



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE ARTES E COMUNICAÇÃO
PÓS GRADUAÇÃO EM DESENVOLVIMENTO URBANO

VINICIUS SOUSA DANTAS

**O PAPEL DOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS NAS
TRANSFORMAÇÕES URBANAS EM CAMPINA GRANDE (PB): NOVAS E
VELHAS CONVENÇÕES ENTRE 1999 E 2025**

RECIFE, 2025

VINICIUS SOUSA DANTAS

**O PAPEL DOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS NAS
TRANSFORMAÇÕES URBANAS EM CAMPINA GRANDE (PB): NOVAS E
VELHAS CONVENÇÕES ENTRE 1999 E 2025**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano – MDU do Centro de Artes e Comunicação – CAC da Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Urbano.

Área de concentração: Planejamento e Gestão.

Orientadora: Profa. Dra. Iana Ludermir Bernardino.

RECIFE, 2025

Catálogo de Publicação na Fonte. UFPE - Biblioteca Central

Dantas, Vinicius Sousa.

O papel dos condomínios horizontais fechados nas transformações urbanas em Campina Grande (PB): novas e velhas convenções entre 1999 e 2025 / Vinicius Sousa Dantas. - Recife, 2025.

143f.: il.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Artes e Comunicação, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano, 2025.

Orientação: Iana Ludermir Bernardino.

Inclui referências e anexos.

1. Condomínios; 2. Inovações Imobiliárias; 3. Descentralização. I. Bernardino, Iana Ludermir. II. Título.

VINICIUS SOUSA DANTAS

**O PAPEL DOS CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS FECHADOS NAS
TRANSFORMAÇÕES URBANAS EM CAMPINA GRANDE (PB): NOVAS E
VELHAS CONVENÇÕES ENTRE 1999 E 2025**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano – MDU do Centro de Artes e Comunicação – CAC da Universidade Federal de Pernambuco – UFPE, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Desenvolvimento Urbano.

Área de concentração: Planejamento e Gestão.

Orientadora: Profa. Dra. Iana Ludermir Bernardino.

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Iana Ludermir Bernardino (Orientadora)

Universidade Federal de Pernambuco

Profa. Dra. Livia Izabel Bezerra de Miranda (Examinadora interna)

Universidade Federal de Pernambuco

Profa. Dra. Doralice Sátyro Maia (Examinadora externa)

Universidade Federal da Paraíba

Às pessoas que sonham com cidades mais inclusivas.

AGRADECIMENTOS

Seja nos condomínios de Campina Grande ou na vida, nada se repete exatamente da mesma maneira. Esta dissertação é comparável à minha monografia de conclusão de curso (Bacharelado em Ciências Sociais na Universidade Federal de Campina Grande), já que tem o mesmo autor e um objeto de pesquisa similar. Ainda assim, para mim se trata de um trabalho muito diferente, quase como se fosse escrito por outra pessoa.

Muitas pessoas estiveram envolvidas na criação de tudo que é novo nesta pesquisa em relação ao trabalho anterior. Pessoas que me transformaram e me ajudaram a mudar meu olhar sobre os condomínios horizontais fechados. A algumas delas deixo meus agradecimentos a seguir.

Primeiramente, agradeço a minha orientadora, a Profa. Dra. Iana Ludermir Bernardino, que me acolheu como duplo forasteiro, tanto na Universidade Federal de Pernambuco quanto na área de planejamento urbano. Tanto o trabalho final quanto o percurso do mestrado teriam sido muito diferentes sem suas contribuições, seu otimismo e sua disponibilidade.

Em segundo lugar agradeço as professoras Livia Miranda e Doralice Maia por me acompanharem nas bancas, lendo meu trabalho e fazendo apontamentos construtivos. Espero que o resultado final da pesquisa sirva de contribuição aos estudos que as professoras têm feito e que me serviram de referência em tantos momentos.

Agradeço a professora Norma Lacerda por ter me acolhido enquanto bolsista de apoio à pesquisa (FACEPE) do Grupo de Estudos sobre Mercado Imobiliário e Fundiário, que viabilizou minha permanência no mestrado. Os estudos desenvolvidos no GEMFI têm me transformado enquanto pesquisador e servido como uma grande experiência de pesquisa em grupo.

Três amigos e colegas mestrados se destacam neste percurso. Agradeço a Jobson Lima, pelo carinho e pelas conversas que tivemos sobre meu tema de pesquisa, bem como pelas aulas que me ensinaram a usar o QGIS. Agradeço também a Antonio Felix Neto, que tem trabalhado comigo no GEMFI e me ensinado muito sobre desenvolvimento urbano e a Cidade do Recife. Por fim, agradeço a Isabelle Patriota pela sempre ótima companhia nos assessoramentos de orientação e por me lembrar dos prazos.

Por fim, sou grato a Francisco e Vera, meu pai e minha mãe, por todo o amor e apoio dado ao longo dos anos. Espero retribuí-los com carinho, cuidado e chocolates.

*“Não dá pra amar de verdade um lugar sem apontar seus defeitos” (Gustavo Arellano, 2022,
resumindo a principal lição que nos foi dada por Mike Davis)*

RESUMO

Esta dissertação analisa a implementação de condomínios horizontais fechados (CHF) em Campina Grande (PB), entre 1999 e 2025, com o objetivo de investigar em que medida esses condomínios representam inovações imobiliárias, impactam a convenção urbana e as externalidades de vizinhança existentes. Diante do aquecimento desse mercado visto a partir de 2008, o trabalho tem como objetivos específicos (1): Identificar em que medida a produção de condomínios horizontais fechados em Campina Grande produz novas convenções urbanas ou reproduz as tendências já existentes); (2): Caracterizar as externalidades de vizinhança antes e depois da implementação dos condomínios horizontais na cidade; e (3): Investigar a articulação entre agentes e o papel do poder público municipal. Para tanto, a pesquisa incorpora conceitos como o de inovação imobiliária e convenção urbana, adaptações feitas pelo economista Pedro Abramo dos conceitos originais de Schumpeter e Keynes, respectivamente. A metodologia utilizada combina análise censitária e cartográfica, estudo documental, levantamento de preços e acompanhamento do novo Plano Diretor da cidade, sancionado em 2025. Como principais resultados, identificou-se que os condomínios são inovações, ainda que existam aqueles que reproduzem a convenção urbana existente e outros que a subvertem. Além disso, condomínios com lotes menores e preços relativamente mais baixos indicam a busca por novos segmentos do mercado consumidor. Por fim, verificou-se a colaboração do poder público com a disseminação desses empreendimentos através da produção de obras viárias e da definição de legislação urbanística favorável. Tais processos têm potencial para esvaziar áreas consolidadas e/ou ampliar o número de lotes desocupados em espaços de acesso restrito.

Palavras chave: Condomínios fechados; Inovações imobiliárias; Descentralização.

ABSTRACT

This dissertation analyzes the implementation of gated communities in Campina Grande (PB), from 1999 to 2025, aiming to investigate the extent to which these developments represent real estate innovations, impact urban conventions, and affect existing neighborhood externalities. Given the intensification of such market since 2008, the study has the following specific objectives: (1) To identify to what extent the production of gated communities in Campina Grande creates a new urban convention or reproduces the current one; (2) To characterize neighborhood externalities before and after the implementation of gated communities in the city; and (3) To investigate the interaction between real estate agents and the role of the municipal government. To this end, the research incorporates concepts such as real estate innovation and urban convention, adaptations made by economist Pedro Abramo from the original concepts of Schumpeter and Keynes, respectively. The methodology combines census and cartographic analysis, document review, price surveys, and monitoring the implementation of the city's new Master Plan, enacted in 2025. The main findings reveal that the gated communities are indeed innovations, although some reproduce existing urban conventions while others subvert them. Additionally, developments with smaller lots and relatively lower prices indicate a move to reach new segments of the consumer market. Finally, the study found that the public sector has contributed to the spread of these projects through the construction of road infrastructure and the establishment of favorable urban legislation. These processes have the potential to empty out consolidated areas and/or increase the number of vacant lots in restricted-access zones.

Keywords: Gated communities; Real estate innovations; Decentralization.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Entrada do condomínio Giardino Bianco (vetor nordeste)	67
Figura 2: Vista aérea do condomínio Parkville (vetor oeste)	67
Figura 3: Clube do condomínio Skyville Residence (vetor sudeste)	68
Figura 4: Área verde no condomínio Atmosphera Green (vetor oeste)	68
Figura 5: Renderização de projeto do espaço pet do condomínio Jardins da Serra (vetor oeste)	69
Figura 6: Casa à venda no condomínio Alphaville (vetor sudeste)	69
Figura 7: Casa modelo à venda no condomínio Jardins da Serra (vetor oeste)	70
Figura 8: Residencial Kadoshi (vista de satélite e da portaria do empreendimento)	73
Figura 9: Pequeno condomínio de casas no bairro do Cruzeiro	74
Figura 10: Material publicitário do Sierra Eco Resort	81
Figura 11: Material publicitário da fase 2 do Terras Alphaville	83
Figura 12: Material publicitário do Ecoville	87
Figura 13: Material publicitário do Village Sudoeste	87
Figura 14: Anúncio do Serraville	120
Figura 15: "Espaço Ville", stand de vendas na fachada do Serraville	120

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Preço do m ² dos condomínios fechados e área do menor lote	90
Gráfico 2: Preço do lote padrão dos condomínios fechados (R\$ mil) e área do menor lote	91
Gráfico 3: Área total aproximada dos condomínios (hectare) e localização (vetor) do empreendimento	92
Gráfico 4: Área mínima do lote (m ²) e número de lotes dos condomínios	93
Gráfico 5: Número de lotes por procedência dos agentes	102
Gráfico 6: Área total de condomínios por procedência dos agentes	103

LISTA DE CARTOGRAMAS

Cartograma 1: Campina Grande e sua localização estratégica na malha ferroviária e de rodovias federais na Paraíba (2022)	38
Cartograma 2: Bairros, regiões e principais vias de Campina Grande (2000)	41
Cartograma 3: Preço médio do metro quadrado dos terrenos em 1995 (por bairro)	43
Cartograma 4: Renda média da pessoa responsável por domicílio (2000)	46
Cartograma 5: Zoneamento do distrito sede de Campina Grande (Plano Diretor de 2006)	48
Cartograma 6: Áreas de destaque em Campina Grande no início dos anos 2000	50
Cartograma 7: Cartogramas de densidade populacional em Campina Grande (2000)	51
Cartograma 8: Verticalização em Campina Grande (2000)	52
Cartograma 9: Renda média da pessoa responsável por município (2010)	54
Cartograma 10: Adensamento por bairro (2010)	54
Cartograma 11: Mudança no % de apartamentos por bairro (2010)	55
Cartograma 12: Preço médio do metro quadrado dos terrenos comprados em 2000 (por bairro)	59
Cartograma 13: Preço médio do metro quadrado dos terrenos comprados em 2010 (por bairro)	60
Cartograma 14: Condomínios fechados no bairro do Velame	75
Cartograma 15: Condomínios fechados por padrão e bairros com famílias de renda alta	76
Cartograma 16: Condomínios do vetor nordeste e equipamentos próximos	77
Cartograma 17: Condomínios do vetor sudeste e equipamentos próximos	82
Cartograma 18: Condomínios do vetor oeste e equipamentos próximos	85
Cartograma 19: Condomínios fechados de 2024 e a convenção urbana de 2010	104
Cartograma 20: Concentração de habitações do tipo "casa de vila ou condomínio" em Campina Grande (2022)	109
Cartograma 21: Diferenças de densidade habitacional entre 2010 e 2022	112
Cartograma 22: Diferença na % de apartamentos por bairro entre 2010 e 2022	113
Cartograma 23: Condomínios e mudanças de perímetro urbano em Campina Grande	115
Cartograma 24: Alça Leste e Arco Metropolitano	116
Cartograma 25: Macrozoneamento de Campina Grande no Plano Diretor de 2024	121
Cartograma 26: Zoneamento de Campina Grande na minuta do Plano Diretor de 2024	123

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Parâmetros para definição renda baixa, intermediária e alta para Campina Grande com adaptação de valores para dias atuais:	44
Tabela 2: Caracterização e objetivos das Zonas de Campina Grande (Plano Diretor de 2006)	48
Tabela 3: Condomínios do vetor nordeste e suas características	78
Tabela 4: Condomínios do vetor sudeste e suas características	82
Tabela 5: Condomínios do vetor oeste e suas características	85
Tabela 6: Empresas responsáveis pelos condomínios fechados	99
Tabela 7: Crescimento anual da população total e urbana em Campina Grande	106
Tabela 8: Série histórica do total de Domicílios Particulares Permanentes e de tipos de domicílio em Campina Grande	107
Tabela 9: Número de moradores em condomínios horizontais fechados em Campina Grande e Lagoa Seca (Censo 2022)	110
Tabela 10: Condomínios e características do zoneamento proposto na minuta do Plano Diretor de 2024	123

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
1. CONDOMÍNIOS FECHADOS COMO VETORES DA REORGANIZAÇÃO SOCIOESPACIAL DAS CIDADES	23
1.1. Instrumentos para pensar os condomínios fechados	23
1.2. Contribuições da economia urbana para o estudo dos condomínios fechados	30
2. CAMPINA ANTES DOS CONDOMÍNIOS: URBANIZAÇÃO E ANTIGAS CONVENÇÕES URBANAS	37
2.1. A urbanização de Campina Grande antes da condominialização (até 1999)	37
2.2. Convenções urbanas em Campina Grande nos anos 2000 e 2010	44
3. A “CONDOMINIALIZAÇÃO” EM CAMPINA GRANDE	63
3.1. Caracterizando os condomínios	66
Localizando a produção de condomínios	76
Preço da terra em condomínios horizontais fechados em Campina Grande	88
Caracterização dos condomínios por padrão	91
Procedência dos agentes	99
Condomínios que rompem ou que “esticam” a convenção urbana	104
3.2. Condomínios e transformações socioespaciais no mapa	106
3.3. Relações entre Estado e a produção de condomínios	114
CONSIDERAÇÕES FINAIS	127
ANEXO I	133
REFERÊNCIAS	135

INTRODUÇÃO

Os condomínios horizontais fechados (ou CHFs), com ocupações predominantemente residenciais de baixa densidade situados nas periferias urbanas, condensam alguns dos aspectos que compõem um “ideal de morar contemporâneo” (Caldeira, 2011; Souza, 2008): o morar seguro, com muros, câmeras, controle rigoroso de acesso e contratação de segurança privada, se alia a uma visão nostálgica de tempos em que “era possível deixar as crianças brincarem na rua” (Caldeira, 2011; Dantas, 2022). Além disso, as moradias e ruas projetadas, a presença de espaços recreativos exclusivos e de áreas verdes (gramados, parques, hortas e afins) são incorporados para atribuir aos condomínios um padrão de vida elevado. O modelo contemporâneo dos condomínios fechados foi concebido na década de 1950 nos Estados Unidos (as *gated communities*) e teve seu primeiro exemplar no Brasil na década de 1970, passando a ser encontrado nas grandes metrópoles nordestinas a partir dos anos 1990. O fenômeno vem ganhando novas nuances conforme a presença desses empreendimentos avança sobre as cidades médias nordestinas a partir do século XXI.

A proliferação desses empreendimentos nas metrópoles de países latino-americanos ocorre num cenário de globalização, em que se fortalecem as influências da indústria cultural estadunidense e o apelo a um estilo de vida suburbano, de casas sem muros, exibindo verdes gramados, e de crescimento da sensação de insegurança (Caldeira, 2011; Souza, 2008). No Brasil, os condomínios se popularizaram na década de 1990, cerca de três décadas após a consolidação de seu processo de urbanização, que se deu de forma desigual, acentuando tensões sociais. Ao mesmo tempo, o Brasil atravessava os primeiros anos de sua redemocratização após o fim da ditadura civil-militar que durou de 1964 a 1985, bem como a crise econômica decorrente do período autoritário. Esses dois processos simultâneos alimentaram debates sobre planejamento urbano tanto na academia quanto na esfera pública e influenciaram os estudos sobre condomínios fechados, amplamente realizados entre as décadas de 1990 e 2000.

A possibilidade de “escapar” da cidade caótica e se resguardar num espaço bucólico e distante se tornou um argumento recorrente nos anúncios publicitários desse tipo de empreendimento, destinados sobretudo a setores das classes média e alta (Caldeira, 2011; Santoro, 2012). Quase três décadas depois, esses residenciais murados são parte consolidada das grandes cidades e se fazem cada vez mais presentes nas cidades médias de várias regiões brasileiras. Foi nos anos 1990, entretanto, que pode ser identificada nas regiões metropolitanas e nas capitais nordestinas a presença de condomínios horizontais fechados construídos para

abrigarem moradias permanentes e comercializados com a proteção do perigo da cidade enquanto um dos atributos principais (Tavares, 2009; Modesto, 2010; Diógenes, 2012).

Portanto, é pertinente questionar a maneira como as dinâmicas identificadas inicialmente nas metrópoles são transpostas para cidades menores. Sposito (2014) faz indagações similares ao questionar se as transformações ocorridas nas cidades médias e pequenas nas últimas décadas tem sido de caráter apenas quantitativo (com a intensificação das interações espaciais e as relações em múltiplas escalas) ou também qualitativas, no sentido de rupturas com seu papel na rede urbana.

No caso do município de Campina Grande, a segunda cidade mais populosa da Paraíba e localizada a cerca de 130 km no sentido oeste da capital João Pessoa, a produção dos CHFs enquanto algo recorrente pode ser percebida a partir da década de 2010. Com cerca de 419 mil habitantes, a cidade tem como principais atributos as funções de comércio e serviços, que atendem as necessidades da população intraurbana, e também a dos municípios em sua região de influência. É significativa também a presença de instituições de ensino superior e seus atributos turísticos (sobretudo por eventos religiosos e pelas festividades de São João). De acordo com a pesquisa Regiões de Influência das Cidades, REGIC, de 2018, Campina Grande se caracteriza como Capital Regional C e estabelece articulações com capitais como João Pessoa, Recife e Natal. O Censo 2022 identifica Campina Grande como polo de uma concentração urbana composta juntamente aos municípios de Lagoa Seca, Massaranduba, Puxinanã e Queimadas, que totalizam uma população residente de 523.183 pessoas e uma área de 1.383 quilômetros quadrados.

Nessa concentração urbana, o primeiro condomínio horizontal fechado foi inaugurado em 1999 no município de Lagoa Seca, em uma região próxima dos limites do município de Campina Grande. Após esse empreendimento, quase uma década se passou sem novos lançamentos até que, a partir de 2008, se sucederam anúncios de novos empreendimentos, sejam eles no município de Campina Grande ou em Lagoa Seca. Ao todo, entre 1999 e 2023 podem ser identificados 23 empreendimentos, dentre os quais 15 foram inaugurados (ou seja, já são habitados ou estão prontos para a construção das primeiras casas), enquanto 8 se encontram em alguma etapa de construção.

Diante do pouco tempo decorrido desde a intensificação da produção de empreendimentos do tipo condomínio horizontal fechado em Campina Grande, as repercussões espaciais desse processo ainda não são evidentes e tampouco podem ser consideradas definitivas, mas já são verificados indícios de uma reorganização espacial na cidade. Uma importante evidência disso está nos resultados do Censo 2022, que revela que a taxa geométrica

de crescimento anual do número de domicílios particulares permanentes é três vezes maior do que a mesma taxa para o crescimento da população do município. Ou seja, está em curso na cidade uma produção imobiliária relevante. Dos 35.297 novos domicílios particulares permanentes identificados com relação ao Censo 2010, quase 50% deles são apartamentos. Para vias de comparação, Entre 2010 e 2000, apenas 22,37% dos novos domicílios identificados eram apartamentos, sendo 75% o percentual para domicílios do tipo casa. Portanto, o cenário para 2022 é o de verticalização em ritmo nunca antes visto na cidade. Destaca-se também o aumento significativo no número de domicílios do tipo "casa de vila ou condomínio", que têm um aumento de 152%. Ao todo, portanto, observa-se que a produção imobiliária na cidade tem se dado cada vez menos pela construção de "casas de rua"¹ e mais pela construção de apartamentos, sendo as casas em condomínio fechado um segmento pouco expressivo, mas que tem mostrado crescimento proporcionalmente significativo.

Dessas observações emergem alguns questionamentos iniciais:

- I. O que define os novos vetores de expansão urbana de Campina Grande? O cenário observado de criação de novos condomínios é de reprodução da convenção urbana existente ou de produção de novas convenções?
- II. Qual é o papel desempenhado pelos condomínios no contexto de expansão no número de domicílios ocupados em que Campina Grande se encontra atualmente?
- III. Quem são os agentes que atuam na promoção e construção de tais condomínios? Tratam-se de construtoras locais, regionais ou nacionais? Como se associam e se articulam tais agentes?
- IV. Qual o papel que o poder público tem assumido diante das transformações urbanas visíveis nas últimas duas décadas na cidade?

A partir dessas questões, este trabalho discute a produção de condomínios horizontais fechados, o surgimento desse tipo de empreendimento e suas repercussões socioespaciais, como um processo que ganha corpo em meio a uma variedade de outras tendências em disputa na escala de uma cidade média do interior do Nordeste. No contexto de Campina Grande, esses condomínios consistem em uma dentre outras transformações que definem novas formas de morar e consumir na cidade, algumas delas identificadas a partir de 1990, mas que se tornam mais expressivas a partir dos anos 2000, como a produção de loteamentos privados vendidos

¹ Neste trabalho, a expressão "casa de rua" será utilizada para distinguir uma habitação do tipo casa que se localize fora de um condomínio fechado.

sob o rótulo de “bairros planejados” na periferia, a criação de subcentralidades e a verticalização acelerada.

Os estudos de planejamento urbano, em especial aqueles da economia urbana, apresentam alguns conceitos que permitem compreender a criação de novas formas de utilizar o solo urbano, ou novos produtos imobiliários, bem como os mecanismos de escolha de localização residencial por parte da demanda e o comportamento de empresários urbanos. Nesta dissertação, as principais noções que serão mobilizadas analiticamente para compreender o fenômeno estudado são as de “convenção urbana”, “inovação imobiliária” e “externalidade de vizinhança” (Abramo, 2007).

Ao todo, o referencial teórico utilizado para interpretar a produção dos condomínios tem orientação marxista – seja ela uma vertente mais ortodoxa, alinhada com a teoria da renda da terra (Ribeiro, 2015), ou mais heterodoxa, partindo do pressuposto de que características subjetivas dos produtores imobiliários (o caráter inovador do empresário schumpeteriano) são determinantes na transformação da ordem urbana (Abramo, 2007). Ao todo, prevalece a ideia de que a cidade é um espaço em disputa por indivíduos heterogêneos, que se distinguem sobretudo por classe social. O coletivo formado pelos agentes aqui chamados de “empresários urbanos” possui vantagens informacionais, diálogo facilitado com o Estado e alta capacidade de intervenção no processo de estruturação da cidade e de seu consumo. Por sua vez, o coletivo formado pelas famílias que habitam a cidade tem uma capacidade de intervenção pulverizada e se orienta a partir de informações frequentemente controladas pelos empresários urbanos. Portanto, ainda que os consumidores da cidade tenham o poder de lastrear ou não as transformações na ordem urbana, quem domina o processo e exerce protagonismo na estruturação da cidade são os produtores imobiliários, considerados reprodutores do sistema capitalista.

De acordo com Abramo (2007), a coordenação espacial nas cidades capitalistas não se dá através da “mão invisível do mercado”, e sim é obtida através do estabelecimento de uma convenção urbana; ou seja, uma crença compartilhada acerca da ordem espacial. O conceito é uma adaptação feita pelo autor de ideias desenvolvidas por Keynes (1996) acerca da escolha de investimentos, aqui utilizada para explicar processos urbanos. Nas palavras do autor (Abramo, p. 36), “as grandezas urbanas – isto é, as localizações, os preços, a verticalidade e a densidade populacional – seriam valores mais frequentemente estabelecidos por convenção”. Trata-se de uma forma de visualizar as escolhas dos agentes como pautadas pela psicologia de massas: os indivíduos (sejam os consumidores ou produtores imobiliários) tomam suas decisões pautados pela quantidade de informação que possuem e pelas expectativas em torno

das decisões alheias. Em razão das relações de poder que permeiam a disputa pelo espaço urbano, é de se esperar que os produtores imobiliários possuam mais informações e, individualmente, tenham um potencial maior de intervenção do que os consumidores. Essa convenção, portanto, tem origem no processo especular de distintos agentes que coexistem na cidade – como produtores imobiliários, consumidores/moradores, agências de financiamento e o Estado – acerca de transformações futuras na organização do espaço. Tal convenção é frágil e está sujeita a mudanças ao longo do tempo, e sua materialização depende da confiança dos participantes de sua elaboração.

Uma inovação imobiliária, a partir de Abramo (2007), seria um produto imobiliário que rompe com o que foi estabelecido numa convenção urbana com o objetivo de permitir a obtenção de uma margem de lucro mais elevada. Para isso, é preciso elaborar um empreendimento inovador, seja na combinação de suas características enquanto produto, seja na localização em que será implementado (quando se constrói um imóvel com características/funções distintas do que estava previsto pela convenção urbana para uma determinada área). Essas inovações seriam implementadas pela figura do “empresário schumpeteriano”, que neste trabalho se refere à apropriação da teoria de Schumpeter (1997) feita por Abramo, que a aplicou ao cenário da economia urbana. De acordo com Schumpeter, o empresário teria dentre suas estratégias a possibilidade de produzir inovações para auferir maiores lucros e eliminar a concorrência. Neste trabalho, a ideia de inovação imobiliária é vista como relacional, de forma que a qualidade de “inovação” de produto/localização/técnica possa estar delimitada por um tempo e espaço específicos. Ou seja, a possibilidade de considerar os Condomínios Horizontais Fechados inovações imobiliárias dependeria da forma como cada empreendimento é implementado na cidade em questão – e, em especial, da forma como esse novo empreendimento interage com a convenção urbana em vigor na cidade até então. Mesmo a tipologia CHF não sendo isoladamente inovadora, pois é identificada no Brasil décadas antes de seu surgimento em Campina Grande, ela pode introduzir dinâmicas novas no contexto urbano de uma cidade média nordestina.

Por fim, as externalidades de vizinhança podem ser entendidas como “sinergias associadas à proximidade de famílias do mesmo tipo e de recursos semelhantes” (Abramo, 2007, p. 109). O entendimento de que famílias buscam residir em localidades socialmente homogêneas faria parte das antecipações dos atores da produção imobiliária acerca da convenção urbana, de forma que esse fator é essencial para entender as inovações imobiliárias. Para que uma inovação seja bem-sucedida, é preciso que o empresário urbano consiga atrair

famílias com as características desejadas para seu novo empreendimento, desvalorizando certas localizações em detrimento de outras.

Este trabalho irá utilizar os conceitos desenvolvidos acima para, através da economia urbana, mostrar como construtoras e incorporadoras têm introduzido novos produtos imobiliários como forma de coordenar a expansão da cidade de modo a maximizar seus rendimentos. Considera-se o pressuposto de que os condomínios fechados são produtos imobiliários capazes de criar uma externalidade de vizinhança própria dentro de seus muros através de um filtro de renda (quem pode pagar para morar dentro de um condomínio). Essa externalidade positiva, que também pode ser definida como homogeneidade social, seria um dos principais atrativos para famílias buscando reproduzir sua condição de classe social ou ascender socialmente. Cabe, através deste trabalho, descobrir como esse processo tem ocorrido em Campina Grande e seus efeitos sobre a ordem urbana campinense. Mais especificamente, verificar se os condomínios, dotados de externalidade de vizinhança própria, têm sido produzidos de maneira alheia à convenção urbana previamente estabelecida ou se eles se relacionam com ela de alguma maneira perceptível.

Portanto, a investigação realizada tem como objetivo geral investigar se os condomínios fechados, no contexto Campinense, podem ser considerados inovações imobiliárias, buscando identificar o papel desempenhado por tais condomínios nas transformações da convenção urbana e na redefinição de externalidades de vizinhança. Esse objetivo geral é acompanhado dos seguintes objetivos específicos:

1. Identificar em que medida a produção de condomínios horizontais fechados em Campina Grande² produz novas convenções urbanas ou reproduz as tendências já existentes;
2. Caracterizar as externalidades de vizinhança antes e depois da implementação dos condomínios horizontais na cidade;
3. Investigar a articulação entre agentes e o papel do poder público municipal.

Para contemplar esse propósito, em atenção aos objetivos específicos, o percurso metodológico percorrido tratou de: (i) caracterizar a forma como o modelo “condomínio

² Ao longo deste trabalho, os condomínios estudados serão tratados como “de Campina Grande” ou “em Campina Grande”, ainda que alguns empreendimentos se encontrem no município de Lagoa Seca, que por sua vez faz parte do aglomerado urbano de Campina Grande. Essa escolha se dá pelo fato de que mesmo os condomínios fora da cidade são notoriamente direcionados para a população campinense (como será mostrado adiante), ao que se soma o fato de que os empreendimentos em Lagoa Seca estão mais conectados à malha urbana de Campina do que à área urbanizada da cidade em que se localiza formalmente.

horizontal fechado” tem sido implementado no contexto da cidade de Campina Grande, com ênfase para a análise dos dados censitários referentes aos anos 2000, 2010 e 2022; (ii) avaliar o estado atual do processo (número de domicílios e de moradores em condomínios) e relacioná-lo a outras dinâmicas urbanas simultâneas; (iii) evidenciar a ação do poder público no favorecimento ou constrangimento a esse processo.

Para tanto, esta pesquisa pode ser dividida em três partes, correspondentes aos capítulos do trabalho. A primeira delas consiste numa revisão bibliográfica sobre os estudos em torno dos condomínios horizontais fechados e as contribuições da economia urbana para a compreensão da localização residencial e das condutas de produtores imobiliários. A segunda é a análise documental em busca da compreensão das convenções urbanas existentes no município de Campina Grande antes e depois do processo que chamaremos de “condomínialização”. Por fim, é conduzida uma análise de dados obtidos por metodologias diversas (combinando análise documental, de dados censitários e cartográficos, entre outras), permitindo a caracterização da produção dos condomínios fechados em Campina Grande, bem como dos efeitos que já podem ser observados. Ao todo, esse percurso permitirá a visualização de permanências e transformações que dialogam com esses espaços residenciais fechados. As três etapas são complementadas pelo uso de técnicas como a vetorização dos perímetros dos condomínios inaugurados, a visualização de imagens de satélite, a produção cartográfica através do uso de software de geoprocessamento (QGIS), bem como o acompanhamento da discussão em torno da aprovação do novo Plano Diretor de Campina Grande, procedimentos que ofereceram dados indispensáveis para compreender o estado atual dos condomínios e o papel do poder público na reprodução dessas espacialidades.

Apesar dos processos de urbanização apresentarem particularidades para cada país ou região, em cidades de diferentes nações podem ser encontrados espaços residenciais fechados com características similares. Identificar essas características e delimitar o que estará sendo discutido enquanto condomínio horizontal fechado foi o passo inicial deste trabalho. Diante das diversas abordagens possíveis acerca do tema dos condomínios fechados, escolhemos discutí-los enquanto um produto imobiliário. É essa posição teórica que leva à escolha de incorporar os condomínios localizados em Lagoa Seca à amostra estudada, de forma que esses empreendimentos sempre estarão presumidos como parte de Campina Grande, exceto quando a localização no território da cidade for uma questão central a ser discutida (como no caso da discussão em torno de zoneamento e perímetro urbano).

Para fundamentar esse percurso, realizou-se uma discussão em torno de autores da economia urbana que discutem a produção habitacional como um vetor da expansão urbana,

tais como Abramo (2007) e Ribeiro (2015). A partir disso, foi discutido o processo de implementação dos condomínios no Brasil buscando compreender dois pontos relacionados aos estudos de mercado imobiliário: i. onde surgem os primeiros condomínios fechados? ii. Quais são as suas principais características? e iii. o que leva a existir uma demanda por esse tipo de produto imobiliário? O resultado dessa discussão se encontra no capítulo 1: “Condomínios fechados como vetores de reorganização socioespacial das cidades”.

O segundo capítulo da dissertação (“Transformações socioespaciais em Campina Grande a partir de sua ‘condomínialização’”) enfatiza a cidade de Campina Grande, sendo dividido em duas etapas. A primeira etapa sintetiza a urbanização da cidade, resumindo as principais transformações socioeconômicas que repercutem no espaço urbano campinense até meados dos anos 1990. Após esse momento inicial, serão utilizados dados das pesquisas de Costa (2003), Costa (2013) e Lima (2018), assim como dados censitários, para formar uma imagem de como seria a convenção urbana em Campina Grande nos anos 2000 e 2010, quando a presença de condomínios fechados na cidade ainda era quase inexistente ou tímida.

O terceiro momento da pesquisa, correspondente ao capítulo 3 (“A ‘condomínialização’ em Campina Grande”), dedicada a caracterizar a implementação dos condomínios horizontais fechados em Campina Grande. É em seu conteúdo que podem ser encontradas as principais contribuições deste trabalho, que buscam intercalar os estudos sobre condomínios fechados e as pesquisas sobre o mercado imobiliário campinense.

O primeiro subcapítulo apresentou o modelo desenvolvido para caracterizar os condomínios fechados da cidade. O início dessa etapa se deu a partir de revisões bibliográficas, monitoramento de sites e redes sociais de construtoras e análises cartográficas que confirmaram a existência de 23 condomínios horizontais fechados existentes em Campina Grande até o início de 2025. A partir de então a análise se orienta, em primeiro lugar, pelas características locacionais desses condomínios, que os dividem em grupos (ou vetores) correspondentes a áreas geográficas da cidade em que se concentram (nordeste, sudeste e oeste). De forma complementar, são levadas em consideração as seguintes características: preço médio do lote; tamanho dos lotes; número de unidades e origem da construtora. A partir desse conjunto de critérios, foi definido o “padrão” do condomínio (alto, intermediário ou compacto). Essas características associadas à convenção urbana previamente estabelecida em Campina Grande permitiram a identificação dos condomínios que poderiam ser considerados inovações imobiliárias e quais características específicas produzem essa inovação.

Para coletar os dados da análise descrita acima, foram utilizadas fontes diversas. Sites de construtoras, quando existentes, ofereceram detalhamentos sobre os condomínios e – mais

raramente – tabelas de preços. Trabalhos anteriores sobre condomínios (Maia, 2010; Costa, 2013; Lima, 2018) contribuíram com dados como número e tamanho de lotes. Quando necessário, corretores foram contactados para obtenção de informações, sobretudo no caso dos preços. O segundo subcapítulo utiliza dados do Censo 2022 para identificar a quantidade de domicílios e de moradores nos condomínios da amostra. A ocupação dos condomínios é uma forma de mensurar seus impactos, algo que pôde ser feito analisando também os dados sobre a população de Campina Grande ao longo das décadas e as mudanças no número e no perfil dos domicílios da cidade.

Para mensurar os impactos representados pela ocupação recente dos condomínios fechados na cidade, esses dados foram comparados com dados em escala municipal referentes aos Censos 2000, 2010 e 2022. Dessa forma, foi possível compreender o crescimento populacional na cidade, o crescimento no número total de domicílios e as mudanças de tipos de domicílios (casa, apartamento e casa de vila ou condomínio). Além disso, os dados tratados permitiram a criação de estimativas que pretendem mostrar o potencial impacto da disseminação dos condomínios na cidade na próxima década.

Um procedimento metodológico essencial para a verificação da população residente em condomínios fechados foi a vetorização dos perímetros dos condomínios através de softwares de geoprocessamento, permitindo que esses contornos fossem comparados a setores censitários. Dessa forma, os dados utilizados correspondem aos setores em que os condomínios se localizam, e não à categoria “casa de vila ou condomínio”, utilizada a partir do Censo 2010, que apresenta limites metodológicos descritos no capítulo. O último subcapítulo apresenta as relações entre a produção de condomínios horizontais e a atuação estatal. Além de observações sobre a redefinição do perímetro urbano e a construção de obras rodoviárias que favorecem alguns condomínios, se destaca a análise em torno da revisão do Plano Diretor de Campina Grande, aprovado em 2025. Em síntese, é possível verificar que o instrumento normativo foi utilizado para dar continuidade à produção de condomínios fechados, com tímidas medidas regulatórias. Para essa etapa do trabalho, foi realizada a comparação do Plano Diretor de 2006, a minuta de Plano Diretor apresentada durante seu processo de revisão em 2024 e o documento final promulgado em 2025, com ênfase na abordagem sobre os condomínios fechados. Reuniões e audiências públicas referentes à revisão do Plano em 2024 foram acompanhadas para a contextualização do documento. O acompanhamento das principais políticas urbanas no período estudado, com destaque para as grandes obras de infraestrutura rodoviária, também complementaram as observações desta parte trabalho.

Ao final do trabalho, consideramos que a produção de condomínios fechados na cidade é um processo que tem articulado agentes da incorporação e construção externos e locais. Por um lado, as incorporadoras de outras regiões do Brasil expandem suas operações ao investir no município. Por outro, construtoras locais aproveitam sua relação mais direta com a propriedade fundiária, o mercado consumidor e as condições de produção para transformar vários hectares de terras nas margens das cidades em condomínios de lotes vendidos a preços altos. Os dados do Censo 2022 mostram que milhares de pessoas já habitam esses empreendimentos, quase todas elas após 2010. Quanto ao futuro da relação entre os condomínios e a cidade, ou a vasta oferta de lotes será atendida por um fluxo de famílias para dentro de muros, ou os empreendimentos produzidos resultarão em um grande número de lotes ociosos. Espera-se que o material desenvolvido contribua tanto para o acompanhamento da questão dos condomínios enquanto fatores de transformação nas cidades brasileiras quanto para análises sobre as dinâmicas urbanas em Campina Grande.

1. CONDOMÍNIOS FECHADOS COMO VETORES DA REORGANIZAÇÃO SOCIOESPACIAL DAS CIDADES

Este capítulo tem o objetivo de apresentar os instrumentos teóricos que serão utilizados para pensar o caso dos condomínios horizontais fechados em Campina Grande. Em um primeiro momento, será discutido o conceito de condomínio fechado e as particularidades desse tipo de empreendimento. Os condomínios fechados são objeto de diferentes tipos de investigação: análises urbanísticas, pesquisas etnográficas, estudos sobre fragmentação socioespacial, entre outros. No primeiro subcapítulo, será estabelecida a escolha de estudar esses condomínios enquanto produto imobiliário.

Num segundo momento, serão trabalhados os caminhos teóricos que permitirão o estudo deste produto. Por um lado, os estudos da economia urbana permitem identificar como CHFs são formas através das quais os empresários urbanos estabelecem a reestruturação das cidades.

1.1. Instrumentos para pensar os condomínios fechados

A presença dos condomínios fechados em cidades brasileiras é apenas uma entre as várias características das cidades contemporâneas. O surgimento desses empreendimentos em cidades médias, escapando à escala das grandes metrópoles, configura um problema de pesquisa pertinente que cria a oportunidade de compreender as diferenças entre os processos

pioneiros de constituição desses condomínios fechados nas grandes metrópoles, nas décadas de 1980 e 1990, e o processo contemporâneo e sua implementação em cidades pequenas e médias.

Esses empreendimentos são estudados através de uma nomenclatura variada: condomínios horizontais fechados, condomínios residenciais fechados, loteamentos murados, *barrios cerrados*, *gated communities*, entre outros nomes. Na introdução, foi explicada a adoção de “condomínios horizontais fechados”, mas permanece necessário encontrar uma definição apropriada para o objeto de análise considerando o recorte deste trabalho – investigar os condomínios enquanto produto imobiliário. Ou seja, estudá-los como estratégias de mercado utilizadas por agentes internos e externos ao município de Campina Grande. Uma descrição compatível é a elaborada por Capron (apud Sposito e Goés, 2013, p. 4-5):

A gated community é um produto imobiliário, standardizado, planejado, fechado, que se difundiu, espalhando-se rapidamente, no mundo inteiro. Ela promete alegria de viver e segurança às classes médias e altas. Barreiras, guaritas, muros, arames, estendendo-se sobre dezenas, na verdade, centenas de metros povoam atualmente as paisagens das cidades americanas. É difícil penetrar nessas *gated communities* sem se identificar e sem conhecer alguém no seu interior.

Essa descrição se destaca por sintetizar múltiplas dimensões do objeto: 1. O produto imobiliário padronizado, aqui destacado como uma tendência global; 2. O aspecto fisicamente hostil e restritivo que define o tipo de moradia; e 3. O aspecto ideológico, que aparece cotidianamente como publicidade, e que associa esse tipo de moradia à alegria, à sensação de segurança e ao bem-viver.

Raposo (2008, p. 112), por sua vez, oferece uma definição operacional dos condomínios fechados:

Os CFs [condomínios fechados] correspondem a uma forma sócio-espacial residencial que contempla um conjunto diverso de soluções de habitação (edifícios isolados e conjuntos de edifícios de apartamentos; conjuntos de moradias; conjuntos mistos que incluem os dois tipos anteriores) e que detém, simultaneamente, as três características seguintes: (1) equipamentos privados ou privatizados de utilização colectiva em número e tipo variável (e. g., ruas, piscinas, campos de ténis, jardins); (2) impermeabilidade do perímetro e controlo do acesso (Luymes, 1997) de tipo e grau variável; (3) propriedade privada colectiva (ou acesso e usufruto colectivo privatizado) de espaços exteriores associados à função residencial que coincidem com ou constituem o suporte físico dos equipamentos acima referidos.

A essa definição é possível acrescentar a distinção entre os condomínios fechados verticais (ou seja, os prédios de apartamentos) e os horizontais (no caso de condomínios de casas), que pode ser encontrada desde Caldeira (2011), por exemplo. Além disso, Raposo adiciona uma interpretação sobre os condomínios centrada, simultaneamente, na forma

particular de segregação produzida (em razão das barreiras físico-arquitetônicas e da segregação voluntária) e na configuração de um produto imobiliário específico. Nesse sentido, a autora (idem, p. 112) pontua que:

Os CFs são uma mercadoria que obedece a uma fórmula definida, a qual, apesar de poder suportar diversas variantes, é quase sempre um caso de engenharia do espaço e da sociedade. Interpretá-los assim é também uma maneira de indicar que o lado da oferta, a indústria imobiliária, teve um papel decisivo na sua criação e expansão.

A dimensão mercadológica, tal qual desenvolvida na citação acima, permite visualizar uma duplicidade interpretativa acerca dos condomínios fechados. Seriam esses produtos um reflexo do desejo do mercado consumidor ou uma inovação do setor imobiliário para oferecer uma nova linha de produtos, multiplicando os rendimentos sobre terrenos geralmente menos valorizados nas franjas urbanas das cidades, ou mesmo em regiões rurais? Por um lado, trabalhos como o de Caldeira (2011) e Moura (2010) mostram que a insegurança urbana não era uma questão proeminente na década de 1980, quando surgem os principais exemplares dos condomínios fechados de São Paulo e do Rio de Janeiro. Por outro, o aumento da criminalidade violenta se tornou algo concreto ao longo das décadas seguintes no Brasil, de modo que a segurança (sobretudo a de caráter patrimonial) se torna uma preocupação mais recorrente.

O geógrafo Marcelo Lopes de Souza (2008) relaciona a proliferação dos condomínios à produção de uma sensação de medo generalizada que atinge sobretudo as grandes metrópoles brasileiras, que ganham uma dimensão de espaço patologizante a ponto de serem classificadas como “Fobópolis”. O autor estabelece que os condomínios são apenas “um lado da moeda”, uma vez que as grandes cidades são fragmentadas por espaços de acesso controlado tanto através dos condomínios quanto em decorrência dos territórios dominados pelo crime organizado, restando fora desses polos os espaços em que se concentra a criminalidade e que tendem ao esvaziamento. No caso das cidades médias, ainda que a criminalidade possa não se comparar a encontrada nas grandes metrópoles, os discursos em torno dela propagados na política institucional e em veículos midiáticos se beneficiam da ênfase à sensação de insegurança. Mesmo que talvez não alcance as proporções patologizantes das grandes capitais, a insegurança urbana em cidades como Campina Grande afeta as relações de sociabilidade de seus moradores, atraindo-os para espaços privados devidamente vigiados ou espaços públicos onde se prevê a presença de policiamento.

É conhecida também a importância do marketing para a associação dos condomínios a um novo ideal de moradia (Caldeira, 2011), mas a adesão a essa proposta por parte do mercado consumidor também é digna de nota. É possível supor que a produção dos condomínios

beneficiaria tanto os empresários urbanos quanto os seus consumidores, que (apesar de todos os efeitos negativos, como o afastamento dos serviços da cidade) assimilam um estilo de vida em espaços planejados e controlados para usufruírem do máximo de serviços possível dentro de muros. Portanto, ainda que a indústria tenha um papel decisivo na criação e expansão dos condomínios, como afirma Raposo (2008), há também uma dimensão ideológica neoliberal que incide sobre todos, incluindo produtores, consumidores e aqueles que não são capazes de adquirir esses produtos, instituindo que a experiência de vida boa na cidade (caminhável, verde, segura, bonita e equipada) é de interesse privado, e não público. Além disso, a escolha pela vida em um condomínio fechado é uma resposta individualista para um problema coletivo, uma vez que não atinge as causas da violência e insegurança urbanas e, a longo prazo, favorecem a deterioração da qualidade de vida e do exercício da cidadania na cidade (Souza, 2008). Como consequência, o agravamento da crise urbana e a assimilação desse “novo ideal de moradia” por parte dos consumidores se retroalimentam.

Para compreender os aspectos conjunturais que fundamentam a produção dos condomínios fechados, é pertinente conhecer a origem desse tipo de empreendimento e realizar uma revisão bibliográfica que discute esses produtos habitacionais em diferentes escalas: desde a escala global, aproximando-se da América Latina e observando algumas particularidades brasileiras. Ao longo do desenvolvimento deste trabalho, não foi encontrada uma pesquisa sistemática sobre a produção de condomínios no Brasil que estabeleça critérios específicos para definir esses empreendimentos, que contabilize a sua presença e suas características em todo o país e que possibilite comparações regionais. Há casos como o de Moura (2010), que demonstrou importantes diferenças entre condomínios fechados em Goiânia (onde são sinônimo de modernidade e planejamento) e em Brasília (onde costumam ser empreendimentos irregulares, considerados “guetos para as classes médias”). Ainda assim, é necessário que se estude em escala nacional a produção de condomínios fechados para observar em que medida há um modelo sendo reproduzido e quais as particularidades encontradas.

No que se trata da origem histórica dos condomínios fechados, Raposo (2012) irá negar a relação direta com o modelo de cidades jardins de Ebenezer Howard ou com as cidades muradas do período medieval. Segundo a autora, o cercamento de espaços residenciais se origina de duas experiências, sendo a primeira delas a das praças residenciais situadas nos limites de Londres, criadas a partir do século XVII. Ao redor delas eram construídas habitações destinadas a segmentos da aristocracia inglesa, que as ocupavam na condição de arrendatários. As praças, inspiradas em projetos do renascimento italiano e francês, não eram cercadas desde sua origem, mas no início do século XVIII surgem as primeiras reivindicações dos arrendatários

para restringir seu acesso. A autora aponta que o cercamento, bem como outras mudanças que essas praças atravessam, refletem a consolidação de um *ethos* burguês e típico da modernidade, em que era valorizada a segregação social e a privacidade familiar. Esse modelo de praça residencial fechada permaneceu popular na Inglaterra, posteriormente sendo incorporado aos Estados Unidos da América (na época recém independentes), até que na metade final do século XIX as praças passaram a perder residentes e eventualmente as barreiras que impediam seu acesso foram removidas.

A segunda experiência que dá origem ao modelo dos condomínios fechados é o “subúrbio romântico planejado anglo-americano”. Raposo (2012) descreve o processo de suburbanização identificado em Londres no final do século XVIII. Em um contexto de adensamento descontrolado, a grande cidade passava a ser retratada como local repulsivo, infecto, fomentando o desejo pelo isolamento doméstico e por auto segregação por parte das elites. Ainda que o início desse processo de suburbanização não tenha sido resultante de ações coordenadas, não tardou para que fossem percebidas as vantagens de transformar terrenos na zona rural em loteamentos para fins habitacionais.

O primeiro grande exemplo de um espaço totalmente cercado é Park Village, surgida em 1820. A autora, portanto, não se refere à suburbanização identificada nos EUA no século XX, viabilizada pela popularização do automóvel, mas de um processo anterior do século XIX: inicia-se em 1830 na Inglaterra (em Manchester e Liverpool) e em 1850 nos EUA (em estados como Pensilvânia, Ohio e Nova Jérsei). Ainda que existiam diferenças entre os subúrbios ingleses e os norte-americanos, a autora destaca as suas semelhanças, que também são visíveis ao observar os condomínios fechados encontrados no Brasil atual. Em primeiro lugar, os empreendimentos possuíam habitações isoladas e que contavam com parques, árvores e lagos, comumente utilizados para separar as casas. Além disso, eram presentes as barreiras físicas (muros e portões) que limitavam acesso e mantinham a homogeneidade e a exclusão social. Por fim, os subúrbios eram controlados inicialmente por um só proprietário, que impunha o plano urbanístico de sua preferência.

As conclusões de Raposo (2012) vão no sentido em que modelo dos condomínios fechados está estreitamente associado a um pensamento burguês (mais especificamente da burguesia que deixa de ser comercial e torna-se industrial). Isso explica o fato desses subúrbios terem surgido primeiramente em cidades industriais Inglesas, e não em outras grandes cidades em que a atividade industrial não era tão significativa até o final do século XIX, como Londres. Dentre as motivações citadas pela autora para a produção de residenciais fechados em cidades industriais inglesas, destacam-se o “medo de classe” e a manutenção de uma “ilusão do

paraíso”, de forma que o resto da cidade poderia se desgastar contanto que as classes médias e elites estivessem resguardadas. Essa relação antiga entre os CHFs e a estrutura social capitalista torna menos surpreendente que esse tipo de moradia se propague pelo mundo e ganhe novos significados e características conforme esse modo de produção se transforma. Seja na Inglaterra em processo de industrialização ou no Brasil pós redemocratização, os condomínios fechados se popularizam concomitantemente ao acirramento de tensões sociais na cidade. Nesse contexto, é preciso questionar os sentidos que a produção de condomínios ganha quando, ainda em contexto de fortes tensões sociais, esses empreendimentos são reproduzidos para segmentos de poder aquisitivo cada vez menor.

O primeiro exemplar no Brasil daquilo que conhecemos como “condomínios horizontais fechados” é o Alphaville, iniciado em 1973 entre Santana do Parnaíba e Barueri (Região Metropolitana de São Paulo) e que em 2021 abrigava cerca de 35 mil pessoas em vários núcleos residenciais murados (Barueri, 2021). A consolidação dos CHFs como um “novo conceito de moradia” para as elites se tornou visível nas regiões metropolitanas de São Paulo e do Rio de Janeiro na década de 1980. Sobretudo a partir dos anos 1990, observamos uma propagação do modelo para outras grandes cidades, tornando-se também recorrente ver esses empreendimentos sendo retratados em produtos midiáticos diversos e transformados em objeto de pesquisas acadêmicas (Caldeira, 2011; Raposo, 2012).

No Brasil, um dos trabalhos pioneiros na discussão sobre condomínios fechados é o da antropóloga Teresa Caldeira (2011), para quem esses empreendimentos são parte de um processo de proliferação de práticas de segregação que se observa em várias grandes metrópoles entre as décadas de 1980 e 1990. A mudança para espaços fechados é entendida como uma reação de *fuga* das elites diante de transformações sociais: “Transições democráticas na América Latina; pós-apartheid na África do Sul; pós-socialismo no leste europeu; transformações étnicas decorrentes de intensa imigração nos estados unidos” (p. 9). Essas mudanças são acompanhadas por discursos sobre o aumento da criminalidade violenta e do medo nas cidades. Nesse contexto, os condomínios fechados são a versão residencial do que Caldeira chama de enclaves fortificados: espaços privados de uso coletivo, fisicamente demarcados e isolados, de acesso e uso controlados, utilizados por pessoas que buscam homogeneidade social e status. Diferentemente do que faz Raposo (2012), ao aproximar os condomínios fechados do *ethos* burguês típico da modernidade, Caldeira irá posicionar esses empreendimentos em oposição a uma visão democrática do espaço público na modernidade:

Os enclaves fortificados são espaços privatizados, fechados e monitorados, destinados a residência, lazer, trabalho e consumo. Podem ser shopping centers, conjuntos comerciais e empresariais, ou condomínios residenciais. Eles atraem aqueles que temem a heterogeneidade social dos bairros urbanos mais antigos a preferem abandoná-los para os pobres, os “marginais”, os sem-teto. Por serem espaços fechados cujo acesso é controlado privadamente, ainda que tenham um uso coletivo e semipúblico, eles transformam profundamente o caráter do espaço público. Na verdade, criam um espaço que contradiz diretamente os ideais de heterogeneidade, acessibilidade e igualdade que ajudaram a organizar tanto o espaço público moderno quanto as modernas democracias (idem, p. 11-12)

Apesar de apontar aspectos conjunturais que motivam um a autosegregação das elites, Caldeira (2011) mostra como foi necessário um grande trabalho publicitário para vender os condomínios fechados (sejam eles verticais ou horizontais) como “um novo conceito de moradia”, em que são articulados “cinco elementos básicos: segurança, isolamento, homogeneidade social, equipamentos e serviços”. Essa observação é importante para complexificar a relação de oferta e procura desses empreendimentos. Isso se torna ainda mais claro quando a autora mostra razões mais pragmáticas para os empreendedores imobiliários decidirem inovar com os condomínios fechados:

Apesar de os anúncios não mencionarem os códigos de zoneamento, regulamentações restritivas, crise econômica e dificuldades de financiamento, todas essas questões podem ser lidas na linguagem específica da publicidade. Na verdade, o “novo conceito de moradia” é uma resposta à necessidade dos empreendedores imobiliários de construir prédios de apartamentos longe do centro e em imensos lotes por causa dos códigos de zoneamento e do aumento do preço da terra. Nos anúncios, porém, essa necessidade aparece transfigurada em “escolha de um estilo de vida” (idem, 2011, p. 265).

A disseminação dos CHFs no Brasil foi viabilizada por melhorias na estrutura rodoviária das cidades. Com essa colaboração do Estado, tornou-se possível que assumir um estilo de vida mais distante do centro e mediado pelo uso do automóvel individual. A caracterização feita por Santoro (2012) dos condomínios produzidos em escala nacional a partir dos anos 1990 apresenta elementos que ainda são reproduzidos: além da dependência da malha rodoviária, observa-se busca da homogeneidade entre moradores (contando inclusive com a rejeição a externalidades de vizinhança negativas que possam reduzir os preços da terra), a presença de áreas compartilhadas (ocasionalmente através da privatização de áreas públicas) e a proximidade de áreas verdes. A autora mostra também que muito do sucesso da implementação dos condomínios se relaciona à rentabilidade obtida com a transformação de

terra rural em urbana, bem como a valorização de empreendimentos com características de exclusividade.

Entretanto, como ressalta Moura (2012), os empreendedores imobiliários têm diversificado a oferta de condomínios para outros segmentos do mercado consumidor. Dessa forma, empreendimentos do tipo “condomínio fechado” se tornam cada vez mais comuns para pessoas de realidades sociais distintas (ainda que os condomínios permaneçam sendo, em essência, excludentes). No mesmo sentido, Souza (2008) observa que o modelo dos condomínios fechados tem ultrapassado as elites e as classes médias, sendo possível observar em bairros populares a organização de moradores em prol do fechamento de logradouros públicos, podendo ter guarita, cancela e vigilante. Um exemplo desse processo é estudado por Baliski (2021), que identifica o que chama de “condomínios populares horizontais fechados” no município de Fazenda do Rio Grande, na Região Metropolitana de Curitiba, Paraná. Se tratam de condomínios fechados construídos através do Programa Minha Casa Minha Vida, construídos a partir do interesse de incorporadores e construtoras em reproduzir o modelo dos condomínios obedecendo os tetos de financiamento do programa. A viabilização se dá a partir de alterações como a redução de áreas de lazer, simplificação de projetos arquitetônicos e alteração de projetos arquitetônicos, resultando em empreendimentos que agrupam centenas de casas com área construída média de 42 m². Ainda que nenhum dos condomínios estudados nesta dissertação seja comparável aos “condomínios populares” identificados por Baliski, a pesquisa revela a diversificação de empreendimentos para famílias pertencentes a segmentos de renda distintos, como pode ser visto no capítulo 3.

De acordo com Raposo (2008), a composição social dos habitantes de condomínios fechados pode ser mais ou menos homogênea (ainda que o valor da moradia em um condomínio fechado limite a possibilidade de mistura social mais ampla). O perfil dos moradores de condomínios é bastante influenciado pelo mercado local. A autora ainda aponta para a tendência de que, quanto mais unidades habitacionais são oferecidas em um condomínio, menos provável é que exista uma especialização no perfil dos moradores.

A ideia de condomínios como composições urbanas permite “pensar processos de combinações de fatores transversais” (Moura, 2010, p. 223). Através dessa perspectiva, o caso dos condomínios em Campina Grande pode ser visto enquanto o de empreendimentos que reproduzem um modelo que tem se popularizado em escala nacional (que se evidencia pela presença de dois empreendimentos da Alphaville Urbanismo na cidade). Ao mesmo tempo, podem ser estratégias de mercado de construtoras locais que estão habituadas a produzir loteamentos na periferia da cidade e decidem incorporar o modelo dos condomínios para

multiplicar seus rendimentos sem, no entanto, produzir os altos preços de lotes de condomínio encontrados em grandes metrópoles. O global e o local atuam simultaneamente no espaço urbano e, a depender do contexto, um deles exerce maior influência sobre as transformações (ao que parece, a predominância de construtoras locais responsáveis pelos condomínios fechados sugere que as forças locais prevalecem neste caso).

1.2. Contribuições da economia urbana para o estudo dos condomínios fechados

As bases para uma investigação sobre a reorganização socioespacial a partir da produção habitacional estão nos estudos sobre a questão fundiária e a renda da terra na produção do espaço construído. A partir da teoria marxista sobre a renda do solo, como sintetizada em Ribeiro (2015), se entende que a terra, por não ser um bem produzido, não tem valor ainda que tenha preço. Esse preço é criado pela demanda capitalista pelo solo. A procura do solo pelos capitalistas pode ser orientada por dois objetivos principais: o uso do solo como localização em que será desenvolvida uma atividade produtiva ou a exploração do potencial de extração de mais-valia e rendas diferenciais sobre esse pedaço de terra. Como a cidade assume historicamente o papel de concentração de serviços, ela passa a apresentar um valor de uso complexo (ou seja, a síntese de vários valores de uso que se encontram espalhados pelo espaço urbano). Além disso, cada localização em uma cidade apresenta uma combinação diferente (e única) de valores de uso, o que estimula a competição pelo espaço. Ou seja, são esses diferenciais que tornam a cidade objeto de disputa entre seus usuários, em especial no momento em que os agentes capitalistas se tornam mais poderosos e interessados na possibilidade de obter sobrelucros de localização.

A finitude da terra e a singularidade do valor de uso de cada localização na cidade fundamentam um mercado de terras em que o espaço é hierarquizado e precificado. Esse mercado pode ser estudado com ênfase ao uso habitacional, como se propõe neste trabalho. Nesse caso, como aponta Ribeiro (2015), cada habitação tem um valor de uso singular definido a partir de sua localização, e as habitações se diferenciam umas das outras segundo micromercados (ou seja, o valor de uso singular dialoga com um valor de uso complexo).

A produção habitacional é contingenciada por uma série de particularidades ao produto imobiliário, distinguindo a produção da cidade de outros ciclos produtivos capitalistas. Dentre os obstáculos discutidos por Ribeiro (2015), destacam-se: 1. a necessidade de despendar capital na formação de um estoque de terreno, já que cada empreendimento implica a necessidade de uma nova gleba; 2. limites sobre o que pode ser construído, impostos tanto por condições naturais quanto pela viabilidade econômica a depender da localização disponível; 3. a

organização fundiária que frequentemente retém aspectos de relações sociais e de propriedade anteriores ao capitalismo ou ao atual estágio do capitalismo 4. a pulverização da propriedade do solo na cidade, uma vez que existe um alto número de pequenos proprietários, ainda que sejam encontrados alguns poucos proprietários de grandes parcelas de terra (sobretudo nas periferias). Além dos obstáculos ao produtor das habitações, a mercadoria moradia apresenta um alto preço se comparado ao poder de compra do conjunto da população, de forma que o ciclo de produção e comercialização da moradia costuma durar um longo período de tempo. A produção e o consumo desse bem, também em decorrência do seu preço, costumam estar associadas à disponibilidade de crédito aos produtores-ofertantes e aos consumidores de imóveis residenciais. Esse conjunto de obstáculos resultam na produção habitacional descontínua no tempo e no espaço.

Mas, se esses fatores contingenciam a produção habitacional, o que a incentiva? A possibilidade de explorar uma convenção urbana ou a realização de um investimento mais arriscado, negando a divisão socioeconômica do espaço existente. O espaço urbano capitalista é produzido por atores heterogêneos que possuem distinta capacidade de influenciar os usos da cidade. De acordo com Abramo (2007), as condutas desses atores levam à produção de convenções urbanas acerca da ordem espacial (ou seja, as localizações, seus preços, sua verticalidade, densidade populacional, etc.). Na produção dessas convenções, alguns atores se destacam pela capacidade de utilizar seu poder de influência para obter lucros por meio da introdução de diferenciações espaciais. Ou seja, é possível utilizar como estratégia de negócios a transformação de usos de determinadas regiões, seja incorporando novas localidades ao tecido urbano ou inventando novos usos em uma dada localização. Os atores que apresentam essa conduta são chamados por Abramo de “empresários schumpeterianos”, em referência a Schumpeter (1883-1950), que originalmente concebeu a ideia de que seriam os empresários aqueles responsáveis por introduzir inovações no mercado para multiplicar seus rendimentos.

A noção de convenção urbana (Abramo, 2007) deriva do pensamento econômico de Keynes (1937; 1996). Ao analisar o papel das convenções na teoria de Keynes, Dequech (2021) observa que o autor não formula um conceito explícito de convenção, de modo que esse termo é utilizado sobretudo para se referir a um componente importante em decisões de investimento.

Diante de um cenário em que não é possível obter todas as informações possíveis para tomar uma decisão de investimentos, existe um conjunto de informações conhecidas que recebe um peso desproporcional à sua relevância. Na prática, isso significa que os agentes econômicos projetam a situação existente para o futuro, exceto se houver motivos para esperar alguma mudança. Isso se dá através de três técnicas principais (Keynes, 1937, p. 2014 [tradução livre]):

1. Assumimos que o presente é um guia muito mais útil para o futuro do que um exame sincero da experiência passada mostraria que foi até agora. Em outras palavras, ignoramos em grande parte a possibilidade de mudanças futuras, sobre cujo caráter real nada sabemos.
2. Assumimos que o *atual* senso comum, conforme expresso nos preços e na produção existente, se baseia em uma avaliação *correta* das perspectivas futuras, de modo que podemos aceitá-lo como tal, a menos e até que algo novo e relevante surja.
3. Sabendo que nosso próprio julgamento tem pouco valor, buscamos nos apoiar no julgamento do restante do mundo, que talvez esteja melhor informado. Ou seja, buscamos nos conformar ao comportamento da maioria ou da média das pessoas. A psicologia de uma sociedade de indivíduos, cada um dos quais tenta copiar os outros, leva ao que podemos chamar estritamente de um julgamento *convencional*. [destaques da versão original]

Dequech (2021) observa que as convenções podem ser compreendidas por suas duas propriedades principais. A primeira delas, “conformidade com a conformidade”, se refere à premissa de que, se vários agentes obedecem a uma dada regra (ou se existe a expectativa de que irão obedecer), há nisso o incentivo para que outro indivíduo imite esse comportamento. Ou seja, os indivíduos não agem de modo míope, de acordo apenas com seus próprios interesses, mas apresentam comportamentos característicos da psicologia de massas. A segunda propriedade, “arbitrariedade”, significa que uma regra ou comportamento predominante não é inequivocamente superior a todas as outras alternativas possíveis. É essa última propriedade que revela a fragilidade das convenções, que servem para dar estabilidade em um cenário de incerteza, mas estão sujeitas a mudanças bruscas. Uma convenção geralmente implode quando muitos agentes a abandonam, algo que pode ser estimulado por especuladores buscando antever mudanças ou pela introdução de inovações.

A partir dessas reflexões, a noção de “convenção urbana” é utilizada para explicar as localizações residenciais por um modelo econômico não ortodoxo. Assim como Keynes pontua a fragilidade das convenções criadas por investidores, Abramo (2007) defende que a ordem urbana instituída pelo mercado é frágil e marcada pela incerteza. O mecanismo através do qual essa ordem encontra alguma estabilidade é o das convenções urbanas. Diante do contexto de incerteza urbana radical, as decisões de localização ocorrem em um cenário de antecipações cruzadas, em que as antecipações de um decididor é interdependente das escolhas de outros atores urbanos. Os atores imitam quem julgam mais bem informado, de modo que há uma probabilidade maior de que a convenção resultante esteja próxima da opinião média. Se destaca, portanto, a forte conotação auto-referencial do mercado da localização residencial.

Todos os atores participam do processo especulativo. Os produtores, que tomam a decisão de construir, arcam com o risco mais elevado. As famílias, por sua vez, buscam a

opinião de especialistas. Há ainda um terceiro ator, o “profissional da especulação”, que se posiciona como uma autoridade bem informada capaz de informar as famílias e, em última instância, influenciar sua decisão. É notório que essas categorias de atores possuam significativa disparidade de poder na definição da ordem urbana, sendo comum que o papel de produtor imobiliário e de profissional da especulação seja exercido pelo mesmo ator. Uma forma pela qual isso pode acontecer é a criação de boatos e o uso da publicidade: por um lado, se estimula a desvalorização de parques residenciais antigos enquanto, por outro, se promove uma nova localização.

Além disso, os condomínios fechados permitem que se crie um ambiente relativamente hermético quando se trata das externalidades de vizinhança: através do preço alto do lote e dos custos para projetar e construir uma habitação de acordo com as exigências do empreendimento, é imposto um poder aquisitivo mínimo para residir no espaço. Essa propriedade dos condomínios se junta à restrição de acesso através dos muros e da portaria, de modo que a vizinhança produzida terá um filtro de renda e, conseqüentemente, de classe social. Ainda assim, não é possível desprezar a vizinhança fora dos condomínios, pois as características locacionais dos empreendimentos são significativas para a determinação do padrão construtivo do empreendimento (como será desenvolvido no capítulo 3).

Entretanto, outros importantes atores na produção do espaço urbano são as famílias, que atuam sobre a ordem urbana ao escolher morar numa dada localidade. Para Abramo (2007), o principal fator que orienta a escolha da localização residencial pelas famílias é a vizinhança, ou as localizações relativas de diversos tipos de famílias na cidade. Nesse sentido, a decisão das famílias é tanto *resultante* quanto *reprodutora* de uma convenção urbana. Além disso, o critério para definição de uma localização aceitável ou não é a homogeneidade social: as famílias buscam morar numa vizinhança de pessoas com costumes e rendimento similares (ou superior, no critério monetário), possibilitando a reprodução de classe ou ascensão social ao longo das próximas gerações.

Um ponto importante da abordagem representada por Abramo (2007) é o fato de que a relação de proximidade com o centro não está em primeiro plano. A cidade se organiza como um reflexo da forma como os seus atores a enxergam, seja com a intenção de habitá-la ou de utilizá-la como forma de obter lucro. Para o autor (Abramo, 2007, p. 76), portanto, a ordem urbana toma a forma de um *mosaico de externalidades*:

Assim, a cidade seria composta de bens moradias de características distintas das de outras que possuem qualidades diferentes, e também de habitações de diversos modelos de qualidade semelhante. É preciso lembrar que raciocino

como se essa cidade, composta apenas por bens moradias, fosse concebida em uma dimensão a-espacial, como se ainda não houvesse sido considerada a localização desses bens no espaço. Daí em diante, e à medida que se imaginem diferentes tipos de famílias, a visão que o espaço ocupado por esses bens moradias oferece terá a aparência de um mosaico de externalidades.

Esse mosaico de externalidades não é estático. Além da criação de inovações imobiliárias, uma consequência desse movimento é a depreciação dos estoques existentes, anteriormente valorizados a partir da convenção urbana. Ou seja, enquanto novas localidades são ocupadas e valorizadas, outras se esvaziam, perdem valor e passam pelo envelhecimento de seu estoque residencial até o momento em que uma outra inovação imobiliária a reabilite. A esse processo se dá o nome de destruição criativa. Abramo (2007) conclui, portanto, que a convenção urbana é sempre temporária, sujeita à destruição pela inovação-diferenciação praticada pelos empresários urbanos.

Os conceitos de empresário schumpeteriano e de inovação imobiliária são estreitamente relacionados. Em grande medida, a forma como Abramo (2007) desenvolve seu modelo interpretativo das condutas dos empresários urbanos é influenciada pelo trabalho do economista Joseph Schumpeter (1997), em que se destaca o entendimento de que “a mudança industrial não pode ser concebida dentro de um modelo estacionário de equilíbrio estático” (Calazans, 1992, p. 651). Ou seja, o esquema econômico schumpeteriano prevê a constante transformação das estruturas de mercado. Nesse sentido, Schumpeter entende a figura do empresário como aquele que, dotado de aptidão para tal, desempenha a atividade de realizar novas combinações produtivas – ou seja, criar inovações, entendidas como novas mercadorias, técnicas produtivas, formas de organização da produção e afins. Portanto, é uma função mais complexa do que a de administrar rotineiramente um negócio, pois envolve a maximização das atividades produtivas a partir dos recursos existentes.

Para o sistema econômico pensado por Schumpeter, parte inerente do funcionamento do capitalismo consiste no surgimento contínuo de novos empresários e novas firmas, que criam um ambiente de concorrência entre as empresas inovadoras e as seguidoras/imitadoras. Essa concorrência é caracterizada pela dinâmica de constante ascensão e queda de atores (firmas ou indústrias) na atividade empresarial. A inovação criada pelo empresário impulsiona o movimento de valorização do capital que, por sua vez, é refreado no momento em que imitadores intensificam a concorrência e diminuem o efeito expansivo das inovações. O economista, portanto, reconhece os ciclos (ou as instabilidades) como partes essenciais do capitalismo, que podem ser explicadas pela interferência dos empresários sobretudo a partir das inovações, que rompem com o equilíbrio preexistente (Calazans, 1992).

A estrutura schumpeteriana descrita acima é apropriada por Abramo (2007), que atribui ao empresário urbano o papel central no mercado imobiliário. Diante da concorrência, o empresário urbano (e os capitalistas em geral) busca multiplicar seu lucro para obter uma melhor posição de mercado. Isso pode se dar através do “espírito animal” (Keynes, 1996), quando o empresário se mobiliza independentemente da existência de evidências racionais para isso. Entretanto, a atitude que Abramo atribui ao empresário schumpeteriano é a de introduzir inovações para subverter as características do mercado.

No momento em que o empresário schumpeteriano implementa uma inovação, ele nega a convenção urbana vigente e propõe uma nova. Para que esse ator consiga multiplicar seus rendimentos, é necessário que a convenção proposta se torne hegemônica dentre os demais atores da cidade. Ou seja, para obter sucesso em seu empreendimento, no momento em que um empresário propõe uma inovação imobiliária, ele precisa convencer uma fatia da população da cidade de que a nova localidade contará com uma vizinhança homogênea de moradores de um perfil específico (Abramo, 2007). Uma vez bem-sucedido, pode se tornar um “*price-maker*”, influenciando os preços no mercado.

Para a compreensão da produção de condomínios horizontais fechados enquanto inovações imobiliárias, observa-se que a inovação frequentemente apresenta uma estratégia de diferenciação do produto (Abramo, 2007). Essa diferenciação pode ser de tipo vertical ou horizontal. No primeiro caso, há a adição de atributos ao produto habitacional que impõem restrições de escolha (por exemplo apartamentos para famílias de classe média-alta, média e baixa apresentam essa distinção). Já as diferenciações horizontais são formas de criar diferentes apresentações do produto habitação para uma demanda de uma mesma faixa de renda. Trata-se da diferença entre um apartamento, uma casa em condomínio fechado e uma “casa de rua”, por exemplo. Mas pode se referir também à diferença entre um lote em um condomínio próximo ao centro da cidade, com 200 m², e um lote em outro empreendimento do tipo localizado na zona rural, mas com 400 m², contanto que possuam preços similares. Essas estratégias de diferenciação permitem, supostamente, maior capilaridade na oferta de imóveis (maior diversidade de opções). Na prática, possibilita mudanças no quadro das preferências das famílias: diante da popularização dos apartamentos e das casas em condomínios fechados, as “casas de rua” localizadas em áreas valorizadas estão sujeitas à mudança de uso, à oferta no mercado secundário e à demolição para construção de prédios de apartamentos.

Sobretudo quando se trata dos CHFs, que cercam grandes áreas (urbanas ou rurais) para seus parcelamentos, uma única inovação imobiliária pode repercutir em uma mudança na ordem residencial urbana. Atrelado a isso há o efeito da depreciação fictícia do estoque

imobiliário em outras localidades, especialmente as regiões onde habitam as famílias que os empresários urbanos buscam atrair para sua nova área residencial, num processo de desvalorização e valorização simultâneas que Abramo (2007) caracteriza como um “duplo desafio urbano”. A recorrência em anúncios publicitários de discursos que promovem os condomínios fechados como “uma nova forma de moradia” (Caldeira, 2011; Lima, 2018; Dantas, 2022) corrobora com a existência desse duplo desafio.

A partir dos conceitos estabelecidos (inovação imobiliária e convenção urbana, em especial), os capítulos seguintes buscam estudar o caso da implementação de condomínios em Campina Grande. O capítulo 2 irá fazer uma síntese da estruturação da cidade e mostrar qual era a convenção urbana vigente na cidade antes dos condomínios serem habitados, formando uma nova vizinhança. No capítulo 3, a implementação dos condomínios será detalhada e a interação desses empreendimentos com a convenção existente ganha centralidade como objeto de análise.

2. CAMPINA ANTES DOS CONDOMÍNIOS: URBANIZAÇÃO E ANTIGAS CONVENÇÕES URBANAS

Um percurso pelas rodovias que contornam a cidade de Campina Grande revela, hoje, um grande número de condomínios horizontais fechados na cidade. Boa parte deles apresenta ocupação expressiva, com casas de um ou dois pavimentos cujo tamanho varia também a partir do tamanho dos lotes oferecidos por cada empreendimento. Essa paisagem condiz com os dados do Censo 2022, que indicam um extraordinário aumento no número de casas e moradores em condomínios fechados em relação ao ano de 2010. Cada Censo, portanto, serve como um retrato dos processos que se deram na década anterior. Se a paisagem atual e o Censo mais recente sinalizam que o “morar em condomínio fechado” agora faz parte da convenção urbana em Campina Grande, é preciso investigar as características da convenção urbana que antecede esse processo.

Sendo assim, este capítulo tem como objetivo principal a caracterização das convenções urbanas existentes em Campina Grande antes da implementação dos condomínios horizontais fechados. Num primeiro momento, será descrito resumidamente o processo de urbanização da cidade, ocorrido sobretudo no século XX, e que lança as bases para a definição dos territórios mais valorizados nos dias de hoje. Em seguida, será caracterizada a convenção urbana encontrada na cidade no ano 2000 e, posteriormente, suas transformações visíveis em 2010. Para tanto, serão articulados dados censitários com uma revisão da literatura no período supracitado. Através de variáveis como preço do solo, zoneamento, renda média das famílias e descentralização de comércio e serviços, será possível identificar e distinguir as regiões suas características e as expectativas produzidas em torno delas.

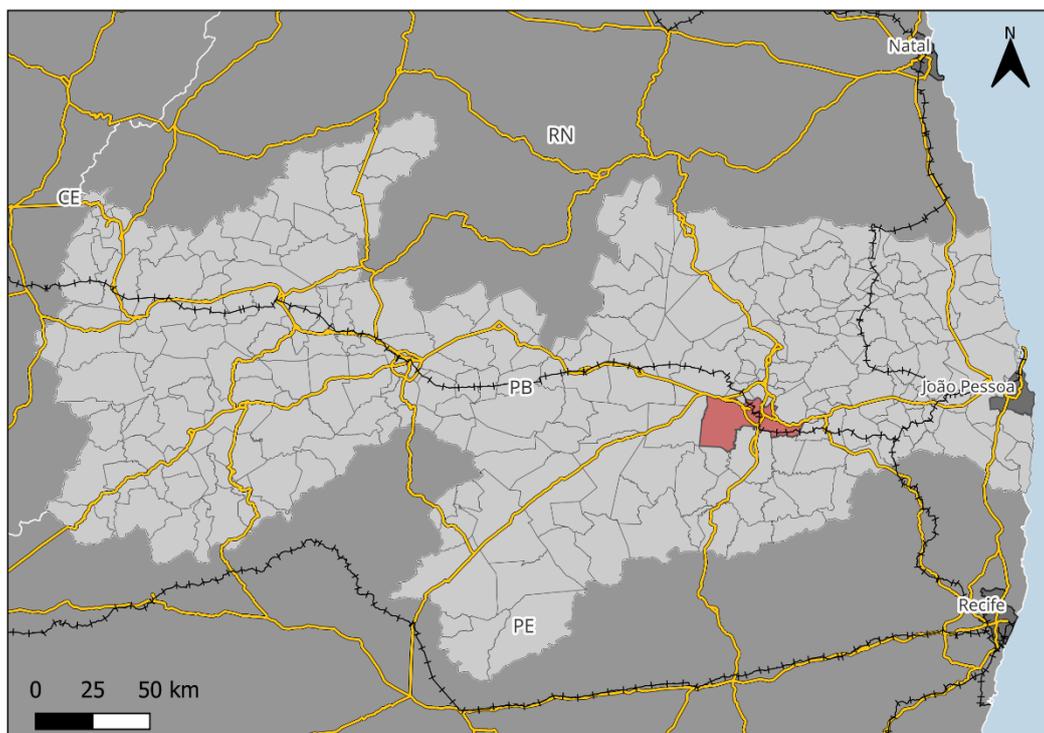
2.1. A urbanização de Campina Grande antes da condominialização (até 1999)

A urbanização de Campina Grande pode ser compreendida em uma série de fases em que a cidade foi sendo produzida e reestruturada conforme as transformações na conjuntura econômica nacional, que por sua vez é influenciada pela presença do capitalismo em escala global (Maia et al., 2013). Segundo os autores, a primeira dessas fases se dá ao longo dos séculos XVII (como aldeia) e XVIII (quando se torna vila). Nesse período, a região era caracterizada pela criação de gado e pelo papel de entroncamento de rotas de tropeiros (transportadores de insumos, sobretudo alimentos, em tropas de burros de carga), interligando as regiões do Sertão, do Seridó, do Brejo e do Cariri paraibano. A pecuária e a localização

estratégica favoreceram a criação de feiras na vila, dando início ao atributo comercial que irá caracterizar Campina até os dias de hoje (Maia et al., 2013).

A segunda fase corresponde à primeira metade do século XX, quando a cidade passa por seu primeiro ciclo de industrialização. O ponto de partida desse período é a instalação da ferrovia da “Great Western of Brazil Railway”, em 1907, transformando Campina Grande em que se chamava de “cidade ponta de trilho”. Além de fortalecer o entroncamento de rotas já presente na cidade em seus tempos de vila, a ferrovia estabeleceu uma ligação direta com o porto do Recife, na época o maior Nordeste. Nesse período, o semiárido nordestino se tornou ativo na produção de algodão dirigida à indústria têxtil nacional e internacional, diferentemente da produção relacionada à atividade canavieira comum em períodos anteriores (idem). O cartograma 1 mostra como ainda hoje é possível visualizar como a malha rodoviária e ferroviária existente na cidade reflete essa localização estratégica (ainda que a linha férrea não esteja em funcionamento na cidade desde 2009).

Cartograma 1: Campina Grande e sua localização estratégica na malha ferroviária e de rodovias federais na Paraíba (2022)



Legenda

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| --- Ferrovias | ■ Municípios da Paraíba |
| — Rodovias federais | ■ Capitais nordestinas |
| ■ Campina Grande | ■ Unidades Federativas |

Projeção: UTM Datum Sirgas 2000
Elaboração: Vinicius Sousa Dantas (2025)
Bases cartográficas: IBGE (2022), DNIT (2022)

Fonte: elaboração própria.

Essa primazia da indústria em torno do algodão trouxe transformações significativas na estrutura da cidade. O capital acumulado com esse negócio permitiu a implementação de uma reforma urbanística em Campina Grande entre as décadas de 1930 e 1940, em especial na gestão do prefeito Vergniaud Wanderley. Essas reformas tinham como objetivo afastar a estética colonial do centro da cidade e implementar o que se compreendia como a modernização do espaço urbano – incluindo a expulsão de moradores de baixa renda, a destruição de imóveis para a abertura de grandes rodovias e a construção de edifícios no estilo Art-Déco (Maia et al., 2013). Esse seria o momento que ficaria marcado na história da cidade como um “período áureo”, ainda que tenha sido marcado por grandes desigualdades em aspectos como o saneamento básico e abastecimento de água, então bastante precários na cidade.

É na mesma época que se estabelecem elementos de uma convenção urbana que perdura até os dias de hoje. Os bairros da Prata e de São José, a oeste do Centro, têm origem na década de 1930, consistindo em parte importante das reformas urbanísticas influenciadas por valores modernistas e higienistas. Desde sua concepção, a convenção era de que nesses loteamentos deveriam ser produzidas edificações com os padrões construtivos considerados mais avançados, sendo necessária a participação de um arquiteto ou profissional habilitado pelo CREA na assinatura do projeto para que ele fosse aprovado (Queiroz, 2021). Portanto, esses bairros equipados com infraestrutura de água, esgoto e telefonia, localizados em continuidade com o centro e onde seriam construídas edificações de padrão elevado, abarcaram uma vizinhança de alto poder aquisitivo. O trabalho de Queiroz (idem, p. 211) sobre as modificações urbanísticas na cidade entre 1930 e 1950 mostra o papel de agentes públicos e privados na construção dessa convenção:

Dessa forma, sempre justificada em prol do embelezamento urbano, a significativa transformação da paisagem da área mais tradicional de Campina Grande fez parte do início de um processo local reproduzido até hoje na conformação das cidades brasileiras, o da ação do poder público vinculada a interesses pessoais e privados, ou a da valorização de glebas urbanas por meio de investimentos privados e, principalmente, públicos em infraestrutura, com a conseqüente expulsão de antigos ocupantes considerados incompatíveis com os novos planos formulados para as regiões atingidas pelos agentes interessados. Desde 1937, existia plena consciência por parte da administração municipal acerca dessa valorização das terras urbanas servidas por melhor infraestrutura. O relatório encaminhado nesse ano à Câmara Municipal da cidade, referente à prestação de contas do ano de 1936 da gestão do prefeito Vergniaud Wanderley, trazia uma tabela com o preço do metro quadrado dos terrenos em diversos bairros da cidade. O Centro (que compreendia a delimitação do que era entendido como perímetro urbano)

encabeçava a lista dos bairros mais caros (5.000 reais/m²), seguido pelo bairro do Açude Velho (1.600 reais/m²) e pelo novo bairro da Prata (1.000 reais/m²).

Uma terceira fase que pode ser identificada em Campina Grande a partir da década de 1950 é a do segundo ciclo de industrialização, agora num cenário mundial marcado pelos grandes monopólios e pela transferência financeira e tecnológica entre países. A implementação de parques industriais na cidade acompanha a redução na importância do comércio de algodão. Essa mudança trouxe consigo uma nova política urbana, voltada para as metas nacionais de desenvolvimento econômico ao invés da modernização através do “embelezamento” do centro visto na fase anterior (Maia et al., 2013).

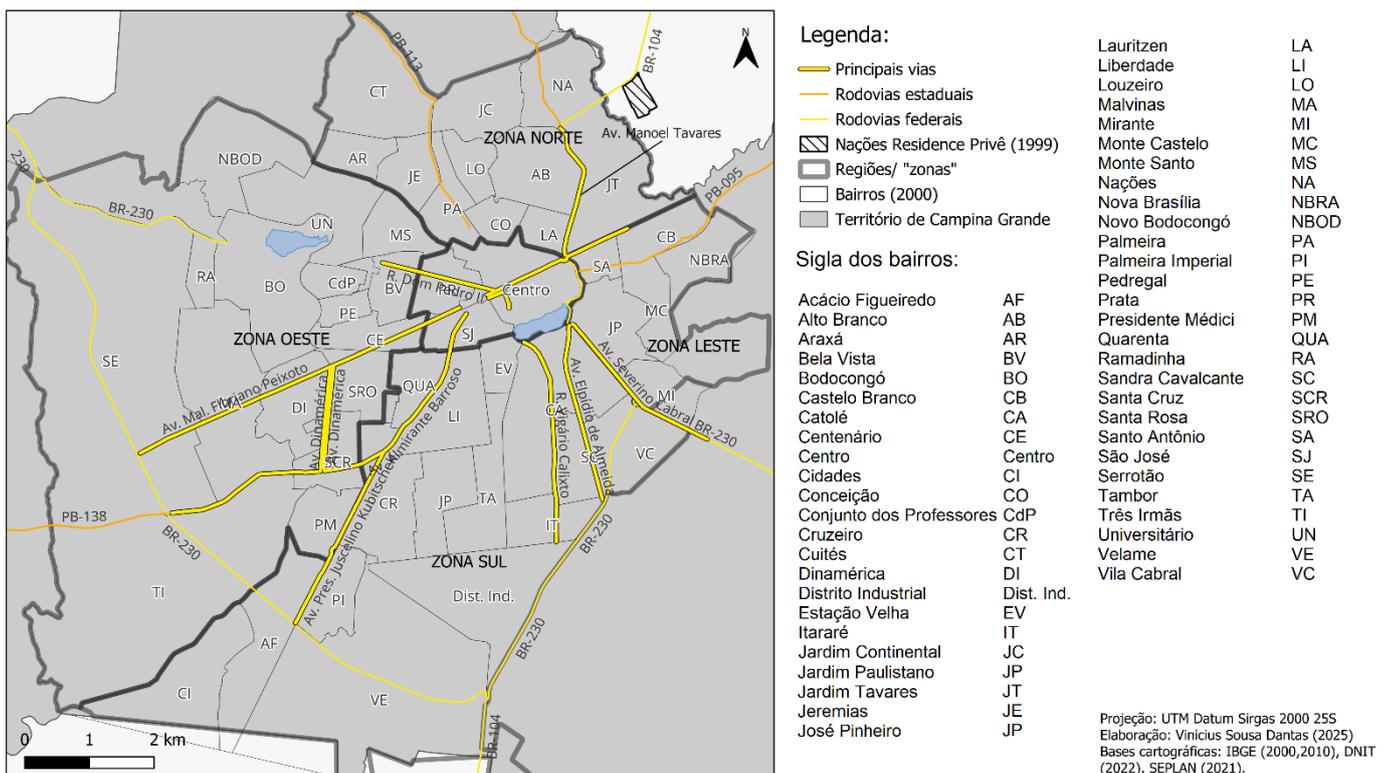
De forma análoga às aceleradas transformações do sistema capitalista, essa fase começa a sofrer mudanças já na década de 1970, quando se observa a desaceleração no processo de industrialização. No final dessa década e nos anos 1980 a política urbana foi orientada por dois programas nacionais: Comunidade Urbana para a Recuperação Acelerada (CURA) e o Programa Nacional para Cidades de Porte Médio (PNCMP) (Maia et al., 2013). No caso do CURA, os projetos desenvolvidos priorizaram a urbanização das áreas centrais, o que motivou a erradicação das favelas existentes na região. De modo complementar, o PNCMP deveria contribuir com fixação da população mais pobres na periferia através da urbanização de bairros periféricos como Pedregal, Jeremias e Cachoeira (atual Monte Castelo), sem que a devida realocação das famílias fosse executada. Na prática, ocorreu a desapropriação dos moradores das favelas nas áreas centrais e a melhoria na infraestrutura viária dessa região sem a contrapartida das melhorias nos bairros populares, de modo a incentivar a criação de novas favelas (Carvalho, 2020).

O papel atual do bairro do Catolé enquanto localidade associada a famílias de mais alta renda tem origem nesse período. Trata-se de uma região originalmente rural, que na década de 1940 se transforma em bairro e passa a abrigar parte da população operária da cidade. É na década de 1970 que tem início o processo de requalificação urbana do bairro através do Programa CURA, uma parceria entre governo federal e a prefeitura com objetivo de “consolidar áreas ociosas pela urbanização e valorização dos investimentos realizados” (Carvalho e Farias, 2013, p. 109).

A partir de então, foi executada a expulsão da população residente para mudanças no traçado viário e a construção de obras como o Estádio Ernani Sátiro (1974); o Terminal Rodoviário Argemiro de Figueiredo (1985); o Shopping Luiza Motta (1991); o Parque da Criança (1993); e o Shopping Iguatemi (inaugurado em 1999, atualmente chama-se Partage Shopping). Esses investimentos públicos e privados foram acompanhados por

empreendimentos habitacionais para as classes altas, com destaque para a construção de grandes condomínios verticais na década de 1990 (ver cartograma 6). Essa transformação do Catolé de bairro operário para bairro de elite, detalhada por Carvalho e Farias (2013), mostra um recente processo de produção de uma externalidade de vizinhança de alto poder aquisitivo, visível no cartograma 2. Assim como o bairro da Prata teve sua origem na convergência entre a ação do poder público na “modernização” da cidade articulado com interesses particulares de beneficiamento com a valorização imobiliária, o processo no Catolé converge iniciativas públicas e privadas.

Cartograma 2: Bairros, regiões e principais vias de Campina Grande (2000)



Fonte: elaboração própria.

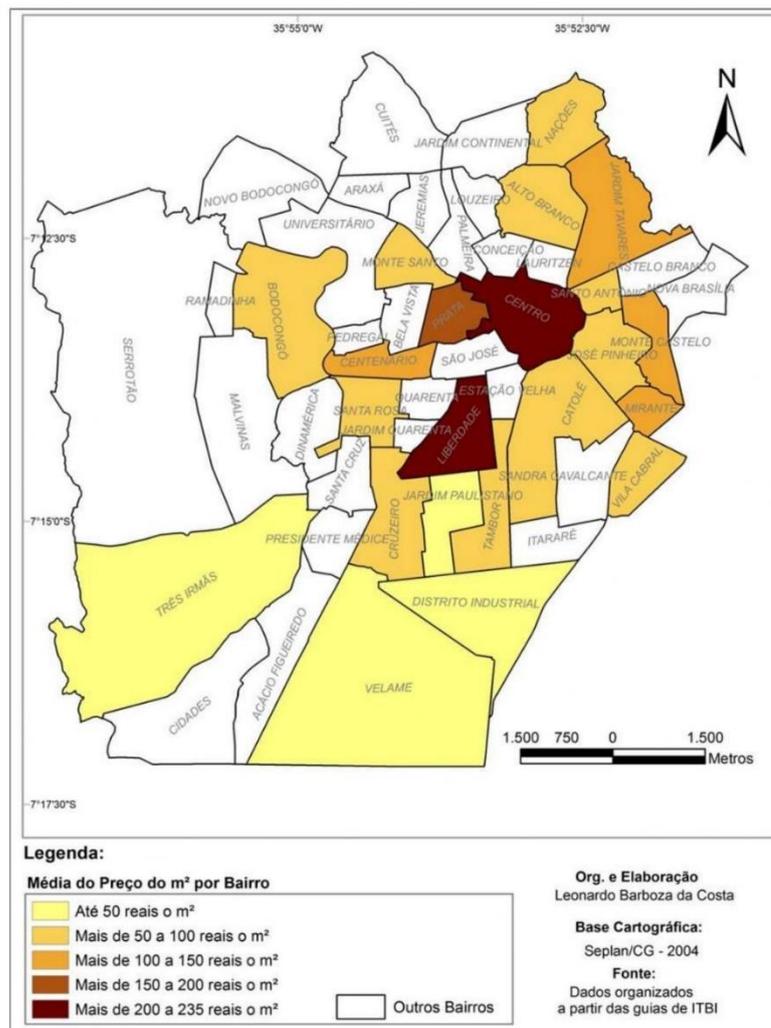
Na década de 1990, a expansão da cidade incorpora novos determinantes para além da atividade industrial e da produção de conjuntos habitacionais. O processo de descentralização do comércio e serviços observável desde a década de 1970 se tornou mais expressivo. Batista e Costa (2014) descrevem esse processo como um desdobramento da área central a partir de bairros do entorno (sobretudo Prata e Catolé, visíveis no cartograma 2) ou de rodovias que conformam “novos eixos de desdobramento”. Nessas ruas (Cartograma 2), costumam se destacar usos específicos, como o comercial (na Av. Severino Cabral) ou gastronômico (na Av. Manoel Tavares). No caso dos serviços hospitalares e de saúde, se destaca o bairro da Prata

como a principal localização a atrair esse uso a partir da reutilização de imóveis anteriormente de uso residencial ou de uma expressiva produção de hospitais privados e edifícios empresariais destinados a ocupação por consultórios médicos. Outro caso é o do Terminal Rodoviário de Campina Grande (transferido para o bairro do Catolé) e do Shopping Iguatemi (atual Partage Shopping, permanece sendo o primeiro e único shopping center da cidade), também localizado no catolé (cartograma 5). Os serviços judiciários também foram transferidos para regiões mais distantes do centro (Maia et al., 2013).

No sentido de auxiliar a visualização dos processos descritos, o cartograma 2 apresenta os bairros, as regiões (zonas definidas pelo Censo 2010) e as principais vias de Campina Grande. A espacialização de atributos principais na cidade (shoppings, hotéis, serviços de saúde etc.) consta na cartograma 5 (subcapítulo a seguir), que faz uma avaliação até o ano de 2010. Na cartograma 2 também é possível identificar onde está localizado o condomínio Nações Residence Privê, inaugurado no final da década de 1990.

Em sua dissertação, Costa (2013) faz um levantamento dos preços do metro quadrado de terrenos entre 1995 e 2010 a partir das transações registradas no Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI). Utilizando esses dados, é possível ter um vislumbre da convenção urbana encontrada em Campina Grande desde meados da década de 1990 (cartograma 2), quando ainda não havia sido construído o primeiro shopping center, nem o primeiro condomínio fechado da cidade. Nesse período, destaca-se o preço do metro quadrado elevado nos bairros do Centro, da Prata e da Liberdade. Esses preços refletem o papel da Prata enquanto prolongamento do Centro, num contexto de transformação de seu convencional uso habitacional de alta renda para a função de polo médico que passa a se desenvolver na época. Quanto ao bairro da Liberdade, os preços elevados podem ter relação com o comércio desenvolvido na localidade, que tem origem enquanto bairro operário no período de inserção de indústrias no próximo ao Açude Velho (segunda metade do século XX). Nos bairros Centenário (setor oeste), Jardim Tavares (setor nordeste), Monte Castelo e Mirante (ambos no setor sudeste) foi registrada uma faixa de preço superior à dos demais bairros. Esses dados suportam a ideia de que os terrenos mais valorizados eram encontrados no centro e nos bairros circunvizinhos, em todos os sentidos, com algumas localidades na margem leste da cidade (em especial, o Mirante) apresentando um preço superior apesar de não ser contíguo ao Centro. Sobre o preço no Mirante, Costa destaca que o número elevado se dava apesar do bairro ainda não contar com infraestrutura básica de saneamento, que só surgiria nos anos 2000. O mesmo pode ser dito sobre o bairro do catolé, que até então não era valorizado.

Cartograma 3: Preço médio do metro quadrado dos terrenos em 1995 (por bairro)



Fonte: Costa (2013).

O mapa dos preços do metro quadrado, por si só, não revela todas as áreas nobres da cidade. Os mapas de espacialização das rendas, estudados no subcapítulo seguinte, abarca apenas as décadas de 2000 e 2010. Para a década de 1990, é possível considerar como áreas nobres o Centro, o bairro da Prata e, a partir da descrição da estruturação da cidade compilada por Carvalho (2020), os bairros ao norte (Alto Branco, Nações e Jardim Tavares) e ao leste (Mirante e o Catolé, ambos ainda que em processo de enobrecimento) já formavam um conjunto de bairros considerados áreas nobres. A partir de 2000, os dados censitários permitirão análises mais detalhadas sobre o uso habitacional nos bairros de Campina Grande e, conseqüentemente, a caracterização da convenção urbana identificada em cada década.

2.2. Convenções urbanas em Campina Grande nos anos 2000 e 2010

Notas metodológicas

Em Abramo (2007), a proposição de uma nova convenção urbana exige a produção de inovações imobiliárias, que serão consideradas bem-sucedidas se conseguirem atrair famílias com o perfil de renda desejado, criando externalidades de vizinhança condizentes com o objetivo do empresário urbano. Neste estudo sobre condomínios fechados, parte-se do princípio de que esse tipo de empreendimento é acessado por famílias com renda elevada, ainda que isso seja relativizado ao longo da análise. Portanto, é pertinente estabelecer um parâmetro para interpretar os dados censitários sobre a renda dos moradores dos domicílios da cidade e, em especial, um valor mínimo para considerar o rendimento mensal do responsável pelo domicílio³ como alta. Para isso, foi assimilado parte do percurso metodológico de Leonardo da Costa (2013) em sua dissertação sobre a estruturação do mercado imobiliário em Campina Grande. O trabalho estabelece três categorias de renda a partir do rendimento nominal mensal do responsável pelo domicílio (por número de salários mínimos). São elas:

Tabela 1: Parâmetros para definição renda baixa, intermediária e alta para Campina Grande com adaptação de valores para dias atuais:

Classes de rendimento mensal	Segmento de renda (Costa, 2013)	Valor em 2000 (R\$) (1)		Valor em 2010 (R\$) (2)		Valor em 2025 (R\$) (3)
		Original (jul/2000)	Corrigido (jan/2025)	Original (jul/2010)	Corrigido (jan/2025)	
Até 2 salários mínimos	Baixa	Até 302	Até 1.973,57	Até 1.020	Até 2.865,08	Até 3.036
Mais de 2 até 5 SM	Intermediária	>302-755	> 1.973,57-4.933,93	>1.020-2.550	> 2.865,08-7162,70	> Até 3.036-7.590
Mais de 5 SM	Alta	>755	> 4.933,93	> 2.550	> 7.162,70	>7.590

(1) Valor do SM em 2000 = R\$ 151,00.

(2) Valor do SM em 2010 = R\$ 510,00.

(3) Valor do SM em 2025 = R\$ 1.518,00.

³ Essa variável foi escolhida por permitir comparações entre o Censo 2010 e o 2000, tendo em vista que esse último não apresenta a variável de “renda média por pessoa”.

Fonte: elaboração própria.

Essa divisão tem limitações, sobretudo ao agrupar famílias com renda muito discrepante como parte de um mesmo grupo (uma família de rendimento mensal de seis salários mínimos se enquadra igualmente a uma que recebe mais de 20 salários mensais à categoria “renda alta”). Entretanto, essa escolha metodológica permite que se tornem visíveis no mapa os setores censitários em que as famílias com rendimento mais alto se concentram e, em seguida, definir conjuntos de bairros em que essa vizinhança com maior poder aquisitivo pode ser encontrada. Ainda que existam mudanças identificáveis, a visualização dessas informações ao longo das décadas indica permanências nas convenções urbanas da cidade quando se trata da concentração da população com renda mais alta ao leste da cidade. Esses dados podem ser relacionados com a formação de externalidades de vizinhança. Isso será feito através da identificação dos bairros em que se concentram os setores com rendimento nominal médio do responsável por domicílio acima de cinco salários mínimos (ou, de modo encurtado, “incidência de famílias com RNM superior a 5 salários mínimos”). Partimos do pressuposto de que esses setores (e, de modo mais amplo, os bairros) correspondem às localidades em que se formam externalidades de vizinhança favoráveis para a produção de empreendimentos de padrão mais alto. Em outras palavras, através da variável de renda espera-se poder identificar os bairros considerados “áreas nobres” na convenção urbana de Campina Grande⁴.

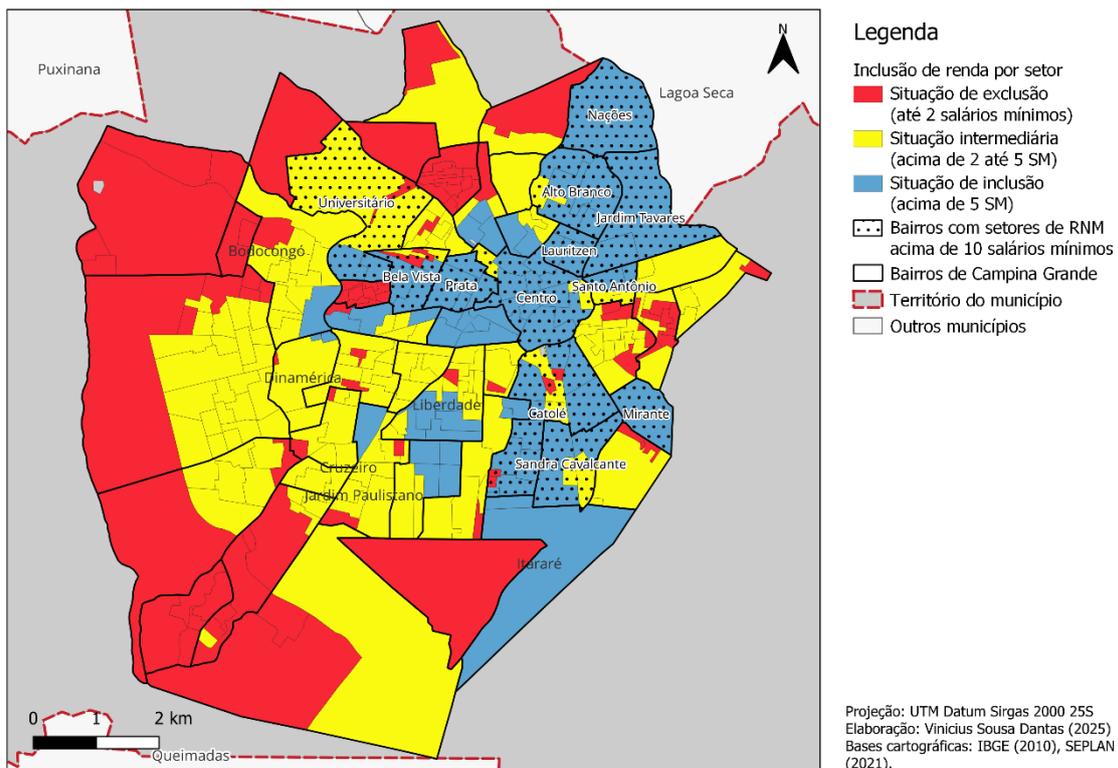
A divisão de setores censitários ao longo dos diferentes Censos do IBGE é disforme (por exemplo, os limites dos setores de 2000 não se sobrepõem aos de 2010). Isso dificulta que sejam feitas comparações na escala do setor. Por isso, em todos os momentos em que forem realizadas comparações das características da cidade em diferentes anos (análise longitudinal), esta pesquisa irá considerar a escala do bairro. Além disso, os dados por bairro facilitam a visualização das diferenças existentes para variáveis como densidade habitacional e percentual de domicílios do tipo apartamento. A apresentação de dados por setor censitário foi realizada pontualmente quando se mostrou relevante esmiuçar as diferenças entre regiões dentro de um mesmo bairro. As principais variáveis do Censo que foram utilizadas na investigação são: densidade habitacional (obtida pela divisão entre a variável “Pessoas” e a área do setor censitário em hectare), verticalização para uso habitacional (percentual de domicílios particulares permanentes do tipo apartamento), renda média mensal do responsável pelo

⁴ Essa forma de identificar a convenção urbana é lastreada pela presença de domicílios de renda mais alta em determinadas localidades. Ela não inclui a convenção que pode ser identificada através de metodologias qualitativas e de apreensão subjetiva de quais eram os bairros considerados mais “valorizados” ou “elitizados” em determinada época.

domicílio e a presença de domicílios em condomínios horizontais fechados (percentual de DPP do tipo casa de vila ou condomínio). A variável “densidade habitacional” oferece uma base para que se observe as características da expansão de Campina Grande ao longo das décadas. Por sua vez, o aumento de domicílios do tipo apartamento revela a significativa multiplicação das residências do tipo apartamento em detrimento de residências do tipo casa.

Resultados

Cartograma 4: Renda média da pessoa responsável por domicílio (2000)



O cartograma 4 torna visível um retrato aproximado de onde famílias de diferentes estratos de renda residiam no ano 2000. Os setores em vermelho nas margens da cidade são ocupados majoritariamente por domicílios com famílias de renda baixa e correspondem aproximadamente à zona de expansão urbana definida no Plano Diretor de 2006. É preciso notar, entretanto, que pequenas ou médias manchas de setores vermelhos mais próximos do centro da cidade que coincidem com áreas de maior densidade habitacional (no mapa de densidade, cartograma 7, isso é visível sobretudo com o bairro do Pedregal). Portanto, a população mais pobre não apenas se “espalhava” pelas margens do Oeste da cidade (nos setores em que o zoneamento previa expansão), mas também se “concentrava” em regiões inseridas na

malha urbana (onde se prevê a recuperação urbana). Ao oeste do centro, e em parte ao leste, eram identificados os setores ocupados por famílias com renda intermediária.

Ao todo, foram identificados 23 bairros com setores censitários em que a renda média das famílias era alta⁵ (acima de 5 salários mínimos). Dentre eles estava incluso o Centro e alguns bairros que dele irradiam nos sentidos nordeste, sudeste e oeste. Se por um lado esse conjunto representava menos da metade dos domicílios da cidade (apenas 39,71% de cerca de 90 mil domicílios), por outro, quase $\frac{3}{4}$ das enquadrados como de “renda alta” se concentravam nesse conjunto.

A partir da discussão de Abramo (2007) sobre a formação de convenções urbanas, considera-se que um fator importante é a existência de externalidades de vizinhança. Na perspectiva da demanda (quem adquire uma habitação), uma localidade é mais atrativa quando é compartilhada com famílias de padrão de renda equivalente ou superior. Na perspectiva da oferta (construtoras e incorporadoras), o empreendimento terá sucesso na medida em que for capaz de atrair o público da faixa de renda esperada, reproduzindo a convenção existente ou introduzindo uma nova. No cartograma 4, os setores em azul representam aqueles em que a vizinhança tinha, em média, renda mensal mais elevada em 2000 (considerando, de modo mais amplo, a “renda elevada” como maior do que 5 salários mínimos). Ao afunilar esse critério para os setores em que a renda média ultrapassa os 10 salários mínimos, os 23 bairros se reduzem a apenas 12, que concentram uma vizinhança com poder aquisitivo ainda maior: Centro de Campina Grande, Alto Branco, Bela Vista, Catolé, Jardim Tavares, Lauritzen, Mirante, Nações, Prata, Sandra Cavalcante, Santo Antônio e Universitário.

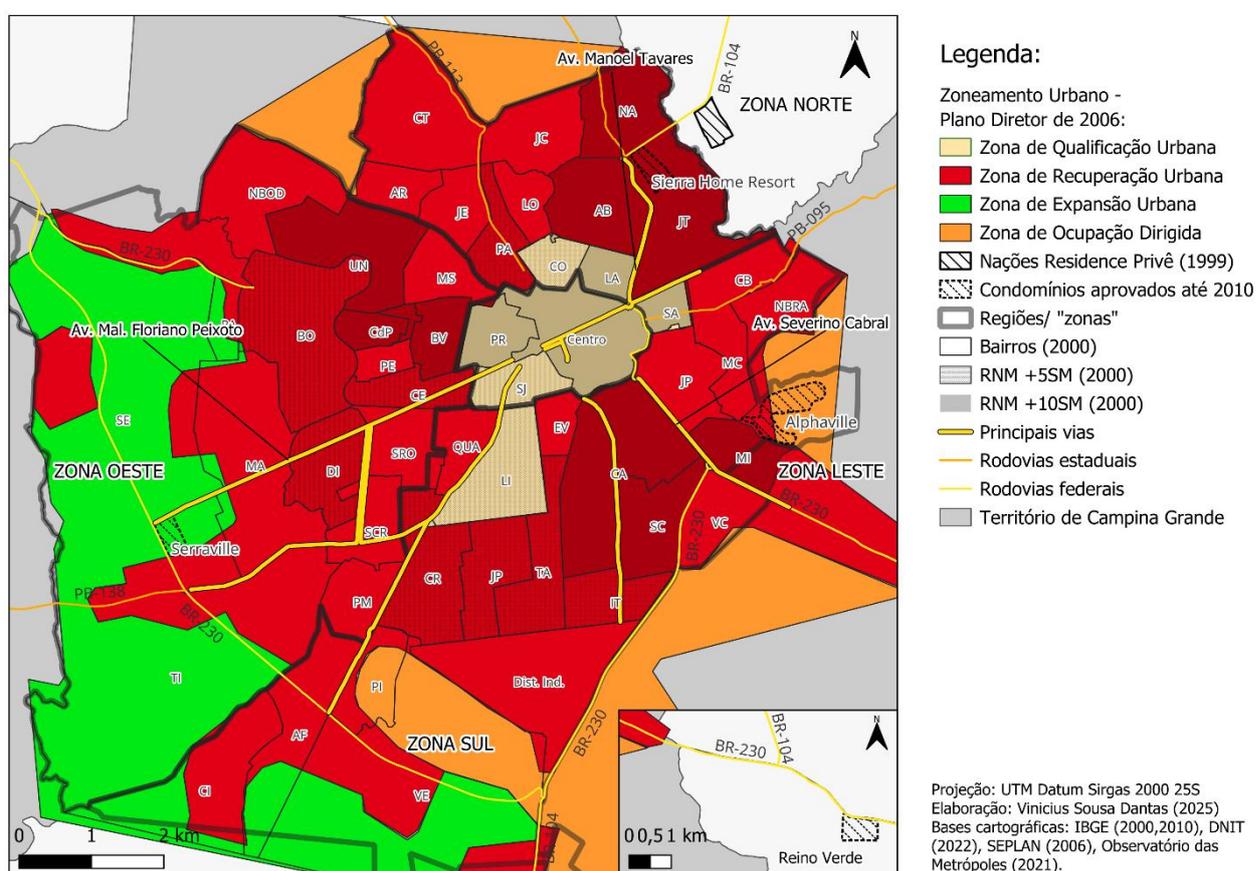
Tanto o conjunto amplo de 23 bairros quanto o mais restrito, com 12, apontam para a existência de três principais *sentidos de ocupação do espaço por famílias de renda alta*: o sentido nordeste que corresponde a alguns bairros da zona norte da cidade; no sentido sudeste, alguns bairros da zona leste e sul próximos à rodovia que leva à capital da Paraíba (BR-230); e, no sentido oeste, bairros situados entre o Centro e as universidades públicas, em especial a Universidade Federal de Campina Grande. É nesses bairros em que é possível afirmar a existência, em maior ou menor grau, de uma convenção urbana que estabelece para a oferta e a demanda do mercado imobiliário na cidade que tais localizações são atrativas para segmentos de renda mais elevada. Apesar dos três sentidos visíveis, no Censo 2000 também podem ser observados setores de renda alta em bairros que não se inserem neles, como Liberdade e Jardim

⁵ Alto Branco, Bela Vista, Bodocongó, Catolé, Centenário, Centro, Conceição, Cruzeiro, Dinâmica, Itararé, Jardim Paulistano, Jardim Tavares, Lauritzen, Liberdade, Mirante, Nações, Palmeira, Prata, Sandra Cavalcante, Santo Antônio, São José, Tambor e bairro Universitário.

Paulistano. Entretanto, como será mostrado posteriormente, essas localidades deixam de apresentar essa característica de renda alta na década seguinte.

Os mapas apresentados indicam que a convenção urbana encontrada em Campina Grande no início dos anos 2000 apontava para uma descentralização. Não se tratou de uma fuga para as periferias, enfraquecendo a centralidade existente, mas de um gradual prolongamento das localizações mais consolidadas (próximas ao centro) em diferentes sentidos, afastando-se da zona central para o oeste, norte e leste. As inovações imobiliárias encontradas até então (produzidas ao longo da década de 1990) provavelmente consistem em conjuntos de edifícios para professores universitários nos bairros da Prata, Bela Vista e Universitário, gradativamente afastando-se no centro.

Cartograma 5: Zoneamento do distrito sede de Campina Grande (Plano Diretor de 2006)



Fonte: elaboração própria.

Tabela 2: Caracterização e objetivos das Zonas de Campina Grande (Plano Diretor de 2006)

Zona	Caracterização	Objetivos	% do território zoneado

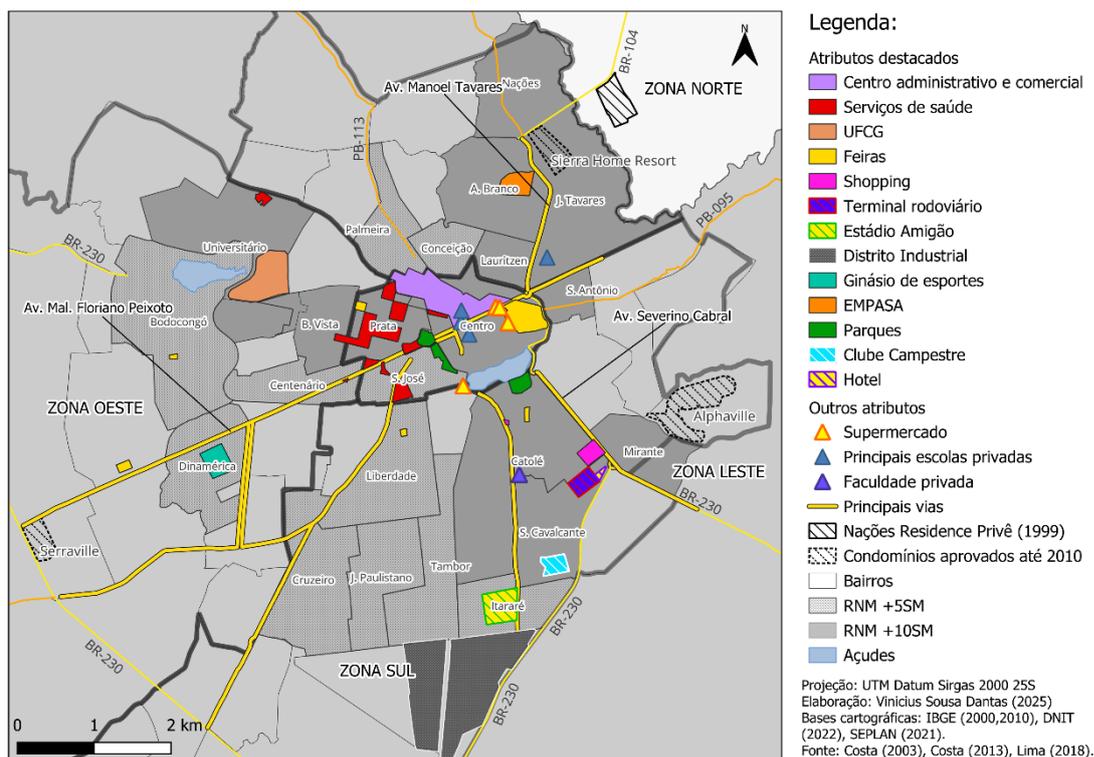
Zona de Qualificação Urbana (630,24 ha)	Usos múltiplos, sendo possível a intensificação do uso e ocupação do solo (...), condições físicas propícias, (...) existência de infraestrutura urbana consolidada.	I – Ordenar o adensamento construtivo; II – evitar a saturação do sistema viário; III – ampliar a disponibilidade de equipamentos públicos, os espaços verdes e de lazer.	5,58
Zona de Ocupação Dirigida (2107,46 ha)	Uso e a ocupação do solo sofrem restrições à intensificação, (...) sendo passível de parcelamento de baixa densidade ocupacional.	I – Manter os níveis atuais de baixa densidade na ocupação do solo; II – promover a manutenção da qualidade ambiental; III – qualificar paisagística e urbanisticamente os assentamentos existentes; IV – permitir as condições favoráveis de ocupação dos equipamentos urbanos.	18,66
Zona de Recuperação Urbana (6390,18 ha)	Uso predominantemente residencial, com carência de infraestrutura e equipamentos públicos e incidência de loteamentos irregulares e núcleos habitacionais de baixa renda.	I – Complementar a infraestrutura básica; II – implantar equipamentos públicos, espaços verdes e de lazer; III – promover a urbanização e a regularização fundiária dos núcleos habitacionais de baixa renda; IV – incentivar a construção de novas habitações de interesse social; V – conter a ocupação de áreas ambientalmente sensíveis.	56,59
Zona de Expansão Urbana (2163,25 ha)	Aquela onde o uso e a ocupação do solo destinam-se ao crescimento da cidade. (...) terá prioridade na instalação de infraestrutura urbana necessária à sua viabilização.	(Não consta)	19,16

Fonte: PMCG (2006, pp. 6-7).

Uma das evidências mais relevantes acerca da convenção urbana operante em Campina Grande antes da proliferação dos condomínios fechados é o Plano Diretor de 2006 (revisão da primeira edição do instrumento na cidade, 1996), que reflete ao mesmo tempo um diagnóstico sobre o território da cidade e um conjunto de intencionalidades de agentes públicos e privados envolvidos na elaboração do documento. No zoneamento implementado (cartograma 5, com detalhamento na tabela 2), se destaca-se a previsão de intensificação do uso e ocupação do solo no Centro e em parte de seus bairros circunvizinhos, além do direcionamento da expansão da cidade para a zona oeste. Chama atenção o contraste entre a delimitação das zonas e o mapa de espacialização das rendas médias do responsável por domicílio (cartograma 4) mostra várias

famílias de renda alta localizadas na Zona de Recuperação Urbana, cuja caracterização e os objetivos destoam do que deve ser determinado para regular localidades ocupadas por essa população.. Portanto, o zoneamento apresentado no documento explicitou o interesse na expansão urbana no sentido Oeste por parte do Estado e do setor da construção, mas ocultou a intensificação de uso do solo encontrada em regiões cada vez mais afastadas do centro. Os objetivos de complementar a infraestrutura básica, implementar espaços públicos e áreas verdes e promover a regularização fundiária foram priorizados em áreas já ocupadas por famílias de renda alta ou áreas em que o setor da construção se interessava em construir novos estoques residenciais para essas famílias.

Cartograma 6: Áreas de destaque em Campina Grande no início dos anos 2000

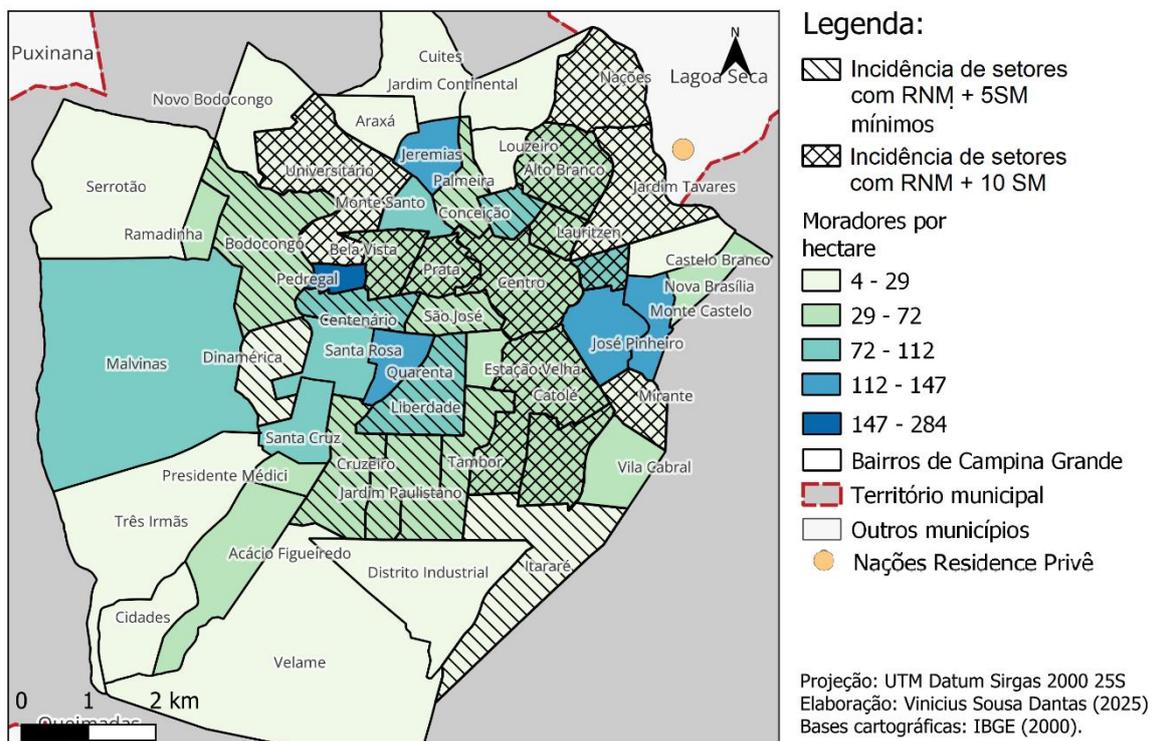


Fonte: elaboração própria⁶.

⁶ O mapeamento de áreas com alguma notoriedade existentes em Campina Grande no início da década de 2000 contribui para que se compreenda a convenção urbana estabelecida nesse período. O cartograma 6, elaborado com esse propósito, apresenta áreas selecionadas a partir de três fontes principais: o mapa de Costa (2003), que busca ilustrar o processo de descentralização em curso na cidade; o mapa de Lima (2018) ilustrando a presença de supermercados na cidade (aqui, foram selecionados apenas os inaugurados até 2000); anúncios publicitários de condomínios fechados, que frequentemente comparam a localização do condomínio com a de outros lugares (aqui, foram selecionados apenas os lugares cuja existência pôde ser verificada em imagens de satélite do ano de 2005).

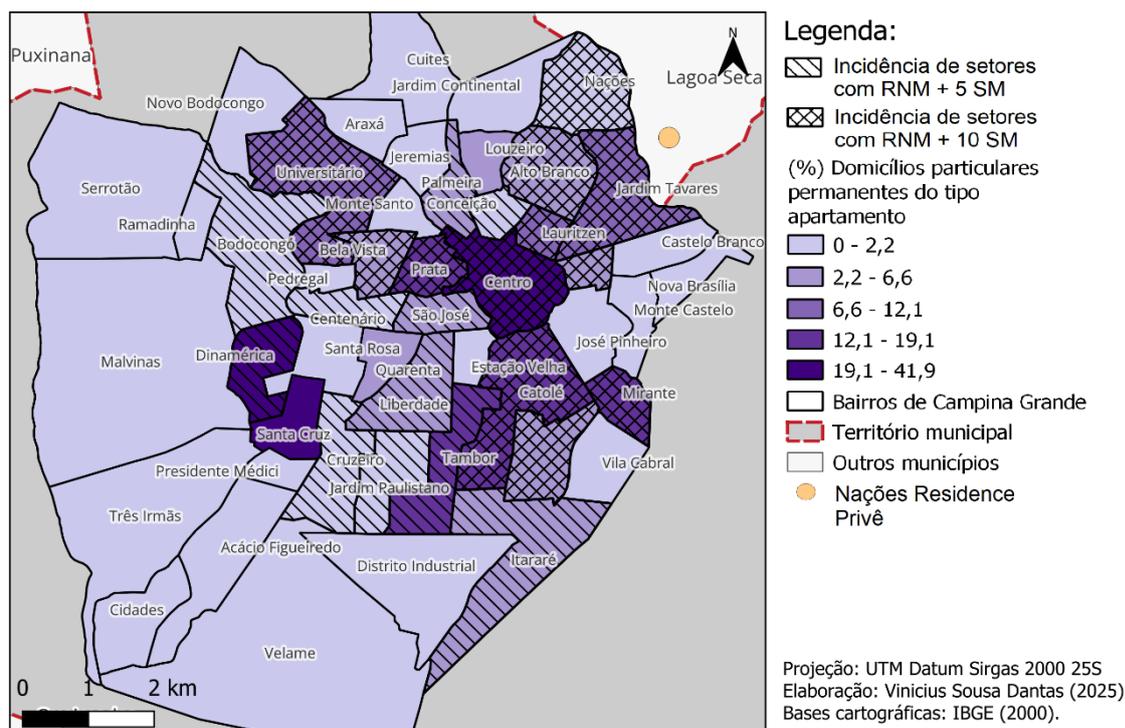
Como pode ser visto no Cartograma 6, que espacializa alguns locais de grande significância para a cidade a partir de trabalhos produzidos sobre o período entre 2000 e 2010, há uma descentralização em que se destaca sobretudo a região sudoeste da cidade (Catolé, Mirante e Itararé), mas também a zona norte (Alto Branco, Jardim Tavares e Nações) e os bairros ao oeste do Centro (Prata, Boa Vista e Universitário). Nessas regiões observa-se a presença de importantes serviços, comércio – incluindo o shopping, a rodoviária e o estádio de futebol construídos na década de 1990 e mencionados no subcapítulo anterior – geralmente localizados em bairros onde a população possui renda mais alta. A partir desse conjunto de elementos, observa-se como essas espacialidades conformavam um conjunto de “áreas nobres” na convenção da cidade.

Cartograma 7: Cartogramas de densidade populacional em Campina Grande (2000)



Fonte: elaboração própria.

Cartograma 8: Verticalização em Campina Grande (2000)



Fonte: elaboração própria.

Os cartogramas 7 e 8, que mostram a densidade habitacional e a verticalização (para fins habitacionais) no ano 2000, revela novos detalhes sobre essa convenção:

- a. A densidade e verticalização geralmente não correspondem: os bairros mais densos não são os mais verticalizados;
- b. Enquanto os bairros com maior porcentagem de apartamentos se encontram dentre aqueles em que a renda média do responsável ultrapassa os 10 salários mínimos, as regiões mais densas tendem a estar fora dos bairros onde a renda é maior, refletindo as áreas mais pobres e adensadas da cidade.
- c. Os bairros em que se encontra maior percentual de apartamentos estão predominantemente nos sentidos sudeste e oeste do centro.
- d. Mesmo nos bairros mais verticalizados, o percentual de casas do tipo apartamento não ultrapassa os 50% dos domicílios particulares permanentes.

Ou seja, os dados confirmam a verticalização nas localizações em que se concentra a população de renda mais alta, e não em bairros mais densos e habitados por famílias de renda inferior. A verticalização expressiva identificada nos bairros da Prata, Estação Velha e Catolé mostram estratégias de destruição criativa. Na Estação Velha e no Catolé, a localização

tradicionalmente ocupada pelas classes populares favoreceu a extração de uma maior renda da terra a partir da intensificação do uso do solo e da introdução de uma nova vizinhança de renda mais elevada.

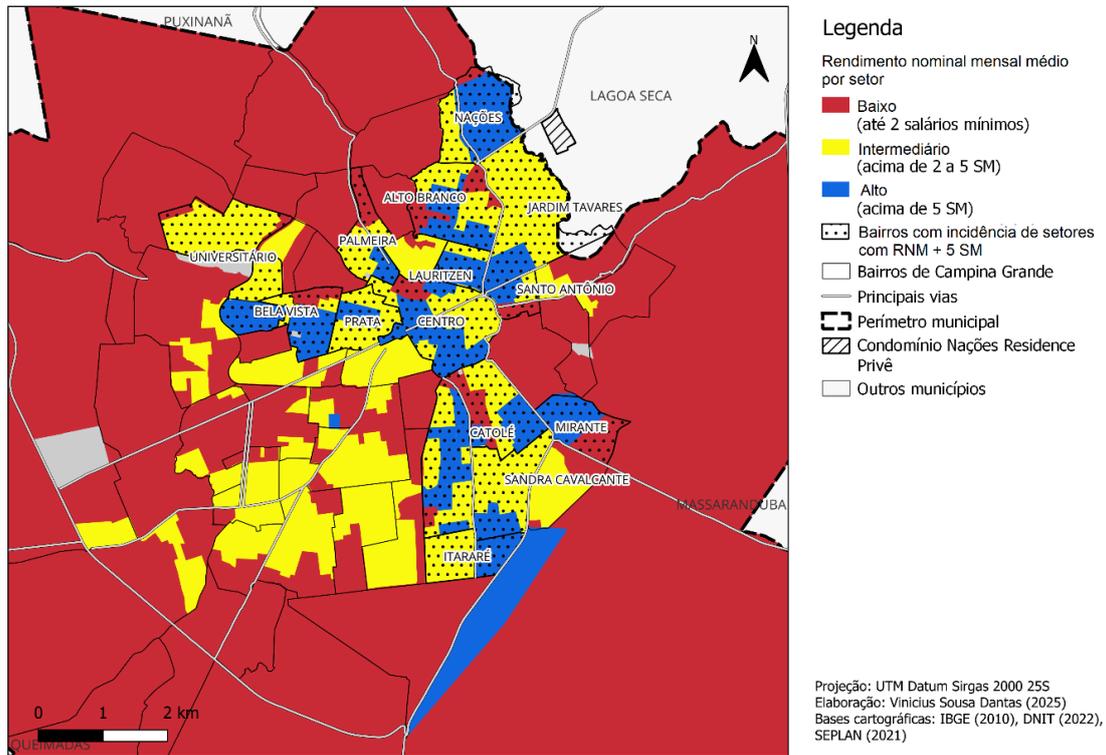
No caso da Prata, uma região convencionalmente ocupada por setores de alta renda, as grandes casas modernistas dão lugar a torres de apartamentos (além dos edifícios empresariais ocupados por serviços de saúde). Mantém-se a “vocação” para a vizinhança de alta renda atribuída desde a criação do loteamento que deu origem ao bairro. Além disso, o fato de que bairros como Bela Vista e Universitário (zona oeste) têm também apresentavam setores com renda média elevada sugere que a externalidade de vizinhança encontrada no bairro da Prata tem se prolongado no sentido oeste, encontrando outras externalidades como a presença de duas instituies de ensino superior (Universidade Federal de Campina Grande e Universidade Estadual da Paraíba), que possuem um corpo de funcionários relativamente bem remunerados que, ao aderirem a tal localização residencial, podem se beneficiar da proximidade do local de trabalho. Mais distante na zona oeste se encontra o bairro Dinamérica, que apresenta setores com RNM superior a 5 salários mínimos, bem como um percentual de apartamentos relativamente alto. Também nesse caso se aplica a hipótese de que a proximidade à universidade torna a localização atrativa para seus funcionários, alcançando assim os profissionais de uma faixa de renda mais modesta do que aqueles que optam pela Prata.

O desenvolvimento do bairro do Catolé reforça a zona leste da cidade como área valorizada, algo identificado desde meados da década de 1995 (Costa, 2013 e cartograma 3) com o preço elevado do metro quadrado no Mirante. Como um possível prolongamento da externalidade criada a partir desse bairro, outros bairros como Sandra Cavalcante e Itararé de destacam no que se refere aos dados de preço do m² e de percentual de domicílios do tipo apartamento.

A proximidade com instituies de ensino também pode ser relacionada com alguns dos bairros identificados (como pode ser visto no mapa dos principais atributos, cartograma 6). O bairro Universitário, por exemplo,   próximo da Universidade Federal de Campina Grande e da Universidade Estadual da Paraíba, dando indícios de que sua vizinhança é formada por funcionários dessas instituies. Os bairros ao norte do centro contam com atributos de localização como a Avenida Manoel Tavares, em que se localizam alguns dos principais restaurantes da cidade, além da Escola Virgem de Lourdes (instituição de ensino privado de elite fundada na cidade em 1953 e localizada no Jardim Tavares). Se no caso do bairro universitário há um exemplo de instituição capaz de atrair moradores para sua vizinhança (sejam eles estudantes, professores ou outros profissionais), as escolas privadas de elite são

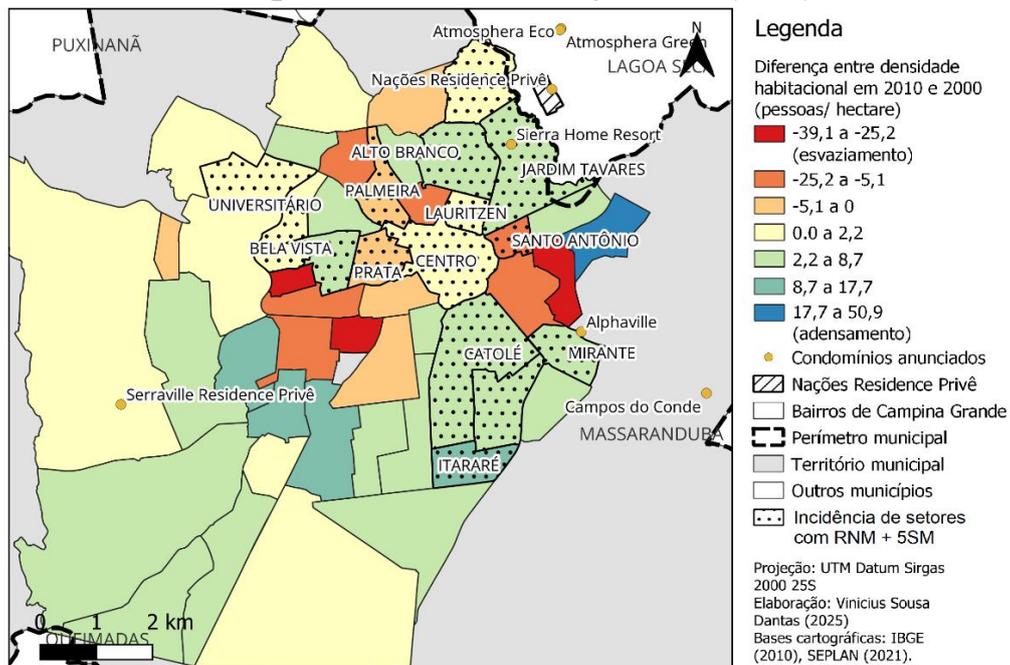
exemplos de instituições que buscam se situar próximo onde já existe a vizinhança correspondente.

Cartograma 9: Renda média da pessoa responsável por município (2010)



Fonte: elaboração própria.

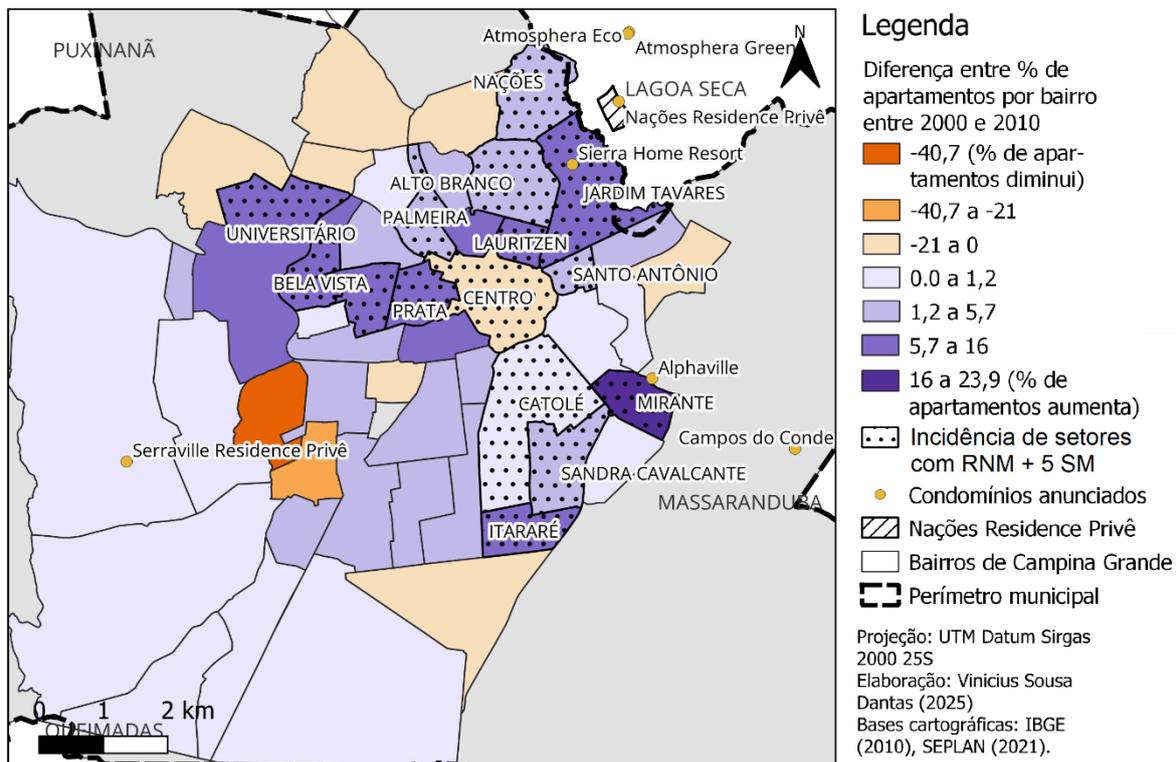
Cartograma 10: Adensamento por bairro (2010)⁷



⁷ É importante observar que os dados exibidos não retratam exatamente o processo de verticalização, mas uma mudança de proporção. Ou seja: um bairro com resultado negativo no mapa não teve

Fonte: elaboração própria.

Cartograma 11: Mudança no % de apartamentos por bairro (2010)



Fonte: elaboração própria.

Os dados sobre 2010 revelam mudanças demográficas importantes, ainda que a distribuição das classes de renda pela cidade tenha, em geral, permanecido como antes. Como pode ser visto comparando os mapas de espacialização da renda média em 2000 e 2010 (cartogramas 4 e 9), em 2010 houve uma redução significativa no número de setores em que a renda média ultrapassava os cinco salários mínimos. Isso pode ter relação com o fato de que o valor real do salário mínimo aumentou em cerca de 45% após uma década⁸, enquanto o valor do rendimento nominal mensal médio dos responsáveis de domicílio decresceu, em média, 12,44%⁹. Nos bairros com incidência de setores de renda alta, esse decréscimo foi suficiente

necessariamente redução no número de apartamentos, podendo ser o caso apenas de uma produção de habitações do tipo casa que superou proporcionalmente os apartamentos.

⁸ O salário mínimo em julho de 2000, período considerado no Censo, era de R\$ 151,00. Utilizando a calculadora do cidadão, verifica-se que, em julho de 2010, esse valor correspondia a R\$ 351,85, enquanto o salário mínimo era de R\$ 510,00.

⁹ Esse cálculo foi feito da seguinte forma: 1) calculou-se a média do rendimento nominal mensal do responsável por domicílio, por setor censitário de Campina Grande, nos anos 2000 e 2010 (resultando em R\$ 553,27 para 2000 e R\$ 1128,78 para 2010; 2) corrigiu-se a média do RNM no ano 2000 para seu valor em 2010 através da calculadora do cidadão (obtendo o valor de R\$ 1289,20 e tornando os

para converter alguns setores censitários para “situação intermediária”. Portanto, se em 2000 foi possível identificar 22 bairros com setores de renda alta, em 2010 esse número foi reduzido para 14¹⁰.

Por causa da redução identificada, houve pouquíssimos bairros com setores em que o rendimento nominal mensal era superior a 10 salários mínimos. Sendo assim, optou-se por classificar os bairros com renda alta como aqueles em que se encontra incidência de setores onde o rendimento nominal mensal médio do responsável do domicílio superava os cinco salários mínimos. Dentre eles, se destacam: Bela Vista (zona oeste), Jardim Tavares (zona norte), Itararé e Mirante (ambos na zona leste). É relevante para este trabalho enfatizar as regiões que os dados mais recentes enfatizam como os que tem famílias de renda mais alta. Como não há disponibilidade dos dados de renda do Censo 2022, os 14 bairros identificados em 2010 serão considerados as regiões em que é previsível que a convenção urbana se reproduza, mantendo a existência dessas famílias e de empreendimentos direcionados para elas.

Os cartogramas 10 e 11 mostram as transformações em densidade habitacional e no número de domicílios do tipo apartamento em cada bairro da cidade. Bairros populares da região sudoeste mais próximos do centro, como Pedregal e Santa Rosa, assim como bairros anteriormente valorizados, como a Liberdade, tiveram densidade reduzida. Isso resulta do afastamento da população desses bairros para regiões periféricas, provavelmente relacionado à implementação dos primeiros conjuntos habitacionais do programa Minha Casa Minha Vida ou a melhorias na infraestrutura de bairros, mais distantes do centro na mesma região da cidade, como Dinamérica, Santa Cruz e Cruzeiro, que se adensaram.

Dentre aos bairros onde foram encontrados setores de renda alta, ocorreu redução da densidade na Prata, na Palmeira e em Santo Antônio, bairros contíguos ao centro. Na Prata (zona oeste), o esvaziamento pode ter relação com a mudança de uso do solo proporcionado pela implementação do setor de serviços de saúde. É possível que as casas que várias das casas remanescentes no bairro estejam desocupadas, aguardando a demolição e posterior verticalização, como um “banco de terras” numa região estratégica. O bairro da Palmeira, ainda que se localize na zona norte, está sentido oposto ao do crescimento da oferta de serviços na cidade (sudoeste), de modo a explicar seu esvaziamento em detrimento de outras regiões. O mesmo pode ser dito sobre o Santo Antônio (zona leste), com a diferença de que esse bairro

rendimentos comparáveis); 3) ao dividir a média do RNM de 2010 pelo valor corrigido de 2000, identificou-se a redução de 12,44%.

¹⁰ Os 14 bairros são: Centro de Campina Grande, Alto Branco, Bela Vista, Catolé, Universitário, Itararé, Jardim Tavares, Lauritzen, Mirante, Nações, Palmeira, Prata, Sandra Cavalcante e Santo Antônio.

tem o diferencial de se encontrar entre os bairros que concentram população de renda alta na zona norte e aqueles mais valorizados da zona leste e sul (ou, em síntese, sudeste). O adensamento, por sua vez, foi verificado com maior expressividade em bairros da zona leste, em especial bairro o Itararé, provavelmente como efeito das mudanças populacionais iniciadas em décadas anteriores no Mirante e Catolé.

O cartograma 11 mostra a diferença entre o percentual de domicílios do tipo apartamento em 2000 e 2010. Novamente, os dados referentes à densidade não corresponderam ao do número de apartamentos. Verificou-se um aumento mais significativo no percentual de apartamentos nos bairros das zonas oeste e leste, com destaque para o bairro do Mirante. Esses dados sugerem que nesses bairros ocorre uma retenção da população de mais alta renda e o fortalecimento do estilo de vida em apartamentos de padrão elevado. Uma exceção é o bairro da Prata, cuja redução da densidade populacional após uma década provavelmente decorre do fortalecimento de sua função como polo de serviços de saúde, que estimula o reaproveitamento ou a destruição criativa de imóveis antigos em detrimento da criação de clínicas e edifícios empresariais. Certamente, as famílias de alta renda que tradicionalmente residiam no bairro da Prata passaram a ter como opções a mudança para apartamentos no mesmo bairro ou no bairro vizinho, a Bela Vista. Bairros como o Centro, Bela Vista e Mirante, onde o adensamento verificado não se destacou tanto quanto o aumento proporcional de apartamentos, dão indícios dessa substituição. A partir de 2010, surgiria também a possibilidade de mudança para uma casa em condomínio fechado.

Os cartogramas 3 (na página 36), 12 e 12 mostram o preço do m² de imóveis comprados nos anos 1995, 2000 e 2010, respectivamente, por bairro de Campina Grande (Costa, 2013)¹¹. Em 1995, os bairros próximos ao centro em geral apresentaram preços mais elevados, com destaque para o bairro da Liberdade e o da Prata. Em comparação, os dados de 2000 mostram a concentração dos preços mais elevados nos bairros das regiões nordeste e sudeste da cidade, indicando que a especulação imobiliária se concentrava nessas localidades. O ano de 2010, por sua vez, mostra preços relativamente mais expressivos para os bairros da Prata e do Catolé (no sentido oeste e sudeste, respectivamente), em geral mantendo a configuração em que os bairros com preços mais elevados se concentram ao nordeste e sudeste. Uma novidade para esse ano é a presença de preços mais elevados também em bairros próximos da periferia geométrica da

¹¹ Em sua dissertação de mestrado sobre a estruturação de Campina Grande, Costa (2013) apresenta os resultados do levantamento de preços do m² de terrenos em diferentes bairros do município em quatro anos (1995, 2000, 2005 e 2010). Os preços foram coletados através de transações do Imposto Sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI).

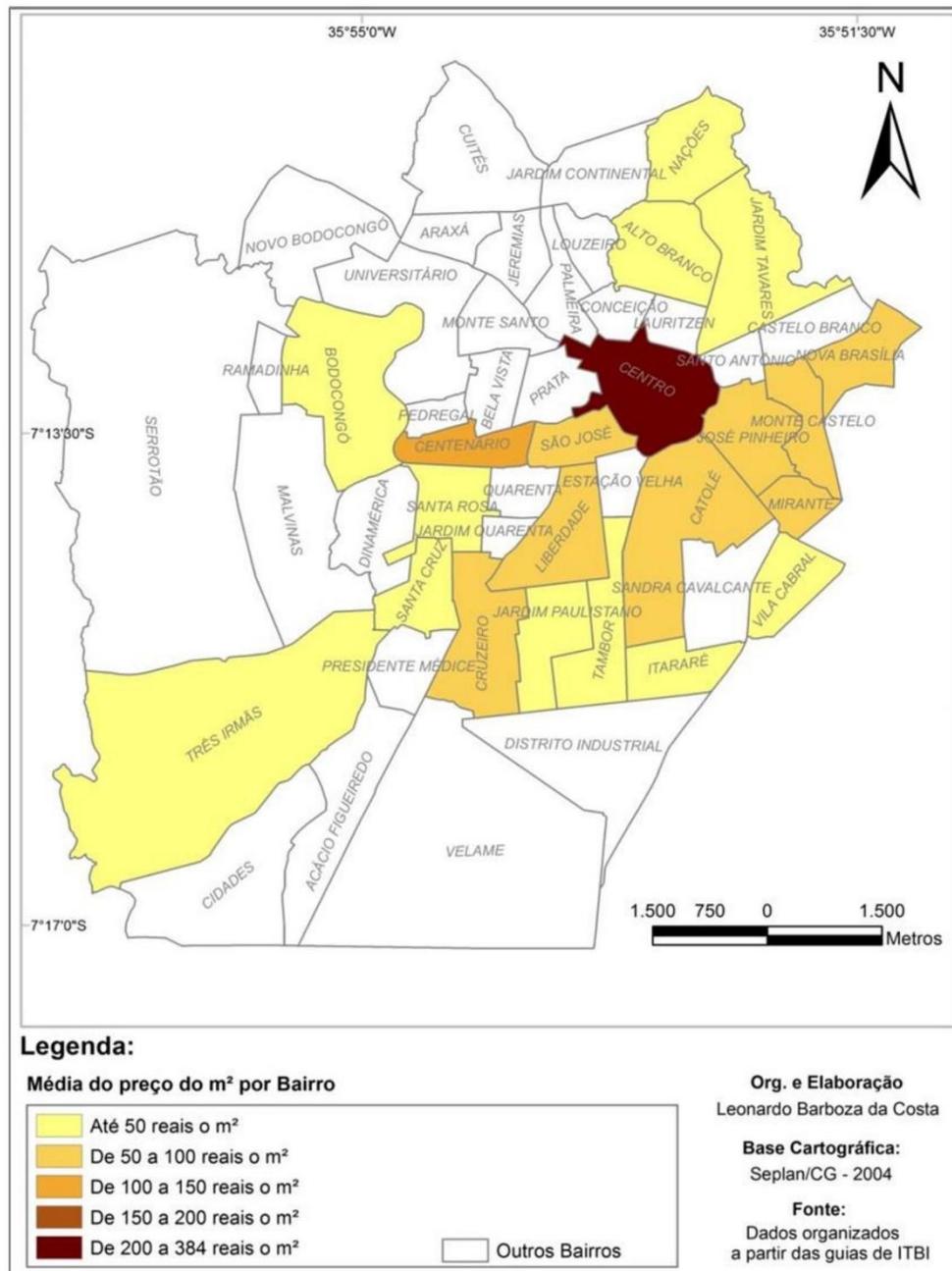
cidade, como as Malvinas e, sobretudo, Três Irmãs. Isso dá indícios de como, ainda que essa não fosse uma região que historicamente abriga população de renda mais elevada, é nesse sentido que o crescimento da cidade era esperado. Costa (2013) identifica um expressivo número de loteamentos aprovados onde anteriormente havia fazendas, sobretudo no bairro Três Irmãs, o que associa à criação de condições de financiamento habitacional resultante das políticas macroeconômicas do governo federal no período (e, em especial, ao Programa Minha Casa Minha Vida).

Segundo Costa (2013, p. 144), foi a viabilização do financiamento que estimulou as construtoras a criarem os loteamentos e, como consequência disso, ocorreu uma recuperação do preço real do m² dos terrenos (quando se considera o ajuste do valor do real), que estava em declínio desde 1995: “Em 1995, custava R\$ 93,17 o metro quadrado do terreno na cidade; em 2000, era de 68,64; para 2005 45,40 e, finalmente, em 2010, houve uma retomada dos preços dos terrenos, para uma média de R\$90,61 reais, o preço do metro quadrado”. Portanto, em 2010 foi identificado aumento real no preço do solo nos seguintes bairros: Catolé, Jardim Paulistano, José Pinheiro, Mirante e Três Irmãs¹².

O cartograma 12 mostra o mapa de Costa (2013) com os preços do metro quadrado dos bairros encontrados para o ano 2000. É evidente a diferença entre os preços na zona norte e leste, de modo que a última se encontrava favorecida. A explicação oferecida por Costa é a de que houve uma disputa por investimentos públicos e privados por parte dessas duas zonas, o norte beneficiado pelo recém-inaugurado condomínio Nações Residence Privê, enquanto o leste contava com o primeiro shopping center da cidade. Uma outra localidade que sofre alterações significativas é a Liberdade, que em 1995 figurava dentre os bairros de preço mais elevado e cinco anos depois deixou de ocupar essa posição, estando equivalente ao recém valorizado Catolé.

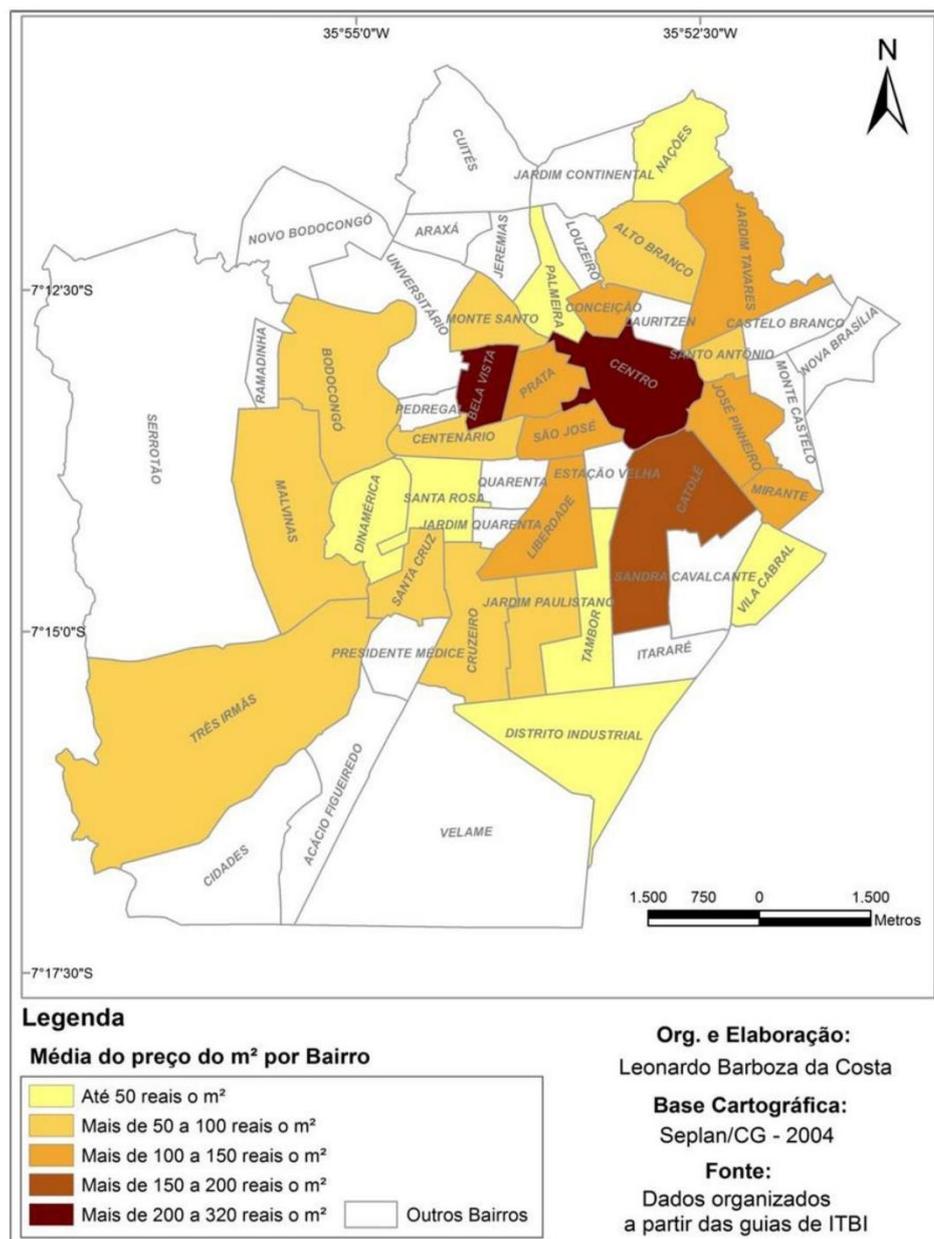
¹² É importante considerar que a metodologia utilizada por Costa (2013) para análise do ITBI não permitiu que os preços de todos os bairros fossem verificados em todos os anos do recorte temporal escolhido. Ainda assim, o resultado obtido demonstra uma minoria de bairros com valorização real e a localização desses bairros é relevante para a visualização da especulação imobiliária no período estudado.

Cartograma 12: Preço médio do metro quadrado dos terrenos comprados em 2000 (por bairro)



Fonte: Costa (2013)

Cartograma 13: Preço médio do metro quadrado dos terrenos comprados em 2010 (por bairro)



Fonte: Costa (2013)

O cenário do mercado imobiliário em 2010 não pode ser compreendido sem levar em consideração o Programa Minha Casa Minha Vida e as novas condições de financiamento para o setor da construção civil e para a demanda. Segundo Costa (2013), os preços do metro quadrado de terrenos em Campina Grande vinham em declínio até o ano de 2005. Ao fazer a correção dos valores do m² para cada ano estudado, o autor identifica que entre 1995 e 2005 verificou-se momentos de desvalorização ou estagnação dos valores, de modo que só houve valorização real dos preços em 2010, mudança que o autor atribui às políticas do governo

federal. Tendo em vista que ao menos 5 novos condomínios haviam sido aprovados até 2010, é preciso reconhecer os indícios de que a produção desses empreendimentos na cidade foi incentivada, ao menos parcialmente, pelo cenário macroeconômico. Isso pode ser visto refletido no preço da terra, de modo que praticamente todos os bairros verificados por Costa tiveram um aumento no preço do metro quadrado, com destaque para os bairros Centro, Bela Vista (oeste) e Catolé (leste). Quando os valores são corrigidos, Costa (2013, p. 144) identifica que o aumento real nos preços não ocorreu em toda a cidade:

“Portanto, através das guias dos ITBIs, temos pouca variação em relação às áreas de maior preço dos terrenos ao longo dos anos. Registra-se, apenas, uma acentuação no processo de precificação dos solos nos bairros do Mirante e do Catolé. No entanto, comparando os preços entre o período de 1995 a 2010, veremos que não houve um ganho real para todos os locais da cidade. Todavia, os bairros citados sempre estiveram entre as áreas mais caras da cidade em relação aos outros locais da cidade” (p. 144)

A totalidade dos dados censitários analisados (ou seja, até 2010) aponta para a concentração da população com renda mais alta em bairros situados em três sentidos que partem do Centro: nordeste, sudeste e oeste (ou seja, bairros da zona norte, leste e oeste). Em complemento, o diagnóstico de Costa identifica a valorização imobiliária e a concentração de amenidades na zona leste, ainda que também existam setores censitários com renda média alta em bairros da zona norte e oeste. Portanto, para compreender as transformações na convenção urbana da cidade proporcionada pelos condomínios é preciso reconhecer que os condomínios produzidos na zona norte, maior parte deles localizados em Lagoa Seca, tem uma relação distinta com as externalidades de vizinhança se comparado aos condomínios na zona leste. Essa distinção será discutida no capítulo 3, que detalha a produção desses empreendimentos.

Em 2010, o aglomerado urbano de Campina Grande possuía apenas um condomínio ocupado, ainda que outros empreendimentos já estivessem aprovados e/ou prestes a serem inaugurados. Trata-se do Nações Residence Privê, localizado em Lagoa Seca, sobre o qual o Censo 2010 oferece informações importantes: o condomínio ocupa um setor censitário relativamente sobreposto a seu perímetro, tornando possível identificar a quantidade de moradores e de domicílios, bem como suas características.

De 60 domicílios particulares permanentes no setor, 49 foram assinalados pelo IBGE como casas em condomínio, nas quais 183 pessoas habitavam. Não há dados sobre renda sobre os habitantes dos condomínios exclusivamente, mas se verifica que o rendimento nominal mensal médio das pessoas responsáveis pelo domicílio no setor é de aproximadamente 12

salários mínimos, enquanto 51,6% do total recebia mais de 15 salários mensalmente. Assim se comprova que o condomínio em questão (até então, o único inaugurado) concentrava uma população de alto poder aquisitivo¹³.

Os dados censitários sobre a renda dos moradores do Nações Residence Privê corroboram com a interpretação de que a criação do primeiro condomínio fechado “de Campina Grande”, ainda que em outro município, deu-se numa localização privilegiada. Como visível nos mapas de renda, verticalização e adensamento (cartogramas 9, 10 e 11), o empreendimento está em grande proximidade com o bairro das Nações (de quem apropria o nome) e do Jardim Tavares, ambos incluídos dentre os 14 bairros com incidência de setores de renda alta. Não coincidentemente, o bairro das Nações é um dos que permanece com RNM dos responsáveis pelo domicílio acima dos 5 salários mínimos em 2010. Ainda que o condomínio fechado não se localize dentro dos limites desses bairros, ele utiliza a proximidade locacional com o vetor nordeste da expansão urbana campinense numa tentativa de “esticar” a convenção urbana.

Portanto, o condomínio em questão é a primeira inovação imobiliária identificada neste trabalho. Houve a proposição de uma nova convenção para auferir sobrelucro de localização ao inserir o empreendimento na zona rural de uma cidade vizinha, ainda que o risco seja atenuado pela proximidade de bairros com incidência de setores de renda alta (ou seja, externalidade de vizinhança favorável). O empreendimento foi pioneiro ao propor uma nova definição de “perto x longe”, uma nova forma de se relacionar com a vizinhança (exclusiva e excludente) e com a cidade (como algo do qual se está fora), mas não chegou a desafiar estigmas ou a contrariar tendências no processo. Além disso, e de forma ainda mais impactante, a convenção urbana existente em Campina Grande começa a ser testada quando surgiu a possibilidade de morar em um condomínio fechado, um estilo de vida até então inédito no contexto Campinense. O desdobrar dos acontecimentos a ser detalhado no capítulo seguinte irá mostrar de que maneiras repercutiu essa proposição de uma nova forma de pensar a moradia em Campina.

¹³ Quando os dados sobre renda do Censo 2022 forem disponibilizados, será possível verificar através da mesma metodologia quais dos empreendimentos produzidos posteriormente reproduzem essas características e quais deles transformam o modelo dos condomínios fechados em algo acessível para segmentos de renda mais baixos.

3. A “CONDOMINIALIZAÇÃO” EM CAMPINA GRANDE

Como visto no capítulo anterior, os dados até o ano 2000 (como síntese das transformações ocorridas até a década de 1990) revelam uma presença muito modesta dos condomínios fechados em Campina Grande, resumida a um empreendimento recém-inaugurado no município de Lagoa Seca. Em 2010, por sua vez, já há condomínios aprovados, alguns deles inaugurados. É possível, ainda assim, falar em “condominalização”? Neste trabalho, o processo de condominalização é entendido como a ampliação da presença dos condomínios horizontais fechados em Campina Grande. Até 2010, os condomínios inaugurados não apresentavam moradores (com exceção do Nações, inaugurado em 1999, com uma ocupação modesta, mas existente), de forma que consistiam em inovações imobiliárias.

Atualmente, num cenário com dezenas de condomínios inaugurados e um número significativo de moradores, é possível tecer novas observações sobre a forma como a implementação desses empreendimentos tem ocorrido, bem como apontar indícios do papel dos condomínios nas dinâmicas urbanas da cidade. Entender os condomínios como parte de uma nova convenção urbana em Campina Grande significa reconhecer (1) a presença dessa forma de moradia enquanto uma opção atrativa para setores da sociedade campinense, (2) a existência de particularidades desses empreendimentos na cidade, que podem ser observadas pelos consumidores e produtores, e (3) a expectativa de que a ocupação dos condomínios existentes e o anúncio de novos empreendimentos seguirão acontecendo.

Tendo em vista que a condominalização acontece na cidade a partir da década de 2010, este capítulo irá analisar esse processo em suas principais dimensões. Primeiro, serão definidas as características dos condomínios horizontais fechados encontrados em Campina a partir de critérios cronológicos, locacionais e de características internas dos empreendimentos. Em seguida, serão utilizados dados do Censo 2022 para encontrar números atualizados sobre a quantidade de domicílios e moradores em condomínios fechados. A análise do processo de condominalização não poderia deixar de incluir uma investigação sobre o papel do Estado na viabilização desses empreendimentos. Ao todo, essas linhas de raciocínio convergem para um entendimento sobre uma nova convenção urbana na cidade em que os condomínios fechados são um importante diferencial, alguns “esticando” convenções existentes anteriormente (uma forma de reprodução da convenção urbana que se aproveita de uma localização já valorizada e amplia sua área de abrangência, incluindo parte das franjas urbanas na mancha de valorização), enquanto outros transformam regiões tradicionalmente ocupadas por segmentos de renda mais modesta em localizações em que famílias de classe média se concentram dentro de muros.

Antes de apresentar os resultados desta etapa da pesquisa, será preciso fazer algumas considerações sobre os procedimentos metodológicos utilizados para a identificação de condomínios fechados.

Notas metodológicas

O primeiro subcapítulo contém análises mais detalhadas sobre as transformações socioespaciais que Campina Grande atravessou entre 2000 e 2022, com destaque para a produção dos condomínios horizontais fechados. Os procedimentos metodológicos desta etapa envolveram o tratamento e análise de dados censitários referentes ao Censo dos anos 2000, 2010 e 2022, conduzido por meio da produção de planilhas e da produção cartográfica com base nos dados obtidos. Destaca-se a sobreposição de procedimentos como análise de dados censitários, visualização de imagens de satélite e vetorização dos perímetros dos condomínios identificados para a obtenção de valores mais precisos sobre a quantidade de domicílios e habitantes em condomínios fechados no ano de 2022, como será detalhado no capítulo.

A categoria “casa de vila ou condomínio”, presente nos Censos 2010 e 2022, permitiu que se verificassem dados sobre os condomínios horizontais estudados, sobretudo o número de domicílios e de moradores. Para isso, foi necessário verificar se os condomínios horizontais identificados por outras metodologias coincidiam com os dados disponíveis sobre os setores censitários, revelando uma alta compatibilidade entre o levantamento previamente realizado e os dados do Censo. Entretanto, foi preciso realizar correções em setores censitários que correspondiam a empreendimentos fechados mas não apresentaram dados sobre domicílios em condomínios. Nesses casos, a visualização de imagens de satélite permitiu a confirmação da existência das habitações em condomínios, de modo que para efeitos dessa pesquisa os dados de domicílios do tipo “casa” de alguns setores censitários foram tabulados como “casa de vila ou condomínio”.

No sentido de caracterizar os condomínios, diferenciá-los entre si, e diante da atual indisponibilidade de dados sobre a renda dos moradores desses empreendimentos (ainda a ser divulgados pelo Censo 2022), percebeu-se que a comparação entre os preços de lotes proveria evidências sobre o poder aquisitivo de seus compradores. Afinal, o preço do lote é o primeiro obstáculo à sua aquisição. Em seguida, o comprador em potencial precisa ponderar, os custos de projeto e de construção da casa, o pagamento dos tributos e das taxas de condomínio e as demais despesas com o custo de vida e manutenção do imóvel, fatores que contribuem para o caráter excludente desse tipo de moradia.

Portanto, foi desenvolvida uma metodologia que permite a comparação de quase todos os empreendimentos – ainda que existam suas limitações de aplicabilidade. Os procedimentos aplicados foram os seguintes:

1. Coletar preços de lotes nos condomínios horizontais em que ainda é possível comprar diretamente com a construtora (para evitar interferências dos preços de revenda);
2. Calcular a média de preço, no caso em que mais de um preço foi identificado no mesmo empreendimento;
3. Calcular os preços por m²;
4. Multiplicar o valor do m² pela área do lote padrão. Esse procedimento é necessário pois em alguns empreendimentos os lotes de tamanho padrão já foram vendidos, restando em oferta apenas os terrenos de área maior que “sobram”.
 - a. É escolhido o “lote padrão”, ou “menor lote” porque eles costumam ser mais recorrentes nos empreendimentos e definem o preço mínimo a ser pago para se tornar proprietário no condomínio.
 - b. Tal escolha faz com que o levantamento apresente alguns lotes com preços que não correspondem ao disponível no mercado, uma vez que os lotes padrão só estão à venda no mercado secundário (revenda), onde o preço é definido pelo atual proprietário e costuma ser superior ao que consta na tabela.

A coleta dos preços foi realizada entre os dias 10 e 12 de março de 2025. Seguindo a metodologia proposta, foram buscados condomínios com lotes à venda diretamente com a construtora, resultando em dados sobre 20 dos 23 condomínios estudados (todos os lotes já haviam sido vendidos nos condomínios Nações Residence Privê, Sierra Home Resort e Alphaville). Para os condomínios da Andrade Marinho LMF, há um site em que é possível verificar os lotes disponíveis e seus preços, que foram utilizados para calcular o preço médio do m² nesses empreendimentos. Nos demais, foi preciso entrar em contato com um corretor representante da construtora¹⁴.

¹⁴ Foram contatados nove corretores através da solicitação de contato via site da construtora/empreendimento ou do número de telefone disponível no site. Esses corretores cumprem o papel de “representantes das construtoras” no momento em que comercializam os lotes disponíveis para venda diretamente com essas empresas. No caso da Construtora Rocha Cavalcante, por exemplo, verificou-se pessoas distintas responsáveis pelo Jardins da Serra e pelo Sierra Eco Resort. Em outros, a representante de um condomínio (Reino Verde) se identificou como representante também de outro

3.1. Caracterizando os condomínios

A produção dos condomínios horizontais fechados em Campina Grande é um fenômeno relativamente recente. Com exceção de um empreendimento, a aprovação e posterior construção dos condomínios ocorreu há menos de 20 anos, de modo que apenas com os resultados do Censo 2022 foi possível encontrar uma população significativa mensurável em um levantamento oficial.

Os condomínios em Campina Grande têm sido objeto de investigação acadêmica, a saber, desde o artigo de Maia (2010) que insere esses empreendimentos no processo de fragmentação e periferação da cidade. Desde então, o tema tem sido trabalhado por Costa (2013), Lima (2018), Dantas (2022), entre outros autores. É a partir dos dados da bibliografia existente que este trabalho iniciou seu levantamento acerca dos condomínios existentes na cidade. Além da revisão da literatura, estratégias como o acompanhamento de notícias e de perfis de construtoras nas redes sociais, bem como a observação de imagens de satélite, permitem que novos empreendimentos sejam identificados e caracterizados.

Como aponta a revisão da literatura (em especial Moura, 2011), os espaços residenciais fechados podem ser encontrados em municípios de todas as regiões do Brasil e em diversos outros países, sendo necessário fazer o movimento constante de apontar semelhanças e particularidades. Além disso, o cercamento de ruas e o uso de técnicas e tecnologias de monitoramento e vigilância similares ao dos condomínios têm se tornado cada vez mais comuns no país (Souza, 2008). Por isso, foi pertinente delimitar os parâmetros que definiram o que foi estudado enquanto condomínio fechado nesta pesquisa.

Em linhas gerais, os condomínios que fazem parte da amostra estudada (que podem ser vistos em sua totalidade na tabela do Anexo I) possuem várias características em comum: localização nas periferias urbanas, presença de portaria (figuras 1 e 2), cercas e/ou muros, bem como clube com piscina (figura 3) e equipamentos de lazer diversos: quadras poliesportivas, pistas de corrida, academia, salão de festas, espaço kids, entre outros. Todos eles contam com mais de cem lotes, que são vendidos para que os compradores construam projetos personalizados, contanto que sejam compatíveis com o regimento interno de cada empreendimento. Além disso, a comercialização desses projetos é apoiada por estratégias de marketing que reforçam que eles configuram um “novo conceito de moradia” e, frequentemente, uma conquista para o consumidor.

empreendimento (Campos do Conde). Na maioria dos casos, foram interações curtas em que o autor se identificou e solicitou informações sobre o tamanho e preço dos lotes.

Figura 1: Entrada do condomínio Giardino Bianco (vetor nordeste)



Fonte: MRV.

Figura 2: Vista aérea do condomínio Parkville (vetor oeste)



Fonte: Andrade Marinho LMF

Figura 3: Clube do condomínio Skyville Residence (vetor sudeste)



Fonte: Andrade Marinho LMF.

Um atributo ressaltado com frequência nos anúncios publicitários é a relação com a natureza favorecida dentro dos condomínios (Lima, 2018; Dantas, 2022). Isso ocorre sobretudo em condomínios localizados na zona rural, onde há proximidade à vegetação abundante (figura 4, no caso do Atmosphaera Green, na zona rural do município de Lagoa Seca), mas pode ser percebido também no paisagismo de renderizações de projetos de condomínios na zona urbana, que exhibe uma densidade de plantas e árvores onde ainda não existe vegetação cultivada (figura 5). Ainda que esses elementos naturais sejam amplamente incorporados nos condomínios e em suas estratégias de marketing, a maioria se anuncia como locais de moradia conectadas com o centro da cidade. Apenas dois condomínios (Campos do Conde e Reino Verde, com destaque para o último) apresentam elementos de ruralidade como trilhas e estábulo para cavalos.

Figura 4: Área verde no condomínio Atmospha Green (vetor nodeste)



Fonte: Andrade Marinho LMF.

Figura 5: Renderização de projeto do espaço pet do condomínio Jardins da Serra (vetor oeste)



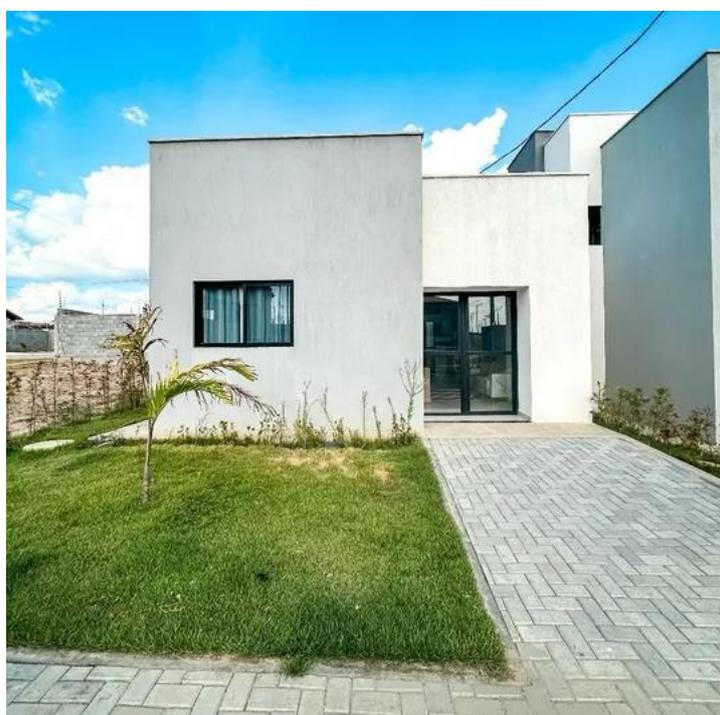
Fonte: Construtora Rocha Cavalcante.

Figura 6: Casa à venda no condomínio Alphaville (vetor sudeste)



Fonte: OLX.

Figura 7: Casa modelo à venda no condomínio Jardins da Serra (vetor oeste)



Fonte: OLX.

Nos condomínios estudados, as casas construídas pelos proprietários das unidades podem variar sobretudo a partir do tamanho dos lotes. A figura 6 mostra uma casa com 321 m² de área construída, provavelmente em um lote de 420 m², no condomínio Alphaville. Já figura 7 mostra uma casa com 66 m² de área construída, em um lote de 125 m², no condomínio Jardins da Serra. O projeto dessa habitação é um entre dois oferecidos pela construtora Rocha

Cavalcante, responsável pelo condomínio, caso o comprador do lote deseje construir a casa com a construtora (o outro modelo é um duplex com 100 m² de área construída). Ainda que todos os condomínios busquem apresentar atributos em suas áreas comuns que remetam aos condomínios de padrão mais elevado, as características das habitações que podem ser produzidas em cada empreendimento (cuja grande diferença de tamanho e estética é exemplificada através das figuras) evidenciam a heterogeneidade desses loteamentos entre si.

Os equipamentos e serviços internos dos condomínios de Campina Grande variam com o tempo. Por um lado, a ampla oferta de empreendimentos cria a necessidade de oferecer vários “diferenciais” – por exemplo, os condomínios mais recentes vêm sendo anunciados com presença de mercado dentro dos muros, algo que tem sido imitado por CHFs mais antigos. Por outro, circunstâncias históricas criam novas demandas – após a pandemia de COVID-19 (a partir de março de 2020), os projetos passam a oferecer salas para trabalho remoto dentro das áreas comuns. Entretanto, devido à grande semelhança entre os itens, optou-se por não os utilizar para diferenciar os condomínios.

Feitas essas considerações, a amostra formada a partir do levantamento contém 23 condomínios horizontais fechados (Anexo I). Um deles é aprovado em 1999; 7 são aprovados entre 2006 e 2010 (intervalo de 4 anos), 6 são aprovados entre 2011 e 2020 (9 anos, demonstrando desaceleração) e 6 entre 2021 e 2024¹⁵ (3 anos). Essa periodização mostra que foi na segunda metade da década de 2000 que se deu o período mais intenso de lançamentos de condomínios em Campina Grande, cujo ritmo só irá se repetir a partir do ano de 2021. Ao todo, esses CHFs somam 11.522 lotes e ocupam aproximadamente 581,54 hectares¹⁶.

Considerando que Abramo (2007) discute as convenções urbanas como uma forma de explicar a localização de famílias no espaço urbano, as características locacionais dos empreendimentos têm destaque nas análises deste trabalho. Espera-se que, a partir da localização e com o suporte de outras características, seja possível compreender os efeitos da produção dos condomínios no espaço urbano campinense.

¹⁵ Não foi possível obter dados sobre os condomínios Teriva Bela Vista, Teriva Lago dos Ipês e Jardins da Serra, de modo que a data que consta nas tabelas corresponde a uma aproximação obtida com base no período em que o empreendimento passa a ser anunciado e/ou sua data de inauguração. No caso de condomínios como o Sierra Home Resort, sobre os quais não foi possível encontrar a planta aprovada do empreendimento, utilizou-se o ano que consta em levantamentos de outros autores.

¹⁶ Os dados sobre a área total de cada empreendimento foram obtidos, sempre que possível, pela planta do empreendimento. Nos casos em que não foi possível consultar a planta, considerou-se dados disponibilizados em material publicitário, assim como a área obtida na definição dos polígonos de cada condomínio utilizados na construção dos mapas. Esse conjunto de técnicas permitiu obter dados sobre 22 condomínios.

A caracterização dos condomínios se dará a partir dos seguintes critérios:

- Localização: observou-se a aglomeração de condomínios em determinadas regiões da periferia da cidade, a partir das quais foram definidos “vetores” de produção de condomínios. Cada um deles tem características locacionais próprias, como elementos morfoclimáticos, renda nominal mensal média das famílias da vizinhança, acesso a rodovias específicas e atributos presentes na vizinhança que aparecem no material publicitário dos condomínios.
- Preço do lote padrão: neste trabalho, o preço representa o custo mínimo para que uma família invista ou passe a morar em um condomínio fechado. Quanto mais elevado esse montante, mais excludente é o empreendimento.
- Tamanho do lote padrão: o tamanho do lote padrão oferece pistas sobre o tipo de habitação que poderá ser produzida no condomínio e costuma se relacionar preço e ao número de lotes. Quanto menores os lotes, mais “acessível” é o empreendimento.
- Número de lotes: todos os empreendimentos estudados ultrapassam os 100 lotes, e alguns deles se aproximando das 1000 unidades. Um número reduzido de lotes sugere a valorização do atributo de exclusividade.
- Origem da construtora/imobiliária: podem ser locais (da Paraíba), regionais (do Nordeste brasileiro) ou nacionais (de outras regiões do Brasil).

A síntese dessas características é a definição de “padrões” aos quais esses condomínios podem se encaixar. Essa categoria, desenvolvida inicialmente em Dantas (2022), serve para que se compreenda rapidamente o que é provável encontrar em cada empreendimento. As características de cada padrão não são rígidas e são propositalmente amplas, de modo que por si só não definem perfeitamente os condomínios, além de estarem sujeitas a mudanças. São elas:

- Alto padrão: localização próxima às áreas mais valorizadas da cidade; preço elevado; lotes grandes; número de lotes reduzido. Pode ser de procedência de atores locais, regionais ou nacionais.
- Padrão intermediário: localização distante das áreas mais valorizadas, mas próxima a rodovias que facilitem o acesso a essas áreas; número de lotes ampliado; preço e área do lote reduzidos. Geralmente são produzidos por construtoras locais, mas recentemente tem havido empreendimentos do tipo por empresas regionais e nacionais.

- Padrão compacto: localização ainda mais distante das áreas valorizadas, beneficiando-se sobretudo da proximidade a condomínios de padrão intermediário; preço e área do lote ainda menores; número de lotes próximo de 1000. Durante o período estudado, são produzidos apenas por construtoras locais.

Nem todos os condomínios identificados se enquadram no objeto de investigação deste trabalho, que se dedicou a investigar grandes condomínios. Há três empreendimentos identificados em Maia (2010) que podem ser considerados condomínios horizontais fechados, mas não foram incluídos por se tratarem de conjuntos de menor porte, de 10 a 25 residências, e por serem conjunto de casas padronizadas prontas, e não de lotes para construir: o “Monteville Residence”¹⁷, o “Santa Maria Residencial”, o “Residencial Kadoshi” (Figura 8).

Figura 8: Residencial Kadoshi (vista de satélite e da portaria do empreendimento)



Fonte: Google Earth

Além desses três casos, a espacialização dos dados do Censo 2022 sobre a quantidade de domicílios do tipo “casa de vila ou condomínio” por setor censitário na cidade revela a existência de habitações que, embora qualificadas como “casa em condomínio”, atendem apenas parcialmente aos critérios da amostra desta pesquisa, não tendo sido portanto incluídas na amostra.

No documento “Base de informações do Censo Demográfico 2010”, uma casa em condomínio é caracterizada pela presença de um conjunto residencial com dependências de uso comum. Trata-se de uma definição compatível com o objeto de estudo deste trabalho, mas que

¹⁷ Não confundir com o “Monteville Residence Privê”, da Andrade Marinho LMF, inaugurado em 2018 e localizado no bairro do Serrotão. O “Monteville Residence” tratado aqui se localiza no bairro do Alto Branco.

é quantificada junto às casas de vila, “quando [o domicílio está] localizado em edificação que fazia parte de um grupo de casas com acesso único a um logradouro” (IBGE, p. 20, 2011).

A categoria “casa de vila ou condomínio”, portanto, apresenta limites que não podem ser desprezados, sendo necessária a verificação dos dados censitários através de outras metodologias, como a visualização de imagens de satélite ou de imagens panorâmicas a nível do chão (Google Street View). Para o caso do município de Campina Grande, ela abarca tanto os domicílios em condomínios fechados quanto habitações de reduzida qualidade construtiva, em vias sem pavimentação, em bairros próximos do centro da cidade (como Centenário e Jardim Quarenta, por exemplo).

A figura 9 mostra a fachada de um entre vários pequenos condomínios de casas que podem ser encontrados em bairros periféricos de Campina Grande seguindo tipologia similar. Nelas, há conjuntos de habitações unifamiliares cercadas por um único muro e com acesso controlado. Entretanto, essas habitações não pertencem a empreendimentos com grande número de unidades, nem fazem parte de projetos de padrão construtivo elevado, sendo essas as prováveis razões para que esses empreendimentos não tenham sido citados em outros trabalhos sobre condomínios na cidade. A sua menção neste trabalho serve ao propósito de aprofundar a caracterização do objeto de pesquisa e para contribuir com a compreensão da categoria encontrada no Censo.

Figura 9: Pequeno condomínio de casas no bairro do Cruzeiro



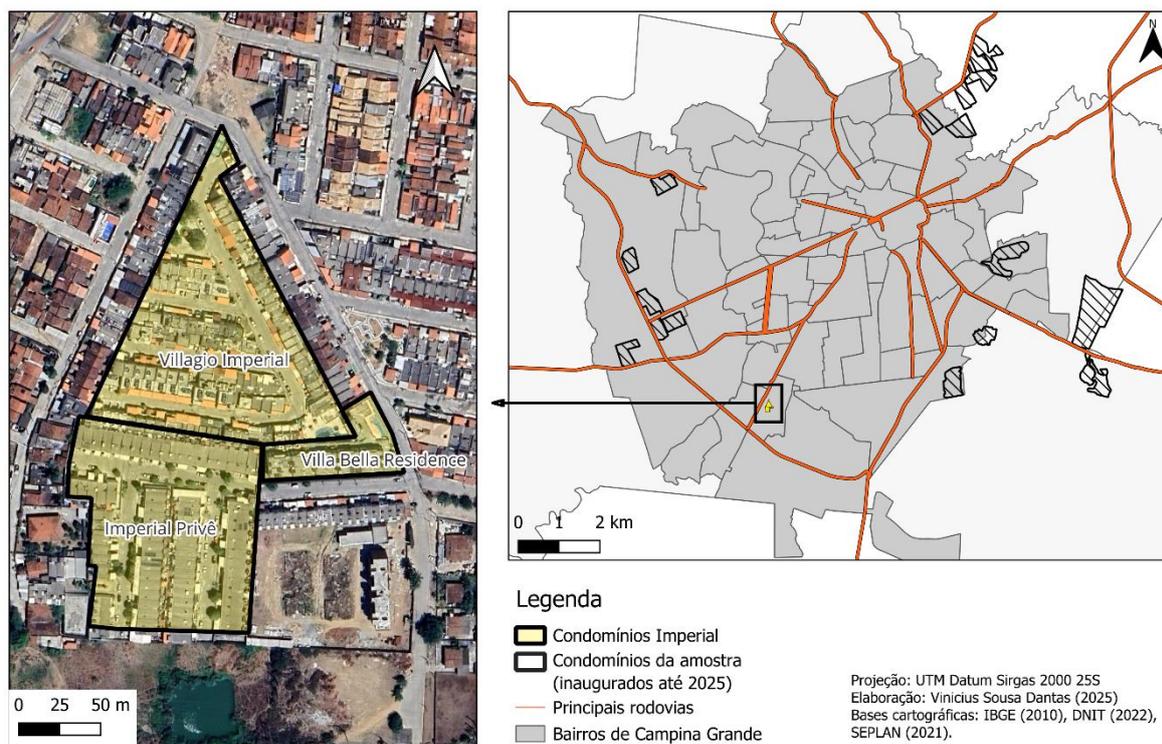
Fonte: Google Street View (2019)

Dentre os condomínios que escapam aos critérios de recorte da amostra, um caso se destaca pelo número de casas e de moradores: um conjunto formado por três condomínios

localizados no bairro Palmeira Imperial (região sudoeste da cidade), próximos à Avenida Juscelino Kubitschek e a um distrito industrial (cartograma 14) Entre 2012 e 2014, de acordo com a série histórica de imagens de satélite, foi construído o condomínio Villa Bella Residence (um condomínio de poucas unidades, uma edificação única composta por vários sobrados idênticos geminados e cercados por um muro) e, em seguida, o condomínio Imperial Privê, que tem a disposição mais comum dos condomínios encontrados na cidade, com a diferença de que todas as habitações (residências unifamiliares de um pavimento) foram entregues prontas. Ainda em 2014 é possível ver as primeiras habitações construídas do condomínio Villagio Imperial. A contiguidade entre os empreendimentos e a proximidade temporal de sua construção indica que foram construídos a partir de uma mesma gleba.

Os dados do Censo 2022 mostram que no setor censitário em que se encontram esses empreendimentos há 188 domicílios do tipo “casa de vila ou condomínio” e 527 moradores nesse tipo de habitação. Como será demonstrado no capítulo, esses valores são comparáveis aos encontrados para os empreendimentos da amostra analisada. Por isso, esse valor será adicionado ao somatório de domicílios e moradores em condomínios fechados, ainda que esse conjunto de empreendimentos não seja investigado em detalhes e incluído na sistematização. Ao todo, os condomínios apresentam características construtivas de padrão inferior aos demais estudados neste trabalho. Por isso, pela localização em um bairro em que o Rendimento Nominal Mensal médio do responsável pelo domicílio se enquadra em “baixa renda”, é possível deduzir que se destinam a uma classe média baixa.

Cartograma 14: Condomínios fechados no bairro do Velame



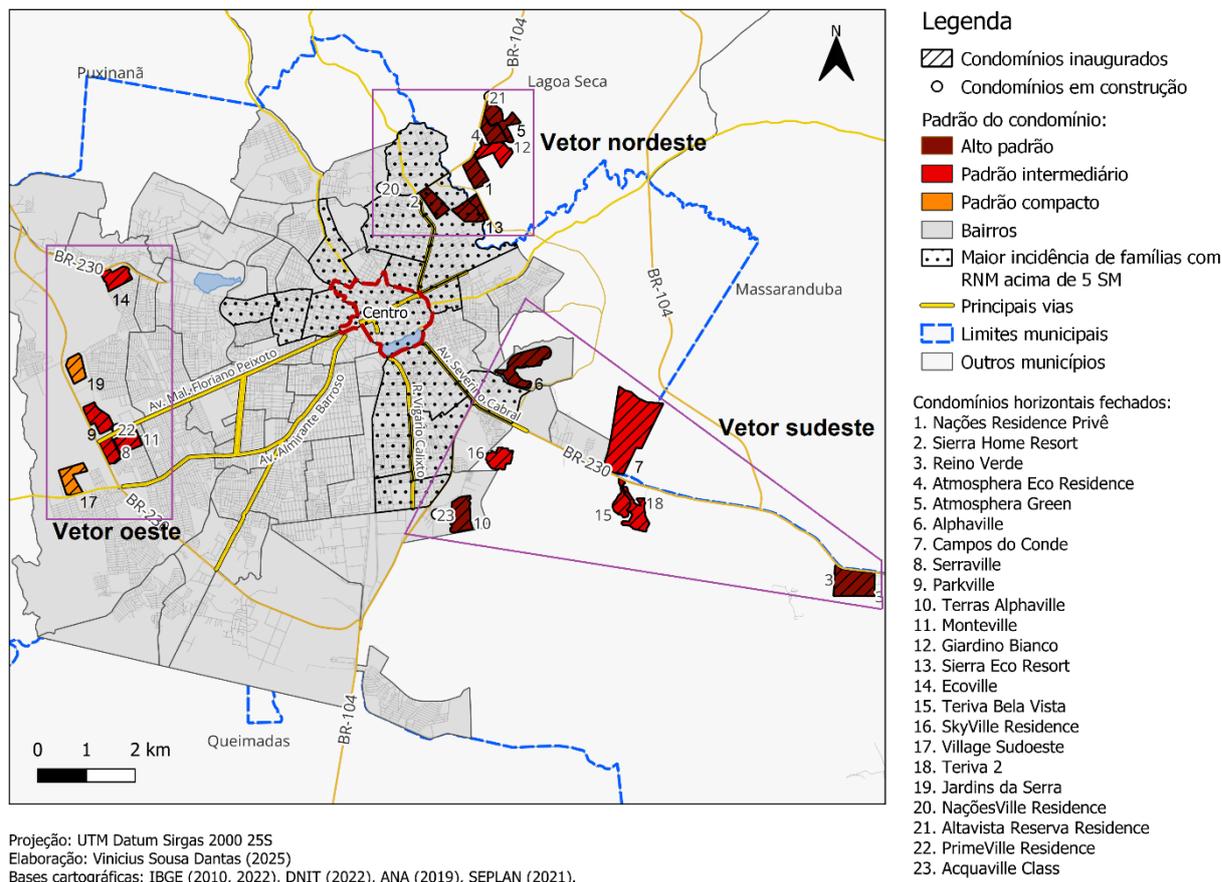
Fonte: elaboração própria.

Esses empreendimentos possuem características distintas dos demais deste trabalho. Não se localizam próximos aos principais eixos de valorização imobiliária da cidade (Lima, 2018), nem se conectam às principais rodovias da cidade (apesar da proximidade com a Av. Juscelino Kubitschek). Ainda assim, possuem muros, guarita, piscina e conjuntamente abrigam centenas de habitações, compondo uma parte significativa da paisagem do bairro. Devido à expressiva quantidade de domicílios e habitantes, quando somados, esse conjunto de condomínios está sinalizado nas tabelas e gráficos deste trabalho como “Condomínios Imperial”¹⁸.

¹⁸ O nome atribuído faz referência a Palmeira Imperial, bairro em que se localizam.

Localizando a produção de condomínios

Cartograma 15: Condomínios fechados por padrão e bairros com famílias de renda alta



Fonte: elaboração própria (2025).

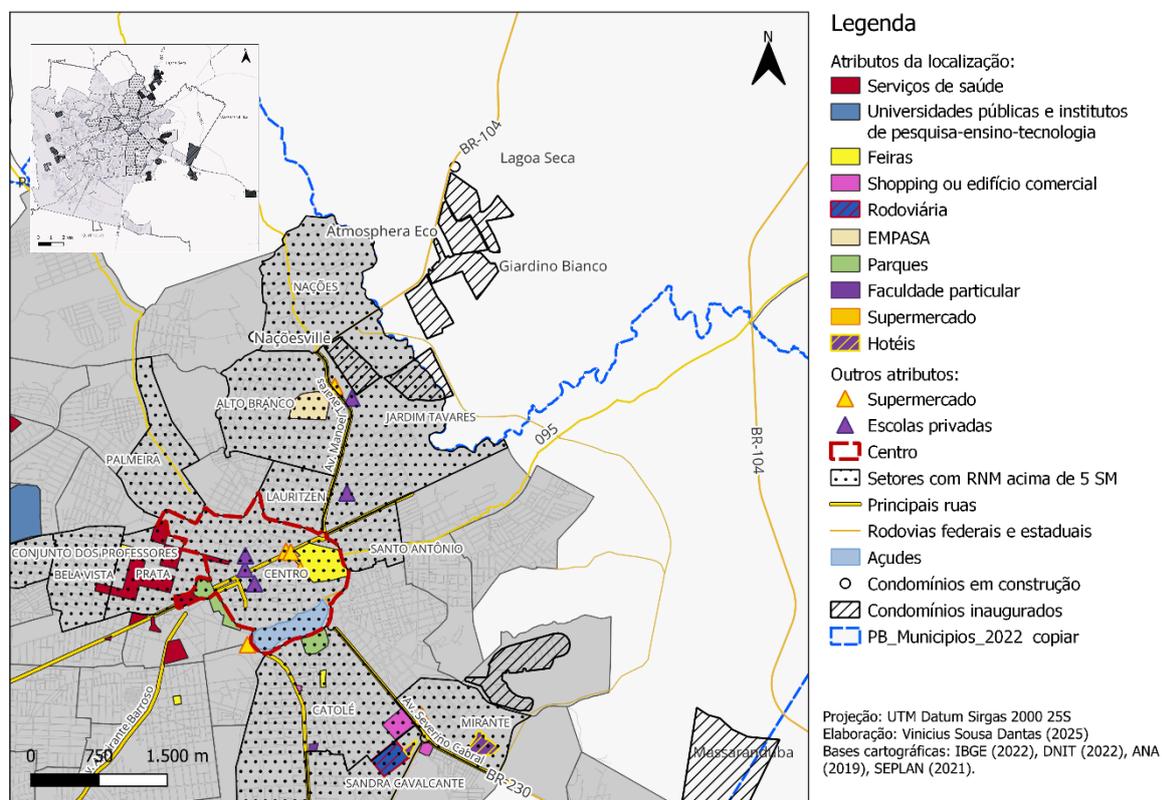
A localização dos condomínios na cidade pode ser vista no cartograma 15. O fator locacional é definido, em parte, pela rodovia que dá acesso ao empreendimento. Nesse sentido, três trechos de rodovias se destacam por dar acesso à maior parte dos condomínios estudados: o segmento norte da BR-104, ou Av. Manoel Tavares (em Campina Grande), adentrando o município de Lagoa Seca; a rodovia BR-230 no sentido leste, que contorna o sul da cidade e segue em direção à capital paraibana, João Pessoa; e a extremidade oeste da Avenida Marechal Floriano Peixoto, que alcança a BR-230 em direção ao sertão paraibano. A partir desses trechos de rodovias é possível definir três vetores em que se concentra a produção dos condomínios fechados: (i) o vetor nordeste, (ii) o sudeste e (iii) o oeste.

Cada vetor possui maior ou menor proximidade aos bairros mais valorizados. O cartograma 16 destaca a localização dos CHFs do vetor nordeste e os bairros em que há incidência de setores de renda alta em 2010. Os empreendimentos de alto padrão geralmente se localizam dentro ou próximo dos bairros em que a renda média da população residente é mais

alta (vetores nordeste e sudeste), enquanto os de padrão intermediário ou compacto tendem a ocupar localidades onde essa externalidade de vizinhança não está presente (vetor oeste).

a) Vetor Nordeste

Cartograma 16: Condomínios do vetor nordeste e equipamentos próximos¹⁹



Fonte: elaboração própria (2025).

Tabela 3: Condomínios do vetor nordeste e suas características

Vetor	Nome	Ano	Área (ha)	Nº de lotes	Menor lote (m ²)	Menor lote (preço)	m ² (preço)	Padrão
Nordeste	Nações Residence Privê	1999	18,67	231	450	n.a.	n.a.	Alto
	Sierra Home Resort	2008	17,15	197	510	n.a.	n.a.	Alto

¹⁹ Os cartogramas 16, 17 e 18 destacam locais próximos aos condomínios fechados. Para a construção dos mapas, a principal fonte utilizada foram anúncios publicitários de condomínios fechados. Em síntese, foram selecionados os lugares que apareciam nos anúncios e adicionados no mapa. Nos anúncios, a menção a certos lugares pode se dar de forma a mostrar proximidade ou a sinalizar em que direção fica um ponto da cidade em relação ao condomínio (por exemplo, a distância entre o Village Sudoeste e o Centro de Campina Grande).

Atmosfera Eco Residence	2009	16,29	162	470	R\$ 376.000,00	R\$ 800,00	Alto
Atmosfera Green	2009	24,09	192	470	R\$ 376.000,00	R\$ 800,00	Alto
Giardino Bianco	2018	24,71	407	250	R\$ 121.000,00	R\$ 484,00	Intermediário
Sierra Eco Resort	2020	24,01	278	350	R\$ 420.000,00	R\$ 1.200,00	Alto
NaçõesVille Residence	2022	22,33	726	160	R\$ 157.978,86	R\$ 987,37	Intermediário
Altavista Reserva Residence	2022	20,32	476	200	R\$ 104.390,00	R\$ 521,95	Intermediário

Fonte: elaboração própria (2025).

O vetor nordeste é onde surge o primeiro condomínio horizontal fechado no aglomerado urbano de Campina Grande: o Nações Residence Privê, inaugurado em 1999 e localizado em Lagoa Seca (PB), próximo ao acesso do município à Campina. O nome do empreendimento faz referência ao bairro das Nações (em Campina Grande), que se localiza próximo ao empreendimento e é tradicionalmente ocupado por setores de renda mais elevada, além de contar com atributos climáticos e de vegetação comumente valorizados em anúncios publicitários – clima ameno, ventilado e com vegetação semelhante à mata atlântica, como pontuado por Lima (2018).

Desenvolvido pela Incorporadora Imobiliária Costa do Sol, o Nações possui 233 lotes padronizados com área de 450 m² e conta com uma série de serviços e equipamentos que estarão presentes em quase todos os empreendimentos identificados: muros, cercas elétricas, guarita, segurança 24 horas com rondas motorizadas e um clube contendo salão de festas, piscina, churrasqueira, playground, pista de caminhada, quadra de tênis e campo de futebol. A partir da análise de Costa (2013), que estudou o empreendimento ainda início da condominialização na cidade, o empreendimento aparentava não ter sido bem-sucedido. O autor explica o “fracasso” do empreendimento pela falta de infraestrutura na região (desconectada tanto da área urbanizada de Campina Grande quanto de Lagoa Seca) e, principalmente, pela migração de investimentos imobiliários para a região sudeste de Campina, que (ao menos desde a década de 1990) dividia com os bairros ao norte o interesse dos setores de poder aquisitivo que se afastavam do centro. A partir dos dados a serem apresentados posteriormente neste capítulo, que revelam uma ocupação regular desse empreendimento, é possível concluir que o

empreendimento conseguiu se beneficiar da disseminação da ideia dos condomínios como modo de vida ou investimento.

A partir de 2008, quando tem início o processo de aprovação de novos condomínios fechados, essa localização (nordeste de Campina Grande e zona rural de Lagoa Seca) é rapidamente elencada pelos produtores imobiliários como favorável para a produção de condomínios para segmentos de renda mais elevada (ou condomínios de alto padrão). Isso pode ser afirmado porque, dos cinco condomínios aprovados até 2010, três se localizam no vetor nordeste. Inaugurado em 2010, o Sierra Home Resort é o primeiro condomínio aprovado. Segundo uma entrevista conduzida por Lima (2018) com um corretor de imóveis local, havia planos de implementar o Alphaville (incorporadora nacional) em parceria com a Construtora Rocha Cavalcante (construtora local), mas os responsáveis pela construtora local decidiram executar o empreendimento sem os parceiros externos. A veracidade da história se suporta pelo fato de que em 2008 o projeto do Sierra é aprovado e, no ano seguinte, o projeto do Alphaville é aprovado e anunciado na mídia.

Portanto, o condomínio reproduz as características de condomínio de alto padrão do Nações e, a partir da parceria que antecedeu o projeto, do Alphaville. Localiza-se ao norte do centro da cidade, com acesso à Avenida Manoel Tavares (ou BR-104), que tem como um de seus principais atributos a presença de importantes bares e restaurantes da cidade. Além disso, é a rodovia que dá acesso ao município de Lagoa Seca, consolidando o eixo de produção de condomínios iniciado em 1999. É também nesse período que a construtora local Andrade Marinho LMF inicia seus investimentos no setor da produção de condomínios. Em 2009, tem aprovação para a construção do Atmosphera Eco e do Atmosphera Green, localizados em glebas contíguas na zona rural de Lagoa Seca. Esses empreendimentos aproveitam a paisagem e os atributos naturais da localização para incorporar ao produto elementos de “vida ecológica”, com a presença de painéis solares e sistema de tratamento de esgoto dentre os equipamentos. Se comparado aos empreendimentos introduzidos posteriormente, os condomínios oferecem relativamente poucos lotes e terrenos grandes: 162 e 197 lotes em cada um, respectivamente, com áreas que variam entre 470 a 997 m².

Embora não tenham sido abordados por essa nomenclatura, os condomínios do vetor nordeste são analisados em suas particularidades morfoclimáticas por Lima (2018). Em sua pesquisa, o autor identifica que os condomínios se localizam em áreas relativamente desvalorizadas, o que produz a necessidade de novas formas de justificar os altos preços. Esse novo produto imobiliário opera com valores próprios de “viver bem”, ainda que se aproprie implicitamente de antigas convenções que valorizam a habitação rural nas margens da cidade.

Enquanto os anúncios de prédios de apartamentos mobilizam o nome de bairros elitizados (nos exemplos do autor, Mirante, Catolé, Prata e Alto Branco), a tipologia dos condomínios estaria “diluída no tecido urbano longe dos tradicionais eixos de valorização” (*idem*, p. 70). Portanto, Lima estabelece três características gerais encontradas em anúncios de condomínios que funcionam como justificativas para a valorização (*idem*, p. 73):

1- Elementos naturais (verde, campo, clima, lagos, eco, *green*, sustentabilidade, meio ambiente); 2- elementos estruturais (segurança, lazer, privacidade, status, conforto, tranquilidade, moderno, padrão) e 3- Acessibilidade (facilidade em acessar áreas centras da cidade por rodovia ou grandes avenidas).

Lima (2018) verificou a distância de cada condomínio em relação ao centro da cidade, chegando à conclusão de que, quanto maior distância dos condomínios em relação ao centro, mais os elementos naturais são destacados como atributos positivos ao invés de serem mencionados atributos como a localização em bairros “de elite” ou a proximidade de serviços. Outro detalhe é o fato de que os condomínios localizados nas regiões nordeste e sudeste, coincidentemente mais distantes da mancha urbana, evidenciam a paisagem favorecida pelas características naturais semelhantes às do litoral paraibano (ao leste) e do microclima do brejo de altitude (ao nordeste). No oeste da cidade, por sua vez, a vegetação do semiárido encontrada seria menos atrativa nas estratégias de marketing do empreendimento.

Os dados atualizados reforçam o diagnóstico feito por Lima (2018) quando se trata da particularidade dos condomínios fechados no mercado imobiliário. De fato, são empreendimentos cujos atributos positivos mais mobilizados são referentes ao interior dos muros, e não à localização. Entretanto, a visualização do conjunto de condomínios inaugurados ou anunciados até 2024 mostra que parte significativa dos empreendimentos não se encontra distante dos eixos de valorização. Ao contrário disso, alguns deles são construídos em proximidade com os bairros onde a população de renda mais alta reside, ou mesmo dentro desses bairros. Próximos ou distantes, os condomínios estão relacionados às regiões valorizadas (ou, como abordadas neste trabalho, áreas com incidência de setores de renda alta), seja confrontando a convenção urbana existente ou reproduzindo-a. Além disso, certamente os elementos naturais são indispensáveis para compreender a construção simbólica do preço do metro quadrado dentro de um condomínio fechado. Ainda assim, os condomínios de alto padrão têm mobilizado esses atributos sem necessariamente se localizarem em zonas rurais.

Ainda que tenha levado alguns anos para se consolidar, essa convenção segue sendo reproduzida, pois é possível encontrar novos empreendimentos em construção no vetor. Como

pode ser visto na figura 10, dentre as vantagens de localização mais destacadas no material publicitário dos condomínios se destaca a proximidade com a Av. Manoel Tavares (que se destaca pela presença de restaurantes, como McDonald's e Campina Grill), bem como de escolas privadas de elite, que são compatíveis com as demandas dos moradores desses empreendimentos. Nos últimos anos tem sido percebido uma flexibilização do alto padrão construtivo dos empreendimentos nessa região: dos oito identificados, cinco são de alto padrão e três foram classificados como intermediário.

Figura 10: Material publicitário do Sierra Eco Resort²⁰

- Único projeto paisagístico da Paraíba assinado pelo escritório **BURLE MAX**;

- Projeto com foco em **sustentabilidade**;

- Área de **preservação permanente**;

- **Capela** com sala de apoio;

- Trilha natural e cactário;

- Solidez do **Grupo Rocha**;

SIERRA
ECO RESORT

-Localização privilegiada (fácil Av. Manoel Tavares);

- Piscina coberta e aquecida;

- Espaços para **recarga de carro elétrico**;

- Fiação subterrânea;

- Iluminação com led.

Localização privilegiada

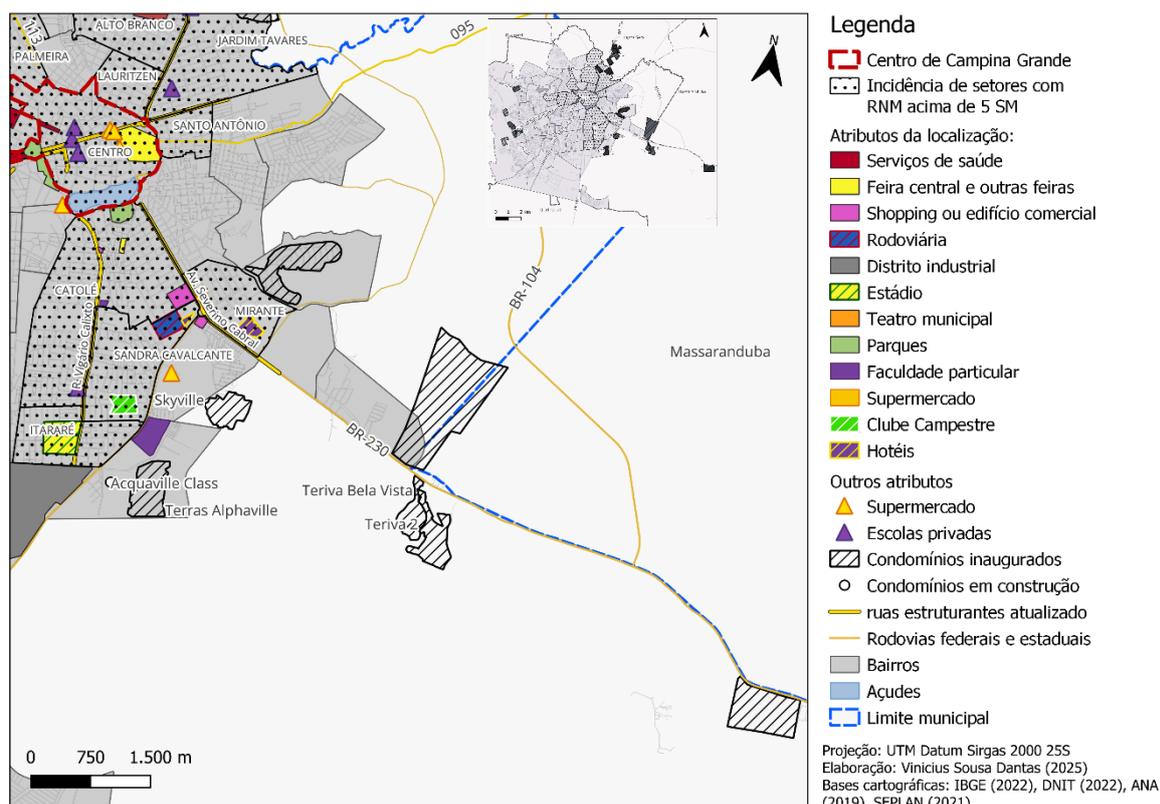
- Escola Habilis 1 minuto
- Atacadão 3 minutos
- Campina Grill 4 minutos
- McDonald's 5 minutos
- Centro 5 minutos
- Açude Velho 8 minutos
- Parque da Criança 9 minutos
- Shopping Partage 14 minutos

Fonte: conta de Instagram do empreendimento.

b) Vetor Sudeste

²⁰ É pertinente mencionar como a figura 10 mostra também como o condomínio de alto padrão exibe em seu material publicitário que o empreendimento é o único com projeto paisagístico realizado pelo escritório Burle Marx. Esse detalhe demonstra que o empreendimento foi pensado para um público com mais chances de estar familiarizado com nomes consolidados na arquitetura e no paisagismo, agregando valor ao produto final.

Cartograma 17: Condomínios do vetor sudeste e equipamentos próximos



Fonte: elaboração própria (2025).

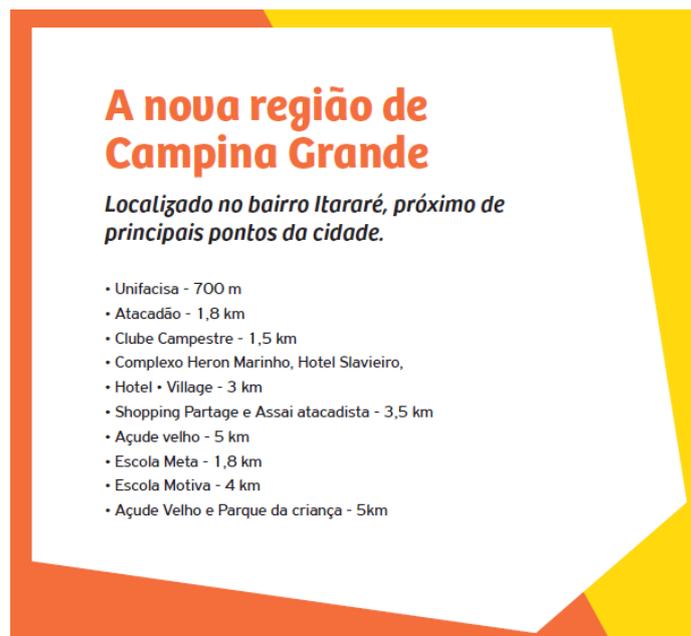
Tabela 4: Condomínios do vetor sudeste e suas características

Vetor	Nome	Ano	Área (ha)	Nº de lotes	Menor lote (m ²)	Menor lote (preço)	m ² (preço)	Padrão
Sudeste	Reino Verde	2008	44,22	196	700	R\$ 220.000,00	R\$ 314,29	Alto
	Alphaville	2009	45,34	533	420	n.a.	n.a.	Alto
	Campos do Conde	2010	95,22	628	360	R\$ 129.600,00	R\$ 360,00	Intermediário
	Terras Alphaville	2014	46,2	693	305	R\$ 251.000,00	R\$ 822,95	Alto
	Teriva Bela Vista	Aprox 2020	16,02	368	220	R\$ 133.315,60	R\$ 605,98	Intermediário
	Teriva 2	Aprox 2021		367	185	R\$ 111.500,00	R\$ 605,98	Intermediário
	SkyVille Residence	2021	17,95	619	160	R\$ 192.359,50	R\$ 1.202,25	Intermediário
	Acquaville Class	2023	16,01	402	200	R\$ 224.554,62	R\$ 1.122,77	Alto

Fonte: elaboração própria (2025).

O vetor sudeste apresenta heterogeneidade de características dentre os empreendimentos, com destaque a dispersão dos condomínios: quase todos localizam-se ao longo da BR-230, sendo que metade deles está conectada à malha urbana, enquanto a outra metade deles está na zona rural, no sentido leste (para a capital, João Pessoa). Ele agrupa os condomínios produzidos em continuidade com os bairros em que a população de renda mais alta tem habitado, sobretudo a partir da dispersão dos bairros mais próximos ao centro. A localização de parte dos condomínios desse vetor sugere a continuidade territorial com os bairros como Mirante, Catolé e Sandra Cavalcante, para a população de renda mais alta tem se espreado após se dispersarem de localidades mais próximas do Centro. É na região sudoeste que se concentram vários serviços para a população de renda mais alta: prédios de uso comercial/empresarial, hipermercados, shopping center, escolas e faculdades privadas, parques públicos, entre outros (cartograma 17). Essas características locacionais, exploradas nos anúncios dos condomínios dos vetores nordeste e sudeste (figuras 10 e 11), explicam a alta incidência de condomínios de alto padrão na região, sendo também encontrados alguns empreendimentos intermediários ou de padrão indefinido.

Figura 11: Material publicitário da fase 2 do Terras Alphaville



Fonte: Teriva Urbanismo.

O vetor sudeste também pode ser caracterizado pela maior incidência de condomínios produzidos por empresas de outras regiões do Brasil, com destaque para dois condomínios da Alphaville Urbanismo (Alphaville e Terras Alphaville) e outros dois produzidos pelo Grupo

Mauá, um holding de empresas com origem no estado de Goiás (Teriva 1 e 2, sendo que o anúncio publicitário do segundo revela a intenção de produção de um terceiro).

O primeiro condomínio inaugurado nesse vetor foi o Alphaville, produzido pela Alphaville Urbanismo. Apesar da diferença de uma década entre esse empreendimento e o Nações, os equipamentos, as áreas comuns, o tamanho de lotes e o número de lotes apresentam semelhanças²¹. As diferenças mais significativas do empreendimento em relação ao pioneiro de 1999 são a área total (que no Alphaville é bastante superior à média dos demais condomínios da cidade) e a localização. Com a entrada (ou portaria) localizada no bairro do Mirante, considerado nobre (vide a inclusão nos bairros com incidência de setores de renda alta no capítulo 2), os empreendedores puderam utilizar essa localização valorizada como endereço no material publicitário. Entretanto, a maior parte do empreendimento se localiza no bairro vizinho, Monte Castelo, onde não se destaca a presença de famílias com rendimento nominal mensal elevado. O sucesso do Alphaville repercutiu em outros condomínios que mimetizam suas características locacionais. Dentre eles, se destacam o Terras Alphaville (da mesma construtora), o Skyville e o Acquaville Residence, ambos da construtora local Andrade Marinho LMF.

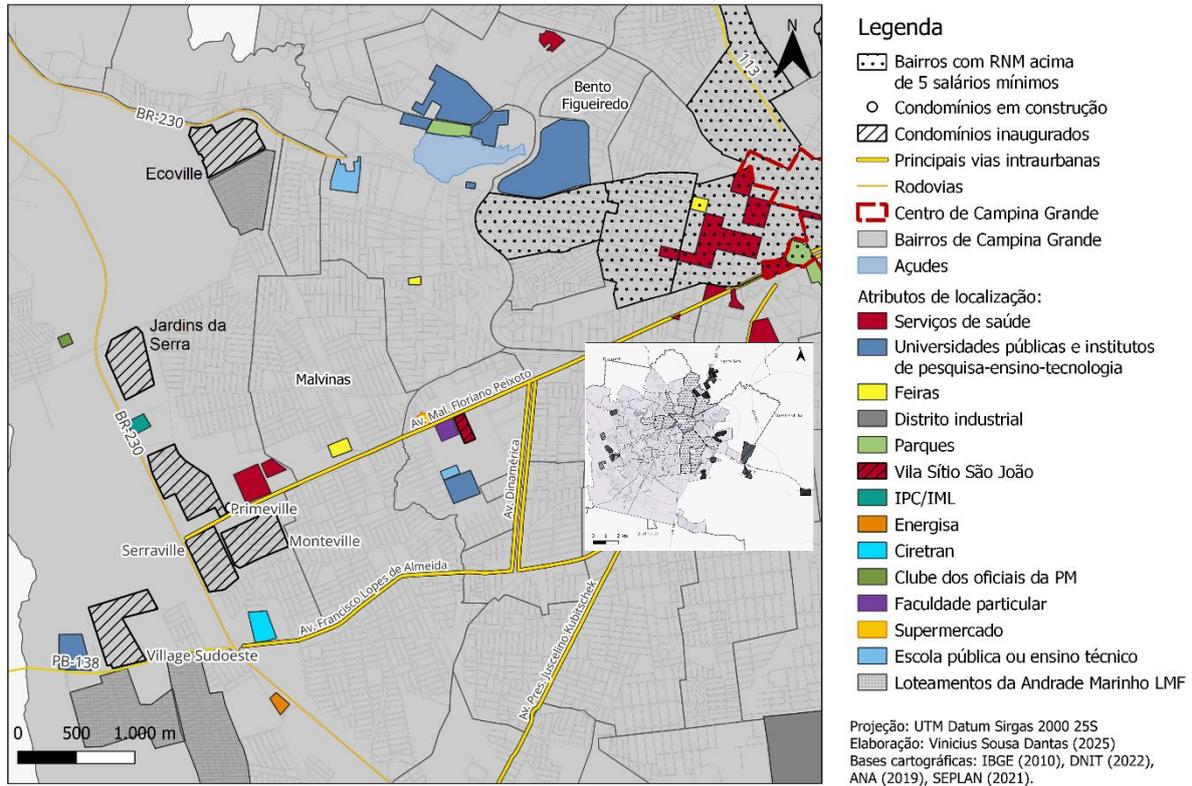
Além disso, no vetor Sudeste que serão encontrados dois condomínios que se destacam pela oferta de atributos voltados para a ruralidade: o Reino Verde e o Campos do Conde. Como mencionado no início do capítulo, grande parte dos empreendimentos incluem em seu material publicitário a promessa de um estilo de vida mais conectado com a natureza. Ambos foram implementados na Zona Rural de Campina Grande, ainda que mudanças no perímetro urbano tenham permitido uma posterior conversão para zona urbana. O Reino Verde se destaca pela presença de estábulos para a criação de cavalos e por lotes de área entre 700 e 2.500 m², enquanto o Campos do Conde se sobressai pela extraordinária área total da gleba, de 95 hectares (sendo 13 ha de áreas verdes e 29 ha de área de preservação permanente). Neste último, anúncios recentes têm destacado a presença de 7 trilhas ecológicas que podem ser realizadas dentro condomínio, além da presença de lagos em que é possível pescar. Inaugurados no início da década de 2010 e ainda com poucos moradores (como será demonstrado adiante), é provável que a baixa ocupação desses condomínios tenha relação com a concorrência com novos empreendimentos mais próximos do centro. É preciso considerar também a possibilidade de uso de imóveis nesses condomínios como moradias temporárias, e não como primeira

²¹ O número de lotes do Alphaville irá alcançar a quantidade mencionada na Tabela 4 após uma expansão. Quando inaugurado, o empreendimento possuía pouco mais de 300 unidades.

residência. A estadia sazonal em casas de condomínio rural pode ter relação com eventos locais realizados nas redondezas dos condomínios, como vaquejadas.

c) Vetor Oeste

Cartograma 18: Condomínios do vetor oeste e equipamentos próximos



Fonte: elaboração própria (2025)

Tabela 5: Condomínios do vetor oeste e suas características

Vetor	Nome	Ano	Área (ha)	Nº de lotes	Menor lote (m²)	Menor lote (preço)	m² (preço)	Padrão
Oeste	Serraville	2010	13,86	470	160	R\$ 126.400,67	R\$ 790,00	Intermediário
	Parkville	2013	21,69	665	160	R\$ 126.400,00	R\$ 790,00	Intermediário
	Monteville	2015	16,53	562	160	R\$ 113.865,67	R\$ 711,66	Intermediário
	Ecoville	2020	19,18	717	160	R\$ 134.734,72	R\$ 842,09	Intermediário
	Village Sudoeste	2021	20,38	988	126	R\$ 102.866,67	R\$ 816,40	Compacto
	Jardins da Serra	Aprox 2021	16,54	804	125	R\$ 114.000,00	R\$ 912,00	Compacto

PrimeVille Residence	2022	24,82	841	160	R\$ 164.811,79	R\$ 1.030,07	Intermediário
----------------------	------	-------	-----	-----	-------------------	-----------------	---------------

Fonte: elaboração própria (2024).

O vetor oeste contém sete empreendimentos, quatro deles beneficiados pelo acesso à Avenida Marechal Floriano Peixoto – principal rodovia de circulação intraurbana da cidade, atravessando-a no sentido sudoeste-nordeste. É nessa região que se operam inovações de localização que, mais evidentemente, tentam converter localizações pouco valorizadas em localizações privilegiadas. Isso se dá porque os condomínios dos vetores nordeste e sudeste foram produzidos em proximidade ou dentro de bairros que, em uma convenção urbana anterior à condominialização, já abarcavam famílias com maior poder aquisitivo. Diferentemente disso, as margens urbanas no oeste de Campina Grande costumavam ser pouco adensadas e habitadas por famílias de renda baixa. A partir da década de 2010, foi visível o adensamento da região por meio da construção de conjuntos habitacionais e loteamentos vendidos sob o nome de “bairros planejados”. A construtora Andrade Marinho LMF rompeu com a convenção urbana existente ao aprovar e inaugurar o Serraville Residence Privê (em 2010 e 2013, respectivamente) em uma região em que não se esperava que fossem produzidos empreendimentos convencionalmente associados a famílias de alto poder aquisitivo, até então localizados próximos a bairros elitizados.

A presença de condomínios fechados na região oeste da cidade, por si só, faz parte de um processo de expansão urbana nessa direção que já tem ampliado a oferta de serviços. Entretanto, as regiões nordeste e sudeste da cidade permanecem sendo preferenciais para os investimentos direcionados para uma população de renda mais alta, algo que pode mudar a longo prazo caso os empreendimentos no vetor oeste sigam sendo ocupados e incentivando ciclos de produção imobiliária a partir de uma nova convenção. Como foi discutido no capítulo 2, a zona oeste de Campina Grande apresenta concentração de famílias de renda alta em bairros como a Prata, Bela e o bairro Universitário. Quando se trata dos bairros mais distantes do centro, como Malvinas, Três Irmãs e Serrotão, o oeste da cidade foi ocupado sobretudo a partir do final da década de 1970, sendo desde então uma região típica de segmentos sociais mais populares.

O cartograma 18, que atualiza o mapa de atributos da cidade adicionando os lugares destacados nos anúncios publicitários de condomínios, mostra significativas diferenças entre os anúncios dos condomínios dessa região com os demais. Se nos vetores nordeste e sudeste eram predominantes as referências a escolas privadas, shopping centers, hotéis ou ambientes

de consumo de luxo, frequentemente sendo destacado o tempo do percurso de automóvel ou a distância, os anúncios do vetor oeste se debruçam sobre atributos distintos, correspondentes a outro público-alvo. Aparece a proximidade com as universidades públicas e vários serviços de saúde, mas também são destacados espaços como escolas públicas, centros de ensino técnico, clubes de policiais, loteamentos, empresas e repartições públicas, bem como o acesso facilitado ao Distrito Industrial. Esses dados sugerem que, os condomínios dos vetores nordeste e sudeste são comercializados a partir de suas relações com a localização de maior prestígio da cidade (como exemplificado pela menção a grandes hotéis), assim como pelo shopping center ao qual os moradores terão acesso facilitado para circular e consumir e pelas escolas em que seus filhos poderão estudar.

Figura : Material publicitário do Ecoville



Fonte: Andrade Marinho LMF

Figura 13: Material publicitário do Village Sudoeste



Fonte: Andrade Marinho LMF.

Já no Ecoville (Figura 12²²), de padrão intermediário, há uma vasta escolha de pontos de referência que sugere a persuasão sobre a utilidade da localização do empreendimento (podendo ser próximo do local de trabalho, da faculdade dos filhos ou de supermercados). No Village Sudoeste (Figura 13), de padrão compacto, a lista de pontos de referência modesta reflete a localização menos vantajosa do empreendimento, que possivelmente é desconhecida para uma parcela da população. Além dos condomínios da construtora, são indicados o Instituto Nacional do Semiárido (INSA), vizinho ao empreendimento, uma das rodovias que dá acesso ao empreendimento (“acesso ao Distrito Industrial”), o centro da cidade e um bairro popular (Malvinas). Como um todo, os anúncios dos condomínios do vetor oeste recorrem a espaços diversos nas proximidades possivelmente em busca de atrair trabalhadores dos hospitais, empresas, universidades, escolas e repartições públicas que possam se interessar pelo empreendimento. A referência a loteamentos, a escolas públicas e ao distrito industrial reforça que esses empreendimentos buscam atrair pessoas que ocupam categorias ocupacionais e que estabelecem relações de vizinhança distintas do público alvo dos condomínios dos demais vetores.

²² A legenda, ilegível na imagem, contém os seguintes pontos: 1. Portal dos Bosques [loteamento]; 2. Senai/centro de tec. couro e calçados; 3. Citta [fundação de tecnologia]; 4. Parque de Bodocongó; 5. UEPB; 6. UFCG; 7. Hospital da FAP; 8. Feira da Prata; 9. Polo médico Prata; 10. Centro; 11. Hospital de Trauma/HELP Facisa; 12. Clube dos Oficiais da Polícia Militar; 13. IPC/IML; 14. Serraville/Parkville/Monteville; 15. Mercado das Malvinas; 16. Maxxi Atacado; 17. FIP; 18. Escola Téc. Estadual; 19. IFPB; 20. Detran; 21. Energisa; 22. INSA [instituto de pesquisa]; 23. Vila Sítio São João; 24. Bento Bairro Conectado; 25. O Meninão.

Até agora o trabalho investigou os condomínios fechados a partir de suas características locacionais e seus atributos internos. Entretanto, sobretudo quando se trata de um produto imobiliário reconhecido por sua inacessibilidade e pela sua relação com a exclusão social, é relevante buscar evidências sobre o custo inicial exigido para se tornar proprietário de um lote em condomínio.

Preço da terra em condomínios horizontais fechados em Campina Grande

Como os dados de renda do Censo 2022 ainda não foram disponibilizados, ainda não é possível verificar o rendimento nominal mensal médio da população residente nos condomínios. Nesse contexto, a análise do preço da terra em condomínios horizontais fechados em Campina Grande, assim como das características dos empreendimentos, como tamanho do lote, localização (vetor), em contraste com as características dos imóveis e preços praticados no entorno dos condomínios pode oferecer indícios de como os condomínios confirmam uma nova convenção ou criam uma nova. A localização próxima de uma vizinhança tradicionalmente de renda baixa e a produção de condomínios com lotes menores (entre 125 e 160 m² de área mínima cada unidade) dão indícios de que os condomínios do vetor oeste são produzidos para famílias com renda relativamente menor do que os empreendimentos dos vetores nordeste e sudeste.

Os preços de oferta dos lotes de condomínios fechados na cidade são dados mutuamente complementares aos de localização, uma vez que não é possível compreender plenamente um sem o outro. Ainda assim, o panorama criado pela comparação desses preços exigirá a complementação através da síntese de outras características, que definiremos posteriormente como “padrão”.

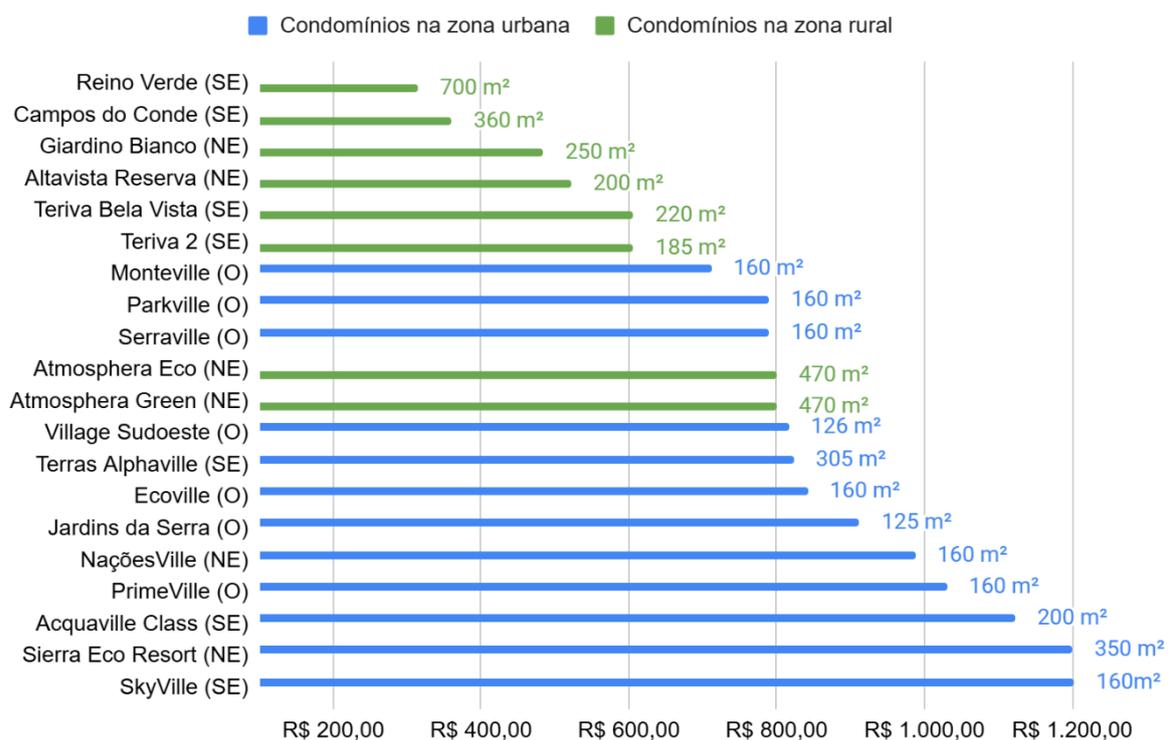
O gráfico 1 compara os preços de cada condomínio, mostrando uma variação significativa para empreendimentos do mesmo tipo: entre R\$ 314 e R\$ 1200/m². A localização explica parcialmente essa diferença: o preço do solo nos “condomínios rurais”²³ tende a ser menor do que nos condomínios urbanos. Entretanto, ao verificar os vetores em que se localizam cada empreendimento (na margem esquerda do gráfico), não é possível identificar uma ordem que os hierarquize do maior ao menor preço. Isso provavelmente acontece porque o preço do m² não é influenciado apenas pela localização, mas também por outros fatores. Por exemplo,

²³ A categoria “condomínio rural” é utilizada aqui para se referir a empreendimentos do tipo condomínio horizontal fechado que se localizam relativamente mais distantes da área urbanizada de Campina Grande, incluindo aqueles na zona rural do município de Lagoa Seca e os condomínios com acesso via BR-230, sentido leste, em Campina Grande. Estes últimos já fizeram parte da zona rural do município, mas a partir do Plano Diretor aprovado em 2025 estão todos na zona urbana.

os dois condomínios com m² mais caro (Skyville e Sierra Eco Resort), além de se localizarem em regiões tradicionalmente valorizadas da cidade, foram inaugurados há poucos dias da coleta dos preços, o que pode explicar os preços extraordinários. Outro exemplo é o dos empreendimentos seguintes na lista (Acquaville, Primeville e Naçõesville), que se encontram em estágio de construção e provavelmente recebem investimentos mais expressivos em publicidade para estimular um ambiente de antecipação em torno dos empreendimentos.

É importante notar que o preço do m² não está diretamente relacionado ao quão acessível será o imóvel. Condomínios como o Reino Verde podem oferecer um preço do m² reduzido para viabilizar a oferta de lotes muito grandes (700 m², no caso do CHF em questão). O Skyville e o Sierra Eco Resort apresentam preço do m² similar, mas áreas mínimas distintas (160 e 350 m², respectivamente), resultando em preços finais muito diferentes.

Gráfico 1: Preço do m² dos condomínios fechados e área do menor lote



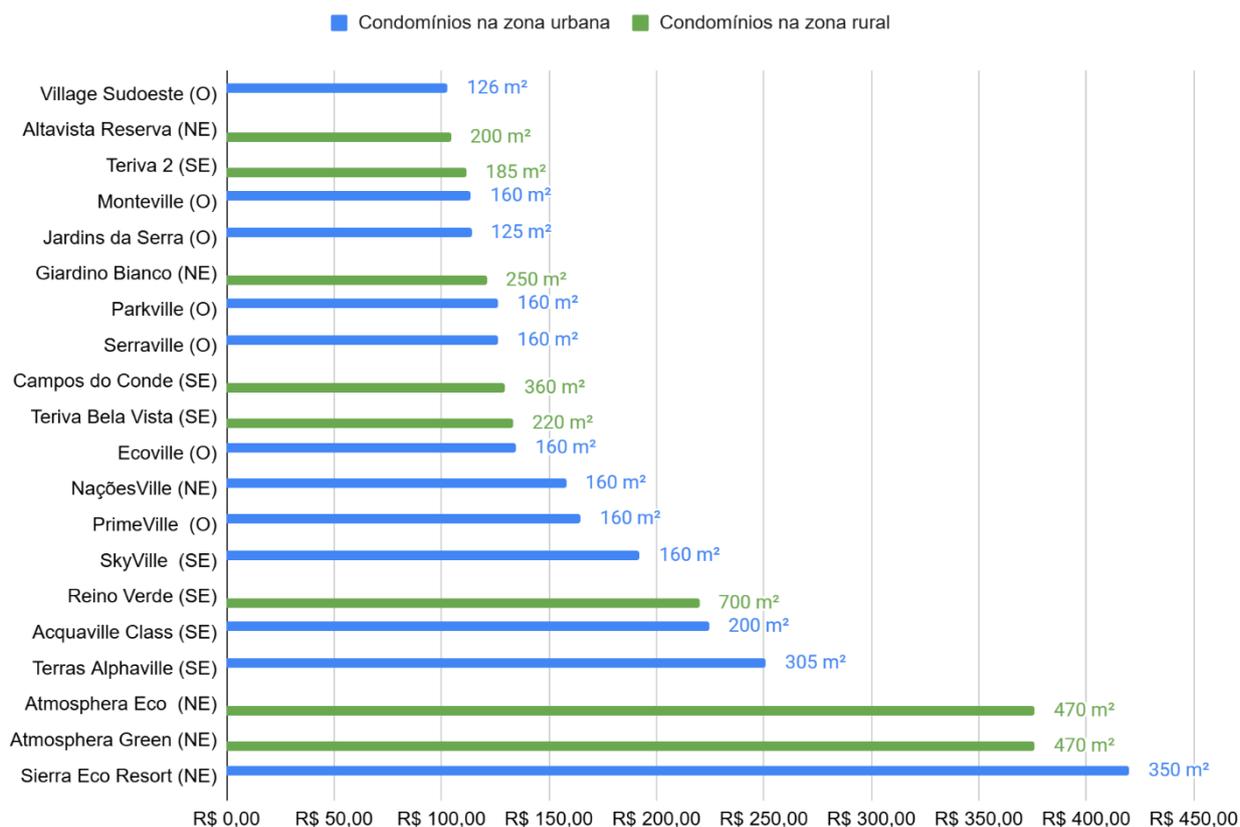
Fonte: elaboração própria (2025).

O preço final do lote padrão de cada condomínio tem especial importância por ser o dado que informa o consumidor em potencial se ele poderá arcar com a compra. Necessariamente, esse preço é relacionado também à localização do empreendimento e ao tamanho do lote padrão. O gráfico 2 mostra que o condomínio com o lote de preço mais alto é

o Sierra Eco Resort, aprovado em 2020 e inaugurado em 2025²⁴, custando R\$ 420 mil reais uma unidade de 350 m². Enquanto isso, o condomínio de preço mais baixo é o Village Sudoeste, aprovado em 2021 e inaugurado em 2024, custando cerca de R\$ 102.866,67 um lote de 126 m². Os dois extremos ilustram bem a variedade de tamanhos e preços existente no mercado de condomínios fechados na cidade. Além disso, os atributos de localização se evidenciam no gráfico: os condomínios de preço mais alto se localizam sobretudo nos vetores nordeste e sudeste, enquanto os de preço mais baixo são frequentemente do vetor oeste ou da zona rural dos demais vetores. Enfim, observa-se que a maior parte dos empreendimentos (14 dos 20 CHFs com preços identificados) apresenta lotes que atualmente custam entre R\$ 100 e R\$ 190 mil.

²⁴ O condomínio teve sua inauguração no dia 8 de março de 2025, dois dias antes do início do período de levantamento dos preços, o que certamente contribuiu para o preço elevado exibido no gráfico.

Gráfico 2: Preço do lote padrão dos condomínios fechados (R\$ mil) e área do menor lote

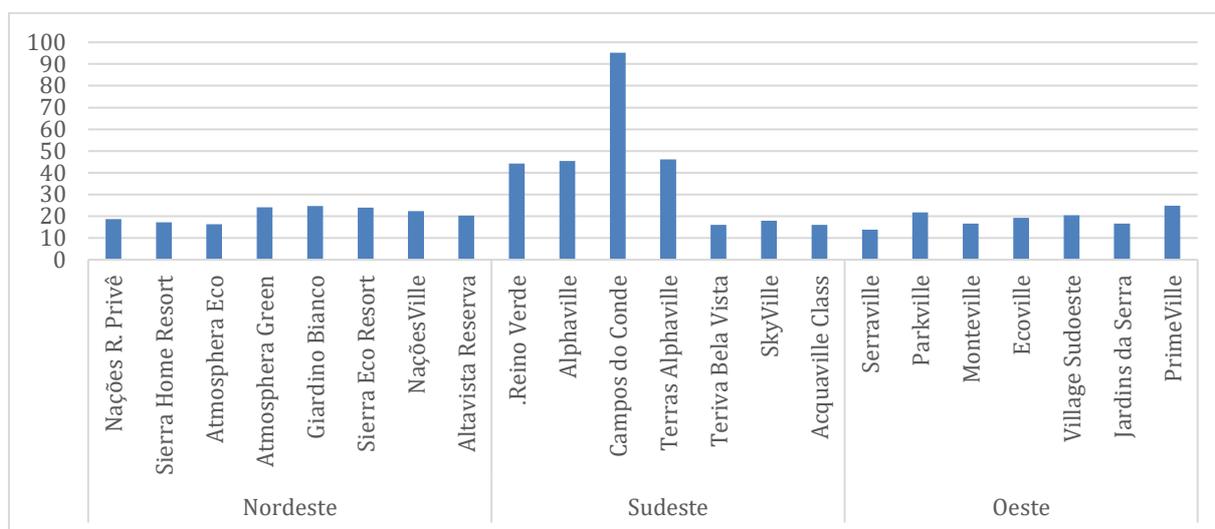


Fonte: elaboração própria (2025).

Caracterização dos condomínios por padrão

Quando se trata de 1) características locais (já discutidas); 2) número de lotes e 3) tamanho de lotes, os condomínios investigados apresentam diferenças importantes. Os gráficos 3 e 4 permitem uma comparação dessas características.

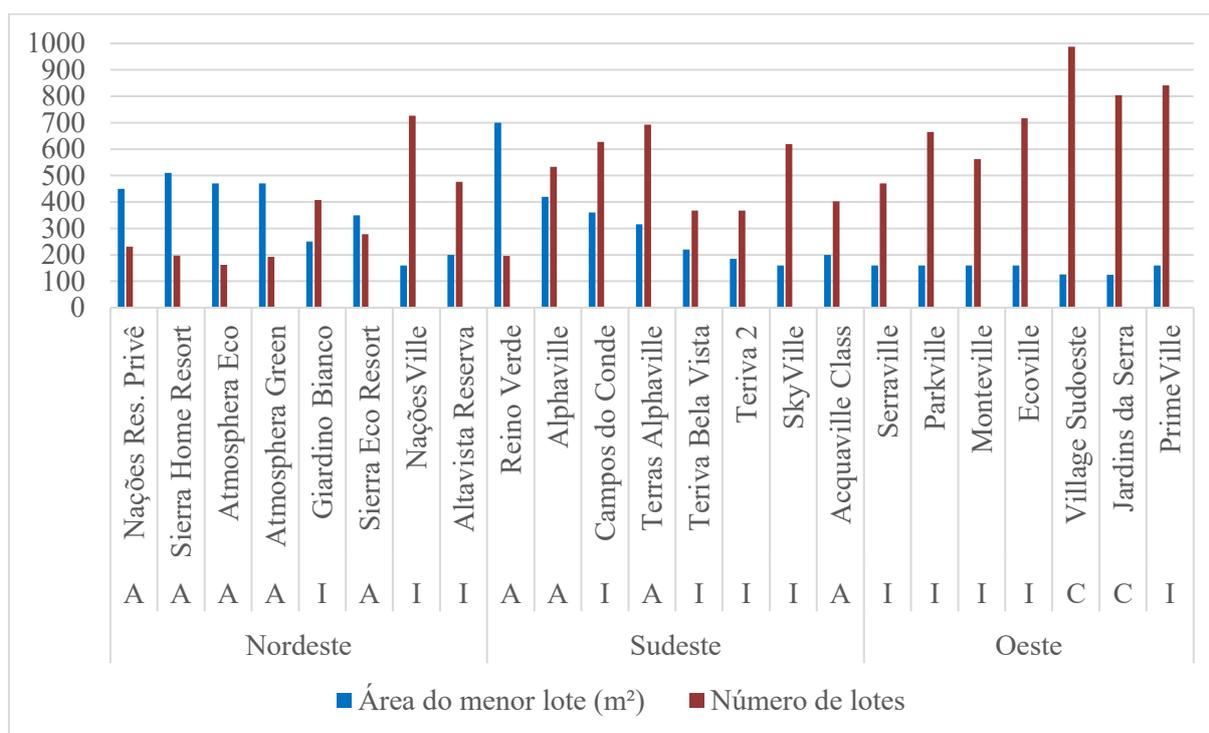
Gráfico 3: Área total aproximada dos condomínios (hectare) e localização (vetor) do empreendimento



Fonte: elaboração própria.

Como pode ser visto no gráfico 3, a área total dos empreendimentos apresenta pouca variação: dos 22 condomínios do levantamento, 18 possuem área entre 15 e 25 hectares. Os quatro condomínios que ultrapassam esse intervalo se localizam no vetor sudoeste. Dois são condomínios construídos por uma empresa de origem da região Sudeste do Brasil (Alphaville Urbanismo), sendo provável que o tamanho dos empreendimentos seja relacionado aos objetivos de reprodução do modelo da empresa, bem como às suas expectativas de crescimento. Os outros dois condomínios de área mais expressiva são localizados na zona rural de Campina Grande, o que pode estar relacionado à viabilização de empreendimentos com mais de 30 hectares. Nesse caso, os lotes maiores podem servir para compensar a maior distância do centro, maximizando a utilidade do imóvel. Ainda que o gráfico não demonstre uma tendência de crescimento da área total, o Plano Diretor aprovado em 2025 autoriza a construção de condomínios fechados com até 50 hectares, sugerindo que os setores imobiliário e da construção civil cogitam a possibilidade de produzir condomínios mais extensos.

Gráfico 4: Área mínima do lote (m²) e número de lotes dos condomínios



*A: Padrão alto; I: Padrão intermediário; C: Padrão compacto.

Fonte: elaboração própria.

O gráfico 4 compara os condomínios por área do lote padrão (em m²) e a quantidade de lotes. Verifica-se que os condomínios do vetor nordeste são caracterizados por possuírem lotes com áreas maiores e reduzido número de unidades, enquanto os do vetor oeste apresentam muitas unidades e área do lote reduzida. Essas características opostas evidenciam como o vetor nordeste concentra empreendimentos de padrão elevado, enquanto no oeste se localizam os condomínios de padrão intermediário e compacto. No vetor sudeste há uma predominância de condomínios de padrão elevado, mas as distintas características dos empreendimentos entre si impedem que se visualize um padrão. Ao longo dos anos tem se tornado mais recorrente que os empreendimentos sejam produzidos com número elevado de lotes. Além disso, a construtora local Andrade Marinho LMF tem implementado condomínios de padrão intermediário em todos os vetores. Por isso é possível ver casos como o do Naçõesville (vetor nordeste) e Skyville (vetor sudeste), que apresentam número e tamanho de unidades similares aos condomínios do oeste.

As diferenças entre o padrão dos condomínios podem ser compreendidas a partir dos primeiros empreendimentos aprovados. Após 1999, com a inauguração do Nações Residence Privê, só houve a inauguração de outro condomínio em 2010, com o Alphaville Urbanismo.

Até esse ano, por sua vez, sete empreendimentos haviam sido aprovados: três no vetor nordeste, três no sudeste e um no oeste. Em linhas gerais, os condomínios nos vetores nordeste e sudeste possuíam características similares: quantidade reduzida de lotes (geralmente entre 100 e 300 unidades) e unidades com áreas extensas (geralmente acima de 400 m²). O condomínio aprovado para o vetor oeste, por sua vez, era distinto dos demais, com mais de 400 lotes e unidades que partiam dos 160 m².

Conclui-se que os condomínios começam a ser criados tendo em mente um mercado consumidor com poder aquisitivo elevado, capaz de comprar um lote grande e nele edificar uma habitação projetada por um(a) arquiteto(a), seguindo os padrões construtivos e projetuais exigidos. Esses primeiros condomínios são classificados neste trabalho como de “alto padrão”, e seu empreendimento inaugural é o Nações Residence Privê, que foi efetivamente uma inovação de localização (zona rural de Lagoa Seca, aproveitando-se da proximidade com bairros elitizados de Campina) e de produto (o primeiro condomínio fechado criado para moradores de Campina Grande).

As características definidoras do “alto padrão” são, sobretudo, três: 1) localização próxima dos eixos de valorização da cidade, ou de bairros com incidência de setores de renda alta; 2) número reduzido de lotes; 3) lotes com área mais vasta. Ainda assim, os empreendimentos dessa categoria se transformam com o decorrer dos anos. Um empreendimento de alto padrão construído por uma empresa local geralmente apresenta menos de 300 unidades, mas o recentemente anunciado Acquaville Class (da Andrade Marinho LMF) contará com 476 unidades. O inverso se dá com a área do lote: se os condomínios de alto padrão inicialmente apresentavam lotes com área entre 450 e 997 m², é cada vez mais comum vê-los com áreas mais modestas (como os lançamentos Acquaville Class e Altavista Reserva Residence, ambos com lotes a partir de 200 m²).

A aprovação do projeto do Serraville, em 2010, e sua inauguração, em 2013, dão início à produção dos condomínios classificados como de “padrão intermediário”. Suas características principais são: 1) localização distante de setores de renda alta; 2) número elevado de lotes; 3) lotes de tamanho reduzido.

Em 2013, por sua vez, a Andrade Marinho inaugurou o Serraville Residence Privê, localizado no vetor oeste da cidade. O primeiro condomínio implementado nessa região conta com características distintas dos demais: possui 470 lotes, e a área das unidades varia entre 160 e 745 m². Além disso, o condomínio está localizado no bairro do Serrotão, na região sudoeste da cidade, e sua entrada se conecta diretamente à Avenida Floriano Peixoto, que atravessa a cidade no sentido sudoeste-nordeste. Essa localização é mais distante do centro, tanto na

distância geográfica quanto na percepção dos moradores, sendo o acesso à avenida um item essencial para viabilizar o acesso aos serviços que não se encontram dentro dos muros do empreendimento, reforçando fluxos urbanos centrados no uso do automóvel.

O enunciado dos anúncios do condomínio reforça a ideia de que ele busca alcançar um público de faixa de renda inferior ao dos moradores de empreendimentos de alto padrão: “se você busca um empreendimento que esteja ao alcance (...)”; “[os lotes são] ideais para construção de residências de pequeno e médio porte”; “Comprando um lote, você ganha o projeto da sua residência sem custo adicional”.

Como discutido em Dantas (2022), a implementação do Serraville contou com uma série de estratégias para viabilizar esse tipo de empreendimento para novos consumidores. Há indícios de intencionalidade dos atores do setor imobiliário para “guiar” os consumidores que estarão morando em um condomínio fechado pela primeira vez: “São várias sugestões de projetos de arquitetura com padrão de qualidade Andrade Marinho LMF, que oferecem um novo conceito de divisão interna e o máximo de aproveitamento de espaço, além das fachadas modernas”. Ou seja, a construtora promete auxiliar o cliente na construção de uma casa com padrão mais elevado, com uma “boa divisão interna” da casa, um “máximo aproveitamento de espaço” e uma “fachada moderna”.

A terminação “ville” estará presente em vários outros empreendimentos da construtora Andrade Marinho, que utiliza a expressão “Família Ville” para se referir aos seus condomínios de médio padrão. Uma das principais características desse padrão é a predominância de lotes de 160 m², mas empreendimentos anunciados recentemente costumam acrescentar a frase “com alto índice de lotes maiores”, sugerindo uma adaptação a demandas dos consumidores. O número de lotes dos condomínios da Família Ville é oscilante, mas tende a subir: se o Serraville tem 470 unidades, empreendimentos mais recentes chegam aos 841 lotes. Além disso, a localização na Avenida Floriano Peixoto é um ponto comum entre vários empreendimentos desse segmento, sendo um total de quatro “villes” localizados na região: Serraville (aprovado em 2010), Parkville (2013), Monteville (2015) e Primeville (2022).

Aprovado e anunciado em 2020 (em meio à pandemia do COVID-19), o Ecoville Residence foge dessa regra ao localizar-se no noroeste da cidade, entre o bairro Bodocongó e o distrito de São José da Mata, uma localização que ainda não tinha sido explorada para esse tipo de empreendimento, mas que conta com loteamentos privados. O condomínio de 717 lotes contou com amplo material publicitário, incluindo um vídeo registrando o lançamento do empreendimento (Andrade, 2020) que apresenta uma série de signos que compõem o produto anunciado. Realizado num salão de eventos, a abertura de vendas contou com buffet, música

ao vivo e espumante para os visitantes que compraram lotes. O início do vídeo produzido apresenta alusões ao cristianismo (a equipe do evento, uniformizada, participando de um culto), seguidas por imagens de pessoas no buffet, escolhendo lotes numa maquete ou sentadas numa mesa com os corretores. Algumas das pessoas filmadas comprando lotes são policiais militares fardados, o que sugere que a vizinhança dentro do condomínio contará com pessoas dessa categoria profissional. Ao fim do material, se exhibe a mensagem de “50% vendido: sucesso”. Ao longo do vídeo são exibidos depoimentos de compradores, corretores e profissionais da Andrade Marinho LMF nos quais é recorrente a mensagem de que o investimento é um “novo estilo de vida”, mas que “cabe no bolso”. Nas palavras do diretor executivo da empresa, trata-se de um produto único: “Pioneiro inclusive no Brasil. Onde cabe no bolso das famílias, e que a gente consegue abranger um maior número de pessoas para que todos venham realmente desfrutar do que é morar num condomínio fechado”.

Percebe-se, portanto, uma continuidade dentro do conjunto da “Família Ville” em que um contingente amplo e diversificado de famílias (com capacidade de financiamento de um lote nesse tipo de empreendimento) procura ser atingido. Além dos quatro condomínios na Av. Floriano Peixoto, que somados ao Ecoville compõem o conjunto do vetor oeste, há o Skyville, aprovado em 2021 com 619 lotes e localizado na zona rural de Campina Grande próximo ao bairro Vila Cabral (vetor leste). Por fim, esse conjunto conta com o Naçõesville, aprovado em 2022 com 726 lotes e localizado no bairro Jardim Continental (vetor norte). Esses condomínios intermediários em vetores em que convencionalmente se localizam empreendimentos de alto padrão demonstram o interesse da construtora Andrade Marinho LMF em criar diferenciações do mesmo produto para ter alcance mais capilarizado ao mercado consumidor. Ou seja, o consumidor que desejar morar num condomínio e puder arcar apenas com um empreendimento de padrão intermediário agora pode escolher entre as opções nos três vetores, e não mais apenas no vetor oeste.

Praticamente todos os empreendimentos com características de “padrão intermediário” são construídos pela empresa local Andrade Marinho LMF. O oligopólio dessa construtora sobre os condomínios de padrão intermediário dá indícios de sua experiência com o mercado consumidor da cidade e com os proprietários de terras locais, duas vantagens em relação a construtoras e incorporadoras de outras regiões do país.

O mais recente padrão identificado foi classificado como “compacto”, atualmente com apenas dois representantes. Se caracteriza por 1) localização ainda mais distante de setores de renda alta, potencialmente se beneficiando pela externalidade de vizinhança produzida pelos

condomínios intermediários no vetor oeste; 2) número elevadíssimo de lotes; e 3) lotes de tamanho bastante reduzido. O Village Sudoeste, implementado pela Andrade Marinho LMF, tem acesso pela Rodovia PB-138, que se conecta à BR-230 no vetor oeste, e conta com 988 lotes com tamanho padrão de 126 m². O Jardins da Serra, por sua vez, é produzido pela Construtora Rocha Cavalcante, tem acesso diretamente pela BR-230 e possui 804 lotes cuja área varia entre 125 e 350 m². Os dois condomínios, com grande número de lotes e área das unidades reduzidas, estão localizados no vetor oeste, próximos aos empreendimentos da Família Ville, mas sem as vantagens de localização proporcionadas pelo acesso direto à Av. Marechal Floriano Peixoto. Ou seja, ambos se encontram excepcionalmente desconectados das principais rodovias da cidade.

Ambos os empreendimentos contam com os aparatos de segurança e os equipamentos de lazer presentes em empreendimentos de padrão alto e intermediário, e são anunciados com ênfase às áreas comuns: "área de lazer de 7900 m² para você desfrutar de momentos incríveis com as pessoas que você mais ama" (Village Sudoeste); "Maior área de lazer de um condomínio fechado", com "pomares, hortas e espaços verdes para colecionar momentos inesquecíveis" (Jardins da Serra).

O material publicitário do Village Sudoeste (Andrade Marinho, 2021) descreve o condomínio como "o primeiro condomínio de Campina Grande com a proposta de lotes compactos e acessíveis". Já o do Jardins da Serra (Jardins, 2021) exhibe os valores e destaca as facilidades de financiamento: "Lotes a partir de R\$76.000, com parcelas a partir de R\$475,00" (em 2021). No caso deste último empreendimento, a construtora oferece modelos de casas que podem ser compradas juntamente com os lotes, eliminando do comprador a necessidade de contratar uma outra empresa para construir a habitação: "Casas com 3 quartos, uma suíte"; "parcelas a partir de R\$997,00"; entrada facilitada".

A partir da nomenclatura utilizada pela Andrade Marinho para descrever o Village Sudoeste, é possível nomear esse novo tipo de condomínio horizontal fechado na cidade como de "padrão compacto". Esses empreendimentos, assim como os de padrão intermediário, são exemplos de inovações verticais do produto "condomínio horizontal fechado", em que as características definidoras são mantidas, alterando-se elementos que abram espaço para segmentos do consumidor de rendas distintas (Abramo, 2007).

Conforme os terrenos mais bem conectados às principais rodovias da cidade se tornam escassos e as construtoras objetivam maximizar seus rendimentos sobre os terrenos mais distantes do centro, é possível antever que condomínios de padrão compacto seguirão sendo produzidos. A depender das condições de financiamento, o maior número de lotes e as unidades

menores podem viabilizar contingentes maiores de famílias capazes de arcar com os custos de uma casa em condomínio fechado.

Existem transformações visíveis nos três padrões de condomínios fechados na cidade. Como pode ser visto no gráfico 3, existe (ao menos no momento) uma estabilização do tamanho da gleba utilizada na produção dos condomínios (entre 15 e 25 hectares). Entretanto, quando se trata do número de lotes por empreendimento e do tamanho dos lotes (gráfico 4), o que se vê é uma inversão nos condomínios aprovados a partir de 2010. O período inicial da “condominialização” foi caracterizado pelos condomínios de alto padrão, com poucas unidades e grandes lotes. Sobretudo partir da implementação do Serraville, o primeiro condomínio de padrão intermediário, tornaram-se recorrentes a redução no tamanho dos lotes e a multiplicação das unidades (algo visível mesmo nos condomínios de alto padrão).

Diante do interesse em viabilizar os condomínios para segmentos do mercado consumidor com rendas cada vez mais baixas, o alto número de unidades cumpre um importante papel. Por um lado, o número elevado de lotes pode viabilizar a venda de unidades por um valor maior do metro quadrado. Por outro, lotes menores tendem a ser mais acessíveis. Além disso, a maximização do número de unidades sugere a expectativa de crescimento da demanda por parte das construtoras, algo também corroborado pelas mudanças no Plano Diretor aprovado em 2025, que validam esse crescimento.

A área modesta das unidades em condomínios de alto padrão (geralmente 200 m², quando antes foram lançados empreendimentos com unidades de área maior) pode se dar por uma série de fatores. É provável que a resposta do mercado consumidor ao Serraville (e aos demais condomínios de padrão intermediários inaugurados em seguida) tenha incentivado as construtoras a encontrar um tamanho mais modesto para os condomínios de alto padrão, contanto que permaneçam maiores do que o tamanho dos lotes de condomínios intermediários. Outro fator é a busca por uma demanda solvável, mais difícil de encontrar com terrenos maiores (e mais caros), sobretudo após o início da especulação imobiliária induzida pela implementação desse tipo de empreendimento na cidade; o interesse em produzir condomínios na zona urbana, onde o preço da terra é mais elevado, dificultando a solvabilidade de grandes lotes.

Os CHFs de padrão intermediário, por sua vez, passaram a anunciar a presença de alta incidência de lotes com área acima do padrão de 160 m², o que viabiliza a construção de casas de pavimento único com maior área construída, que custam menos para construir do que os

sobrados²⁵. Indo no sentido oposto há os condomínios de padrão compacto, com lotes de 126 m². Essa inovação do produto sugere a busca das construtoras por uma nova fatia do mercado consumidor que teria dificuldade de adquirir um lote em condomínios intermediários. Observa-se também que, dentre os empreendimentos estudados, os condomínios desse padrão se localizam nas “piores” localizações: distantes do centro, em bairros tradicionalmente pouco adensados e ocupados por populações de baixa renda, com poucos serviços na vizinhança e sem conexão imediata com as principais vias de transporte intraurbano.

Além disso, nas diferenças de padrão construtivo se encontram grandes contrastes entre os empreendimentos. O Village Sudoeste, condomínio de padrão compacto, tem área total de 20,4 hectares e conta com 988 lotes. Já o Altavista Reserva, condomínio de alto padrão, tem a mesma área total, mas apresenta 476 unidades. O tamanho mínimo do lote sobe de 126 m² (no primeiro) para 200 m² (no segundo).

Procedência dos agentes

Tabela 6: Empresas responsáveis pelos condomínios fechados

Construtora/ incorporadora	Origem	Nº de CHF's	Vetor	Nome dos CHF's	Área (ha)	Nº de lotes
Andrade Marinho LMF	Local	11	Nordeste (3)	Atmospheras (Eco e Green) e Naçõesville	62,71	1080
			Sudeste (2)	Skyville e Acquaville Class	33,96	1021
			Oeste (6)	Villes (Serra, Park, Monte, Eco e Primeville) e Village Sudoeste	116,46	4243
			Total		213,13	6344
Rocha Cavalcante	Local	3	Nordeste (2)	Sierras (Eco e Home Resort)	41,16	475
			Oeste (1)	Jardins da Serra	16,54	804
			Total		57,7	1279
Alphaville Urbanismo	Nacional	2	Sudeste (2)	Alphaville e Terras Alphaville	91,54	1226
Teriva Urbanismo (Grupo Toctao)	Nacional	2	Sudeste (2)	Terivas (Bela Vista e Lago dos Ipês)	16,02*	735
Costa do Sol	*	1	Nordeste	Nações Residence Privê	18,67	231
Urba (MRV&CO)	Nacional	1	Nordeste	Giardino Bianco	24,71	407

²⁵ Num lote de 160 m², uma casa de um único pavimento costuma apresentar cerca de 95 m² de área construída, o que pode dobrar no caso de um sobrado (Dantas, 2022).

Fronte Imóveis	Regional (PE)	1	Nordeste	Altavista Reserva Residence	20,32	476
Freire Empreendimentos Imobiliários	Local	1	Sudeste	Reino Verde	44,22	196
Conde Imobiliária/ Scopel Desenvolvimento Urbano	Nacional	1	Sudeste	Campos do Conde	95,22	628

Fonte: elaboração própria (2025)

A análise da origem das construtoras ou incorporadoras responsáveis pelos condomínios mostra uma atuação expressiva de empresas locais nesse mercado, mas também merece destaque a presença de empresas nacionais. Dos 23 condomínios, quase metade (11) dos empreendimentos são construídos pela Andrade Marinho LMF, empresa local que se especializou na produção de condomínios fechados e loteamentos (estes últimos vendidos sob o rótulo de “bairros planejados”), mas que também está presente na produção de edifícios empresariais e habitacionais (seja diretamente ou através de sócios e suas outras empresas). A atuação da Andrade Marinho é caracterizada pela grande diversificação dos condomínios: no estoque da construtora, podem ser encontrados empreendimentos em todos os vetores, com todos os padrões construtivos e ampla variedade de tamanho de lotes e preços. Trata-se de um esforço para dominar o mercado através de diferenciações verticais, que mantém a característica principal do produto (condomínio fechado), mas faz pequenas alterações na sua forma para ampliar sua capilaridade sobre o mercado consumidor, atendendo a diferentes faixas de renda.

Outra construtora local é a Construtora Rocha Cavalcante, historicamente relacionada à construção civil na cidade – no site da empresa dito que ela tem origem em 1977. Atualmente opera sobretudo na produção de conjuntos habitacionais, é responsável por três empreendimentos, sendo dois deles de alto padrão e um de padrão compacto. Um diferencial da estratégia dessa construtora é que, no condomínio Jardins da Serra (compacto), a empresa oferece a possibilidade de financiar conjuntamente o lote e a construção ou compra de uma casa construída a partir de projetos padrão do empreendimento. A oferta de lotes pequenos (125 m²) e casas padronizadas mostra a intenção de reduzir custos e atrair uma demanda de renda mais baixa.

Dentre as empresas nacionais, a que mais se destaca é a Alphaville Urbanismo, que implementa um dos primeiros condomínios da cidade como parte de seu projeto de expansão

de negócios para cidades regionais, além das capitais brasileiras. Isso é explicitado na fala do representante comercial da Alphaville Urbanismo ao Jornal da Paraíba (Casemiro, 2009) na época do início das vendas do condomínio de mesmo nome:

Segundo o diretor comercial da AlphaVille, Fábio Valle, a escolha de Campina Grande para a instalação do novo empreendimento faz parte de um projeto de expansão do grupo no país, que prioriza municípios expressivos e com melhores indicadores econômicos. “Observamos o crescimento industrial e comercial e do aquecido mercado imobiliário, além do interesse dos campinenses no empreendimento, manifestado por meio do site da AlphaVille”.

Uma particularidade da estratégia dessa empresa é a criação de condomínios com área total superior à média dos outros empreendimentos encontrados na cidade. Seus dois condomínios são de alto padrão e foram expandidos: o Alphaville, originalmente com 375 lotes, passa a ter 533; já o Terras Alphaville foi construído com 430 unidades para anos depois alcançar os 693 lotes. Além do prestígio da marca (que foi responsável por alguns dos primeiros condomínios do país), o sucesso de seus empreendimentos provavelmente tem relação com a escolha de uma localização mais segura, próxima aos bairros que concentram famílias de alta renda e serviços para esse público (vetor sudeste).

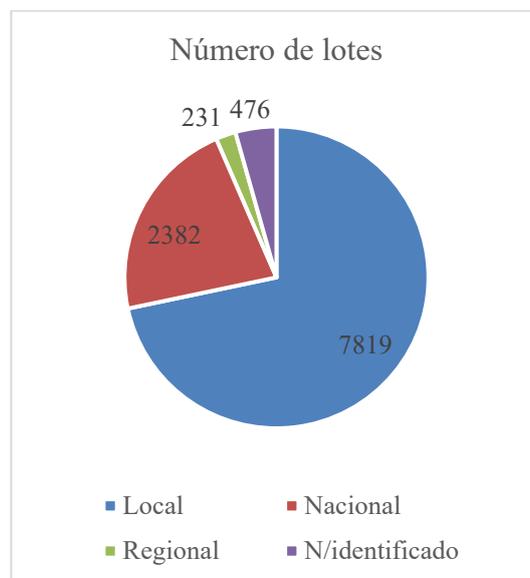
Outra empresa nacional de destaque é a Teriva Urbanismo, que faz parte do Grupo Toctao, um conglomerado de empresas de diferentes setores, destacando-se o da construção civil, energético e financeiro, com origem no estado de Goiás. Responsável por dois empreendimentos até então. A Teriva adotou como estratégia a construção de condomínios contíguos que compartilham o mesmo clube e algumas áreas comuns, mas com portarias próprias e muros separando os dois empreendimentos. Além disso, foi a empresa que conduziu a expansão do Terras Alphaville, bem como a comercialização dos novos lotes.

As demais empresas só possuem um único empreendimento na cidade. Dentre elas, se destaca a Urba, filial da construtora MRV responsável pelo Giardino Bianco. A presença de empresas de outras regiões do país também pode ser percebida em parcerias entre construtoras locais e nacionais, como a realizada entre a Rocha Cavalcante e a V7 Brasil, consultora de imóveis originada em São Paulo, no desenvolvimento do Sierra Eco Resort (aprovado em 2020). Ainda que não representem a maioria dos condomínios na cidade, os empreendimentos supracitados representam a presença do capital de grandes empresas nacionais em processos de reestruturação urbana em Campina Grande.

Os gráficos 5 e 6 mostram dados sobre os condomínios segmentados por procedência dos agentes. Tanto no número de lotes quanto na área total loteada, as construtoras e

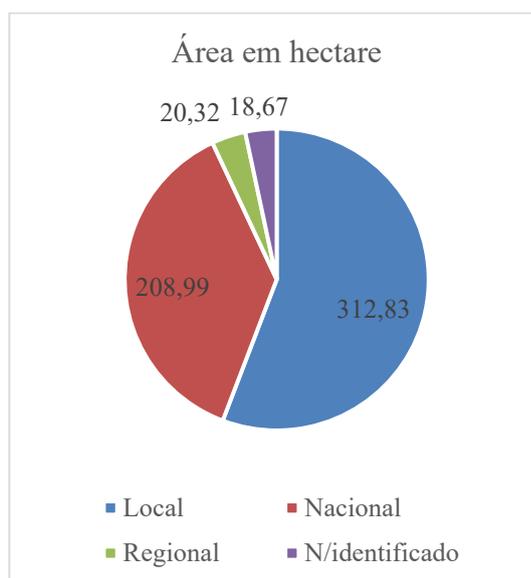
incorporadoras locais se sobressaem em relação às empresas de fora da Paraíba. Ainda assim, a presença das empresas de outras regiões não é insignificante, de modo que a procedência dos agentes tem efeitos nas características do empreendimento. Como pode ser visto no gráfico 3, apenas quatro empreendimentos ultrapassam a área total de 30 hectares. Dois deles são empreendimentos construídos na zona rural, desconectados da malha urbana. Os outros dois, por sua vez, destacam-se por terem sido produzidos pela Alphaville Urbanismo (Alphaville e Terras Alphaville), empresas de fora, empreendimentos de alto padrão conectados à malha urbana de Campina Grande. Percebe-se que as empresas de fora da Paraíba optam por construir seus empreendimentos nos vetores nordeste e sudeste da cidade, onde a proximidade a setores de renda alta oferece menor risco a um investimento voltado para esse público alvo.

Gráfico 5: Número de lotes por procedência dos agentes



Fonte: Elaboração própria.

Gráfico 6: Área total de condomínios por procedência dos agentes



Fonte: elaboração própria.

A presença de grandes empresas nacionais foi importante para retomar o impulso de produção de condomínios fechados na cidade após a inauguração do Nações Residence Privê, como demonstra a parceria interrompida entre a Alphaville Urbanismo (incorporadora nacional) e a Construtora Rocha Cavalcante (local) que, como discutido anteriormente, resultou nos primeiros condomínios dentro do território do município, ainda que construídos separadamente.

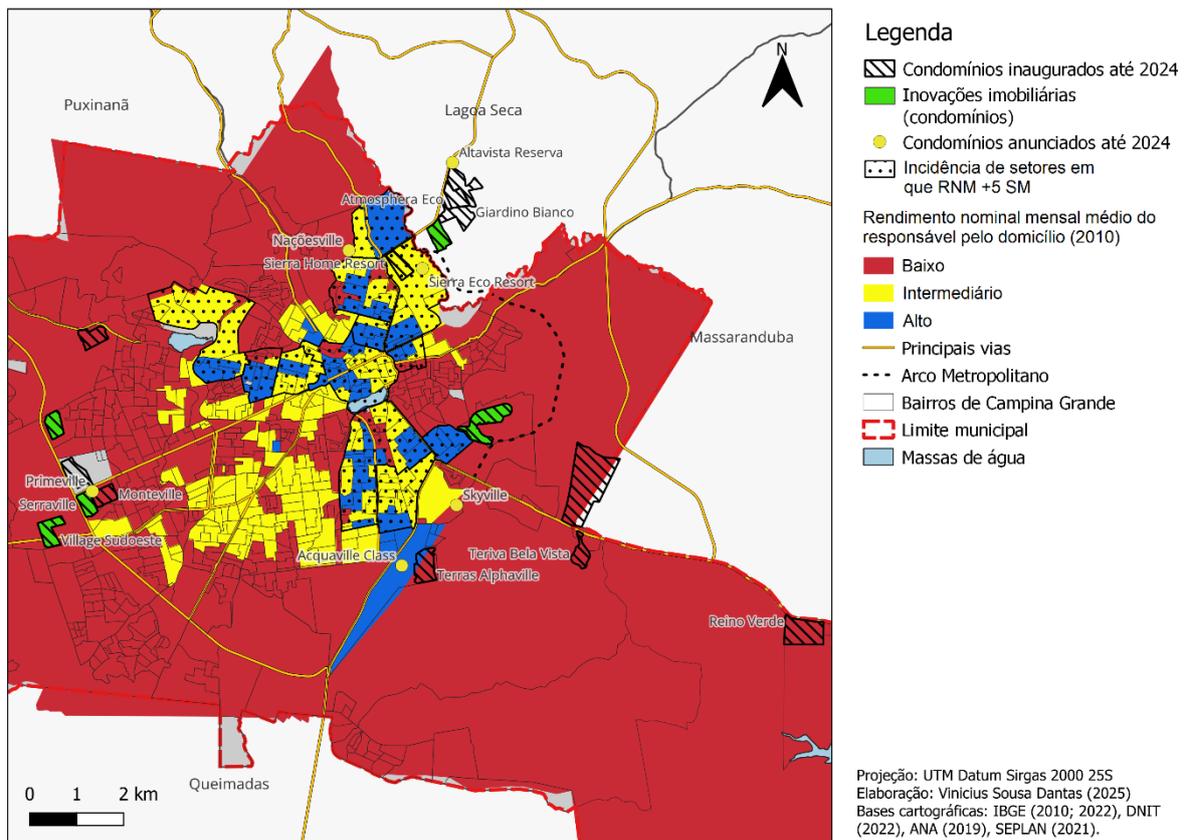
O período entre 2008 e 2010, quando foram aprovados os 7 primeiros condomínios da cidade (com exceção do Nações, que já estava implementado), já contém os principais elementos que definem a produção desses empreendimentos até hoje. Desconsiderando o condomínio de 1999, que não provocou um efeito mimético imediato no setor imobiliário, em 2010 já estavam delineados: (i) dois dos três padrões construtivos encontrados hoje (alto padrão e intermediário); (ii) os três vetores de produção de condomínios existentes (nordeste, sudeste e oeste) e (iii) os dois principais tipos de atores responsáveis por esses empreendimentos (construtoras locais e grandes empresas nacionais). Os mesmos atores que foram capazes de obter as experiências bem-sucedidas (ou seja, alcançaram ocupação razoável) no período inicial de implementação de condomínios se tornaram, posteriormente, os que seguem implementando novos empreendimentos do tipo na cidade²⁶.

²⁶ Andrade Marinho LMF, Construtora Rocha Cavalcante (empresas locais) e a Alphaville Urbanismo (empresa nacional).

Condomínios que rompem ou que “esticam” a convenção urbana

A localização dos condomínios fechados da amostra estudada mostra que não é possível reduzir esse tipo de empreendimento a um espaço desconectado da vizinhança. Na realidade, em Campina Grande existem condomínios nas mais diversas localizações: quando inseridos no cartograma de renda média por setores censitários, é possível visualizar relações ora pelo contraste, ora pela complementação com a população residente na vizinhança.

Cartograma 19: Condomínios fechados de 2024 e a convenção urbana de 2010



Fonte: elaboração própria.

Assim como foi discutido na caracterização dos condomínios por critério de localização, o cartograma 19 mostra a proximidade entre condomínios de alto padrão e bairros onde a renda média da população é elevada. A relação entre padrão, localização (próximo ou distante de setores de renda alta) e período de construção permite que seja feita uma avaliação de quais condomínios configuram inovações imobiliárias (sinalizados em verde). Ao mesmo tempo, como pode ser visto nos condomínios próximos de setores de renda alta, mas localizados em setores de renda baixa, esses empreendimentos “esticam” convenções urbanas existentes para localidades contíguas. O Nações Residence Privê é a primeira inovação encontrada, e

inaugura tanto o empreendimento do tipo “condomínio fechado” nas redondezas de Campina Grande quanto a localização em Lagoa Seca, próximo aos bairros Jardim Tavares e Nações.

Em seguida, se destaca o Alphaville, que após uma década retoma o modelo dos condomínios na cidade, reproduzindo o mesmo “alto padrão” do Nações Residence (que, em retrospecto, certamente é inspirado nos condomínios da Alphaville Urbanismo existentes anteriormente em outras cidades). A localização é ambígua: por um lado, inova por ser uma localidade em que ainda não havia empreendimentos do tipo. Por outro, o empreendimento é estratégico ao construir a fachada em um bairro habitado por pessoas de renda alta (Mirante), enquanto a área restante se localiza em área urbanizada de bairro indefinido (na época), sem a mesma externalidade de vizinhança. Nesse sentido, o empreendimento reproduz a convenção urbana já existente, expandindo as áreas consolidadas habitadas por setores de alta renda num sentido que corresponde às transformações observadas ao menos desde a década de 1990. É possível ver três experimentações na zona rural de Campina Grande, ao leste, um pouco distantes desses bairros valorizados, em que não se observou uma ocupação tão expressiva até então. No mais, os condomínios nos vetores nordeste e sudeste da cidade costumam ter padrão elevado e se localizam, senão dentro dos bairros valorizados, em localidades contíguas ou muito próximas a esses bairros. É essencial reconhecer que o Alphaville foi imediatamente acompanhado de outros empreendimentos (sobretudo de construtoras locais), que foram aprovados na mesma época, mas inaugurados alguns anos depois.

A próxima inovação é a do Serraville da construtora local Andrade Marinho LMF, aprovado em 2010, mas com diferenças significativas nas características internas e na localização. Pode-se dizer que o empreendimento “inaugura” o padrão “intermediário”, com lotes reduzidos e maior número de unidades. Desde então, esse padrão tem sido reproduzido pela construtora responsável (Andrade Marinho LMF) em seis outros empreendimentos. É possível que o sucesso das unidades a partir de 160 m² tenha influenciado até mesmo os empreendimentos de alto padrão, que nos últimos anos tem se aproximado do lote mínimo de 200 m². Uma outra inovação significativa visível no empreendimento é a de localização. Aproveitando-se do acesso à avenida Marechal Floriano Peixoto e da proximidade do Hospital de Trauma, o condomínio inaugura um novo vetor de produção de condomínios na região oeste da cidade, onde não costumava haver externalidade de vizinhança de renda alta.

A ampliação da oferta de lotes em condomínio fechado no sentido oeste é acentuada com um novo padrão (compacto), representado por dois condomínios aprovados e inaugurados quase simultaneamente e que, por isso, serão conjuntamente considerados inovações imobiliárias. O Village Sudoeste (da Andrade Marinho LMF) e o Jardins da Serra (da

Construtora Rocha Cavalcante) são construídos por empresas locais e inovam sobretudo por oferecer lotes ainda menores do que os de padrão intermediário. Tratam-se de empreendimentos inaugurados muito recentemente e cuja ocupação e demais impactos serão visíveis ao longo dos próximos anos. Entretanto, é possível inferir que os “empreendimentos se aproveitam da proximidade com os condomínios intermediários para usufruir de externalidades de vizinhança intercondomínial”. Se em 2010 seria inimaginável a existência de um condomínio fechado na zona oeste da cidade, com acesso por uma rodovia que leva ao interior do estado, hoje um empreendimento do tipo seria apenas mais um numa paisagem de vários condomínios aglomerados. A desvantagem locacional se comparados aos condomínios intermediários (por não terem acesso imediato às principais rodovias de circulação intraurbana, como a Floriano Peixoto) e os lotes com área a partir de 125 m² sugerem que a demanda esperada é de um estrato de renda um pouco inferior aos demais condomínios. Por esse novo tamanho de lote, pela relação de “simbiose” com condomínios de outro padrão quando se trata da localização, é possível qualificar esses empreendimentos como as mais recentes inovações imobiliárias dos CHFs em Campina.

3.2. Condomínios e transformações socioespaciais no mapa

A implementação dos condomínios fechados em Campina Grande não pode ser compreendida sem que se conheça o cenário demográfico atual da cidade. Com esse propósito, a tabela 7 mostra uma estabilização do processo de urbanização. Se a taxa de crescimento anual da população total do município reduziu, a taxa para a população urbana apresentou quase o mesmo resultado do Censo anterior. Ou seja: a produção dos condomínios fechados não parece estar relacionada a um cenário de aumento populacional excepcional na cidade, pois desde os anos 2000 esse crescimento tem sido estável.

Tabela 7: Crescimento anual da população total e urbana em Campina Grande

Ano	População do Município	TGCA da população do município (% a.a.)	População urbana	TGCA da população urbana (% a.a.)	Taxa de urbanização (%)	População rural
1950	173.206	-	81.332	-	46,95	91.874
1960	207.445	1,8	126.274	4,5	60,87	81.171
1970	195.303	-0,6	167.335	2,86	85,68	27.968
1980	247.827	2,41	228.182	3,15	92,07	19.645
1991	326.307	2,53	307.468	2,75	94,23	18.839
2000	355.331	0,95	337.484	1,04	94,98	17.847

2010	385.213	0,81	367.209	0,85	95,33	18.004
2022	419.379	0,71	406.198	0,84	96,86	13.181

Fonte: Costa (2013), atualizada pelo autor com dados do IBGE (2022)

Tabela 8: Série histórica do total de Domicílios Particulares Permanentes e de tipos de domicílio em Campina Grande²⁷

	2000	(%)	2010	(%)	2022	(%)	TGCA 2010 (% a.a.)	TGCA 2022 (% a.a.)
Total de DPP	89.881	100	111.852	100	147.149	100	1,84	2,31
Casa	83.567	92,98	100.257	89,63	116.762	79,34	1,53	1,28
Apartamento	4.795	5,33	9.712	8,68	27.086	18,41	6,06	8,92
Casa de vila ou condomínio	*	*	1.142	1,02	2.886	1,96	*	8,03

Fonte: IBGE (2000, 2010 e 2022).

Se os dados de população mostram estabilidade, os números acerca da produção habitacional em Campina Grande ao longo do século XXI (tabela 8) revelam mudanças significativas. No geral, identifica-se um crescimento no período pós 2010, algo provavelmente relacionado à articulação entre políticas econômicas e política urbana que resulta no Programa Minha Casa Minha Vida, lançado em 2008 e com resultados mais expressivos na década seguinte. Observa-se que a taxa geométrica de crescimento anual de domicílios do tipo casa reduz entre 2010 e 2022, enquanto a taxa para o total de domicílios aumenta. Por sua vez, a produção de apartamentos na primeira década foi significativa e ainda mais expressiva na segunda. Como resultado dessa disparidade, as casas, que representavam 90% dos domicílios particulares permanentes ocupados da cidade, perdem 10 pontos percentuais para os apartamentos.

A categoria de “domicílios do tipo casa de vila ou condomínio”, utilizada a partir do Censo 2010, revela baixa expressividade nos dois anos verificados. Ainda assim, o número de casas do tipo mais do que dobra em 12 anos. Se parte desse crescimento é decorrente da produção dos condomínios horizontais fechados que são investigados neste trabalho, uma parcela igualmente significativa é composta por habitações com características distintas, mas

²⁷ As correções foram feitas após o cruzamento do levantamento de condomínios com os dados censitários especializados, procedimento descrito adiante neste capítulo. As 681 casas em condomínio que foram originalmente identificadas como casas comuns em 2022 foram adicionadas ao número de casas de vila ou condomínio.

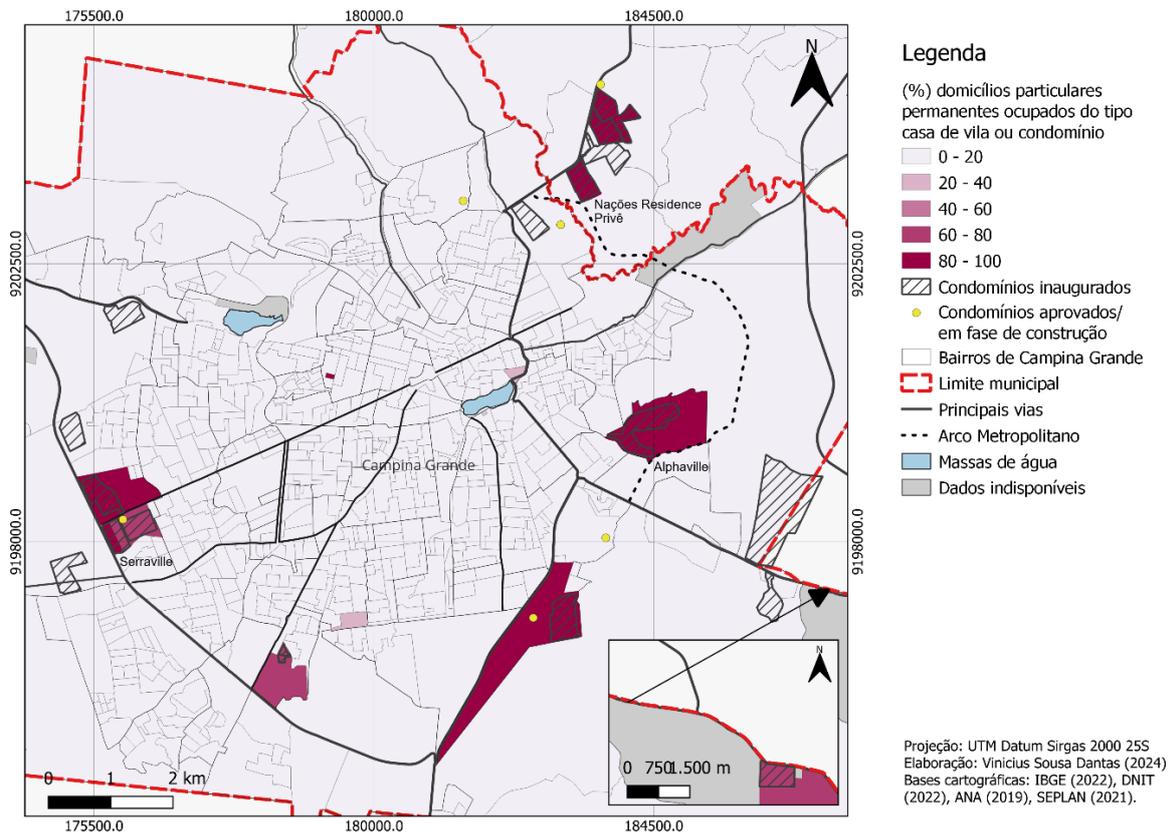
que se encaixam nessa categoria do Censo, como foi discutido nas notas metodológicas do início do capítulo. Os dados da tabela, portanto, mostram um duplo processo acentuado a partir de 2010: por um lado, com mais expressividade, a verticalização *de* Campina Grande; por outro, proporcionalmente mais modesto, a condominialização *em* Campina Grande²⁸.

Apesar de abranger um conjunto mais amplo de domicílios, a categoria pôde ser utilizada para mensurar a presença dos condomínios fechados em Campina Grande. Através da produção de cartogramas que sobrepõem os contornos dos empreendimentos inaugurados aos setores censitários de 2010 e 2022, foi possível destacar os setores em que o tipo “casa de vila ou condomínio” se refere aos condomínios estudados²⁹. O resultado desse procedimento, ainda que seja uma estimativa (pela necessidade de adaptar os dados obtidos através do Censo), oferece com relativa precisão informações sobre população e número de domicílios. O cartograma 20 é o resultado desse levantamento para o ano 2022.

²⁸ A diferença no uso de “de” ou “em” Campina Grande se dá porque a verticalização é mais expressiva do que a condominialização. Se é possível produzir apartamentos para distintos segmentos de renda, o fator de “exclusividade” atrelado ao produto “condomínio fechado” torna mais difícil imaginar um cenário em que esse tipo de empreendimento seja tão característico na cidade quanto a verticalização tem se tornado.

²⁹ Foi preciso fazer algumas adaptações aos dados censitários. No Censo 2022, houve casos em que os setores destacados apenas apresentavam dados sobre domicílios do tipo “casa”, excluindo a existência de condomínios. Após a confirmação via verificação de imagens de satélite, essas imprecisões no levantamento censitário foram corrigidas: nos setores censitários em que as imagens refutavam os dados censitários, os valores referentes à domicílios do tipo “casa” foram transferidos para “casa de vila ou condomínio”.

Cartograma 20: Concentração de habitações do tipo "casa de vila ou condomínio" em Campina Grande (2022)



Fonte: elaboração própria.

O cartograma 20 mostra a localização dos condomínios horizontais fechados e permite que se diferencie quais empreendimentos são atualmente habitados (em vermelho, pois são aqueles em que o percentual de casas em condomínio é mais alto), quais foram inaugurados, mas ainda são inabitados (os que não estão preenchidos, pois o Censo 2022 não identificou nenhum domicílio ocupado em condomínio) e quais ainda estão em construção (os pontos amarelos). As manchas róseas em alguns pontos do mapa indicam a existência de casas do tipo “casa de vila ou condomínio” identificadas pelo IBGE, mas que não condizem com a amostra estudada, como explicado no subcapítulo 2.3. Foram os setores censitários de tom vermelho mais forte que confirmaram a precisão do levantamento conduzido antes dos dados do Censo 2022 estarem disponíveis.

Tabela 9: Número de moradores em condomínios horizontais fechados em Campina Grande e Lagoa Seca (Censo 2022)

Município	Nome do CHF no setor censitário	Nº moradores (2022)	Nº casas em condomínio (2022)	(%) ocupação	Vetor (soma do nº de casas)
Lagoa Seca	Atmosfera Green + Atmosfera Eco*	437	121	34,18	Nordeste (358)
	Nações Residence Privê	513	150	64,94	
Campina Grande	Sierra Home Resort	327	87	44,16	Sudeste (319)
	Alphaville Campina Grande	732	202	37,9	
	Reino Verde	29	9	4,59	
	Terras Alphaville	388	108	25,12	Oeste (1038)
	<i>Condomínios Imperial</i>	527	188	-	
	Monteville	508	169	30,07	
	Serraville*	970	307	65,32	
	Parkville*	1163	374	56,24	
Total:	5594	1715	~= 47,14	-	

*Domicílios originalmente registrados no Censo 2022 como “casa”.

Fonte: IBGE (2022)

A tabela 9 mostra a ocupação dos condomínios fechados em 2022, revelando mudanças muito expressivas ocorridas desde 2010 (quando apenas o Nações Residence Privê possuía moradores). Destaca-se o significativo crescimento no número de domicílios do tipo (de 49 para 1.715 em 12 anos), bem como no número de moradores (de 183 para 5.594). Os primeiros empreendimentos foram implementados nos eixos nordeste e sudeste, mas é no oeste da cidade em que se concentram a maior parte dos domicílios. Isso ocorre porque é nessa região que se concentram os condomínios de padrão intermediário, que tem como uma de suas características um número médio de lotes maior. Ainda que existam empreendimentos anunciados para os eixos norte e leste com maior número de lotes, permanece a superioridade quantitativa do eixo oeste, sobretudo considerando a recente inauguração dos condomínios de padrão compacto “Village Sudoeste” e Jardins da Serra” e a construção em andamento do Primeville (com 988, 804 e 841 lotes, respectivamente).

As imagens de satélite indicam que os condomínios inaugurados há mais tempo possuem uma grande quantidade de lotes edificadas, mas os dados do Censo 2022 revelam uma

ocupação apenas parcial para os empreendimentos. Em primeiro lugar, isso mostra que a demanda pela moradia em condomínio não é alta a ponto de lotar os empreendimentos existentes. Além disso, a existência de muitos lotes ou casas vazias nos condomínios pode apontar para o uso desses bens para fins de especulação imobiliária.

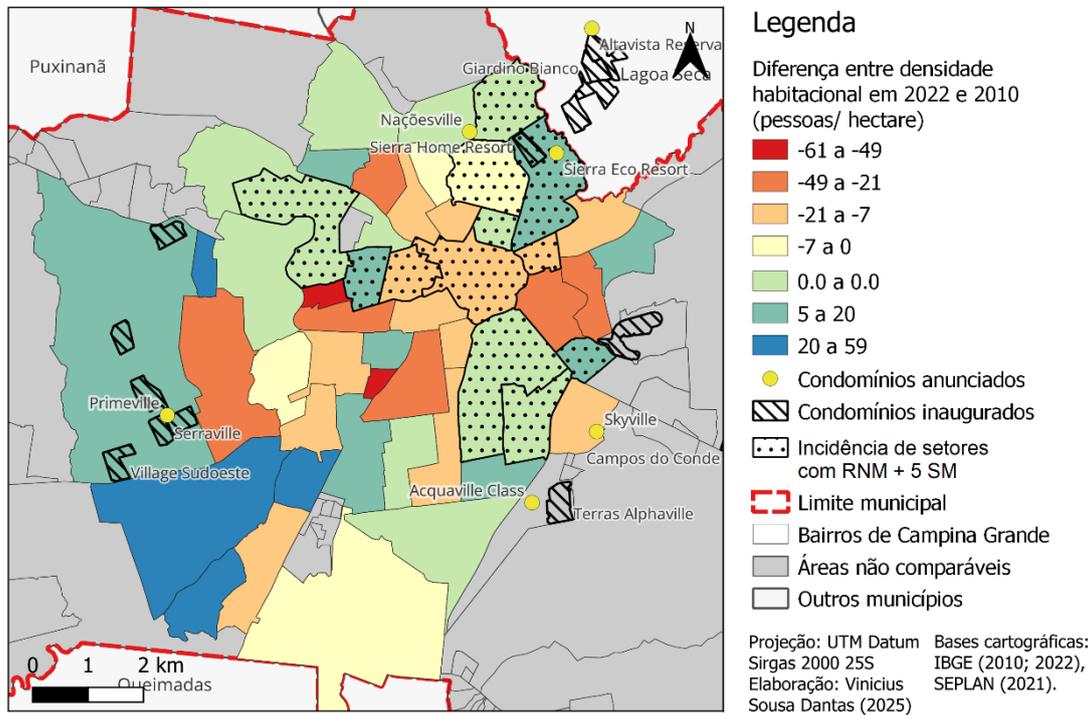
Chamam a atenção os condomínios mais antigos que, ainda assim, não apresentam muitas casas ou moradores. A modesta ocupação do Reino Verde, apesar de ser contemporâneo aos primeiros condomínios localizados no território de Campina Grande (Sierra Home Resort e Alphaville), coloca em dúvida o desempenho da proposta de uma nova convenção urbana em que o ambiente rural a quilômetros de distância da parte urbanizada da cidade seria propício para uma primeira residência do tipo condomínio fechado. Outro exemplo que reforça essa observação é o do Campos do Conde: o empreendimento foi aprovado em 2010 e inaugurado em 2013, contando com a maior área total dentre os condomínios identificados em razão do tamanho de lotes (360 m²) e da extensão de áreas verdes (13 hectares, além de outros 29 da área de preservação permanente). Entretanto, as imagens de satélite revelam um número baixíssimo de edificações dentro do perímetro do condomínio, enquanto os dados censitários não indicam a existência de moradores.

Os exemplos de condomínios rurais bem-sucedidos são os de Lagoa Seca: também se beneficiam de atributos como áreas verdes e condições climáticas amenas, com a diferença de que apresentam taxa de ocupação significativa. Além da distância relativamente menor do centro no caso desses últimos, um determinante provável é a ocupação do Nações Residence Privê: inaugurado em 1999, atinge 183 moradores em 2010 e 513 em 2022, consolidando um perfil de renda alta naquela localidade e possivelmente atraindo outros investimentos do tipo por efeito mimético.

Os cartogramas 21 e 22 mostram o processo de adensamento e as mudanças no percentual de apartamentos por bairro entre 2010 e 2022. Em geral, observa-se uma redução na densidade habitacional em bairros próximos do centro, enquanto a região sudoeste da cidade se destaca pelo adensamento. Dos bairros com incidência de setores de renda alta, apenas o centro e dois de seus bairros contíguos (Prata e Santo Antônio) deram sinais de esvaziamento quanto ao uso habitacional. Quase todos os condomínios fechados do levantamento se localizam em regiões que se adensaram em algum grau, ou próximo a elas (o que corrobora com o processo de dispersão da população para as margens da cidade), com destaque para os bairros do Jardim Tavares, Mirante e, sobretudo, o Serrotão (vetores nordeste, sudeste e oeste, respectivamente), onde se concentram 7 condomínios. O aumento no percentual de domicílios do tipo apartamento é verificado em bairros próximos do Centro, mas chama atenção sua

presença mais expressiva em bairros nas margens oeste e leste da cidade. Esse dado mostra que os condomínios horizontais fechados são apenas uma entre várias estratégias através das quais o mercado imobiliário busca expandir seu território de atuação.

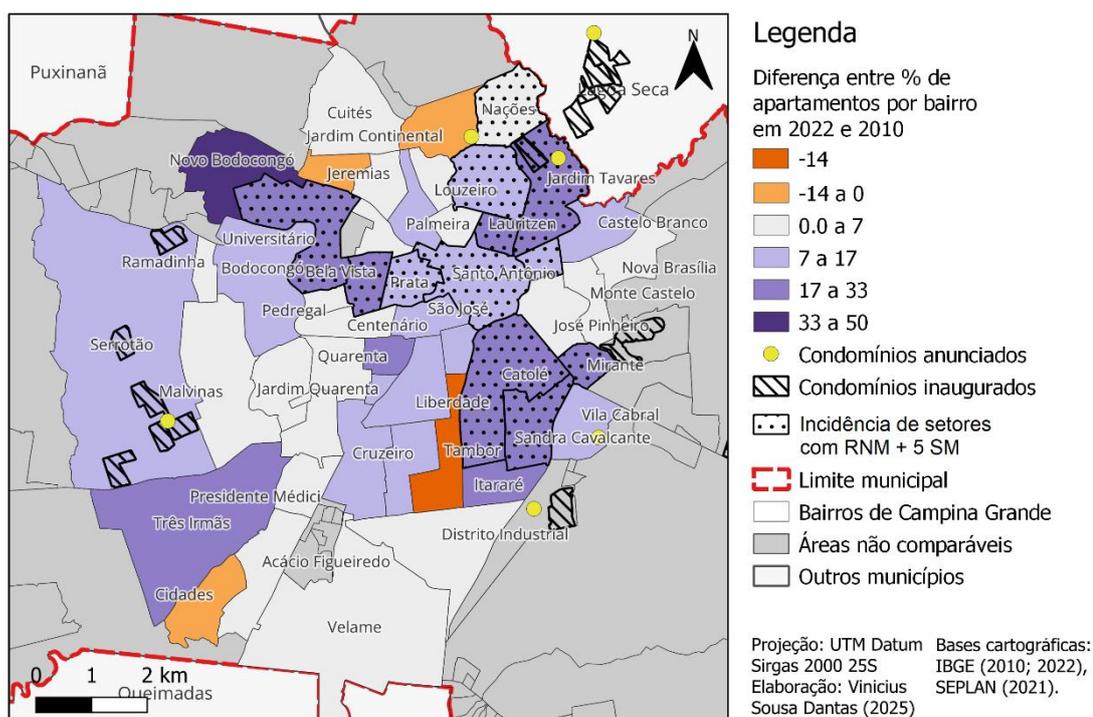
Cartograma 21: Diferenças de densidade habitacional entre 2010 e 2022³⁰



Fonte: elaboração própria.

³⁰ Entre 2010 e 2022, Campina Grande passou por mudanças como a criação de 10 novos bairros, incluindo alguns criados a partir do parcelamento de bairros já existentes. Um desses bairros é o Aluísio Campos, onde se concentram um expressivo conjunto de habitações construídas, em grande parte, através do Programa Minha Casa Minha Vida. Esses novos bairros não estão representados nos dados dos cartogramas 20 e 21, que apresentam apenas dados comparáveis entre os dois anos avaliados.

Cartograma 22: Diferença na % de apartamentos por bairro entre 2010 e 2022



Fonte: elaboração própria.

É importante notar que o adensamento em curso nos bairros da periferia oeste de Campina Grande, que tiveram seu processo de ocupação iniciado há poucas décadas. O processo visível no mapa é resultado dos condomínios fechados, mas também de uma série de loteamentos, conjuntos habitacionais e condomínios de apartamentos que têm sido construídos em bairros como Serrotão e Três Irmãs, geralmente direcionados para famílias de renda baixa. Além disso, os condomínios que aparecem em regiões cinza nos cartogramas 21 e 22 se localizam em bairros novos, que não puderam ser comparados em relação a 2010 pois não existiam formalmente. Essas observações sugerem que os condomínios têm desempenhado um importante papel no “esticamento” das frentes de produção imobiliária na cidade.

É preciso mencionar também a ausência de vários empreendimentos no levantamento. De 23 condomínios identificados, apenas 11 apresentam uma concentração de domicílios habitados verificada pelo Censo 2022. Em 2022, 10 condomínios estavam sendo construídos, tendo seis deles sido inaugurados desde então. Portanto, os números obtidos pelo Censo apresentam um quadro estático de um processo ainda em curso. A escala desse processo pode ser verificada através de hipóteses acerca da ocupação do empreendimento quando todos os empreendimentos anunciados até agora estiverem prontos. Considerando a hipótese em que todos os condomínios estão inaugurados (os já inaugurados somados aos anunciados, num total

de 10.892 lotes) e apresentam ocupação média de 45%³¹, mantendo-se a média de 3,32 moradores por domicílio, seria possível encontrar cerca de 16.272 pessoas habitando esses empreendimentos – valor que supera o quinto bairro mais populoso da cidade de acordo com o Censo 2022 (Cruzeiro, com 15.448 habitantes). O valor máximo que pode ser encontrado, na hipótese de todos os lotes serem ocupados, é de 36.161 moradores. Para vias de comparação, os dados do Censo apontam o bairro Três Irmãs, com 33 mil habitantes, como o mais populoso em 2022. Essas hipóteses desconsideram o anúncio e a produção de novos empreendimentos ao longo dos próximos anos. Algo que também precisa ser levado em consideração é a existência de demanda para uma oferta tão expressiva de lotes em condomínio.

Um número igualmente expressivo é o da quantidade de terras, grande parte delas na zona urbana, que pode permanecer sem uso dentro dos condomínios fechados em detrimento da especulação imobiliária na cidade. Dos 11 empreendimentos habitados, apenas 3 alcançaram os 50% de ocupação, condição que pode demorar a mudar tendo em vista o novo estoque de 4.548 lotes em empreendimentos inaugurados entre 2018 e 2025 (condomínios Giardino Bianco, Ecoville, Teriva, Village Sudoeste, Jardins da Serra, Skyville e Sierra Eco Resort), bem como os 2.445 lotes em empreendimentos que ainda não foram inaugurados (condomínios Naçõesville, Primeville, Acquaville e Altavista). Essa terra vazia, uma vez cercada nesses empreendimentos, passa a ter uma única função social possível: o uso habitacional dentro dos padrões construtivos do empreendimento, por uma família capaz de arcar com as despesas inerentes à moradia em condomínio.

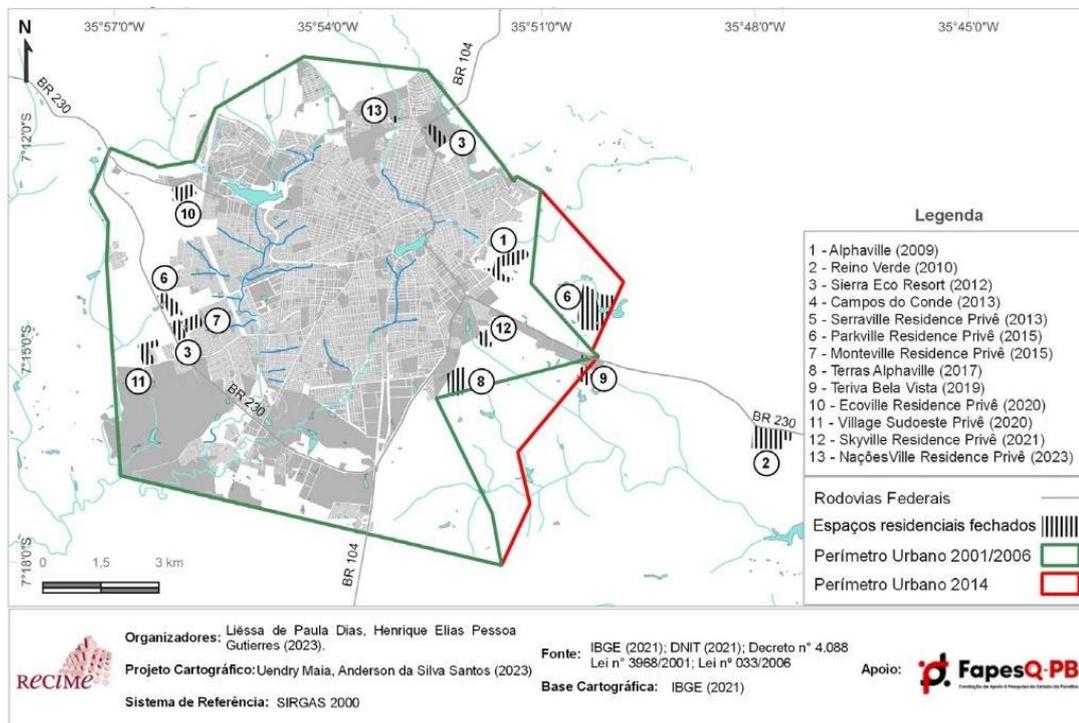
3.3. Relações entre Estado e a produção de condomínios

O trabalho de Dias e Gutierrez (2024) discute a relação entre políticas de expansão do perímetro urbano em Campina Grande e o favorecimento de determinados empreendimentos imobiliários. Por um lado, os autores encontram evidências consistentes de que o poder público municipal e estadual, sobretudo após a implementação do Programa Minha Casa Minha Vida, tem buscado expandir o perímetro urbano da cidade para além do que seria necessário para suprir as projeções de crescimento urbano existentes. Em grande medida, essas iniciativas têm beneficiado a construção de loteamentos privados e conjuntos habitacionais. Quanto aos condomínios horizontais, essa relação de favorecimento não é tão significativa. O cartograma 23, elaborado pelos autores, mostra o perímetro urbano de 2006 e o atual, implementado em

³¹ A taxa de ocupação do condomínio se obtém a partir do número de domicílios identificados no Censo 2022 em relação ao total de lotes identificado no levantamento. Considerando os condomínios em que foi possível verificar ocupação nos dados do último Censo, a média das taxas é aproximadamente 45%.

2014. Observa-se que quase todos os condomínios estão inseridos dentro do perímetro existente ainda em 2006, de forma que a expansão beneficiou apenas o Campos do Conde (inaugurado em 2013), originalmente implementado em zona rural. O Teriva (inaugurado em 2023) e o Reino Verde (inaugurado em 2010) permanecem na zona rural.

Cartograma 23: Condomínios e mudanças de perímetro urbano em Campina Grande

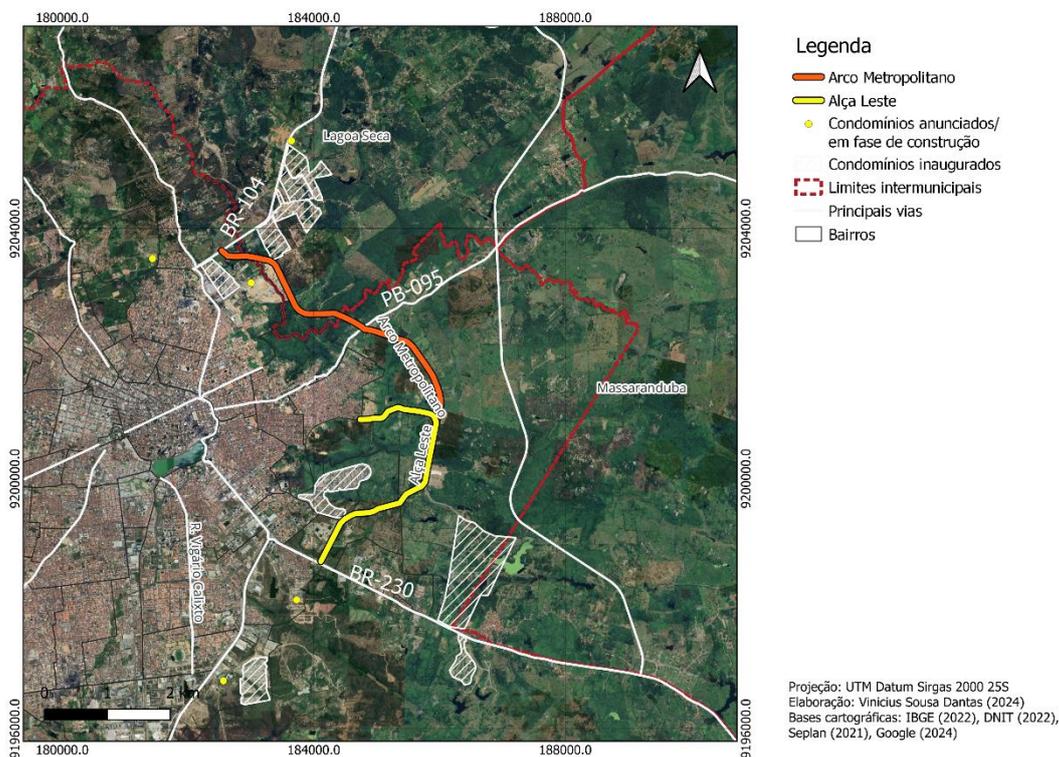


Fonte: Dias e Gutierrez (2024)

Uma dimensão em que as políticas municipais e estaduais têm beneficiado o setor da construção civil e podem favorecer a produção de novos condomínios fechados é através de obras viárias (cartograma 24). A quantidade dessas obras possibilitaria uma investigação à parte, mas, para fins deste trabalho, duas delas se destacam: a primeira é a Rodovia Alça Leste, construída pelo governo municipal e inaugurada em 2020, que se inicia contornando os muros ao sul do condomínio Alphaville. Em seguida, a estrada segue em sentido norte contornando vastos terrenos baldios ao leste da cidade e vai de encontro ao bairro de Nova Brasília. Em uma visita às obras da rodovia em 2016, o então prefeito da cidade, Romero Rodrigues, afirmou que o projeto iria trazer ganhos para a cidade através da mobilidade urbana, mas também através da expansão imobiliária. A outra rodovia é o Arco Metropolitano, obra do governo do estado da Paraíba inaugurada em 2023, que se inicia num desmembramento da alça leste, a conecta à rodovia PB-095 e, em seguida, à BR-104, passando entre o condomínio Sierra Eco Resort (ao oeste, ainda em construção) e o Nações Residence Privê (ao leste). Observa-se como a Alça

Leste e o Arco Metropolitano, juntos, conectam os dois vetores de produção de condomínios fechados de padrão mais alto.

Cartograma 24: Alça Leste e Arco Metropolitano



A região é também alvo de outros projetos viários por parte da Prefeitura de Campina Grande, e representantes do Sindicato da Indústria da Construção e do Mobiliário do Estado da Paraíba (SINDUSCON-PB), em diálogo com o governador da Paraíba, João Azevedo, chegaram a solicitar a conexão do Arco Metropolitano com a Avenida Floriano Peixoto e a rua Epaminondas Macaxeira, tendo sido entregue ao governador um croqui do projeto (SINDUSCONPB, 2024). A região a ser transformada, caso o pedido seja aceito, é a mancha verde visível no mapa 12 entre a BR-104 e a PB-95, apenas parcialmente localizada no município de Campina Grande. Esse conjunto de obras viárias em grande proximidade com condomínios de alto padrão, juntamente aos diálogos explícitos entre o setor público e o da construção civil, indica a existência de transformações em curso que favoreçam esses empreendimentos.

Pela maior parte do período de realização desta pesquisa, o Plano Diretor vigente em Campina Grande ainda era o de 2006 (Lei Complementar Nº 003, de 9 de outubro de 2006), embora o Estatuto da Cidade tenha estabelecido um período de até 10 anos para que uma nova revisão do Plano seja feita. Em 2016, a revisão não aconteceu, tendo retornado à agenda do poder municipal apenas em 2021. A elaboração do novo Plano Diretor só aconteceu em 2024,

tendo sido submetido como Projeto de Lei Complementar para apreciação da Câmara nos Vereadores em 15 de agosto do mesmo ano. A votação do projeto de lei foi marcada para o dia 23 de dezembro de 2024, em reunião extraordinária da câmara, dias após audiência pública em que o documento foi discutido. Entretanto, no dia da votação, o presidente do Sindicato da Indústria da Construção e do Mobiliário do Estado da Paraíba (SINDUSCON-PB) solicitou o adiamento da votação em razão de pontos considerados preocupantes no documento, tendo seu pedido atendido pela câmara (SINDUSCON-PB, 2024). Enfim, a lei complementar foi aprovada em 30 de dezembro e sancionada em janeiro do ano seguinte, apresentando alterações significativas.

O percurso oscilante descrito acima é ilustrativo de como o Plano Diretor reflete as disputas em torno da partilha do espaço urbano de sua época. Por isso, é importante fazer uma comparação entre o documento de 2006, o de 2024 (a minuta proposta pela secretaria de planejamento da prefeitura) e o de 2025 (Lei Complementar N.º 213, de 03 de janeiro de 2025), com ênfase na legislação que regula os condomínios fechados. Como resultado, foram encontrados três panoramas distintos: um em que a produção de condomínios fechados ainda não tinha grandes proporções, um segundo em que esse tipo de empreendimento é considerado de impacto e recebe alguns artigos visando sua regulamentação e um terceiro, em que os termos da regulação são atenuados.

Ao todo, a minuta do novo Plano Diretor dispõe sobre os condomínios horizontais fechados entre o artigo 92 o 98, nomeando-os como “loteamentos de acesso controlado ou condomínio de lotes”. Não há uma definição para condomínios de lotes, mas os loteamentos de acesso controlado são definidos como “modalidade de loteamento cujo controle de acesso será regulamentado por ato do poder público Municipal, sendo vedado o impedimento de acesso a pedestres ou a condutores de veículos, não residentes, devidamente identificados ou cadastrados” (Campina Grande, 2024, p. 117).

O documento menciona a doação de “áreas institucionais” e espaços livres como contrapartida para a aprovação de condomínios. Entretanto, essas áreas não são definidas com mais detalhes, e não fica claro no texto se correspondem a parte do empreendimento ou se estão relacionadas de alguma forma com ele³². A redação pouco detalhada pode ter relação com o fato de que, uma vez aprovado o Plano Diretor, ele dependerá de legislações complementares

³² “Art. 93. A totalidade das áreas institucionais e de espaços livres ou de lazer a serem doadas para aprovação do loteamento de acesso controlado ou condomínio de lotes deverá estar localizada fora da área fechada, com acesso público e face frontal para as vias públicas” (Campina Grande, 2024, p. 38).

como a Lei Municipal de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo, a serem elaboradas posteriormente.

Os artigos que mais entram em conflito com os interesses do setor da construção civil são aqueles que estabelecem limites construtivos aos condomínios. O artigo 95 da minuta estabelece uma área máxima de 2,5 hectares por empreendimento. Além disso, o nº 96 define um percentual mínimo de 40% de fachadas ativas no condomínio e, para as fachadas não ativas, esse mesmo percentual se aplica a ruas com largura de 5 metros. Por fim, o artigo 98 define uma distância mínima de 200 metros entre dois condomínios, com no mínimo uma via entre eles.

Esses três artigos seriam de considerável impacto para os atores que produzem condomínios em Campina Grande. Nenhum dos empreendimentos identificados se enquadraria na área máxima de 2,5 hectares, como pode ser verificado na tabela do Anexo I. Em média, possuem 10 vezes essa extensão. As fachadas ativas e as calçadas mais largas exigiriam a redução da área aproveitada para a produção de lotes, o que poderia prejudicar a rentabilidade do empreendimento. Quanto à distância mínima entre condomínios, uma norma do tipo teria impedido a existência de quatro condomínios contíguos construídos no sudoeste da cidade, todos construídos pela Andrade Marinho LMF (Mapa 2). Por outro lado, se aprovados, esses artigos poderiam frear alguns dos impactos negativos causados por esses empreendimentos em sua vizinhança: grandes manchas urbanas impenetráveis ao redor das quais a vizinhança (existente ou a que pode se desenvolver posteriormente) é obrigada a conviver com longos trechos com muros, às vezes nos dois lados de uma via, que tornam a paisagem hostil e deserta, inviabilizando o tráfego de pedestres e favorecendo apenas o transporte via automóvel. Os efeitos negativos são reconhecidos pela minuta do Plano Diretor ao incluir artigos regulamentando a produção de novos condomínios de lotes, que chegam a ser citados no artigo nº. 109 como empreendimentos considerados de impacto, assim como qualquer edificação residencial com mais de 100 unidades.

O Plano Diretor aprovado inclui os artigos aqui discutidos, mas com alterações. No caso do artigo 95, a área máxima para a gleba do condomínio sai de 2,5 para 50 hectares, com extensão máxima da testada aumentada de 500 para 800 metros (no caso de fachadas cegas). O artigo 96 mantém o percentual mínimo de 40% de fachadas ativas para as não ativas, mas reduz de 5 para 3 metros a largura mínima das calçadas de ao menos 40% das fachadas não ativas. Enfim, o artigo 98 reduz a distância mínima exigida entre dois ou mais condomínios de 200 para 60 metros. Quanto à lei que concerne aos empreendimentos de impacto, os condomínios

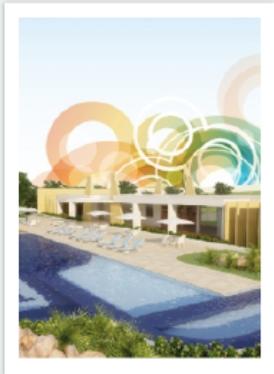
seguem listados. Entretanto, o limite de 100 unidades habitacionais necessário para um empreendimento não ser enquadrado como de impacto subiu para 750 unidades.

Quanto à área máxima permitida por lei aos condomínios, observa-se no gráfico 3 que apenas um dos 23 empreendimentos identificados superou os 50 hectares. A maior parte dos empreendimentos não alcança os 30 ha. Na prática, portanto, a lei reitera a possibilidade de expandir a escala dos empreendimentos. Há, ainda, restrições estabelecidas: por um lado, a distância mínima de 60 metros entre dois condomínios busca impedir a construção de empreendimentos lado a lado, algo que pode ser observado na cidade³³. Por outro, é preciso considerar a possibilidade dos empresários urbanos aproveitarem a área máxima permitida para construir expansões dos empreendimentos já existentes³⁴. Nesse sentido, é importante indagar se a distância mínima de 60 metros será suficiente para conter os efeitos negativos da produção de condomínios contíguos. Quanto à produção de condomínios com fachadas ativas, é preciso evitar que se repitam casos como o do Serraville, que anunciou como um diferencial a construção de um “centro comercial anexo ao condomínio” (figura 14), dando entender que o estabelecimento ofereceria algum serviço aos moradores do condomínio. Na realidade, a edificação construída na fachada do Serraville abriga apenas o stand de vendas da construtora responsável pelo empreendimento (figura 15).

³³ Os pares de condomínios Parkville e Primeville; Serraville e Monteville; e Teriva Bela Vista e Teriva Lago dos Ipês são construídos lado a lado. Já os Sierra Home e Sierra Eco Resort quase se encostam, com um dos vértices de seus muros a 45 metros de distância um do outro.

³⁴ No caso das expansões que ocorreram até agora, do Alphaville e Terras Alphaville, tratou-se de uma implementação gradual: o projeto aprovado inicialmente continha mais lotes do que o executado na primeira fase e, num momento posterior, as demais unidades foram loteadas e o muro foi expandido.

Figura 14: Anúncio do Serraville



Para quem nasceu com o sonho de construir

A hora de edificar o seu sonho é agora. O Serraville Residence Privê traz em si um novo conceito de condomínio horizontal para o mercado imobiliário de Campina Grande. Se você busca um investimento que esteja ao alcance e ofereça conforto e qualidade de vida, o Serraville foi feito para você.

Localizado na Avenida Floriano Peixoto, numa área em franca expansão e com fácil acesso ao centro da cidade, o Serraville foi pensado para que você tenha acesso ao melhor de Campina com tranquilidade e comodidade.

O condomínio oferece 470 lotes entre 160 e 745 m² de área, ideais para construção de residências de pequeno e médio porte. Além da localização privilegiada, o Serraville dispõe de uma completa estrutura de segurança e lazer que proporcionará momentos especiais para sua família de amigos.

- Guarita
- Câmeras de segurança
- Academia
- Quadra e campo society

- Salão de jogos
- Piscina
- Salão de festas
- Lago natural com projeto paisagístico
- Centro comercial anexo ao condomínio

*Todas as áreas comuns serão entregues mobiliadas e equipadas.

O Serraville tem qualidades e vantagens que vão muito além do comum. Comprando um lote, você ganha o projeto da sua residência sem custo adicional*. São várias sugestões de projetos de arquitetura com padrão de qualidade Andrade Marinho LMF, que oferecem um novo conceito de divisão interna e o máximo de aproveitamento de espaço, além de fachadas modernas. É só escolher quais das opções de sonho você deseja transformar em realidade.

Fonte: Lima (2018).

Figura 15: "Espaço Ville", stand de vendas na fachada do Serraville

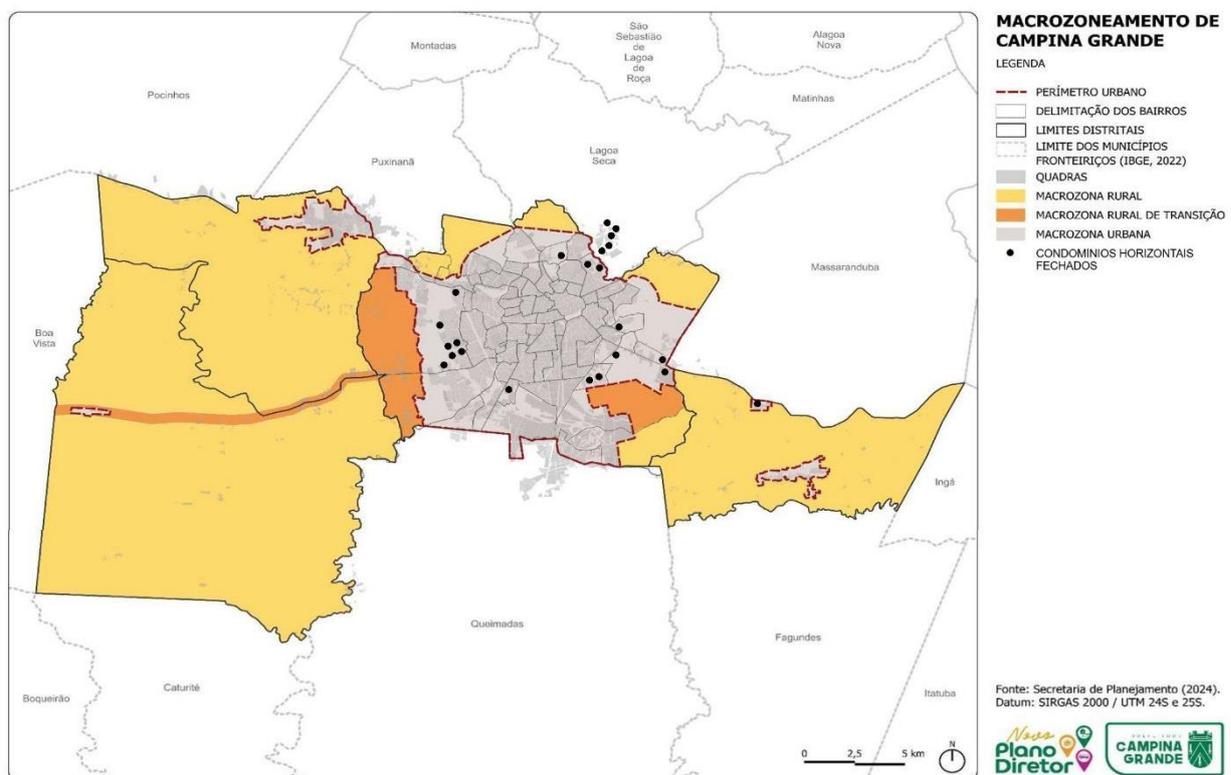


Fonte: Google Street View (2025)

O macrozoneamento proposto no Plano Diretor de 2024 e as discussões em torno de sua aprovação também revelam a presença dos interesses do setor da construção no documento. Para além das macrozonas urbana e rural, é proposta uma macrozona de transição, que apresenta características de zona rural, mas permite a implementação de loteamentos

(cartograma 25). Por definição, são regiões onde “se identifica a intenção para ocupação de empreendimentos de impacto” (Campina Grande, 2025, p. 5). Trata-se de uma forma de autorizar a expansão da cidade sem lesar imediatamente a população rural já existente na região (uma vez que, caso o território se torne zona urbana, os benefícios oriundos da residência na zona rural deixariam de ser acessados). Indiretamente, entretanto, há uma vitória do setor da produção imobiliária ao ser permitido realizar empreendimentos habitacionais de baixa densidade em áreas da macrozona contíguas ao perímetro urbano. A macrozona de transição ocupa uma área mais vasta ao oeste da cidade e outra, relativamente menor, ao leste, na prática representando uma expansão nos dois sentidos possíveis dentro dos limites do território municipal. Diante do evidente interesse nessas áreas e da flexibilização representada pela macrozona, verifica-se que elas estão mais suscetíveis a sofrerem mudança de uso através da expansão do perímetro urbano.

Cartograma 25: Macrozoneamento de Campina Grande no Plano Diretor de 2024



Fonte: SEPLAN/PMCG (2024), com alterações do autor.

O acompanhamento da discussão em torno do Plano Diretor mostra que a implementação dessa nova categoria na lei é explicitamente de interesse dos construtores, cujos representantes reproduzem o discurso de que “a cidade se expandirá de uma maneira ou de outra” (dentro ou fora da regularidade). Ao Leste, a macrozona de transição é próxima de quatro condomínios fechados: o Acquaville Class, o Terras Alphaville e os dois Teriva. Nessa

localidade, a macrozona apresenta pouca penetração da infraestrutura viária, sugerindo que a exploração imobiliária exigiria, antes, investimentos públicos nesse sentido. Ao Oeste, é próxima aos empreendimentos da Andrade Marinho LMF, que incluem loteamentos intitulados “bairros planejados” e condomínios fechados. Por essa ser uma região da cidade habitada sobretudo pelas camadas populares, é improvável que a macrozona de transição seja utilizada para a produção de condomínios antes que a recepção do recém inaugurado Village Sudoeste seja devidamente avaliada pela construtora responsável. O que a existência dessa macrozona sugere é que se tornará possível criar loteamentos cada vez mais distantes do centro e dos principais serviços urbanos. Por sua vez, isso torna os terrenos vazios da zona urbana, mais próximos das vias que dão acesso ao centro da cidade, ainda mais vantajosos para a produção de condomínios fechados.

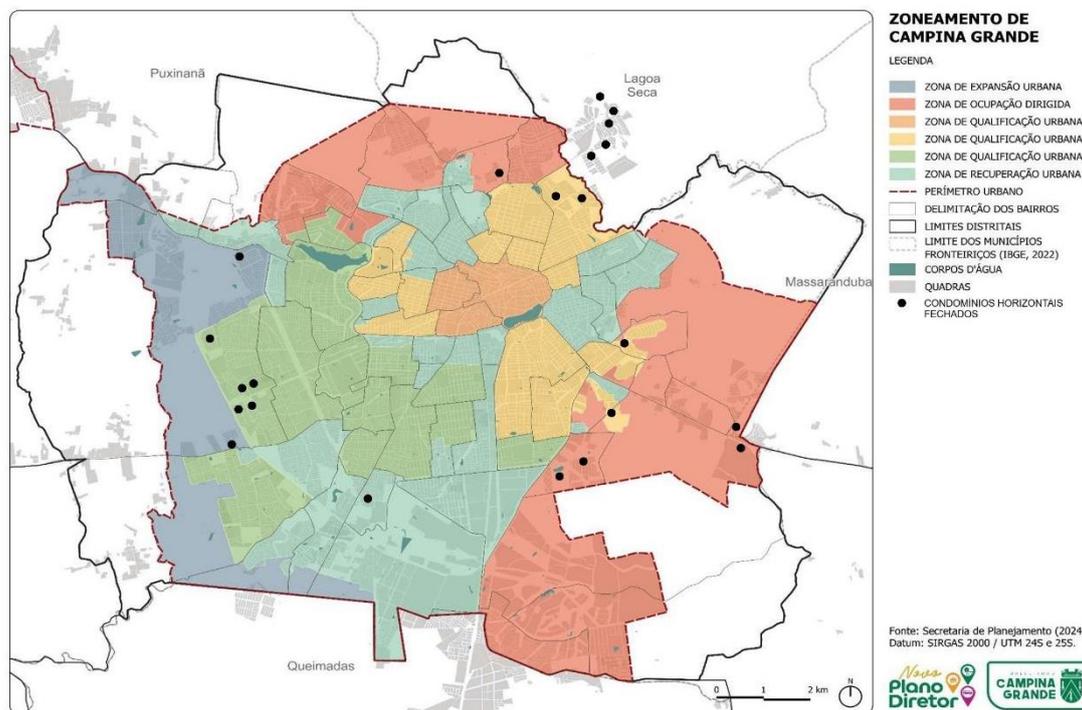
O cartograma 25 mostra também que todos os condomínios fechados identificados passam a se localizar na área urbana a partir do macrozoneamento proposto. A mudança só afetaria dois condomínios: o Teriva e o Reino Verde, os únicos atualmente situados na zona rural. Na discussão sobre a ampliação do perímetro urbano da cidade, o secretário de planejamento urbano da Prefeitura Municipal de Campina Grande, Félix Araújo Neto, menciona a necessidade de expandirem o perímetro urbano para abarcar o condomínio Teriva, uma vez que ele já teria alguns moradores que estariam demandando a existência de um CEP. A criação da macrozona de transição e o caso do condomínio supracitado revelam como o poder municipal tem dado aval ao planejamento urbano protagonizado por agentes privados, que independentemente de atualizações na norma jurídica, já avançam. A expansão urbana resultante pode se dar através da produção de loteamentos privados, conjuntos habitacionais, condomínios ou conjuntos de apartamentos, a depender da avaliação do setor privado, sendo o setor público atuante na posterior regularização.

É relevante indagar os efeitos de um longo período sem a revisão do Plano Diretor. Em 2006 é aprovada a primeira revisão do PD de Campina Grande, iniciando um ciclo que deveria durar 10 anos. Em 2016, entretanto, não é realizada a revisão, que se torna pauta na cidade novamente apenas em 2021, em outra gestão municipal, sendo postergada sob a justificativa da crise decorrente da pandemia do COVID-19. No intervalo de aproximadamente 8 anos até 2024, portanto, o mercado imobiliário opera na cidade sem a existência de uma legislação atualizada e que desconsidera eventos significativos como as transformações urbanas decorrentes da criação do PMCMV. Em 2024, por sua vez, instaura-se enfim o processo de revisão do Plano, possivelmente iniciando um período de incerteza urbana em que diferentes atores urbanos disputam na elaboração da lei e, posteriormente, na criação de novas legislações

como o Plano Plurianual, a Lei Municipal de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo e o Código de Obras do município. Enquanto essa estrutura jurídica não se encontra consolidada, os atores da produção imobiliária não estão assegurados acerca de como os instrumentos jurídicos irão afetar seus empreendimentos.

O zoneamento proposto na minuta do PD de 2024 pode ser visto no cartograma 26, na qual estão adicionados também pontos indicando a presença de CHF's inaugurados ou anunciados. A tabela 10, por sua vez, exhibe as características de cada uma das zonas em que foram encontrados condomínios fechados. Como o projeto de lei ainda não foi aprovado, o zoneamento exposto está passível de edições. Entretanto, trata-se do documento produzido pela Secretaria de Planejamento da Prefeitura Municipal de Campina Grande, após um processo em que foram conduzidas reuniões e oficinas com distintos setores. Portanto, as zonas encontradas no mapa refletem o diagnóstico feito por atores-chave no desenvolvimento da cidade e servem como evidência da formação ou reprodução de convenções urbanas.

Cartograma 26: Zoneamento de Campina Grande na minuta do Plano Diretor de 2024



Fonte: SEPLAN/PMCG (2024), com alterações do autor

Tabela 10: Condomínios e características do zoneamento proposto na minuta do Plano Diretor de 2024

Zona	Características	CHF na zona	Padrão
	"caracteriza-se pela infraestrutura urbana consolidada e uso do solo predominantemente	Alphaville	Alto

Zona de qualificação urbana 2	residencial, sendo necessária a intensificação do uso misto, de maneira a proporcionar o acesso a comércios, serviços, equipamentos institucionais, culturais e de lazer" (p. 18)	Sierra Home Resort	Alto
		Sierra Eco Resort	Alto
		Skyville	Intermediário
Zona de ocupação dirigida	"compreende regiões nas quais aquela o uso e a ocupação do solo sofrem restrições à intensificação, por inexistirem condições geomorfológicas favoráveis ou infraestrutura urbana, sendo passível de parcelamento de baixa densidade ocupacional" (p. 20)	Acquaville	Alto
		Terras Alphaville	Alto
		Campos do Conde	Intermediário
		Teriva	Intermediário
Zona de qualificação urbana 3	"caracteriza-se pela infraestrutura urbana consolidada, sendo necessária a intensificação do uso misto e adensamento do solo, admitindo coeficiente de aproveitamento inferior aos das demais zonas de qualificação" (p. 19).	Monteville	Intermediário
		Primeville	Intermediário
		Parkville	Intermediário
		Serraville	Intermediário
		Jardins da Serra	Compacto
Zona de expansão urbana	"é aquela na qual o uso e a ocupação do solo destinam-se ao crescimento da cidade, de maneira a evitar o espraiamento descontrolado da malha urbana" (p. 20).	Ecoville	Intermediário
		Village Sudoeste	Compacto
Zona de recuperação urbana	"caracteriza-se pela incidência de loteamentos irregulares e núcleos habitacionais de baixa renda, apresentando carência de infraestrutura e equipamentos públicos" (p. 19)	Condomínios Imperial	Outro

Fonte: SEPLAN/PMCG (2024)

A análise do zoneamento evidencia a relação entre a hierarquização das diferentes localizações da cidade e o padrão dos condomínios fechados. As zonas que coincidem com as regiões da cidade com maior concentração de população de renda mais alta (zona de qualificação urbana 2 e zona de ocupação dirigida) concentram os condomínios de alto padrão, implementando um estoque habitacional com características de monopólio numa localidade que já se convencionou ser valorizada. Por sua vez, nas zonas onde a renda média da população é menor (zona de qualificação urbana 3 e zona de expansão urbana) observa-se a proliferação de condomínios de padrão intermediário, que representam o esforço para criar uma nova convenção urbana em que famílias com renda intermediária podem se tornar moradoras de condomínio fechado em localidades cada vez mais distantes dos principais serviços e que anteriormente não seriam ocupadas por segmentos interessados em ascensão social. Por fim, a

zona de recuperação urbana, caracterizada pela presença de loteamentos irregulares e pela carência de infraestrutura e equipamentos públicos, é onde se localizam os “Condomínios Imperial”, com ocupação quantitativamente significativa, mas com padrão construtivo distinto dos demais empreendimentos estudados.

Em síntese, o capítulo mostra como a partir do final da década de 2000 houve um processo de aprovação e implementação de condomínios fechados tanto por construtoras locais quanto por grandes incorporadoras nacionais. Tanto no número de empreendimentos, de unidade ou de área total, as construtoras locais prevalecem, com destaque para a Andrade Marinho LMF, que conta com 11 empreendimentos dos 22 identificados. Portanto, uma iniciativa que teve um importante estímulo (via concorrência) de empresas nacionais tornou-se uma importante forma de arrecadação de sobrelucro para ao menos uma empresa local. Os condomínios se distribuem por três vetores: nordeste, sudeste e oeste. Os dois primeiros correspondem ao processo de espraiamento da população com renda mais alta que faz parte da convenção urbana de Campina Grande desde ao menos a década de 1990, antes do processo de “condomínialização”. Portanto, os condomínios voltados para segmentos de renda alta, construídos nos vetores nordeste e sudeste, em parte reproduzem/prolongam as convenções urbanas existentes. Por outro lado, a criação do estilo de vida voltado para o interior dos muros de um condomínio fechado é uma mudança expressiva nas formas de habitar a cidade estudada.

Os dados de 2022 mostram que alguns desses condomínios já abarcam uma população significativa e que tende a se multiplicar. Esse cenário, impensável 10 anos antes exceto como uma novidade pontual, faz com que a totalidade dos condomínios horizontais fechados em Campina Grande conforme uma nova convenção urbana. Essa convenção conta com importantes inovações de localização, uma vez que as construtoras locais têm investido em condomínios em áreas de expansão urbana tradicionalmente ocupados por famílias de renda baixa. Com lotes menores e grande número de unidades, este trabalho se refere a alguns desses condomínios como de “padrão intermediário” e, no caso de empreendimentos recentemente inaugurados com lotes ainda menores e número ainda mais expressivo de unidades, recebem a classificação de “padrão compacto”.

O processo analisado não ocorre sem a participação do Estado, que se alterna entre a colaboração ativa e passiva. A colaboração é ativa conforme o setor público favorece a infraestrutura urbana em regiões onde a convenção urbana prevê valorização imobiliária. Ela é passiva quando, por exemplo, a prefeitura passa quase uma década sem a revisão do Plano Diretor, que traria à tona a discussão em torno dos condomínios fechados e permitiria o debate público acerca de como regular a proliferação desses empreendimentos de impacto. Enfim, no

começo de 2025 é sancionado um novo Plano Diretor, onde se verifica esforços para conter os efeitos negativos dos condomínios, mas também podem ser encontrados os resultados de pressões do setor imobiliário para obter respaldo legal para a construção de condomínios cada vez maiores e mais distantes do centro da cidade.

A parceria entre atores públicos e o setor imobiliário não se dá por encerrada: obras a nível municipal, estadual e federal ainda em curso devem beneficiar os condomínios fechados em todos os três setores. Permanece ativo um ciclo virtuoso de produção de condomínios fechados, em que empreendimentos de alto padrão se beneficiam de proximidade a bairros elitizados, os intermediários se beneficiam de acesso às principais rodovias e os de padrão compacto estabelecem simbiose com os de padrão médio (externalidades de vizinhança intercondominial). Há também as “externalidades de vizinhança intracondominiais”, encontrada em todos os empreendimentos: ao morar em um condomínio, se está automaticamente assegurado que a vizinhança existente terá passado pelo filtro de poder de consumo que permitiu a aquisição do imóvel (seja os custos de lote mais da construção da casa, da casa já construída, ou mesmo do aluguel da casa em condomínio). Dessa forma, as construtoras se tornam capazes de atuar como planejadoras de fragmentos elitizados da cidade ao mesmo tempo em que o isolamento proporcionado pelos muros protege o investimento do risco de prejuízo decorrente de uma vizinhança indesejada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho buscou investigar se os condomínios horizontais fechados de Campina Grande podem ser considerados inovações imobiliárias, bem como os impactos da introdução desse tipo de empreendimento na convenção urbana vigente na cidade. Além de concluir o raciocínio desenvolvido neste percurso e apresentar suas principais contribuições, espera-se que as considerações finais ofereçam também caminhos para investigações futuras sobre esse tema de pesquisa.

Em primeiro lugar, a discussão teórica realizada demonstrou que os condomínios fechados, ainda que existentes em cidades de diversos países, precisam ser estudados tendo em consideração as suas particularidades. Isso motivou o esforço para delimitar uma amostra de condomínios a serem estudados que, ao mesmo tempo, satisfaz os critérios comumente utilizados para definir os condomínios nos estudos acadêmicos e corresponde ao processo em curso visível em Campina Grande.

A partir do confronto do arcabouço teórico e as evidências empíricas foi possível concluir que a introdução dos condomínios fechados em Campina Grande, como um todo, é certamente uma inovação imobiliária. Em geral, esse tipo de empreendimento é desenvolvido com a intenção de promover um “novo estilo de vida” e oferecer diferenciais em relação a seus concorrentes. O resultado disso é, por exemplo, um condomínio luxuoso com sala de massagem (Sierra Eco Resort), outro na zona rural com vários hectares de área de preservação e trilhas (Campos do Conde), outro com estábulos e espaço para passeio com cavalos (Reino Verde), ou com pistas de minigolfe (Skyville), entre outros diferenciais,

Entretanto, há alguns empreendimentos que desempenham esse papel mais rigorosamente ao explorar novas localizações, novos públicos –alvo e, sobretudo, ao desafiar a convenção urbana existente. Priorizando o fator locacional a partir dos critérios estabelecidos por Abramo (2007), identificamos 3 principais localizações inovadoras no que trata da produção de condomínios horizontais fechados: 1) vetor nordeste, 2) vetor sudoeste e 3) vetor oeste. O Nações Residence Privê (vetor nordeste) é o empreendimento pioneiro, mas uma série de fatores (contexto econômico, distância relativamente grande demais para época, poucas condições de infraestrutura, entre outros) impediu que a adesão ao empreendimento fosse mais imediata. Uma década após sua inauguração, em um contexto econômico em que empresas nacionais do setor imobiliário estavam crescendo (abrindo capital na bolsa de valores, formando bancos de terras, etc.) e eram criadas melhores condições de financiamento para produtores e consumidores, o Alphaville (da empresa homônima) e o Sierra Home Resort (da

Construtora Rocha Cavalcante) são introduzidos quase simultaneamente. O primeiro “inaugura” o vetor sudeste de produção de condomínios, enquanto o segundo reproduz o vetor nordeste criado pelo Nações. Ambos foram inovações relativas por manterem proximidade a bairros habitados por famílias de alta renda (Mirante e Jardim Tavares, respectivamente). A terceira inovação imobiliária mais importante é a da Andrade Marinho LMF ao criar o Serraville, que oferece condomínios de padrão intermediário na periferia da zona oeste da cidade, distante das áreas valorizadas.

A produção de moradia para classes médias e alta na periferia da zona oeste da cidade (ou seja, a criação do vetor oeste de produção de condomínios) é a principal inovação imobiliária causada pelos condomínios em Campina Grande. Esses são os casos em que a inovação imobiliária e a transformação da convenção urbana são mais recentes e intensas, pois uma localização com externalidade de vizinhança predominantemente de renda baixa assume novas características, abrigando famílias de renda mais elevada do que nos seus arredores. Em todo o período estudado, apenas construtoras locais tiveram essa iniciativa.

Com relação à inovação descrita, o trabalho identifica que a zona oeste da cidade tem se expandido significativamente nas últimas décadas pela ocupação de segmentos de renda mais modesta, ainda que ultimamente os condomínios e a verticalização tenham tornado relevante considerar possíveis transformações no perfil habitacional dessa área. Algo fundamental a ser investigado em trabalhos posteriores são as políticas de prolongamento da Avenida Marechal Floriano Peixoto no sentido oeste, que viabilizaram essa expansão urbana e permitiram, a partir da via, uma grande concentração de condomínios fechados.

Mais recentemente, verificou-se uma inovação a partir da diferenciação vertical, ou mudança no padrão do empreendimento. Nos condomínios de lotes compactos, mantém-se a estrutura principal do produto “condomínio fechado”, modificando-se características (neste caso, barateando o empreendimento) para atingir um novo segmento do mercado. Esses casos exemplificam como a noção de “inovação” não possui, nesse contexto, conotação positiva, uma vez que os condomínios compactos oferecem localizações desfavoráveis, terrenos pequenos e equipamentos coletivos compartilhados com centenas de outras famílias, pondo em contradição o pressuposto de que condomínios seriam espaços de exclusividade de serviços de qualidade. Apenas com o tempo será possível verificar em detalhes os efeitos dos condomínios de unidades compactas, mas suas características sugerem que eles agregam os pontos negativos dos condomínios (fragmentação da cidade, exclusão social) e os somam a alguns dos problemas dos conjuntos habitacionais (criação de espacialidades distantes do centro e dos serviços urbanos, por exemplo).

É possível aprofundar a discussão em torno dos padrões dos condomínios através de estudos mais detalhados sobre suas características internas. Considerando a existência de condomínios de tamanhos variados e projetados para públicos-alvo distintos, certas características como a quantidade de áreas verdes e de lazer, se relacionadas à ocupação máxima dos condomínios, podem indicar quais empreendimentos são melhor equipados para a população residente. Um estudo do tipo permitiria a avaliação de diferenças projetuais que não se reduzem à estética padronizada desses espaços, sendo capaz de problematizar a noção veiculada nos anúncios publicitários de que condomínios de preço reduzido oferecem uma experiência similar à de habitar um condomínio luxuoso.

A produção desses empreendimentos na cidade tem participação significativa de empresas oriundas de outras regiões do país, com destaque para a Alphaville Urbanismo, o Grupo Mauá (conglomerado do qual faz parte o Teriva Urbanismo) e a MRV. Esse dado demonstra como fluxos de capitais externos passam a exercer influência nas transformações urbanas em Campina Grande, algo que tem sido identificado desde a década de 1990, com a introdução do Shopping Center e de grandes redes de supermercado na cidade (Maia et. al., 2013). As empresas de outras regiões também têm implementado inovações imobiliárias. Com o Giardino Bianco, a Urba (pertencente à MRV) criou o primeiro condomínio intermediário do vetor nordeste, sendo rapidamente imitada pela Andrade Marinho LMF (local), que implementa o Naçõesville na mesma região. De modo similar, a Teriva Urbanismo implementou os primeiros condomínios intermediários do vetor sudeste e foi seguida pela Andrade Marinho com o lançamento do Skyville. É digno de ênfase que as construtoras regionais e nacionais, concentraram seus investimentos nos vetores nordeste e sudeste, correspondentes a prolongamentos de localizações conhecidas por concentrar famílias de renda alta há décadas.

Nessa dinâmica, o mercado de condomínios horizontais na cidade é liderado pelas principais construtoras locais da cidade, Andrade Marinho LMF e Construtora Rocha Cavalcante, pertencentes a empresários que há décadas têm participado da produção imobiliária na cidade, sobretudo com conjuntos habitacionais e loteamentos. A Andrade Marinho desempenha um papel de destaque ao oferecer condomínios em diferentes pontos da cidade, incluindo opções de preço relativamente modesto, com lotes compactos, até os luxuosos empreendimentos na zona rural do município de Lagoa Seca. A atitude da Rocha Cavalcante ao desfazer a parceria com a Alphaville Urbanismo em seu primeiro condomínio fechado demonstra a autonomia da construtora, responsável por vários loteamentos em décadas anteriores. Portanto, ainda que a presença de agentes externos não seja desprezível, é importante reconhecer no processo identificado em Campina Grande a centralidade de

empresas locais. A partir dessa observação é possível apontar como pertinente para investigações futuras a articulação dessas empresas com capitais externos e, de modo geral, as formas como construtoras tradicionais paraibanas tem se inserido num mercado imobiliário fortemente influenciado por políticas federais, bem como por processos econômicos e tendências tecnológicas e de estilo de vida nacionais – ou mesmo globais.

Para discutir as inovações imobiliárias no período investigado e as transformações na convenção urbana campinense, tão importante quanto os condomínios fechados são os condomínios de apartamentos. Sejam eles grandes torres em bairros ocupados por setores de renda alta ou conjuntos de prédios de quatro pavimentos próximos às universidades ou nas regiões de expansão urbana, os domicílios do tipo apartamento representam uma significativa transformação na forma como Campina Grande se estrutura e em como seus habitantes experienciam a cidade. Os dados do Censo 2022 mostram que o número de apartamentos ocupados é muito superior ao de casas em condomínio. Ainda assim, esses tipos de domicílio competem entre si. A relação de concorrência se estabelece na medida em que a utilidade geral desses empreendimentos é comparável (Abramo, 2007), uma vez que ambos oferecem produtos similares (a moradia, ou o investimento imobiliário) com diferentes conjuntos de características, mas que podem apresentar preço similar. Os condomínios podem oferecer habitações mais espaçosas e áreas de lazer com acesso restrito, sob a condição de demandar um estilo de vida com menos deslocamentos ou mais tempo gasto no trânsito. Por outro lado, os apartamentos oferecem habitações mais compactas e menos amplitude dos espaços de lazer, mas podem estar mais próximos de parques públicos e dos serviços urbanos em geral, reduzindo distâncias. Enfim, o Censo 2022 indica também que essas duas opções têm se tornado mais atrativas na última década em detrimento das “casas de rua”, que apresentaram taxa de crescimento anual inferior à taxa dos domicílios particulares permanentes, onde estão inclusos os demais tipos de domicílio.

Um ponto relevante para avançar na investigação sobre os condomínios estudados é a dúvida existente sobre a correspondência entre a demanda por casas em condomínio fechado e o ritmo ou a escala com a qual novos lotes têm sido ofertados, seja com novos empreendimentos ou com expansões de empreendimentos já construídos. A consulta de preços, o contato com corretores representantes das construtoras e a experiência do autor com as discussões cotidianas de pessoas que residem em condomínios indicam que a demanda por um lote em condomínio segue em alta. É provável que as construtoras sejam capazes de aproveitar a conversão de um terreno em um condomínio fechado para obter sobrelucros mesmo que vários lotes não sejam vendidos. Esses lotes não vendidos, somados aos lotes vendidos como

investimentos, criam um estoque de terrenos improdutivos dentro de espaços de acesso restrito que levanta dúvidas acerca de como aplicar instrumentos urbanísticos relativos à garantia da função social da terra.

A alternativa ao cenário em que se criam vários lotes que seguem sem uso por anos é a ocupação desses condomínios por famílias, o que pressupõe o esvaziamento de regiões centrais de Campina Grande, já que a taxa geométrica de crescimento médio da população obtida pelo Censo 2022 (decrecente em relação ao Censo 2010) não corresponde com a alta oferta de lotes. Portanto, para que esse mercado siga estável, é essencial a existência de mecanismos de financiamento, de modo que programas como o Minha Casa Minha Vida, que tem sofrido alterações para incluir financiamento de imóveis com preço mais elevado e atender famílias de renda mais elevada, se tornam indispensáveis para a subsistência dos condomínios fechados. Ainda assim, é importante considerar o risco de formação de uma bolha imobiliária, que pode se agravar com a mudança nas circunstâncias macroeconômicas. Como observa Miranda (2023), a proporção de domicílios vagos em Campina Grande é a maior do estado da Paraíba, algo que se soma à contínua produção de condomínios cujos lotes são rapidamente comprados como investimentos – seja para revenda do lote, para edificação e venda de casas ou mesmo para obtenção de aluguel.

Quanto à cooperação do poder público na produção dos condomínios fechados, destaca-se o investimento em obras viárias nas margens da cidade e o desinteresse pela regulação da expansão urbana. O Plano Diretor de 2025 permitirá que o setor da construção produza parcelamentos em regiões ainda mais distantes (na macrozona rural de transição), de modo que os terrenos vazios mais próximos das principais rodovias sejam ainda mais atrativos para a produção dos condomínios fechados. Afinal, como foi demonstrado no trabalho, há uma hierarquia de localizações na periferia de Campina Grande: nas periferias ao leste (vetor nordeste e sudeste) têm predominado os condomínios mais luxuosos, enquanto os intermediários e compactos se localizam no extremo oeste. Além disso, os condomínios intermediários se beneficiam da proximidade das principais rodovias, algo que não ocorre com os compactos, que se localizam próximos a loteamentos chamados de “bairros planejados”. Na macrozona rural de transição localizada ao oeste da cidade, é provável que os loteamentos ou conjuntos habitacionais construídos sejam oferecidos a preços mais baixos e correspondam a uma precarização ainda maior do direito à moradia. É na macrozona situada na zona leste, próxima aos bairros mais valorizados, que poderão ser construídos condomínios fechados de padrão alto ou intermediário.

A autorização de uma área total do empreendimento de 50 hectares, o dobro da encontrada na maior parte dos condomínios estudados, dá indícios de interesse na produção de condomínios ainda maiores. Como foi aprovado uma distância mínima (ainda que modesta) permitida entre os condomínios, é possível que os empreendimentos com áreas cada vez maiores passem a serem considerados vantajosos pelos produtores que desejarem maximizar a exploração de uma gleba à qual têm acesso. A isso se soma a tendência já observada de condomínios com cada vez mais lotes, atualmente aproximando-se das mil unidades.

Portanto, verifica-se por via de instrumentos legais a consolidação de uma convenção urbana pautada pela possibilidade de expandir a urbanização em ao menos dois sentidos: 1) o sentido da expansão urbana, através da produção habitacional em regiões mais distantes do centro; e 2) da ampliação da escala dos empreendimentos, que passa a ser possível dentro dos limites da lei. Nessa convenção, os condomínios horizontais despontam como um importante produto imobiliário para famílias de renda alta, mas também – cada vez mais – famílias com segmentos de renda inferior. Para os produtores imobiliários, esses empreendimentos seguem atrativos por viabilizar uma margem de lucro superior ao converter terras em localidades antes desprezadas em produtos de luxo.

A escala de atuação das empresas estudadas na transformação da periferia da cidade sugere um alto poder de articulação com proprietários fundiários e com o setor público. Portanto, é de grande relevância a deliberação coletiva sobre a razoabilidade de existir um pequeno grupo de agentes privados capazes de desempenhar um papel tão expressivo no desenvolvimento urbano campinense sem que uma contrapartida de interesse social seja exigida. Uma solução possível leva em conta o Plano Diretor de 2025, que caracteriza os condomínios de lotes (em geral) e os empreendimentos residenciais com mais de 750 unidades como empreendimentos de impacto, sendo necessária a realização de Estudos de Impacto de Vizinhança e um parecer favorável do relatório correspondente para aprovação do projeto. Considerando que o PD 2025 prevê a elaboração de lei específica para esses estudos, é pertinente que seja cobrada a elaboração dessa lei e que nela sejam incluídas contrapartidas direcionadas para a ocupação de terrenos ociosos e a preservação do centro da cidade, como construção de equipamentos sociais em outras áreas e a manutenção de imóveis históricos. Ainda assim, essa medida seria apenas um passo inicial a partir de instrumentos urbanísticos já previstos em lei, sendo necessários mais estudos e debates para identificar os impactos dos condomínios na cidade e delimitar os caminhos possíveis para enfrentar a questão fundiária urbana.

ANEXO I

Tabela 5: Condomínios horizontais fechados de Campina Grande

Vetor	Nome	Ano	Construtora	(origem)	Área (ha)	Nº de lotes	Menor lote (m²)	Menor lote (preço)	m² (preço)	Padrão
Nordeste	Nações Residence Privê	1999	Costa do Sol	Regional	18,67	231	450	n.a.	n.a.	Alto
	Sierra Home Resort	2008	Rocha Cavalcante	Local	17,15	197	510	n.a.	n.a.	Alto
	Atmosfera Eco Residence	2009	Andrade Marinho LMF	Local	16,29	162	470	R\$ 376.000,00	R\$ 800,00	Alto
	Atmosfera Green	2009	Andrade Marinho LMF	Local	24,09	192	470	R\$ 376.000,00	R\$ 800,00	Alto
	Giardino Bianco	2018	Urba (MRV&CO)	Nacional	24,71	407	250	R\$ 121.000,00	R\$ 484,00	Intermediário
	Sierra Eco Resort	2020	Rocha Cavalcante	Local	24,01	278	350	R\$ 420.000,00	R\$ 1.200,00	Alto
	NaçõesVille Residence	2022	Andrade Marinho LMF	Local	22,33	726	160	R\$ 157.978,86	R\$ 987,37	Intermediário
	Altavista Reserva Residence	2022	Fronte Imóveis	Regional	20,32	476	200	R\$ 104.390,00	R\$ 521,95	Intermediário
Sudeste	Reino Verde	2008	Freire Empreendimentos Imobiliários	Local	44,22	196	700	R\$ 220.000,00	R\$ 314,29	Alto
	Alphaville	2009	Alphaville Urbanismo	Nacional	45,34	533	420	n.a.	n.a.	Alto

	Campos do Conde	2010	Conde Imobiliária/ Scopel Desenvolvimento Urbano	Nacional	95,22	628	360	R\$ 129.600,00	R\$ 360,00	Intermediário
	Terras Alphaville	2014	Alphaville Urbanismo	Nacional	46,2	693	305	R\$ 251.000,00	R\$ 822,95	Alto
	Teriva Bela Vista	Aprox 2020	Teriva Urbanismo (Grupo Toctao)	Nacional	16,02	368	220	R\$ 133.315,60	R\$ 605,98	Intermediário
	Teriva 2	Aprox 2021	Teriva Urbanismo (Grupo Toctao)	Nacional		367	185	R\$ 111.500,00	R\$ 605,98	Intermediário
	SkyVille Residence	2021	Andrade Marinho LMF	Local	17,95	619	160	R\$ 192.359,50	R\$ 1.202,25	Intermediário
	Acquaville Class	2023	Andrade Marinho LMF	Local	16,01	402	200	R\$ 224.554,62	R\$ 1.122,77	Alto
Oeste	Serraville	2010	Andrade Marinho LMF	Local	13,86	470	160	R\$ 126.400,67	R\$ 790,00	Intermediário
	Parkville	2013	Andrade Marinho LMF	Local	21,69	665	160	R\$ 126.400,00	R\$ 790,00	Intermediário
	Monteville	2015	Andrade Marinho LMF	Local	16,53	562	160	R\$ 113.865,67	R\$ 711,66	Intermediário
	Ecoville	2020	Andrade Marinho LMF	Local	19,18	717	160	R\$ 134.734,72	R\$ 842,09	Intermediário
	Village Sudoeste	2021	Andrade Marinho LMF	Local	20,38	988	126	R\$ 102.866,67	R\$ 816,40	Compacto
	Jardins da Serra	Aprox 2021	Rocha Cavalcante	Local	16,54	804	125	R\$ 114.000,00	R\$ 912,00	Compacto
	PrimeVille Residence	2022	Andrade Marinho LMF	Local	24,82	841	160	R\$ 164.811,79	R\$ 1.030,07	Intermediário

Fonte: elaboração própria.

REFERÊNCIAS

- ABRAMO, Pedro. *A cidade caleidoscópica: coordenação espacial e convenção urbana: uma perspectiva heterodoxa para a economia urbana*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.
- ANDRADE Marinho LMF Campina Grande. LANÇAMENTO ECOVILLE RESIDENCE. Youtube, 15 de dezembro de 2020. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=gkeD6jX7KeU>>. Acesso em: 04 de setembro de 2024.
- ANDRADE Marinho LMF Campina Grande. CONHEÇA O VILLAGE SUDOESTE. Youtube, 21 de junho de 2021. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=5d6yvu84Pfo>>. Acesso em: 04 de setembro de 2024.
- ARANTES, Rafael de Aguiar. *Fugindo dos “males” da cidade: os condomínios fechados na grande Salvador*. Dissertação (mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas. Salvador, 2011.
- ARELLANO, Gustavo. Mike Davis has terminal cancer. But his big worry is what is happening to our world. *Los Angeles Times*, Los Angeles, July 22nd 2022. Disponível em: <https://www.latimes.com/california/story/2022-07-22/mike-davis-conversation-doom-hope>. Acesso em: 13 abr. 2025.
- BALISKI, Patrícia. Condomínios populares horizontais fechados: um novo produto imobiliário na periferia metropolitana. *Confins - Revue franco-brésilienne de géographie / Revista franco-brasileira de geografia*. n. 49. 2021.
- BARUERI, Prefeitura de. “*Alphaville completa 48 anos com forte projeção no Brasil e no mundo*”. 21 de setembro de 2021. Disponível em: <<https://portal.barueri.sp.gov.br/Noticia/21092021-alphaville-completa-48-anos-com-forte-projecao-no-pais-e-no-mundo>>. Acesso em: 25 de junho de 2024.
- CALAZANS, Roberto Balau. A lógica de um discurso: o empresário schumpeteriano. *Ensaio FEE*, v. 13, n. 2, p. 640-667, 1992.
- CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. *Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Editora 34, 2011.
- CAMPINA GRANDE. Lei Complementar Nº 213, de 03 de janeiro de 2025. Dispõe sobre a instituição do Plano Diretor do município de Campina Grande, revogando a lei complementar municipal Nº 033, de 09 de outubro de 2006, e dá outras providências. *Semanário oficial de Campina Grande*. Campina Grande, 2025.
- CAMPINA GRANDE. Lei Complementar Nº 003, de 09 de outubro de 2006. Promove a revisão do Plano Diretor do Município de Campina Grande. Campina Grande, 2006.

CARVALHO, Maria Jackeline Feitosa; FARIAS, Rayane Rachel Gomes. "Continuidades e rupturas do espaço público em Campina Grande (PB): uma reflexão do processo de requalificação do bairro do Catolé". In: RANGEL JUNIOR, Antonio Guedes; SOUSA, Cidoval Moraes de. *Campina Grande hoje e amanhã*. Campina Grande: EDUEPB, 2013.

CARVALHO, Myrian Batista de. *A estrutura e a infraestrutura: análise da relação entre o desenvolvimento do sistema de abastecimento de água e a estrutura intraurbana de Campina Grande – PB*. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Urbano) – Centro de Artes e Comunicação, Universidade Federal de Pernambuco. Recife, 2020.

COSTA, Leonardo Barboza da. *Estruturação da cidade de Campina Grande: as estratégias e intencionalidade do mercado imobiliário*. (Dissertação de mestrado). Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2013.

DANTAS, Vinicius Sousa. *Condomínios para todos? Os sonhos e os custos que atravessam trajetórias de mobilidade para condomínios horizontais fechados em Campina Grande (PB)*. Monografia (Bacharelado em Ciências Sociais) – Universidade Federal de Campina Grande, Centro de Humanidades. Campina Grande, 2022.

DEQUECH, David. Conventions in Keynes's theory of goods markets: investment and production decisions. *Journal of Post Keynesian Economics*, v. 45, n. 1, p. 145-167, 2021.

DIAS, Liêssa de Paula; GUTIERRES, Henrique Elias Pessoa. *Cidades Médias, Legislação Urbanística e Espaços Fechados: Reflexões a partir de Campina Grande/PB e Mossoró/RN*. *Espaço Aberto*, PPGG - UFRJ, Rio de Janeiro, V. 14, N.Esp., p. 261-280, 2024.

DIÓGENES, Beatriz Helena Nogueira. *Dinâmicas urbanas recentes da área metropolitana de Fortaleza*. Tese (Doutorado - Área de Cnocentração: História e Fundamentos da Arquitetura e do urbanismo) - FAUUSP. São Paulo, 2012.

FERREIRA, Christiane Nicolau Rosendo. *Entre muros: Os espaços coletivos dos condomínios horizontais fechados*. Dissertação (mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa, 2012.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Demográfico 2022: Agregados por setores censitários, resultados do universo*. Rio de Janeiro: IBGE, 2022.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Demográfico 2010: Agregados por setores censitários*. Rio de Janeiro: IBGE, 2010.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. *Censo Demográfico 2000: Universo, Agregados por setores censitários*. Rio de Janeiro: IBGE, 2000.

JARDINS da Serra Campina Grande. Jardins da Serra Residence Clube. Youtube, 3 de julho de 2021. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=BsCBgHOiQs>>. Acesso em: 04 de setembro de 2024.

KEYNES, John Maynard. The general theory of employment. *The quarterly journal of economics*, v. 51, n. 2, p. 209-223, 1937.

KEYNES, John Maynard. *A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda*. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996.

LIMA, Adjael maracajá de. *Condomínios Horizontais Fechados e o Uso do Solo Urbano em Campina Grande-PB (2000-2017)*. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes, Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal, 2018.

MAIA, Doralice Sátyro. A periferização e a fragmentação da cidade: loteamentos fechados, conjuntos habitacionais populares e loteamentos irregulares na cidade de Campina Grande-PB, Brasil. *Scripta Nova*, v. 14, n. 331, 2010.

MAIA, D. S.; CARDOSO, C. A. A.; ALONSO, S. F.; BEZERRA, R. S. Campina Grande: Dinâmica Econômica e Reestruturação Urbana. Permanências e transformações. In: ELIAS, D.; SPOSITO, M. E. B.; SOARES, B. R. (orgs.). *Agentes econômicos e reestruturação urbana e regional: Campina Grande e Londrina*. São Paulo: Outras Expressões, 2013.

MIRANDA, Livia. Análise da dinâmica populacional das Regiões Metropolitanas de João Pessoa e Campina Grande no Censo 2022. *Observatório das Metrôpoles*, Rio de Janeiro, 7 ago. 2023. Disponível em: <https://www.observatoriodasmetropoles.net.br/analise-da-dinamica-populacional-das-regioes-metropolitanas-de-joao-pessoa-e-campina-grande-no-censo-2022>. Acesso em 13 abr. 2025.

MIRANDA, Livia; MORAES, Demóstenes (orgs.). *Reforma Urbana e Direito à Cidade: Paraíba*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2022.

MIRANDA, L.; MORAES, D.; LIMA, J. B.; XAVIER, T. Espriamento e mercantilização do espaço urbano em Campina Grande: o caso do Complexo Aluízio Campos. In: *XVIII Encontro Nacional da Associação de Pós-graduação em Planejamento Urbano e Regional*. Anais. UFRN. Natal, 2019.

MODESTO, Maria da Glória Santos. *Condomínios horizontais e loteamentos fechados: dinâmica de privatização do tecido urbano*. Dissertação (mestrado em Arquitetura e Urbanismo : Dinâmicas do Espaço Habitado) – Universidade Federal de Alagoas. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Maceió, 2010.

MOURA, Cristina Patriota de. *Condomínios no Brasil Central: expansão urbana e antropologia*. Brasília: Letras Livres/Editora Universidade de Brasília, 2012.

MOURA, Cristina Patriota de. Condomínios e Gated Communities: por uma antropologia das novas composições urbanas. *Anuário Antropológico*, v. 35, n. 2, p. 209-233, 2010.

PARAÍBA. *Lei Complementar nº92, de 11 de dezembro de 2009*. Institui a Região Metropolitana de Campina Grande e dá outras providências. João Pessoa. Disponível em: <<http://www.al.pb.leg.br/leis-estaduais>>. Acesso em: 04 de setembro de 2024.

RAPOSO, Rita. Condomínios fechados em Lisboa: paradigma e paisagem. *Análise social*, p. 109-131, 2008.

RAPOSO, Rita. Condomínios fechados, tempo, espaço e sociedade: uma perspectiva histórica. *Cadernos Metrópole*, v. 14, n. 27, p. 171-196, 2012.

REGIC (Regiões de influência das cidades) : 2018 / IBGE, Coordenação de Geografia. - Rio de Janeiro : IBGE, 2020.

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

SÁNCHEZ, Marcelo Pérez; AGUIAR, Sebastián. Estado y promotores del neoliberalismo urbano: los barrios privados en Uruguay. *Cadernos Metrópole*, v. 25, p. 371-396, 2023.

SCHUMPETER, Joseph Alois. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1997.

SIERRA Eco Resort. Abertura de Vendas do Sierra Eco Resort em Campina Grande. Youtube, 21 de dezembro de 2020. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=SWPBKowxRzs>>. Acesso em: 04 de setembro de 2024.

SOUZA, Marcelo Lopes de. *ABC do desenvolvimento urbano*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2005.

SOUZA, Marcelo Lopes de. *Fobópole: o medo generalizado e a militarização da questão urbana*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2008.

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

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. Cidades médias e pequenas: as particularidades da urbanização brasileira. In: DIAS, Patrícia Chame; LOPES, Diva Maria Ferlin (orgs.). *Cidades médias e pequenas: desafios e possibilidades do planejamento e gestão*. Salvador: SEI, 2014.

TAVARES, Matheus Augusto Avelino. *Os condomínios horizontais fechados e as transformações socioespaciais na cidade de Natal-RN*. Dissertação (Mestrado em Geografia)

– Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes. Natal, 2009.