90-92.



COM ARQUITETO FICA MAIS CARO ???

12 mil visualizações · há 3 anos

PLANARQ CAMPOS / Ralph Dias

Será que contratar um ARQUITETO/ENGENHEIRO é para todos??? Será que esses profissionais deixam sua obra mais cara???



PEDREIRO VS ARQUITETO

8 mil visualizações · há 9 meses

PLANARQ CAMPOS / Ralph Dias

Afinal de contas, você pode só CONTRATAR UM PEDREIRO, ou deve CONTRATAR UM ARQUITETO também? Essa é uma ...



Vanessa Sena 5 meses atrás

Minha casa sofre com infiltração a anos, pensei em fazer a cobertura e contratar um arquiteto posteriormente para reforma. Mas depois dos vídeos que assisti (principalmente esse) vou aguardar mais um pouco e já fazer o projeto todo com ele inclusive a cobertura.



RESPONDER



Anilde Teófilo 1 ano atrás

Super me convenci de que realmente, para um bom projeto se deve contratar um arquiteto, levamos anos pra juntarmos uma grana e termos um lugar dos sonhos, nada mais justo do que gastarmos um pouco mais e vermos realmente um ambiente com boa iluminação (minha maior preocupação), ventilação e isso, vcs com certeza estudaram pra isso, terem essa visão que muitas vezes não temos. ...

Ler mais



RESPONDER



Princesa Melo 2 anos atrás

Parabéns pelo canal meu querido ,sou inscrita e adoro seus vídeos ! Eu sou muito sonhadora ,ou melhor planejo muito ,hoje ganho razoavelmente ,vou iniciar uma obra ,e por assistir muitos seus vídeos decidi contatar um arquiteto ,as pessoas acham q não é preciso ,s bem soubermos antes do pedreiro o principal é o arquiteto ,não m arrependi ,muito pelo contrário ,super indico .



RESPONDER

Figura 59-60. Vídeos informativos.
Fonte: Youtube, Canal Planarq Campos

Figura 61-63. Comentários dos vídeos.
Fonte: Youtube, Canal Planarq Campos

Outro importante exemplo de como o posicionamento nas redes gera interesse pelo serviço apresentado é demonstrado pelos canais do Programa Vivenda. Além do site do projeto conter diversas informações para elucidar as dúvidas dos interessados, também é possível encontrar no Youtube vídeos de apresentação do programa com a divulgação do antes e depois dos espaços reformados. Nesses vídeos é comum encontrar comentários de internautas demonstrando interesse no serviço ofertado.

Tendo em vista o aumento do número de domicílios com acesso à internet nos últimos anos e projetando que seja uma tendência para os próximos, entende-se que as plataformas digitais têm potencial muito maior do que apenas para a divulgação de portfólio profissional. As publicações educativas têm, segundo Lara Pinho - publicitária e MBA em Marketing, dedicada a mentorear o posicionamento de arquitetos nas redes -, um grande impacto na conversão de seguidores em clientes. Ou seja, a oportunidade de atingir milhares de pessoas associada a um posicionamento pedagógico faz com que a internet seja uma ferramenta eficaz na popularização da arquitetura.



Apresentando o Programa Vivenda
20 mil visualizações · há 6 anos

Programa Vivenda

Figura 64. Vídeo de apresentação. Fonte: Youtube, Canal Programa Vivenda

Figura 65-68. Comentários nos vídeos. Fonte: Youtube, Canal Programa Vivenda



5.2. Venda de serviços pela internet: popularização ou desvalorização?

Nas pesquisas empreendidas para entender como as informações sobre arquitetura são veiculadas nas redes e como elas são recebidas pelos interlocutores, também foi encontrado um nicho de atuação que se dedica a venda de serviços como consultorias e projetos feitos de forma totalmente online, seja por pequenos empreendedores ou por empresas de maior envergadura. O modelo de Startups voltadas para a promoção de serviços na construção civil, chamadas de construtech, tem se popularizado nos últimos anos. De acordo com a Associação Brasileira de Startups o número de construtechs quase quadruplicou nos últimos dez anos. (ECONOMIA & NEGÓCIOS, 2020)

A startup Home Hero é uma empresa de venda de projetos online criada em 2020, que centraliza em seu site o contato entre clientes, arquitetos e prestadores de serviços. Os projetos são realizados seguindo as fases habituais, e após o início da obra, um gestor fica responsável pelo acompanhamento da obra. Segundo Ythalo Silva, CEO da startup, em entrevista para o site Revista Qual Imóvel,

o custo total da obra pode sair até 20% mais barato. A possibilidade da realização de um projeto nesses moldes não causou um grande estranhamento no momento da descoberta, apesar da novidade, uma vez que a empresa não utiliza os valores cobrados pelo serviço como mote de atração de clientes. O que os atrai é a facilidade de todos os trâmites poderem ser realizados em um só lugar.

O impacto e surpresa ficou por conta dos valores cobrados pelas consultorias de reforma e decoração prestadas pela plataforma denominada Arquiteto de bolso. Anteriormente, os arquitetos responsáveis pela empresa prestavam consultorias presenciais gratuitas para os clientes das lojas Leroy Merlin, contudo o desejo de escalar o projeto e atender um público maior, com a justificativa de democratizar o acesso ao profissional, fez com que o projeto fosse repensado e migrasse para o mundo digital. No seu site é possível encontrar à venda projetos para ambientes de até 20 metros quadrados pelo valor de R\$ 99,00. Os projetos são feitos de forma totalmente online, onde as fotos e medidas do ambiente são enviadas pelos clientes para um dos mais de 50 arquitetos ativos na plataforma e em até duas horas o cliente recebe o layout

proposto, perspectivas e a planilha com os itens especificados (fig. 71-74).

Em moldes semelhantes ao serviço oferecido pelo Arquiteto de bolso, a loja Tok&Stok também oferece a possibilidade de um espaço projetado de forma totalmente online. O que diferencia os dois serviços são os valores cobrados pelos ambientes, onde o interessado pode contratar o projeto para um, dois ou três ambientes pelos valores de R\$ 249,00, R\$ 459,00 e R\$ 659,00, respectivamente.

Ao nos depararmos com as duas propostas de consultoria, especialmente a oferecida pela empresa Arquiteto de bolso, faz com que o limite entre a popularização do ofício e a desvalorização do profissional se torne tênue e apresenta algumas camadas de debate a serem levantadas, como a recepção da proposta pelo público a que se destina, as circunstâncias em que pode estar inserido o profissional que se dispõe a trabalhar na plataforma, e por último a metodologia da proposta e seus produtos.

É possível verificar através do perfil do instagram da empresa que a proposta é muito bem aceita pelo seu público alvo. A associação entre preço baixo, agilidade e ausência de

burocracias excessivas desde o momento de compra até a entrega do projeto torna a proposta atrativa a um público que antes não tinha a oportunidade de acessar esse tipo de serviço, ainda que de forma diferente do que é produzido no modo convencional. Embora o modo como a proposta se apresenta e é vendida possa ser objeto de crítica, Daniel Alves, um dos fundadores da empresa, defende que a empresa está alcançando um público que não costuma gerar interesse em grande parte dos escritórios atuantes no mercado.

A metodologia de trabalho remoto desenvolvida pelos fundadores permitiu que o projeto fosse escalado e conectasse profissionais e clientes em diferentes localidades. A conjunção entre trabalho remoto, volume de vendas - a start up cresceu 300% com a pandemia - e parceria com empresas do setor de construção e decoração possibilitou o oferecimento do serviço a um preço bastante convidativo. Contudo, esse preço convidativo, quando visto a partir da perspectiva do arquiteto consultor, aquele que é responsável pelo atendimento do cliente, se mostra bastante problemático. Essa relação pode ser entendida como a “uberização” do serviço de arquitetura, onde parte do valor do atendimento é repassado a plataforma e

muitas vezes serve como uma alternativa para complementar a renda devido a possibilidade de flexibilização dos horários de atendimento.

Para além dos produtos desenvolvidos durante as duas horas de atendimento, é possível contratar, por um valor pago à parte, o detalhamento dos desenhos de luminotécnica, elétrica, hidráulica, forro e marcenaria. Esses produtos são entregues em até sete dias e o custo de cada especialidade é R\$178,00 (fig. 75). São esses os documentos que o contratante tem em mãos para executar o que foi proposto e gerenciar a obra de forma independente, dado que os serviços oferecidos se restringem aos limites da internet. Mesmo com a existência de tais detalhamentos, eles não garantem a ausência de imprevistos durante a execução, uma vez que informações mais detalhadas sobre infraestrutura preexistente como o caminho das tubulações e localização da estrutura talvez não seja do conhecimento dos clientes e o projeto, nesse sentido, pode ser realizado “as cegas”, sendo ele próprio o responsável por gerir possíveis imprevistos.

O que você vai receber?

- ✓ Arquiteto ou Design de Interiores selecionado para você
- ✓ 100% online através do messenger
- ✓ Planta baixa, humanizada e personalizada
- ✓ Imagens 3D, para entender como vai ficar o espaço
- ✓ Sugestões de móveis, decoração, pintura, eletros, revestimentos, pisos, metais e tudo mais que precisar
- ✓ Lista online personalizada com todos os produtos escolhidos, inclusive quantidades e preços
- ✓ Alterações **ilimitadas** durante a consultoria
- ✓ Atendimento exclusivo e os melhores preços em lojas parceiras
- ✓ Satisfação garantida ou seu dinheiro de volta

Um modelo de consultoria online único no mundo + prático + rápido + acessível

1 AMBIENTE

Resolvido em 1 consultoria online de até 2 horas de duração

De R\$198 por:
R\$99,00

- ✓ Ambiente até 20m2
- ✓ Agendamento disponível logo após o pagamento
- ✓ Revisões ilimitadas durante a consultoria com seu Arquiteto ou Designer de Interiores 100% dedicado

COMPRAR 1 AMBIENTE

Mais escolhido
2 AMBIENTES

Resolvido em 2 consultorias online de até 2 horas de duração cada

De R\$396 por:
R\$198,00

- ✓ Ambientes até 20m2 cada
- ✓ Agendamento disponível logo após o pagamento
- ✓ Revisões ilimitadas durante a consultoria com seu Arquiteto ou Designer de Interiores 100% dedicado

COMPRAR 2 AMBIENTES

Figura 69. Divulgação do serviço.
Fonte: Site Arquiteto de bolso

The image shows an Instagram post from the account 'Arquiteto de bolso'. The top part of the post features a photograph of a kitchen counter with a black countertop and white subway-style tiles. Below the photo is a hand-drawn floor plan of a kitchen area with various dimensions: a total width of 2,04 m, a depth of 1,19 m, and several smaller sections with dimensions like 60 cm, 72 cm, 63 cm, 30 cm, 5 cm, 2,17 m, 1,15 m, and 35 cm. A note at the bottom of the drawing states 'altura balcão atual: 1,11 m'. The post includes a text overlay: 'Gostaria de mudar revestimento balcão/ fazer churrasqueira quadrada' and a call to action: 'Conta pra gente o que você está tentando fazer 😊'. The Instagram interface shows the post is from 91 days ago and has a blue checkmark indicating it's been viewed.

Figura 70. Atendimento da consultoria.
Fonte: Instagram Arquiteto de bolso

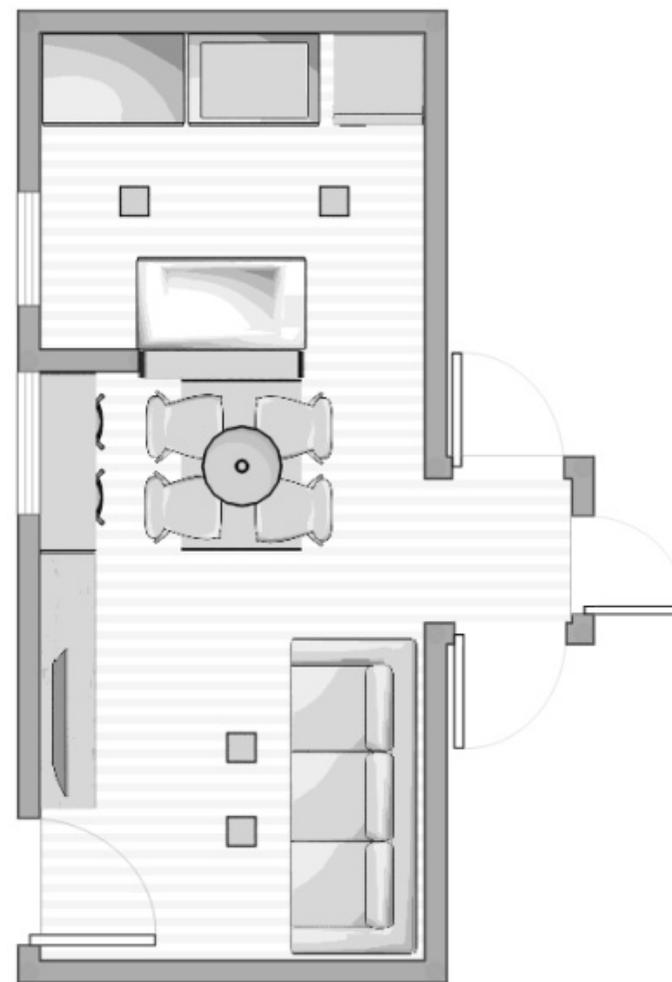
Figura 71-72. Antes e depois de consultoria.

Fonte: Site Arquiteto de bolso



Figura 73. Planta baixa entregue.

Fonte: Site Arquiteto de bolso



ARQUITETO DE BOLSO
by ipix

Olá, Testando ▾

Consultorias
Quero comprar outra consultoria
Perguntas Frequentes

Imagem	Descrição	Quantidade	Subtotal
Telhanorte Total da loja R\$ 224,10			
	Porcelanato Rochaforte Pandora HD acetinado retificado C. 60cm x L. 60cm marrom SKU 1562376 R\$ 22,41 /m²	10 m²	R\$ 224,10
MOBY Total da loja R\$ 799,98			
	Poltrona Live Cinza SKU 530492 R\$ 399,99 /unidade(s)	2 unidade(s)	R\$ 799,98
madeira madeira Total da loja R\$ 397,90			
	Tapete Supreme Ladrinho 05/43 1,50x2,00m Geométrico São Carlos SKU R\$ 397,90 /unidade(s)	1 unidade(s)	R\$ 397,90
TRILLO Total da loja R\$ 399,50			
	Revestimento 3d Para Parede 50x50cm Prisma SKU 1566926183 R\$ 79,90 /caixa(s)	5 caixa(s)	R\$ 399,50
TRILLO Total da loja			
	DOHA SOFA RETRATIL 3 LUGARES SKU 343303 /unidade(s)	1 unidade(s)	
Preço Total: R\$ 1.821,48			
Comprar produtos			

Figura 74. Lista de especificação.
Fonte: Site Arquiteto de bolso

O QUE NÃO ESTÁ INCLUSO ✓

PLANTAS TÉCNICAS

NÃO INCLUSAS. PODEM SER CONTRATADAS À PARTE, APÓS A REALIZAÇÃO DA CONSULTORIA PARA SEU AMBIENTE. EXEMPLOS: MARCENARIA, ELÉTRICA, ILUMINAÇÃO, HIDRÁULICA, FORRO, GESSO.
(FALE COM NOSSO TIME PARA MAIS INFORMAÇÕES =)

Planta Baixa - La esc 1:35

Vista 01 esc 1:25

- Air condicionado
- Porta de acesso sala náutica (dem.)
- Persiana
- Quadro decorativo
- Escala de acesso cama superior
- Escritinha
- Móvel baixo

SECRETÁRIO: Lucas Manoel Cavalcanti de Araujo
FONE: 41 3333-4444
E-MAIL: contato@arquiteto.com.br
RUA: Rua das Flores, 123 - Centro - Curitiba - PR
CNPJ: 00.000.000/0001-00
CNP: 000.000.000-00
CRA: 000000000-0

ARQUITETO DE BOLSO
by ipix

Figura 75. Exemplo de detalhamento. Fonte: Instagram Arquiteto de bolso

5.3. As cartilhas institucionais e a tentativa de promoção da profissão

Para além da volumosa participação dos profissionais nas redes produzindo diferentes conteúdos diariamente a favor da divulgação de seus trabalhos e a conseqüente valorização da profissão - como foi apresentado no capítulo 5.1 - também é possível verificar um esforço realizado pelas diferentes instituições de classe para a conscientização do grande público. Esforço esse que se materializa por meio de cartilhas produzidas pelo Conselho de Arquitetura e Urbanismo (CAU), pelo Instituto de Arquitetos do Brasil (IAB) e o Sindicato dos Arquitetos (SAERGS) e que podem ser um potente instrumento para documentar e compartilhar informações pertinentes. Contudo, apesar da tentativa empreendida, entende-se aqui que o conteúdo veiculado em tais cartilhas se apresenta de forma genérica e possuem uma forma de divulgação e distribuição pouco eficiente.

O entendimento que seu conteúdo se apresenta de forma genérica se dá pela percepção que todas as cartilhas foram pensadas para se comunicarem com diferentes interlocutores de uma só vez, uma vez que discorre sobre

as diferentes atribuições de um arquiteto, passando pela arquitetura, planejamento urbano, paisagismo, restauro, entre outros. Não há pretensão de invalidar a iniciativa, visto que a formação acadêmica do profissional é generalista, contudo, acredita-se que sua aceitação pelos diferentes públicos seria mais eficaz e assertiva se houvesse a produção de diferentes cartilhas com um conteúdo direcionado a responder de forma específica as necessidades de diferentes nichos. No trecho a seguir é possível entender como o profissional foi descrito na cartilha desenvolvida pelo Sindicato de Arquitetos.

O Arquiteto e Urbanista lida diariamente com o processo de projeto e construção, desde espaços somente da casa, a todo o ambiente da cidade, passando pelo projeto estrutural, hidrossanitário, elétrico, paisagístico, pelo projeto de restauração e preservação do patrimônio histórico cultural e de planejamento urbano e regional. (SAERGS, 2015, 7)

Outro ponto a se considerar, além do conteúdo escrito, é o seu conteúdo imagético. As cartilhas são ilustradas, na maioria das páginas, com imagens de obras arquitetônicas descoladas da

realidade brasileira, fazendo referência a casas burguesas ou a grandes projetos institucionais (fig. 76-77). Compreende-se que esse material não dialoga com o grande público, uma vez que corroboram com a ideia de que arquitetos estão restritos a trabalharem apenas com uma classe ou público específico.

Outro ponto a ser destacado é a forma de divulgação e distribuição do material publicitário. Para acessá-los é preciso fazer o *download* do arquivo no site das instituições responsáveis ou em *sites* especializados no assunto, como o *Archdaily*. Já a forma de distribuição física desse material ocorreu, quando lançado, através da sua retirada na sede da instituição do SAERGS e poderia ser realizada pelo público interessado e por arquitetos que desejassem distribuir entre clientes e conhecidos. Dito isto, entende-se a necessidade de uma divulgação que de fato se aproxime do público e saia dos limites do sites e sede das instituições especializadas, pois em razão do cenário dado até então parece que as iniciativas tomadas se comunicam e atingem apenas aos seus pares e deixam de fora quem realmente interessa comunicar.

Para as demais cartilhas não foi possível verificar a existência ou forma de distribuição

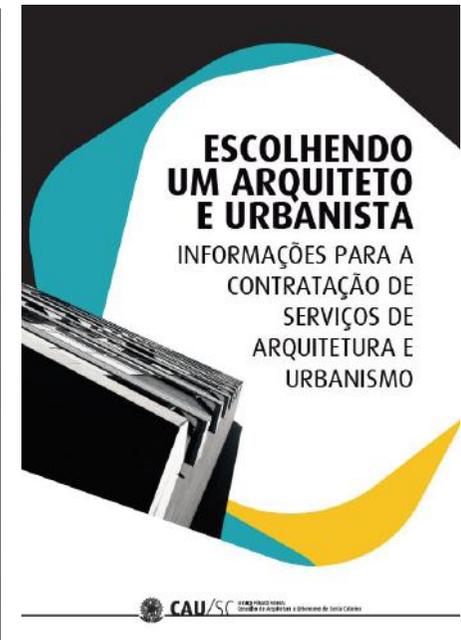
física do material impresso.

A partir dos pontos expostos acima, compreende-se a necessidade de uma revisão desses materiais, ajustando as incongruências apresentadas para que haja uma melhor comunicação e distribuição para com o público desejado. Nesse sentido, propõe-se a elaboração de uma cartilha que ajuste tais questões e compile algumas informações práticas que possam contribuir com a promoção da profissão a partir das especificidades relacionadas ao público estudado neste trabalho.

Figura 76. Capa e conteúdo “Contrate um arquiteto e urbanista”. Fonte: SAERGS

Figura 77. Capa e conteúdo “Por que contratar um arquiteto e urbanista”. Fonte: IAB/SP

Figura 78. Capa e conteúdo “Escolhendo um arquiteto e urbanista”. Fonte: CAU/SC



Este manual tem o objetivo de informar toda a sociedade quais são os serviços que os arquitetos podem executar, bem como orientar, para que a relação entre cliente e profissional seja harmoniosa e sem conflitos.



Afinal, quando se contrata um arquiteto, procura-se a concretização de um sonho e este momento deve ser de felicidade e realização.

Quais são os benefícios de se contratar um arquiteto?

São enormes os benefícios advindos da contratação de um profissional arquiteto, tais como: a garantia da segurança da obra ou serviço executado (evitando riscos à vida e à integridade física de todos aqueles que irão circular pelo espaço), a compatibilidade do serviço com as leis e normas sobre o assunto, a utilização de materiais apropriados à situação concreta e às suas necessidades e a economia de materiais (evitando desperdícios e gastos desnecessários).

5.4. Um Ensaio para a aproximação entre profissionais e autoprodutores

Fazer com que a arquitetura alcance outros públicos para além do tradicional se mostra uma tarefa pertinente, uma vez que, como já exposto, grande parte das pessoas que realizam algum tipo de construção ou reforma, a faz sem o auxílio técnico de um profissional capacitado. Fazer com que o grande público entenda a importância da contratação desses profissionais já é um exercício que começa a ser desenhado pelos profissionais que se dedicam a falar sobre arquitetura nas diferentes plataformas digitais, como mostrado no capítulo 5.1. As entidades de classe também empreenderam esforços para a promoção da profissão através do desenvolvimento de cartilhas, contudo, as questões levantadas no capítulo 5.3 demonstram que as estratégias utilizadas nos editoriais não se mostram eficientes e objetivas para a mudança do panorama existente. Tendo em vista os dois cenários citados, entendemos aqui que campanhas institucionais, desde que suas estratégias sejam bem delimitadas, podem produzir um impacto social muito maior quando comparado às iniciativas isoladas dos profissionais que produzem conteúdo

na *internet*, devido a maior possibilidade de articulação e disponibilidade de recursos.

Para tornar a proposta viável e impulsioná-la em grande escala, sugere-se que a veiculação dos elementos descritos a seguir seja realizada a partir de campanhas de comunicação empreendidas por instituições como o CAU, através da distribuição de um material pedagógico de conscientização e captação do público estudado, associado à sugestão de utilização de uma forma de atuação mais objetiva e pertinente às demandas desse público, sendo eles cartilha e escopo, respectivamente.

Importante ressaltar que a cartilha apresentada é um ensaio investigativo e formulado a partir das pesquisas teóricas e práticas aqui realizadas associada às críticas formuladas pela análise das demais cartilhas existentes. A seguir serão elencados os quatro principais parâmetros utilizados para a formulação da nova cartilha proposta.

1- **Adequação ao público alvo:** abordar temas identificados durante o desenvolvimento da pesquisa, como problemas estruturais, dimensionamento, definições estéticas, entre

outros.

2- **Linguagem objetiva:** informar de forma clara os benefícios da contratação profissional para um recorte específico de cliente;

3- **Comunicação imagética:** utilizar imagens que façam parte do imaginário popular e seja passível de identificação;

4- **Distribuição eficaz:** Estar presente em diferentes localidades do território popular como lojas de materiais de construção (as de bairro e as grandes varejistas), estações de trem e metrô, associações de moradores, entre outros.

VOCÊ SABIA QUE COM UMA OBRA BEM PENSADA É POSSÍVEL TORNÁ-LA MAIS EFICIENTE, ECONÔMICA E SEGURA?

O ARQUITETO É O PROFISSIONAL IDEAL PARA TE AJUDAR!

Ao contrário do que muita gente pensa, arquitetos não estão por trás apenas de grandes obras ou a também se dedica a demandas diretamente ligadas às necessidades do dia a dia.

Contratar um arquiteto reduz as chances de erros durante a obra, pois ele conhece os procedimentos ideais para cada fase da construção. Sua contratação garante que sua casa tenha os materiais mais adequados para cada cômodo, que não desenvolva problemas como infiltrações e umidade, e que seja estruturalmente segura para abrigar você e sua família.

O auxílio de um profissional nesse processo garante que os recursos investidos em sua contratação represente a realização de uma obra bem planejada, levando em consideração aspectos essenciais como conforto, bem estar e economia.

O ARQUITETO IRÁ ANALISAR AS MELHORES SOLUÇÕES PARA A SUA NECESSIDADE E JUNTO COM VOCÊ ESCOLHER A QUE MELHOR SE ENCAIXA EM SEU ORÇAMENTO.



ELE É TÃO ESSENCIAL QUANTO O RECEBEIRO NÃO VALE A PENA DIS-
PENHAR O ARQUITETO E INVESTIR
EM UMA OBRA MAL PLANEJADA!

EI! PENSANDO EM CONSTRUIR OU REFORMAR?

Esta cartilha é para você.



COMO UM ARQUITETO PODE TE AJUDAR

Existem muitos serviços que podem ser oferecidos, dos mais simples aos mais complexos e alguns estão listados a seguir.

- Consultoria
- Ajuda na escolha de acabamentos;
- Ajuda na disposição da iluminação;
- Estudo para a disposição dos móveis;
- Entre outros.
- Estudo de fachada;
- Projeto para reforma;
- Projeto para casa nova;
- Projeto de legalização na prefeitura;
- Instruções para construir.

UMA CASA FEITA COM UM ARQUITETO É MAIS BARATA E MAIS CONFORTÁVEL!



CONFORTO AMBIENTAL

Prever a localização dos cômodos e suas aberturas considerando a trajetória do sol e dos ventos torna os ambientes mais agradáveis e minimiza a necessidade de aparelhos de ar condicionado.

MATERIAIS

A partir do projeto é possível prever a quantidade de material necessário para a execução da sua obra e assim evitar desperdícios, tanto de insumos como de dinheiro.

ESPACIALIDADE

O arquiteto irá estudar diferentes possibilidades de configuração do espaço até encontrar a que melhor se adequa às suas necessidades.

DIMENSIONAMENTO

Saber as medidas ideais dos diferentes elementos envolvidos na construção é essencial para o conforto e segurança dos moradores.

SEGURANÇA

Ter um responsável técnico pelos serviços garante que o projeto obedeça as normas de segurança e fiscalização existentes, evitando que ocorram acidentes e a necessidade de retrabalho.

ESTÉTICA*

A partir do seu gosto o arquiteto encontrará a melhor solução estética para sua casa. Ele te ajudará a escolher os acabamentos mais adequados para cada situação e respeitando o seu orçamento.

* Desenho baseado no projeto "O pequeno ateliê, Natura Futura."

Figura 80. Cartilha revisada, verso. Fonte: Autoral

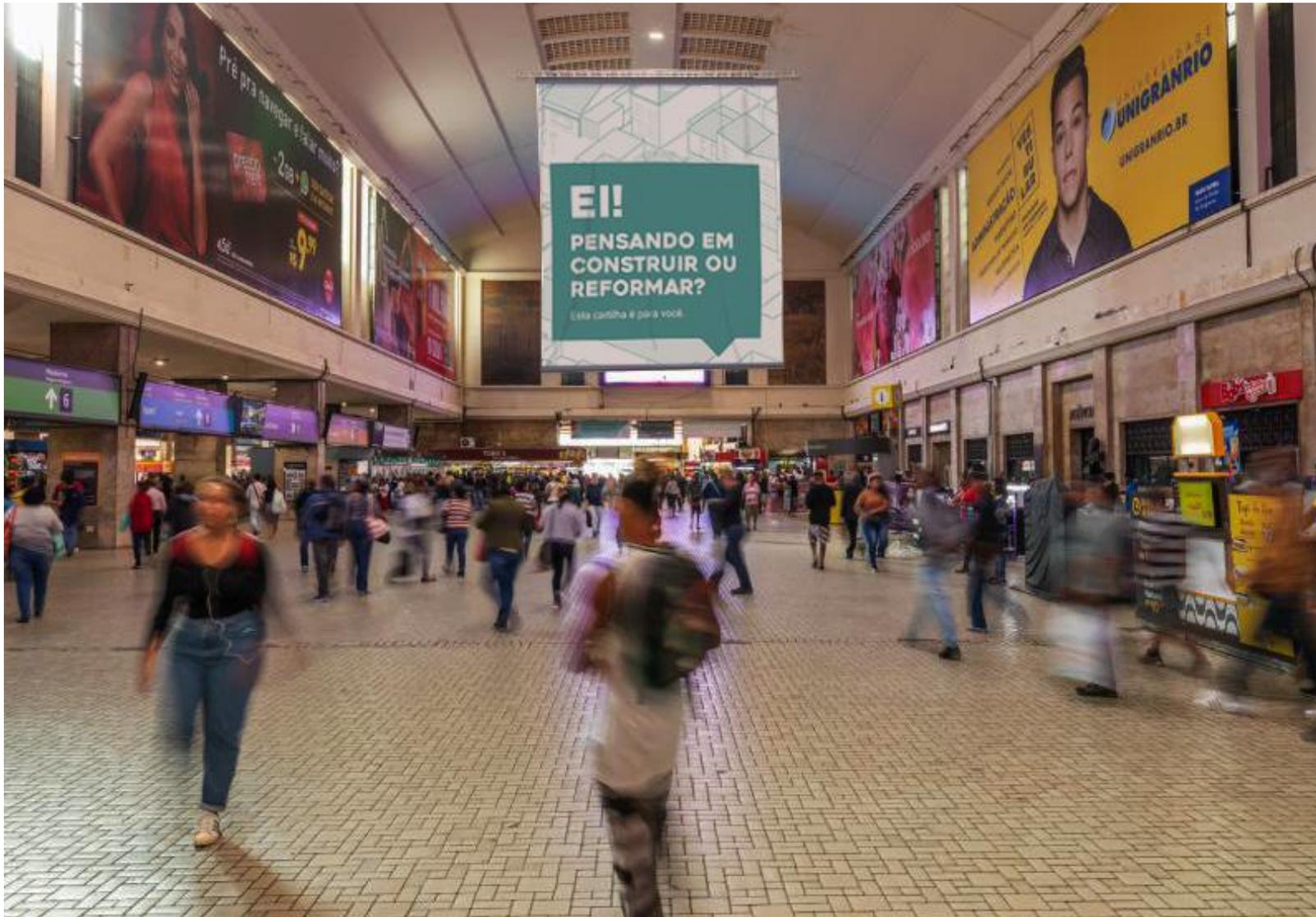


Figura 81. Divulgação no Saguão da Central do Brasil. Fonte: Produção autoral sobre imagem da TGB Imóveis.



Figura 82. Divulgação na estação de metrô. Fonte: Produção autoral sobre imagem da Inviron.

A partir da captação dos possíveis clientes após o contato com a cartilha, é preciso viabilizar um atendimento que de fato faça sentido para a realidade desse possível novo perfil de clientes e que seja financeiramente justa para com os envolvidos. O escopo aqui sugerido aparece como uma possibilidade de atuação intermediária encontrada através da comparação de dois escopos que se encontram em lados opostos, o do CAU/BR - com todas as fases tradicionais de projeto e que na tentativa de fazer uma precificação justa, se descola da

realidade financeira brasileira - e o idealizado pelo site Arquiteto de Bolso, com um escopo enxuto e a precificação mais barata do mercado e que carrega consigo questões que levantam indagações.

O escopo utilizado pelo CAU é o recomendado no módulo 1 do livro “Tabela de Honorários de serviços de arquitetura e urbanismo no Brasil”, intitulado “Remuneração do projeto arquitetônico de edificações”. Esse escopo que mais se aproxima do utilizado pela maioria

dos escritórios tradicionais e que segundo Nogueira (2010) torna o projeto oneroso, cheio de formalidades e inadequado à realidade da produção informal. Para simular o preço de venda de um projeto a partir dos parâmetros do CAU, foram inseridas as informações da Casa 2 na calculadora de honorários disponibilizada online pela instituição. O valor do honorário sugerido, referente apenas às etapas de projeto, se aproxima do valor de R\$ 17.000,00 e representa 18% do valor investido na construção da casa nova, o que tornaria a contratação impraticável.

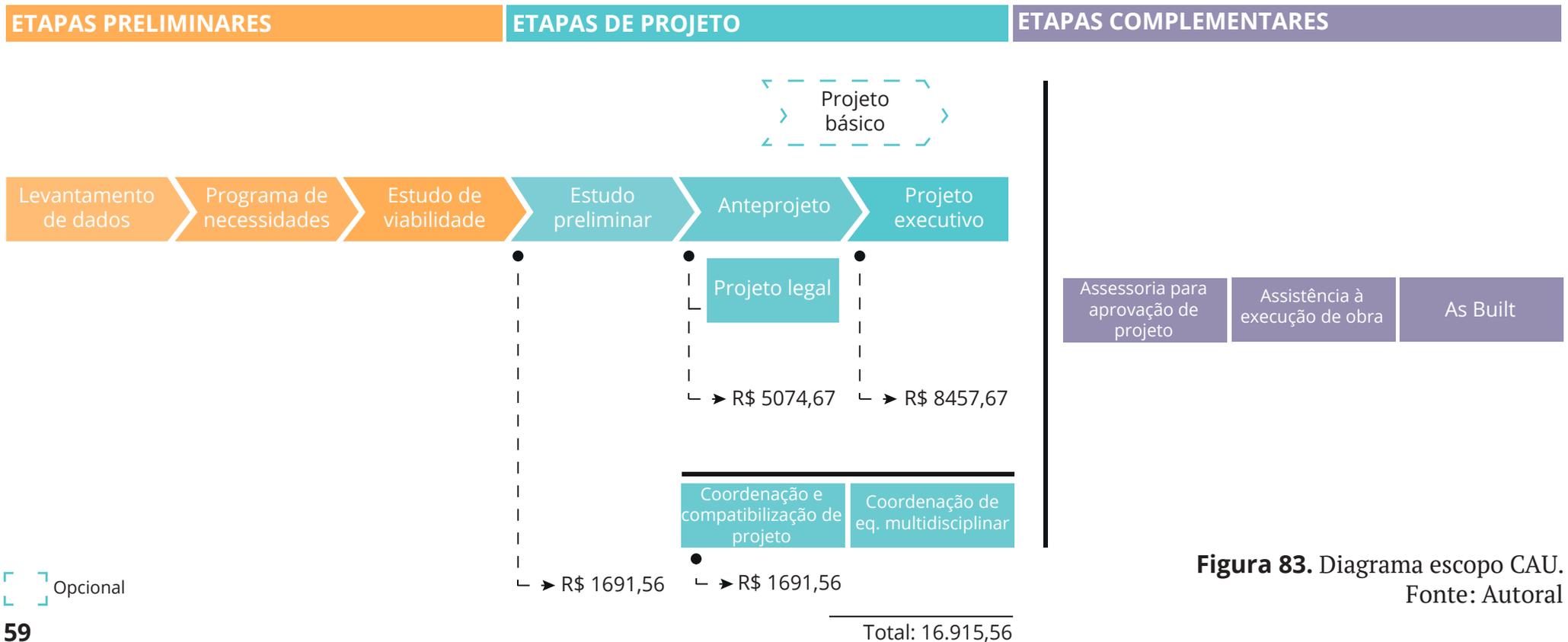


Figura 83. Diagrama escopo CAU.
Fonte: Autoral

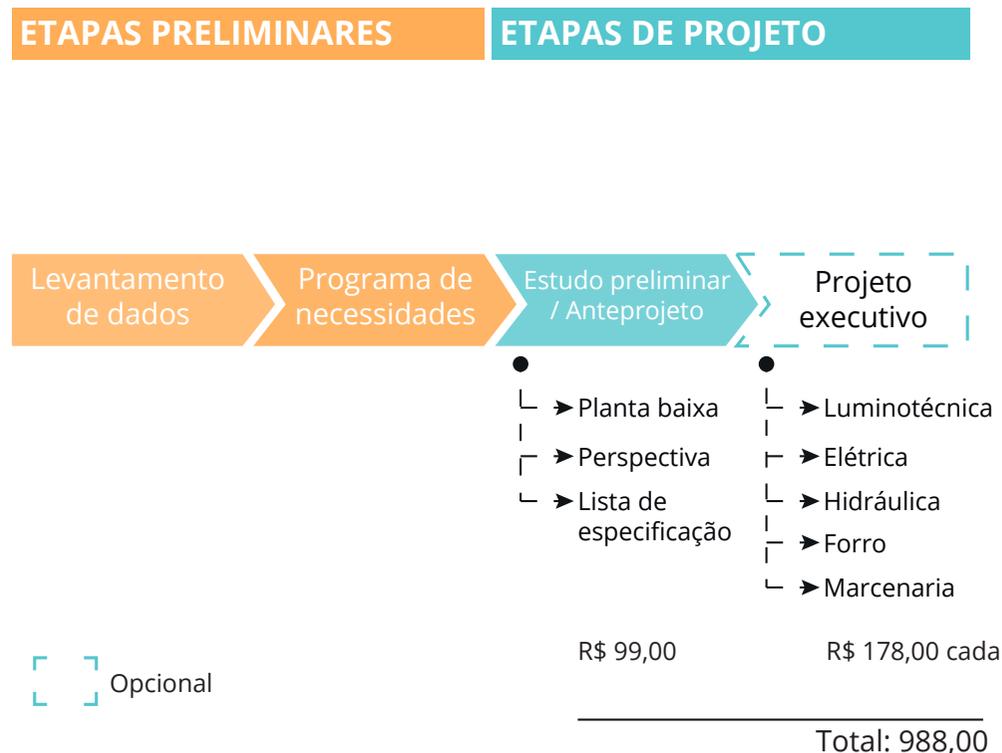
Ainda sobre as recomendações existentes no livro desenvolvido pelo CAU, todo o processo de projeto é dividido em três grandes grupos: etapas preliminares, etapas de projeto e etapas complementares. As etapas preliminares e complementares, embora possam ser realizadas pelo arquiteto à frente do projeto, não fazem parte do valor estimado para os honorários, ou seja, para realizá-los é necessário a realização de uma remuneração adicional. Apesar da recomendação de que ambas as etapas sejam cobradas a parte, queremos chamar a atenção para o apontamento presente no livro referente ao grupo das etapas preliminares. Esse grupo é composto por três subgrupos denominados levantamento de dados, programa de necessidades e estudo de viabilidade e segundo as orientações do CAU, as informações que compõem essas etapas devem ser fornecidas, na maioria das vezes, pelo contratante. Inicialmente, foi entendido que tal sugestão fosse uma recomendação destinada a projetos de maior complexidade e envergadura, contudo, esses subgrupos da etapa preliminar não foram contabilizados durante a precificação do projeto da casa analisada. Desse modo, o escopo do CAU descarta ou torna oneroso um momento importante para a construção da relação entre contratante e contratado, porque é principalmente durante a etapa do estudo do

programa de necessidades que se inicia uma relação de confiança entre as partes envolvidas, onde os desejos e incômodos são ouvidos e a partir deles o programa é criado e lapidado. Desconsiderar essa etapa é tornar burocrático o processo de tomada de decisões e que resultará em um projeto que apenas se adequa a demandas prévias.

Na outra ponta está o escopo desenvolvido pelos sócios do Arquiteto de bolso, apresentado no capítulo 5.2. Ainda que estejam sendo

colocados como objeto de comparação escopos que tratam de produtos diferentes, entende-se que tal comparação seja pertinente como um contraponto de metodologia e valores e instiga a pensar o que poderia ser um escopo mais objetivo e com uma precificação justa para arquitetos e clientes.

Figura 84. Diagrama escopo Arquiteto de bolso. Fonte: Autoral



Dessa forma, após reflexões e discussões sobre o “escopo ideal”, compreende-se que o escopo que se enquadra como uma solução intermediária entre os apresentados acima, seja o adotado por Nogueira (2010), apresentado no capítulo 4.1. Por isso, pretende-se considerá-lo aqui como resposta aos questionamentos levantados, uma vez que já teve sua viabilidade prática atestada para a realidade brasileira durante a pesquisa realizada pela autora citada e por entender as limitações de pensar e testar a aplicabilidade de um novo escopo em um

trabalho de graduação. A apresentação do escopo será retomada de forma mais simplificada do que a realizada no capítulo 4.1 e algumas novas etapas serão incorporadas ao escopo original. O escopo se mantém sem alterações para situações que necessitam um projeto completo, seguindo o processo de pré-entrevista, entrevista e visita na fase de etapa preliminar, ainda nessa etapa é possível oferecer consultoria para situações que necessitam de soluções mais rápidas e pontuais. Já na etapa de projeto encontram-se

as fases de elaboração de opções e dos manuais de instrução como sugeridas no original. Por último estão as etapas complementares, que são compostas pela assessoria para aprovação de projeto, aqui de fato incorporada à metodologia e o serviço de acompanhamento de obra.



Figura 85. Diagrama escopo adotado.
Fonte: Autoral

Ainda que estejamos nos apoiando no escopo existente, foi preciso fazer uma atualização dos valores cobrados pelos serviços, posto que sua precificação era referente a famílias com renda de cinco salários mínimos no ano de 2010. Em termos práticos, essas famílias dispunham do valor de R\$ 2.550,00. Para chegar nos valores atuais, a precificação foi feita utilizando como parâmetro a proporção entre a hora técnica adotada a época e a renda referente a 5 salários mínimos. Sendo assim, encontra-se os valores para a hora técnica a partir da mesma

proporção, contudo, com os valores atualizados para os dados do ano de 2021, como é possível verificar na tabela a seguir.

A nível de exercício comparativo, ao considerar a hipótese de contratação do escopo completo, da entrevista ao manual de instruções e considerando os valores intermediários de construção de casa nova, chegamos a um montante de R\$ 4.235,00, um valor que muito se aproxima da porcentagem de 5% a 7% da quantia total da obra praticado pelo mercado

convencional. Sendo assim, acredita-se que os valores atualizados dos honorários oferecem uma remuneração justa e competitiva para profissionais que desejam atuar nesse segmento, contando com o diferencial de atuar a partir de uma metodologia de projeção mais objetiva e participativa.

Serviço	Valor (R\$)			
Entrevista	110,00			
Visita	165,00			
Opções de reforma*	330,00	660,00	990,00	1320,00
Opções de casa nova*	1540,00	1980,00	2640,00	-
Manual de instruções para reforma*	330,00	660,00	990,00	1320,00
Manual de instruções para casa nova*	1540,00	1980,00	2640,00	-
Assessoria para aprovação de projeto*	330,00	660,00	990,00	1320,00
Acompanhamento de obra	165,00 por visita			
Valor da hora técnica: R\$ 55,00	*Valor a depender do grau de complexidade			

Tabela 2. Honorário atualizado.
Fonte: Autoral

Considerações finais

O trabalho apresentado surgiu dos questionamentos e inquietações aflorados a partir da interseção entre a vivência acadêmica e as observações do contexto suburbano que estive inserida e vivenciei ao longo dos anos. Observar e experienciar os “dois mundos” - de arquitetos e autoprodutores - fez surgir a necessidade de entender as questões que estão por trás do distanciamento entre esses atores. A partir desse questionamento, este estudo analisou o cenário da autoprodução de moradias a partir da contribuição teórica de outros autores, do estudo prático dessas casas e inicia uma reflexão acerca das iniciativas que se dispuseram a vencer a barreira social/econômica que os separa.

O panorama nacional relativo a autoprodução foi apontado através do diagnóstico produzido pelo CAU/BR e os números apresentados reforçam a necessidade de se debruçar sobre esse cenário e entender suas particularidades. Os apontamentos e reflexões levantadas por Nogueira, Kapp e Baltazar indicam a

existência de um embate de ordem social e metodológica, porque arquitetos apresentam um comportamento mais alinhados aos costumes das elites e se apoiam em uma estrutura de trabalho que não condiz com as práticas construtivas das classes populares.

Estudar os processos de densificação dos lotes suburbanos e os processos por trás do desenvolvimento das habitações autoproduzidas permitiu identificar dinâmicas semelhantes para cada um desses processos. Foi percebido que diferentes bairros suburbanos reproduzem lógicas correlatas de ocupação dos lotes e que ainda vem sendo reproduzida nos últimos anos, mostrando que, como apontado por Slade, esse território, ainda que entendido como áreas consolidadas, é constantemente submetido a transformações cotidianas intralote. Por sua vez, essas transformações são materializadas nas diversas modificações implementadas nas habitações, onde também foi possível identificar apontamentos em comum, desde os relacionados a espacialidade

e materialidade até as percepções envolvendo os locais de compra dos diferentes insumos.

O número de pessoas conectadas à internet e o volume de profissionais presentes na rede e produzindo conteúdos relacionados à arquitetura apontou para um caminho de investigação que se mostrou pertinente e acabou por revelar um outro modo de atuação, um tanto controverso, de atendimentos expressos. A partir da análise do recente modelo de atendimento remoto denominado Arquiteto de bolso, foram elencadas algumas questões para iniciar a discussão sobre esse modelo de atuação que de fato parece democratizar o acesso aos serviços técnicos, mas que em contrapartida, devido aos valores cobrados e as formas de operação profissional, nos faz questionar e perceber um frágil limite que, neste caso em específico, tenciosa a democratização do acesso e a valorização da profissão e dos profissionais.

Para além do discutido a respeito do

posicionamento dos profissionais nas redes e das novas formas de atuação oferecidas na tentativa de conscientizar sobre os benefícios da contratação do profissional, também se mostrou pertinente se debruçar sobre o posicionamento tomado pelas instituições de classe acerca do mesmo tema. O levantamento das diferentes cartilhas existentes permitiu identificar algumas falhas que tornam a comunicação pouco eficiente e dificultam o objetivo inicial de fomentar o incentivo à profissão. Tendo em vista o exposto, propõe-se a elaboração de uma nova cartilha a partir da revisão dos itens analisados e do conteúdo levantado a partir das entrevistas e levantamentos das habitações estudadas.

A nova cartilha proposta foi entendida como um instrumento de aproximação com o intuito de atingir e captar um novo perfil de público e para tornar essa aproximação inicial mais palpável fez uso de duas estratégias principais: a utilização de imagens que fazem parte do seu cotidiano com o intuito de gerar empatia e ser disponibilizada nos ambientes em que são frequentados de forma recorrente durante a obra, que são as lojas de materiais de construção. Também foi entendido que seria pouco eficiente conscientizar e captar

sem oferecer uma proposta de atendimento alinhado ao modo de produção do público em questão, por isso buscou-se encontrar um escopo intermediário aos disponíveis no mercado. Com as estratégias delimitadas, foi entendido que uma forma eficiente de articular sua divulgação seria por meio de campanhas organizadas pelo CAU, visto que uma instituição de classe dispõe de diferentes tipos de recursos para torná-la exequível.

Por fim, é importante ressaltar que os produtos aqui desenvolvidos são entendidos como um ensaio pois buscam contribuir para a discussão de um tema relevante e que necessita de um contingente maior de reflexão, logo, não são vistos como uma solução definitiva, mas sim uma resposta a partir da produção realizada. O intuito deste trabalho foi oferecer um olhar que possa contribuir para o estreitamento do laço entre arquitetos e autoprodutores, uma vez que o cenário existente, com obras tecnicamente incorretas e campo de trabalho inalcançado, se mostra improdutiva para todos os envolvidos.

Bibliografia

CHETRY, Michael. **A situação residencial da Nova Classe Média na metrópole do Rio de Janeiro: uma contribuição ao debate**. Confins, [S.I.], n. 27, 2016. Disponível em: <<https://journals.openedition.org/confins/10870>>. Acesso em: 8 jan. 2021.

DELFINO, Rodrigo et al. **Infiltração: densificação urbana e reserva de espaços livres**. Ateliê Integrado II, FAU UFRJ, 2018. No prelo.

KAAP, Silk; NOGUEIRA, Priscila; BALTAZAR, Ana Paula. **Arquiteto sempre tem conceito, esse é o problema**. In: PROJETAR, IV, 2009, São Paulo.

NOGUEIRA, Priscila. **Práticas de arquitetura para demandas populares. A experiência dos arquitetos da família**. Dissertação de Mestrado, Arquitetura e Urbanismo, UFMG, 2010.

NOGUEIRA, Priscila. **Discutindo a lógica da autoprodução de moradias**. Oculum Ensaios. Campinas, v.10, n.1, p.57-72, Janeiro-Junho, 2013.

SLADE, Ana. **A cidade a partir das relações entre moradia e trabalho: um olhar sobre duas Américas**. Tese de Doutorado, Arquitetura e Urbanismo, PROURB UFRJ, 2019.

ARQUITECTOS de la comunidad Uruguai: 2008. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/1cojm9Bjmt66lgPSqnwzdgqYqAihtYjcp/view>

ASSAD, Fernando. **Reformas habitacionais e transformação social**. In: TEDxLaçador, 2015. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=UGV5MzrR_VU&feature=youtu.be&ab_channel=TEDxTalks>. Acesso em: 11 out. 2020.

BAIRROS Cariocas. Disponível em: <<https://pcrj.maps.arcgis.com/apps/MapJournal/index.html?appid=7fe1b0d463e34b3b9ca2fafd50c3df76#>>. Acesso em: 02 set. 2020.

CETIC - Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação. **TIC Domicílios: Pesquisa sobre o Uso das Tecnologias de**

Informação e Comunicação nos Domicílios Brasileiros. 2019. Disponível em: <https://cetic.br/media/analises/tic_domicilios_2019_coletiva_imprensa.pdf>. Acesso em: 18 dez. 2020.

CLASSE c volta a crescer, vê futuro com otimismo e deixa consumo-ostentação. **ÉPOCA NEGÓCIOS**, 17 de Mar. 2019. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/Brasil/noticia/2019/03/epoca-negocios-classe-c-volta-a-crescer-ve-futuro-com-otimismo-e-deixa-consumo-ostentacao.html>>. Acesso em: 01 set. 2020.

DROUET, Alban. **Programas de melhorias habitacionais de interesse social.** 2015. (8m15s). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=NciSxZDrOgo&ab_channel=AlbanDrouet>. Acesso em: 16 dez. 2020.

DROUET, Alban. **Inova Urbis e Leroy Merlin promovem reformas populares.** 2016. (6m17s). Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=joBzzMyRjis&ab_channel=AlbanDrouet>. Acesso em: 16 dez. 2020.

INOVA Urbis, agora em Paraisópolis. **Inteligência & Inovação**, 21 de dez. 2016. Disponível em: <<https://inteligenciaeinovacao.com/inova-urbis-agora-em-paraisopolis/>>. Acesso em: 06 set. de 2020.

MÓDULO I: Remuneração do projeto arquitetônico de edificações. **CAU/BR.** Disponível em: <<https://honorario.caubr.gov.br/doc/TAB-livro1-final.pdf>>. Acesso em: 05 fev. 2021.

MOREIRA, Maria Isabel. ARQUITETAS faturam com projetos com foco em sustentabilidade, produtividade e baixo custo. **Pequenas empresas, grandes negócios**, 19 de jul. 2020. Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Mulheres-empendedoras/noticia/2019/07/arquitetas-faturam-com-projetos-com-foco-em-sustentabilidade-produtividade-e-baixo-custo.html>>. Acesso em: 06 set. de 2020.

O MAIOR diagnóstico sobre arquitetura e urbanismo já feito no Brasil. **CAU/BR.** Disponível em: <<https://www.caubr.gov.br/pesquisa2015/>>. Acesso em: 28 ago. de 2020.

ORLANDO, Luiz. História dos bairros do município do Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://historiasemlimites.com.br/wp/gjgi/>>. Acesso em: 02 set. 2020.

OLIVEIRA, Isaac de. Startups põem reforma e decoração ao alcance do celular. **Estadão**, 15 de Mar. 2020. Disponível em: <<https://economia.estadao.com.br/blogs/radar-imobiliario/startups-poem-reforma-e-decoracao-ao-alcance-do-celular/>>. Acesso em: 05 jan. 2021.

PAMPLONA, Patricia; BRANT, Danielle. Título financeiro capta R\$ 5 milhões para bancar reformas em periferias. **Folha**, São Paulo, 26 mar. 2018. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/empreendedorsocial/2018/03/1962211-titulo-financeiro-banca-reforma-em-favela.shtml>>. Acesso em: 14 dez. 2020.

PROGRAMA Vivenda. **Projeto**, 05 dez. 2018. Disponível em: <<https://revistaprojeto.com.br/noticias/programa-vivenda-reformas-para-populacoes-de-baixa-renda/>>. Acesso em: 14 dez. 2020.

STARTUP de reformas planeja movimentar R\$100 milhões em 2020. **Qual Imóvel**, 18 dez. 2019. Disponível em: <<http://www.revistaqualimovel.com.br/noticias/startup-de-reformas-planeja-movimentar-r100-milhoes-em-2020>>. Acesso em: 05 jan. 2021.

