

Matrix of Attributes that Condition the Development of Gated Communities

Matriz de Atributos que Condicionam o Desenvolvimento de Loteamentos Residenciais Fechados

Wilson Saburo Honda¹, Eliane Monetti²

¹ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo; Rua Evangelina, 1261 – apto 11 – Jd. Têxtil – São Paulo – SP – 03421-000; Brasil; wilson.honda@poli.usp.br

² Escola Politécnica da Universidade de São Paulo; eliane.monetti@poli.usp.br

Palavras-chave: loteamento, desenvolvimento urbano, empreendimento imobiliário, Microdados e *Analitic Hierarchy Process (AHP)*

ABSTRACT

This paper shows a Matrix of Attributes that influences the motivation of a target public, belonged to the higher income population, to abdicate the concept of centrality and accept to live in a Gated Community, located on the outskirts of urban centers.

This matrix has resulted of the critical analysis on the first field research, realized in the master dissertation which is in the development stage. For this field research was used the method ANALITIC HIERARCHY PROCESS (AHP), with five specialists that work in this market segment in the micro-region of Barueri and Santana de Parnaíba, where are located Alphaville, Tamboré and Aldeia da Serra.

The Hierarchy of Matrix of Attributes considers that LOCATION and CHARACTERISTICS OF GATED COMMUNITIES, as well as the needs and the preferences of the target public associated with the stage in the cycle of FAMILY LIFE and WORK LIFE determine competitive strategies on the selection of land for development of this type of product.

RESUMO

Este trabalho apresenta uma MATRIZ DE ATRIBUTOS que mais influenciam na motivação de um público, pertencente à camada de renda mais alta da população, em abrir mão do conceito de centralidade e ir residir em um LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, localizado nos arredores dos centros urbanos.

Essa matriz foi resultado da análise crítica da primeira pesquisa de campo, realizada na dissertação de mestrado que está em fase de desenvolvimento. Para essa pesquisa de campo foi utilizado o método ANALITIC HIERARCHY PROCESS (AHP), o qual contou com a participação de cinco especialistas que atuam nesse segmento do mercado imobiliário na micro-região de Barueri e Santana de Parnaíba, onde estão localizados os residenciais de Alphaville, Tamboré e Aldeia da Serra.

A MATRIZ DE ATRIBUTOS hierarquizada considera que a LOCALIZAÇÃO e as CARACTERÍSTICAS DO LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, bem como as necessidades e preferências do público alvo, que estão associadas conforme o estágio no ciclo de VIDA FAMILIAR e PROFISSIONAL, condicionam estratégias competitivas quanto à seleção de terrenos para desenvolvimento de empreendimentos dessa tipologia.

1. INTRODUÇÃO

O desenvolvimento urbano, em função do rápido crescimento industrial, comercial e de serviços trouxe, a exemplo da cidade de São Paulo, o crescimento econômico e populacional, este último causado, em grande parte, pelo êxodo rural, vinculado às oportunidades de empregos e melhor qualidade de vida.

Em diversas cidades, que não estavam estruturadas para o crescimento acelerado da população como vivenciado nas últimas décadas, a qualidade de vida da população urbana acabou comprometida, pois as cidades começaram a apresentar deficiências em setores como saúde, educação, transporte, segurança e habitação.

Além disso, os problemas ambientais verificados nos centros urbanos, como a poluição do ar e da água e sonora, causam danos à saúde e ao bem-estar de parte da população.

Destacam-se ainda, outros problemas dos centros urbanos, em decorrência da falta de investimento público, como é o caso do crescimento da criminalidade, da baixa qualidade dos serviços públicos prestados à população, da existência de poucas opções gratuitas para prática esportiva e de lazer e do crescente volume de tráfego.

No setor habitacional, a falta de recursos públicos para investimentos em infra-estrutura e a falta de oferta de novas moradias causaram diversos problemas, dentre eles o crescimento desordenado da periferia das cidades. Deste modo, imóveis situados nas proximidades dos centros comerciais, de serviços e de atividades culturais, com facilidade de acesso às principais vias, são mais valorizados em relação às áreas periféricas.

O alto preço da terra urbana faz com que uma parcela da população opte por migrar para os arredores dos centros urbanos, em busca de uma moradia mais espaçosa com menor preço da terra.

A crescente competitividade desse mercado aliada à existência de consumidores cada vez mais exigentes fizeram com que os empreendedores buscassem a configuração de novos produtos.

Nesse sentido, os LOTEAMENTOS RESIDENCIAIS FECHADOS apresentam-se como alternativa para habitação nas camadas de renda mais alta da população, principal público alvo de diversas empresas atuantes no mercado imobiliário, sobretudo pela capacidade de pagamento desses produtos. Várias empresas têm buscado atuar nesse nicho, situação que deve promover um crescimento nas informações voltadas para o planejamento nesse segmento.

Abrir mão do conceito de centralidade para morar em locais mais distantes, provoca maiores deslocamentos para o trabalho, estudo e demais atividades rotineiras. Porém, percebe-se que a ocorrência de bairros residenciais nos arredores das grandes metrópoles é fenômeno mundial, como os *suburbs* nos EUA e os LOTEAMENTOS RESIDENCIAIS FECHADOS no Brasil, que oferecem moradias mais espaçosas, dotadas de áreas livres e jardins, condições de segurança e privacidade, demandadas sobretudo pelas camadas de renda mais altas da população.

Essa rotina de deslocamentos pelo público que mora em um município e trabalha e/ou estuda em outro provoca o que se denomina de MOVIMENTO PENDULAR. No Brasil, o FLUXO DE MOVIMENTOS PENDULARES pode ser atestado com tabulações especiais, a partir da base - Microdados da Amostra dos Censos Demográficos (MICRODADOS) - elaborada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Tendo em vista a incidência com que a população de alta renda está presente nos MOVIMENTOS PENDULARES, o conhecimento da intensidade dos FLUXOS¹ permite identificar o contingente de pessoas que aceita esse deslocamento, os

¹ A dissertação de mestrado, que está em fase de desenvolvimento, discute esse assunto com maior profundidade, apresentando o FLUXO DE MOVIMENTOS PENDULARES nos Municípios de Arujá, Cotia, Barueri e Santana de Parnaíba.

municípios em que ocorre tal fenômeno e sua intensidade, confirmando uma tendência das pessoas de fixarem-se, em definitivo, para exercer suas atividades no município onde residem.

1.1. Transformações na Qualidade de Vida da População Urbana

Em decorrência dessas transformações urbanas, uma parcela da população opta por não alterar o local de seus domicílios, incorporando gastos adicionais para suprir as necessidades de manutenção quanto à qualidade de vida.

Como observou PASCALE (2005, p. 87), alterações na estrutura da sociedade geram mudanças de necessidades em relação à habitação, que resultam em novas tipologias de produtos. Atualmente, os altos índices de violência e a escassez de áreas verdes têm como resposta a proliferação dos empreendimentos denominados “condomínios clube” com maior infra-estrutura de lazer (bosque, pomar, pista de cooper, academia de ginástica, spa, etc.) e de serviços (sistemas de segurança, babycare, central de congelados, lavanderia, massagem, entre outros), que buscam suprir, dentro do próprio condomínio, algumas das carências que a cidade apresenta.

Verifica-se ainda que, em função dos problemas ambientais e das opções limitadas de áreas verdes que se verificam nos grandes centros urbanos, alguns empreendedores identificaram a demanda de uma parcela da população preocupada com a qualidade ambiental, e propuseram novos produtos que agregam soluções que contemplam a preservação de matas nativas, trilhas ecológicas, programas ambientais e etc.

A estratégia nesses empreendimentos não prioriza a maximização da área de lotes ou o potencial de vendas, mas a oferta de produtos com maior valor agregado, explorando o aumento da qualidade de vida, desempenho ambiental do empreendimento e ações sociais voltadas à comunidade local.

Tal estratégia pode ser evidenciada no trabalho de TAKAOKA *et al* (2005), onde apresenta diretrizes para uma prática mais sustentável de desenvolvimento urbano, baseado no estudo de caso do Projeto Gênese, no qual privilegiou o balanceamento entre a preservação dos recursos naturais e o atendimento às demandas residenciais.

1.2. Expansão Horizontal dos Centros Urbanos

A expansão horizontal dos centros urbanos foi motivada pelo desenvolvimento econômico nos arredores das cidades, causada pelo surgimento de novos pólos industriais, comerciais e de serviços, além do crescimento e migração populacional.

No passado, a maioria das indústrias estava instalada nas áreas periféricas, porém próximas ao centro das cidades, em função da disponibilidade de fontes de energia e principalmente pela proximidade do mercado consumidor, pois inexistia infra-estrutura adequada para distribuição de produtos.

A valorização do preço da terra dos centros urbanos, incentivos fiscais de diversos municípios, melhoria da acessibilidade e os meios de transporte mais eficientes, que diminuíram o tempo de deslocamento e contribuíram para melhoria da logística de distribuição de produtos, justificam a dispersão das indústrias para fora dos centros urbanos, como se observa atualmente na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).

SINGER (1967, p.79) *apud* BARBOSA; ZMITROWICZ (2002, p. 8) explica que as indústrias, como qualquer outro setor da sociedade, procuram instalar-se nos locais mais adequados ao desenvolvimento de suas atividades; contudo, a vantagem localizacional deve superar o preço da terra, um fator importante considerando que a maioria das indústrias necessita de grandes instalações.

No estudo do uso do solo no centro expandido de São Paulo, elaborado por BARBOSA; ZMITROWICZ (2002, p.1), demonstra que a atividade industrial foi predominante até a década

de 70; a partir daí, essa atividade gradativamente entrou em declínio, migrando para outras regiões fora do centro expandido de São Paulo, sendo superada pelo setor de comércio e de serviços. Fato interessante é que as moradias destinadas às camadas de renda mais alta da população, que inicialmente estavam localizadas apenas na região central, próximas às áreas comerciais e de serviços, passaram a surgir em regiões cada vez mais distantes do centro. Posteriormente, novas centralidades, formadas por áreas comerciais e de serviços, surgiram nas áreas periféricas, em parte, para atender a essa nova demanda pela população de alta renda.

A migração da população de alta renda para regiões cada vez mais distantes das áreas onde se concentram os setores do comércio e de serviços parece ser um processo natural. Pode-se dizer que as famílias equacionam a decisão de morar em uma localidade residencial em função do custo da moradia e com os gastos com transporte, ou seja, quanto mais próximo da centralidade, maior é o preço da terra e menor são os gastos de deslocamento para o trabalho, estudo e compras.

Assim, a estratégia de desenvolver empreendimentos destinados a uma parcela da população que está disposta em abrir mão do conceito de centralidade por uma moradia mais espaçosa, com maior infra-estrutura de serviços e de lazer, com menor preço da terra, torna-se evidente.

A descentralização industrial trouxe o desenvolvimento de regiões nos arredores dos centros urbanos, influenciando a inserção de novas moradias para atender um público com hábitos tipicamente metropolitanos, que se mudou por influência da mudança da empresa na qual trabalha .

As empresas que transferem suas instalações para outras cidades, fora dos grandes centros urbanos, criam novas oportunidades para a população local e regional, levando consigo alguns funcionários importantes. Parte deles prefere residir ainda no centro urbano e se deslocar diariamente às novas instalações industriais enquanto outra parte acaba se mudando, demandando novas moradias.

REIS (2006, p. 22) comenta sobre um processo semelhante, denominado *urban fields* (campos urbanos), que ocorreu nos Estados Unidos, no eixo Nova York, Filadélfia e Washington, e também no eixo Boston, Nova York e Washington, onde atividades tipicamente urbanas deslocavam-se para o campo, dispendo-se ao longo eixos de transporte, ou dando origem a uma série de pólos, separados entre si por áreas de atividade rural, cujos trabalhadores estariam residindo nas cidades. Entre 1970 e 1990 começou a ocorrer o mesmo em outras regiões, sobretudo na Europa, como na Itália, Holanda e Espanha.

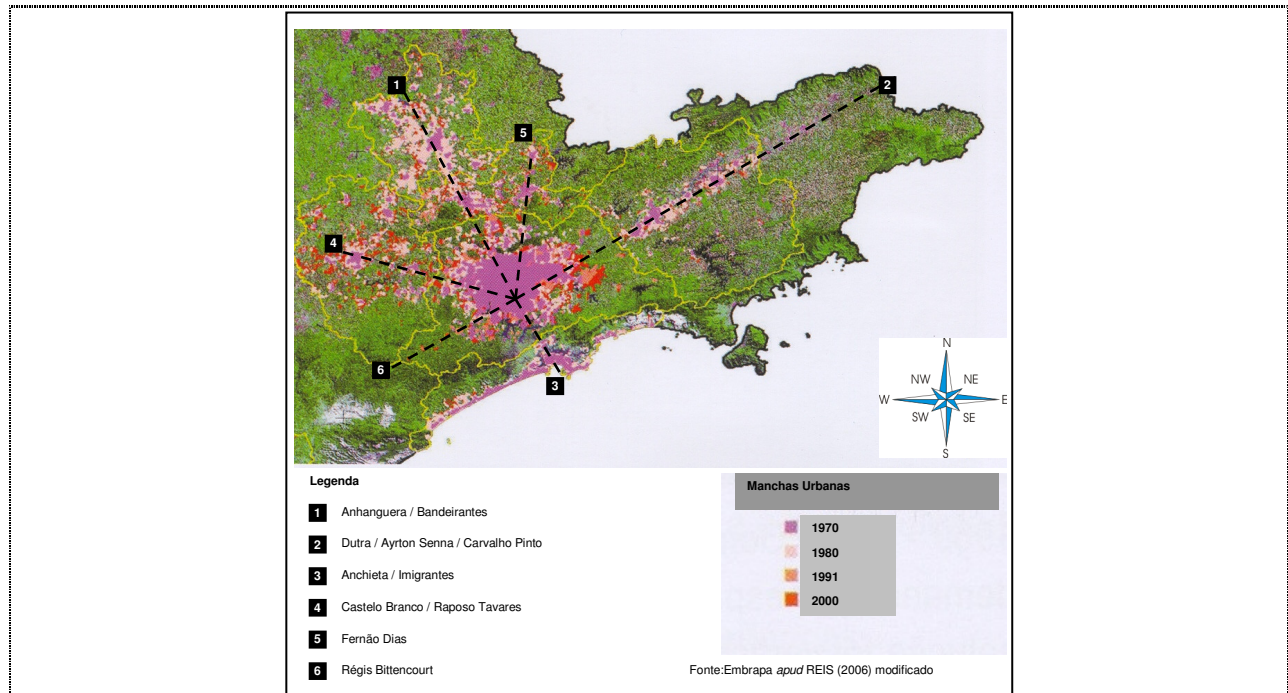
Além da descentralização das unidades industriais, a implantação de centros de pesquisa, tecnologia e de ensino universitário nas principais cidades, como as do interior paulista, também demandou novas moradias, em função da transferência de profissionais qualificados, formados em grandes centros urbanos do país ou do exterior.

1.3. Acessibilidade

Para VILLAÇA (1998), a expansão urbana provocada pelos deslocamentos das camadas de renda mais alta da população, não necessariamente está relacionada com a localização de indústrias. Seu limite de crescimento é definido pelos obstáculos naturais e legais, tais como serras, zonas de proteção de recursos naturais e etc. Os transportes intra-urbanos são os maiores determinantes das transformações urbanas; as vias de transporte têm influência não só no arranjo interno das cidades, mas também sobre os diferenciais de expansão horizontal urbana. Em função do sistema de transporte, essa expansão pode ser de forma rarefeita ou concentrada. No caso das rodovias, a expansão horizontal urbana é rarefeita, pois ela pode ocorrer de forma pulverizada ao longo da via, ao passo que nas ferrovias a expansão horizontal urbana é concentrada, sobretudo nas proximidades das estações e portos.

A expansão horizontal urbana rarefeita pode ser evidenciada nas principais rodovias que passam pelo município de São Paulo, conforme a Figura 1. Verifica-se que a urbanização é favorável nas rodovias Anhanguera/Bandeirantes, Castelo Branco/Raposo Tavares, Fernão Dias, Dutra/Ayrton Senna/Carvalho Pinto e Anchieta/Imigrantes. Pequenos trechos onde não ocorreram a expansão horizontal urbana são justificados pela existência de obstáculos naturais e legais, como serras, áreas de preservação permanente e reservas ecológicas. No caso da Rodovia Régis Bittencourt, além dos obstáculos naturais e legais, a baixa expansão horizontal urbana está associada à baixa atividade econômica na região.

Figura 1: Expansão horizontal urbana ao longo das principais rodovias que passam pelo Município de SP



A expansão horizontal urbana em cidades litorâneas é causada não apenas pela atividade industrial, comercial e de serviços nas proximidades das áreas com infra-estrutura portuária, mas também pela demanda por moradias próximas a belezas naturais e pela diversidade de opções de lazer.

REIS (2004, p. 215) comenta que a partir dos anos 60, com a construção das rodovias como a Castelo Branco, Imigrantes, Bandeirantes e Trabalhadores (Ayrton Senna), aumentou a mobilidade da população e das empresas, promovendo a formação de pólos industriais mais afastados, que se transformaram em novas regiões metropolitanas ao redor de São Paulo, articuladas em suas rotinas cotidianas com a RMSP.

Até a década de 70, as grandes vias regionais só atraíam a expansão urbana representada pelos bairros das camadas de baixa renda, em função do baixo preço da terra. Com a difusão do automóvel e das rodovias de interesse regional, algumas daquelas vias passaram a atrair também bairros de alta renda.

Com a redução no tempo de deslocamento entre as cidades, em função de novos padrões de infra-estrutura de transporte instalada, uma parcela da população residente nos centros urbanos optou por migrar para outros municípios, onde o custo da terra é menor, sem perder o vínculo de suas atividades profissionais e/ou de estudo nos centros urbanos.

Assim, o desenvolvimento de LOTEAMENTOS RESIDENCIAIS FECHADOS localizados nas proximidades das principais rodovias torna-se uma estratégia para atender as necessidades e

preferências do público pertencente à camada de renda mais alta da população, que está disposto a abrir mão do conceito de centralidade e residir em locais mais distantes dos centros urbanos.

Para auxiliar os empreendedores a estabelecer estratégias competitivas quanto à seleção de áreas para o desenvolvimento de LOTEAMENTOS RESIDENCIAIS FECHADOS, propõe-se elaborar uma MATRIZ DE ATRIBUTOS que mais influenciam na motivação de um público pertencente à camada de renda mais alta da população em abrir mão do conceito de centralidade e ir residir em um LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, localizado nos arredores dos centros urbanos.

2. MATRIZ DE ATRIBUTOS

2.1. Estruturação

A MATRIZ DE ATRIBUTOS considera que a LOCALIZAÇÃO e as CARACTERÍSTICAS DO LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, bem como as necessidades e preferências do público alvo, que estão associadas conforme o estágio no ciclo de VIDA FAMILIAR e PROFISSIONAL, são relevantes na escolha do produto residencial pelo público alvo e condicionam estratégias competitivas quanto à seleção de terrenos para desenvolvimento de empreendimentos dessa tipologia.

Os principais textos de apoio foram os estudos de PASCALE (2005), sobre qualidade das localizações residenciais urbanas; de FERNANDEZ (1999), voltado para preferências quanto à localização e influência no ciclo de vida familiar; de RIBEIRO (2005), que aborda atributos físicos e de localização como diferenciais de qualidade do produto; e de CLARK; ONAKA (1983), que estudam as motivações para mobilidade residencial e sistematizam as diversas razões para mudar de residência.

A MATRIZ DE ATRIBUTOS que condicionam o DESENVOLVIMENTO DE LOTEAMENTOS RESIDENCIAIS FECHADOS podem ser desenvolvidas sob três pontos de vista diferentes: o do empreendedor (especialista), o do público alvo (comprador/cliente) e o do planejador urbano (órgãos públicos). Para esse trabalho, as pesquisas levam em consideração o ponto de vista do empreendedor (especialista). Este julgará como deverá se posicionar uma matriz hierárquica de atributos para um potencial comprador de um produto residencial para seu uso, com fins de estabelecer moradia.

Foi adotado o método *Analytic Hierarchy Process* (AHP) para hierarquizar e estabelecer o grau de importância dos atributos estudados na revisão bibliográfica junto a alguns especialistas, que atuam nesse segmento de mercado, a fim de identificar quais desses atributos mais influenciam na motivação de um público pertencente à camada de renda mais alta da população capaz de fazer com que abra mão do conceito de centralidade para residir em um LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, localizado nos arredores dos centros urbanos.

No AHP, os participantes avaliam a importância dos atributos qualitativamente e quantitativamente aos pares, ou seja, um em relação ao outro, através de uma escala de notas. Posteriormente, cria-se uma matriz, onde o atributo testado é hierarquizado em relação aos demais. Por essa razão, essa ferramenta tem sido empregada em situações, como por exemplo, de decisões estratégicas, definições de prioridades, avaliação de custos e benefícios, alocação de recursos, medida de desempenho, pesquisa de mercado, resolução de conflitos e etc.

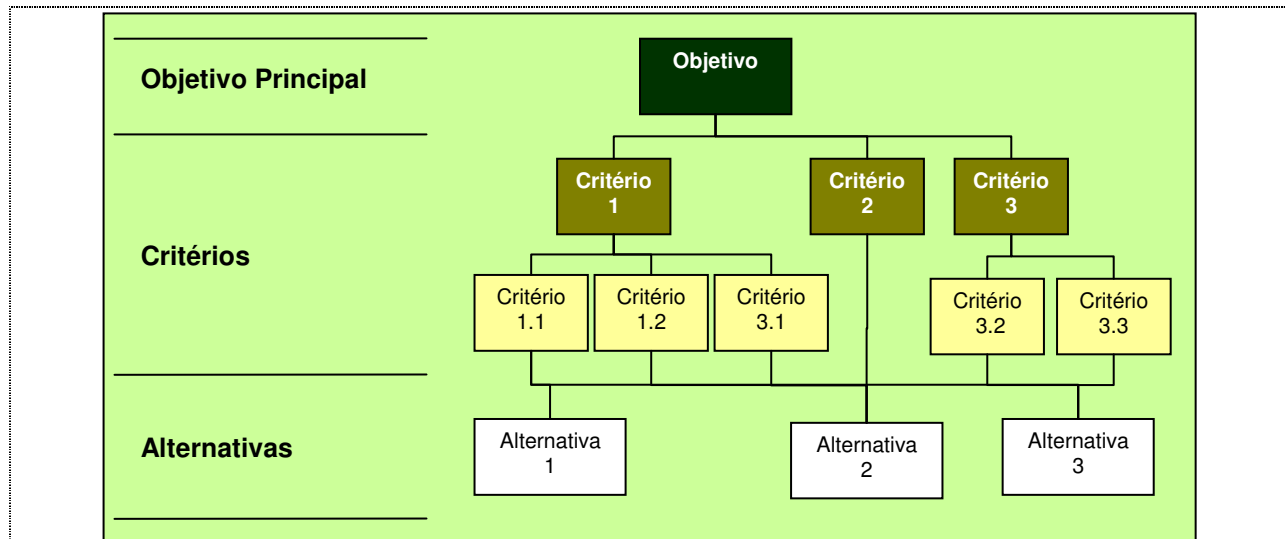
As principais vantagens do AHP estão relacionadas à sua simplicidade e diversidade de uso. Como a entrevista a ser realizada com os participantes depende da presença do pesquisador, o processo é dinâmico, pois a avaliação é realizada em apenas uma rodada e os participantes podem esclarecer eventuais dúvidas que porventura apareçam ao responderem os questionários diretamente com o pesquisador.

As desvantagens estão relacionadas ao dispêndio com transporte e à disponibilidade (tempo) do pesquisador para entrevistar todos os participantes. O pesquisador não deve opinar sobre o assunto para evitar sua influência nas respostas dos participantes.

Estruturar um problema hierarquicamente significa dividi-lo em uma série de níveis de atributos, de forma que cada atributo individualmente componha um pequeno grupo de atributos no mesmo nível, todos eles relacionados a um atributo único no nível imediatamente superior. Então, o problema de decisão pode ser descrito graficamente na forma de uma hierarquia de atributos, em que, partindo-se do topo, no nível mais estratégico, esteja a decisão a ser tomada (objetivo principal), e nos níveis intermediário e de base, respectivamente, estejam os critérios e as alternativas, que deverão ser classificados dentre atributos do mesmo nível e conforme grau de importância percebido pelos(s) decisor(es).

No método AHP, o objetivo principal deve ser bem definido e hierarquizado em apenas um nível. Os critérios podem ser compostos por vários itens e ainda podem estar encadeados em níveis, desdobrando-se na medida em que descem para base. No último nível da hierarquia, após o último nível dos critérios, estão as alternativas, as quais devem estar em um único nível hierárquico.

Figura 2: Elementos básicos de uma estrutura hierárquica do método AHP



Segundo SAATY (1990) *apud* MORITA (1998, p.4) a tarefa mais importante na análise de decisão é a escolha dos fatores relevantes para a decisão. O estruturador do problema deve incluir detalhes relevantes como:

- i. Representar o problema o mais realisticamente possível, mas até um limite que permita sentir as mudanças de valor ou estado dos elementos;
- ii. Um limite que permita sentir as mudanças de valor ou estado dos elementos;
- iii. Considerar o ambiente ou contexto do problema;
- iv. Identificar os fatores ou atributos que afetam a solução;
- v. Identificar os participantes relacionados com o problema.

2.2. Metodologia

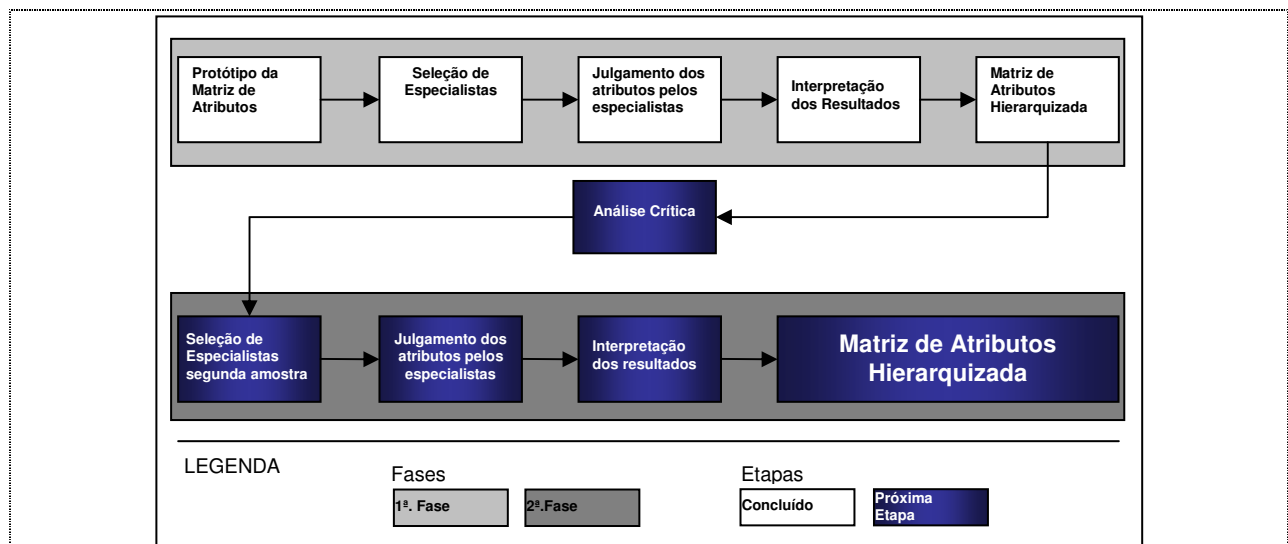
A metodologia para obter a MATRIZ DE ATRIBUTOS hierarquizada foi dividida em duas fases. A primeira fase consistiu na elaboração de um protótipo para teste e validação da MATRIZ DE ATRIBUTOS; seleção de participantes; julgamento dos atributos; interpretação dos resultados; e, por fim, a MATRIZ DE ATRIBUTOS hierarquizada.

Na primeira fase participaram cinco especialistas que atuam nesse segmento de mercado na micro-região de Barueri e Santana de Parnaíba, onde estão localizados os residenciais de Alphaville, Tamboré e Aldeia da Serra. Ao analisar criticamente essa fase, verificou-se que a MATRIZ DE ATRIBUTOS estava densa e requeria, em alguns casos, mais que uma hora para realizar a entrevista com um especialista.

Constatou-se que alguns atributos estavam sobrepostos em alguns critérios, causando a sobreavaliação do atributo pelos especialistas. Isso se deve ao fato dos critérios terem dois pontos de vista distintos que motivam o público alvo a abrir mão do conceito de centralidade e residir em um LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, localizado nos arredores dos centros urbanos: um relacionado à origem (moradia atual) e o outro relacionado ao destino (futura moradia).

Assim, para que não ocorra uma avaliação sobreposta de atributos foi realizada a revisão da matriz considerando apenas o ponto de vista de destino (futura moradia) do público alvo. Além disso, um LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO pode atender à demanda em mais de uma centralidade², podendo assumir diferentes avaliações dos atributos em função da própria característica intrínseca de cada localidade, justificando ainda mais a necessidade de trabalhar apenas com o ponto de vista de destino do público alvo.

Figura 3: Metodologia para a Matriz de Atributos Hierarquizada



Conforme estruturação requerida pelo método AHP, o objetivo principal é hierarquizar os atributos que mais influenciam na motivação do público alvo em abrir mão do conceito de centralidade e ir residir em um LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, localizado nos arredores dos centros urbanos.

Os critérios de avaliação consideram que a LOCALIZAÇÃO e as CARACTERÍSTICAS DO LOTEAMENTO RESIDENCIAL FECHADO, bem como as necessidades e preferências do público alvo, que estão associadas conforme o estágio no CICLO DE VIDA FAMILIAR e PROFISSIONAL, são relevantes na escolha do produto residencial.

² Isso é verificado na micro-região de Barueri e Santana de Parnaíba, onde alguns moradores aceitam o Movimento Pendular, ou seja, trabalhar e/ou estudar em outro município, sem perder o vínculo com suas atividades profissionais e/ou de estudo no município de origem. Na dissertação de mestrado, foram realizadas tabulações especiais a partir do Microdados onde é possível atestar a intensidade desse fluxo.

No trabalho final, os critérios e as alternativas, apresentadas a seguir, serão avaliados pela própria aplicação do método AHP com especialistas que atuam em cada uma das micro-regiões da Grande São Paulo estudadas: [i] Barueri e Santana de Parnaíba (Rod. Castelo Branco); [ii] Cotia (Rod. Raposo Tavares); [iii] Arujá (Rod. Dutra / Ayrton Senna). Na medida em que a MATRIZ DE ATRIBUTOS de cada micro-região apresenta diferentes hierarquias, a consistência da matriz será avaliada, embasando a discussão de potenciais relações referentes à localização, características do produto e as necessidades e preferências do público alvo.

Tabela 1: Matriz de Atributos

1	Ciclo de Vida Familiar
1.1	União familiar
1.2	Separação (separação, divórcio, morte do cônjuge, etc.)
1.3	Alteração do tamanho da família (aumento / redução)
2	Ciclo de Vida Profissional
2.1	Mudança de emprego
2.2	Aposentadoria
2.3	Aumento de renda
3	Localização
3.1	Tempo de deslocamento ao local de trabalho
3.2	Tempo de deslocamento ao local de estudo
3.3	Tempo de deslocamento aos principais centros comerciais e de serviços
3.4	Tempo de deslocamento a pequenas áreas comerciais (padaria, supermercados, etc.)
3.5	Nível sócio-econômico na região do empreendimento (status da vizinhança)
3.6	Local com baixa poluição ambiental
3.7	Local distante de favelas
3.8	Proximidade da família e parentes
3.9	Proximidade de amigos
4	Características do Loteamento Residencial Fechado
4.1	Maior espaço para edificação e lazer (jardins, piscina, etc.), aliado ao menor preço da terra
4.2	Maior segurança em função da infra-estrutura e vigilância instalada
4.3	Amenidades (clube, quadras esportivas, brinquedos para crianças, etc.)
4.4	Amplas áreas verdes

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em função da competitividade crescente do setor imobiliário e, principalmente, consumidores mais exigentes, várias empresas também têm buscado atuar em diversos segmentos do mercado habitacional. Desta forma, os LOTEAMENTOS RESIDENCIAIS FECHADOS tornam-se uma alternativa para as empresas do mercado imobiliário desenvolver produtos destinados à camada de renda mais alta da população.

Entretanto, a elaboração de estratégias que condicionam o desenvolvimento de LOTEAMENTOS RESIDENCIAIS FECHADOS imobiliários depende de um planejamento que leve em conta aspectos relacionados à sua LOCALIZAÇÃO e suas CARACTERÍSTICAS, bem como as necessidades e preferências do público alvo, que estão associadas conforme seja o estágio no ciclo de VIDA FAMILIAR e PROFISSIONAL em que se encontram.

Os aspectos estudados têm por objetivo condicionar estratégias competitivas quanto à seleção de terrenos para novos empreendimentos, orientar compradores e investidores na aquisição de unidades residenciais, e identificar prioridades de investimentos da iniciativa pública para qualificar áreas urbanas residenciais.

4. REFERÊNCIAS

- BARBOSA, E.; ZMITROWICZ, W. **Evolução do Uso do Solo Residencial no Centro Expandido do Município de São Paulo**. 2002. 11p. (Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP. Departamento de Engenharia de Construção Civil. BT/PCC/313).
- CLARK, W. A. V. ; ONAKA, J. L. **Life Cycle and Housing Adjustment as Explanation of Residential Mobility**. *Urban Studies*, n.20, p. 47-57, 1983.
- FERNANDEZ, J. A. da C. G. **Preferências Quanto a Localização e Influência do Ciclo de Vida Familiar**: Estudo Explanatório com Moradores de Apartamentos do Centro de Florianópolis. 1999. 153p. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina.
- MORITA, H. **Revisão do Método de Análise Hierárquica – MAH (AHP – Analitic Hierarchy Process)**. 1998. 129p + Apêndices. Dissertação (Mestrado). Escola Politécnica, Universidade de São Paulo. SP.
- PASCALE, A. **Atributos Que Configuram Qualidade Às Localizações Residenciais**: uma matriz para clientes de mercado na cidade de São Paulo. 2005. 128p. Dissertação (Mestrado). Escola Politécnica, Universidade de São Paulo. SP.
- REIS, N. G. **São Paulo**: Vila Cidade Metrôpole. São Paulo: Prefeitura do Município de São Paulo, 2004, 261p.
- _____. **Notas Sobre Urbanização Dispersa e Novas Formas de Tecido Urbano**. São Paulo: Via das Artes, 2006. 201 p.
- RIBEIRO, R. C. S. **Proposta de Matriz de Atributos que Configuram a Qualidade de Condomínios Horizontais na Cidade de São Paulo**. 2005. 84p. Monografia (MBA). Escola Politécnica, Universidade de São Paulo. SP.
- TAKAOKA, M.V. **A More Sustainable Urban Residential Area: The Genesis Project Case Study**. 2005. 8p. Texto apresentado em *The 2005 World Sustainable Building Conference in Tokyo*.
- VILLAÇA, F. **Espaço Intra-Urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel: Fapesp: Lincoln Institute, 1998. 373 p.