



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES - CCHLA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

**“O MEU PRÉDIO TEM TUDO”: INTERSECÇÕES ENTRE ESPAÇO  
SOCIAL, SIMBÓLICO E GEOGRÁFICO NAS PRÁTICAS  
RESIDENCIAIS DE FRAÇÕES DE ELITE EM JOÃO PESSOA – PB**

Marcella Velloso Borges Ribeiro Novais

João Pessoa  
2024

**MARCELLA VELLOSO BORGES RIBEIRO NOVAIS**

**“O MEU PRÉDIO TEM TUDO”: INTERSECÇÕES ENTRE ESPAÇO  
SOCIAL, SIMBÓLICO E GEOGRÁFICO NAS PRÁTICAS  
RESIDENCIAIS DE FRAÇÕES DE ELITE EM JOÃO PESSOA – PB**

Tese apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Sociologia (PPGS) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), como requisito para titulação do curso de Doutorado em Sociologia, Linha de pesquisa – Culturas e Sociabilidades.

Orientadora: Professora Dra. Miqueli Michetti.

João Pessoa  
2024

**Catálogo na publicação**  
**Seção de Catalogação e Classificação**

N935o Novais, Marcella Velloso Borges Ribeiro.  
"O meu prédio tem tudo" : intersecções entre espaço social, simbólico e geográfico nas práticas residenciais de frações de elite em João Pessoa - PB / Marcella Velloso Borges Ribeiro Novais. - João Pessoa, 2024.

246 f. : il.

Orientação: Miqueli Michetti.  
Tese (Doutorado) - UFPB/CCHLA.

1. Elites. 2. Distinção social. 3. Práticas de moradia. 4. Fronteiras simbólicas. 5. João Pessoa. I. Michetti, Miqueli. II. Título.

UFPB/BC

CDU 316.344.42(043)

MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA

ATA Nº 17/2024 - PPGS (11.01.15.73)

Nº do Protocolo: 23074.048060/2024-07

João Pessoa-PB, 15 de Junho de 2024

**ATA DA REUNIÃO EXTRAORDINÁRIA DA BANCA EXAMINADORA COMPOSTA PARA AVALIAR  
O(A) ALUNO(A) MARCELLA VELLOSO BORGES RIBEIRO NOVAIS**

Aos 20 dias do mês de junho de 2024, às 14:00 horas, por videoconferência, realizou-se a sessão pública de defesa de Tese intitulada: "O meu prédio tem tudo": intersecções entre espaço social, simbólico e geográfico nas práticas residenciais de frações de elite em João Pessoa - PB", apresentada pela discente **MARCELLA VELLOSO BORGES RIBEIRO NOVAIS**, estando a Comissão Examinadora composta pelos docentes: MIQUELI MICHETTI (Orientadora), MARCELO BURGOS PIMENTEL DOS SANTOS (PPGS/UFPB), MARIA CELESTE MIRA (PUC-SP), MICHEL NICOLAU NETTO (UNICAMP) e LOUISE CLAUDINO MACIEL (UFRPE). Dando início aos trabalhos, a professora MIQUELI MICHETTI, na qualidade de Presidente da Comissão, convidou os demais integrantes da Banca Examinadora para compor a mesa. Em seguida foi concedida a palavra à defendente para expor uma síntese de sua Tese que, após, foi arguida pelos membros da Comissão Examinadora. Encerrados os trabalhos de arguição, os examinadores deram o parecer final sobre a Tese, à qual foi atribuído o conceito **APROVADO**. A banca ressaltou a alta qualidade da tese e a considerou como apta a ser indicada a representar o programa nas premiações nacionais. A seguir foi encerrada a reunião, devendo a Universidade Federal da Paraíba, de acordo com a Lei, expedir o respectivo Diploma de **DOCTOR(A) EM SOCIOLOGIA**.

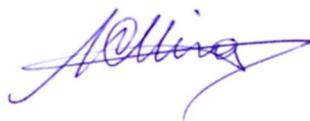
*(Assinado digitalmente em 21/06/2024 18:59)*  
MARCELO BURGOS PIMENTEL DOS SANTOS  
PROFESSOR DO MAGISTERIO SUPERIOR  
Matrícula: 2034937

*(Assinado digitalmente em 21/06/2024 12:27)*  
MIQUELI MICHETTI  
PROFESSOR DO MAGISTERIO SUPERIOR  
Matrícula: 2425306

Documento assinado digitalmente  
 LOUISE CLAUDINO MACIEL  
Data: 08/07/2024 11:02:24-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Documento assinado digitalmente  
 MICHEL NICOLAU NETTO  
Data: 09/07/2024 11:20:52-0300  
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Para verificar a autenticidade deste documento entre em <https://sipac.ufpb.br/documentos/> informando seu número: **17**, ano: **2024**, documento (espécie): **ATA**, data de emissão: **15/06/2024** e o código de verificação: **fb99cf49e0**



**MARIA CELESTE MIRA**  
PROFESSORA DO PPG EM CIÊNCIAS SOCIAIS - PUC/SP

## AGRADECIMENTOS

Ao longo dos últimos anos, escutei algumas vezes como é solitário o caminho para a elaboração de uma tese e, de fato, é mesmo, mas isso não significa que ele foi percorrido sozinho.

Começo, pois, por agradecer a meus pais, Celso e Daniella, que nunca me desamparam. Nos meus momentos mais difíceis, de choro e ranger de dentes, são eles que estão sempre ali, com todo amor do mundo, prontos para me dar forças para seguir. Sem eles, quem seria eu?

A Yuri, meu marido e parceiro, que despertou em mim outras formas de enxergar a vida (só eu e ele sabemos), meu agradecimento mais profundo.

A gratidão se estende à minha família e amigos, que fazem minha vida ser mais colorida e acompanharam de perto a minha caminhada sociológica. Assim, quero mencionar alguns nomes: Lucas, Gabriel e Camila, meus irmãos; Vera e Alan, meus pais ingleses; Virgínia, minha avó; Juju, Biga e Pepê, “minhas crianças”; Rafaella, Fernanda, Taissa, Carol, Jackie e Anne, minhas amigas de tempos outros e de tempos vindouros; Davi e Bernardo, amigos que a UFPB me trouxe; e Valdir, meu querido amigo que a PMJP me deu.

Confesso que comecei a jornada do doutorado em sociologia sem saber muito bem no estava me metendo. Recém-saída de um mestrado em Direito e voltando a morar em João Pessoa, vi-me naqueles momentos de decisão. O que fazer agora? Foi então que, despretensiosamente, li alguns livros de Norbert Elias e Howard Becker e me vi encantada por aquelas formas de olhar o mundo. Estava decidida: não queria dar continuidade à minha formação jurídica, mas precisava ampliar meus horizontes através de um novo universo.

No início da trajetória, em 2019, pensei em desistir por diversas vezes, impactada e intimidada com o tanto que eu não sabia e precisava aprender, além de ser a primeira vez que estive como aluna da UFPB.

Após os dois primeiros anos, em meio à pandemia do Covid-19, que me arrancou da presença física naquele lugar que eu estava apenas começando a explorar, e insatisfeita com um projeto de pesquisa que não me despertava paixão, conversei com meu então orientador, Marcelo Burgos, sobre a mudança do tema. Com isso em mente, na tentativa de ‘receber uma luz’, decidi cursar a disciplina de Sociologia das Elites, mesmo com todos os créditos cumpridos, e foi ali que meus

olhos brilharam. Bingo! Encontrei meu novo objeto de pesquisa, mas também uma nova orientadora.

O resto da história não pode ser contada – ou sequer existiria – sem ela, Miqueli Michetti, a quem devo todos os agradecimentos, mas que, ainda assim, não seriam suficientes para expressar minha gratidão. Ser sua aluna e orientanda foram experiências transformadoras, sem dúvida, um divisor de águas na minha vida.

De cada encontro, seja em aulas ou reuniões, eu saía maior. Ela me ensina mesmo sem pretender ensinar, basta ser, enquanto eu tento aprender como uma criança admirada, tateando um mundo recém-descoberto, cheio de cores, texturas e possibilidades. À ela serei sempre grata por ter me ajudado a encontrar meu caminho e, sobretudo, ter segurado minha mão nesse percurso e não mais soltado. Por mais árduo, tornou-se mais leve por ter sido ao seu lado, professora! Obrigada por tanto!

Agradeço também a Marcelo Burgos, meu ex-orientador, que se fez presente durante todos estes anos de pesquisa. Sua contribuição foi valiosa, desde os aprendizados em sala de aula e no estágio docência, até as reuniões e participação nas bancas do pré-projeto e de qualificação, as quais foram engrandecidas com sua contribuição. De uma inteligência admirável, escutá-lo discorrer sobre as questões urbanas – para citar só um tema – é realmente um privilégio.

Também presente na qualificação, sou grata à Louise Maciel, que se dedicou à leitura da tese, fazendo sugestões que influenciaram sobremaneira na feitura desta pesquisa. Agradeço, ainda, por ter topado participar da defesa, assim como a Burgos, estendendo minha gratidão aos demais membros da banca de defesa, Maria Celeste Mira e Michel Nicolau Netto, que contribuíram de forma grandiosa para que minha pesquisa tivesse ainda mais robustez.

A todos os participantes entrevistados durante a pesquisa, meu muito obrigada, por terem me recebido tão bem em seus lares e locais de trabalho, por terem compartilhado suas histórias, anônimas ou não, além de seu tempo.

Enfim, agradeço a todos e tantos outros não nominados, mas que contribuíram, de alguma forma, para que eu alcançasse a linha de chegada.

“Quem é você? perguntou a Lagarta. Não era um começo de conversa muito animador. Alice respondeu, meio encabulada: Eu... eu mal sei, Sir, neste exato momento... pelo menos sei quem eu era quando me levantei esta manhã, mas acho que já passei por várias mudanças desde então” (CARROLL, Lewis. Aventuras de Alice no país das maravilhas).

## RESUMO

NOVAIS, Marcella Velloso Borges Ribeiro. **“O meu prédio tem tudo”**: intersecções entre espaço social, simbólico e geográfico nas práticas residenciais de frações de elite em João Pessoa – PB. João Pessoa: Tese de Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Sociologia – UFPB, 2024.

Esta pesquisa buscou investigar as dinâmicas distintivas e as fronteiras simbólicas entre as frações de elites na cidade de João Pessoa-PB, a partir do universo da moradia, compreendendo aspectos relacionados aos gostos e às práticas residenciais desses agentes, mas também às formas como classificam e se apropriam do espaço físico da cidade. Tal investigação foi direcionada à compreensão de possíveis intersecções entre os espaços social, simbólico e geográfico, ocupados pelas elites locais. Nesse sentido, a pesquisa se apoiou no arcabouço teórico da sociologia de Pierre Bourdieu, com destaque para as temáticas da distinção, das disputas classificatórias entre frações de classes, bem como da homologia entre posições sociais e tomadas de posição simbólicas. O percurso metodológico trilhado para a elaboração da pesquisa partiu de levantamento bibliográfico e documental acerca do desenvolvimento da cidade de João Pessoa, para identificar padrões da ancoragem territorial das frações de elite no espaço físico da cidade. Em seguida, foram realizadas dez entrevistas semiestruturadas com agentes produtores do mercado imobiliário de ‘alto padrão’, além da análise documental de material publicitário, identificando como construtores e arquitetos classificam a si próprios, a cidade e sua clientela. Outras 22 entrevistas semiestruturadas foram conduzidas com membros das elites locais, em suas respectivas residências, nas quais se valeu, ainda, da observação participante. Esse cenário permitiu a construção analítica de um micro espaço, no qual se posicionam as frações de elites estudadas a partir da concentração diferencial dos capitais econômico e cultural. Verificou-se, portanto, a existência de fronteiras simbólicas entre essas frações, manifestadas nas classificações quanto aos modos de morar, ao lazer e aos usos da cidade. Mais ainda, foram percebidas lutas simbólicas travadas na construção da cidade, a partir de um movimento que, embora possa parecer resultado da expansão urbana, traz consigo uma tentativa de segregação, tanto é assim que os bairros da orla marítima da cidade, observados como locais de moradia legítima das elites locais, passam a ceder lugar para o bairro Altiplano ‘Nobre’, este que surge com a promessa de “exclusividade”. Deparou-se, assim, com frações de elites que não vivem nos espaços públicos da cidade, que deles se distanciam a partir de práticas privativas, resultando em uma deserção urbana por esses agentes, que se mostram fechados em ‘ilhas’.

**Palavras-chave:** Elites; Distinção social; Práticas de moradia; Fronteiras simbólicas; João Pessoa.

## ABSTRACT

NOVAIS, Marcella Velloso Borges Ribeiro. “**My building has everything**”: intersections between social, symbolic and geographic spaces in the residential practices of elite fractions in the city of João Pessoa – PB. João Pessoa: Doctoral Thesis of the Postgraduate Program in Sociology – UFPB, 2024.

This research investigates the distinctive dynamics and symbolic boundaries between elite fractions in the city of João Pessoa-PB, based on the housing universe, encompassing aspects related to the tastes and residential practices of these agents, as well as the ways they classify and appropriate the physical space of the city. This investigation was directed towards understanding possible intersections between the social, symbolic, and geographical spaces occupied by local elites. In this sense, the research relied on the theoretical framework of Pierre Bourdieu's sociology, with emphasis on the themes of distinction and classificatory disputes between class fractions, as well as the homology between social positions and symbolic stances. The methodological path taken for the research began with a bibliographic and documentary survey about the development of the city of João Pessoa to identify patterns of territorial anchoring of elite fractions in the physical space of the city. Then, ten semi-structured interviews were conducted with high-end real estate market producers, along with documentary analysis of advertising material, identifying how builders and architects classify themselves, the city, and their clientele. Another 22 semi-structured interviews were conducted with members of the local elites in their respective residences, which also involved participant observation. This corpus allowed for the analytical construction of a micro space in which the studied elite fractions are positioned based on the differential concentration of economic and cultural capital. The existence of symbolic boundaries between these fractions was verified, manifested in classifications regarding ways of living, leisure, and uses of the city. Moreover, symbolic struggles were observed in the construction of the city, resulting from a movement that, although it may seem like a result of urban expansion, carries a segregation strategy. The neighborhoods along the city's coastline, perceived as legitimate residential areas for local elites, are giving way to the recently emerging Altiplano "Nobre" neighborhood, which promises "exclusivity". Thus, elite fractions were found that do not live in the public spaces of the city, distancing themselves through private practices, resulting in an urban desertion by these agents, who are secluded in "islands".

**Keywords:** Elites; Social distinction; Housing practices; Symbolic boundaries; João Pessoa.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 -	Na Cidade Alta, antiga Rua Nova, hoje, General Osório (1877). Ao centro, a Igreja Matriz de Nossa Senhora das Neves .....	27
Figura 2 -	Na Cidade Alta, antigo Beco do Carmo, atual Rua Conselheiro Henriques, partindo da antiga Rua Nova, hoje, General Osório, até a Rua Direita, hoje, Duque de Caxias (1877) .....	28
Figura 3 -	Na Cidade Baixa, antiga Rua do Melão, atual Beaurepaire Rohan. À direita, vê-se a Cidade Alta com a Igreja Matriz; ao centro, casas de palha (1904) .....	29
Figura 4 -	Fachada do Teatro Santa Roza (1920) .....	30
Figura 5 -	Jardim Público (1916) .....	30
Figura 6 -	Mapa do traçado urbano da cidade da Parahyba (1889) .....	31
Figura 7 -	Imagem aérea de 1933, vendo-se a Praça da Independência e o início da Av. Eptácio Pessoa .....	33
Figura 8 -	Mapa do traçado urbano da cidade da Parahyba (1930) .....	34
Figura 9 -	Vista aérea do Parque Sólon de Lucena e seu entorno, por volta de 1940. Vê-se o percurso da Av. Eptácio Pessoa que leva ao mar .....	35
Figura 10 -	Rua Nova (atual General Osório) em 1920, com a Igreja Matriz ao fundo.....	35
Figura 11 -	Praia de Tambaú, vê-se o Elite Bar à esquerda (1946) .....	37
Figura 12 -	Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1946) .....	38
Figura 13 -	Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1958) .....	39
Figura 14 -	Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1983) .....	41
Figura 15 -	Vista aérea da praia de Tambaú, com o Hotel Tambaú ao centro (1975 e 1990) .....	42
Figura 16 -	Vista aérea da praia de Tambaú, com o Hotel Tambaú ao centro, em 2013: verticalização acentuada .....	43
Figura 17 -	Vista aérea do bairro Tambauzinho, com o Espaço Cultural ao centro e as praias de Tambaú e Manaíra ao fundo (1980) .....	43
Figura 18 -	Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1994) .....	44

Figura 19 -	Imagem do Altiplano, em 2016, após alteração no uso do solo, com edifícios construídos entre 2007 e 2016 .....	47
Figura 20 -	Em 2020, vista do mar para a beira-mar do Cabo Branco, com seus edifícios baixos, margeados pela mata; e, acima, o Altiplano 'Nobre', com suas grandes construções .....	47
Figura 21 -	Colagem com material publicitário do Grupo Holanda, com destaque para o mar.....	74
Figura 22 -	Colagem com material publicitário da Alliance: o Blue Beach, na praia de Formosa e o Bahay, na praia Ponta de Campina....	75
Figura 23 -	Material publicitário do Alliance Falésia, na praia do Seixas .....	78
Figura 24 -	Material publicitário Alliance – Mansões Wellington Barreto.....	80
Figura 25 -	Publicidade Mansões Heron Marinho .....	81
Figura 26 -	Colagem com peças publicitárias do Alliance Horizon .....	82
Figura 27 -	Material publicitário do Bairro dos Estados: Belize e Evidence Class Club .....	83
Figura 28 -	Anúncio da parceria com o estilista Sandro Barros .....	84
Figura 29 -	Diferentes ambientes do “Setai Sandro Barros”: a) hall dos elevadores; b) Bar Mauvais Garçons; c) Bar Oval; d) Salão Azul .....	86
Figura 30 -	Colagem com imagens da área de convivência do “Setai Sandro Barros” .....	86
Figura 31 -	“Super Praia Artificial Biológica Exclusiva” .....	88
Figura 32 -	a) Setai <i>Market</i> , no Setai <i>Houses Resort</i> ; b) <i>Car wash</i> no Setai <i>Miraj</i> .....	89
Figura 33 -	Edifício Nai, da construtora Alliance, um residencial multifamiliar com projeto biofílico, autoria de Moura, localizado à beira-mar do Cabo Branco .....	112
Figura 34 -	Projeto de interiores do edifício Nai, autoria de Moura, com arquitetura contemporânea e biofílica .....	112
Figura 35 -	“Villa Palladio”, de autoria de Moura, para quem “o projeto foi desafiador, pois saiu completamente do que projetamos, mas nos instigou a buscarmos conhecimento e uma estética clássica para ser idealizada” (2020) .....	114

Figura 36 -	Projeto de <i>design</i> de interiores em apartamento no “Mansões Heron Marinho”, com elementos clássicos e minimalistas, de autoria de Moura (2017) .....	114
Figura 37 -	Projeto de <i>design</i> de interiores do Corales, de autoria de Maia..	120
Figura 38 -	Ambiente projetado por Moura e Azzouz, com destaque para a arquitetura contemporânea e biofílica .....	126
Figura 39 -	Ambientes das duplas de Maia e Tejo, ambas premiadas como ‘Melhor Projeto de Arquitetura’ .....	127
Figura 40 -	Ambientes criados por Azzouz (“Celeiro Criativo”), Tejo (“Ocean Líder Loft”), Maia (“Loft 750”) e Moura (“Cozinha do Chef”), respectivamente, com referências biofílicas .....	128
Figura 41 -	Ambiente ‘Sala de Estar’, edição Casa Cor Paraíba 2023, dos arquitetos Murilo Cantuária e Renata Dantas .....	130
Figura 42 -	Ambiente “Living da Colecionadora”, edição Casa Cor Paraíba 2023, da arquiteta Camilla Furtado .....	130
Figura 43 -	‘Vitrine’ da Mostra Artefacto 2023, elaborada por Moura .....	131
Figura 44 -	Ambiente criado por Tejo, “Lounge Concept” .....	132
Figura 45 -	Mapa da faixa litorânea de João Pessoa. Destaques da autora: local de moradia das frações de elites entrevistadas .....	144
Figura 46 -	Mapa da cidade de João Pessoa, elaborado a partir do valor do metro quadrado para vendas residenciais .....	144
Figura 47-	Mapa da faixa litorânea de João Pessoa. Destaques da autora: local de moradia das frações entrevistadas, de acordo com a faixa etária dos moradores: 46-55 [azul]; 56-65 [vermelho]; 66-75 [roxo]; 76-85 [verde] .....	145
Figura 48 -	Gráfico do crescimento populacional na cidade de João Pessoa, destacando-se maior aumento nas últimas cinco décadas .....	173
Figura 49 -	Mapa da faixa litorânea de João Pessoa. Destaques da autora: local de moradia dos entrevistados de acordo com as frações: dominante [azul]; maior econômico [verde]; maior cultural [roxo] .....	218
Figura 50 -	Mapa da cidade de João Pessoa, classificado a partir das regiões norte, leste, sul e oeste. Os bairros circulados na cor vermelha representam aqueles nos quais ‘vivem’ (moram, trabalham ou frequentam) as frações de elites entrevistadas ...	144

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Classificação dos informantes a partir do volume global e estrutura específica dos capitais acumulados .....	148
Tabela 2 -	Classificação dos informantes a partir do tempo de acúmulo de capitais .....	149
Tabela 3 -	Divisão dos informantes a partir do volume e da estrutura de capitais detidos. Os nomes com <b>destaques em roxo pertencem às elites tradicionais</b> , enquanto os <b>em azul pertencem às novas elites</b> . Os respectivos nomes são seguidos da idade aproximada .....	179

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	15
<b>2 CIDADE DE JOÃO PESSOA: DISPUTAS E VENCEDORES</b> .....	24
<b>3 MERCADO IMOBILIÁRIO E A CONSTRUÇÃO DA CIDADE</b> .....	51
3.1 APRESENTAÇÃO DAS CONSTRUTORAS .....	54
3.2 CONCORRÊNCIA E ESTRATÉGIAS DE DISTINÇÃO NO CAMPO DAS CONSTRUTORAS .....	61
3.3 ESTRATÉGIAS DE VALORIZAÇÃO SIMBÓLICA DOS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS .....	72
<b>4 CAMPO DA ARQUITETURA EM JOÃO PESSOA</b> .....	93
4.1 APRESENTAÇÃO DOS ARQUITETOS .....	94
4.2. FORMAÇÃO DO CAMPO.....	105
4.3 TOMADAS DE POSIÇÃO: ADEUS, <i>CLEAN</i> ; BEM-VINDA, BIOFILIA!.....	111
4.4. MOSTRAS DE ARQUITETURA COMO INSTÂNCIAS DE CONSAGRAÇÃO .	124
4.5 CLIENTELA E SUAS CLASSIFICAÇÕES .....	133
<b>5 MICRO ESPAÇO DAS ELITES EM JOÃO PESSOA</b> .....	139
5.1 ELITES E SEUS CAPITAIS ACUMULADOS.....	147
<b>5.1.1 Capital econômico: categorias e classificações</b> .....	150
5.1.1.1 Localização, tamanho e tipo de moradia .....	150
5.1.1.2 Funcionários .....	153
5.1.1.3 Outras residências .....	154
5.1.1.4 Trajetória profissional.....	156
<b>5.1.2 Capital cultural: categorias e classificações</b> .....	160
5.2 CLASSIFICAÇÕES QUANTO AO ACÚMULO DE CAPITAIS NO TEMPO.....	171
<b>5.2.1 Elites tradicionais</b> .....	171
<b>5.2.2 Novas elites</b> .....	175
<b>6 ESPAÇOS SIMBÓLICO E GEOGRÁFICO: MORADIA E LAZER DAS ELITES</b>	181
6.1 PRÁTICAS RESIDENCIAIS DAS ELITES .....	181
<b>6.1.1 Estilo “clássico”</b> .....	183
<b>6.1.2 Estilo “rústico”</b> .....	189
<b>6.1.3 Estilo “<i>clean</i>/contemporâneo”</b> .....	193
6.2 “A CIDADE NÃO PERTENCE À GENTE”: USOS E CLASSIFICAÇÕES DA CIDADE DE JOÃO PESSOA PELAS ELITES .....	199
<b>7 CONCLUSÃO</b> .....	222

<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>226</b>
<b>APÊNDICE A – Principais dados sobre os(as) entrevistados(as).....</b>	<b>241</b>
<b>APÊNDICE C – ROTEIRO ENTREVISTAS CONSTRUTORAS .....</b>	<b>243</b>
<b>APÊNDICE D – ROTEIRO ENTREVISTAS ARQUITETOS.....</b>	<b>244</b>
<b>APÊNDICE E – ROTEIRO ENTREVISTAS MORADORES.....</b>	<b>246</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Em 2016, foi lançado “Aquarius”, do diretor Kleber Mendonça Filho. Aclamado pela crítica, o filme conta a história de Clara, uma jornalista aposentada, moradora da praia de Boa Viagem. Clara vive no mesmo apartamento que sua tia Lúcia viveu décadas antes, ouve as mesmas músicas daquele tempo, conserva o mesmo piano Fritz Dobbert, e a antiga cômoda de madeira, que tanto significava para sua tia Lúcia, ainda está lá. Após algumas mudanças, o apartamento agora representa o estilo de Clara. Ao mostrar seu cotidiano, o filme capta as nuances do seu gosto, como o piso assinado por Ricardo Brennand, uma peça de tapeçaria de Kennedy Bahia, móveis antigos de madeira, livros de arquitetos modernistas, como Lina Bo Bardi, cadeiras assinadas por *designers* celebrados, como o modelo Cesca, de Marcel Breuer, entre outros.

As manhãs de Clara começam com uma ida à praia e um mergulho no mar. É a última moradora de um prédio de 3 andares, de fachada azul, ladeado por modernas torres, que em tudo contrastam com o Edifício Aquarius. Apesar de receber constantemente propostas para vender o apartamento, sua resistência se deve ao fato de que, para ela, aquele lugar possui um valor inestimável. Suas memórias estão ali; seus filhos cresceram ali; sua vida aconteceu - e acontece - ali. A possibilidade, então, de trocar o seu lugar por um que traga conforto e segurança, que seja novo e com melhor estrutura (argumentos utilizados por seus filhos para convencê-la), seria impensável.

As escolhas de Clara relacionadas à sua moradia podem revelar, não somente onde ela adquiriu determinado objeto, como também a posição que ocupa no espaço social, suas práticas, gostos, relações sociais, de quem se aproxima ou não; sua própria narrativa é carregada de valores e sentidos que simbolizam, por exemplo, as razões pelas quais ela não está disposta a renunciar àquele lugar, ainda que em troca de outro supostamente melhor.

Considera-se, então, que as práticas relacionadas à moradia atuam como sinais que refletem as condições do espaço social manifestadas no espaço simbólico dos gostos, ou seja, as práticas e propriedades de um agente, seus sistemas de classificação, resultam em esquemas de tomadas de posição de classe que operam simbolicamente através do gosto, gerando distinção. É o que afirma o sociólogo Pierre Bourdieu (2006, p. 37), ao falar sobre o potencial distintivo da casa:

Enquanto bem material que se encontra à percepção de todos (como o vestuário), e isto duravelmente, esta propriedade exprime ou trai, de forma mais decisiva que outras, o ser social do seu proprietário, os seus "meios", como se costuma dizer, mas também os seus gostos, o sistema de classificação que ele envolve nos seus atos de apropriação e que, objetivando-se em bens visíveis, dá lugar à apropriação simbólica operada pelos outros, colocados desta forma em condições de o situar no espaço social situando-o no espaço dos gostos.

Observa-se, assim, que, nas escolhas da moradia, o encomendador se depara, desde o início, com decisões a serem tomadas que, aos poucos, constroem um mosaico que vem a ser uma representação de si próprio. Escolhas como o bairro onde morar, o tipo de moradia (se é uma casa, uma casa em condomínio fechado, um apartamento etc.), o arquiteto contratado, o estilo da decoração, se houve contratação de decorador, se há objetos herdados pela casa, entre outros, são fatores que revelam as "[...] maneiras de habitar o mundo adquiridas no seio familiar, no percurso escolar, na carreira profissional e nos circuitos culturais que frequentaram", como coloca Camila Gui Rosatti (2018, p. 883).

Contudo, as homologias encontradas entre as estruturas dos espaços social e simbólico também se reproduzem no espaço físico, exprimindo, especialmente, as distâncias e aproximações entre os agentes. Pensando nos espaços da cidade e moradia, essas diferenças podem se ver inscritas, por exemplo, na existência de bairros característicos de determinadas frações de classe. Para ilustrar essa ideia, Bourdieu (2013, p. 134) remete à cidade de Paris, cujo espaço urbano retraduz as dinâmicas econômicas e culturais daqueles que residem nos bairros centrais, periféricos e suburbanos. Depara-se com uma apropriação do espaço físico que se verifica a partir da concentração de diferentes capitais.

Assim, sob a lente bourdieusiana, observar as relações entre os espaços social, simbólico e físico, como eles se intersectam, constitui-se em uma importante ferramenta analítica para a investigação dos modos de reprodução das classes. É a partir desse cenário que Loïc Wacquant (2023) lança mão do edifício teórico de Bourdieu para a compreensão e o enfrentamento dos problemas relacionados ao espaço urbano, considerando-o como um campo de "[...] acumulação, diversificação, e contestação de capitais". O *locus* da cidade desponta como campo de disputas e lutas históricas, as quais se manifestam material e simbolicamente na formação de fronteiras.

É nesse cenário que a presente pesquisa se insere. Buscou-se apreender as [possíveis] intersecções entre os espaços social, simbólico e geográfico, a partir das práticas residenciais de frações de elite na cidade de João Pessoa – PB. Como base teórica, a pesquisa se apoiou nos estudos da sociologia de Pierre Bourdieu, que forneceu ferramentas para a compreensão dos estilos de vida das frações de elite locais, bem como da lógica das disputas realizadas nesse campo.

Inserida, ainda, nos estudos da sociologia das elites, a tese dialogou com pesquisadores da área, a exemplo de Michel Pinçon e Monique Pinçon-Charlot, Rachel Sherman, Mike Savage, Renato Ortiz e Miqueli Michetti. Apoiou-se, ainda, nos estudos voltados para as formas legítimas de morar no Brasil, através de autoras como Carolina Pulici, Louise Claudino Maciel e Camila Gui Rosatti.

Estudar as elites não é uma tarefa fácil para os sociólogos e sociólogas. Há menos de duas décadas, Michel Pinçon e Monique Pinçon-Charlot (2007) apontaram para as dificuldades inerentes a esse projeto, que vão desde obstáculos metodológicos à timidez dos sociólogos ao adentrarem nesse universo de luxo e riqueza. Tais problemas acarretaram a escassez de trabalhos voltados para o entendimento dessas elites. Dessa forma, emerge a necessidade de olhar para as dinâmicas que perpassam esses grupos, percebendo-se um inegável esforço para a transformação desse cenário, com um aumento significativo de pesquisas na área, que contribuem para uma melhor compreensão das desigualdades na sociedade, esperando-se, assim, que a riqueza seja tão bem analisada quanto a pobreza.

Para alcançar o objetivo geral da pesquisa, foi necessário o cumprimento de alguns objetivos específicos, quais sejam: identificar diferentes frações de elite no município; identificar se há padrões de ancoragem territorial de tais frações no espaço geográfico; analisar instâncias de legitimação imbuídas na definição das maneiras legítimas de morar; compreender o sistema de classificação das práticas residenciais e suas estratégias de distinção; e investigar a formação de fronteiras simbólicas entre elas.

O percurso metodológico pensado para a consecução da pesquisa teve início com um amplo estudo sobre as transformações na ocupação da cidade de João Pessoa sob a perspectiva das elites locais. Para tanto, além dos dados oficiais disponibilizados pelo município (Plano Diretor, entre outros.), foi realizado um levantamento bibliográfico de pesquisas nas áreas de história e arquitetura e urbanismo, relacionado ao tema do crescimento da cidade, buscando mapear as

disputas ocorridas e as que estão em curso em João Pessoa, assim como padrões de ancoragem territorial das elites no espaço urbano.

A pesquisa de campo se mostrou tarefa essencial para explorar o universo das elites e apreender as dinâmicas que o atravessam. Optou-se pela realização de entrevistas semiestruturadas, conduzidas com agentes produtores e mediadores do mercado imobiliário local, bem como com os consumidores desse mercado, isto é, as frações de elite da cidade. Ao total, foram realizadas 32 entrevistas. A seleção desses informantes contou com o apoio de algumas fontes que retratam as elites em João Pessoa: o livro “Inspiração Paraíba” (Blanke, Vitoriano, 2020), que reúne “parte expressiva dos grandes protagonistas” atuais; o livro “Paraíba: memória cultural” (Pereira, 2013); e o material de trabalho de dois colunistas sociais principais da cidade, que expõe o cotidiano das frações de elite locais. Além disso, o mapeamento foi auxiliado pelo fato de a autora possuir algum conhecimento prévio do universo das elites da cidade.

Para falar do processo de recrutamento dos informantes, entende-se essencial, em primeiro lugar, abordar a questão do acesso: um dos grandes obstáculos enfrentados pelos sociólogos e sociólogas que estudam as elites. Adentrar no “mundo dos ricos”, nas palavras de Ortiz (2019), não é fácil. Nesse ponto, a posição da pesquisadora no campo estudado se revelou bastante útil, pois descende das “elites tradicionais” da cidade.

Passo agora a escrever na primeira pessoa do singular, pois falar sobre mim na terceira pessoa me causa demasiada estranheza, como se as palavras já não quisessem se conectar. A escrita trava. Assim, tomo a liberdade, rapidamente, para fazer este breve relato e, ao mesmo tempo, fazer-me presente nele. Em seguida, o fluxo impessoal da escrita será retomado.

Ambos os lados da minha ascendência pertencem, a princípio, às elites tradicionais<sup>1</sup> da cidade. Digo ‘a princípio’, pois, em parte, o capital econômico que um dia os sustentou não mais se faz presente. No lado paterno, apesar de alguns terem figurado no campo da política (em linha reta, avô e bisavô), a riqueza era principalmente fruto das propriedades rurais no interior da Paraíba (criação de gado e plantação de cana-de-açúcar), as quais, em grande parte, desfizeram-se com o passar das gerações. Pelo meu lado materno, há histórico de propriedades rurais e

---

<sup>1</sup> Esse termo será utilizado doravante para se referir às famílias com acúmulo de capitais – econômico, cultural e social – transmitidos há gerações.

usinas de cana-de-açúcar, mas, em meados da década de 1990, houve um declínio dessas atividades (pouco tempo após a morte do meu bisavô, usineiro e político). A partir dessa época, ocorre uma reconversão do capital econômico/político para o mais eminentemente político. Assim, atividade política se tornou mais forte na família, já contando com quatro gerações que ocuparam/ocupam espaços na política (desde a década de 1930, segundo os registros públicos que encontrei e o que minha avó materna contou). Atualmente, minha mãe exerce o mandato de Senadora da República, meu irmão de Vice-Governador do Estado e meu tio de deputado federal, em seu quarto mandato.

Exponho-me aqui, em um exercício de reflexividade epistemológica (Bourdieu, Chamboredon e Passeron, 2015), pois acredito que o contexto familiar não só facilitou o meu acesso às frações de elites estudadas, mas também produziu outros efeitos na pesquisa de forma geral. Alguns, sentidos nas entrevistas, outros, no processo de análise e escrita da tese.

Minhas relações familiares, portanto, foram utilizadas como forma de obter os números de telefone necessários e/ou como ‘senha’ no primeiro contato<sup>2</sup>. “Olá, Fulana, sou Marcella, filha de...’, ‘neta de...’, ‘sobrinha de...’, ‘prima de...’. Frases de praxe entre algumas frações de elite. Destaco, ainda, que cinco participantes guardam algum grau de parentesco comigo<sup>3</sup>, mas nenhum deles faz parte do meu convívio. Por outro lado, posso afirmar que três não sabiam ‘quem eu era’<sup>4</sup>.

De forma geral, obtive respostas solícitas e gentis, algumas das quais reproduzo abaixo, e, na maioria das vezes, já conseguia marcar a entrevista na primeira tentativa. Quando não, agendávamos uma data para novo contato, no qual seria confirmada a data.

Oi Marcella, querida. Tudo bem? Claro, estou à disposição. Pode ser na próxima semana?  
 Pode ser, querida. Vamos nos encontrar sábado às 10h?  
 Marcella prima querida, será um prazer e uma honra! Pode contar!  
 Topo sim, querida. Vamos combinar o dia.  
 Olá, minha querida prima! Que convite interessante. Muito obrigada por ter lembrado de mim. Estou às suas ordens.  
 Oi Marcella, tudo bem? Será um prazer participar!!

<sup>2</sup> À exceção de um participante, todos os primeiros contatos foram realizados através do aplicativo de mensagens *Whatsapp*.

<sup>3</sup> Uma tia [distante] e primos de gerações anteriores à minha. Em termos jurídicos, sequer chegam a ser meus primos, mas, em João Pessoa, como se costuma dizer em algumas frações de classe, “todo mundo é primo”.

<sup>4</sup> Nesses três casos, o contato foi mediado por conhecidos que não mencionaram meus parentes.

Essas referências, então, certamente, abriram-me várias portas, mas não todas. Em alguns casos, fiquei sem resposta, apesar das sucessivas tentativas de contato. Em outros, fui avisada de antemão, pela pessoa que faria ‘a ponte’, que não me concederiam entrevistas, seja por discrição ou por estarem ‘sempre viajando’. Houve, ainda, alguns que remarcaram a data tantas vezes que cheguei à exaustão do tempo e da paciência. No total, quinze pessoas previstas inicialmente me renderam tentativas frustradas. O período em que as entrevistas foram realizadas parece ter impacto aqui também, seja devido ao excesso de trabalho no fechamento do ano ou às viagens de férias de verão.

No momento das entrevistas, quase todos me ofereceram lanches (bolo, salgadinhos, *croissant*, chocolate), água, café e suco. Em uma delas, fui convidada até para ficar para o almoço. Os entrevistados que não o fizeram, apenas três, são os mesmos com quem não utilizei, no primeiro contato, a referência da família. Algumas entrevistas também me renderam presentes. Ganhei quatro livros de autorias próprias e distintas (poesias, história e artesanato paraibano), e, ainda, um convite para começar a escrever em uma coluna de um jornal *online* local “sobre o que eu quiser”.

A condução das entrevistas se mostrou relativamente suave. Duas<sup>5</sup> me chamaram a atenção por terem sido as únicas em que não consegui fazer todas as perguntas previstas no roteiro semiestruturado: de alguma forma, a conversa era rapidamente desviada para histórias do passado ou críticas à cidade. Em uma delas, ouvi “eu sei sobre o que você quer falar”, e lá se ia o próprio entrevistado falar sobre o passado, o presente e o futuro de João Pessoa. Mas, não descarto nada. Cada encontro teve sua contribuição particular. Umas mais, outras menos, mas sempre em algum grau. Todos querem dizer algo, resta descobrir o quê. Sociologicamente, interessa notar, também, os condicionantes dessa atitude de controle do que se deseja falar, das escolhas por falar exclusivamente de passado ou política. Nesses dois casos, homens mais velhos com conhecimento de minha ascendência, que vivenciam a cena política na cidade devido à profissão.

Interessante, também, que algumas pessoas mostraram mais interesse pela tese. Perguntas para tentar entender aonde eu queria chegar; sugestões de outras pessoas para conversar ou tópicos para abordar na tese. Ouvi frases como: “nesse seu doutorado, se você conseguir focar um pouco...”; “você tem que falar com Fulano,

---

<sup>5</sup> Homens acima de 70 anos de idade.

vai lhe ajudar muito”; “esse seu trabalho, essa sua tese, esse seu estudo, ele tem muitas coisas para analisar...”. Por outro lado, alguns me perguntavam se estavam respondendo corretamente: “qualquer coisa você vai me corrigindo”.

Nas entrevistas com pessoas com mais concentração de capital econômico, o desconforto para falar de dinheiro se mostrou bem presente, traço bem observado por Sherman (2017), ao estudar as elites econômicas em Nova York. O tema será percebido mais detalhadamente ao longo da pesquisa, mas, destaco aqui, com grande pesar, que eu também senti esse desconforto, de forma que tive certa dificuldade para fazer perguntas relacionadas diretamente à renda do domicílio. Na minha socialização primária, fui ensinada desde cedo que falar sobre dinheiro ‘na rua’ é falta de educação. Embora tenha consciência disso por meio da sociologia disposicional bourdieusiana, isso ficou incorporado. Acredito que se eu tivesse me desprendido mais de mim, das minhas disposições, teria obtido mais sucesso, mas me consolo refletindo que este é meu primeiro trabalho acadêmico tanto como socióloga quanto entrevistadora. Fica a lição e a promessa de melhora. Haja autoanálise! Ao mesmo tempo, compartilhar algumas disposições com os entrevistados e entrevistadas facilitou o transcorrer das entrevistas.

No balanço geral, não tenho dúvidas de que a minha posição no campo de pesquisa me rendeu largos benefícios na pesquisa de campo, a começar pelo acesso, mas me cobraram seu preço durante a análise dos dados. Ter nascido e crescido na cidade, conhecer os nomes das famílias, ter parentesco, entre outros, tudo isso tornou mais árdua a tarefa do distanciamento do objeto de pesquisa. Precisei me desfazer de certas ideias concebidas pela vivência na cidade, pela minha própria posição no espaço social, para poder olhar para os dados da pesquisa com mais frieza e objetividade, tentando não cair em armadilhas do senso comum e transformar meu trabalho em uma caricatura. Com todas essas tensões e ambivalências, o objeto sociológico foi construído, de modo que, aqui, encerro minha tentativa de auto objetivação e retomo à narrativa impessoal que tanto busquei.

Esta tese foi desenvolvida em cinco capítulos temáticos. O primeiro, denominado “Cidade de João Pessoa: disputas e vencedores”, apresenta a cidade alvo da pesquisa, fazendo uma leitura de seu desenvolvimento desde sua fundação, ainda no século XVI, até os dias atuais. Esse percurso buscou demonstrar aspectos relacionados à expansão urbana, às lutas e disputas que ocorreram – e ocorrem – na construção da cidade, apontando para o papel central do Poder Público e das frações

de elite locais nessa dinâmica. São disputas que se traduzem na ocupação do espaço físico da cidade, das quais as elites saem privilegiadas. Foram utilizados como base para esse levantamento livros de historiadores locais – eles mesmos, em alguma medida, atinentes à elite do lugar - como José Octávio de Arruda Mello, como também pesquisas nas áreas de Geografia e Arquitetura e Urbanismo. Dialogou-se, ainda, com autores da sociologia urbana mais geral, como Henri Lefebvre e David Harvey, bem como Teresa Caldeira, Raquel Rolnik e Eduardo Marques. Assim, foi possível delinear um panorama da distribuição das classes no espaço geográfico da cidade de João Pessoa através do tempo, além de compreender seu processo de urbanização.

Pensando, portanto, nos agentes que, não sozinhos ou sem contestação, constroem a cidade, o segundo capítulo, denominado “Mercado imobiliário e a construção da cidade”, investigou a agência específica do mercado de construção de ‘alto padrão’ da cidade. Nesse intento, além do estudo de padrões de ancoragem territorial pelas frações de elite, observou-se como esses agentes classificam a cidade – e por ela são classificados –; as dinâmicas que atravessam a atuação das construtoras; as estratégias de distinção adotadas por cada uma delas; o vocabulário utilizado para marcar a distinção de classes no universo da moradia; e as estratégias para valorização simbólica de seus empreendimentos. Para a elaboração do capítulo, foram selecionadas quatro construtoras locais com atuação no segmento do alto padrão construtivo, sendo realizadas cinco entrevistas com roteiro semiestruturado: quatro com os respectivos sócios proprietários e uma com o CEO de uma delas. Além disso, o material publicitário das empresas também passou por análise.

O terceiro capítulo, por sua vez, denominado “Campo da arquitetura em João Pessoa”, teve como objetivo a apreensão do mercado da moradia das elites na cidade sob a perspectiva da produção do campo da arquitetura local, observando sua atuação na formação do estado da oferta na cidade como também na formação dos gostos da clientela. Tal como o capítulo anterior, este também contou com a realização de cinco entrevistas com roteiro semiestruturado com profissionais que atuam com projetos destinados às classes altas, além da análise dos respectivos materiais publicitários. Foram entrevistados quatro arquitetos consagrados na cidade e um gerente de *marketing* de empresa que opera tanto na produção quanto na mediação do mercado imobiliário de alto padrão. Complementarmente, as mostras de arquitetura que ocorrem na cidade foram examinadas, sendo indicadoras da consagração dos profissionais entrevistados e legitimadoras de suas tomadas de

posição. Assimilou-se, portanto, suas classificações relacionadas à cidade e às frações de elite locais, público-alvo dos profissionais entrevistados, e como classificam a si próprios.

A partir do cenário obtido nos primeiros três capítulos, os últimos dois foram dedicados aos consumidores do mercado da moradia de alto padrão na cidade de João Pessoa, ou seja, aos moradores pertencentes a frações de elites locais, visando perceber as classificações quanto às suas práticas residenciais e de lazer, bem como elas se manifestam no espaço geográfico da cidade. Para tanto, foram realizadas 22 entrevistas, através de roteiro semiestruturado, com integrantes dessas frações de elite, abordando como se distribuem no espaço da cidade.

Nesse sentido, o capítulo quatro, denominado “Micro espaço das elites em João Pessoa”, teve como objetivo apresentar os integrantes das frações de elite entrevistadas e seus capitais acumulados, econômico e cultural. Falou-se em ‘micro espaço’ para ressaltar que as posições ocupadas pelos informantes foram apreendidas a partir da concentração de seus capitais, não da construção do espaço social na cidade de João Pessoa. As análises permitiram a constatação de duas categorias classificatórias que conformam fronteiras simbólicas entre os informantes: a primeira, que os divide a partir da análise sincrônica, considerando o volume e a estrutura de capitais detidos; e a segunda, que os separa a partir da análise diacrônica, considerando o acúmulo de capitais no tempo.

Por fim, o capítulo cinco, denominado “Espaços simbólico e geográfico: moradia e lazer das elites”, abordou como a distribuição dos capitais entre os informantes, que os posiciona no micro espaço da pesquisa, é manifestada nos espaços simbólico e geográfico, permitindo a compreensão de intersecções entre essas estruturas, além de algumas especificidades do contexto da cidade de João Pessoa, esperando-se, assim, contribuir para o conhecimento das elites e suas dinâmicas.

## 2 CIDADE DE JOÃO PESSOA: DISPUTAS E VENCEDORES

No início, tudo era mato, o qual era cortado pela água, pelo Rio Sanhauá. Às margens de sua foz, em meados de 1585, nascia a cidade denominada Nossa Senhora das Neves - nome logo modificado para Filipéia de Nossa Senhora das Neves –, sem sequer ter sido vila. Da união entre portugueses e indígenas tabajaras, a cidade se consolidava, com a chegada do Ouvidor Martim Leitão, como sede da Capitania Real da Paraíba (Mello; Farias; Cabral, 2010, p. 13-19).

A escolha do local de nascimento da cidade se deu pelo fato de que, ali, eram oferecidas maiores possibilidades de defesa diante dos ataques estrangeiros (franceses e holandeses) e, por conseguinte, pelo interesse na exploração econômica das terras arredores, especialmente, através do comércio da cana-de-açúcar, com a construção de engenhos<sup>6</sup>, como o Tibiri, fundado por Martim Leitão. O Rio Sanhauá é um importante afluente do estuário do Rio Paraíba, acompanhado de outros que também o compõem, terminando por desembocar no mar, favorecendo o tráfego de grandes navegações, desejáveis ou não. Diante de sua extensão (cerca de 16km da foz do Rio Paraíba até a do Rio Sanhauá), foi necessária a construção de vários fortes, ao longo de suas margens, pelos colonizadores portugueses, para impedir os sucessivos ataques franceses e holandeses pelo litoral.

A cidade teve sua fundação marcada por uma divisão: alta e baixa. Na Cidade Alta, localizada num platô, nas margens do Sanhauá, estavam assentadas as Igrejas, os Conventos, a Administração e as residências de elite. Foi construída a partir do largo da Igreja Matriz (Catedral de Nossa Senhora das Neves), da qual partem duas ruas paralelas, no sentido norte-sul: Rua Nova (hoje, Av. General Osório) e Rua Direita (hoje, Rua Duque de Caxias), interligadas por estreitas travessas. Ao descer a colina pela Ladeira de São Francisco, chega-se à Cidade Baixa, cujas poucas ruas seguem ao largo das margens do rio, onde funcionava o porto e o comércio da cidade (como Porto do Capim e Varadouro) e se localizavam as residências das classes populares. A divisão fez ver, portanto, não apenas os locais em si, mas também as classes que neles viviam (Araújo, 2007).

---

<sup>6</sup> Nestor Goulart Reis Filho (1968) remonta ao Brasil colonial em estudo relacionado à exploração da cana-de-açúcar, através dos engenhos, e sua contribuição para a reprodução da economia rural e o impedimento do desenvolvimento urbano.

No período compreendido entre os anos de 1634 e 1654, a Paraíba esteve sob domínio holandês e sua Capital teve seu nome modificado para *Frederikstadt*, em homenagem ao Príncipe de Orange, Frederico Henrique. Quando Portugal retomou o domínio, a cidade passou a ser chamada de Parahyba, mesma denominação da capitania. Assim permaneceu até a década de 1930, quando foi novamente modificado, desta vez para João Pessoa, em homenagem ao então Presidente do Estado, assassinado em Recife. O nome permanece até hoje, muito embora ainda persista um acalorado debate sobre a pertinência da homenagem, discussão que ainda inflama os ânimos das famílias dos envolvidos (Ribeiro, 2021).

As primeiras mudanças relacionadas à denominação da cidade ocorreram nos primeiros séculos de sua existência, os quais não trouxeram grandes mudanças para a dinâmica ou estrutura da cidade, não havendo expansão urbana notável ou aumento considerável da população (Aguiar; Mello, 1985). A cidade era pequena:

[...] poucas eram as ruas calçadas e a ocupação do espaço urbano era descontínua, ficando frequentemente, entre os prédios, grandes intervalos desabitados. As casas residenciais eram modestas, segundo a arquitetura típica das residências coloniais e despidas de muitos dos básicos necessários a prédios urbanos destinados a moradias. Poucos sobrados que ostentavam a imponência da sua arquitetura e o *status* mais elevado dos moradores. Logo depois do centro iniciavam-se os sítios, alguns deles com vários hectares, o que bem demonstra a origem rural da urbe e que perduraria por todo o século XIX (Aquino, 1985, p. 75).

Alguns fatores contribuíram para tal estagnação. Pelo fato de sua fundação ter se apoiado nos interesses político-econômicos da Coroa Portuguesa, a produção comercial era voltada para as demandas portuguesas. Assim, sua função administrativa se revela, principalmente, através da exportação de seus bens produzidos para o mercado europeu (açúcar, algodão, entre outros). Para ilustrar tamanha exploração, não era permitida qualquer produção além da necessária à Coroa (Rodriguez, 1980, p. 44-47).

A base de economia agrária e escravocrata atrasou o processo de urbanização da cidade, traço reforçado pela manutenção da posse das terras nas mãos da Coroa, que as distribuía entre fidalgos portugueses através das sesmarias, "em condições de, com os próprios recursos, desenvolverem as propriedades, na base de partidos de cana, plantações de fumo, engenhos de açúcar e currais para criação de gado" (Mello; Farias; Cabral, 2010, p. 27).

Somam-se a esses fatores o período em que a capital paraibana esteve sob domínio holandês (1634-1654) e aquele em que foi anexada à Capitania de Pernambuco (1756-1799). A invasão holandesa na Paraíba se deu num contexto de lento crescimento, pouco contribuindo para seu desenvolvimento<sup>7</sup>, deixando poucas marcas, ao contrário do que se observa na cidade de Recife, onde a expansão urbana e a arquitetura das construções daquele período tornam evidente o impacto da presença dos holandeses. Ao ser incorporada à Pernambuco, restou claro o cenário de precariedade em que se encontrava a cidade da Parahyba, em parte, devido às longas secas, faltando-lhe boas condições para sua própria administração, existindo apenas como "verdadeiro fundo de quintal dos engenhos e fazendas que lhe subjugaram as forças" (Mello, 1990, p. 22; Oliveira, 1987, p. 180).

Destarte, o desenvolvimento urbano da cidade de Parahyba permaneceu discreto até meados do século XIX. Em 1822, foi instalada, na Cidade Alta, iluminação pública, mas, somente em 1829, a Cidade Baixa foi contemplada com tal melhoria (Coelho Filho, 1985, p. 68). Importa frisar, como se pode depreender do caso da iluminação pública, que os melhoramentos da cidade não se davam no mesmo passo, havendo uma priorização dos investimentos na Cidade Alta.

Marcos importantes para a cidade ocorreram a partir da década de 1850. Ruas foram abertas, interligando as duas cidades e expandindo-as em direção ao sul e leste. O historiador Maurílio Augusto de Almeida (1985, p. 97) destaca a existência de um total de 1.500 casas construídas na Capital, em 1859, das quais apenas 50 eram sobrados pertencentes aos membros da aristocracia rural.

O pequeno número de sobrados existentes à época, em comparação ao número total de residências, ilustra não somente o poderio do patriarcado rural de então, mas também a escolha do modelo arquitetônico da casa como forma de se distanciar dos acontecimentos da rua<sup>8</sup>. Como remonta Batista (1985), a desordem presente nas ruas viabilizou o sobrado como estrutura ideal para esse afastamento, "[...] como único meio viável de estar presente nas zonas socialmente mais

---

<sup>7</sup> Registros indicam que, após o período sob domínio holandês, a população da Capitania era de 800 habitantes; poucas ruas foram criadas,

<sup>8</sup> "Os jornais da época, as atas das Câmaras, a grande maioria dos documentos oficiais e até cartas íntimas e documentos particulares estão cheios de reclamações e pedidos insistentes contra os becos escuros, os montes de lixo e os assassinatos no meio da rua, contra as águas podres empoçadas na via pública, contra os animais mortos ou os cães hidrófobos e os loucos soltos no ôco do mundo, sem nenhuma força humana que pudesse coibir tais abusos e proteger as populações" (Batista, 1985, p. 106).

importantes da cidade. [...] Viver em sobrado queria dizer, portanto, segurança e posição, garantia e *status social*" (Batista, 1985, p. 107), daí estarem assentadas nas principais ruas do centro da cidade.

Diante de tal cenário, em 1858, o então Presidente da Província da Parahyba, Henrique Beaurepaire Rohan, propôs o primeiro Plano de expansão urbana para a cidade, assim como o fez, em 1843, no Rio de Janeiro (Andreatta, 2006). Isso ocorre em um contexto nacional de modernização das cidades voltada a uma economia industrializada e capitalista. Importantes transformações ocorreram sob sua administração, como o nivelamento e o alinhamento das ruas e a abertura de importantes vias, como a Av. Sanhauá e a Av. Beaurepaire Rohan, ambas localizadas na Cidade Baixa.

Apesar das melhorias observadas em seu governo, não houve propriamente uma expansão da cidade, mas apenas alterações significativas no tecido urbano então existente, em especial, na Cidade Baixa, tal era sua situação precária. O período foi marcado pelo investimento na higienização, aspecto que reflete o movimento de modernização das cidades e que produz efeitos na vida social da população (Maia, 2012).

Figura 1 - Na Cidade Alta, antiga Rua Nova, hoje, General Osório (1877). Ao centro, a Igreja Matriz de Nossa Senhora das Neves



Fonte: Gilberto Stuckert Filho (2004).

Figura 2 - Na Cidade Alta, antigo Beco do Carmo, atual Rua Conselheiro Henriques. Partindo da antiga Rua Nova, hoje, General Osório, até a Rua Direita, hoje, Duque de Caxias (1877)



Fonte: Acervo Walfredo Rodrigues (1974).

Embelezar a cidade através da higiene implica, portanto, adotar medidas que visem a uma melhor organização da cidade, como foi observado ao longo da segunda metade do século XIX e início do século XX. Cabe mencionar, porém, que, além dos ideais modernos, a riqueza obtida pelo governo, através da valorização do algodão como produto de exportação, teve forte influência nos investimentos públicos desse período, momento em que, conforme indica Galliza (1990, p. 87), "[...] a produção algodoeira superou a açucareira, a fim de atender a demanda dos mercados externo e interno e o algodão se tornou a principal fonte de renda da Paraíba".

Maia (2012, p. 18) observa que, no início do processo de modernização na Parahyba, um dos critérios adotados foi a destruição das casas de palhas, que "[...] eram as habitações da classe da trabalhadora, dos pobres da cidade e que se faziam presentes em quase todas as ruas, excetuando-se as principais ruas da cidade alta onde se encontravam as melhores edificações e os melhores sobrados". A autora constata, porém, como essas construções precárias foram mantidas nas áreas periféricas da cidade, ainda que diante de sua proibição.

Figura 3 - Cidade Baixa, antiga Rua do Melão, atual Beaurepaire Rohan. À direita, vê-se a Cidade Alta com a Igreja Matriz; ao centro, casas de palha (1904)



Fonte: Acervo Walfredo Rodrigues.

A construção de praças e jardins, como o Jardim Público inaugurado em 1879, também foi elemento de destaque para a modernização da cidade e a construção do Teatro Santa Roza, em 1888, no governo de Gama Rosa. O então presidente da província da Parahyba encomenda ao agrimensor Vicente Gomes Jardim um relato descritivo da capital paraibana, cujo título foi *Monographia da Cidade da Parahyba do Norte* (1889)<sup>9</sup>, buscando compreender as transformações no cenário local relacionadas à Proclamação da República, na tentativa de planejar seu crescimento de forma ordenada.

---

<sup>9</sup> "Divulgada em 1889 nas páginas da Gazeta da Parahyba e sem constar de qualquer mapa, planta topográfica ou outra peça gráfica, a *Monographia* é uma minuciosa descrição da estrutura urbana em seus elementos componentes, em que se sucedem ruas, travessas, becos, largos, pátios, além daqueles edifícios públicos, civis e religiosos, fontes, bicas e cemitérios, contados, localizados e orientados com precisão no tecido urbano da capital" (Trajano Filho, 2006, p. 30).

Figura 4 - Fachada do Teatro Santa Roza (1920)



Fonte: Acervo Walfredo Rodrigues (1974).

Figura 5 - Jardim Público (1916)



Fonte: Acervo Walfredo Rodrigues (1974).

O relato evidenciou a situação precária na qual se encontrava a Parahyba, que ainda não possuía estrutura de saneamento básico - o esgoto corria a céu aberto -, energia elétrica ou água encanada. O processo de expansão da cidade se deu de maneira aleatória, mais precisamente nas direções norte e sul, com o surgimento dos bairros Tambiá e Trincheiras. Na direção leste, é dizer, em direção à praia, a então chamada Lagoa dos Irerês era vista como um obstáculo ao crescimento da capital, como é possível observar abaixo, no traçado da cidade:

Figura 6 - Mapa do traçado urbano da cidade da Parahyba (1889)



Fonte: Filipeia/SEPLAN/PMJP (2023)<sup>10</sup>.

Diante disso, os fatos que seguiram resultaram de um esforço de modernização da cidade, buscando não somente sua expansão, mas também um amplo investimento em sua estrutura.

Em 1895, durante o governo de Álvaro Machado, foi inaugurada a Companhia de Ferro-Carril da Parahyba, possibilitando a implantação, em 1896, de um novo meio de transporte na cidade, símbolo da modernidade: o bonde a burro (Medeiros Filho, 2013).

A importância desse novo meio de transporte pode ser observada através de dois aspectos: primeiro, por contribuir para a mobilidade e o lazer dos habitantes; segundo, por ser considerado o primeiro marco da expansão urbana em direção ao

<sup>10</sup> O mapa com o traçado das ruas está disponível em: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/mapashistoricos/index.html#15/-7.1235/-34.8810>, enquanto as legendas sobrepostas são edições da autora.

mar (Mello, 1990), pois, em 1907, seria inaugurada parte da linha férrea<sup>11</sup> que interligaria o núcleo urbano à praia de Tambaú, local de veraneio das classes altas locais e lar dos pescadores (Mello; Farias; Cabral, 2010). Assim:

Para a população citadina chegar à praia de Tambaú, embarcava num bonde a burro em qualquer ponto da cidade, indo até a estação da Cruz do Peixe, onde desembarcava, para, então, embarcar na Ferro Via Tambaú (Medeiros Filho, 2013, p. 120).

O governo de João Machado (1908-1912) trouxe energia elétrica e abastecimento de água para a capital, além de ter planejado a substituição dos bondes a burro por bondes elétricos, que foi efetivado somente no governo de Castro Pinto, em 1914<sup>12</sup> (Araújo, 2007). Nesse período, através da abertura de novas ruas, aliada ao transporte elétrico, os limites da cidade se expandem, consolidando a formação de novos bairros, como Jaguaribe e Cruz das Armas, ambos na direção sul, ocupados pelas classes menos favorecidas, além de interligar a Cruz do Peixe ao bairro das Trincheiras, este que, "[...] com a apropriação e ocupação do local por membros da camada mais abastada - predominantemente profissionais liberais, ricos comerciantes e proprietários rurais - e a construção de seus casarios" foi elevado a "lócus urbano" (Costa, 2020, p. 6). A Avenida João Machado, por exemplo, localizada na região de Jaguaribe e das Trincheiras, foi concebida, nas palavras de Trajano Filho (2006, p. 33), como:

Um "boulevard", extenso e largo, que facilitava o acesso a essa área da cidade que iniciava um processo de ocupação pelas classes mais abastadas que fugiam dos sobrados do centro. A regularidade da nova via afirmava-se como um gesto simbólico de negação do passado tortuoso das ruelas coloniais e de suas pragas.

No governo do Presidente Camilo de Holanda (1916-1920), foi determinada a abertura da Avenida Epiácio Pessoa, que partia da Cruz do Peixe até a praia de Tambaú, com cerca de 5km de extensão e 30m de largura<sup>13</sup>, marcando o início da expansão da cidade no sentido leste. Por razões diversas, a obra foi deixada de lado

---

<sup>11</sup> Concluída no ano seguinte.

<sup>12</sup> A autora destaca, porém, que apesar da instauração dos bondes elétricos, os bondes a burro ainda permaneceram em funcionamento por alguns anos nos bairros menos privilegiados da cidade.

<sup>13</sup> Segundo Martins (2010, p. 43), o projeto da Av. Epiácio Pessoa "[...] seguiu o modelo dos *boulevards* mundialmente conhecidos a partir do projeto do Prefeito Haussmann para Paris na segunda metade do século XIX, compreendendo largas avenidas arborizadas".

durante a década de 1920, sendo retomada e finalizada somente no final da década seguinte. Uma das mais importantes avenidas da cidade até os dias de hoje, tendo, a partir de seu eixo, de seu entorno, ocorrido a expansão urbana ao longo das décadas seguintes (Martins; Maia, 2015), como será demonstrado mais adiante. Um dos fatores que contribuíram para a concretização da Av. Epitácio Pessoa foi a transformação da Lagoa dos Irerês em Parque Sólon de Lucena,<sup>14</sup> concluída em 1939, durante o governo de Argemiro de Figueiredo. A empreitada buscou efetivar o plano de expansão no leste da cidade, elaborado pelo arquiteto Nestor de Figueiredo, em 1932. A urbanização da lagoa, agora parque, não só possibilitou a ligação entre os bairros Tambiá e Jaguaribe, onde antes existia um vazio, como também interligou três pontos centrais para o crescimento da cidade no sentido leste: o novo Parque, a Praça da Independência<sup>15</sup> e a Av. Epitácio Pessoa (Coutinho, 2004).

Figura 7 - Imagem aérea de 1933, vendo-se a Praça da Independência e o início da Av. Epitácio Pessoa



Fonte: Acervo Humberto Nóbrega

---

<sup>14</sup> Durante o governo estadual de Sólon de Lucena (1920-1924), foi recuperado um projeto de saneamento básico para a cidade, elaborado pelo engenheiro sanitário Saturnino de Brito em 1913, o qual considerava a urbanização da Lagoa dos Irerês o ponto central para o desenvolvimento da cidade, tanto em questão de saneamento quanto de expansão urbana. A concretização do projeto, porém, não se deu como o engenheiro imaginava, pois, a cidade já não era mais a mesma de quando da sua feitura.

<sup>15</sup> Enquanto o Estado era governado por Sólon de Lucena, a cidade de Parahyba tinha como prefeito o médico Walfredo Guedes Pereira, que doou à Capital o terreno para realização da mencionada praça. Segundo Coutinho (2004, p. 70), a "[...] Praça da Independência serviria como elo aglutinador das intervenções urbanísticas do setor leste da cidade, arrematando as expansões dos bairros Tambiá e Montepio, além de influenciar na formação do nascente bairro da Torre".

Como consequência, houve o surgimento de outros novos bairros, como a Torre e o Montepio, ao longo da década de 1930. O primeiro se localiza no entorno do lado sul da Av. Epitácio Pessoa e foi ocupado, em grande parte, por membros da classe média/baixa local, com a construção de casas populares nas décadas que se seguiram (Coutinho, 2004, p. 86). O segundo, localizado no entorno do Parque Sólton de Lucena, é concebido como residência das classes altas, onde é possível encontrar casas suntuosas que pertenciam, principalmente, à elite rural. Nesse sentido, Costa (2020, p. 10) afirma que:

O entorno do Parque Sólton de Lucena passou a atrair os residentes ricos da capital paraibana que almejavam afastar-se do congestionamento e adensamento do setor terciário que atingia a Cidade Alta e Tambiá, bem como afastar-se da vizinhança pobre que se aproximava vertiginosamente, como no caso de Trincheiras.

Figura 8 - Mapa do traçado urbano da cidade da Parahyba (1930)<sup>16</sup>



Fonte: Filipeia/SEPLAN/PMJP (2023)<sup>17</sup>.

<sup>16</sup> As legendas sobrepostas são edições de autoria própria.

<sup>17</sup> O mapa com o traçado das ruas está disponível em: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/mapashistoricos/index.html#15/-7.1235/-34.8810>.

Figura 9 - Vista aérea do Parque Sólon de Lucena e seu entorno, por volta de 1940. Vê-se o percurso da Av. Epitácio Pessoa que leva ao mar



Fonte: Acervo Humberto Nóbrega.

Na medida em que a cidade se expande, também são feitas melhorias no centro urbano consolidado, notadamente nas Cidades Alta e Baixa, abandonando seu aspecto colonial e assumindo feições modernas. Medidas como a construção de praças, o alargamento, o nivelamento e o calçamento de ruas, a reforma da ponte do Rio Sanhauá (que liga a Capital ao interior do Estado), demolições e reconstruções, entre outras, contribuíram para o aparente progresso da cidade (Trajano Filho, 2006, p. 35-36).

Figura 10 - Rua Nova (atual General Osório) em 1920, com a Igreja Matriz ao fundo.



Fonte: Acervo Walfredo Rodriguez.

Os registros das transformações ocorridas na Capital Paraibana, agora denominada João Pessoa, principalmente nas três primeiras décadas do século XX, representam uma expansão urbana até então não vista, diante do lento crescimento observado desde a sua fundação até meados do século XIX. Sobre os anos 1900-1930, Martins e Maia (2015, p. 186) afirmam que "[...] a cidade estendeu seus limites territoriais numa velocidade inédita, quando a mesma chegou a ocupar uma área duas vezes mais extensa".

A partir da década de 1940, é possível observar o protagonismo da Av. Epitácio Pessoa na dinâmica de expansão da cidade. É nessa época que, com sua finalização, inicia-se sua ocupação, ainda que de forma descontínua. Até então, as poucas edificações existentes na avenida eram as residências no bairro Torre e o Campo de Aviação da Imbiribeira<sup>18</sup>, mas as medidas de investimento público e privado nas políticas de habitação, influenciadas pelo Plano de Expansão de Nestor de Figueiredo, visaram ao "[...] preenchimento desse território e sua conversão em espaço urbano através da convergência de ações privadas e investimentos públicos em empreendimentos habitacionais e serviços de infraestrutura" (Trajano Filho, 2006, p. 41). No mesmo sentido, Martins e Maia (2015, p. 188) ressaltam que:

A partir deste momento, é possível visualizar o esforço por parte da iniciativa pública e privada a fim de controlar a expansão e a distribuição da população ao longo dessas novas áreas de expansão da cidade: favoreceu-se a instalação das camadas de alta renda a leste – ao longo do eixo da Avenida Epitácio Pessoa – e, ao mesmo tempo, induziu-se as classes populares para os setores de expansão na direção sul – ao longo do eixo da Avenida Cruz das Armas.

Foi construído o quartel do 1º Grupamento de Engenharia de Construção<sup>19</sup>, no eixo norte da avenida, ocupando uma ampla parcela do loteamento *San Juan*, futuro bairro dos Estados, que já possuía seu traçado, mas, ainda, sem edificações. O Campo de Aviação foi realocado para o entorno da estrada que leva à Cabedelo, hoje, BR-230, possibilitando a criação do conjunto habitacional Jardim Miramar em meados da década seguinte.

---

<sup>18</sup> Estava localizado no meio do percurso da Av. Epitácio Pessoa, ao passo que não havia outras construções no seu entorno.

<sup>19</sup> O empreendimento ocupa parcela significativa do solo na altura do bairro dos Estados, com a construção de uma vila militar, abrigando os oficiais, um hospital militar, hotel, entre outros.

Com a finalização da linha do bonde elétrico Centro-Tambaú, o acesso à orla marítima foi facilitado e, por isso, ampliado. Nesse momento, ocorre a incorporação da praia de Tambaú ao núcleo urbano, marcado pelo surgimento do Elite Bar e Restaurante, por volta de 1942, ponto a partir do qual se desenvolveu o novo bairro (Aguiar; Mello, 1985).

Figura 11 - Praia de Tambaú, vê-se o Elite Bar à esquerda (1946)

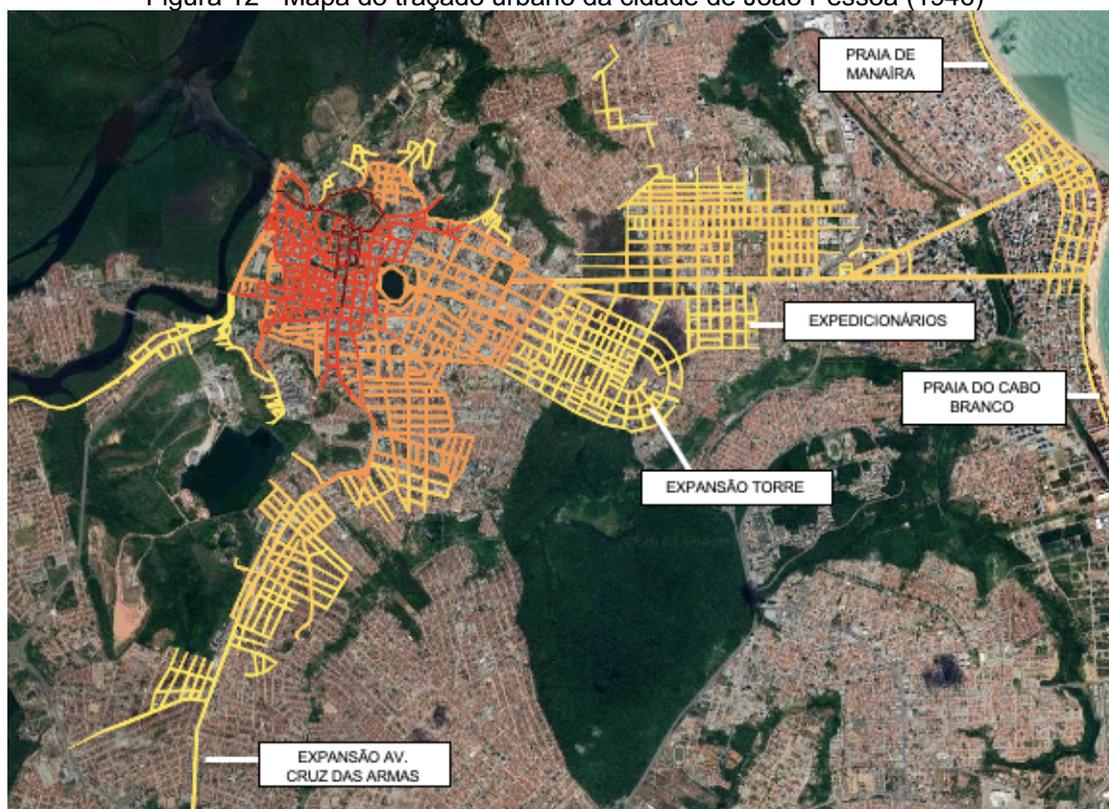


Fonte: Stuckert Filho (2004).

Assim, no final da década, a cidade de João Pessoa consolidou sua expansão em direção ao mar, com a praia de Tambaú e o bairro dos Estados, para além do contínuo crescimento nas direções sul e sudeste, com a expansão dos bairros Torre, Jaguaribe e Cruz das Armas. Nesse cenário, as camadas menos abastadas da população estavam distribuídas nos bairros que compunham o eixo sul e sudeste, além da Cidade Baixa, ao passo que as elites locais ocupavam o eixo norte e leste, com residências no bairro do Tambaú, nas imediações da Av. João Machado, e no entorno do Parque Sólon de Lucena, aproximando-se da Av. Epitácio Pessoa (Silveira, 2004).

A essa altura, com o início da urbanização da praia de Tambaú e diante da ainda precária infraestrutura do local, poucas construções funcionavam como residência permanente dos membros das classes altas, sendo mais comum seu uso no período de veraneio (dezembro e janeiro) e finais de semana, como uma segunda casa (Aguiar; Mello, 1985).

Figura 12 - Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1946)



Fonte: Filipeia/SEPLAN/PMJP (2023)<sup>20</sup>.

Na década de 1950, a pavimentação da Av. Epitácio Pessoa potencializa sua urbanização. Foram criados os loteamentos Jardim Miramar, Expedicionários e Tambauzinho nas adjacências da avenida, destinados ao uso residencial por parte das classes altas e médias locais. No Jardim Miramar, foi construída a sede do Esporte Clube Cabo Branco<sup>21</sup>, fundado em 1915, que antes funcionava no bairro Jaguaribe, influenciando, também, a urbanização. Na orla marítima, foi criado o Conjunto Manaíra, loteamento que dá continuidade à praia de Tambaú na direção norte, além dos investimentos feitos na infraestrutura do local, possibilitando a residência permanente daqueles que antes frequentavam a praia no verão (Bessa, 2012).

Há, nessa altura, uma importante mudança na configuração da ocupação dos bairros pela população: as elites locais fazem o percurso rumo ao mar, deixando seus

<sup>20</sup> O mapa com o traçado das ruas pode ser encontrado no site: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/mapashistoricos/index.html#15/-7.1235/-34.8810>. As legendas sobrepostas são de autoria própria.

<sup>21</sup> O clube, fundado em 1915 por membros das classes altas locais, "tornou-se um ponto de encontro da sociedade pessoense e passou a sediar as mais importantes festividades da cidade, com a promoção de bailes, jantares e eventos esportivos, constituindo assim um importante marco da vida urbana de João Pessoa, atraindo ainda mais os olhares para a nova avenida e para o litoral" (Martins; Maia, 2015, p. 194).

casarões na Av. João Machado, no Tambiá e em outros bairros, para habitar suntuosas residências ao longo da Av. Epitácio Pessoa e na praia<sup>22</sup>. Para esses grupos, o centro da cidade se tornara local de trabalho, comércio e serviços (Silveira, 2004, p. 198).

Por sua vez, nessa década, a expansão e urbanização da zona sul da cidade se deram através dos bairros Oitizeiro e Novais, afastados do centro da cidade e, mais ainda, da orla, sendo ocupados pelas camadas populares (Bessa, 2012).

Figura 13 - Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1958)



Fonte: Filipeia/SEPLAN/PMJP (2023)<sup>23</sup>.

Nas décadas seguintes, outros empreendimentos contribuíram para o processo de expansão da cidade. A abertura da Av. José Américo de Almeida<sup>24</sup> foi concebida

<sup>22</sup> A arquitetura moderna passou a fazer parte da paisagem da capital, tanto com a construção de edifícios públicos quanto de residências. O período foi marcado pela presença de alguns arquitetos renomados que deixaram suas marcas na cidade (Pereira, 2008). Conforme Tinem (2005, p. 11) relata, "o arquiteto carioca radicado no Recife Acácio Gil Borsoi, os arquitetos paraibanos formados em Pernambuco Mário Glauco Di Lászio e Carlos Alberto Carneiro da Cunha, o arquiteto cearense formado no Rio de Janeiro, Liberal de Castro e o arquiteto paranaense de família paraibana Leonardo Stuckert que, a convite da elite pessoense, realizaram obras que atendiam ao desejo de modernidade e sofisticação que esta arquitetura representava".

<sup>23</sup> O mapa com o traçado das ruas está disponível em: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/mapashistoricos/index.html#15/-7.1235/-34.8810>. As legendas sobrepostas são de autoria própria.

<sup>24</sup> Mais conhecida por Av. Beira Rio, pois, quando da sua abertura, foi necessário expulsar moradores da Favela Beira Rio que ocupavam parte do local (Coutinho, 2004). Movimentos semelhantes ocorreram em outros pontos da cidade, a exemplo da comunidade de pescadores que ocupavam a praia de Tambaú, quando da expansão para o litoral, e foram expulsos dali, alocados às margens do

como via alternativa para ir do centro à praia do Cabo Branco, bem como a Av. Rui Carneiro, que terminava na praia de Manaíra. Assim, a urbanização da orla marítima foi estimulada, notadamente após a implantação de saneamento básico e melhorias no abastecimento d'água<sup>25</sup>, consolidando a formação dos bairros Tambaú, Manaíra, Cabo Branco e Bessa (Silveira, 2004, p. 201-207).

As construções do campus da Universidade Federal da Paraíba (UFPB), no fim da década de 1950, do Distrito Industrial e dos eixos da BR-230 e BR-101 ampliaram os limites de ocupação da cidade. Diante dessa movimentação, o Governo Federal<sup>26</sup>, através do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e do Banco Nacional de Habitação (BNH), determinou a construção de vários conjuntos habitacionais para as classes populares, buscando preencher os vazios urbanos e contribuir para a periferação desses grupos ao distribuí-los nos eixos sul e sudeste da cidade, em conjuntos cada vez mais distantes do centro. Nesse sentido, Trajano Filho (2006, p. 43) relata que:

A periferação atingiria uma escala vertiginosa com a construção de enormes conjuntos habitacionais em que prevalecem o modelo de habitação isolada, alimentando incessantes deslocamentos das fronteiras urbanas da capital, sobretudo ao sul, com a implantação do Valentina Figueiredo e, em várias fases, do conjunto Mangabeira pela CEHAP, enquanto noutras direções avançava a conurbação com municípios vizinhos na conformação de uma incipiente região metropolitana.

De acordo com Silveira (2004), outros investimentos feitos pelo Governo Federal na década de 1970 incentivaram, também, o deslocamento das classes altas para a praia através de financiamentos isolados pelo SFH e da criação de novos loteamentos em locais privilegiados da cidade, como o Conjunto Altiplano Cabo Branco e o Jardim Luna. Para Silveira (2004, p. 238), a ação do Governo Federal:

Favoreceu tanto o processo de adensamento de Tambaú quanto o desenvolvimento dos braços norte e sul do percurso, através dos bairros de Manaíra e Bessa, e do bairro do Cabo Branco, respectivamente, consolidando-os como espaços de mais alto padrão construtivo da cidade.

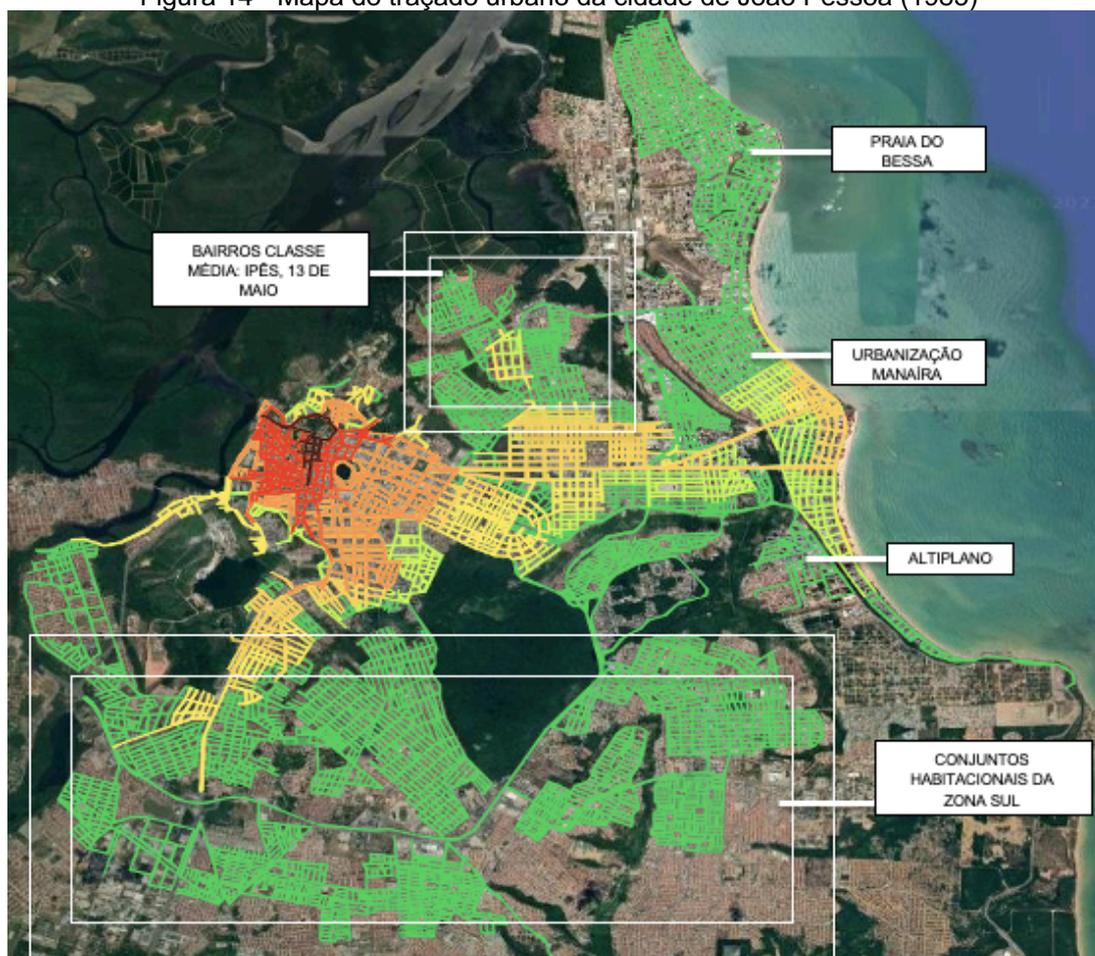
---

rio Jaguaribe, que está localizado entre os bairros de Manaíra e Jardim Luna, formando a Favela São José, que existe até os dias de hoje.

<sup>25</sup> O Projeto Comunidades Urbanas para Recuperação Acelerada (CURA) foi um programa criado pelo Governo Federal para investimento na infraestrutura das capitais e cidades médias brasileiras, proporcionando melhores condições para a ocupação (Silveira, 2004).

<sup>26</sup> Durante o período da ditadura militar, foram adotadas políticas desenvolvimentistas, buscando a expansão das cidades através da construção dos conjuntos habitacionais. Em João Pessoa, foram criados, nessa época, os conjuntos Castelo Branco, Costa e Silva, Ernesto Geisel, Ernani Sátiro, José Américo, Valentina de Figueiredo, Mangabeira e João Agripino (Coutinho, 2004, p. 93-94).

Figura 14 - Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1983)



Fonte: Filipeia/SEPLAN/PMJP (2023).<sup>27</sup>

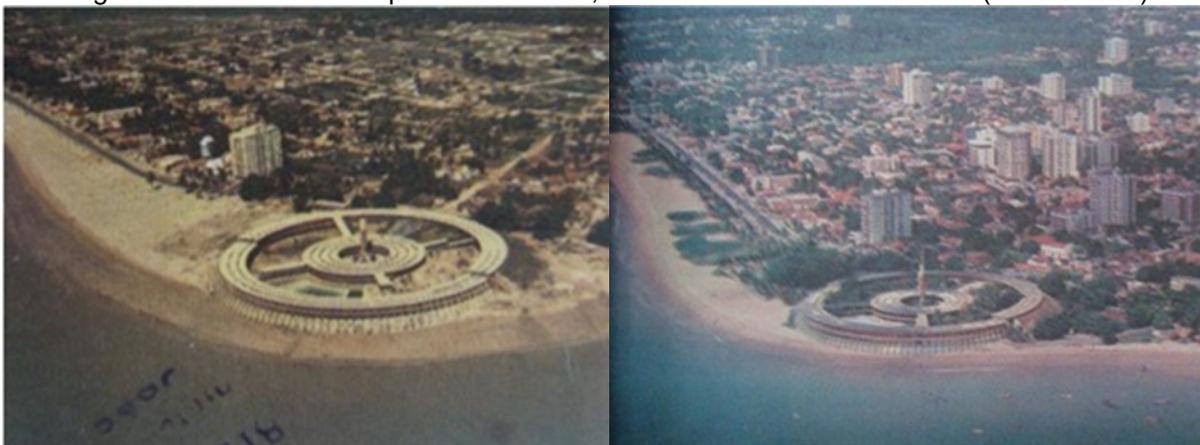
As transformações ocorridas nas décadas finais do século XX refletem a consolidação do padrão de expansão e urbanização da cidade: o crescimento vertiginoso das zonas sul e sudeste da cidade, ocupadas pelas classes menos abastadas; e o adensamento das zonas leste e norte da cidade, ocupadas pelas classes altas e médias.

É nesse período que ocorre a comercialização da Av. Epitácio Pessoa, que resultou, gradativamente, na conversão dos imóveis residenciais em clínicas médicas, centros comerciais, lojas de decoração, bancos, instituições do governo, supermercados, entre outros. O comércio foi voltado para atender às demandas das classes altas que estabeleceram suas residências no entorno da avenida, a exemplo do bairro dos Estados e Miramar (Silveira, 2004).

<sup>27</sup> O mapa com o traçado das ruas pode ser encontrado no site: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/mapashistoricos/index.html#15/-7.1235/-34.8810>. As legendas sobrepostas são autora própria.

A época é marcada, ainda, pelo processo de verticalização que, iniciado na década de 1970, foi intensificado a partir dos anos 1980<sup>28</sup>. De acordo com Martins (2014, p. 72-73), tal processo foi impulsionado pelo interesse das classes médias em morar nas áreas mais valorizadas da cidade, ou seja, próximo à orla marítima. Assim, os bairros Tambaú, Manaíra, Miramar, Expedicionários, Tambauzinho e dos Estados passaram a sediar edificações multifamiliares, possibilitando o aumento de área residencial disponível e a diminuição dos custos de moradia nesses bairros.

Figura 15 - Vista aérea da praia de Tambaú, com o Hotel Tambaú ao centro (1975 e 1990)



Fonte: Martins (2014).

---

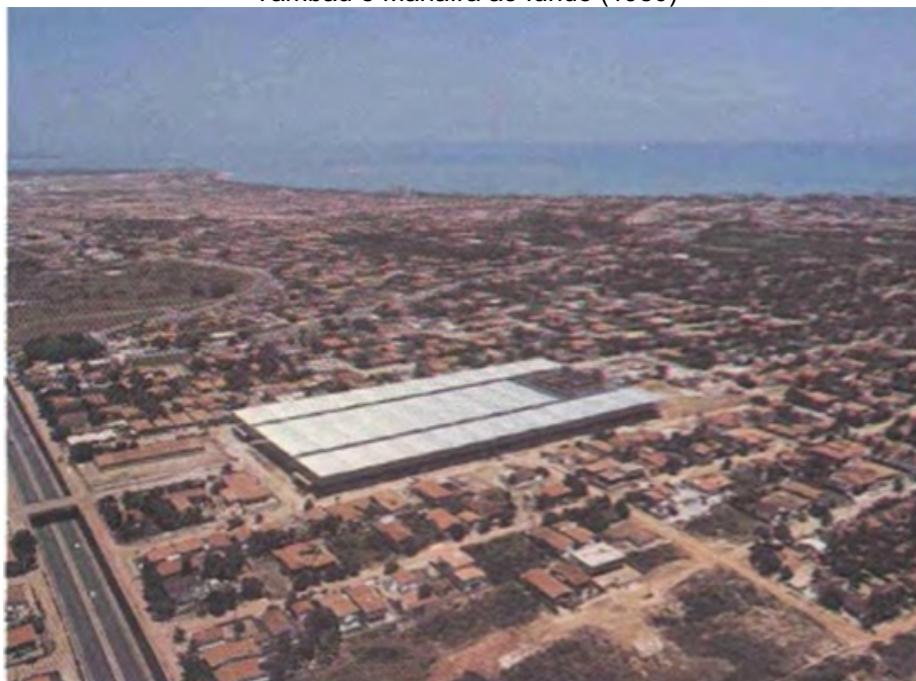
<sup>28</sup> Há uma restrição imposta à construção civil relativa à altura das edificações na orla marítima, prevista na Constituição Estadual de 1989 e regulamentada pelo Plano Diretor de João Pessoa de 1993. A regulamentação prevê um limite de 4 pavimentos nos edifícios construídos em todos os bairros da orla, numa faixa de 500m. Segundo Moreira (2007, p. 126), "[...] é notório que o escalonamento do gabarito moldou uma morfologia urbana que é específica dos bairros da orla marítima, marcada por uma verticalização moderada na referida faixa de 500m, mas, não impediu a verticalização nesses bairros".

Figura 16 - Vista aérea da praia de Tambaú, com o Hotel Tambaú ao centro, em 2013: verticalização acentuada



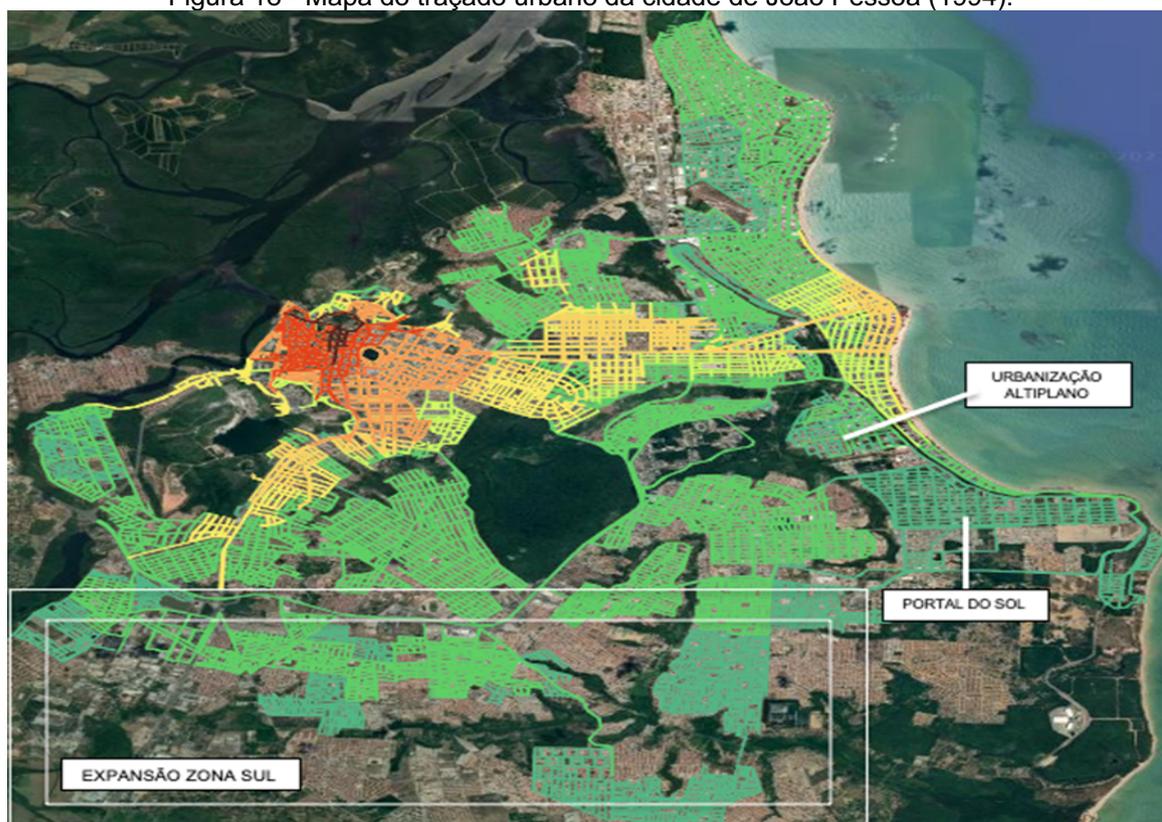
Fonte: Sousa (2013).

Figura 17 - Vista aérea do bairro Tambauzinho, com o Espaço Cultural ao centro e as praias de Tambaú e Manaíra ao fundo (1980)



Fonte: Coutinho (2004).

Figura 18 - Mapa do traçado urbano da cidade de João Pessoa (1994).



Fonte: Filipeia/SEPLAN/PMJP (2023)<sup>29</sup>.

As últimas décadas do século XX marcaram a consolidação da orla marítima como moradia das frações de elites locais, além do início do processo de verticalização da cidade. As primeiras décadas do século XXI, por sua vez, evidenciam a ocupação da zona sul da cidade por esses grupos, notadamente no bairro Altiplano Nobre, impulsionada pela ação do Poder Público, além da exploração das praias do município de Cabedelo, como Intermares e Ponta de Campina (Martins; Maia, 2019).

O século XXI tem início, portanto, com a distribuição espacial da cidade de João Pessoa bem consolidada, sendo possível observar permanências e mudanças na ocupação do espaço urbano até os dias atuais. A ocupação da região da praia por frações de elites locais pode ser observada através da avaliação do metro quadrado dos bairros. De acordo com o Índice FipeZAP, no Informe de janeiro de 2024, quanto às vendas residenciais, o bairro Cabo Branco lidera o *ranking* dos mais caros da cidade, com preço médio de R\$ 9.463/m<sup>2</sup>. Segue o Altiplano, com o valor de R\$

<sup>29</sup> O mapa com o traçado das ruas pode ser encontrado no site: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/mapashistoricos/index.html#15/-7.1235/-34.8810>. Enquanto as legendas sobrepostas são de autoria própria.

8.046/m<sup>2</sup>, com alta de 10,4% em relação ao ano anterior. O Jardim Oceania vem em terceiro lugar, custando R\$ 7.447/m<sup>2</sup>, com alta de 13,7% em relação ao ano anterior, seguido do Brisamar (R\$ 7.159/m<sup>2</sup>, alta de 11,7%) e Manaíra (R\$ 6.336/m<sup>2</sup>, alta de 8,2%), em quarto e quinto lugar, respectivamente. O Bessa aparece em sétimo lugar, custando em média R\$ 5.841/m<sup>2</sup>, com alta de 11,7%.

Com o adensamento dos bairros da orla marítima, a zona sul da cidade, especialmente as áreas contíguas à orla do Cabo Branco, como o bairro Altiplano Cabo Branco, tem sido alvo de amplos investimentos pelos setores público e privado (Fernandes, 2013). A construção dos condomínios de casas aponta para o início desses investimentos, com o lançamento de empreendimentos de 'alto padrão' construtivo no bairro Portal do Sol, conexo ao Altiplano, como alternativa de moradia, numa área de urbanização relativamente precária, carente de infraestrutura adequada para comportar os novos moradores. Nesse liame de compreensão, de acordo com Ferreira (2012, p. 24):

Essas novas tendências segregatícias de moradia são consequências de um desenvolvimento desordenado que se manifesta com a disseminação da cultura individualista, especulação imobiliária, violência, status, problemas de destruição ambientais, dentre outros. O grande objetivo desses novos empreendimentos é dar para o público uma forma de fugir de todos esses problemas, por meio do enclausuramento, oferecendo áreas coletivas privadas e ruas monitoradas.

Por óbvio, esse fenômeno segregatício não se limita ao espaço aqui estudado, mas é observado como tendência que aparece, principalmente, nas metrópoles. Ao se debruçar nos estudos sobre a cidade de São Paulo, Marques (2014, p. 27) argumenta que “os grupos mais segregados são exatamente as classes superiores”, nas quais “há um claro padrão de ‘evitação’ entre classes sociais na segregação, especialmente para a elite”. O aparecimento dos condomínios de luxo, bem como o adensamento de bairros específicos pelas classes altas reforçam esse movimento, acarretando a criação de ‘ilhas’ habitadas pelos ricos, enquanto a pobreza se espraia e os rodeia<sup>30</sup>.

Nesse sentido, Caldeira (2003, p. 258) compreende os condomínios fechados como exemplar dos ‘enclaves fortificados’, espaços privados destinados às elites, que

---

<sup>30</sup> A ideia de ‘ilhas insulares’ para ilustrar a segregação das classes altas pode ser observada, por exemplo, na conformação de comunidades da população com baixa renda nos arredores de todos os bairros ‘nobres’ da cidade de João Pessoa.

as isolam dos espaços públicos da cidade – desvalorizando-os –, e as insere em um mundo à parte, confortável e seguro. Esse distanciamento acarreta transformações no uso do espaço urbano, no qual as desigualdades sociais são acentuadas. Para Caldeira (2003, p. 259), “[...] o uso de meios literais de separação é complementado por uma elaboração simbólica que transforma enclausuramento, isolamento, restrição e vigilância em símbolos de *status*”, revelando a distância social através de barreiras físicas.

Também tratando dos enclaves fortificados, Rolnik (2022, p. 83) aponta para a precarização dos espaços públicos a partir da construção do discurso da segurança encontrada entre muros, “[...] perante o medo representado pela onipresença da violência”, momento em que as ruas se tornam “[...] meros lugares de passagem” e “[...] a vida” acontece “[...] no interior daqueles espaços homogêneos, controlados e previsíveis”. Nessa dinâmica, destaca-se a atuação do Poder Público e do setor imobiliário financeiro para o impulsionamento desses empreendimentos, contribuindo para uma segregação cada vez mais demarcada.

Em 2007, com a publicação do Decreto Municipal nº 5.844/07 (PMJP, 2007), o Plano Diretor da cidade foi alterado, transformando o bairro Altiplano em Zona de Adensamento Prioritário (ZAP), antes considerada Zona de Restrições Adicionais. A partir desse momento, verifica-se um esforço comum entre o poder público e o setor da construção civil, no sentido de investir na infraestrutura do local para seu uso, beneficiando, também, todo o entorno que antes sofria com serviços precários (Fernandes, 2013).

A área, então, passa por um processo de urbanização intenso, caracterizado, principalmente, por uma verticalização que está em curso até os dias atuais, com a construção de edifícios de ‘alto padrão’, numa área privilegiada da cidade que ficou conhecida como Altiplano Nobre, contribuindo, também, para a valorização do solo urbano. A infraestrutura implantada no bairro reforçou a consolidação urbana, com a construção de *shoppings centers*, praças de alimentação, edifícios empresariais, escolas, igrejas, supermercados, entre outros, buscando atender aos interesses das classes altas que ali se instalavam (Martins, 2019).

Figura 19 - Imagem do Altiplano, em 2016, após alteração no uso do solo, com edifícios construídos entre 2007 e 2016



Fonte: SkyScaperCity (2016).

Figura 20 - Em 2020, vista do mar para a beira-mar do Cabo Branco, com seus edifícios baixos, margeados pela mata; e, acima, o Altiplano 'Nobre', com suas grandes construções



Fonte: Júlio França (2020).

Hoje, a cidade atingiu seu limite de expansão nas direções norte e leste, mas ainda cresce nas direções sul e sudeste. Conforme Martins (2019) observa, há uma mudança na forma como a cidade de João Pessoa passa a ser expandida, considerando que "[...] a localização se torna uma mercadoria cada vez mais

mobilizada e qualificada por aspectos abstratos, criados a partir de interesses, discursos e ações de determinados agentes urbanos" (Martins, 2019, p. 04), momento em que outras áreas da cidade são exploradas para contemplar as transformações socioeconômicas.

Em 2021, iniciou-se o processo de Revisão do Plano Diretor da cidade de João Pessoa, que contou com a participação popular para a confecção do Projeto de Lei Complementar, sendo enviado à Câmara de Vereadores do Município e aprovado em dezembro de 2022 (Muniz, 2022). Segundo a Mensagem encaminhada àquela Casa Legislativa pelo Chefe do Executivo Municipal (CMJP, 2022, p. 04):

Existe, na proposta apresentada, o objetivo que não haja no território municipal excessivo espraiamento urbano, direcionando o crescimento para que os conjuntos habitacionais não sejam construídos em áreas distantes do centro, das principais áreas com concentração de comércio e serviços e dos principais polos geradores de emprego, e por conseguinte para que a população mais carente, que mais necessita dos serviços públicos, não fique na periferia, evitando o aumento dos custos para implantação das redes de infraestrutura, além dos ônus econômicos, energéticos e ambientais dos deslocamentos de populações no espaço urbano e das demandas transportes decorrentes.

Ao delimitar a área urbana e estabelecer proposta do Macrozoneamento, este Projeto de Lei busca que a ocupação da área já parcelada e urbanizada, e áreas de expansão futuras respeitem as áreas de fragilidade ambiental, garantindo o funcionamento eficiente e ecologicamente adequado da cidade, visando sempre a qualidade de vida de sua população.

De acordo com o mapa de macrozoneamento da proposta aprovada, além das mudanças nas nomenclaturas classificatórias e seus significados, há uma evidente expansão das áreas de adensamento prioritário<sup>31</sup>, além da conversão de áreas não adensáveis em áreas com potencial de adensamento para os próximos dez anos<sup>32</sup> (João Pessoa, 2023). A Revisão do Plano Diretor, portanto, indica que a cidade deverá passar por novos processos de urbanização.

Compreendido o processo de expansão e urbanização da cidade de João Pessoa, da sua fundação até os dias atuais, restam inegáveis os papéis decisivos do Poder Público e, mais recentemente, da construção civil, aliados aos interesses das classes altas, na dinâmica do crescimento e ocupação da cidade. Observando a forma como ocorreu seu desenvolvimento, depara-se com o privilégio das elites na conformação da cidade: na sua fundação, estava na 'Cidade Alta'; na sua expansão

---

<sup>31</sup> Notadamente, os bairros Altiplano e Bessa, além do Castelo Branco e Cidade Universitária.

<sup>32</sup> Parte do Altiplano e bairros populares da zona sul/sudeste da cidade, como Cristo Redentor, Varjão, Costa e Silva e Ernani Sátiro.

para o litoral, instalou-se na praia, enquanto a população de baixa renda se encontrava sem poder de escolha, alocando-se nos bairros afastados, na zona sul, principalmente. Logo, as decisões relacionadas à distribuição das classes no espaço geográfico da cidade de João Pessoa são frutos dos interesses das elites econômicas e, sobretudo, políticas, que moldam a cidade da forma que lhes convêm.

Esse movimento de exclusão das camadas não privilegiadas da sociedade, na tomada de decisão envolvendo questões ligadas à construção da cidade, é vista como uma violação do direito à cidade, que, de acordo com Lefebvre (2011, p. 134):

[...] se manifesta como uma forma superior dos direitos: o direito à liberdade, à individualização na socialização, ao habitat e ao habitar. O direito à *obra* (à atividade participante) e o direito à *apropriação* (bem distinto do direito à propriedade) estão implicados no direito à cidade.

Traduz-se, portanto, no “direito à vida urbana” (Lefebvre, 2011, p. 118), em todos os seus aspectos, não somente no direito à moradia, garantido constitucionalmente, mas, principalmente, no direito de transformar o espaço urbano. Nesse sentido, o autor traz a ideia de “cidade” como um campo atravessado pela “luta de classes” (Lefebvre, 2006, p. 88), observada na produção de um espaço diferenciado, no qual se evidencia a primazia daqueles que detêm poderes econômicos e políticos.

Harvey (2008) revela o mesmo pensamento, quando afirma que a urbanização é um fenômeno de classe, em que “[...] o controle sobre sua distribuição normalmente repousa em umas poucas mãos”. Assim, nega-se ao resto da população o direito de “[...] mudar e reinventar a cidade mais de acordo com nossos mais profundos desejos” (Harvey, 2014, p. 28), a partir do momento em que apenas lhes é permitido viver à margem, sem voz no processo de urbanização. A noção da cidade se torna restrita, limitada aos desejos de uma minoria detentora de capital político e econômico, impedindo a participação coletiva em seu desenvolvimento.

A cidade de João Pessoa está, portanto, desde sua fundação, em constante disputa, e, apesar de já bem delineada a ocupação das elites na região das praias, esse espaço é novamente alvo de contestação, devido a várias denúncias feitas pelo Ministério Público da Paraíba (MPPB) sobre violações das normas ambientais e de construção, com edifícios construídos acima da altura permitida, em desacordo com

a lei de escalonamento<sup>33</sup>. Assim, questionam a atuação do Executivo municipal, seja pela liberação de alvarás de construção ou negligência da não fiscalização dos empreendimentos instalados, mas questionam também os agentes da construção civil, que, sabidamente, realizaram os projetos apesar de infringirem as normas locais. Requer, portanto, nas ações ajuizadas, a demolição das áreas excedentes, além da responsabilização dos agentes envolvidos<sup>34</sup>.

Percebe-se, nesse sentido, as disputas entre os diversos atores que compõem o aglomerado urbano, e, como não poderia deixar de ser, para sobre todos a discussão acerca dos interesses atendidos com tais infrações, especialmente o da construção civil.<sup>35</sup> Ainda não é possível vislumbrar o ‘desfecho’ desse cenário, pois, apesar das investigações, os empreendimentos seguem em construção. Cabe, assim, acompanhá-lo no bojo desta pesquisa.

Considerando, portanto, o exposto até aqui, o próximo capítulo abordará a agência específica do mercado imobiliário enquanto produto e produtor das transformações ocorridas no espaço da cidade de João Pessoa.

---

<sup>33</sup> Cf. Maurílio Júnior, “Prédios fora da lei: MP anuncia ação civil contra construtoras por violação na orla de João Pessoa”, 2024. Disponível em: <https://mauriliojunior.com/2024/02/28/predios-fora-da-lei-mp-anuncia-acao-civil-contra-construtoras-por-violacao-na-orla-de-joao-pessoa/>.

<sup>34</sup> Cf. Ministério Público da Paraíba, “Lei do Gabarito: MPPB ajuíza ação para demolição de parte excedente de prédio”, 2024. Disponível em: <https://www.mppb.mp.br/index.php/pt/comunicacao/noticias/17-meio-ambiente/25676-lei-do-gabarito-mppb-ajuiza-acao-contra-construtora-pedindo-demolicao-da-parte-excedente-do-predio-jp>.

<sup>35</sup> Cf. Nunes, Cerqueira, “Opinião: vereadores de João Pessoa e deputados da Paraíba precisam se posicionar sobre a violação da ‘Lei dos Espigões’”. 2024. Disponível em: <https://jornaldaparaiba.com.br/politica/conversa-politica/espigoes-lei-joao-pessoa-parlamentares>.

### 3 MERCADO IMOBILIÁRIO E A CONSTRUÇÃO DA CIDADE

Analisar a distribuição da cidade no espaço geográfico oferece um considerável acervo de elementos para diagnosticar as forças que atuam na apropriação (ocupação) desses espaços. Tais forças, sob uma perspectiva menos questionadora, estariam atreladas ao simples crescimento, espraiamento da urbe de forma aleatória ou, quando muito, observando critérios puramente funcionais e econômicos, os quais certamente possuem uma força significativa na forma como acabam sendo distribuídos os bairros e as ruas, mas seria simplista adotar apenas essa perspectiva, que subestima outros componentes que constituem o fenômeno.

Diante disso, toma-se como vetor de análise o mercado de moradias, pois, através dele, é possível compreender os aspectos culturais, sociais, políticos e econômicos que se manifestam na cidade e a constroem – tanto física quanto simbolicamente (Bourdieu, 2006). Nesse sentido, a dinâmica de crescimento da cidade, da formação de um mercado de habitação, segundo Bourdieu (2006, p. 34), deita raízes numa "dupla construção social", que se traduz no estado da oferta e procura neste mercado.

No que se refere à produção da oferta, a atuação do Poder Público fornece as balizas para o desenvolvimento do mercado imobiliário, valendo-se de um arcabouço jurídico que determina o crescimento e as classificações da cidade, como o Plano Diretor e seus zoneamentos, o Estatuto da Cidade, entre outros. Ademais, com a conexão entre o sistema financeiro e o setor imobiliário<sup>36</sup>, criou-se um fluxo de capital financeiro que se constitui como importante elemento de fomento do setor, contribuindo para a transformação da moradia em bem de consumo, isto é, em mercadoria, reforçada pela presença das empresas que atuam na construção desse mercado, através da produção dos imóveis e, simbolicamente, da produção dos discursos publicitários.

Por outro lado, a construção da demanda no mercado da moradia está atrelada às disposições econômicas individuais, ou seja, aos meios econômicos que os agentes dispõem e aos seus gostos, que são mobilizados no processo de escolha do imóvel a ser ocupado. Tem-se, assim, que o investimento nesse mercado não envolve tão somente a disposição econômica dos agentes,

---

<sup>36</sup> Capitalismo avançado - Imóvel - Sistema de Crédito necessário - Capital fictício - aumento do consumo - aumento de novos empreendimentos - a cidade como alvo da produção capitalista.

[...] mas também os seus gostos, o sistema de classificação que ele envolve nos seus actos de apropriação e que, objetivando-se em bens visíveis, dá lugar à apropriação simbólica operada pelos outros (Bourdieu, 2006, p. 37).

Fazer uma leitura desse mercado permite, portanto, a compreensão das posições no espaço social ali representado. A formação da cidade, a distribuição dos bairros e moradias revelam os sistemas de classificação adotados no mundo social, exprimindo as hierarquias existentes na sociedade, que se traduzem nas distâncias físicas e sociais (Bourdieu, 2008, p. 160). Nesse diapasão, olhar para o mercado imobiliário é se deparar com fronteiras simbólicas construídas pelos agentes que ocupam os espaços e os constroem, ou seja, por aqueles que moram e aqueles que produzem moradias.

Compreende-se, portanto, que a lógica do mercado imobiliário busca responder a anseios sociais, às vontades dos indivíduos, partindo das classificações existentes na cidade, ao mesmo tempo em que faz uso de variadas estratégias de valorização simbólicas que irão criar outros anseios, classificando, por sua vez, a cidade. Assim, há uma relação intrínseca entre os quadros da oferta e demanda no mercado, ambos contribuindo para sua dinâmica.

Na busca pela apreensão dos espaços sociais e simbólicos inscritos no espaço geográfico, entende-se pertinente analisar, em primeiro lugar, a formação desse espaço através da perspectiva das construtoras que fazem parte do universo da moradia. Desse modo, o presente capítulo investigou de que forma os produtores de empreendimentos de 'alto padrão' do mercado imobiliário da cidade de João Pessoa classificam a cidade, ao mesmo tempo em que são classificados por ela, procurando identificar a existência de padrões de ancoragem territorial de frações de elites no espaço geográfico.

Para cumprir esse objetivo, foram selecionados quatro dos principais agentes do mercado de construção em João Pessoa-PB, atuantes no nicho do 'alto padrão' construtivo, e realizadas entrevistas com seus respectivos sócios-proprietários, além da análise da produção de *marketing* divulgada pelas próprias empresas em seus *websites* e páginas de *instagram*.

O roteiro construído para as entrevistas foi direcionado à compreensão de como as construtoras se posicionam objetivamente no campo. Foram abordadas questões relacionadas às estratégias de distinção adotadas por cada uma, buscando

verificar como se classificam e se diferenciam umas das outras, quais estratégias de valorização simbólica são adotadas nos empreendimentos econômicos, o emprego de um vocabulário específico para a distinção de classes no âmbito da moradia, como uma gramática da distinção, além de observar como esses agentes classificam a própria cidade, evidenciando uma distribuição das frações de elites pelo espaço geográfico de João Pessoa.

Assim, fizeram parte da pesquisa as seguintes empresas locais: o Grupo Holanda - Imobiliária, Construtora e Incorporadora, fundado em 1975; a PLANC Engenharia e Incorporações, fundada em 1987; a Construtora Alliance, fundada em 2008; e o SETAI Grupo GP Exclusive, fundado em 2019.

Para a seleção das construtoras em comento, foram levados em consideração alguns aspectos relacionados à sua atuação, além da exigência de que o nicho de mercado a ser analisado fosse aquele voltado para os empreendimentos de 'alto padrão' construtivo, contemplando os grupos mais abastados, e a época de fundação, sendo o início da atuação dessas empresas um dos fatores definidores da pesquisa. Interessou observar os agentes imobiliários que participaram das transformações do mercado, seja com a chegada de novos atores ou as eventuais crises do setor, como eles se rearranjam no espaço modificando as posições ocupadas, além de outras nuances. Assim, as construtoras escolhidas para a pesquisa compreendem um amplo lapso temporal que vai desde as mais antigas até aquelas que se estabeleceram mais recentemente. Observou-se, ainda, um intervalo de cerca de dez anos entre o início das atividades de cada empresa, na perspectiva de que cada uma traduzisse uma determinada fase do mercado imobiliário da cidade<sup>37</sup>.

O Grupo Holanda e a PLANC, mais antigas no mercado, participaram da consolidação dos bairros da praia como moradia de frações de elites, nas últimas décadas do século XX. Contribuíram largamente para o processo de verticalização da cidade através da construção de edifícios de 'alto padrão', nos bairros Cabo Branco, Tambaú, Manaíra, Bessa, Jardim Luna, Miramar e Bairro dos Estados, movimento que possibilitou a troca de mansões suntuosas por amplos apartamentos que buscavam

---

<sup>37</sup> As últimas décadas do século XX marcam a consolidação da orla marítima como moradia das frações de elites locais, além do início do processo de verticalização da cidade. As primeiras décadas do século XXI, por sua vez, evidenciam a ocupação da zona sul da cidade por esses grupos, notadamente o bairro do Altiplano Nobre, impulsionada pela ação do Poder Público, além da exploração das praias do município de Cabedelo, como Intermares e Ponta de Campina (Martins; Maia; 2019).

emular essas residências anteriores (apartamentos com cerca de 300m<sup>2</sup>, com o apelo de uma maior segurança oferecida pelos condomínios edilícios).

A Alliance, por sua vez, é vista como um dos principais atores que participaram do processo de urbanização do bairro Altiplano, notadamente com a construção de arranha-céus na área que se convencionou chamar Altiplano Nobre. A construtora investiu em empreendimentos de 'alto padrão', propondo 'mansões residenciais' em formato de condomínios edilícios, além de ter como foco a construção de clubes residenciais nas praias do Cabo Branco, Intermares, Ponta de Campina e, ainda, no Bairro dos Estados. Seu padrão construtivo inaugura um novo modelo no mercado local, com ênfase nos equipamentos de lazer e áreas comuns dos edifícios.

Apresentando-se como um novo braço do Grupo GP<sup>38</sup>, fundado pela terceira geração da família de construtores, o SETAI Grupo GP *Exclusive* tem sua atuação principal na orla do Cabo Branco, com apartamentos de 'alto padrão' em diferentes propostas de tamanho, além do investimento em *resorts* residenciais nas praias de Intermares e Ponta de Campina.

As entrevistas foram realizadas com sócios-fundadores de cada construtora: Aldenor Holanda, do Grupo Holanda; Marcos Antônio Ramos, da PLANC; Evandro Palhano e Hugo Montenegro, sócio fundador e CEO da Alliance, respectivamente; e André Guedes Pereira, do SETAI.

Destarte, as análises e os resultados obtidos serão abordados nos seguintes subcapítulos: 2.1 Apresentação das construtoras; 2.2 Concorrência e estratégias de distinção no campo das construtoras; e 2.3 Estratégias de valorização simbólica dos empreendimentos econômicos.

### 3.1 APRESENTAÇÃO DAS CONSTRUTORAS

Fundado em 1975, o Grupo Holanda se apresenta como "uma das mais tradicionais e conceituadas empresas da Construção Civil paraibana"<sup>39</sup>. O grupo foi constituído como uma empresa familiar, tendo como sócios-fundadores os irmãos Aldenor e Aldair Holanda, além de Adelaide Holanda, então esposa do primeiro.

---

<sup>38</sup> Grupo Guedes Pereira: composto pela Construtora SOENCO, fundada em 1985, com foco em empreendimentos de variados padrões, e pelo SETAI, fundado em 2019.

<sup>39</sup> Descrição disponível em: <https://grupoholanda.com.br/>.

Atualmente, porém, remanesce como único sócio Aldenor Holanda, com quem foi realizada a entrevista para esta pesquisa<sup>40</sup>.

Com sede no bairro Cabo Branco, a empresa concentra sua atuação nos bairros Tambaú, Cabo Branco, Miramar e Jardim Luna, desde sua criação até a presente data, com empreendimentos de ‘alto padrão’ construtivo, contando com mais de vinte edifícios distribuídos por esses bairros da cidade.

Ao falar sobre a história da sua empresa ao longo das décadas, Holanda remonta sua própria história. Em seu discurso, ambas se confundem. Natural do Ceará, afirma ter chegado na cidade de João Pessoa precisamente no dia 30 de junho de 1970, após se graduar em Engenharia Química pela Universidade Federal do Ceará. Passou a morar no edifício João Marques de Almeida, na praia do Cabo Branco, um dos primeiros a ser construídos à beira-mar, vislumbrando o desenvolvimento da cidade naquela região.

Antes de iniciar a vida na construção civil, atuou como professor na Universidade Federal da Paraíba (UFPB) e em colégios particulares da cidade, além de ter sido membro da Comissão de Vestibular. Em 1980, obteve o grau de Mestre em Engenharia de Produção pela UFPB. Quando fala de sua trajetória acadêmica, observa a implantação da universidade como principal medida que impulsionou o crescimento da cidade, afirmando que “[...] a universidade foi quem trouxe gente de nível melhor. Veio gente de vários estados, do Ceará, do Piauí, do Maranhão, de Pernambuco. Então, a gente só cresce quando tem pessoas com um nível melhor, um nível de estudo maior”.

O discurso sobre sua trajetória individual tem reflexo na maneira como enxerga o sucesso da empresa, notadamente no que se refere à sua visão de modelo de negócios, quando observa a si próprio mais como investidor imobiliário do que como construtor: “Eu comecei mais comprando e vendendo terreno, porque, no fundo, eu sou um construtor, mas eu sou um investidor imobiliário. Eu sempre gostei de terrenos, de comprar, deixar, esperar [...]. Porque eu acreditava na cidade de João Pessoa”. Assim, coloca-se junto daqueles que contribuíram ativamente para o desenvolvimento

---

<sup>40</sup> A entrevista aconteceu no dia 30 de maio de 2022, às 16h, em seu escritório localizado no bairro Cabo Branco, na sede da construtora, com 1 hora de duração. Precisou interromper a entrevista devido a outro compromisso, mas pediu para, se possível, marcar outro horário para dar continuidade à entrevista, afirmando ter gostado bastante da conversa. Esse segundo momento, porém, não aconteceu.

da cidade<sup>41</sup>, desde o início da consolidação do setor construtivo até os dias atuais, tanto por estar há quase cinquenta anos atuando no mercado quanto pela sua influência na dinâmica de urbanização ao longo das décadas.

Cerca de uma década após a criação do Grupo Holanda, surge a construtora PLANC, em 1987, momento em que o processo de verticalização da cidade é intensificado. Fundada por três sócios como uma empresa que realizava estudos de planejamento orçamentário para outras empresas, em menos de um ano, passou por uma reestruturação e foi estabelecida definitivamente como construtora. Sócio Administrador da PLANC, Marcos Antônio Ramos, que concedeu entrevista para a pesquisa<sup>42</sup>, comenta sobre a decisão de entrada no ramo da construção:

Só que logo no início a gente sentiu o mercado de construção, a gente sentiu o perfil que tinha para fazer no mercado de construção, principalmente na parte residencial. João Pessoa era uma cidade que estava começando a verticalizar naquela época, poucos empreendimentos, e a gente sentiu que tinha os empreendimentos, que o padrão dos empreendimentos não eram empreendimentos bons, né?

Assim, ao constatarem um vácuo no mercado imobiliário local em relação aos edifícios de 'alto padrão', dão início às atividades da empresa com foco nas regiões da praia, compreendendo os bairros Tambaú, Manaíra e Bessa, com edifícios destinados às classes mais abastadas que transferiram suas residências do centro para a praia. Ao longo dos anos, observando o crescimento da empresa, passam a operar também em outros Estados, como Rio Grande do Norte e Maranhão.

Ao falar sobre as mudanças ocorridas no nicho de atuação da empresa, Ramos relata que o 'alto padrão' construtivo nunca deixou de ser adotado, mas passaram a atender a uma demanda por apartamentos menores: "De uns 10 a 15 anos para cá, a gente sentiu essa procura de apartamento pequeno", momento em que constroem "apartamentos de dois quartos, que começou a ser muito procurado, mas sempre nas regiões nobres das cidades em que nós atuamos; nunca fomos para o Minha Casa Minha Vida".

---

<sup>41</sup> Ao falar sobre os agentes que constroem a cidade, afirma que "[...] quem constrói a cidade são os profissionais, o pessoal que principalmente presta serviços. São os médicos, os dentistas, fisioterapeutas. Toda essa gama de profissionais que a universidade forma. Menos os... não é tanto com geógrafos, com gente de História, com gente de... uma grande parte do pessoal de Direito, que o pessoal de Direito tem uns bons profissionais que ganham bem".

<sup>42</sup> A entrevista foi realizada no dia 12 de maio de 2022, às 9:00h, na sede comercial da empresa, no bairro Manaíra, com 42 minutos de duração.

Diante dessa nova procura no mercado, impulsionada pelo acelerado e contínuo adensamento da região da praia e pela implantação de infraestrutura adequada em outros bairros, a empresa ampliou sua área de trabalho no espaço geográfico, compreendendo alguns bairros localizados entre o centro e a praia, como Jardim Luna, Miramar e Bairro dos Estados.

Tal expansão inaugura um novo modelo de empreendimento na construtora, que passa a construir edifícios maiores<sup>43</sup>, alguns com mais de 30 andares e até oito apartamentos por andar, possibilitando um maior número de moradores através da redução dos espaços individuais, além do amplo investimento na área de lazer. Assim, observa-se uma transformação do estilo adotado anteriormente pela empresa na região da praia, que conta com edifícios menores e apartamentos maiores. Como observou Ramos, o investimento nesses novos tipos de empreendimentos permitiu o acesso a apartamentos mais baratos, mas com o 'padrão PLANC'.

Em 2019, porém, a empresa entra com pedido de recuperação judicial após enfrentar um período de crise no mercado da construção. Ramos relata que a medida foi adotada para manter a credibilidade da empresa junto aos clientes e evitar a desvalorização de seu patrimônio. Desde a abertura do processo de recuperação, a PLANC tem dado continuidade às suas atividades: "[...] já estamos com alguns sucessos depois da recuperação".

No período mencionado por Ramos, há cerca de quinze anos, com o adensamento da região da praia e a consequente necessidade de explorar outros espaços para dar continuidade ao crescimento da cidade, enquanto a PLANC decidiu se expandir para bairros mais afastados da praia, a construtora Alliance escolhe o bairro Altiplano como novo mercado a ser investido.

Com pouquíssimos edifícios e algumas casas construídas, o bairro ainda não contava com uma infraestrutura adequada para o desenvolvimento do lugar, mas, a partir das mudanças no zoneamento da cidade, ilustradas no capítulo anterior, o Altiplano se torna atraente para o mercado imobiliário, sobretudo pela localização privilegiada, no platô que margeia a praia do Cabo Branco.

A construtora Alliance foi fundada em 2006, da união entre quatro sócios que também eram amigos e já possuíam, individualmente, experiência na construção civil,

---

<sup>43</sup> Nesses edifícios, a área do apartamento varia entre 68m<sup>2</sup> e 100m<sup>2</sup>.

desde meados da década de 1980<sup>44</sup>. Ao falar sobre o surgimento da empresa no mercado local de João Pessoa, Evandro Palhano, um dos sócios fundadores e entrevistado para esta pesquisa<sup>45</sup>, relembra o momento em que ocorreu, quando receberam a visita de Maurício Eugênio, agente publicitário consagrado do setor imobiliário<sup>46</sup>, para conhecer a empresa recém-nascida, mas que ainda não se chamava Alliance. Palhano relata que:

Ele viu que a gente tinha um potencial e que a gente só tava precisando fazer algumas mudanças, e convidou pra gente conhecer algumas empresas de São Paulo, e assim a gente foi e conheceu e tal, e ele sugeriu que a gente criasse uma marca. E aí foi quando a gente criou a Alliance.

Assim, a empresa teve o início de suas atividades marcado pela construção de edifícios imponentes no bairro Altiplano, “de alto padrão de luxo e inovação”<sup>47</sup>, além dos empreendimentos localizados no município de Cabedelo, nas praias Ponta de Campina e Camboinha, que são planejados como residência de verão. Quando fala sobre o investimento feito pela Alliance no Altiplano, Palhano reputa o sucesso do crescimento do bairro à infraestrutura criada pelo Poder Público, possibilitando a exploração pelo mercado e a associação do bairro à imagem da empresa:

E o Altiplano, a gente até confunde um pouco, porque a gente é muito ligado ao Altiplano, porque a Alliance investiu muito no Altiplano, e hoje a gente tá aqui, nossa sede é no Altiplano, e é um bairro maravilhoso<sup>48</sup>. Eu moro aqui no Altiplano, e eu acho até o clima aqui diferente, porque a gente tá no alto, né? Assim, parece um pouco com o nosso clima lá de Campina Grande<sup>49</sup>.

Com o crescimento da empresa, amplia-se, também, sua área de atuação, com empreendimentos no Bairro dos Estados: grandes edifícios com apartamentos menores e alto investimento nas áreas comuns. O empresário afirma que essa medida

---

<sup>44</sup> No período que antecedeu a fundação da Alliance, atuavam no mercado construtivo de Natal - RN e Campina Grande - PB.

<sup>45</sup> A entrevista foi realizada no dia 22 de junho de 2022, com duração de 23 minutos, em formato remoto, a pedido do entrevistado, diante da incompatibilidade de horários.

<sup>46</sup> Sobre Maurício Eugênio, informações disponíveis em: <https://abramark.com.br/abramark/entrevistas/mauricio-eugenio-fala-como-ajudou-a-revolucionar-a-publicidade-do-setor-imobiliario-brasileiro/>.

<sup>47</sup> Descrição disponibilizada pela empresa em seu *website*: <https://alliance.com.br/institucional/>.

<sup>48</sup> A faixa do Altiplano onde estão localizados os edifícios de ‘alto padrão’ da Alliance é conhecida como Altiplano Nobre, fazendo referência aos moradores do bairro.

<sup>49</sup> Palhano é natural de Campina Grande, onde cresceu e iniciou sua carreira na construção civil. Ao usar a expressão “nosso clima”, refere-se ao fato de a pesquisadora/entrevistadora também deitar raízes na cidade.

possibilita àqueles que têm uma condição financeira menos privilegiada a terem acesso a uma moradia de 'alto padrão', ainda que com uma área menor.

Um traço importante da Alliance, destacado na entrevista, é o fato de não ser uma empresa familiar<sup>50</sup>. Na busca pela profissionalização, adotaram um modelo societário adequado a esse objetivo, com a instituição de um Conselho formado pelos sócios-fundadores e uma Diretoria Executiva para a tomada de decisões operacionais. É o que relata Hugo Montenegro, CEO da Alliance, com quem também foi realizada entrevista<sup>51</sup>:

Uma vez definida, estabelecida a estratégia, a nível de Conselho interno, o Executivo põe em prática essa ideia que foi definida e construída dentro do Conselho. Esse é um conceito muito raso, muito básico de governança; e desde o início ela foi organizada dessa forma. Então, várias etapas foram se sucedendo até a empresa conseguir ter a musculatura e a atuação que ela tem hoje.

Ao ser questionado sobre possíveis mudanças no nicho de trabalho da empresa ao longo dos anos, Montenegro fala sobre a importância de se manter atualizado sobre as mudanças nos hábitos das pessoas para atender às necessidades dos moradores ao desenvolver produtos com o padrão Alliance, a exemplo dos empreendimentos localizados no Bairro dos Estados.

Em 2019, surge no mercado local o SETAI Grupo GP Exclusive, "um novo braço do Grupo GP, que vem se reinventando e evoluindo com as tendências de vida, mercado e rotina humana, desde 1985"<sup>52</sup>. O autor dessa descrição, André Guedes Pereira, e seu irmão, Germano Filho, representam a terceira geração de uma família de construtores, que, agora, exploram o mercado construtivo de 'alto padrão' e 'luxo', na cidade de João Pessoa.

Por ser uma empresa recém-formada, entregou apenas dois projetos até o momento da escrita desta tese. Apesar disso, apresenta-se como líder de vendas na Paraíba, trazendo 'empreendimentos inspiradores' para o mercado, descrevendo-os

---

<sup>50</sup> Como ilustra Montenegro, CEO da empresa, uma das políticas adotadas pela empresa é a proibição na contratação de parentes, como uma espécie de nepotismo empresarial: "Isso criou uma atmosfera de meritocracia e profissionalismo muito forte dentro da organização. Então, você cresce e toma suas decisões dentro da empresa, não por você ter alguma relação com os donos, mas por você ter a competência e a responsabilidade para exercer determinada função".

<sup>51</sup> A entrevista foi realizada no dia 22 de junho de 2022, com duração de 38 minutos, em formato remoto, logo após a entrevista concedida por Palhano.

<sup>52</sup> Descrição disponível no *website* da empresa: <https://grupoguedespereira.com.br/exclusive/quem-somos/>.

como "[...] obras de arte em forma de edificações, pontuadas somente nas melhores localizações da cidade, buscando um valor inestimável de uma joia", cuja "[...] essência nasce de um *mix* de informações e experiências, que geram um fruto único, inédito e com valor agregado eterno".

No início da entrevista, ao falar sobre o surgimento do SETAI, Guedes Pereira remonta ao início de sua trajetória na construção civil. Relata que cresceu no mercado imobiliário devido à influência do seu pai, Germano Guedes Pereira, que constrói na cidade há 37 anos:

Então, eu respirei a vida inteira a construção, né? E os colegas dele já faziam parte da minha vida, a construção. Então, para mim, sempre foi. Me sinto sempre com a vocação, gostava da profissão, né? Ter isso dentro de casa já foi muito bom. E aí em 2000 e... Há 16 anos atrás, ou seja, quando eu fiz 18 anos, eu comecei a minha história, né, independente do meu pai, com o Grupo GP, a construir no Minha Casa Minha Vida".

Permanecendo no mercado de casas populares por volta de 12 anos, Guedes Pereira decide migrar para a praia e explorar o mercado do 'alto padrão' construtivo, afirmando que a cidade ainda não possuía empreendimentos "[...] verdadeiramente de alto padrão". Assim, escolhe as regiões da praia como local ideal para abarcar seus produtos, notadamente os bairros Cabo Branco (beira-mar), Bessa e Tambaú, contemplando edifícios com apartamentos que variam desde 18,9m<sup>2</sup> a 240m<sup>2</sup><sup>53</sup>, além de trazer o conceito de *resorts* residenciais, em Intermares<sup>54</sup>.

Importa destacar, nesse ponto, que, após mais de um ano da realização da entrevista com Guedes Pereira, a construtora se tornou alvo de investigação em ação ajuizada pelo MPPB, devido a um de seus empreendimentos entregues na orla do Cabo Branco violar as normas do escalonamento, o Setai Edition (MaisPB, 2024). Também um de seus projetos em construção, o Setai Beach Resort, na praia de Ponta de Campina, foi embargado pela Superintendência de Administração do Meio Ambiente (SUDEMA), por violação das normas ambientais (A União, 2024). Como

---

<sup>53</sup> Os apartamentos menores, com área total de até 50m<sup>2</sup>, estão localizados à beira-mar do Cabo Branco, devido ao impedimento legal de construir acima de quatro pavimentos; enquanto os apartamentos maiores, com áreas a partir de 48m<sup>2</sup>, estão localizados nos bairros Bessa e Tambaú – são chamados "Casas Verticais", que, por serem planejados com pé direito duplo, emulam uma casa.

<sup>54</sup> O SETAI *Beach* é um condomínio edilício localizado à beira-mar de Intermares, com área de 22 mil metros quadrados; enquanto o SETAI *Houses Resort* é apresentado como condomínio de casas inspirado em *resorts*.

observado no final do capítulo anterior, ainda não há um desfecho entre essas disputas<sup>55</sup>.

### 3.2 CONCORRÊNCIA E ESTRATÉGIAS DE DISTINÇÃO NO CAMPO DAS CONSTRUTORAS

Para uma melhor compreensão do mercado imobiliário da cidade de João Pessoa, importa frisar que é predominantemente um mercado de base local, no qual raros são aqueles que atuam ou vêm de outras regiões explorar esta capital. Para Bourdieu (2006, p. 67), a perpetuação desse tipo de mercado é possível pelo fato de que "[...] a casa é também um produto duplamente ligado ao espaço: concebido como um bem imóvel, fixo, é uma habitação que, na sua definição dominante é e deve ser construído no local (e não 'pré-fabricado')", ao mesmo tempo em que "[...] encontra-se envolvida na lógica das tradições locais, através das normas de arquiteturas e técnicas impostas pelos regulamentos administrativos e sobretudo pelos gostos dos eventuais compradores para os estilos regionais" (Bourdieu, 2006, p. 67).

Acrescenta-se, ainda, o fato de a cidade de João Pessoa estar inserida numa realidade não-metropolitana, sendo classificada como uma Capital Regional 2A (IBGE, 2021), é dizer, possui capacidade de gestão inferior à necessária no espaço metropolitano. Observa-se, porém, que a cidade passa por um processo de metropolização (Ferreira, 2016), evidenciado pela intensa valorização do solo urbano (notadamente das regiões privilegiadas da cidade), onde há uma "[...] exacerbação da associação entre o capital financeiro, promotores imobiliários e da indústria da construção, na produção de um modo de viver e de consumo que se espelha no perfil da metrópole" (Ferreira, 2016, p. 443), além de outros fatores<sup>56</sup>.

Nesse contexto, na busca pela percepção do mercado residencial de 'alto padrão' e 'luxo' na cidade de João Pessoa, da possível identificação de um padrão de ancoragem territorial por frações de elites, interessa observar a dinâmica das disputas

---

<sup>55</sup> Cf. MaisPB, "Setai Edition: Justiça nega 'habite-se' para prédio fora da lei na orla de João Pessoa", 14 mar. 2024. Disponível em: <https://www.maispb.com.br/711673/setai-edition-justica-rejeita-pedido-de-construtora-para-liberar-habite-se-a-predio-fora-da-lei.html>. Acesso em: 20 abril 2024; Cf. também A União, "Sudema embarga as obras de dois empreendimentos", 22 mar. 2024. Disponível em: <https://auniao.pb.gov.br/noticias/geral/sudema-embarga-as-obras-de-dois-empreendimentos>. Acesso em: 20 abril 2024.

<sup>56</sup> Ferreira (2016, p. 443) ilustra outras características próprias dessa transição, como o aumento de "fluxos de pessoas, mercadorias e capitais" e de "atividades de serviços e de cada vez maior demanda do trabalho imaterial".

que ocorrem entre os agentes, no campo da produção imobiliária, que determinam suas posições nesse mercado construtivo. Como Bourdieu (2006, p. 66) argumenta, analisar a lógica da concorrência estabelecida entre as empresas,

[...] de que o campo é o local e de determinar as propriedades diferenciais que, funcionando como *vantagens específicas*, definidas na sua existência e na sua própria eficácia na relação com o campo, determinam a posição que cada empresa ocupa no espaço e no campo, quer dizer, na estrutura de distribuição dessas vantagens.

Nesse liame de compreensão, aspectos relacionados às estratégias de distinção adotadas pelos agentes em seu discurso, como se posicionam em relação às empresas concorrentes, como classificam os bairros onde constroem, como se reposicionam a partir das crises no mercado, que alteram a relação de forças, dentre outros, serão abordados a seguir, através da contínua análise das entrevistas e dos textos disponibilizados em seus respectivos *websites*.

Ao falar sobre o sucesso de sua empresa, que está há quase 50 anos no mercado de João Pessoa, Holanda diz que o seu diferencial na construção civil recai no fato de ser um investidor de terrenos:

Hoje, os construtores não compram terrenos; eles fazem permutas, porque geralmente só os grandes construtores é que têm. Então, eu me preveni. Eu sou uma das pessoas mais diferenciadas na construção civil, porque eu comecei a estocar alguns terrenos para o futuro.

Considerando a etapa de aquisição de terrenos o momento mais difícil para os construtores, a estratégia adotada por Holanda, qual seja, investir desde cedo na compra de terrenos, garantiu sua sobrevivência em todas as crises ocorridas nesses quase 50 anos, conforme afirma: "[...] todas as dificuldades que a construção civil passou, ao longo de 1970 pra cá, eu passei também, porque quando vem, atinge todo mundo (uns sofrem mais do que outros, mas atinge todo mundo)". Ao passo em que assume ser abalado pelas crises no setor, assim como toda a concorrência, destaca sua competência e desenvoltura para se recuperar delas, reitera Holanda: "[...] então, como eu sempre tinha alguns terrenos, eu vendia e pagava minhas dívidas, e saía às vezes com prejuízo, mas saía rápido, porque eu tinha o que vender para pagar"; "eu vi muita coisa acontecer, vi muita empresa falir, muita gente, mas basicamente tudo por incompetência".

O acerto na estratégia adotada para obter permanência e uma posição dominante no mercado é reiterado por Holanda durante sua entrevista. Remontando às primeiras décadas do desenvolvimento do mercado imobiliário local, o engenheiro e empresário ilustra várias situações em que isso se prova, apontando os erros dos construtores que não sobreviveram às crises, enquanto ele as superou. Menciona nomes importantes do passado do mercado construtivo da cidade, figuras que contribuíram com importantes marcos construtivos da cidade, mas que, por razões diversas, não prosperaram.

Além de sua competência para lidar com os negócios, menciona a credibilidade da empresa como fator essencial para uma gestão de negócios de sucesso. Seu compromisso com os clientes e a cidade foi ilustrado no recente enfrentamento de uma crise no setor imobiliário, que manteve a empresa durante 9 anos sem construir um edifício sequer, consoante esclarece Holanda: "Eu tive nesse período mais de 30 milhões de prejuízo, mas eu tô aqui de pé, para recomeçar, ressurgir. Esse ano eu devo lançar três empreendimentos. Já lancei um, e faltam mais dois". Sobre sua permanência no mercado, afirma que "veio para ficar", na expectativa de que seus herdeiros deem continuidade ao seu trabalho.

É nesse contexto que é justificada a escolha do nome da empresa: sua credibilidade está diretamente atrelada à imagem do seu proprietário. Seu espírito de liderança e pioneirismo<sup>57</sup> se refletem na empresa<sup>58</sup>, é dizer, sua forma de gestão dos negócios é a base para sua posição no mercado. Holanda relata que, ao ser questionado por um colega carioca da universidade sobre o uso do seu sobrenome para a empresa, respondeu que "[...] a empresa tem dono, tem nome, sou eu. E ela não vai quebrar. Se quebrar, vai ressurgir, então não abro mão do meu nome, deixa o nome aí". Assim, seu nome se torna sinônimo de credibilidade e pioneirismo. O êxito da empresa é reflexo de seu êxito como pessoa.

Sua posição no mercado também se manifesta através de discurso sobre sua relação com o Poder Público. Ao falar sobre as expansões ocorridas na cidade, demonstra sua influência junto ao Executivo Municipal, a exemplo de seu protagonismo na alteração do zoneamento do bairro Altiplano, em 2007, antes um

---

<sup>57</sup> Adjetivos utilizados para descrever Holanda em *post* na página oficial da empresa no *Instagram*. Disponível em: <https://www.instagram.com/p/Cgjfl9WODCo/>. Acesso em: 27 dez. 2022.

<sup>58</sup> No *website* da empresa, descreve-se como visão "[...] ser reconhecida na construção civil no estado paraibano como a primeira referência de pioneirismo, qualidade construtiva e comprometimento com os nossos clientes até 2023".

parque ecológico: "[...] eu lutei sozinho para derrubar esse decreto e consegui revogar (muita gente não sabe). E consegui também que fosse feito um decreto para aumentar a densidade demográfica aqui em cima, para liberar esses prédios, à custa de briga!", afirma Holanda.

Quando relata detalhes da sua discussão com Luciano Agra<sup>59</sup>, então Secretário de Planejamento da cidade, com quem "tinha uma certa intimidade", Holanda se coloca como agente autorizado a indicar como a cidade deve crescer, considerando sua longa experiência no mercado. Ao apontar a melhor solução para a urbanização do Altiplano, revela que o então Secretário 'se zangou' com o empresário:

Ele disse assim: 'eu tenho mestrado, tenho isso, tenho aquilo...' e eu disse 'Luciano, tu és um teórico, tu não sabe o que o pessoense pensa nem quer. [...] O pessoense mora bem e sabe o que quer. Você não sabe, você tá por fora. Assuma essa realidade'. Porque ele veio dizer como se eu não entendesse... porque quando ele chegou aqui, que ele veio de Recife para trabalhar na universidade, eu já acompanhava os planos diretores daqui, eu já acompanhava desde o tempo de Dorgival Terceiro Neto<sup>60</sup>.

Pouco tempo após a discussão, foi publicado o Decreto Municipal nº 5.844/07, que transformava o bairro Altiplano em zona de adensamento prioritário (João Pessoa, 2007). Em outubro de 2022, recebeu o Título de Cidadão Pessoaense, concedido pela Câmara Municipal de Vereadores, em virtude de suas contribuições para o desenvolvimento da cidade. Na justificativa do projeto (CMJP, 2019), percebe-se a validação pelo Legislativo Municipal do trabalho de Holanda:

O Grupo é reconhecido pela credibilidade conquistada no mercado ao longo de 44 anos de atuação, sendo pioneiro na verticalização do bairro de Tambaú, além de ser um dos expoentes que elevaram o nível do mercado imobiliário na Paraíba. O Grupo Holanda, através de seu fundador, o ilustre homenageado Antônio Aldenor de Holanda, seguem sempre preocupados em oferecer o melhor, não apenas para seus clientes, mas para toda sociedade pessoense, visto que emprega mais de 200 (duzentos) funcionários, entre engenheiros, arquitetos, setor administrativo e obras (CMJP, 2019, p. 03).

Essa relação próxima entre Holanda e o Estado torna evidente as lutas e composições travadas entre os poderes público e privado e a forte influência que o

---

<sup>59</sup> Arquiteto graduado pela UFPE, mestre em Engenharia Civil pela UFPB, foi Vice-Prefeito de João Pessoa de 1º de janeiro de 2009 até 30 de março de 2010, quando ocupou o cargo de Prefeito até 31 de dezembro de 2012 (PSB). Faleceu em dezembro de 2014.

<sup>60</sup> Prefeito de João Pessoa entre 1971 e 1974.

mercado imobiliário possui sobre as regras e diretrizes estatais relacionadas à moradia, direcionando-as de acordo com seus interesses (Bourdieu, 2006, p. 128).

Sua posição também se revela nas constantes críticas que faz à atuação da Prefeitura nessa área. Seu discurso aponta erros na gestão da cidade, como o limite de quatro pavimentos das edificações na faixa de 500 metros em toda orla pessoense e os tombamentos no Centro Histórico, afirmando que a administração municipal não dá a devida importância ao setor da construção civil, reitera Holanda: "[...] a gente é quem tá gerando mais renda, mais emprego, mais beleza para a cidade. A cidade não apareceu de uma hora para outra, foi a construção civil que fez". Além de apontar os erros, traz consigo todas as soluções, para as quais é necessário "[...] ter um olhar mais global da cidade, pensando nela expandir e trazer gente com dinheiro".

Ilustra esse 'olhar global' ao falar sobre o planejamento de um "bairro inteligente", que seria construído na zona sul da cidade, oferecendo toda a infraestrutura de comércio, serviços, entre outros: "[...] onde você trabalha, você mora, onde você pode ir de bicicleta, pode ir a pé, pode ir numa van que circula, com carro elétrico... E ganha aí 1 hora, 2 horas de vida por dia", nas palavras de Holanda. Na sua visão, esse tipo de empreendimento traria investimentos para a cidade, especialmente, de capital estrangeiro, gerando emprego e renda e contribuindo para seu desenvolvimento.

Assim, Holanda pensa a cidade além de seus limites. Seu discurso é atravessado por questões acerca do futuro e do papel imprescindível cumprido – e a cumprir – pelo mercado imobiliário na construção desse futuro. Mais ainda, reitera o seu próprio papel na história da cidade, seja através das críticas ou da reconstrução de diversas situações que vivenciou. O resgate da memória, de sua trajetória, e o planejamento do futuro operam, portanto, como legitimadores de sua posição no mercado imobiliário local.

O pioneirismo e a credibilidade também são as marcas da atuação da PLANC, destacadas durante a entrevista com o sócio Ramos. Em momentos distintos da história da empresa, são enunciadas inovações no mercado imobiliário local trazidas por ela, como ter sido a primeira construtora a produzir equipamentos de 'alto padrão' na cidade<sup>61</sup> e a primeira a adotar o modelo de financiamento bancário para a construção dos edifícios (em oposição às permutas): "[...] a gente viu que as empresas

---

<sup>61</sup> Essa declaração do empresário vai de encontro ao afirmado por Aldenor Holanda, quando menciona que trabalha com equipamentos de 'alto padrão' desde a fundação do Grupo Holanda.

de São Paulo só lançavam um empreendimento com o banco financiando a obra. Então, nós tivemos essa visão e fomos a primeira construtora a financiar uma obra, nesse sistema, com o Banco do Brasil", afirma Ramos.

Parte do sucesso da PLANC se deve ao capital social acumulado de seus sócios. Filhos de pais médicos e membros de frações de elites locais, tiveram o início de suas carreiras marcado pelo uso desse capital, valendo-se da credibilidade de seus pais para alcançar alguns objetivos, como a contratação de um arquiteto renomado da cidade para projetar os primeiros edifícios:

A gente começou, como eu disse a você, eram 3 lisos, não tínhamos nada, e queríamos fazer um prédio, num local bom e um condomínio bacana. Aí, cheguei para os meus sócios e disse 'rapaz, vamos conversar com o Dr. Mário di Lascio.' Aí, eles disseram 'a gente não tem um tostão' e eu disse: 'vamos lá, ver se ele topa, não custa nada'. E fomos ao Dr. Mário. O que a gente tinha era um bom relacionamento, né, das famílias da gente, todos os 3 sócios daqui, com pais médicos e tal. Então, você tinha um bom conhecimento, o cara sabia com quem ele estava falando e tratando. Eram dois jovens, mas [...].

Posteriormente, consolidados no mercado, o prestígio dado a profissionais locais consagrados na contratação dos projetos se manteve: "A gente procurava sempre prestigiar os arquitetos da cidade, [...] então, a política da gente era mais ou menos os arquitetos da área que tinham ligação com a gente", esclarece Ramos. Nesse momento, o capital social acumulado por Ramos se traduz em lucros reais e simbólicos para a própria empresa.

A abertura do processo de recuperação judicial da empresa altera sua dinâmica de atuação e, conseqüentemente, sua posição no mercado. Impedida de investir em novos empreendimentos até a finalização do processo, no jogo imobiliário local, a PLANC se encontra no banco de reservas. Vítima da crise no setor e do próprio modelo de negócios que trouxe para a cidade, com a diminuição da procura por imóveis e sucessivos distratos, os bancos que financiavam suas obras passaram a dificultar a liberação das construções. Questionado sobre a chegada de novos agentes no mercado em que atua e sua possível influência para o período de crise vivenciado pela empresa, Ramos afirma que não houve qualquer movimento nesse sentido, "[...] porque a concorrência é salutar, ela vem para melhorar, não é aquela concorrência predatória; o ramo da construção civil não dá para ser predatório, não dá".

Assim, a PLANC deixa de ocupar uma posição dominante no mercado do 'alto padrão' construtivo, momento em que passa a focar na comercialização das unidades já disponíveis para quitar os débitos com os bancos credores, valendo-se de estratégias específicas para enfrentar a crise. Escolheu a recuperação judicial como o melhor caminho a seguir, buscando manter a imagem de credibilidade da empresa para salvaguardar seus clientes. Faz uso, portanto, da exitosa trajetória da empresa e como trunfo para seu reposicionamento.

Com as alterações no zoneamento da cidade em 2007, a Alliance chega no mercado e, em pouco tempo, estabelece-se como referência na construção de equipamentos de 'alto padrão' na cidade. Prova disso, como coloca Palhano, é o fato de a empresa ter alcançado a segunda colocação no Prêmio *Top of Mind* de João Pessoa<sup>62</sup>: "[...] isso concorrendo com as empresas que tinham 20 a 30 anos no mercado daqui".

A busca por projetos diferenciados rendeu à empresa a presença constante no *Ranking* INTEC das 100 melhores construtoras do Brasil<sup>63</sup>, desde 2013. Palhano conta do orgulho que sente ao se deparar com o reconhecimento nacional do êxito de sua empresa, conforme aduz: "Aonde a gente vai a marca Alliance é reconhecida, [...] e isso é uma satisfação muito grande. Não querendo menosprezar outras, mas assim, foi criada com esse intuito mesmo, né: querer fazer o melhor". Para ele, as numerosas premiações são expressão do reconhecimento do sucesso da empresa, que também pode ser observado em seu relato sobre visitas de agentes do mercado imobiliário da cidade de São Paulo e clientes que vêm de outras regiões do Brasil para adquirir seus imóveis, que 'ficam encantados' com os produtos. Não à toa, para ter tamanho alcance, afirma que, desde o início, procuraram pautar sua atuação observando grandes empresas do país e até do mundo.

Assim, o pioneirismo tem papel fundamental em sua dinâmica de trabalho. Ao falar sobre rompimento de paradigmas no mercado local, Montenegro, CEO da Alliance, ilustra algumas estratégias utilizadas para trazer inovações para a cidade, que lhes garantiram o "[...] carimbo de especialista em empreendimentos de lazer e segunda residência". Ao trazer para João Pessoa o conceito de 'condomínio clube', o

---

<sup>62</sup> Concedido às empresas e aos profissionais que tiveram atuação de destaque no mercado local.

<sup>63</sup> Segundo descrição no site, "o evento promovido pela INTEC Brasil que cataloga, ranqueia e premia as 100 maiores Construtoras do Ano com base na metragem construída." Disponível em: <https://100maioresconstrutoras.com.br/construtoras-2022/>.

diretor comenta que "[...] no mercado, não existia uma empresa que fizesse um condomínio tão completo e tão equipado nas áreas comuns e com um paisagismo tão exuberante".

O acerto na estratégia de inovação restou comprovado através do surgimento de uma tendência no mercado construtivo de empreendimentos semelhantes nos anos seguintes, como revela Montenegro: "[...] hoje, é uma coisa tão normal no mercado, todo mundo faz isso [...]. Mas, há 10, 12, 13 anos atrás, isso não era tão óbvio assim, né?". Palhano corrobora, mencionando como a concorrência empregou conceitos inéditos na cidade trazidos pela Alliance. Ao demonstrar a capacidade de criar tendências nesse mercado local e definir o que deve constar em um projeto, classificando o que é adequado ou não para sua clientela, de forma que a concorrência passe a seguir tais disposições, a Alliance exprime a posição dominante que ocupa no campo das construtoras.

Na medida em que a empresa cresce e se consolida no mercado local, são ampliadas as estratégias de distinção por ela adotadas. A *Alliance Academy* é observada como um desses recursos. Criada em agosto de 2022, "[...] é uma iniciativa de Educação Corporativa da Construtora Alliance para promover cursos, *workshops* e treinamentos para profissionais do mercado imobiliário local". Destinada aos corretores da cidade, oferece-lhes "[...] a oportunidade de se desenvolver com profissionais renomados, adquirindo conhecimento e capacitação em experiências transformadoras e contínuas seguindo o padrão Alliance que todo mundo conhece e confia", evidencia Palhano. O primeiro curso lançado pela academia, 'Consultor Imobiliário Alliance', contou com aulas sobre arquitetura conceitual e técnica, *marketing* imobiliário, técnicas de vendas (com o módulo 'Super Vendedores') e aspectos jurídicos do mercado imobiliário.

Ao analisar o mercado imobiliário na França da década de 1980, Bourdieu (2006) já observava a criação de 'escolas de vendas internas' como indicativo do crescimento da empresa e de sua posição no campo, demonstrando que "[...] quanto maior é a sociedade mais se impõe a constituição de uma rede de vendedores" (Bourdieu, 2006, p. 85). No mercado de João Pessoa, apenas a Alliance dispõe desse recurso.

Destaca-se, também, a criação da Loja Conceito Alliance, em 2019. Operando como fator de distinção, a loja está localizada no Altiplano 'Nobre' e oferece aos seus clientes "[...] produtos exclusivos da marca, como caneta Montblanc, sandálias, eco

*bags*, camisas com proteção UV e muito mais". A loja dispõe, ainda, de "[...] uma sala de imersão digital, onde são apresentados todos [os] nossos empreendimentos de maneira interativa, trazendo mais experiência para clientes e possíveis compradores", relata Palhano.

Quando questionado sobre o que a Loja Conceito representa para a Alliance, Montenegro revela ser mais do que uma simples loja com produtos à venda. "Foi uma quebra de paradigma interno também que nós discutimos bastante, [...] é um espaço de experiência". A sua criação é a materialização da imagem da marca, conforme explica Montenegro:

Uma das coisas mais importantes que temos é a nossa marca, é a nossa imagem, é a nossa reputação, é a nossa credibilidade. [...] Como você tangibiliza isso?

Então você consegue ver a caneta Montblanc da Alliance, que foi a Montblanc que colocou o nome Alliance; você consegue ver a mochila, as toalhas, as coisas de praia, [...] É um lugar que tem um vinho se você quiser tomar, tem uma cerveja, tem refrigerante, chá. [...] Tem o nosso cheiro, desenvolvemos um cheiro para esse ambiente.

O nosso objetivo não é nem vender nesse espaço as mercadorias. É um espaço que você contempla, né, de contemplação, de descompressão, de abstração, de risos. É pra você simplesmente estar lá. Só isso!

A título comparativo, Montenegro menciona as lojas do mercado de automóveis de alto luxo, localizadas na Avenida *Champs-Élysées*, as *flagships*, que não expõem seus carros em seu espaço, mas somente chaveiros, bonés, dentre outros produtos: "É a casa da marca". Assim, a essência da construtora está constituída naquele espaço, representada pelos objetos em exposição, pelo discurso utilizado na construção desse conceito e, ainda, pela sua localização. Ao comparar sua marca às internacionais do circuito de alto luxo, a Alliance busca se colocar em posição semelhante no mercado local.

O espaço próprio para comercialização de seus empreendimentos é chamado Espaço 360° e está localizado na Av. Edson Ramalho<sup>64</sup>, no bairro Manaíra. A escolha do local não foi por acaso, buscando obter maior visibilidade diante do maior fluxo de pessoas e de sua centralidade.

---

<sup>64</sup> Localizada a uma quadra da orla de Manaíra, caracteriza-se pela presença majoritária de comércio e serviços, com poucos edifícios residenciais.

A construtora dispõe, ainda, de sua própria revista, a Magazine Alliance<sup>65</sup>, na qual são publicadas notícias relacionadas aos seus produtos e às tendências do mercado imobiliário de João Pessoa, além de diversos outros temas, como dicas de gestão, decoração, lazer na cidade, entre outros.

Bourdieu (2006, p. 86) demonstra que, além dos serviços oferecidos pelas empresas, como as escolas de venda, a divulgação da marca através de "[...] uma gama muito ampla de meios de prospecção" é uma característica das construtoras mais importantes do mercado. No caso de João Pessoa, a Alliance é a única que dispõe de uma Loja Conceito e revista própria, restando evidente sua dimensão no campo das construtoras.

A construtora SETAI, no entanto, surge no mercado em 2019 trazendo um novo conceito de empreendimentos de 'alto padrão'. André Guedes Pereira, sócio e CEO, relata que, ao se deparar com uma 'concorrência muito conservadora', em que 'ninguém revirava esse mercado', decidiu romper a 'barreira da inovação' com o lançamento de produtos diferenciados. Seu sucesso é observado no comportamento de outros agentes do mercado de produção imobiliária, consoante afirma Guedes Pereira:

A concorrência validou nosso produto. A partir do momento que, bom, a gente sozinho chega e faz um produto como esse, obviamente dentro das críticas todas, a maior resposta que a concorrência nos deu foi que, embora estivéssemos sozinhos (ainda), a gente tava no caminho certo, porque toda a concorrência, hoje, tenta fazer o seu melhor, tenta fazer o seu SETAI. Mas ela validou o que eu vinha fazendo a partir do momento que ela acompanhou.

Um aspecto interessante dessa colocação é que é possível compreender que ela decorre muito mais de um discurso propagandístico, uma vez que apenas dois de seus empreendimentos foram concluídos e não houve, ainda, um efetivo teste de mercado para avaliar sua desenvoltura. Durante a entrevista, ao apontar a inexistência de edifícios de 'alto padrão', Guedes Pereira apresenta sua própria percepção do que é o "alto padrão":

Na minha definição, acho que na definição hoje mundial, não quer dizer o material mais caro possível, né?

---

<sup>65</sup> Disponível em: <https://alliance.com.br/magazine-alliance/>. A título de ilustração, algumas notícias veiculadas na revista: "Varanda gourmet é o novo espaço de desejos dos compradores"; "Alliance e Altiplano: duas faces da mesma história"; "Futuro da moradia vertical: novas tendências da habitação", entre várias outras.

Alto padrão, ele é muitos serviços atrelados ao uso dos materiais de uma forma artística, né? Vamos dizer, uma composição, uma beleza de arquitetura, né, uma coisa artística, atrelada a serviços. Então, você pode ter um alto padrão com materiais rústicos, vamos dizer assim.

Ao falar sobre o 'alto padrão rústico', diferenciando-o do 'alto padrão sofisticado', utiliza como referência os 'hotéis boutiques' localizados na praia da Pipa, no Rio Grande do Norte, e nas Maldivas. A priorização de elementos rústicos no perfil de 'alto padrão' se deu a partir de uma leitura do mercado local, no qual foram consideradas as disposições do capital econômico dos possíveis compradores:

E assim tem sido na nossa linha SETAI: sempre uma composição de produtos, de matérias-primas brasileiras que até são mais em conta, mas que em outros lugares do mundo chegam mais caras, naturalmente; são reconhecidas no exterior como realmente muito alto padrão, e aqui se tornam baratas, mas, ao mesmo tempo, buscando peças no exterior que também são de altíssimo padrão, encaixando dentro desse contexto para compor uma precificação que caiba no nosso mercado. São produtos que realmente poderiam estar em qualquer lugar do mundo.

Para Guedes Pereira, os seus projetos são descritos como "[...] obras de arte em forma de edificações, pontuadas sempre nas melhores localizações da cidade, buscando um valor inestimável de uma joia". E reitera que cada empreendimento conta uma história diferente, "[...] porque eles são inspirados em viagens, em coisas que realmente marcaram; a gente tenta reproduzir e juntar alguns elementos de várias viagens num só; criar um contexto, né, criar uma historinha".

A frequente menção ao mercado imobiliário internacional e à busca pelo seu reconhecimento nesse mercado, revela uma estratégia distintiva com base no acúmulo de capital mundial, sendo a globalidade observada como diferencial no mercado local. Desse modo, ao mencionar viagens realizadas, lugares que inspiraram a conceitualização dos seus empreendimentos, Guedes Pereira destaca a influência das tendências do circuito internacional do mercado imobiliário em seus produtos, consagrando-se como a única empresa da cidade de João Pessoa que transita nesse campo. A par disso, traz a 'diversidade' como valor distintivo, mencionando o uso de 'traços de brasilidade' em seus projetos, resultando em uma composição simbólica – local e internacional; rústico e sofisticado – valorizada pelos estratos que possuem alto volume de capital econômico e de capital cultural (Michetti, 2015).

A valorização do capital cultural como símbolo de distinção aparece em outros momentos de seu discurso, a exemplo de quando menciona a importância de um olhar

artístico na concepção dos empreendimentos, evidenciada na parceria com o estilista brasileiro Sandro Barros, que trouxe para o 'SETAI Sandro Barros' um projeto 'à prova de tendências como um vestido de Sandro'. Essa valorização também se fez presente nos minutos que antecederam à entrevista, quando solicita a opinião da pesquisadora/entrevistadora em relação à decoração do escritório<sup>66</sup> ou quando revela sua frustração por não possuir talento suficiente para se tornar um arquiteto, ressaltando o aspecto artístico da ocupação.

Assim, é possível observar as estratégias distintas adotadas por Guedes Pereira para a promoção do SETAI como a principal construtora de 'alto padrão' e luxo do mercado local. A forma como se apresenta e se define nesse campo, as palavras que escolhe para descrever a empresa e seus projetos, são meios utilizados para indicar como classifica sua posição – de liderança – no mercado, com um discurso marcado pelo seu pioneirismo, sua *expertise*, seu "impacto no mercado"<sup>67</sup>. A trajetória da construtora de seu pai e o trabalho que realizaram juntos no período anterior à fundação do SETAI atuam como instrumentos de legitimação da nova empresa, emprestando-lhe credibilidade para operar em um novo segmento do mercado imobiliário e classificar-se como líder desse mercado.

### 3.3 ESTRATÉGIAS DE VALORIZAÇÃO SIMBÓLICA DOS EMPREENDIMENTOS ECONÔMICOS

A construção do estado da oferta no mercado da habitação recebe forte influência dos agentes produtores imobiliários através de suas estratégias publicitárias. Ao compreender as disposições econômicas e os gostos do seu público-alvo, trabalham no sentido de satisfazer as necessidades desse público, e, também, criar necessidades. É nesse norte de ideias que Bourdieu (2006, p. 43) assevera que "[...] a publicidade só é tão eficaz porque adula as disposições pré-existentes para melhor as explorar, submetendo o consumidor às suas expectativas e às suas exigências sob a aparência de os servir".

---

<sup>66</sup> Seu escritório, localizado na Av. Epitácio Pessoa, na sede do Grupo GP, é bastante amplo e luxuoso. A decoração busca refletir a identidade da empresa: o 'alto padrão' que transita entre o rústico e o sofisticado, com paredes revestidas por tijolos aparentes, estantes de madeira com livros e objetos decorativos, além de uma mesa de quartzito esmeralda com 10 lugares ocupados por poltronas de couro.

<sup>67</sup> A descrição da empresa em sua página do Instagram é "*Be the first*" ("Seja o primeiro"). Disponível em: <https://www.instagram.com/setaigrupogp/>.

Assim, as construtoras, através de seus discursos publicitários, definem as maneiras legítimas de morar, ao mesmo tempo em que excluem outras formas. A construção dos anúncios articula elementos relacionados aos projetos e aos gostos e estilos de vida do público-alvo, fazendo uso de discursos textuais e imagéticos para evocar no imaginário do comprador uma identificação entre si próprio e o que foi retratado no anúncio. Como indica Bourdieu (2006, p. 44), ao se deparar com esse material, o leitor:

[...] projeta sobre o texto-pretexo a aura de correspondências, de ressonâncias e de analogias, que lhe permitem reconhecer-se a si próprio; e é porque ele se *reencontra*, como se costuma dizer, na pequena mitologia privada do mundo doméstico que lhe é proposta que pode fazer sua, apropriar-se, deixando-se possuir por ela.

Observar, portanto, as estratégias publicitárias dos agentes produtores do mercado imobiliário revelam não somente o estado da oferta, mas também como esses agentes constroem tal discurso, valendo-se de estratégias que valorizam simbolicamente seus empreendimentos, criadas a partir da apreensão e exploração dos gostos e estilos de vida dos moradores, para além de suas disposições econômicas. Essa análise permite compreender, ainda, a distribuição das frações de classes no espaço geográfico (ou das frações de elites, como proposto por esta pesquisa).

Fenômeno típico das cidades litorâneas, na cidade de João Pessoa, a praia é escolhida como destino daqueles que querem morar bem, que querem desfrutar do que a cidade tem de melhor a oferecer. Uma rápida análise dos anúncios das construtoras estudadas nesta pesquisa demonstra a região da praia como pano de fundo para aqueles que querem 'viver bem'. Ao observar mais de perto, porém, percebe-se o uso de diferentes estratégias de promoção dos empreendimentos, nas quais o discurso varia a depender do bairro onde estejam localizados.

Os imóveis do Grupo Holanda localizados na praia de Tambaú são com frequência associados ao privilégio de estar próximo à praia. A escolha de um empreendimento 'a poucos metros do mar' representa a escolha de 'viver uma vida mais feliz'. Essa classificação é capturada em diversos anúncios com frases como "viver no litoral faz bem à saúde", "desfrutar do mar de Tambaú é um privilégio", "à beira-mar a vida tem mais valor" ou, ainda, "perto do mar a vida é mais feliz". As imagens que acompanham esses anúncios buscam retratar uma ideia de paz, bem-

estar, felicidade, como a foto de um casal trocando um beijo e um abraço à beira-mar, com os pés na areia e o sol nascendo ao fundo, ou como a foto de uma mulher levantando os braços para o céu enquanto molha os pés na água e admira o mar.

Figura 21- Colagem com material publicitário do Grupo Holanda, com destaque para o mar



Fonte: Grupo Holanda (2022).

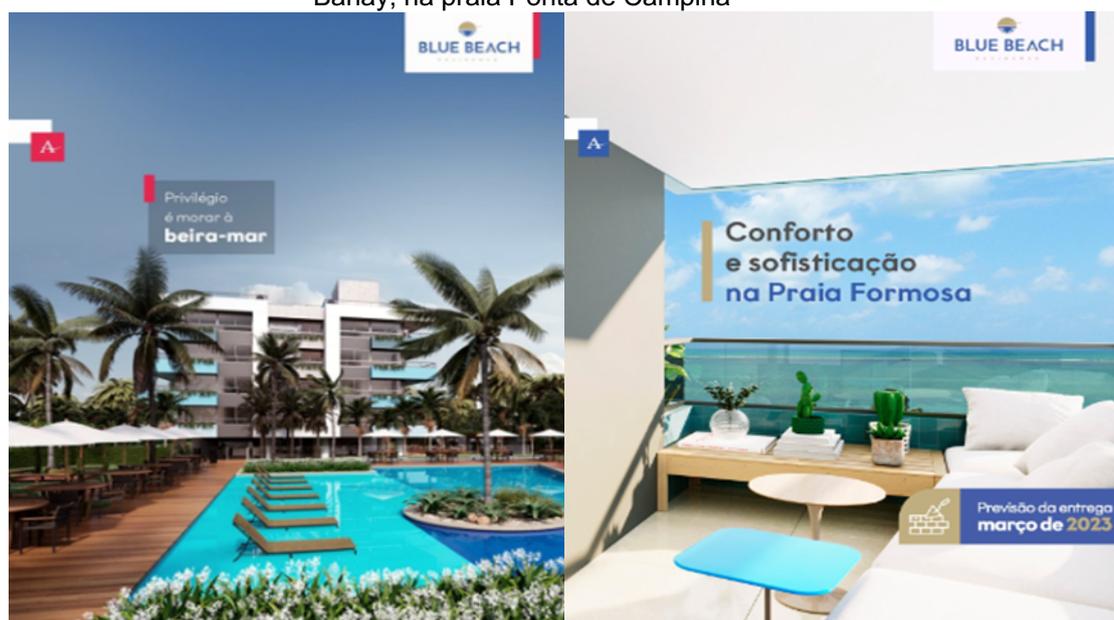
O apelo à praia como diferencial na escolha do imóvel também é observado na publicidade dos edifícios construídos nos bairros mais afastados da praia, como Miramar e Jardim Luna. Nesses casos, a vista panorâmica para o mar é utilizada como estratégia de valorização e as imagens utilizadas não são mais de pessoas 'contemplando o mar', mas da vista para o mar a partir desses bairros, a exemplo dos anúncios: "Holanda's Garden lhe oferece todos os dias uma vista deslumbrante" e "Esplêndida: aqui no Holanda's Garden você vai desfrutar sempre de uma vista maravilhosa, muito conforto e bem-estar em alto estilo"<sup>68</sup>.

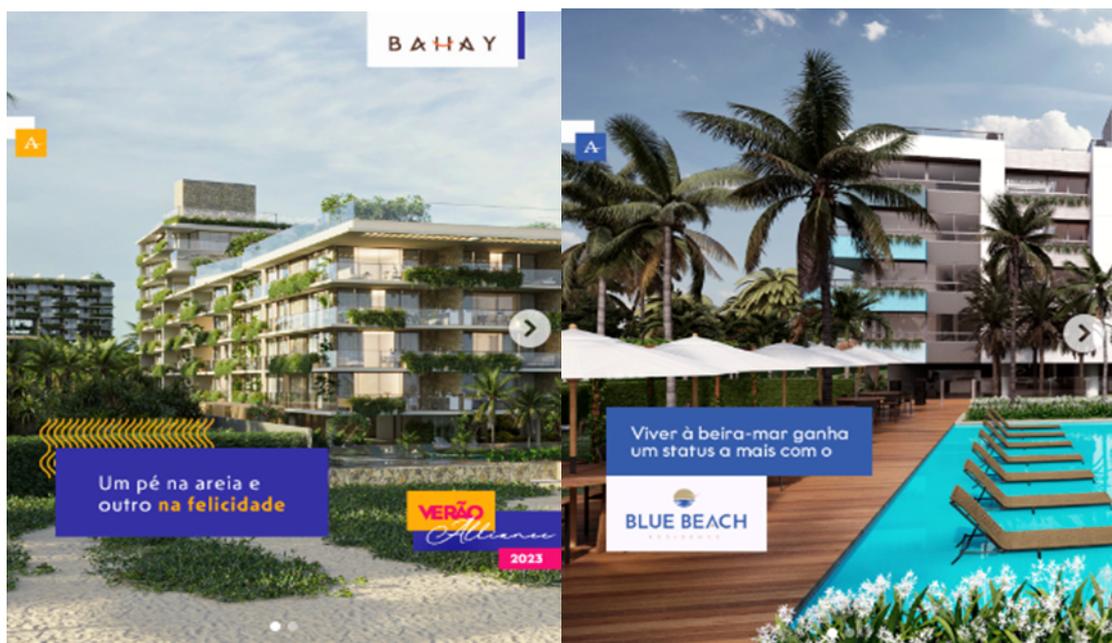
<sup>68</sup> Cf: <https://www.instagram.com/p/CXdsu6LL041/>.

A praia também é observada como centralidade nas campanhas publicitárias da construtora Alliance. Com vários de seus empreendimentos localizados à beira-mar, notadamente em Intermares, Ponta de Campina, Formosa e Seixas (as três primeiras localizadas no município de Cabedelo), a ideia de morar próximo à praia é apontada nos anúncios como sinônimo de 'conforto', 'privilegio', 'sossego' e 'bem-estar'.

Os termos em comento são recorrentes na promoção de diversos empreendimentos, como exemplo: na praia Ponta de Campina, "uma vida privilegiada te espera na Reserva do Atlântico" para aqueles que desejam viver "com conforto e sossego ao som das ondas do mar". Ao colocar "um pé na areia", coloca-se o "outro na felicidade". Na praia Formosa, por sua vez, "viver à beira-mar ganha um *status* a mais com o Blue Beach Residence", que garante "conforto e sofisticação".

Figura 22 - Colagem com material publicitário da Alliance: o Blue Beach, na praia de Formosa e o Bahay, na praia Ponta de Campina





Fonte: Alliance (2022).

A estratégia adotada na divulgação do Falésia, localizado no Seixas, zona sul da cidade, vem acompanhada de uma valorização simbólica dessa praia, sendo possível constatar uma evidente tentativa de ressignificação do bairro, através da ocupação do bairro Altiplano pelas frações de elites<sup>69</sup>. Assim, há um investimento na divulgação da infraestrutura de comércio e serviços de seu entorno, buscando 'desmistificar' a ideia de que o Seixas é distante dos bairros mais centrais de João Pessoa e que não tem estrutura adequada para moradia das frações de elites. Essa estratégia é utilizada em publicações que dizem "Praia do Seixas: o futuro está aqui!", ou quando elencam "3 motivos para viver no Seixas e escolher o Falésia", quais sejam: "1. Morar aqui é ter tudo logo ali: o Falésia está a poucos minutos de restaurantes, *shoppings*, escolas e outras comodidades", "2. Benefícios para a sua saúde: além do cenário convidativo para uma caminhada matinal, o ar marinho melhora o sistema respiratório" e "3. Valorização do imóvel: na Praia do Seixas a tendência de valorização é crescente".

Ao vislumbrar o potencial de ocupação dessa praia pelas frações de elites, às quais seus empreendimentos são destinados, a Alliance faz uso de um vocabulário específico para sua divulgação, dando ênfase aos termos 'futuro' e 'ousadia', além do

<sup>69</sup> Antes da construção da infraestrutura de comércio e serviços no bairro Altiplano, apoiava-se na infraestrutura de bairros como Bancários e Mangabeira.

destaque para a presença do mar como cenário paradisíaco – que traz felicidade. Os anúncios desafiam os leitores a explorar esse território:

Ouse ter o som das ondas como trilha da sua vida: já imaginou acordar todos os dias com a vista para o paraíso e ao som das ondas do mar? No Falésia você desfruta de toda a beleza das piscinas naturais da Praia do Seixas e de todo conforto e praticidade de um Alliance.

Pé na areia, a poucos passos do mar e com toda a tranquilidade que você merece. No Falésia, você tem o conforto de uma vida moderna e sossegada. Localizado no Seixas, longe do estresse, em poucos minutos você encontra o que precisa, como farmácias, escolas, shoppings e restaurantes.

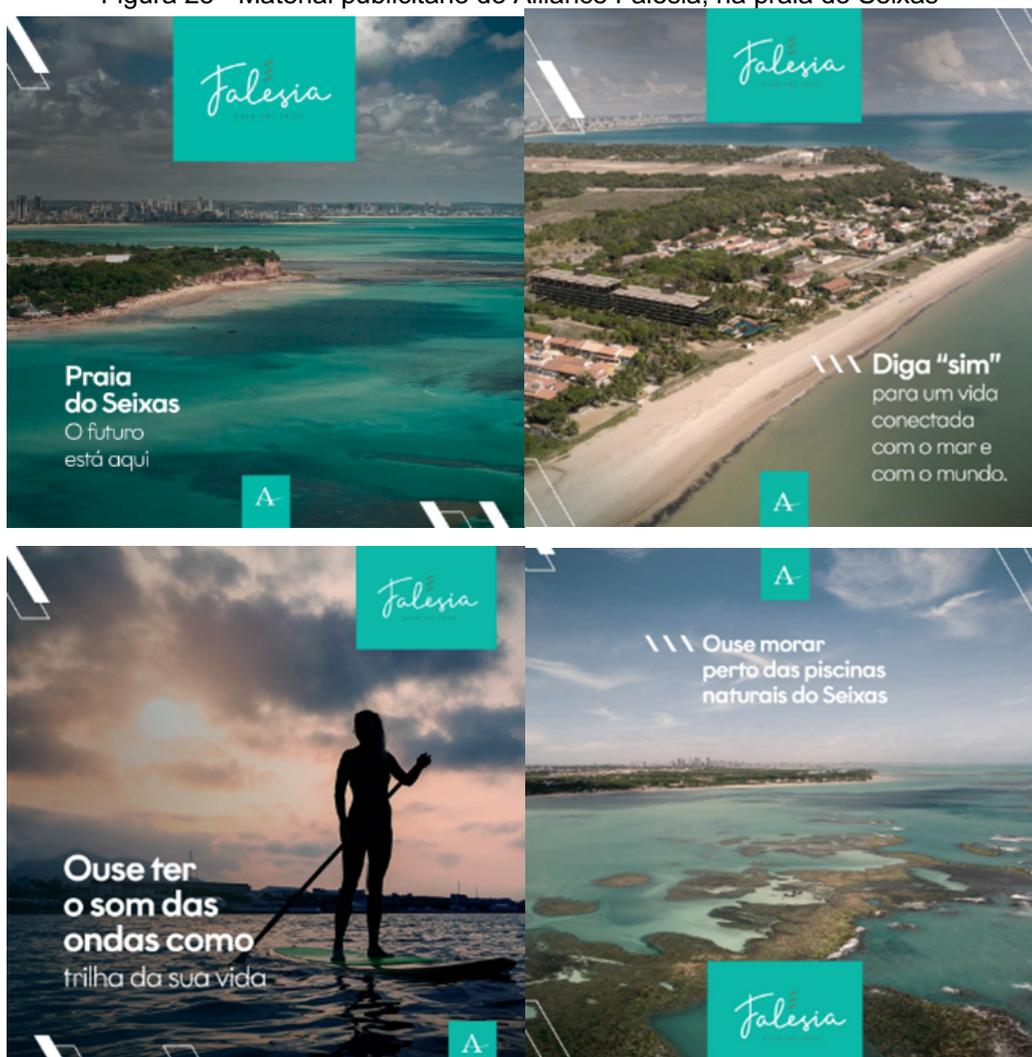
Celebre a ousadia de viver bem.

Decida ser feliz: viver no Falésia é ousar ser feliz com os pés na areia da praia do Seixas.

Sua vida pede um recomeço à beira-mar: um novo recomeço pode ser feito com muita ousadia. Por isso, ouse recomeçar no Falésia, um empreendimento pé na areia com o padrão Alliance.

As propagandas trazem a ideia de ‘desbravar o desconhecido’. Morar na praia do Seixas é visto como um movimento ousado; poucos têm esse arrojo. Os anúncios despertam no imaginário do leitor uma amostra de como seria viver longe do estresse vinculado à vida na cidade, rodeado por uma paisagem paradisíaca e com toda a comodidade da infraestrutura do Altiplano, a poucos minutos de distância. Assim, os discursos construídos buscam ressignificar a região do Seixas, no sentido de transformá-la em uma praia propícia para o estabelecimento da moradia das frações de elites locais, caracterizando o início de um novo movimento de expansão das áreas ocupadas por esses grupos na cidade.

Figura 23 - Material publicitário do Alliance Falésia, na praia do Seixas



Fonte: Sítio eletrônico da Alliance.

Estratégia distinta ocorre no bairro Altiplano. Na publicidade dos empreendimentos localizados nessa região, o mar deixa de ser o protagonista e se torna coadjuvante. Há maior ênfase em relação aos estilos de vida dos moradores, bem como às inúmeras experiências que o imóvel pode proporcionar. Valores como luxo, exclusividade, sofisticação e elegância são frequentemente mencionados ao descreverem alguns de seus imóveis, como é o caso do Mansões Heron Marinho e do Mansões Wellington Barreto. O discurso construído para sua promoção cria uma aura de identificação entre o comprador e o produto, em que o primeiro se projeta no segundo através do jogo de palavras utilizado na publicidade, conforme se depreende das seguintes propagandas publicitárias:

Mansões Wellington Barreto: exclusividade, sofisticação e elegância são algumas das exigências para quem quer comprar um apartamento de luxo.

Esse tipo de projeto é destinado a um público seletivo, que busca em todas as suas relações experiências diferenciadas de bem-estar ou qualidade de vida. Tudo isso com muito conforto e lazer.

Luxo e vista definitiva para o mar: no Mansões Wellington Barreto os seus dias serão regados de luxo e de conforto (Alliance Construtora, 2021).

Um empreendimento grandioso: as Mansões Heron Marinho oferecem todo luxo, exclusividade e bem-estar em apartamentos de até 510 m<sup>2</sup> com quatro suítes, para um privilegiado grupo de moradores. O estilo contemporâneo e detalhes clássicos valorizam o alto padrão de vida de seus moradores, com opções de lazer, saúde e qualidade de vida, como Espaço Fitness, Boliche, Quadra de Squash, Home Cinema e muito mais.

Nas Mansões Heron Marinho você tem luxo e opções de lazer, saúde e bem-estar que nenhum outro empreendimento já ofereceu. Os apartamentos-tipo, com mais de 500m<sup>2</sup> oferecem espaços muito bem planejados para você viver como sempre sonhou. Um empreendimento que se destaca não somente pelo majestoso projeto, mas pela capacidade de transformar sua vida numa experiência única (Alliance Construtora, 2019).

Os diferenciais desses empreendimentos em relação a outros localizados no mesmo bairro (também da Alliance) podem ser encontrados tanto na dimensão dos apartamentos quanto no investimento nas áreas comuns dos edifícios. O Mansões Heron Marinho dispõe na categoria 'exclusividade' de "quadras de tênis e *squash*, espaço de boliche, piscina adulto aquecida e saunas úmidas e secas". Sob a mesma classificação, no Mansões Wellington Barreto, são disponibilizados "*decks* molhados com sofás e *futons*, minigolfe, espaço pilates, piscina aquecida com raia, *deck* mirante, espaço *yoga*, quadra de tênis e minicampo de futebol".

Esses equipamentos são associados ao mercado do luxo, sendo descritos como uma das quatro características dos imóveis de 'alto padrão':

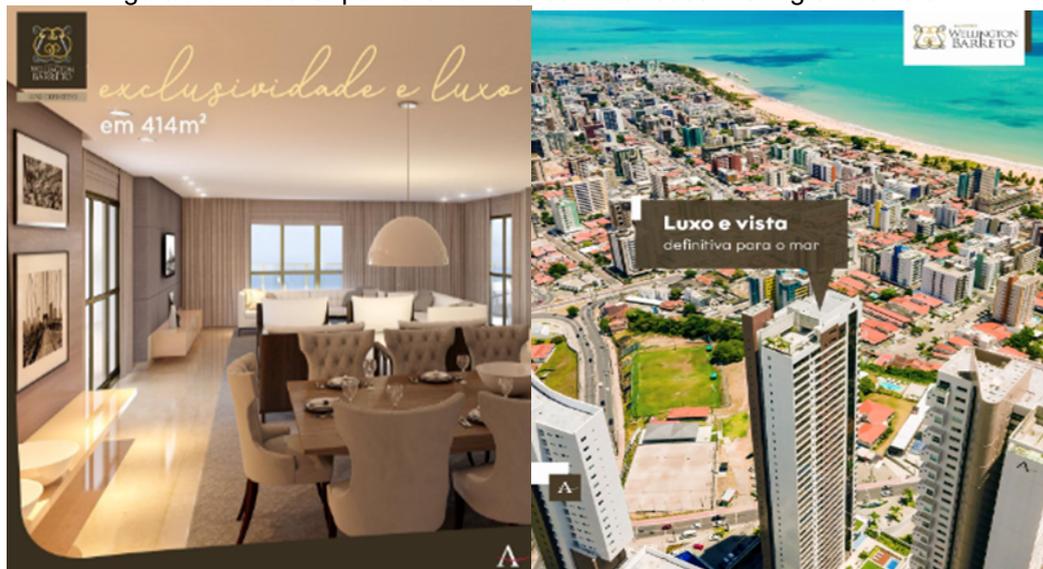
Mercado de luxo: Características dos imóveis de alto padrão:

1. Localização: Apartamentos de luxo destacam-se pela excelente localização. Em cidades litorâneas, os imóveis de alto padrão disputam clientes ao oferecer imóveis com vista para o mar;
2. Segurança e privacidade: Este tipo de projeto é desenvolvido para oferecer o máximo de qualidade de vida e bem-estar aos seus clientes. Segurança e privacidade são fatores fundamentais;
3. Conforto e bem-estar: Conforto é um fator indispensável. Por isso, itens de luxo garantem experiências únicas aos seus clientes;
4. Arquitetura e design: Um imóvel de luxo se diferencia por ser exclusivo e refletir a personalidade dos moradores. Por isso, os projetos de arquitetura e design fazem toda a diferença. (Alliance Construtora, 2022).

Ao falar sobre a linha 'Mansões', Montenegro, CEO da Alliance, destaca que as estratégias simbólicas adotadas nesses empreendimentos buscam "[...] trabalhar mais a questão do desejo, pois nem tudo que você deseja, você precisa". O endereço,

a qualidade de vida proporcionada pelo imóvel e a própria infraestrutura do bairro contribuem para satisfazer o 'desejo por *status*' dos clientes, principalmente quando os anúncios fazem uso de termos como "destinado a um público seletivo" ou "para um grupo privilegiado de moradores". A construção da raridade fica evidente na leitura dos anúncios.

Figura 24 - Material publicitário Alliance – Mansões Wellington Barreto



Fonte: Alliance (2022).

Figura 25 - Publicidade Mansões Heron Marinho<sup>70</sup>

← PROJETISTAS →

*Feito por quem entende, para quem sabe o que é viver.*



→ **Carlos Ribeiro Dantas**  
Projeto Arquitetônico

Trabalha com novos métodos construtivos, procurando sempre aliar a experiência profissional à modernidade que o mercado exige. Desde 1996, o seu escritório vem projetando empresas, centros de convenções, edifícios, flats, hotéis, espaços para eventos, shoppings e os mais variados empreendimentos.



→ **Sandra Moura**  
Projeto de Ambientação

Sandra Moura, arquiteta formada pela Universidade Federal da Paraíba, com especialização em light design e estrutura metálica, tem um traço que estabelece um diálogo permanente entre o bom gosto e criatividade com excelência no detalhe. A leveza do seu desenho caracteriza estilo, personalidade e modernidade, que através de uma linguagem contemporânea transmite musicalidade e poesia aos seus trabalhos.



→ **Benedito Abbud**  
Projeto Paisagístico

Um dos maiores nomes do paisagismo brasileiro. Em 25 anos de trabalho, seu escritório realizou, aproximadamente, 3.500 projetos para empreendimentos residenciais, comerciais, hotéis, Shopping Centers, parques e projetos especiais.

← MANSÕES HERON MARINHO →

Fonte: Alliance (2019).

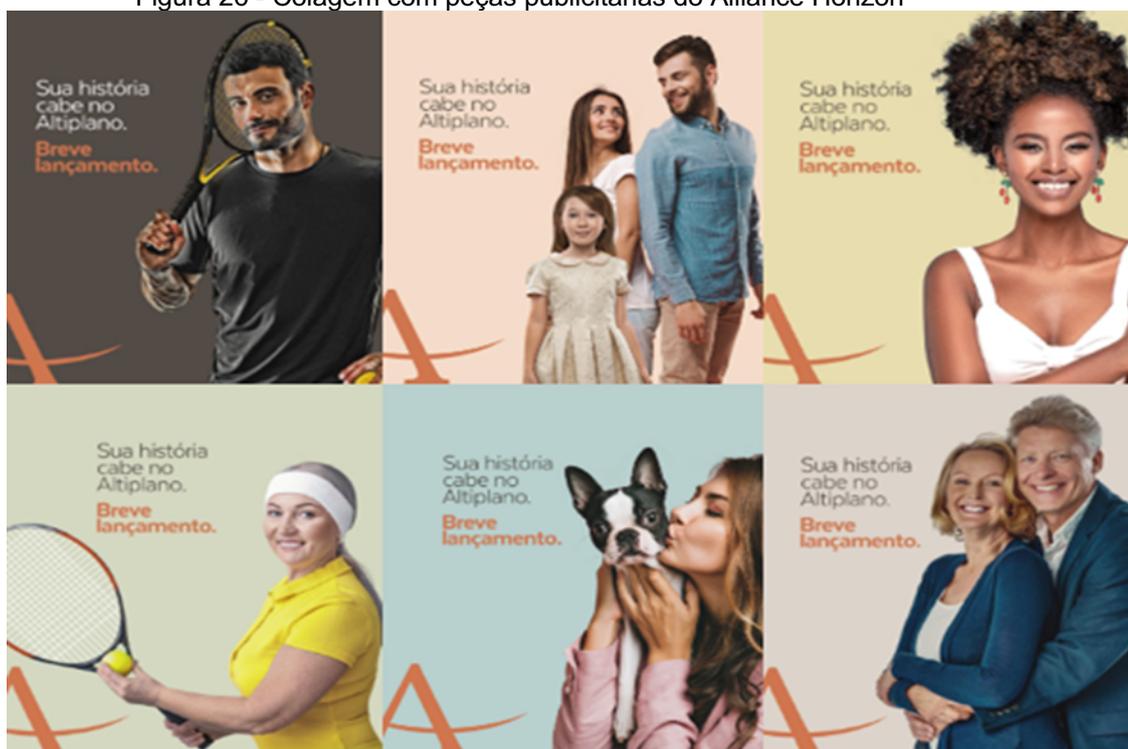
Morar no Altiplano 'Nobre', porém, não é exclusividade do 'seleto' público que procura morar rodeado de luxo e elegância. A Alliance oferece várias opções de edifícios, nos quais a proposta não está associada ao luxo, mas ao 'alto padrão Alliance'. A publicidade é direcionada a pessoas que adotam os mais diversos estilos de vida, reflexo dos diferentes tipos de equipamentos ofertados, que variam entre 33 e 301m<sup>2</sup>, além de coberturas com até 553m<sup>2</sup>.

Um dos anúncios do edifício 'Horizon' o classifica como "um empreendimento para caber você"; outros ilustram cenários distintos que podem ser reproduzidos, como: "Você prefere apreciar o horizonte e tomar seus *drinks* no terraço com bar, fazer uma degustação de vinhos no *wine bar*, ou mergulhar na piscina aquecida? "No Horizon você não vai precisar escolher" ou "Sua história cabe no Altiplano: cabe a liberdade de viver no seu ritmo. Cabe o fim de semana na área de lazer. Cabe sextar entre os amigos. Cabe contemplar o mar na janela. Cabe você". Essas experiências são complementadas com exemplos de pessoas cujas trajetórias 'cabem' ali, como, "um casal que decidiu só usar o carro quando necessário", ou "um cara que morava em 2 lugares: na casa dele e no mundo", ou "uma chef que cozinhava e fazia esporte ao mesmo tempo", ou, "uma menina que ganhou sua casa de boneca aos 60 anos".

<sup>70</sup> Carlos Ribeiro Dantas (projeto arquitetônico); Sandra Moura (projeto de ambientação); e Benedito Abbud (projeto paisagístico).

A publicidade da Alliance, relacionada ao Altiplano para projetos como o Horizon, buscam demonstrar que o bairro é adequado para diferentes frações de elites, em que os diversos estilos de vida adotados por esses agentes possuem a escolha pelo 'alto padrão' como traço comum.

Figura 26 - Colagem com peças publicitárias do Alliance Horizon



Fonte: Alliance (2022).

Valores diferentes são destacados na promoção dos edifícios construídos no Bairro dos Estados, em oposição aos outros bairros. Os anúncios procuram dar ênfase à 'localização estratégica' e à 'tradição' do bairro (entre o centro e a praia), classificando-as como duas das vantagens de se morar ali. Os termos utilizados para 'encantar' o público-alvo também são diferentes dos utilizados nos bairros da região da praia, como pode ser observado nos anúncios: "O Belize oferece conforto, bem-estar e praticidade para toda a sua família", ou "Localizado no melhor do Bairro dos Estados, o Belize Class Club foi criado para quem quer viver bem sem abrir mão da sofisticação que merece", ou "viver no bairro da sua vida é viver cercado de felicidade e conforto".

O 'lazer em família' é frequentemente evidenciado no material publicitário, com cenários construídos com pais e filhos desfrutando de momentos de lazer e descontração, buscando transmitir um ideal de felicidade e completude. Como coloca

Montenegro, CEO da Alliance, esses empreendimentos são indicados para aqueles que estão iniciando a vida em família, com filhos ainda pequenos, mas que não têm condições financeiras suficientes para investir em um imóvel com área de 200m<sup>2</sup> no Altiplano, por exemplo. Assim, foram adotadas estratégias no sentido de facilitar o acesso de um público com menor acúmulo de capital econômico que deseja viver o ‘padrão Alliance’.

Figura 27 - Material publicitário do Bairro dos Estados: Belize e *Evidence Class Club*



Fonte: Alliance (2021).

A proposta do Setai, em termos de discurso publicitário, porém, mostra-se bem diferente daquelas apresentadas pela Alliance. Os anúncios do Setai raramente fazem

uso da localização de seus projetos como diferencial, mas como complemento. A paisagem local é mera coadjuvante diante do ‘esplendor’ da arquitetura e serviços incorporados a esses empreendimentos, não havendo necessidade de explorar o entorno. Assim, a propaganda busca descrever os projetos de forma bastante detalhada e poética, por vezes, beirando a caricatura, com o uso de palavras que remetem à grandeza, luxo, exclusividade e raridade, além da frequente escolha por termos na língua inglesa. Direciona-se àqueles que buscam uma vida ‘diferenciada’, com o referencial do mercado de luxo em mente.

Um de seus empreendimentos que melhor representa essa identidade é o “Setai Sandro Barros”, criado em parceria com o estilista homônimo, que é apresentado como "um grande encontro da arquitetura com a alta costura", inaugurando "um olhar para o momento artístico e cultural que valoriza a união entre a moda e grandes empreendimentos". O projeto está localizado à beira-mar do Cabo Branco e traz a proposta de *studios* com áreas que variam entre 20m<sup>2</sup> e 39m<sup>2</sup>, contando com mais de 400 unidades – que já foram vendidas. Previsto para entrega em dezembro de 2025, é classificado pela empresa como o primeiro empreendimento brasileiro a formar uma parceria com um estilista de alta costura, tendência já observada em cidades como Miami e Dubai, além de outras na Europa.

Figura 28 - Anúncio da parceria com o estilista Sandro Barros



Fonte: Setai Grupo GP (2021).

As estratégias de valorização simbólica utilizadas pelo Setai buscam não somente ressaltar o alto investimento nas áreas de lazer e serviços disponíveis, mas, principalmente, demonstrar a posição de quem pode ter acesso a esse imóvel através

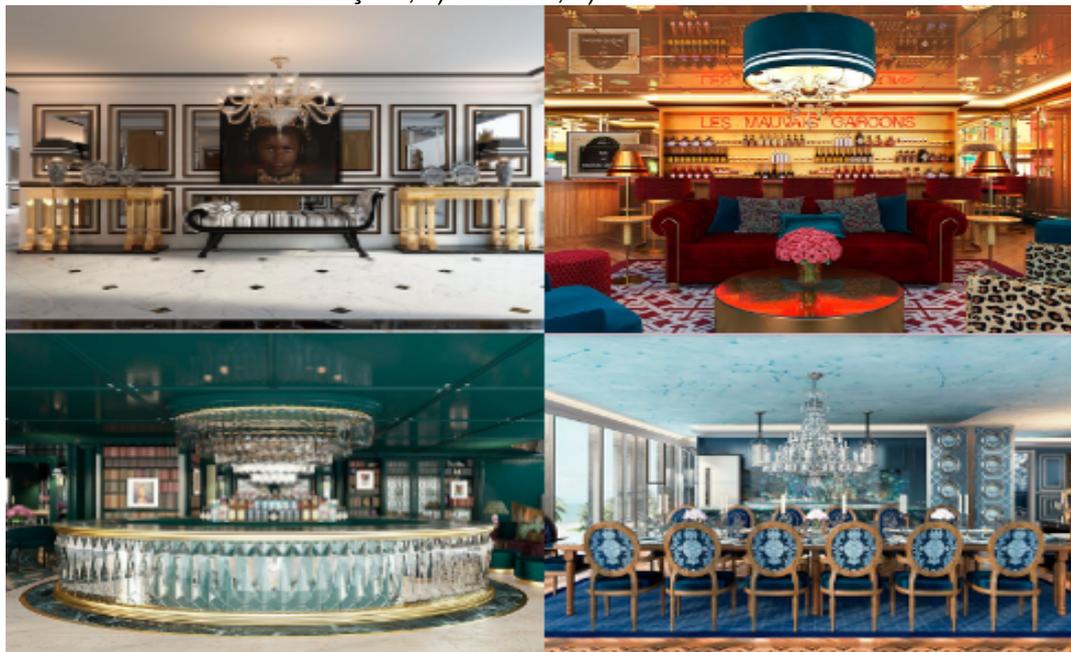
da menção de práticas e gostos típicos das frações de elites, como *spas* e grifes de luxo.

Satisfação, glamour e traços de brasilidade. Essa é a combinação das peças produzidas pelo renomado estilista paulista Sandro Barros. A união das mais diversas cores, estampas, adornos e texturas dão origem a uma arte única, maximalista, cheia de originalidade e elegância. Conhecido também por seus vestidos de noivas, cobiçados e usados por pessoas de alto padrão e famosas no mundo inteiro, Sandro traz a criatividade e a ousadia da alta costura para o design e o projeto do empreendimento do Grupo GP Exclusive, o Setai Sandro Barros.

A descrição da arquitetura e escolha dos móveis e objetos decorativos também se fazem presentes, a exemplo de uma “área de convivência” que foi criada em homenagem ao “icônico Jardim Majorelle, em Marrakesh, comprado nos anos 80 por Yves Saint Laurent e Pierre Bergé”. A paixão por livros de Sandro Barros, por sua vez, foi representada por um ‘bar-biblioteca’, caracterizado por ser “um espaço com coleções de grandes clássicos da literatura nas estantes e decorados com gravuras de artistas brasileiros” que rodeia o Bar Oval onde há “um belíssimo trabalho de espelhos, que lembra um copo de cristal”. Nomes como ‘Salão Azul’ e ‘Gazebo do Elefante’ buscam evocar cenários de sofisticação da corte de Versailles, enquanto o bar ‘Mauvais Garçons’ está situado no subsolo do edifício:

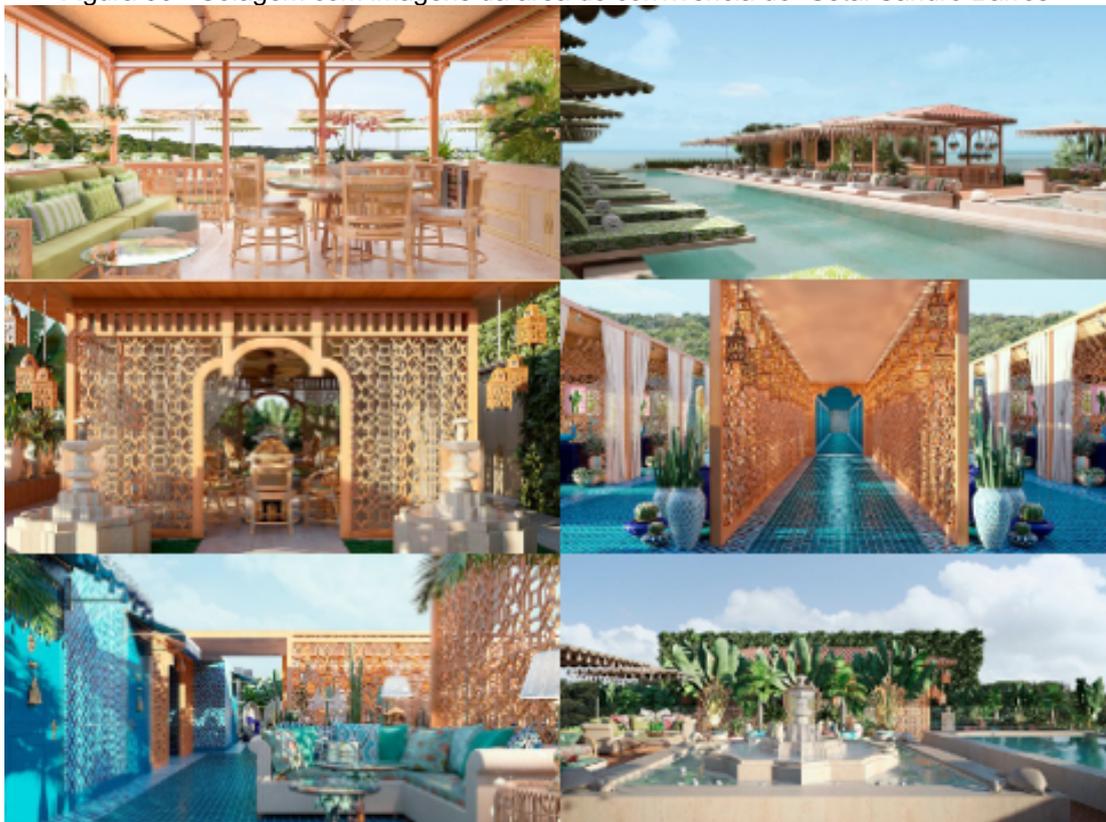
O nome é uma homenagem à rua no bairro do Marais, em Paris, próxima ao ateliê do saudoso estilista Azzedine Alaïa – amigo e inspiração para @Sandro\_Barros. Os ambientes têm fliperamas, mesa de sinuca, cabine para DJ e uma decoração incrível, marcada pelo contraste do vinho com o verde-petróleo. Sofás de couro em capitonê, um teto dourado, *animal print* e padronagem *paisley* dominam o décor.

Figura 29 - Diferentes ambientes do “Setai Sandro Barros”: a) hall dos elevadores; b) Bar Mauvais Garçons; c) Bar Oval; d) Salão Azul



Fonte: Setai Grupo GP (2022).

Figura 30 - Colagem com imagens da área de convivência do “Setai Sandro Barros”



Fonte: Setai Grupo GP (2022).

Outra parceria idealizada pelo Setai, desta vez entre os arquitetos Leonardo Maia (JP) e João Armentano<sup>71</sup> (SP) e o paisagista Alex Hanazaki<sup>72</sup> (SP), resultou no lançamento do projeto Setai *Houses Resort*, o "primeiro condomínio inspirado em resorts e hotelarias 5 estrelas: um laboratório conceitual de condomínios nacionais Triplo A e internacionais (Europa, Emirados Árabes e Estados Unidos)", um 'verdadeiro paraíso particular'. Localizado na praia de Intermares – mas não à beira-mar –, no município vizinho de Cabedelo, a identidade desse empreendimento é observada através dos seus inúmeros itens de lazer, serviço e comércio presentes no condomínio.

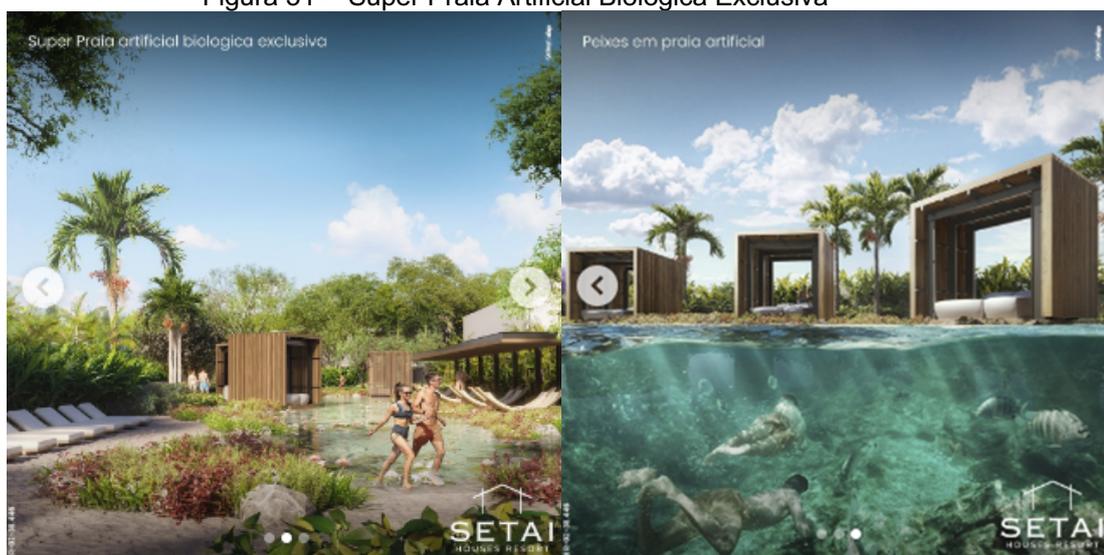
A *Sunset Tower*, por exemplo, "é uma torre de lazer com 6 pavimentos de entretenimento, esporte, gastronomia e *Health and Wellness*", disponibilizando serviços de *spa* no "*Resort Spa Center*", academia, piscina, o "Cassino Lounge Bar", outro bar inspirado no Hotel Unique SP, assinado por João Armentano, o "Dj Music Pub Lounge", o "Setai Market", e até mesmo um "*Car-wash*", cuja imagem retratada nos anúncios mostram um carro da marca Ferrari aguardando a lavagem. Além disso, são distribuídos por toda área do condomínio equipamentos esportivos, como quadras de tênis, *beach tennis*, *squash*, futebol *society* e poliesportiva. Há, ainda, um campo de minigolfe e pistas de *cooper* e ciclismo para as quais são disponibilizados aluguéis de bicicletas, *skates* e patinetes. Destaca-se, ainda, a chamada 'super praia artificial biológica exclusiva', que contará com peixes e flora aquática para uma "experiência única de banho e mergulho".

---

<sup>71</sup> Cf.: <https://joaoarmentano.com/>.

<sup>72</sup> Cf.: [hanazaki.com.br/sobre-nos-about-us-1/](https://hanazaki.com.br/sobre-nos-about-us-1/).

Figura 31 - “Super Praia Artificial Biológica Exclusiva”



Fonte: Setai Grupo GP (2022).

Essa mesma tônica é encontrada nos anúncios de outros empreendimentos. O Setai *Edition* é apresentado como "uma obra de arte para chamar de sua". Inspirado na lancha "Cigarette Racing Team 59 Tirranna"<sup>73</sup>, o processo de criação do seu projeto é descrito como um "laboratório em escala de joalheria", produzindo um equipamento 'único' 'para poucos'.

O Setai *Yacht*, por sua vez, busca inspiração no "símbolo inconfundível de exclusividade e desejo nos 7 mares": o iate. Um de seus anúncios pede ao leitor para se imaginar "a bordo de um super *yacht*, navegando em um equipamento cheio de regalias exclusivas e personalizadas" ou "em um cenário paradisíaco observando uma super embarcação com *design* que atrai a todos os olhares, atracada em um local exclusivo à beira-mar". Esses cenários representam a experiência de morar nesse imóvel e "a certeza de que você conseguiu chegar no patamar mais alto de realização pessoal do sucesso". Aqui, a figura do iate é escolhida como estratégia simbólica de distinção, remetendo a um *habitus* de classe específico das frações de elites que fazem parte do universo do luxo (Ortiz, 2017).

Esse universo também é representado no Setai Casas Verticais, localizado no bairro Tambaú, que buscou reproduzir o conceito de um hotel 5 estrelas, classificado

<sup>73</sup> "O modelo chamado de Cigarette 59 Tirranna é um verdadeiro foguete nas águas, basta conferir o vídeo de apresentação anunciado pelo estaleiro que mostra a embarcação "voando" sobre as águas em uma velocidade de parar o coração. [...] De acordo com o site "Robb Report", Cigarette 59 Tirranna está à venda pelo equivalente a R\$ 12 milhões." Disponível em: <http://webnautico.com.br/index.php/nautica/yachts/cigarette-59-tirranna-o-yacht-de-r12-milhoes-que-chega-a-116km-h.html>. Acesso em: 08 jan. 2023.

como um empreendimento "Triplo A"<sup>74</sup>, de 'alto padrão internacional', através do investimento nas áreas comuns. Da mesma forma, apresenta-se o *Setai Miraj*, localizado no Bessa, que disponibiliza serviços como 'car wash, delivery hub, spa e um *Setai Mini Market 24h*'.

Figura 32 - a) *Setai Market*, no *Setai Houses Resort*; b) *Car wash* no *Setai Miraj*



Fonte: Setai Grupo GP (2022).

As diversas estratégias utilizadas pelo Setai, traduzidas no alto investimento em serviços, equipamentos de lazer, entre outros, criando cenários no imaginário do leitor dos anúncios publicitários que remetem ao luxo, à raridade, à exclusividade, classificam não somente os seus empreendimentos e a si próprio, mas também aqueles que terão acesso a esses imóveis. Como destaca Guedes Pereira, CEO do Setai, o perfil do público-alvo de seus projetos é formado, principalmente, por "investidores e pessoas de fora", tendo em vista que morar à beira-mar "se torna caro para o cidadão pessoense"<sup>75</sup>. Assim, ao comprar um de seus luxuosos *studios* 'como investimento', os membros das frações de elites locais adquirem 'o melhor pedaço da sua cidade', ainda que lá não possam habitar.

A partir da análise dos discursos publicitários das construtoras aqui estudadas, é possível observar um padrão que lhes é comum: a mobilização de uma gramática

<sup>74</sup> "O conceito de Triple A (ou AAA) no mercado imobiliário se refere ao que há de melhor na categoria de empreendimentos corporativos na atualidade, ou seja, o nível máximo de qualidade, padrão de construção e de tecnologia quando se fala de sistemas prediais". Disponível em: <https://buildingeng.com.br/conceito-triple-a/>. Acesso em: 08 jan. 2023.

<sup>75</sup> Guedes Pereira, CEO da SETAI, observa que o preço elevado do metro quadrado nas orlas da cidade (o dobro do valor das áreas localizadas após a faixa dos primeiros 500 metros da orla) e a renda média local são os principais fatores que dificultam a moradia à beira-mar, fazendo com que frações de elites escolham os bairros na região da praia, mas não propriamente na faixa da orla pessoense.

específica que corrobora para a reprodução de um estilo de vida ideal associado à moradia na praia. Para tanto, como abordado, os anúncios recorrem a termos que buscam valorizar não somente os empreendimentos, mas também aspectos relacionados à própria cidade, mais precisamente, às praias.

As palavras ‘privilégio’, ‘felicidade’, ‘bem-estar’, ‘qualidade de vida’, ‘sossego’, ‘conforto’ e ‘beleza’ são frequentemente mencionadas como benefícios que uma moradia na praia pode proporcionar, e, por vezes, são acompanhadas de anúncios que buscam valorizar as praias onde atuam, enaltecendo as ‘vantagens’ de morar nessas regiões. Por outro lado, os termos ‘luxo’, ‘sofisticação’, ‘elegância’, ‘exclusividade’, ‘autenticidade’, ‘estilo’ e ‘requisite’ são valores associados aos próprios imóveis, acessíveis somente através de sua aquisição.

A semelhança entre os termos escolhidos pelas construtoras na classificação dos seus empreendimentos e dos bairros onde atuam revela estilos de vida associados ao elevado acúmulo de capital econômico, ainda que esse aspecto não seja propriamente explicitado. Nesse sentido, as práticas e os gostos de frações de elites da cidade de João Pessoa são representados nos discursos publicitários das empresas através de conceitos que retratam o ‘morar bem’ de forma legítima.

A Alliance, por exemplo, explora o ‘estilo de vida saudável’ como ideal: uma ‘vida leve’, ‘plena’, ‘equilibrada’, que se reflete na promoção do lazer, da alimentação saudável e da prática de esportes – muitas vezes, esportes que necessitam de um considerável investimento financeiro para sua execução. Esse *ethos* é observado na própria atuação da empresa, a exemplo de patrocínios oferecidos em eventos desportivos na cidade, como corridas de rua, ciclismo, entre outros, bem como na criação do Alliance Lounge, um espaço localizado no Altiplano, com 16 quadras de *beach tennis*<sup>76</sup>, "espaço gourmet" e uma área "para eventos exclusivos, com jacuzzi, churrasqueira, bancada gourmet e banheiros".

O Setai, por sua vez, explora práticas e gostos identificados como símbolos do universo do luxo para reproduzir a melhor forma de viver e morar. Esse traço é constantemente visualizado nas estratégias publicitárias, evidenciado nas menções a iates e carros de luxo, a hotéis 5 estrelas, a joias, à alta cultura, a destinos

---

<sup>76</sup> Ainda em 2020, com as restrições impostas em decorrência da pandemia do COVID 19, o *beach tennis* se destacou na capital paraibana como prática associada às elites locais. Em um primeiro momento, a atividade era realizada nas praias do Cabo Branco, Tambaú e Manaíra, mas logo surgiram as quadras privadas, a exemplo do Alliance Lounge.

paradisíacos internacionais, entre outros. Os valores evocados também podem ser observados nas práticas da própria empresa, a exemplo da organização de grandes festas para celebrar seu sucesso, com a presença do estilista Sandro Barros e da apresentadora Adriane Galisteu, ou do patrocínio de eventos como o "Mondovino"<sup>77</sup>, festival local de vinhos e gastronomia, "open wine" e "open food", frequentado pelas frações de elites locais ("um público classe A", como coloca Guedes Pereira). O uso de seu capital social como estratégia de distinção também aparece em outros momentos divulgados, como o anúncio da parceria com a empresa Portobello, da qual resultou o desenvolvimento de um revestimento 'exclusivo', o "Luton Setai", ou a participação no programa "50 por 1", com o apresentador Álvaro Garnerio, a quem se refere como amigo, quando juntos gravaram 4 episódios mostrando as 'belezas naturais' da Paraíba.

Nesse desiderato, compreende-se que as semelhanças encontradas nas estratégias publicitárias representam a proximidade dessas empresas no espaço do campo da produção imobiliária, bem como de seu público-alvo, além da classificação dos meios legítimos de se morar. Ainda que as estratégias utilizadas se apresentem ligeiramente distintas umas das outras, a ideia de 'exclusividade' atravessa todos os discursos criados pelas construtoras: não é qualquer um que pode morar na praia, nos bairros mais nobres da cidade, em um de seus imóveis. As nuances entre frações começam a se anunciar nessa etapa e serão mais investigadas nas fases posteriores da pesquisa, nas quais se estima a realização de entrevistas com moradores e proprietários de imóveis e observação de moradias.

Contudo, desde já, observam-se homologias entre os agentes posicionados no espaço dos produtores imobiliários e aqueles posicionados no espaço dos compradores, é dizer, há uma correspondência entre o estado da oferta e procura, sendo os consumidores que escolhem os imóveis que reproduzem suas características individuais, numa lógica de identificação mútua. Como Bourdieu (2006, p. 107) aduz, esses agentes:

[...] se dirigem 'espontaneamente' para as empresas que ocupam no espaço dos produtores de casas posições homólogas à sua posição no espaço social, ou seja, para os produtores e produtos mais adequados a satisfazer o seu gosto de conforto, de tradição, de originalidade, em resumo, o seu sentido de distinção.

---

<sup>77</sup> O evento também contou com o patrocínio da Alliance, mas a empresa não divulgou sua participação, como fez o Setai. Disponível em: <http://www.mondovinofest.com.br/>.

Essa "afinidade, garantida pela similitude das posições entre os *habitus* dos compradores e dos vendedores" (Bourdieu, 2006, p. 108), é produto das estratégias adotadas pelas construtoras em seus empreendimentos. A formação do estado da oferta, portanto, resulta na distribuição dessas frações de elites no espaço geográfico da cidade, sobretudo na região da praia, transformando a paisagem e a dinâmica desses bairros e acarretando um impacto significativo na infraestrutura de serviços e comércio, que, por sua vez, contribui para a lógica de reprodução desses estratos no espaço geográfico a partir de sua apropriação.

#### 4 CAMPO DA ARQUITETURA EM JOÃO PESSOA

No capítulo anterior, foi possível observar aspectos da formação do mercado imobiliário de ‘alto padrão’ em João Pessoa, a partir da agência de construtoras que atuam nesse segmento. É certo, entretanto, que esses não são os únicos agentes produtores desse mercado, destacando-se, aqui, a produção do campo da arquitetura que, através dos seus profissionais e interesses específicos, atua na formação do estado da oferta local, bem como na formação dos gostos de sua clientela. Nesse sentido, Bourdieu (2019, p. 159) assere que “[...] compreender os gostos [...] é, portanto, conhecer, por um lado, as condições nas quais se produzem os produtos oferecidos e, por outro lado, as condições nas quais se produzem os consumidores”, tornando-se necessário, portanto, para a constatação dos gostos e estilos das frações de elites na cidade de João Pessoa, observar os estilos ofertados pelo campo da arquitetura no universo da moradia de ‘alto padrão’.

Para esse levantamento, foram selecionados quatro arquitetos com atuação no mercado local, marcadamente, em projetos considerados de ‘alto padrão’, para a realização de entrevistas semiestruturadas e análise de seus materiais publicitários disponibilizados *online*. Tal intento permitiu a compreensão de questões relacionadas à formação do mercado da arquitetura, às trajetórias desses profissionais, à posição que ocupam nesse campo e suas tomadas de posição em relação ao estado da oferta, a exemplo do conceito de ‘morar bem’, assim como possibilitou a compreensão de suas classificações acerca da clientela e da cidade.

Acrescentou-se ao material da pesquisa uma entrevista com o gerente de *marketing* da Hofmann *Station*, empresa que atua tanto na produção quanto na mediação do mercado imobiliário de ‘alto padrão’, operando em variadas frentes, como na pesquisa de mercado, no desenvolvimento de projetos, estratégias de *marketing*, vendas, entre outros, contribuindo para uma melhor análise do estado da oferta e suas classificações.

Assim, as análises e os resultados obtidos serão dispostos nos seguintes subcapítulos: 3.1. apresentação dos arquitetos, compreendendo suas trajetórias individuais, como se posicionam no campo, seus capitais acumulados evidenciados nos discursos e outras informações relevantes à pesquisa; 3.2. a formação do mercado da arquitetura em João Pessoa, abordando aspectos relacionados ao surgimento e à sua consolidação na cidade, hoje, em plena expansão; 3.3. tomadas

de posição: ‘morar bem’ em João Pessoa, a partir da análise das preferências estéticas encontradas nos discursos do ‘morar bem’ e dos estilos em oferta no ‘alto padrão’ residencial; 3.4. instâncias de consagração, que observará as mostras de arquitetura como esfera de consagração dos arquitetos estudados, assim como indicativo da posição ocupada por eles no campo; 3.5. clientela e classificações, com o estudo da classificação dos arquitetos em relação à sua clientela, possibilitando a compreensão de frações de elites que consomem seus produtos, bem como seus gostos e estilos.

#### 4.1 APRESENTAÇÃO DOS ARQUITETOS

Para entender a posição de determinado agente no espaço social, imperiosa a percepção de seus capitais acumulados, bem como de sua trajetória individual. No presente caso, as narrativas dos arquitetos sobre si próprios permitiram observar os capitais cultural, econômico e social acumulados, inserindo-os nas frações de elites locais, e fizeram perceber o “jogo da homologia” existente entre os arquitetos e sua clientela, valendo-se da ideia de que a posição ocupada por um produtor no campo da produção equivale àquela ocupada por seu público no campo das classes sociais (Bourdieu, 2013, p. 168; Bourdieu, 2015, p. 53).

A primeira entrevista foi realizada com Sandra Moura, que se apresenta como arquiteta e urbanista com atuação no mercado há mais de 30 anos, formando-se entre as primeiras turmas de arquitetura da UFPB, no início da década de 1990<sup>78</sup>. Com um trabalho voltado para o mercado local de ‘alto padrão’, Moura apresenta “um portfólio diversificado, que abriga desde a projeção de empreendimentos maiores, como edifícios, hotéis e restaurantes, ao desenvolvimento de projetos de interiores, seja no segmento residencial ou comercial”<sup>79</sup>. Assim, seus produtos estão predominantemente distribuídos nas malhas já observadas como de ancoragem territorial das frações de elites locais: Cabo Branco, Altiplano, Tambaú, Manaíra e

---

<sup>78</sup> O curso de arquitetura da UFPB foi criado em 1975, como apêndice do curso de Engenharia Civil, adquirindo autonomia e reconhecimento em 1979, através do Decreto nº 83.380, de 30 de abril de 1979.

<sup>79</sup> Cf.: <https://sandramoura.com.br/portfolio/>

Bessa. Ademais, além da capital, realiza projetos localizados na praia de Camboinha, em Cabedelo, bem como na cidade de Bananeiras<sup>80</sup>.

Ao contar sua história no universo da arquitetura, remonta à sua infância, na década de 1970, quando tinha 9 anos de idade e acompanhou seu pai, engenheiro civil de obras pesadas, em uma visita à reforma da casa da família, localizada na Av. João Maurício, orla de Manaíra, que àquela altura já era ocupada por frações de elites, como observado nos capítulos anteriores. Em sua narrativa, foi nessa visita que teve seu primeiro contato com Mário Glauco di Láscio, arquiteto modernista que realizou diversos projetos consagrados<sup>81</sup> na cidade, encomendados pelas elites locais, e ali teria surgido o sonho de ser arquiteta. O renomado arquiteto é mencionado novamente em outros dois importantes momentos de sua trajetória: como seu professor de História da Arte, na graduação, e quando publicou seu livro 'Arquitetura com Arte', cuja apresentação foi feita por ele, então com 93 anos. Outra 'fonte de inspiração' evocada foi a música clássica, que ouvia com a sua avó, pianista, que lhe ensinou a tocar o instrumento desde cedo.

Já estabelecida no mercado, sua carreira sofre uma transformação através da necessidade de estudar que sentiu, por volta de 15 anos atrás, rendendo-lhe alguns diplomas expostos na recepção de seu escritório. Começa, então, com uma pós-graduação em Construção Sustentável pelo *Green Building*<sup>82</sup>, período em que descobre o livro 'Os olhos da pele', do arquiteto Juhani Pallasmaa, estuda seus conceitos e passa algo narrado como uma espécie de epifania: "[...] então, quando aquilo entrou na minha consciência, eu tive uma clareza muito grande de como eu devia conduzir meu caminho".

Desse encontro resulta uma pós-graduação em Psicologia Positiva pela PUC do Rio Grande do Sul, momento em que destaca o conceito de "*mindfulness*" para ilustrar seu processo de mudança, citando autores renomados e professores da área com quem estudou, como Jon Kabat-Zinn, Domenico De Masi e Daniel Goleman. Ao se dar conta de que estudou "com os maiores neurocientistas do mundo", decidiu

---

<sup>80</sup> Localizada na Serra da Borborema, a cerca de 130km da capital paraibana, a cidade tem se destacado como destino das frações de elites locais durante o período de inverno, quando o clima fica mais ameno. Assim, surge como alvo de investimentos em segundas ou terceiras residências das classes altas locais, tema que será abordado em capítulos seguintes.

<sup>81</sup> Vários de seus projetos estão sob proteção do IPHAN e do IPHAEP (Rocha, 2011).

<sup>82</sup> O Green Building Council Brasil (GBC Brasil) é uma organização não governamental que visa fomentar a indústria de construção sustentável no país. Disponível em: <https://www.atados.com.br/ong/green-building-council-brasil>.

realizar a especialização Master em Neuroarquitetura, pelo IPOG (Instituto de Pós-Graduação e Graduação), voltada para uma ‘arquitetura dos sentidos’.

Segundo Moura, a imersão nos estudos proporcionou novas perspectivas para seu trabalho, afirmando ter começado a ‘quebrar preconceitos’ ao trazer para o mercado da arquitetura local uma nova forma de pensar e fazer arquitetura, com novos conceitos, novos elementos e novos estilos, uma forma de “disrupção”, como coloca.

Em um breve relato sobre sua trajetória no campo da arquitetura, Sandra Moura deixa transparecer alguns importantes indicadores de seus capitais acumulados. De início, cabe mencionar seu capital cultural institucionalizado, observado através de seus diplomas, que conferem a ele um “reconhecimento institucional” quando assim objetivado (Bourdieu, 2007, p. 78), operando como instrumento de legitimação de suas tomadas de posição no campo: “As pessoas entenderam que o que nós plantamos nesses anos todos é algo palpável e era algo que era verdadeiro e real. Porque isso é ciência [...]. Eu fui estudar cientificamente os espaços construídos, então você tem algo muito mais real”<sup>83</sup>. Assim, além de legitimar suas tomadas de posição, a arquiteta lança mão do conhecimento científico como valor distintivo em sua trajetória, diferenciando-o daqueles que não são detentores de diplomas, ao passo em que colhe os lucros – simbólicos ou não – advindos das “[...] estratégias de reconversão do capital econômico em capital cultural” (Bourdieu, 2007, p. 79).

Seu capital cultural incorporado é expresso em vários momentos da entrevista, ao buscar demonstrar ter conhecimento científico, cultural, entre outros. A manifestação desse tipo de capital é identificada por Bourdieu (2007, p. 74) como “um trabalho de inculcação e de assimilação”, e que, “sendo pessoal, o trabalho de aquisição é um trabalho do ‘sujeito’ sobre si mesmo”.

Ao falar sobre as feiras de arquitetura de Milão, por exemplo, Moura ‘dá uma aula’ sobre história da arquitetura, chamando atenção para a importância de um “entendimento amplo da vida”, daí aconselhar alguns estudantes de arquitetura a olharem para “[...] a moda, o cinema, a arte, o teatro...”, pois, para ela, o que lhe traz inspiração para o trabalho “[...] é a arte, é a história, é a música, é a poesia, é a natureza...”. Para tanto, menciona os países que visitou, os objetos que trouxe como

---

<sup>83</sup> Percebe-se, porém, que os diplomas não são oriundos de instituições de maior prestígio, havendo certo esforço para “dourá-los”. Nesse sentido, o acúmulo do capital institucionalizado precisa ser pensado relacionalmente, a partir do que aparece no campo da cidade.

memórias afetivas desses lugares<sup>84</sup>, como se vê inspirada pelas histórias locais, pelas diferentes culturas, conforme se verifica abaixo:

**Eu tenho um livro sobre geometria árabe** que eu **comprei em Paris**, num **museu islâmico** que retrata exatamente todos os desenhos, todos os desenhos. E o princípio básico são os círculos entrelaçados. Então assim, **quando eu viajo e vou para o mundo, eu vou primeiro ao mercado para conhecer a cultura do local, eu vou entender um pouco a história, a geografia e depois a arquitetura.** Eu só digo uma coisa a você: a arquitetura não me inspira muito não; o que me inspira muito é a arte, é a história, é a música, é a poesia, é a natureza [...] (grifos da autora).

A enunciação das lembranças de sua infância evoca a transmissão de um capital cultural acumulado no seio familiar, a exemplo da música clássica e do piano, ensinados por sua avó, pianista, com quem aprendeu a ouvir e a tocar desde muito cedo. Para Bourdieu (2007, p. 75), o capital cultural incorporado transmitido hereditariamente possui “um grau elevado de dissimulação” e opera mais fortemente como um capital simbólico do que econômico, reforçando, assim, as estratégias de reprodução.

As disposições econômicas são destacadas, por sua vez, através das nuances de seu discurso que pressupõem o acúmulo de alto volume de capital econômico, a exemplo de um apartamento que comprou e mobiliou na praia de Camboinha para o veraneio:

Aí eu tinha feito um projeto de um prédio e terminei negociando para ficar com esse apartamento. Aí **eu banquei e fiz sozinha isso tudo**. Aí eu disse ‘Roberto, aí você faz a casa de campo’, mas só que ele não topou, não aconteceu<sup>85</sup>.

A casa de campo, porém, veio a se concretizar, afirmando ter sido “induzida pelo espírito santo” na compra de um terreno em Bananeiras<sup>86</sup>:

Foi aquela coisa que foi plantada no meu coração para que a coisa acontecesse. Esse terreno, essa pessoa, estava pedindo tanto assim mais caro; eu terminei conseguindo um preço melhor, dividido em dez vezes, e comprei. Comprei!

<sup>84</sup> Aponta para objetos decorativos trazidos de viagens feitas a Tokyo, a Sidney e a Buenos Aires.

<sup>85</sup> Roberto Cavalcanti, com quem é casada, foi suplente de Senador por duas vezes, e é proprietário do Sistema Correio de Comunicação (um conglomerado de empresas, a exemplo da TV Correio, filial da Rede Record).

<sup>86</sup> A casa que construiu no terreno, chamada “Shangri-La”, rendeu a Moura o prêmio “Destaque Sustentável Nacional 2021”, da Portobello Shop.

Ambas as residências, acrescidas de um *flat* que comprou em São Paulo “para estar em conexão com o mundo”, denotam não apenas seu alto volume de capital econômico acumulado, mas também uma prática típica dessas frações de classe, qual seja, possuir propriedades secundárias (Ortiz, 2019, p. 200).

A segunda entrevista foi realizada com o arquiteto e urbanista Leonardo Maia, que atua no campo desde 2006, quando foi graduado pela UFPB. Antes disso, alega ter iniciado os cursos de Direito e Administração, devido à influência de sua família que atua na área jurídica, mas decidiu mudar para a arquitetura por não ter se identificado com os outros cursos. Desse modo, pontuou:

Comecei a cursar, mas sempre tive dentro de mim essa coisa conectada com criar, com desenhar e tal. Tanto é que no colégio eu adorava fazer caricatura de colega. Teve ano até de sair em mini revistinha, tirando onda, brincando com todo mundo. Então sempre gostei bastante ali de desenhar. Tipo, tinha o castelo de Greyskull do He-Man e eu gostava de arrumar o castelo por dentro ali todinho e adorava. Mas aí por questões de pessoas da família fazendo direito, se dando bem na área de direito e tal. Ali por questões de influência, não influência, mas de certo modo vendo pessoas da família seguindo, eu fui também nesse caminho, mas não me identifiquei e terminei largando no quarto, quinto período dos dois cursos.

Ao falar sobre o início de sua carreira, voltada para o circuito da arquitetura de interiores, em 2001, Maia destaca o apoio da família e dos amigos em seus projetos iniciais, essencial para sua consolidação profissional: “um arquiteto começa fazendo projetos para pessoas próximas, pessoas do seu meio familiar, um amigo próximo, pessoas próximas [...] e comigo não foi diferente”. Após anos de atuação, estabelecido no campo local da arquitetura de interiores, por volta de 2017, começa a atuar junto à Hofmann *Station*<sup>87</sup> em projetos de incorporação, desenvolvendo edifícios residenciais e comerciais. Aos poucos, seu trabalho é expandido nacionalmente, com projetos em diversos estados, notadamente no Sul e Sudeste, potencializado pela criação de um novo escritório na Av. Faria Lima, em São Paulo, inaugurado em 2018<sup>88</sup>. Hoje, em João Pessoa, possui um contrato de exclusividade com o Setai Grupo GP, com foco no mercado imobiliário do ‘luxo’ e ‘alto padrão’.

---

<sup>87</sup> A parceria tem início quando Maia instala seu escritório na sede da Hofmann Station – um *hub* de negócios (Cf.: <https://www.archdaily.com.br/br/780548/escritorio-lmaia-arquitetos-lmaia-arquitetos>).

<sup>88</sup> O escritório EMA (Escritório Metropolitano de Arquitetura) surge a partir de uma parceria entre Leonardo Maia, Saskya Carvalho (paraibana, arquiteta e ‘braço direito’ de Maia) e Felipe Bezerra (potiguar, arquiteto e sócio do Mula Preta, estúdio de *design* com loja em São Paulo).

Maia, portanto, identifica-se mais com o que chama de “arquiteto raiz”, em referência ao arquiteto projetista e em oposição ao arquiteto de interiores, mas afirma compreender que a consolidação de uma carreira na arquitetura se dá de maneira mais rápida nesse campo específico, “fazendo projetos para pessoas próximas”:

Eu me sinto como se fosse um arquiteto mais raiz. Não esse arquiteto de circuito, de decoração, dessas coisas. Mas, aí, também, não é fácil, não aparece uma oportunidade de um dia para o outro para você fazer um prédio. Eu comecei a fazer circuito de feiras, mostras, Casa Cor aqui. Daqui a pouco, a gente conseguiu fazer uma mostra de uma marca, de uma *label superpremium*, que é a Artefacto, na Haddock Lobo, em São Paulo, que **para o arquiteto que trabalhava com interiores é o ápice**. Cheguei ali naquele lugar, mas não me sentia ainda 100% realizado, apesar de estar ali com os grandes ídolos da minha geração ali de arquitetos de interiores, com grandes nomes ali do cenário nacional. Mas ainda faltava ali alguma coisa (grifos da autora).

Após um período de transição que ocorreu ‘de forma natural’, no qual estabeleceu conexões com outros produtores do mercado, tanto no cenário local quanto nacional, Maia afirma que “[...] se tornou um *player* que consegue estar posicionado junto a outros grandes escritórios no Brasil quando o assunto é empreendimento, [...] em mercados extremamente exigentes e competitivos”. A ideia de que sua trajetória se desenvolve ‘naturalmente’ denota a existência de um alto volume de capital social acumulado, observado através da menção de uma rede de relações que é mobilizada, conscientemente ou não, no sentido da obtenção de lucros materiais e simbólicos (Bourdieu, 2007, p. 68).

Nesse diapasão, através de sua narrativa, é possível perceber como essa rede se expande e se conecta, ilustrada desde o início de sua carreira, através de ‘amigos e conhecidos’ que encomendavam projetos, contribuindo para sua consolidação como arquiteto de interiores na cidade, voltado para o mercado do ‘alto padrão’; ou quando monta seu escritório no *hub* da Hofmann *Station*, momento em que outras parcerias começam a surgir, a princípio, em mercados mais próximos, como Recife e Natal, até alcançar capilaridade também em outras regiões, mencionando colaborações executadas ao lado de nomes consagrados no mercado nacional, como Fernanda Marques, Alex Hanazaki e João Armentano. Seu capital social opera, portanto, como uma ‘série contínua de trocas’, nas quais se pressupõe, além das disposições específicas desse campo, o investimento não só de tempo e esforços, mas de um alto volume de capital acumulado, que viabiliza suas tomadas de posição ao longo de sua trajetória.

A terceira entrevista foi realizada com a arquiteta Bethania Tejo<sup>89</sup>, que, assim como Moura, é fruto das primeiras gerações de arquitetos formados pela UFPB, com mais de 30 anos de atuação no mercado local. Apesar de seu trabalho ser marcado por projetos de arquitetura de interiores, por volta de 2021, começa a atuar junto a incorporadoras como arquiteta projetista: “Eu estou abrindo agora essa parte corporativa, estou com uns cinco projetos [...], teve uma época que eu não gostava de fazer porque era ‘café com leite’”, referindo-se aos estilos dos projetos que eram executados na cidade, com os quais não se identificava. Sua produção está concentrada principalmente nos bairros da região da praia, como Tambaú, Cabo Branco e Altiplano, além de casas em condomínios fechados.

Ao falar sobre sua profissão, Tejo ressalta a importância do “conhecimento” e de uma “visão intelectual” para o processo criativo na arquitetura, como uma forma de “adquirir cultura” para o bom cumprimento de seu ofício:

O arquiteto tem que ter também um **nível de intelectualidade muito alto**, porque você tem que estar preparado para todos os níveis de entendimentos. **Você não pode não ter cultura, você não pode não ser viajada, você não pode não ter portfólio**, você tem que ter todo esse conjunto de fatores que te elevam ao entendimento de qualquer tipo de cliente, de pessoa que vai te procurar para fazer seu projeto (grifos da autora).

Assim, destaca aspectos ligados ao capital cultural, dando ênfase à arte, à cultura de outros países – e, por conseguinte, às viagens internacionais –, afirmando já ter viajado bastante com grupos de arquitetos buscando ‘entender o mundo’.

Quando discorre sobre suas práticas e disposições, o acúmulo de capital econômico é presumido, notadamente quando faz referência às suas empregadas domésticas, ou à sua segunda residência em Camboinha – que decidiu vender após 20 anos, devido às ‘dores de cabeça’ advindas da manutenção da casa:

Pra Camboinha já era um problema... **Era eu juntar as minhas duas domésticas daqui, com uma que eu tenho que fazer um rodízio, que eu tenho que contratar lá por Cabedelo, aí já vinha com outra mania**, porque não era da sua... Uma complicação tão grande, juro a tu. **Tinha ano que eu nem veraneava.**

Aí você termina ficando com um abacaxi caríssimo, porque todo ano a geladeira queima, a televisão queima... isso se não for assaltado, né, porque

---

<sup>89</sup> Diferentemente dos outros entrevistados, sua publicidade não é feita através de *website* próprio, possuindo apenas uma conta no *Instagram* onde publica alguns projetos e momentos de sociabilidade. Esse fator opera como indicativo de sua posição consagrada no campo da arquitetura, a qual prescinde dos meios de publicidade convencionais para a viabilização do seu trabalho.

tem que ter o caseiro, pagar o ano todo para ele cuidar... **Ainda tem que aguentar o caseiro, que tem filho, que tem mulher... Eu não nasci pra isso não; eu nasci pra viajar, entrar no elevador, descer... curtir a vida, o mundo**<sup>90</sup>. A gente que trabalha não tem mais tempo pra isso. É uma logística cansativa ali (grifos da autora).

Seu capital social, também, é evidenciado durante a entrevista, a exemplo de quando fala do edifício Jady Miranda<sup>91</sup>, localizado à beira-mar do Cabo Branco, cujo projeto foi confiado a Tejo pela família Miranda<sup>92</sup>, de quem “era muito amiga”, ou ainda quando demonstra sua relação próxima com alguns agentes mediadores do campo da arquitetura local, com os quais realiza parcerias, como os organizadores de algumas mostras de arquitetura que acontecem na cidade – Casa Cor, Luxo Decor Brasil e Mostra Artefacto.

A quarta entrevista realizada foi com a arquiteta Leila Azzouz, graduada pelo Centro Universitário de João Pessoa (UNIPÊ)<sup>93</sup>, com atuação no mercado local desde 2009, quando volta de Lisboa, onde cursou um mestrado na área de urbanismo. Contemporânea e ex-sócia de Leonardo Maia - trabalharam juntos no início da carreira desenvolvendo projetos de interiores -, por volta de 2017, passa a atuar em parceria com incorporadoras locais, expandindo sua atuação para a produção de edificações multifamiliares, corporativas, entre outros. Neste ponto, cabe notar como os quatro profissionais ressaltam o momento de transição de uma atuação na área dos interiores, menos valorizada, para uma atuação ‘raiz’, com projetos de larga escala.

Com Azzouz, em uma curta entrevista que durou 16 minutos, foi possível vislumbrar um acúmulo de capital cultural em seus três estados – incorporado, objetivado e institucionalizado, que foi transmitido e cultivado desde cedo, operando como estratégia de reprodução social, principalmente, através da influência de sua

---

<sup>90</sup> Em sua fala, a mobilidade se torna um valor. Ortiz (2023, p. 30) chama atenção para esse traço observado nas elites, associando-o ao cenário da globalização que “diminuiu” as distâncias ao alargar o espaço a ser explorado: “[...] a circulação das pessoas em escala global se acentua, tornando a mobilidade uma espécie de imperativo categórico do presente”.

<sup>91</sup> O projeto do edifício de ‘alto padrão’ prevê apartamentos entre 145 e 500m<sup>2</sup>, mas passou a ser alvo de inquérito civil, instaurado pelo Ministério Público da Paraíba, por violar a lei do escalonamento da orla pessoense (mesmo cenário já observado nos capítulos anteriores). Cf.: <https://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/2024/01/13/espigoes-na-orla-de-joao-pessoa-veja-predios-com-irregularidades-apontadas-pelo-mp.ghtml>.

<sup>92</sup> A família é proprietária do terreno. Paulo Miranda, empresário já falecido, adquiriu parcela dos terrenos localizados no Cabo Branco e Altiplano, por volta da década de 1940. A família é conhecida por possuírem diversos imóveis pela cidade, bem como por disputas judiciais acerca deles (PB Agora, 2019, 2021). Segundo a Prefeitura da cidade, a origem do bairro Cabo Branco se deu a partir do “parcelamento de terras pertencentes a Paulo Miranda” (João Pessoa, 2010).

<sup>93</sup> Universidade privada local, que, à época de sua formação, não era classificada ainda como centro universitário. Dentre os arquitetos entrevistados, foi a única a não se formar pela UFPB, apesar de seus pais serem professores da instituição.

mãe, professora da UFPB já aposentada, e do seu pai, Mohamed Arbaqui Azzouz, médico dermatologista consagrado, também professor da UFPB, que chega ao Brasil no final da década de 1970, após se graduar em Medicina na Faculdade de Oran, na Argélia, e concluir mestrado e doutorado na Universidade Louis Pasteur, em Estrasburgo.

Quando fala sobre sua trajetória no campo, Azzouz remonta à sua infância, trazendo memórias afetivas que a levaram à escolha de sua profissão:

Eu escolhi, porque **minha mãe gostava muito de arquitetura. Fez a casa de praia, a clínica...** Então **eu participei muito de idas à obra. Ela pesquisava muito, comprava muito livro, revistas**, e eu comecei a gostar, a ficar curiosa. A partir daí eu decidi fazer arquitetura, porque eu vi que eu gostava daquilo, né? (grifos da autora)

Identifica-se, portanto, um *habitus* específico das frações de elites com alto volume de capital econômico e cultural acumulados, como quando menciona a casa de veraneio da infância, as moradias no Bessa e Altiplano, as obras de arte já herdadas de sua mãe – “eu tenho várias que minha mãe me deu” – entre outros.

A quinta entrevista realizada para a consecução deste capítulo se deu com Bruno Lino, gerente de *marketing* e representante da Hofmann *Station*. A empresa atua como imobiliária há 20 anos, com o nome “Hofmann Imobiliária”, mas, em 2015, expandiu suas operações e se tornou, também, uma incorporadora, desenvolvendo projetos voltados para o mercado do ‘alto padrão’ em João Pessoa<sup>94</sup>. De acordo com Lino, a mudança ocorrida na empresa se deu a partir da “passagem do bastão” para Matheus Hofmann, filho e sócio, que:

[...] se demonstrava um pouco inquieto em relação aos produtos que ele ofertava para os clientes. O que se fazia, se vendia. Então, não tinha muito aquele esforço de fazer alguma coisa diferente, fazer alguma coisa inovadora e tal. Eram os prédios mais quadrados, pastilha quadradinha, revestia, estava lindo, vendia, ganhava dinheiro e ponto<sup>95</sup>.

<sup>94</sup> Por volta de 2018, com a consolidação da empresa no mercado da incorporação do ‘alto padrão’, passa a ser denominada Hofmann *Station*, mas, em junho de 2023, já após a entrevista realizada com Lino, a empresa se reposiciona no mercado através da marca H-*Station*, tendo o sobrenome da família sido suprimido para “ter essa cara mais institucional” e inaugurar sua nova fase não só como incorporadora, mas, também, como construtora.

<sup>95</sup> Destaca-se, aqui, a oposição entre o lucro econômico oriundo dos empreendimentos e a preocupação com a estética. Maciel (2018), estudando o campo da arquitetura em Recife-PE, também, registrou cenário semelhante em sua pesquisa, com arquitetos que apontavam a “frieza” das construtoras da cidade. No contexto da cidade de João Pessoa, fica ressaltada a mudança por parte das construtoras, que, agora, buscam atrelar a estética ao lucro econômico.

Nesse cenário, além de mediador do mercado imobiliário, torna-se produtor dele, trazendo consigo um capital simbólico referente ao seu tempo de atuação na cidade e ao seu público-alvo com o qual já trabalhava, destacando-se o capital social dos proprietários e o acúmulo de capital econômico que o credibilizavam para a exploração dessa nova frente de trabalho.

Assim, desde o início, sua atuação é marcada pela parceria com arquitetos renomados, como Sandra Moura e Leonardo Maia, e outros escritórios fora da cidade, como Alex Hanazaki e João Armentano, ambos de São Paulo<sup>96</sup>, e o escritório Plan: B Arquitectos, localizado em Medellín, Colômbia<sup>97</sup>. Sua sede, localizada no bairro Manaíra, funciona como um *hub* de negócios, cuja rede de relações é expandida a partir da interação com outros escritórios que geram projetos com várias colaborações. Nesse sentido, Lino ressalta que seu trabalho como mediador e produtor do mercado fez surgir: o Escritório Metropolitano de Arquitetura (EMA), em São Paulo, formado por Leonardo Maia, Saskya Carvalho e Felipe Bezerra; e o ‘COLAB Hofmann *Station*’, também com os sobreditos arquitetos, destacando-se o edifício Corales, como um de seus projetos, um ‘residencial boutique’, à beira-mar de Camboinha.

A análise das narrativas apresentadas pelos entrevistados, a partir dos capitais mobilizados como estratégias de reprodução e estabelecimento no campo da arquitetura em João Pessoa, permitiu compreender questões relacionadas ao campo da produção, observando as posições ocupadas por esses agentes, bem como as homologias existentes entre elas e o espaço social onde se encontra seu público-alvo, notadamente, as frações de elites locais.

Quando perguntados sobre quais seriam os maiores escritórios da cidade, os entrevistados invariavelmente citaram uns aos outros, além dos seus próprios, com exceção de Bethânia Tejo, citada somente por Sandra Moura. Além de Tejo, Moura indicou os escritórios de Maia e Azzouz como os de maior “tamanho e referência”, mencionando, ainda, os escritórios que trabalham especificamente com arquitetura de interiores e possuem alto volume de demanda, como Márcio Catão, Tainá Andrade e

---

<sup>96</sup> Ambos os escritórios já têm atuado na cidade em parceria com outras construtoras, como já mencionado ao longo desta pesquisa, a exemplo da Alliance e do Setai Grupo GP.

<sup>97</sup> Fundado em Medellín no ano de 2000 pelos irmãos Felipe Mesa e Frederico Mesa, com foco em construções de larga escala, como edifícios residenciais, hotéis, espaços públicos, escolas, entre outros. Disponível em: <https://www.planbarq.com/about>.

Ponto 3 Arquitetura.<sup>98</sup> Maia, por sua vez, aponta os escritórios de Moura e Azzouz, bem como o de Catão e Andrade na parte de interiores, indicando uma média de faturamento anual ‘facilmente’ acima de 1 milhão de reais<sup>99</sup>. Azzouz aponta Maia e Moura como os de ‘maior volume’, enquanto Tejo destaca os escritórios de Moura, Maia e Azzouz.

As parcerias feitas com as incorporadoras são consideradas como outro ponto que reforça o reconhecimento dos arquitetos entrevistados. Nesse desiderato, ao observar as empresas com as quais colaboram, é possível perceber uma rede de trocas entre os agentes produtores do mercado mencionados nos capítulos 3 e 4 desta pesquisa, que se repete sob diferentes configurações de parcerias, mais precisamente entre as empresas Setai Grupo GP, Alliance e Hofmann *Station*, e os arquitetos Leonardo Maia, Sandra Moura e Leila Azzouz<sup>100</sup>.

Dentre os quatro arquitetos entrevistados, apenas Tejo não figura nessa rede de relações identificada. Além de não ter sido mencionada pelos outros agentes, percebe-se que seus projetos são desenvolvidos em colaboração com empresas recém-chegadas ao mercado, como é o caso do edifício Jady Miranda, da Porto Inc., que surgiu em 2022. Compreende-se, assim, que seu ingresso tardio no movimento de sintonia entre incorporadoras e arquitetos – em relação aos outros escritórios – opera como indicativo de sua posição não dominante no campo da arquitetura local. Deve-se mencionar, ainda, que os arquitetos Maia, Moura e Azzouz constam no livro ‘Inspiração Paraíba’, material suplementar utilizado na pesquisa para identificação das frações de elites locais, destacando-se a ausência de Tejo.

Outrossim, a abrangência geográfica de atuação diferencia os profissionais entrevistados, enquanto se observa que Maia e Moura apresentam um capital social que possibilita o trânsito no circuito nacional da arquitetura, com projetos, premiações, participações em mostras, entre outros, Tejo e Azzouz têm uma atuação mais restrita ao mercado local.

Ressalta-se, por fim, diante do exposto em relação à trajetória dos entrevistados, a evidência do acúmulo de capitais social, econômico e cultural, bem

---

<sup>98</sup> Os arquitetos mencionados não foram contatados por trabalharem exclusivamente com o ramo de interiores, menos valorizado no campo da arquitetura.

<sup>99</sup> Quando fala do faturamento anual, não inclui o seu escritório, sugerindo que está acima da média.

<sup>100</sup> Importa mencionar, aqui, que há outros agentes que atuam nessa rede, como a construtora Moura Dubeux, recém-chegada no mercado local, mas que já tem atuação consolidada no Nordeste com construções de ‘alto luxo’ há 40 anos. A empresa inaugura seu trabalho na cidade em parcerias com Moura e Azzouz.

como da adoção de práticas e disposições que denotam *habitus* específicos das classes altas, inserindo-os nessas frações. Como visto, esses capitais são retratados em seus discursos sob diferentes roupagens, variando entre volume e composição. Há uma maior ênfase a aspectos ligados ao capital cultural dos agentes, seja através do resgate de memórias afetivas da infância ou do próprio apelo à arte, às diferentes culturas, à moda, a viagens, ao capital escolar, entre outros.

O capital econômico desses agentes, porém, é, de forma geral, presumido através das práticas e dos estilos de vida que ostentam. Nas poucas vezes que foi diretamente mencionado, sem uso de ‘artifícios dissimuladores’, observou-se certa esquivia em assumir o gasto de altas quantias, como o terreno de Bananeiras adquirido por Moura, que afirma ter conseguido um “bom negócio” através do “espírito santo”, que a induziu àquela compra, ou quando Tejo diz que não existe a possibilidade de construir para si própria uma residência em Bananeiras – “você não gasta menos de 3 milhões de reais numa casa daquela”. Ainda, quando perguntados sobre a média de faturamento anual dos escritórios, as respostas tendem a ser mais evasivas: enquanto Maia fala em números mais ou menos específicos<sup>101</sup>, Moura, Tejo e Azzouz dizem não saber precisar um valor, apenas apontando os maiores escritórios.

A recusa em falar sobre dinheiro é um traço observado nas frações de elites com acúmulo de capital econômico e cultural, havendo, portanto, uma denegação do econômico, “um certo mal-estar em relação à sua ostentação” (Ortiz, 2019, p. 185), pontuada por Sherman (2017) como a expressão de uma luta interna ligada a questões morais do agente e seu senso de legitimação. Dessa forma, observa-se que suas tomadas de posição são pautadas em valores afetivos e simbólicos, com algumas referências à influência do seio familiar.

## 4.2. FORMAÇÃO DO CAMPO

Uma das questões abordadas nas entrevistas com os arquitetos foi relacionada à formação do campo da arquitetura na cidade de João Pessoa, na qual se observam alguns elementos que contribuíram para seu desenvolvimento e consolidação. Restou evidente o momento de transformação que esse mercado tem atravessado ao longo

---

<sup>101</sup> Maia indica os escritórios de Moura e Azzouz com faturamento anual acima de 1 milhão de reais.

dos últimos anos, tanto em relação à abrangência da atuação desses arquitetos como aos princípios estéticos adotados em seus projetos.

O papel das construtoras e incorporadoras se torna central para essa expansão, quando passa a contratar esses profissionais para o desenvolvimento de seus empreendimentos, notadamente arquitetos de interiores e paisagistas. Assim, um campo que tinha maior expressividade na área da arquitetura de interiores e residencial unifamiliar, agora, destaca-se, também, pela atuação desses agentes como arquitetos projetistas<sup>102</sup>.

A formação de um campo da arquitetura na cidade de João Pessoa começa a se consolidar por volta da década de 1950, período marcado pela difusão da arquitetura moderna, quando as classes altas da cidade encomendam projetos residenciais de arquitetos renomados que adotavam esse estilo, e pela expansão da cidade para a região da praia, ocupada pelas frações de elites locais. Até então, a contratação desses profissionais predominava na construção de obras públicas, datadas desde a década de 1930 (Tinem; Cotrim, 2016, p. 286).

O movimento modernista é inaugurado no Brasil, em 1922, através da Semana de Arte Moderna – Semana de 22 –, que representou um momento de ruptura dos valores artísticos e estilísticos adotados até então, com desdobramentos nos campos intelectual e cultural, destacando-se, para esta pesquisa, como “a gênese de formação do campo arquitetônico” (Cavalcanti, 2006, p. 08). Influenciado pelas vanguardas europeias, a exemplo da escola alemã Bauhaus, o modernismo brasileiro é marcado pela busca por uma identidade própria, por uma arte que valorizasse os aspectos culturais do país.

Essas transformações culturais foram, ainda, reflexo das tensões políticas e sociais vivenciadas na época. O modelo de república aqui instaurado dava mostras de desgaste e uma oposição relevante começava a ser sentida, em parte, vinda das ruas e, em parte, das próprias elites políticas e de uma classe média que começava a ganhar espaço. Essas tensões tiveram como um dos pontos centrais o episódio da revolta do Forte de Copacabana, criando um ambiente que é fomentado ao longo de toda a década e deságua na Revolução de 1930. Como assinala Benévolo (2001, p. 712), “[...] a classe política que agora sobe ao poder sai do mesmo ambiente em que

---

<sup>102</sup> Os agentes que ocupam essa posição de arquitetos projetistas nos empreendimentos de alto padrão, expandindo sua área de atuação, são aqueles já consagrados no campo da arquitetura de interiores, como observado através das entrevistas e da análise do material publicitário.

se apoiam os artistas de vanguarda, os quais, de agora em diante, não são mais confinados à oposição, mas passam a fazer parte da elite dirigente”.

No campo da arquitetura moderna, a chegada de *Le Corbusier* ao Brasil, em 1929, consolida o novo movimento arquitetônico, influenciando uma geração de estudantes com quem teve contato durante sua estada no país, alguns dos quais viriam a se consagrar posteriormente. Nesse sentido, nomes como Lúcio Costa e Oscar Niemeyer são simbólicos.

Os novos partidos estéticos adotados, portanto, rompem com a arquitetura de traços mais tradicionalistas, trazendo uma ideia de ‘planta livre’, valorizando-se traços mais simples e funcionais, com estruturas aparentes, ambientes amplos e integrados, sem a ornamentação típica adotada até então, como princípios do racionalismo arquitetônico. É nesse sentido que Cavalcanti (2006, p. 08) afirma que o estabelecimento desse estilo e de seus arquitetos como dominantes no campo, a partir da década de 1940, não ocorre sem resistência, principalmente, pelas frações de elites tradicionais, que demonstram “a dificuldade em aceitar uma arquitetura que não reproduza nossas arraigadas formas hierárquicas de sociabilidade social”, conforme pontua Pulici (2011, p. 126).

As décadas seguintes trazem outros nomes importantes para o cenário da arquitetura moderna nacional, além da projeção de grandes edifícios públicos encomendados pelo Estado, destacando-se os profissionais do campo da arquitetura de interiores e residencial, bem como do *design* mobiliário, como áreas que surgem e se consolidam através do modernismo e seus ideais progressistas (Rosatti, 2016). Assim, nomes como Lina Bo Bardi, Sérgio Rodrigues, Zanine Caldas e Villanova Artigas surgem e se consagram nacional e internacionalmente com seus projetos inovadores (Santos, 2017).

O movimento da arquitetura moderna também se fez sentir em João Pessoa<sup>103</sup>, principalmente a partir da década de 1950, quando a cidade cresce em direção à praia e as classes altas passam a ocupar o entorno da Av. Epitácio Pessoa e os bairros Manaíra, Tambaú e Cabo Branco. Desse modo, estão distribuídas por essas malhas

---

<sup>103</sup> Rocha (2011, p. 23) ressalta que “[...] o emprego de um repertório formal, de soluções espaciais e princípios modernos passa a simbolizar uma espécie de adesão aos desejos por progresso, modernidade e prosperidade econômica, **mesmo num contexto local em que esses supostos avanços fossem discutíveis ou inconstantes**” (grifos da autora). Desse modo, em João Pessoa, o movimento modernista parece ter se constituído mais como símbolo de *status* do que, propriamente, como um conjunto de valores progressistas incorporados, sendo as residências ‘assinadas’ por arquitetos renomados uma das estratégias distintivas adotadas pelas frações de elites locais.

diversas obras residenciais projetadas por profissionais renomados no cenário local, vinculados a tais princípios estéticos, destacando-se os arquitetos Acácio Gil Borsói e Mário Glauco di Lásccio<sup>104</sup>, que, além da vasta produção na cidade<sup>105</sup>, influenciaram as gerações seguintes de arquitetos que ingressam no campo<sup>106</sup>.

Com uma clientela ‘variada’ que encomendava grandes projetos residenciais, um ponto interessante a ser observado é a mudança no perfil socioeconômico desse público. Como assinala Rocha (2011) sobre o trabalho de Lásccio, as décadas de 1950 a 1970 foram marcadas por produções destinadas às frações de elites mais tradicionais da cidade, com acúmulo de capital político, econômico e social, como fazendeiros, políticos e médicos<sup>107</sup><sup>108</sup>. A partir da década de 1970, porém, percebe-se uma ampliação no perfil dos clientes que o procuravam, que, agora, passava a ser composto, também, por funcionários públicos, professores universitários e outros profissionais liberais, como advogados e engenheiros.

Nas décadas seguintes, passado o fervor da arquitetura modernista, outros eventos contribuíram para o crescimento do campo da arquitetura na cidade: como a formação das primeiras turmas do curso de Arquitetura e Urbanismo da UFPB, fundado em meados da década de 1970<sup>109</sup>; a ocupação definitiva da região litorânea e o movimento de verticalização, que é consolidado na cidade a partir da década de 1990; bem como a disseminação dos condomínios de casas voltados para as classes altas locais, na virada do milênio<sup>110</sup>. A essa altura, outros nomes se consolidam no

---

<sup>104</sup> Encomendados pelas frações de elites locais, parte de seus projetos, hoje, são alvo de preservação pelo IPHAN e IPHAEP, nos quais se observa uma tentativa de resgate e conservação dos exemplares da arquitetura moderna – retomado nacionalmente com o processo de abertura política na década de 1980 (Rocha, 2011).

<sup>105</sup> A produção de Borsói está espalhada em várias cidades do Nordeste. Vindo do Rio de Janeiro, instala-se na cidade do Recife, em 1951.

<sup>106</sup> O arquiteto foi mencionado como peça fundamental para as trajetórias individuais da arquiteta Sandra Moura e de Marcos Antônio Ramos, sócio da construtora PLANC.

<sup>107</sup> No mesmo sentido se dá a atuação de Borsói nesse período, com projetos para usineiros e comerciantes locais, além de outros projetos maiores, como a Biblioteca Central da UFPB e o Clube Cabo Branco, fundado e frequentado pelas frações de elites tradicionais da cidade (Melo, 2013).

<sup>108</sup> Afonso (2019, p. 169) ressalta o pertencimento de Lásccio a tais grupos, com quem se identificava: “Recorrentemente nas entrevistas menciona lembranças frequentando festas e clubes sociais junto a tais nomes, enfim, buscando demonstrar sua própria inclusão nesse círculo social”.

<sup>109</sup> Até então, os estudantes se deslocavam para outras universidades do país, a exemplo da Escola de Belas-Artes de Pernambuco, onde Lásccio foi aluno de Borsói na década de 1950.

<sup>110</sup> Destaca-se, aqui, a valorização da natureza e do espaço privado, confortável e seguro como elementos distintivos desses empreendimentos (Lira, 2012), conferindo *status* aos seus moradores que cada vez mais se segregam (Caldeira, 2003).

campo, com um mercado mais voltado para a arquitetura de interiores e a projeção de residências unifamiliares<sup>111</sup>.

Mas, esse cenário começa a mudar a partir da transformação do bairro Altiplano em zona de adensamento prioritária, quando se percebe um novo momento no mercado imobiliário da cidade com a exploração do Altiplano 'Nobre', evidenciando-se uma ênfase maior nos empreendimentos de 'alto padrão' e 'luxo', e marcando o início das parcerias entre arquitetos de interiores, paisagistas e incorporadoras locais que atuam nesse segmento. Assim, esses agentes não se limitam mais à assinatura da casa, como ocorre na cidade durante o período modernista, mas passam a assinar os edifícios multifamiliares, observando-se uma relação de troca, na qual, à medida que o autor consagra o projeto, por ele também é consagrado.

Esse movimento de consagração mútua foi observado por Michetti (2015), em pesquisa relacionada à moda brasileira, na qual aponta como os salões e as semanas de moda internacionais legitimam as marcas e são legitimados por elas. A autora fala em "uma esfera de produção de legitimidades tautológicas: a marca X é boa porque participa da feira Y e participa da feira Y porque é boa" (Michetti, 2015, p. 141). Se transferido para o cenário aqui abordado, poder-se-á dizer: o arquiteto X é contratado pela construtora Y, porque é bom e contrata com a construtora Y, porque é boa.

Assim, é unísono entre os arquitetos entrevistados o impacto gerado no campo da arquitetura por essa relação mais próxima entre os diferentes produtores do mercado. Referindo-se a esse período como o "*boom* do Altiplano", Tejo afirma que a construtora Alliance foi responsável pela mudança na forma de projetar edifícios na cidade:

Eles começaram a introduzir o paisagismo de peso. Na época, nós não tínhamos tantos paisagistas aqui, então vinham os paisagistas de peso do Sul. [...] Então, a Alliance, na realidade, foi a primeira construtora a encampar e a valorizar essa associação do arquiteto paisagístico dentro da arquitetura, e lançaram também a dinâmica do apartamento decorado.

Desse modo, observa-se que a atuação da Alliance junto aos arquitetos gerou efeitos significativos no campo da arquitetura de interiores local para além da ampliação do nicho de trabalho, ao reposicionar e consagrar esses agentes no campo

---

<sup>111</sup> Wolf (1998, *op. cit.* Rocha Jr., 2012) aponta que, na década de 1990, o campo da arquitetura na cidade era formado por cerca de 300 arquitetos e 30 escritórios de arquitetura.

quando são ‘escolhidos’ como arquitetos projetistas. Consoante observa Moura, que é autora de 65% dos projetos da construtora<sup>112</sup>:

O que aconteceu no nosso escritório foi que **a gente fazia muito a parte de interiores, a gente fazia as casas, a gente fazia empresariais, a gente fazia institucionais e, de repente, a gente começou a fazer muito prédio. Porque a gente fez um prédio da Alliance que foi um sucesso.** Pegou outro, outro, outro. Chegou um que, em uma rua, só a gente fez seis prédios, só numa rua. Em Camboinha, ano passado, lançamento: seis (grifos da autora).

Esse movimento de sintonia entre incorporadoras e arquitetos, iniciado com a construtora Alliance, é consolidado ao longo dos anos seguintes e redefine o mercado imobiliário de ‘alto padrão’, bem como a atuação dos produtores desse campo. Outras incorporadoras surgem como concorrência, a exemplo do Setai Grupo GP e da Hofmann Station, ao passo que outros arquitetos também se reposicionam como projetistas, como Maia e Azzouz. Para Azzouz, a cidade de João Pessoa se tornou “expressiva em arquitetura, em empreendimentos que inovam”, destacando o papel dos arquitetos e construtoras para essa dinâmica: “a gente consegue ver que as construtoras que se sobressaem, hoje, são vinculadas a edificações mais marcantes”. No mesmo sentido, Maia afirma que:

Em 2017, 2018, a gente realmente percebeu uma transformação absoluta no mercado de João Pessoa. A gente virou um *player* de obras com um olhar arquitetônico legal [...] **não é só responsabilidade do nosso escritório e das consultorias que a gente atende, mas de quatro ou cinco escritórios aqui [...].** As consultorias perceberam esse trabalho que a gente começou fazendo ali há seis, sete, oito anos atrás, e todas elas entraram nessa onda positiva de trazer empreendimentos com uma qualidade arquitetônica bacana para a cidade. E isso é **um movimento que não é só restrito a João Pessoa. A gente tem percebido ali no mercado de alto padrão, mercado de luxo de diversas cidades, que o traço, a qualidade arquitetônica é fator primordial para você lançar um empreendimento.** É fator preponderante (grifos da autora).

Assim, o arquiteto aponta que essa tendência é observada não somente em João Pessoa, mas já como desdobramento de transformações iniciadas em outras capitais, a exemplo de São Paulo<sup>113</sup>. Ao que parece, há certa semelhança com o

<sup>112</sup> Cálculo feito a partir dos dados levantados no *website* da Alliance, os quais indicam os projetistas que atuaram em seus empreendimentos.

<sup>113</sup> Entrevista realizada pela revista Valor Econômico com o arquiteto paulistano Arthur Casas, na qual se ressaltam essas tendências no mercado nacional. Disponível em: <https://valor.globo.com/patrocinado/imoveis-de-valor/noticia/2023/01/06/as-incorporadoras-deveriam->

vivenciado durante a fase da arquitetura moderna<sup>114</sup>: a assinatura dos arquitetos passa a agregar valor aos empreendimentos residenciais multifamiliares de ‘luxo’ e ‘alto padrão’ e novos princípios estéticos são adotados, com destaque para uma arquitetura contemporânea ‘biofílica’. As novas tomadas de posição serão analisadas no subcapítulo a seguir.

#### 4.3 TOMADAS DE POSIÇÃO: ADEUS, *CLEAN*; BEM-VINDA, BIOFILIA!

Como se observou no subcapítulo anterior, ocorreu uma transformação nos princípios estéticos adotados pelos arquitetos na criação de seus projetos. Essa mudança tem influência direta na formação do estado da oferta no mercado do alto padrão em João Pessoa, apresentando um novo sistema de classificação legítimo em relação ao ‘morar bem’ na cidade. As entrevistas com os arquitetos foram elucidativas nesse sentido, permitindo não só a compreensão de aspectos relacionados às tomadas de posição desses agentes no campo da arquitetura como também os gostos e as práticas relacionadas à moradia das frações de elites locais.

O primeiro ponto a ser destacado diz respeito à ‘arquitetura biofílica’. O termo biofilia, que significa ‘amor à vida’, é frequentemente utilizado pelos arquitetos como ideal a ser seguido em seus projetos, nos quais se busca a promoção do bem-estar e da felicidade através da integração com a natureza e seus elementos. Assim, os recursos naturais são valorizados sob diversos aspectos, priorizando a iluminação natural, o uso de materiais como madeira e pedra, as formas orgânicas, a ampliação dos espaços para possibilitar o fluxo de ar, a incorporação de plantas, entre outros. A ideia, aqui, é trazer a natureza para dentro de casa<sup>115</sup>.

Durante a entrevista para a pesquisa, Moura afirmou ter sido a primeira arquiteta a trabalhar com o conceito de biofilia na cidade, “[...] aí depois da pandemia,

---

trabalhar-em-conjunto-par-melhorar-os-locais-onde-estao-seus-empreendimentos.ghtml. Acesso em: 16 jul. 2023.

<sup>114</sup> Maia enfatiza que o traço arquitetônico é novamente valorizado, tal como na época modernista, ao contrário das décadas de 1980 e 1990. Nesse sentido, cf. FIRPO, Renata. O estilo de arquitetura que está em alta no mercado imobiliário do país: arquitetos brasileiros conseguem sobressair a profissionais estrangeiros resgatando linhas de grandes nomes de nossa arquitetura. **Veja**, 2023. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/coluna/real-estate/o-estilo-de-arquitetura-que-esta-em-alta-no-mercado-imobiliario-do-pais>. Acesso em: 16 jul. 2023.

<sup>115</sup> A tendência é observada no campo da arquitetura brasileira e internacional. Nesse sentido, cf. TELLES. Biofilia: tendência invade projetos de arquitetura. **Casa Vogue**, 2022 Disponível em: <https://casavogue.globo.com/Apresenta/noticia/2022/03/biofilia-tendencia-invade-projetos-de-arquitetura.html>. Acesso em 14 jul. 2023.

a gente caiu na moda de todo mundo. A gente caiu na moda, porque o que a gente já pregava as pessoas começaram a passar na pele”.

Figura 33 - Edifício Nai, da construtora Alliance, um residencial multifamiliar com projeto biofílico, autoria de Moura, localizado à beira-mar do Cabo Branco



Fonte: Publicação feita em seu perfil no *Instagram*.

Figura 34 - Projeto de interiores do edifício Nai, autoria de Moura, com arquitetura contemporânea e biofílica.



Fonte: Publicação feita em seu perfil no *Instagram*.

A biofilia surge na cidade de João Pessoa em oposição a uma arquitetura mais ‘clássica’ e ‘sofisticada’, com o uso de cores neutras, como branco, bege ou cinza; de materiais com brilho, como mármore e granito; do uso de lustres de cristal; de papéis de parede, entre outros, que ‘antes’ era adotada pelos arquitetos e frações de elites locais na ambientação de suas residências. Quando falam sobre esse estilo, certa aversão surge em seus discursos:

**Moura: Os clientes buscavam, há uns 10, 15 anos atrás, por muito brilho. Era tudo moda, os vidros, os vasos de Murano...** Por quê? Porque nós temos muito essa história de que o nosso conceito de luxo não é o americano, o nosso conceito de luxo é o europeu, é o francês, luxo é todo aquele rococó. E é tanto que você sabe que existem prédios neoclássicos em São Paulo, e até aqui existem. Então, dentro disso, o homem quer se aproximar, ele quer ter uma proximidade com algo mais palaciano. Só que eu comecei, na minha vida, dentro desses estudos, a quebrar preconceitos [...]. Então, **as pessoas, hoje, a classe alta, está saindo do brilho, do branco, do clean, e trazendo memórias afetivas.** Agora mesmo, a gente está fazendo uma casa para um jovem que quer uma coisa bem contemporânea. Está linda a casa, ele está amando. E, hoje, a gente está fazendo para o outro casal que **ela quer uma coisa clássica e que ela não tira da cabeça dela que ela quer algo clássico.** Então, **a gente está tentando, dentro desse clássico, fazer uma coisa mais clean, assim, menos pesada para não ficar uma coisa pesada** (grifos da autora).

**Maia:** No nosso escritório, jamais você vai ver aquele **bolo de noiva**, tipo o Pallazo di Toscana<sup>116</sup>: **classicão, pastiche.** [...] A gente não é um escritório que faz nada clássico, a gente não vai fazer uma casa clássica, *château*, não vai fazer um apartamento megaclássico (grifos da autora).

**Tejo:** Você está morando à beira-mar, pé na areia. Naturalmente, a própria arquitetura não pode ter muita sofisticação. [...] **Você tem que convencer o cliente que às vezes quer ter um luxo na beira-mar, maior luxo de composição, com materiais mais refinados, com texturas de brilho, ao invés de texturas rústicas** [...]. Eu só acho que se você está na beira-mar, eu gosto de tratar os interiores mais adequados à beira-mar, porque aí você escolhe as cores terrosas, os linhos, a madeira... você vibra mais com o artesanato, as nossas telas... tudo isso. **Mas, claro que têm determinadas clientes que, mesmo que esteja na beira-mar, gosta de uma linguagem mais luxuosa**, porque o luxo, luxuosa, que eu digo, são os acabamentos: é você ter uma mesa de *high gloss*, uma parede toda com um granito belíssimo, italiano, superpolido, lustres de cristais... Então, são os somatórios principalmente das peças de decoração, que determinam essa sofisticação maior (grifos da autora).

É possível compreender, portanto, que há uma ‘convivência’ entre esses dois estilos opostos adotados pelas frações de elites na cidade: o clássico/*clean*, objeto de aversão pelos arquitetos, e o contemporâneo/biofílico, objeto de preferência deles. Quando falam sobre os projetos encomendados, afirmam que é necessário realizar,

<sup>116</sup> Edifício de ‘alto padrão’ localizado no Altiplano com arquitetura clássica, que remete à estética dos edifícios franceses.

por vezes, um trabalho de convencimento quanto aos novos partidos estéticos, nem sempre com sucesso. Maia e Azzouz se mostraram menos flexíveis na execução de projetos que não se coadunam com seus partidos estéticos, preferindo encaminhar para outros profissionais mais adequados. Moura e Tejo, por sua vez, pareceram mais flexíveis, mencionando, inclusive, alguns projetos que não estariam de acordo com seu próprio estilo, mas que geram uma ‘negociação’ para que também não fiquem tão diferente assim. Mais ainda, percebe-se que esses profissionais atuam na formação do gosto de sua clientela, ressaltando o potencial simbólico da casa como um lugar de memórias afetivas, felicidade, bem-estar, através da qual se conta a história da família.

Figura 35 - “Villa Palladio”, de autoria de Moura, para quem “[...] o projeto foi desafiador, pois saiu completamente do que projetamos, mas nos instigou a buscarmos conhecimento e uma estética clássica para ser idealizada” (2020)



Fonte: Publicação feita em seu perfil no *Instagram*.

Figura 36 -: Projeto de *design* de interiores em apartamento no “Mansões Heron Marinho”, com elementos clássicos e minimalistas, de autoria de Moura (2017)





Fonte: Publicação feita em seu perfil no *Instagram*.

Verifica-se, nas falas de Moura, o esforço despendido no sentido de ‘educar’ uma clientela detentora de alto volume de capital econômico, opondo-se à ideia de um ‘luxo ostentatório’. Essa aversão à ostentação remete aos estudos realizados por Ortiz (2019) e Ortiz, Michetti e Netto (2023), quando trata da visibilidade e invisibilidade do luxo. Observa-se uma mudança no paradigma adotado pelas classes altas, a partir da ‘situação de globalização’, na qual, antes, imperava a ideia do consumo conspícuo<sup>117</sup>, devendo a riqueza ser mostrada, ostentada, mas que foi suplantada pela ideia contrária: “valoriza-se o que não se mostra” (Ortiz; Michetti; Netto, 2023, p. 56). Trazendo a discussão para o contexto local da moradia, algumas falas são indicativas desse cenário, nas quais se constatam a ojeriza à ostentação:

**Moura:** O que acontece nessa cidade, que o cliente está acostumado, que semana passada eu fui para um cliente lá e ele disse “vá em uma loja de decoração e pegue os objetos para colocar na mesa” e eu disse “meu Deus, que impessoal, é como se fosse para mostrar”, e eu tento desconstruir isso nas pessoas, de que na realidade o que a gente precisa é trazer essas referências, é fazer esse papel da memória afetiva na casa, de ser parecida com você (grifos da autora).

**Maia:** Aqui em João Pessoa ainda tem um paradigma para quebrar. O cliente tem um pé atrás para dar 20, 30 mil em uma obra de arte. **Mas, eu acredito que há um trabalho educativo por parte dos arquitetos que trabalham nesse alto padrão [...].** A cliente prefere dar 30 mil em uma bolsa do que em um quadro (grifos da autora).

**Azzouz:** Às vezes, tem um cliente aqui que chega com um carro de 900 mil reais, 1 milhão, um relógio caríssimo, mas não quer pagar 20 mil no sofá. Eu fico sem entender... **O que é que você quer pra sua vida? Sentar num sofá ruim? Numa cama ruim? Então, são coisas que eu realmente atijo o cliente para ele pensar na qualidade de viver e morar bem** (grifos da autora).

<sup>117</sup> Cf.: Veblen, 1987.

O período da pandemia do Covid-19 também é visto como uma forte influência para a reclassificação das formas legítimas de morar, sobretudo através da mudança de hábitos que transformou a maneira de se relacionar com a moradia, a exemplo da implantação do *home office*. Assim, há um movimento de ‘volta à casa’, sendo as atividades de lazer e trabalho realizadas no mesmo espaço, criando uma necessidade de ambientes maiores e diversificados, que proporcionem as mais variadas experiências (p. ex.: academia, área *gourmet*, spa, entre outros).

Para Moura, essa dinâmica resultou em dois perfis de clientela: por um lado, seguindo os princípios da biofilia, identifica-se “um cliente que hoje ele repensa, que prefere estar mais em contato com a natureza: se ele tem um apartamento, quer comprar uma casa de praia; se tem uma casa de praia, quer comprar uma casa de campo”; por outro lado, em oposição, há o público que prefere o “luxo” e o “excesso”. A arquiteta classifica essa tomada de posição como “bem equivocada”, uma vez que não trabalha com a “essência” do ser humano. Assim, infere que prefere o conceito de “luxo descalço”, termo que utiliza para designar seus princípios estéticos com base na arquitetura contemporânea e na biofilia: “a gente traz muito essa referência da natureza, dos materiais naturais, da contemporaneidade, do bem viver, do luxo descalço, porque, na realidade, a gente quer trazer o luxo, mas a gente quer que você fique descalço”.

Moura aponta, ainda, que a legitimidade do movimento de ‘ressignificação’ dos modos de morar se evidencia, por exemplo, no mercado do luxo, quando as grifes de moda se voltam para a comercialização de artigos para casa<sup>118</sup>: “eu fui à Feira de Milão, e essa última foi muito marcante, porque eu percebi que todas as lojas que trabalham com acessórios, roupa, a *Louis Vuitton*, a Prada, a Fendi, todas, todas, todas entraram no ramo de casa”. Assim, as grifes perceberam essa dinâmica e passaram a produzir móveis e objetos de decoração, além de seus produtos usuais, endossando, no processo, os *designs* contemporâneos e biofílicos.

O mercado das marcas globais de luxo voltado para a casa, porém, aparece como uma realidade distante da cidade de João Pessoa. Para a seleção do mobiliário e objetos de decoração, o mercado do alto padrão da cidade conta com poucas opções disponíveis. A preferência dos arquitetos entrevistados recai sobre as mesmas

---

<sup>118</sup> Nesse sentido, destacando a presença das grifes de moda no universo da arquitetura (Pascolato, 2023).

marcas: Artefacto<sup>119</sup> e Saccaro, que possuem lojas próprias, e a Espaço A, as quais disponibilizam um acervo multimarcas, como Jader Almeida, Studiobola e Natuzzi<sup>120</sup>.

Sob esse liame de compreensão, faz-se pertinente destacar que o pequeno número de opções disponíveis é, em parte, um reflexo das preferências dos clientes e da dinâmica de oferta e demanda. Nas entrevistas, verifica-se uma tendência para investir em bens de consumo que gerem ganhos de distinção, tais como: bolsas, carros, relógios, viagens, entre outros, em detrimento de destinar grandes somas em objetos de *designers* consagrados e artistas, por exemplo, para a decoração e ambientação da casa.

As tomadas de posição dos arquitetos fizeram perceber as classificações dos gostos quanto aos estilos adotados em seus projetos, às práticas e aos estilos de vida de sua clientela, ou seja, das frações de elites locais. Nesse ponto, a entrevista realizada com Lino, da Hofmann Station, foi essencial para uma melhor visualização desses aspectos.

Como aduz Lino, alguns elementos são essenciais na elaboração dos projetos voltados para as classes altas, a exemplo da “exclusividade”, que aparece como valor mais caro ao público: “esse público mais ‘triplo A’, ‘premium’, ele busca muita exclusividade, sabe? Ele quer estar no que é o *design* mais interessante, mais encantador, o projeto que tem uma assinatura dos profissionais [...]”. Assim, para alcançar essa exclusividade, é necessário dar ênfase às chamadas “experiências de luxo”.

Essas ‘experiências’ são observadas mais precisamente quando fala de dois projetos específicos: um que ainda não foi lançado, mas foi ‘confidenciado’ durante a entrevista, localizado no Altiplano; e o edifício Corales, que está em construção na praia de Camboinha. Em um primeiro olhar, a localização dos imóveis associada ao mar já se evidencia como diferencial de exclusividade e luxo, seja através de uma vista panorâmica ‘definitiva’ ou do próprio ‘pé na areia’.

Ao afirmar que o principal atrativo do bairro Altiplano é a vista para o mar, Lino menciona uma solução encontrada para compensar tanto a falta dessa vista nos

---

<sup>119</sup> Azzouz foi a única arquiteta que não mencionou a marca Artefacto.

<sup>120</sup> Além dessas, outras lojas foram mencionadas, mas apenas pontualmente, por um ou dois dos arquitetos: Tejo fala da Tidelli, Novo Projeto (marca pernambucana), da Conceito (multimarcas) e da Cabanna; Azzouz também menciona a Conceito; e Moura também fala da Tidelli.

primeiros pavimentos, em virtude das s limitações da lei do escalonamento, já mencionada, que vincula cerca de 60% do terreno, impedindo a verticalização:

Cada unidade dessa até o sexto andar tem piscina privativa [...]. Aqui, a gente fez uma brincadeira assim: qual é o principal atrativo do Altiplano que todo mundo vende? A vista. Por quê? Você está em cima de um ponto, ali mais ou menos, passou do oitavo, quinto andar, nono andar, você já tem vista para o mar. Muito mais. Você vai subindo, você vai vendo mais ainda. Então, conforme mais você sobe, mais você tem vista e mais valorização você tem. O que a gente fez? A gente quis fazer uma brincadeira de tornar essas unidades, talvez as mais desejáveis do prédio. São as maiores, são com maior área, sabe? São as mais inusitadas: você não tem a vista, porque de qualquer forma você está mais baixo, mas em compensação você tem vários outros atrativos.

Assim, para aqueles que não poderão ter acesso à vista para o mar, há uma compensação em termos de área privativa. O primeiro pavimento, por exemplo, que costuma ser o menos valorizado em um edifício multifamiliar de alto padrão, possui uma área de 800m<sup>2</sup>, dos quais 350m<sup>2</sup> são idênticos aos apartamentos com vista panorâmica<sup>121</sup>, e 450m<sup>2</sup> são destinados para áreas de lazer, contando com uma piscina semiolímpica, jardim externo, duas áreas *gourmet*, entre outros atrativos. Os pavimentos seguintes possuem dimensões diferentes entre si, criando uma escala decrescente de área na medida em que se sobe um pavimento, até alcançar a ‘unidade padrão’, com vista para o mar.

Lino aponta que esse projeto representa a união de “muita coisa que a gente aprendeu até hoje, com vários outros produtos”, com destaque para os aspectos biofílicos do projeto, com “árvores de copa adequadas a nosso clima [...] então, tem a estética, mas tem essa funcionalidade também [projetar sombras e melhorar a climatização]”<sup>122</sup>, bem como para as áreas de lazer ‘exclusivas’, com *spa*, área de piscina, ‘praças privativas’, entre outras.

Outra proposta em destaque é o edifício Corales, um ‘residencial boutique’ que é apresentado como “ideal” para uma moradia de verão, trazendo consigo o conceito de “hotelização”<sup>123</sup>. Isso porque serão oferecidos os serviços de um *conciierge* durante

<sup>121</sup> Segundo Lino, estima-se que as unidades ‘padrão’ serão vendidas por cerca de 3 milhões de reais. O primeiro pavimento, porém, teve como base de cálculo um menor valor por m<sup>2</sup>, diante da dimensão da residência, que resultaria em um apartamento ‘caro demais’.

<sup>122</sup> Nesse momento, faz oposição aos empreendimentos típicos de alto padrão existentes na cidade: “aqui, os produtos de alto padrão, geralmente, têm muita palmeira. E palmeira só serve para enfeitar, não serve para mais nada. Ela é só ali, bonita”.

<sup>123</sup> Para o projeto, foi contratada a consultoria do hoteleiro Gefferson Alves: “[...] referência no mercado global, o profissional conta com mais de 20 anos no segmento hoteleiro de luxo, tendo atuado em gigantes hoteleiras mundiais como Accor, Meliá e Pestana, em mercados distintos no Brasil, Londres,

a alta temporada na praia de Cambinha (novembro a fevereiro). Ao explicar como se dará esse serviço, Lino assevera que:

Vai ser uma pessoa que vai ficar ali e vai falar “ô, tô chegando com a minha família, e aí, providencia, sei lá... Fala com o chefe do restaurante...”. A gente vai ter um chefe. Isso eu tô falando só na alta temporada. Por isso que a gente pensa em segunda moradia. **Durante a alta temporada, a gente vai ter um leque de serviços para atender os moradores como se eles estivessem num hotel de luxo**<sup>124</sup>. Então, você acionar o concierge para “ô, tô chegando amanhã, então você já providencia pra mim, sei lá, umas carnes, umas picanhas não sei de onde, que a gente vai fazer um churrasco, e, é, sei lá, a minha filha tá com alergia também a inseto, providencia o repelente e tal, e também vai ter três shows, vai ter um show lá não sei onde, e a gente queria, sei lá, ir ao camarote. Você providencia para mim isso tudo?” Providencia. Ele ou ela vai fazer todo esse serviço como se fosse realmente para atender esse público<sup>125</sup> (grifos da autora).

As áreas comuns do projeto dispõem de um *gastrolobby* que se transforma em um grande restaurante, dois *lounges* com piscina e churrasqueira, academia com vista para o mar, um *spa* ‘assinado’ que emula uma caverna, com ‘um banheiro esculpido em pedra’ e um chuveiro *Aquamonn*<sup>126</sup>. Os apartamentos maiores<sup>127</sup>, com 170m<sup>2</sup>, também com vista para o mar, possuem uma banheira na suíte *master*: “é isso a exclusividade, tá vendo? Você tomar banho olhando pro mar, na tua banheira, dentro da sua casa”.

Outro destaque do empreendimento se encontra no apartamento localizado no térreo, que busca trazer a ideia da moradia em uma casa de praia, com garagem e área de lazer privativas, ‘pé na areia’, onde não há a necessidade de trânsito pelas áreas comuns para seu acesso, mas é possível usufruir dos serviços disponíveis da mesma maneira. Trabalha-se aqui com uma ideia de “metaexclusividade”<sup>128</sup>: uma morada exclusiva dentro de um empreendimento já classificado como exclusivo. Da mesma forma ocorre com o projeto no Altiplano, que também dispõe de apartamentos

---

Nova Iorque, Lisboa e Dubai; vasta formação acadêmica em instituições de renome global tais como: École Hôtelière de Lausanne, Cornell University, FGV, FDC, Harvard, entre outras.” (Disponível em: <https://hstationincorporacao.com.br/empreendimento/corales-boutique-residence/>).

<sup>124</sup> A referência a hotéis de luxo também é feita por Tejo, quando destaca que sua clientela busca ter dentro da própria casa experiências que só teriam se fossem para hotéis de luxo.

<sup>125</sup> A descrição de Lino remete à pesquisa de Rachel Sherman (2007) sobre a relação entre luxo, riqueza e serviços, na qual aponta para o conceito do hotel de luxo como um espaço de reprodução das desigualdades. A autora observa como os hóspedes são dispensados de qualquer trabalho “manual”, além de terem supridas quaisquer necessidades através dos funcionários, que estão ali para servi-los em suas individualidades.

<sup>126</sup> Criado pelo *designer* Michael Neumayr (Disponível em: <https://www.dornbracht.com/en/design-series/spa-series/aquamoon>).

<sup>127</sup> Sua planta oferece apartamentos com as seguintes dimensões: 172m<sup>2</sup>, 161m<sup>2</sup> e 113m<sup>2</sup>.

<sup>128</sup> Termo cunhado pela autora.

diferentes e com plantas únicas. Ao falar sobre essas estratégias distintas adotadas em suas produções, Lino explica que “é porque esse público busca isso: o que ninguém tem. O preço já não se torna um problema. Vai saciar o meu desejo? Qual que é o desejo dele? O desejo dele geralmente é o que poucos podem. É o que a riqueza proporciona”.

Figura 37 - Projeto de *design* de interiores do Corales, de autoria de Maia



Fonte: *Book* do projeto. Disponível em: <https://hstationincorporacao.com.br/empreendimento/corales-boutique-residence/>.

Além da exclusividade, outros valores operam como ganhos de distinção. A privacidade, o conforto, a segurança, o luxo e o lazer, proporcionados por seus empreendimentos, são sempre associados ao bem-estar e à felicidade. Propõe-se um estilo de vida livre de preocupações, de trabalhos manuais na casa – há quem providencie todos os serviços necessários –, livre de externalidades. Outrossim,

remete-se constantemente à natureza, seja no uso da arquitetura biofílica ou na presença do mar, sempre atrelada a uma vida saudável, com a prática de atividades físicas, de ioga, *spa*, entre outras, ao passo que consagra um estilo de vida legítimo adotado pelas frações de elites de João Pessoa.

É interessante perceber como as referências à biofilia, à natureza e à humanidade, em todos os discursos, são sempre associadas a práticas disponíveis somente para aqueles que ‘podem pagar’. A praia, por exemplo, que é considerada ‘o lugar mais democrático’, torna-se símbolo de distinção, ‘exclusiva’ para aqueles que possuem suas moradias ‘pé na areia’. Ou, pior, quando ocorre a própria invasão desse espaço, que é público e de reserva, como o caso recente do edifício ‘Avoante’, de ‘alto padrão’, localizado à beira-mar do Bessa, que invadiu a área da praia de forma ostensiva, resultando na expedição de ordem de demolição do muro de contenção construído, que até este momento ainda não foi executada<sup>129</sup>. O escritório contratado para a execução do projeto foi o de Moura; em suas publicações, a natureza e o ser humano são constantemente lembrados:

O design biofílico inserido tanto dentro dos apartamentos como nas praças expressa o padrão de um mundo natural, onde as pessoas buscam elementos naturais para celebrar e compartilhar o bem-estar físico e mental.

Este é um edifício único, um Ser vivo habitando o espaço construído onde a arquitetura da estética e da função ficaram em segundo plano e o Ser Humano ficou à frente, com todos os seus desejos de experiências inovadoras e significativas, fazendo do AVOANTE um lugar singular para se viver e sentir a natureza que sempre estará dentro de vocês.

Um lugar singular para viver e sentir a natureza através da neuroarquitetura, onde a ciência foi inserida no espaço construído para celebrar e compartilhar o bem-estar físico e mental do Ser Humano.

Depara-se, portanto, com um empreendimento que se diz pautado pelo “contato com a natureza”, com ênfase nos princípios biofílicos, difundido de forma veemente como “único”, “exclusivo” e “para poucos”, mas que acaba invadindo um espaço referência de convívio público, ocupando-o e dele se apropriando geográfica e simbolicamente.

Considerando os aspectos relacionados às tomadas de posição dos arquitetos ilustrados durante as entrevistas, questionou-se a respeito de suas classificações

---

<sup>129</sup> MPPB pede derrubada de muro de prédio construído na areia da praia de João Pessoa. **G1**, 2023. Disponível em: <https://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/2023/05/02/mppb-pede-derrubada-de-muro-de-predio-construido-na-areia-da-praia-do-bessa-em-joao-pessoa.ghtml>. Acesso em: 16 jul. 2023.

quanto ao ‘morar bem’ na cidade de João Pessoa. As respostas foram diversas, mas o fator que mais se destacou, sendo mencionado por 3 dos 5 entrevistados<sup>130</sup>, faz referência à localização do imóvel.

Confirmando o que foi demonstrado através das entrevistas com as construtoras, abordado no capítulo anterior, alguns bairros são classificados como legítimos para uma moradia de ‘alto padrão’ na cidade: Altiplano, Cabo Branco, Manaíra, Tambaú e Bessa. A praia de Camboinha e a cidade de Bananeiras são apontadas como segundas e/ou terceiras residências para esse público.

Ao falar sobre esses bairros, Maia afirma que oferecem “facilidades”: comércio, gastronomia, serviços, trabalho, entre outros atrativos, assim, tem-se acesso a ‘tudo’ por perto, otimizando o tempo de deslocamento<sup>131</sup>. Sua casa, por exemplo, fica a 5 minutos de seu escritório, no bairro Manaíra, comenta ele. Lino, por sua vez, frisa que a localização “dita o valor do produto”, – aqui, o ‘valor’ é utilizado tanto no sentido econômico quanto simbólico. Para ele, “[...] você pode fazer o produto mais incrível; se a localização dele não for, você não vai atingir o mesmo resultado que atingiria”, destacando a praia como diferencial.

A localização da moradia, portanto, opera como meio para obter ganhos simbólicos de distinção, classificando aqueles que se apropriam desses espaços. Bourdieu (2008, p. 163) aponta para os “ganhos de posição ou de classe”, que são assegurados, aqui, através de um “endereço prestigioso” e uma “propriedade distintiva”. Assim, a ancoragem territorial das frações de elites de João Pessoa nos bairros supramencionados gera o que o autor chama de “efeito de clube”, que ocorre na dinâmica das lutas pela apropriação dos espaços: “o bairro chique, como um clube baseado na exclusão ativa de pessoas indesejáveis, consagra simbolicamente cada um de seus habitantes, permitindo-lhe participar do capital acumulado pelo conjunto dos residentes” (Bourdieu, 2008, p. 166).

Outros aspectos são mencionados na dinâmica do ‘morar bem’ pelas frações de elites locais, mais relacionados a características físicas dos projetos, tais como: a arquitetura biofílica, a qualidade do material utilizado, do mobiliário, da acústica e da iluminação.

---

<sup>130</sup> Apenas Moura e Tejo não mencionam esse aspecto.

<sup>131</sup> A ideia de ‘tempo livre’ também aparece na fala de Lino, classificada como essencial para usufruir das experiências de luxo que os empreendimentos proporcionam.

A personalização do ambiente é observada como diferencial para a moradia, considerando os aspectos simbólicos da casa, por exemplo, a história da família através das gerações e a representação dos gostos e estilos de vida próprios de cada cliente, como asseveram Azzouz e Tejo. Para Lino, a customização do projeto é essencial para a moradia de ‘alto padrão’. Seu público, classificado como “Triplo A”, “Não quer entrar num condomínio e ter um monte de gente com a casa igual a dele, [...] quer fazer o projeto dele, quer entender as necessidades dele e fazer uma coisa customizada pra ele, sabe?”. Menciona, em oposição, a clientela do *Setai Houses Resort* (condomínio de casas citado no capítulo anterior), que se dispõe a comprar casas padronizadas, comuns.

Por seu turno, Moura relaciona o ‘morar bem’ à ideia de “luxo descalço”: “e para mim o que é o luxo descalço? É você poder ter as sensações, de você sentir, de você pegar os cinco sentidos que o ser humano tem e aguçar esses sentidos. [...] Porque a arquitetura precisa ser sentida”<sup>132</sup>. Assim, o cliente poderá “se sentir feliz dentro daquele espaço”. Para ilustrar esse conceito, menciona o cenário vivenciando na época da bossa nova:

A gente, utilizando materiais naturais, um tipo de tecido mais natural, as formas mais orgânicas... tudo o que nos anos 40, 50 e 60, aconteceu a Bossa Nova. Era aquele gingado novo, era aquela coisa deliciosa, era de vivenciar aquele momento... Pra mim, é como se fosse um resgate, de buscar uma época que o Brasil teve a musicalidade como a Bossa Nova e trazer isso pra arquitetura. É a nova Bossa, trazer todo esse conceito novo, diferente, do viver, para quê? Eu quero trazer para as pessoas, nós, aqui do escritório, a palavra mágica que se chama florescimento. Florescer.

Considerando, portanto, o capital econômico e o gosto de sua clientela, o ‘morar bem’ é proporcionado pelos elementos incorporados a seus projetos, já mencionados anteriormente, que têm a capacidade de ‘minimizar as dores e trazer mais felicidade para as pessoas’. Aqui, novamente, a ‘felicidade’ é atrelada às formas legítimas de morar.

Compreende-se que as oposições encontradas nas tomadas de posição dos agentes produtores do campo da arquitetura na cidade de João Pessoa, através de

---

<sup>132</sup> Moura, quando remete a “sensações”, a uma não reflexividade, uma “naturalidade”, apresenta a disposição estética mais legítima, esta que se afasta das necessidades econômicas. Como coloca Bourdieu (1983, p. 7), “[...] o privilégio mais classificador tem, assim, o privilégio de aparecer como o mais fundado na natureza”.

suas classificações, de suas preferências e aversões, exprimem as lutas simbólicas travadas pelas diferentes frações de elites na detenção das formas legítimas de morar.

Essas oposições demonstram, ainda, como a apropriação dos espaços físicos ocorre a partir do acúmulo de diferentes capitais, mas, principalmente, do acúmulo de capital econômico. Como Bourdieu (2008, p. 160) infere, “[...] o espaço social se reproduz no espaço físico”, manifestando “[...] as hierarquias e distâncias sociais”, restando evidente, pois, a formação de fronteiras simbólicas entre essas frações de classe.

#### 4.4. MOSTRAS DE ARQUITETURA COMO INSTÂNCIAS DE CONSAGRAÇÃO

No que concerne à posição ocupada no campo da arquitetura pelos profissionais entrevistados, as mostras de ambientação operam como um importante indicador, através da relação que estabelecem com esses agentes. Mais ainda, consagram o trabalho dos arquitetos, divulgando-o, bem como legitimam suas tomadas de posição no campo.

Em João Pessoa, destaca-se a presença de três mostras: a Casa Cor, considerada “a maior mostra de arquitetura das Américas”<sup>133</sup>, que teve sua primeira edição local em 2016, seguida por outras duas, em 2018 e 2023; a Mostra Artefacto, com edições em vários Estados, que desde 2018 realiza o evento anualmente na cidade; e a Luxo Decor Brasil, de organização e atuação local, com sua primeira edição em 2022. A relação dos arquitetos entrevistados com tais eventos se apresenta de diferentes formas, como se depreende das análises seguintes.

Para Maia, a Casa Cor “dita comportamentos”: “Começa em Milão, que faz esse balizamento global, e aí depois começa a ver nas fábricas e nas mostras como esse comportamento se reproduz. E a Casa Cor é um excelente termômetro disso”. Na consagração das tomadas de posição no campo da arquitetura, a Casa Cor São Paulo aparece em destaque: “tudo acontece depois de São Paulo”, aponta Moura<sup>134</sup>. A

<sup>133</sup> Empresa do Grupo Abril, a CASACOR é reconhecida como a maior e melhor mostra de arquitetura, *design* de interiores e paisagismo das Américas. O evento reúne, anualmente, prestigiados arquitetos, decoradores e paisagistas. Em 2018, são 17 praças nacionais: São Paulo, Bahia, Brasília, Ceará, Espírito Santo, Goiás, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Paraíba, Paraná, Pernambuco, Rio Grande do Sul, Santa Catarina (Florianópolis e Itapema) e, pela primeira vez, em Ribeirão Preto, interior de São Paulo. A mostra acontece ainda em quatro praças internacionais: Bolívia, Estados Unidos, Paraguai e Peru.

<sup>134</sup> Interessante observar a relação entre João Pessoa e São Paulo, como apresentada pelos profissionais entrevistados, tanto arquitetos quanto construtores. Além do exterior, a cidade de São

arquiteta participou da edição em 2017, com o ambiente ‘Estúdio do Artista’, uma homenagem ao artista plástico paraibano José Rufino, tendo sido premiada na categoria ‘Meu Sonho de Jardim’, por escolha do público<sup>135</sup>.

As duas primeiras edições da Casa Cor Paraíba contaram com a participação dos quatro arquitetos. Em 2016, o evento, com tema ‘A Casa em Festa’, foi sediado em uma das casas projetadas por Acácio Gil Borsoi, na década de 1950. Para o anúncio da primeira edição, noticiou-se que:

A CASACOR celebra 30 anos e a festa ganha um convidado especial. A Paraíba passa a integrar a programação e surpreende com 39 ambientes na estreia [...]. A casa, localizada em João Pessoa, foi concebida em meados dos anos 1950 pelo arquiteto Acácio Gil Borsoi, com paisagismo de Roberto Burle Marx [...]. É promovido um **encontro entre o regional e estilos em evidência no mundo inteiro**<sup>136</sup>, com destaque para o **industrial em versão bastante sóbria e o clássico** (ANDRADE, 2016)<sup>137</sup> (grifos da autora).

A criação dos ambientes pelos entrevistados se deu em parceria com outros profissionais do campo: Moura e Azzouz; Maia e Braga; e Tejo e Viana. A primeira dupla desenvolveu o espaço *Living Garden*, onde se observa o uso da arquitetura contemporânea associada a elementos que, atualmente, têm sido chamados de biofílicos – ainda que o termo não tenha sido mencionado –, obtendo a premiação de ‘Melhor Ambiente’ por escolha do ‘júri técnico’.

---

Paulo aparece como instância valorizadora das posições no mercado local, seja ditando tendências a serem seguidas como legitimando suas tomadas de posição.

<sup>135</sup> “Vencedor na categoria ‘Meu Sonho de Jardim’ no Prêmio CASA 2017”. Disponível em: <https://www.estadao.com.br/emails/casa-e-decoracao/vencedor-na-categoria-meu-sonho-de-jardim-no-premio-casa-2017/>.

<sup>136</sup> Seja no ambiente de Moura que homenageia um artista paraibano, ou no trecho da notícia acima, que destaca o “encontro do regional e estilos em evidência no mundo inteiro”, identifica-se o regional como valor (Ver: Michetti, 2015 e Ortiz, Miqueti, Netto, 2023).

<sup>137</sup> Disponível em: <https://casacor.abril.com.br/ambientes/casa-cor-paraiba-2016-estreia-em-grande-estilo/mobile>.

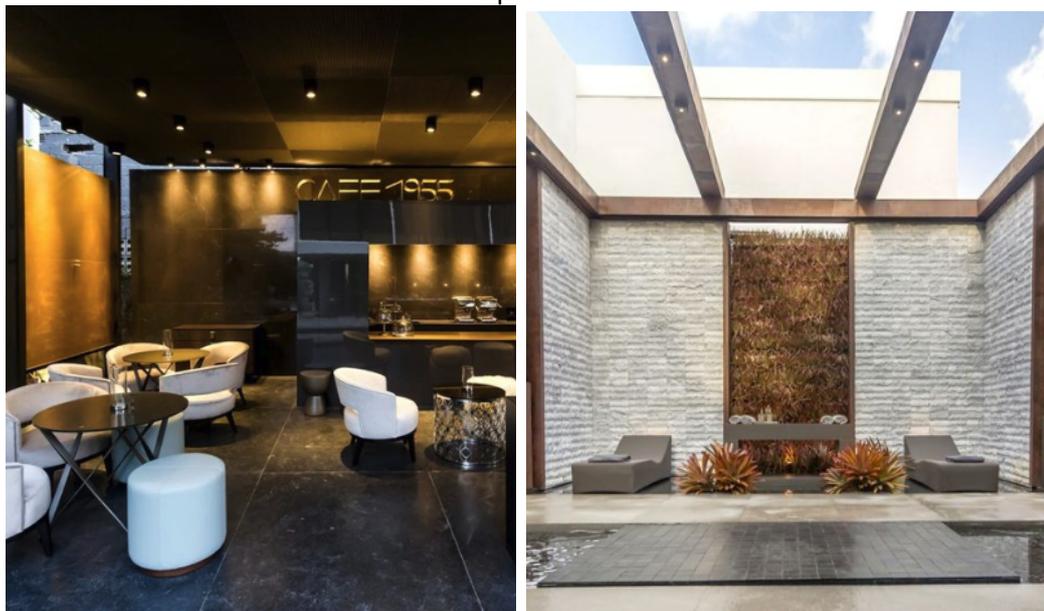
Figura 38 - Ambiente projetado por Moura e Azzouz, com destaque para a arquitetura contemporânea e biofílica



Fonte: Publicação na página do *Instagram* da Casa Cor Paraíba 2016.

O ambiente de Maia e Braga, por sua vez, foi o 'Café 1955', com princípios estéticos opostos aos utilizados por Moura e Azzouz. A inspiração para o projeto se deu através da união entre elementos da arquitetura modernista e das tendências adotadas nos 'endereço mais exclusivos do mundo', como Shanghai, Hong Kong, Pequim, Dubai e Estocolmo. Seu espaço foi premiado em três categorias: 'Uso Público', 'Melhor Projeto Luminotécnico' e 'Melhor Projeto de Arquitetura'. A terceira dupla, formada por Tejo e Vianna, criou o ambiente '*Spa Concept*', um espaço a céu aberto que aliou o *design* de interiores, com traços minimalistas, ao paisagismo. O espaço também recebeu o prêmio de 'Melhor Projeto de Arquitetura', um 'empate técnico' com o projeto de Maia e Braga.

Figura 39 - Ambientes das duplas de Maia e Tejo, ambas premiadas como ‘Melhor Projeto de Arquitetura’



Fonte: Publicação na página do *Instagram* da Casa Cor Paraíba 2016.

Em 2018, o evento foi sediado no Hotel Tambaú, cartão postal e ícone local da arquitetura moderna, projetado pelo arquiteto carioca Sérgio Bernardes, na década de 1970, cuja construção se deu em Área de Preservação Permanente (APP), a qual invade a beira-mar, privatizando um trecho da faixa de areia e dificultando a passagem entre as praias de Manaíra e Tambaú<sup>138</sup>.

A temática ‘Casa Viva’ foi escolhida para essa edição, destacando-se, aqui, o surgimento das novas tendências relacionadas às formas de morar, notadamente através dos princípios biofílicos, em oposição aos ideais ‘sóbrios’ e ‘clássicos’ adotados na edição anterior: “a CASACOR 2018 seguirá conceitos da biofilia – uma corrente de pensamento que entende o contato com o meio natural como algo instintivo e necessário para boa saúde” (Harada, 2018)<sup>139</sup>. Assim, os ambientes criados pelos arquitetos entrevistados – dessa vez, trabalhando com projetos individuais –, ressaltam esses novos elementos estéticos e simbólicos.

<sup>138</sup> Em que pese a configuração de crime ambiental, não foram encontrados registros de ações judiciais. Em 2021, foi desapropriado pela Prefeitura e leiloado, encontrando-se atualmente sob disputa judicial, mas com projetos de reformas e revitalização. (Cf.: LIRA, Suedna, Do luxo ao lixo: em 40 anos de história, Hotel Tambaú passou de um dos maiores pontos turísticos de JP para uma obra abandonada; veja trajetória. **Polêmica Paraíba**, 2021, Disponível em: <https://www.polemicaparaiba.com.br/paraiba/do-luxo-ao-lixo-em-40-anos-de-historia-hotel-tambau-passou-de-um-dos-maiores-pontos-turisticos-de-jp-para-uma-obra-abandonada-veja-a-trajetoria/>. Acesso em: 15 mar. 2024).

<sup>139</sup> Disponível em: <https://casacor.abril.com.br/noticias/a-casa-viva-saiba-mais-sobre-o-tema-de-casacor-2018/>. Acesso em: 04 jun. 2024.

Moura produziu a ‘Cozinha do *Chef*’, inspirada no *Chef* Alex Atala, apresentando-a como uma “[...] proposta cosmopolita, personalizada e com identidade cultural nos objetos e utensílios”. Maia, por sua vez, criou o ‘*Loft 750*’, direcionado para um público “cosmopolita, descolado e exigente”; enquanto Tejo assinou o ‘*Ocean Líder Loft*’, vislumbrado para “um casal com estilo de vida saudável e que vive à beira-mar”. Azzouz projetou o ambiente ‘*Celeiro Criativo*’, um espaço em parceria com o Executivo Municipal, onde se vende artigos do artesanato local.

Figuras 40 - Ambientes criados por Azzouz (“*Celeiro Criativo*”), Tejo (“*Ocean Líder Loft*”), Maia (“*Loft 750*”) e Moura (“*Cozinha do Chef*”), respectivamente, com referências biofílicas



Fonte: Press-kit Casa Cor 2018.

Diante do impacto da pandemia do Covid-19, a terceira edição do evento, que deveria acontecer em 2020, com *masterplan* assinado por Maia, sofreu uma série de mudanças: a princípio, foi remarcada para 2022, mas, por decisão judicial<sup>140</sup>, que impediu a realização da mostra no local escolhido (no bairro Miramar), foi adiada para 2023<sup>141</sup>. Nessa edição, porém, destaca-se a ausência da participação dos arquitetos em análise nesta pesquisa – bem como dos outros profissionais por eles mencionados – observando-se, ainda, um número consideravelmente menor de arquitetos e ambientes em relação às primeiras edições: em 2016, a mostra contou com a atuação de 90 profissionais e 39 ambientes; em 2018, o número já sofre uma queda, com 60 profissionais e 32 ambientes; e, em 2023, participaram 34 arquitetos, com 23 ambientes.

Ao comentar sobre o assunto, Tejo afirma que a sucessão de adiamentos gerou danos à franquia, resultando em uma edição menor: “[...] eu não sei nem quem está participando nesse ano”. Para ela, a data escolhida também foi um infortúnio, por coincidir com a edição anual da Mostra Artefacto, da qual ela e Moura participaram, alegando que a cidade “não tem público para isso”, isto é, para comportar duas mostras de grande porte ao mesmo tempo.

Azzouz, por sua vez, destaca os prejuízos causados que impediram sua participação na edição de 2023: “[...] foi cancelado sem nem avisar, então eu perdi muito tempo, já tinha começado a obra, gastado um dinheiro... e eu acabei decidindo não fazer; o tempo hábil era muito pequeno”. Moura e Tejo apontaram a indisponibilidade de agenda como motivo para não participarem, considerando o alto volume de trabalho e o envolvimento com outras mostras (Artefacto e Luxo Decor Brasil), enquanto Maia afirmou estar focado na sua produção como projetista.

Observa-se, portanto, a existência de certo ‘mal-estar’ entre os arquitetos diante da desorganização do evento, resultando em uma mostra significativamente menor, tanto em termos de ambientes quanto de profissionais como uma espécie de ‘boicote’ à edição local<sup>142</sup>.

---

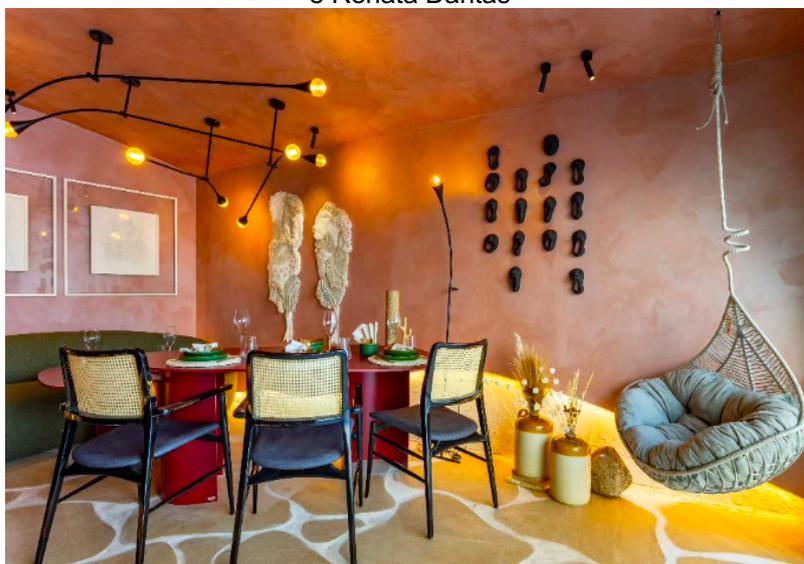
<sup>140</sup> Não foi possível o acesso à sentença, mas, de acordo com Tejo, a rua escolhida à época é 100% residencial, onde mora ‘o pai de um juiz’, que se queixou do incômodo advindo do local das obras, resultando no adiamento da mostra.

<sup>141</sup> A mostra ocorreu entre os dias 30 de maio e 9 de julho de 2023, após quatro alterações (30 de março, 18, 26 e 30 de maio).

<sup>142</sup> Em suas publicações, os arquitetos entrevistados não fizeram qualquer menção à terceira edição do evento na cidade. Há, porém, registros de visitas à edição de São Paulo, que foi realizada no mesmo período.

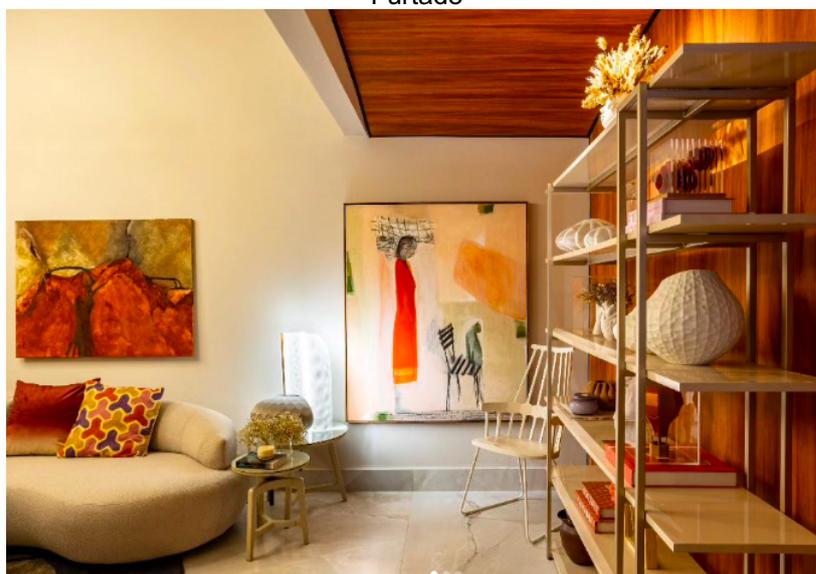
Apesar da ausência dos arquitetos consagrados, a mostra de 2023 também refletiu seus partidos estéticos adotados. Deu-se ênfase à arquitetura contemporânea e suas formas orgânicas; ao regionalismo, com a valorização do artesanato e de *designers* consagrados; com elementos que remetem à natureza, ao bem-estar e à felicidade, entre outros, que se traduzem no tema da edição: 'Corpo e Morada'. Notou-se, ainda, que a 'biofilia' foi reconhecida através de uma nova categoria de premiação no evento: 'Melhor *Design* Biofílico'.

Figura 41 - Ambiente 'Sala de Estar', edição Casa Cor Paraíba 2023, dos arquitetos Murilo Cantuária e Renata Dantas



Fonte: Casa Cor 2023.

Figura 42 - Ambiente "Living da Colecionadora", edição Casa Cor Paraíba 2023, da arquiteta Camilla Furtado



Fonte: Casa Cor 2023.

A Mostra Artefacto é realizada em João Pessoa desde 2017, com uma proposta semelhante à Casa Cor, porém mais restrita, uma vez que é sediada no próprio espaço da loja. As coleções anuais lançadas pela marca são utilizadas na concepção dos ambientes, através da parceria com alguns arquitetos (variando entre sete e dez profissionais). Assim, a mostra é observada como um evento menos aberto ao público geral e mais voltado para os consumidores da marca, quais sejam: as frações de classes altas da cidade, clientela dos arquitetos parceiros.

Entusiasta da mostra, Tejo participou de todas as cinco edições realizadas na cidade e fala sobre como se dá o processo criativo junto à loja. Para a arquiteta, o evento é ideal devido à sua menor escala, que proporciona uma melhor assistência para os profissionais na execução dos ambientes: “É muito organizada. [...] Você tem mais cobertura; [...] Quando ele [o cliente] vai, ele já visualiza ‘ah, eu quero meu espaço desse jeito’, ele pode chegar no outro espaço ‘eu quero igual esse daqui, com esse mesmo *layout*’, e você escolhe assim”. Mais uma vez, fica evidente como os arquitetos se apresentam como instâncias pedagógicas, atuando sobre a formação do gosto da clientela. Das cinco edições, Moura só não participou da realizada em 2022, sendo encarregada de criar o ambiente da vitrine na edição de 2023. Maia, por sua vez, atuou em 3 edições do evento em João Pessoa (2017, 2018 e 2022), mas destaca sua participação na mostra da Haddock Lobo<sup>143</sup>, em São Paulo, classificando o feito como o “ápice” de uma carreira na arquitetura de interiores<sup>144</sup>.

Figura 43 - ‘Vitrine’ da Mostra Artefacto 2023, elaborada por Moura



Fonte: Artefacto 2023.

<sup>143</sup> Perfil do ambiente produzido por Leonardo Maia na Mostra Artefacto Haddock Lobo, em 2018. (Disponível em: <https://www.artefacto.com.br/profissional/Default?profid=4D5581E3-F902-4F96-9247-ABB81D6CD5B1&mostra=1>. Acesso em: 20 jul. 2023).

<sup>144</sup> Interessante observar como, ao mesmo tempo em que renegam a atuação no ramo da arquitetura de interiores, também dela não se afastam, apesar da ênfase na atuação como projetista.

A Luxo Décor Brasil é uma mostra local que se assemelha mais ao perfil da Casa Cor, mas de menor alcance e visibilidade. Sua primeira edição ocorreu em 2022, com a criação de 26 ambientes e a participação de mais de 30 profissionais locais. Dentre os arquitetos entrevistados, apenas Tejo participou do evento, assim como assinou seu *masterplan*.

A mostra se propõe a ‘transmitir um novo significado de luxo e sofisticação’ em relação ao ‘morar bem’ na cidade de João Pessoa. Reverberando as tendências já consagradas por outras instâncias, como a Casa Cor, a arquitetura contemporânea e o *design* biofílico são mais uma vez classificados como partidos estéticos legítimos, com destaque para as formas orgânicas adotadas no mobiliário, o uso de materiais naturais, a presença de obras de arte de artistas locais, de artesanato, entre outros.

Figura 44 - Ambiente criado por Tejo, “Lounge Concept”



Fonte: Publicação na página Luxo Décor Brasil no *Instagram*.

As mostras analisadas, apesar das diferenças inscritas, têm em comum a presença em destaque dos arquitetos entrevistados, ainda que em graus distintos. Consta-se a consagração de seu trabalho através das premiações recebidas, da participação em edições em São Paulo, e, até mesmo, dos tipos de ambientes projetados, alguns mais em evidência que outros<sup>145</sup>. Ao mesmo tempo, a ausência desses arquitetos na Luxo Décor Brasil e na última edição da Casa Cor Paraíba opera como indicativo da posição consagrada desses agentes no campo da arquitetura da cidade, notando-se que não dependem da participação nesses eventos como forma de reconhecimento. À luz dessa compreensão, Moura aduz que as mostras que ocorrem na cidade, com exceção da Artefacto, são ideais para os profissionais em início de carreira: “principalmente, para os jovens, os jovens talentos, os jovens arquitetos, que eles estão dentro do mercado competitivo e precisam mostrar o trabalho deles”.

As tomadas de posição dos arquitetos são refletidas nos ambientes criados nas mostras, notadamente na Casa Cor Paraíba (2023) e na Luxo Décor Brasil (2022), que trouxeram elementos da arquitetura contemporânea e biofílica. A presença da estética “*clean*” quase desaparece, priorizando-se espaços menos minimalistas, menos simétricos, com a presença de plantas, materiais naturais, obras de arte e mobiliário de artistas consagrados, a exemplo de Sérgio Rodrigues e Sérgio Matos. Dá-se ênfase, ainda, a objetos de decoração adquiridos em viagens ou herdados pela família, que evocam memórias afetivas, como um ‘resgate das raízes’, trazendo conforto e bem-estar. Assim, observa-se como a ideia de “luxo descalço”, mencionada por Moura, é reproduzida e consagrada, contribuindo para a formação do estado da oferta de estilos e para a classificação das formas legítimas de morar das frações de elites em João Pessoa.

#### 4.5 CLIENTELA E SUAS CLASSIFICAÇÕES

Além dos aspectos relacionados ao estado da oferta e da demanda no campo da arquitetura em João Pessoa, as entrevistas realizadas permitiram visualizar as classificações dos produtores quanto ao seu público consumidor, compreendendo

---

<sup>145</sup> Nesse sentido, Maciel (2018, p. 101) assevera que “[...] nas mostras de ambientação, os ambientes são distribuídos conforme o nível de consagração do arquiteto”.

alguns perfis de clientela<sup>146</sup>. Desse modo, a análise das informações obtidas resultou em classificações feitas sob duas perspectivas: primeiro, através da detenção de alto volume de capital econômico, com diferentes volumes, tem-se o cliente ‘triplo A’ e o cliente ‘alto padrão limitado’; segundo, através da detenção de capital cultural, observado na descrição dos gostos e estilos de vida dos clientes, nos quais se verificam dois tipos: o cliente ‘ideal’ e o ‘aceitável’.

Considerando o volume de capital econômico acumulado, o primeiro aspecto do cliente ‘triplo A’ diz respeito ao valor de aquisição e à localização do imóvel. De acordo com Lino, são clientes com condições econômicas suficientes para morar “nos prédios mais novos e luxuosos”, a exemplo do edifício Neo, da Hofmann, com *penthouses* que custam cerca de 4,7 milhões de reais, ou nas coberturas “dos prédios mais antigos”, todos localizados no bairro Altiplano. Por outro lado, o cliente ‘alto padrão limitado’ mora em um apartamento ‘um pouco mais em conta’, estimado em torno de 1,5 milhão de reais, podendo ou não, estar localizado no Altiplano.

Sob a perspectiva dos arquitetos, o cliente ‘triplo A’ é classificado como aquele que possui ‘fôlego’ para a viabilização econômica dos projetos encomendados aos arquitetos, sem a necessidade de mudanças ou ‘pausas’ na execução devido ao custo alto. Tejo classifica esse cliente como “abastado”, assinalando que a maioria de seu público não é formada por ele. No mesmo sentido, aponta Azzouz, ao falar do cronograma dos projetos, indicando que, na etapa da decoração, “[...] o cliente já se sente sufocado”, sendo necessário “[...] deixar para um segundo momento”. Para Maia, entretanto, o cliente ‘triplo A’ representa sua clientela:

**Acontecia muito de a gente ter cliente que não tinha o fôlego, que precisava mudar muita coisa para poder terminar a obra dele e tudo, mas hoje eu já vejo que o cliente que quer fazer aqui no escritório, ele já sabe que está mais... ele já sabe que tem que estar mais preparado para [...] Lógico, a gente sempre também vai usar a coerência ali, a gente sabe que também tem que valorizar o dinheiro do cliente ali nas escolhas, mas a gente percebe que o cliente está mais preparado para gastar ali na obra dele (grifos da autora).**

Moura também indica não enfrentar ‘problemas’ quanto às disposições econômicas de sua clientela, esta que já possui “estabilidade financeira, econômica e profissional”. Para a referida arquiteta, “[...] o grande problema é que chegam aqui

---

<sup>146</sup> Estimados a partir da concentração de capitais anunciada pelos entrevistados.

com as maiores expectativas do mundo e a gente tem que conseguir gerar essas expectativas”.

De forma geral, observa-se que as menções ao volume de capital econômico acumulado são feitas superficialmente com certa abstração. Há um aspecto, porém, que contribui para trazer uma ideia um pouco mais precisa quanto à detenção desse tipo de capital, bem como à posição desses agentes no espaço social, observado quando Maia classifica a clientela a partir de suas profissões, e, enfatiza que são empresários, profissionais liberais ‘bem-sucedidos’ – advogados e médicos – ou servidores públicos do ‘alto escalão’ – juízes e promotores, arrematando que “[...] aqui em João Pessoa é basicamente esse público, [...] o nosso cliente é basicamente esse nicho”. A mesma distinção quanto às profissões é feita por Lino, muito embora esteja relacionada à aquisição de imóveis, não propriamente à contratação de arquitetos. Ele qualifica o cliente ‘triplo A’ de maneira mais restritiva: “a grande maioria são empresários”. Na outra ponta, encontram-se os servidores públicos do ‘alto escalão’, classificados como ‘alto padrão limitado’.

Assim, compreende-se que o público ‘triplo A’, classificado a partir do volume de capital econômico acumulado, torna-se mais abrangente sob a ótica da contratação dos arquitetos, alcançando as frações de elites dominantes ligadas a diferentes ofícios. Por outro lado, na perspectiva do mercado imobiliário, esse tipo de clientela sofre uma redução, como um filtro econômico que define os limites da moradia ‘triplo A’.

Feitas as considerações acerca do capital econômico acumulado, a segunda análise faz referência a aspectos mais ligados ao acúmulo de capital cultural, através dos gostos e estilos de vida da clientela, narrados pelos arquitetos, para os quais o alto volume de capital econômico é um pressuposto.

Assim, destacam características que constituem o cliente ‘ideal’, a começar pela afinidade entre as tomadas de posição quanto ao estilo contemporâneo e biofílico. Para Moura, a maioria de sua clientela possui “um gosto contemporâneo”: “é uma clientela que sabe que a natureza é importante” e que se identifica com o “luxo descalço”. Azzouz, por sua vez, afirma que o cliente ‘ideal’ já a escolhe devido à semelhança de gostos, com raras exceções:

Muitas vezes, ele já chega realmente com a proposta **‘Ah, Leila, eu gostei desse teu projeto, é minha cara’**. Então, tem um perfil muito mais do arquiteto, eu acredito, do que propriamente dele. Assim, dele não, desculpa.

Porque chega com algo pronto, né? **Então, ele vai pela característica do que a gente realmente utiliza e acredita [...] 90% chegam desse jeito** (grifos da autora).

Ao classificar esse cliente como detentor de “muito bom gosto”, Tejo enfatiza que são pessoas que “entendem de arquitetura e de moda”, que viajam para “destinos exclusivos” e para “destinos da moda”, que são interessados por cultura e que “possuem consciência ecológica”. Quando descreve esse perfil, observa-se que a arquiteta também classifica a si própria, sobretudo quando repete as mesmas práticas ao falar de seu trabalho.

A narrativa de Maia também ressalta aspectos relacionados a viagens internacionais e à frequência em lugares ‘exclusivos’:

**É um cliente que viaja**, que tem uma percepção legal, que **frequenta bons restaurantes, bons hotéis, ele tem um entendimento do que é legal, do que é bacana, do que ele quer para a casa dele.** [...] É um cliente mais contemporâneo, é um cliente que quer uma coisa mais *fresh*, uma coisa mais atemporal. Então, **é um cara que ele tem um *taste*, ele viaja, ele entende, ele sabe o que é bom e ele consome bem** (grifos da autora).

A mesma referência a viagens aparece no discurso de Moura, quando afirma que sua clientela é “muito bem-informada”: “[...] o cliente já chega aqui, como são todos de classe alta, viajam muito... ahh minha filha, são entendidos demais, são quase arquitetos”.

Diante das classificações feitas pelos arquitetos, verifica-se a existência de práticas relacionadas às frações de elites, destacando-se a ideia de ‘cosmopolitismo’ através da frequente menção às viagens internacionais. É possível perceber como tal prática é associada à aquisição de cultura – o termo ‘entendido’ foi bastante utilizado –, e, assim, aparece como símbolo de distinção entre as frações de elites de João Pessoa.

Em oposição ao cliente ‘ideal’, o cliente ‘aceitável’ é apresentado como alguém que ‘não entende de arquitetura’, que precisa que o arquiteto indique quais objetos de decoração ele deve comprar, o que torna a moradia ‘impessoal’. Em geral, são identificados através dos partidos estéticos ‘*clean*’ e ‘clássico’. Quando lida com essa clientela, Moura afirma ser uma oportunidade para dialogar e tentar convencê-la a mudar seu estilo:

Eu tento, vamos dizer assim, escutar o cliente. Mas, eu acho que **quando o cliente, ele é muito voltado para, vamos dizer assim, algo que está fora do que a gente pensa, do conceito, eu até prefiro que ele conduza para um profissional que realmente trabalhe...** Mas, eu digo o seguinte, é uma coisa fantástica, porque você às vezes conversa com esse cliente e termina conseguindo que ele enxergue de outra maneira. Porque eu sempre digo que o caminho mais fácil é dizer não, mas eu adoro o vento contra [...]. **Eu procuro entender, eu procuro escutar, eu procuro fazer com que ele, junto comigo, vá tendo a percepção, o caminho,** e de repente ele encontra a melhor maneira e a gente vai ter certeza de que vai gerar um comportamento que vai trazer o bem-estar e a felicidade para ele (grifos da autora).

Esse trabalho de convencimento também é ressaltado por Tejo: “[...] você tem que ter também um pouco mais de... ver como fazer a apresentação, como fazer ele entender, tem que dar mais informação, mostrar mais, conversar mais...”. A arquiteta separa essa clientela em dois grupos:

**Tem muitos clientes que são extremamente passivos;** eles já são tão apaixonados pelo seu projeto, que ele acompanha ‘não, doutora, fica 100% na sua mão’. Agora assim, [são] leves, porque **às vezes tem cliente que não entende e fica querendo depois dar opinião,** às vezes que nem tem (grifos da autora).

Ao falar sobre a ida às lojas de decoração em função do cliente, Azzouz manifesta sua aversão: “se você decorar a casa, não funciona. Para mim, na minha opinião, chegar na loja e você colocar tudo... A gente conta a história da casa. Conta a história de vida da família”. Tejo, por sua vez, não demonstra a mesma repulsa, afirmando acompanhar seus clientes:

Na hora que você quiser, você liga. Eu vou, **a gente vai fazer aquelas visitas. Vamos fazer as compras das peças da coleção. Aí vai com prazer, [...] digamos assim, eu estou feliz para comprar,** porque senão você não consegue agregar um valor para aquela conta (grifos da autora).

Um ponto interessante que diz respeito à formação dos gostos da clientela, e aqui não se parece fazer tanta distinção entre tipos de cliente, é a influência das redes sociais. Para Tejo, o acesso à *internet* “[...] facilitou o entendimento do que você gosta, do que de fato você quer, [...] facilitou a comunicação, a interface do conhecimento”. Há, porém, momentos em que se observa um certo tom de incômodo em relação ao uso “excessivo” da *internet* enquanto formadora dos gostos, evidenciado quando Moura e Tejo narram situações constrangedoras ocorridas com alguns clientes:

**Moura:** O grande problema hoje, minha filha, é a *internet*. O Pinterest é um problema grave. Ele chega com tudo aqui indicando... **e uma vez chegou uma aqui que era da gente, e eu disse ‘Isso foi uma Casa Cor que a gente fez’. Então assim, é uma coisa que não é fácil.** [...] Eu tenho uma [cliente] aqui que era quase arquiteta... A gente fez o projeto da casa dela e ela mobiliou todinha. Uma colcha de retalho porque ela queria o gosto dela, de fazer o espaço da casa dela. [...] A internet hoje, minha filha, a pessoa virou *expert* em tudo<sup>147</sup> (grifos da autora).

**Tejo:** O cliente já vem com a ideia formatada: “eu quero essa imagem”. Eu disse: “não, eu não posso fazer isso, eu não posso copiar, não posso mudar”, mas... Até uma vez vai, né? Eu já fiz umas releituras interessantes. Aí você faz uma releitura, entende para ele que aquilo ali não pode, que aquele tom não pode, aquele não deve, isso não deve, e você vai adequando essa parte (grifos da autora).

As narrativas dos arquitetos em relação à clientela fazem perceber a existência de frações de elites que se distinguem entre si a partir das tomadas de posição em relação às formas legítimas de morar, através da formação de fronteiras simbólicas. Ilustram-se, não só os partidos estéticos adotados pelas classes altas como também as práticas e os estilos de vida desse público e o acúmulo de diferentes capitais, contribuindo para a compreensão da posição que esses agentes ocupam no espaço social. Esse tema será aprofundado nos capítulos seguintes, a partir da ‘entrada’ nas moradias das frações de elites de João Pessoa identificadas nesta pesquisa.

---

<sup>147</sup> Percebe-se, aqui, a defesa do conhecimento especializado.

## 5 MICRO ESPAÇO DAS ELITES EM JOÃO PESSOA

Os capítulos anteriores forneceram um panorama sobre a ancoragem territorial de frações de elites na cidade de João Pessoa, assim como dos estilos de vida e das práticas residenciais adotadas por elas, sob a perspectiva dos produtores do mercado imobiliário de ‘alto padrão’ local, ou seja, dos construtores e arquitetos que atuam na formação do estado da oferta. Para uma melhor compreensão desse cenário, no entanto, faz-se essencial analisar os discursos dos próprios consumidores desse mercado.

Com isso em mente, foram recrutados 22 informantes pertencentes a frações de elites locais, moradores dos bairros ‘da praia’<sup>148</sup>, com quem foram realizadas entrevistas semiestruturadas que contribuíram para a compreensão do espaço simbólico dos gostos e estilos de vida adotados, através de práticas relacionadas à moradia e ao lazer. Outrossim, além do local de moradia, outros parâmetros foram considerados para filtrar os perfis dos possíveis participantes, tais como idade e profissão, como se verá mais adiante.

Uma vez estabelecidos os critérios de seleção, o levantamento dos informantes ‘em potencial’ do universo pesquisável se apoiou em algumas ferramentas metodológicas. A busca de objetivação do espaço local das elites se deu a partir dos livros “Inspiração Paraíba” (Blanke, Vitoriano, 2020), que aponta “grandes protagonistas” da cidade, e “Paraíba: memória cultural” (Pereira, 2013), um ‘álbum-roteiro’ que aborda a história da cultura paraibana através dos nomes que a compõem. Além disso, foram realizadas pesquisas em revista virtual e *blogs* dos colunistas sociais Fábio Bernardo e Paulo Germano, respectivamente, que retratam as elites da cidade há mais de 20 anos, cobrindo eventos frequentados por essas frações em seu cotidiano, como aniversários, casamentos, viagens, inaugurações de lojas, lançamento de novas coleções, entre outros<sup>149</sup>.

A análise desse material se mostrou fundamental para a “delimitação do grupo” (Pinçon; Pinçon-Charlot, 2007), apontando para frações de elites diversas, com diferentes estruturas de capitais, que poderiam vir a ser entrevistadas. Destaca-se,

---

<sup>148</sup> Cabo Branco, Altiplano, Manaíra, Jardim Oceania, Jardim Luna e Bessa.

<sup>149</sup> No caso de Fábio Bernardo, a revista FB Post serviu como guia (<https://issuu.com/fbpostmagazine>), também sua conta profissional no *instagram* (<https://instagram.com/fabiobernardo/>). No caso de Paulo Germano, seu *blog* foi acessado tanto diretamente (<https://paulogermano.com/>) quanto pelo *instagram* (<https://instagram.com/blogpaulogermano/>).

ainda, que método semelhante foi empregado por Friedman e Reeves (2020) ao pesquisarem questões relacionadas ao consumo cultural de frações de elites britânicas, através do catálogo *Who's Who*, que registra biografias de seus integrantes, uma espécie de coluna social, poderia se dizer.

Assim, a partir do cenário visualizado nos materiais escolhidos, a primeira providência adotada foi selecionar pessoas que, além de corresponderem aos critérios estabelecidos, moradia, idade e profissão, pudessem ser mais facilmente acessadas, seja através do contato direto ou de terceiros<sup>150</sup>. Além disso, houve casos em que as indicações vieram de outros entrevistados, a exemplo de Lino, gerente de *marketing* da H-Station<sup>151</sup>, que se dispôs a fazer o contato com dois moradores de seus empreendimentos no Altiplano. Ainda, o fato de a pesquisadora ter algum conhecimento prévio do universo das elites locais se mostrou útil tanto na identificação dos informantes quanto no acesso, conforme descrito na Introdução.

O percurso através dessas etapas se mostrou adequado, mas não livre de dificuldades, na medida em que algumas pessoas contatadas, muito embora não tenham se recusado expressamente de participar, utilizaram esquivas para não tomar parte nas entrevistas. Outra dificuldade encontrada decorreu do período de realização das entrevistas, coincidente com as férias de verão, daí resultando que vários dos entrevistados se encontravam ausentes e, em virtude do cronograma da pesquisa, não puderam ser reagendados.

Dentre os 22 entrevistados, 16 são mulheres e 6 homens. A maioria é ou já foi casada e possui filhos e/ou netos<sup>152</sup>. O local escolhido para as entrevistas foi a própria residência dos informantes, das quais apenas quatro não foram conduzidas nos respectivos lares (casas ou apartamentos), mas em ambiente de trabalho ou na área de lazer do edifício onde mora, e os motivos evocados se relacionam à “correria do trabalho”. Apesar de morarem com outros familiares (cônjuges e/ou filhos), a maioria das entrevistas foi conduzida individualmente. Dentre os casados, apenas quatro

---

<sup>150</sup> Essa ‘facilidade’ foi buscada em virtude da dificuldade de adentrar no “mundo dos ricos”, tema já abordado pelos pesquisadores das elites, notadamente por Monique Pinçon-Charlot e Michel Pinçon (2007, 2018), o que ressalta, também, a importância de tentar fazê-lo.

<sup>151</sup> Sua entrevista foi abordada no capítulo anterior, como um dos produtores do mercado imobiliário local.

<sup>152</sup> São 13 pessoas casadas, 5 viúvas (mulheres) e 3 divorciados (duas mulheres e um homem). Quanto aos filhos, dez informantes sustentam e moram com seus filhos. Apenas duas não têm nenhum, mas uma se declara “mãe de *pe*”.

estavam acompanhados do cônjuge<sup>153</sup>, e dois são casados entre si. Desse modo, apesar de constarem 22 recrutados, foram visitadas 21 localidades.

A duração das entrevistas se mostrou variada: a mais curta durou 22 minutos, enquanto a mais longa 2 horas e 10 minutos. Nove duraram menos de 40 minutos, nas quais os informantes declaravam terem outros compromissos em seguida, ‘encaixando’ a entrevista em uma janela de oportunidade (dentre elas constam as que não foram realizadas na própria residência, como mencionado acima). Para ilustrar, um dos entrevistados ‘deixou escapar’, minutos antes da gravação, com certo desconcerto, que já estava atrasado para uma reunião de trabalho no centro da cidade. A tensão da passagem do tempo pairou no ar durante toda a – curta – entrevista. Em outro caso, conduzido no consultório médico do informante, a tensão se deu devido aos pacientes que estavam na sala de espera, aguardando para serem atendidos. Assim, as respostas fornecidas se mostraram mais diretas e objetivas, sem maiores elaborações.

O fato de alegarem estar ocupados demais com o trabalho produziu efeitos não só na duração das entrevistas, mas desde o próprio agendamento delas, seja pela dificuldade em estabelecer uma data ou pela necessidade de remarcar o encontro devido a algum compromisso inesperado. Assim, essas entrevistas foram, de alguma forma, afetadas pela falta de tempo livre, que também se fez presente nos próprios discursos, a exemplo de informantes que alegaram não desfrutarem tanto do lazer, em razão do excesso de trabalho<sup>154</sup>.

Por outro lado, dentre as entrevistas mais longas, oito levaram mais de uma hora, enquanto três duraram cerca de 55 minutos. Demoravam-se mais nas respostas, mais detalhadas, notadamente quando as perguntas eram relacionadas à trajetória de vida, por vezes saindo do tema da questão. Falavam do passado, das experiências vividas, do trabalho, da cidade, de política e outros assuntos, mostrando-se mais disponíveis para a realização da entrevista. Dentre eles estão os informantes mais velhos, alguns dos quais que já diminuíram o ritmo de trabalho<sup>155</sup>. Mas, em que pese

---

<sup>153</sup> A não contabilização dos cônjuges se dá devido ao fato de que eles só se fizeram presentes mais no final das entrevistas, assumindo um papel coadjuvante, à exceção de um (único do sexo masculino), que esteve presente desde o início e contribuiu em algumas respostas.

<sup>154</sup> Esse cenário remete às considerações feitas por Prieur e Savage (2014, p. 315), que apontam o “estar ocupado” como característica das elites com capital cultural e econômico, questionando, então, se esse traço tem se apresentado como capital simbólico, operando na distinção dessas elites.

<sup>155</sup> A exemplo de uma professora do ensino superior recém-aposentada, que continua a trabalhar como escritora e colunista de jornais locais.

a maior disponibilidade, também foi possível perceber alguns sinais da ‘falta de tempo’, a exemplo de uma informante que encerrou a entrevista antes de finalizar as questões, pois precisava se preparar para um casamento para o qual foi convidada<sup>156</sup>. Ainda assim, a gravação durou 1 hora e 55 minutos.

Como mencionado anteriormente, alguns critérios foram adotados para a escolha dos participantes, quais sejam: o local de moradia, a idade e a profissão, sendo este último considerado uma espécie de *proxy* de capital econômico e cultural (Atkinson, 2017). No que diz respeito à moradia, priorizou-se informantes que morassem na região da praia, pois, de acordo com as análises dos capítulos anteriores, é possível afirmar que a faixa litorânea da cidade de João Pessoa é alvo de ancoragem das elites locais. Isso se fez ver não só na história do desenvolvimento da cidade, nos discursos dos produtores do mercado imobiliário, mas também no valor do metro quadrado dos bairros que compreendem essa região, os mais caros e procurados da cidade<sup>157</sup>.

Nesse sentido, das 22 entrevistas realizadas, cinco ocorreram em moradias no bairro Jardim Oceania, sendo três à beira-mar (duas casas e um apartamento) e duas nas proximidades (apartamentos); outras duas foram conduzidas no bairro do Bessa (uma casa e um apartamento). O bairro Altiplano recebeu a maior atenção, com um total de dez entrevistas (nove apartamentos e uma casa). Inicialmente, planejou-se visitar o bairro Manaíra em três ocasiões diferentes, porém dois informantes estavam em processo de mudança, um para o Altiplano e outro para a praia de Formosa<sup>158</sup>, em Cabedelo, onde as entrevistas foram realizadas. No bairro Cabo Branco, duas entrevistas foram conduzidas: uma em casa à beira-mar e outra em apartamento na primeira via paralela à orla marítima. Por fim, o bairro Jardim Luna, mais afastado da praia, foi visitado apenas para uma entrevista no apartamento do informante.

É importante ressaltar que, neste momento, a região que nos outros capítulos foi chamada de bairro do Bessa, agora será dividida entre Jardim Oceania e Bessa: o Jardim Oceania, mais valorizado, com metro quadrado mais caro, compreende a faixa litorânea mais central, próxima ao bairro Manaíra, enquanto o Bessa está mais

---

<sup>156</sup> A entrevista já havia sido marcada para o final da manhã de um sábado devido à falta de tempo livre nos dias de semana, sendo ainda o único dia disponível para ela, pois, dentro de alguns dias, viajaria para a Europa por dois meses.

<sup>157</sup> Remete-se ao segundo capítulo (p. 44-45), que indica os valores estimados pelo Índice FipeZAP.

<sup>158</sup> Nesse caso, a mudança não é definitiva, apenas para passar uma temporada em sua segunda residência.

próximo do município de Cabedelo e, portanto, mais afastado do “centro” da cidade<sup>159</sup>. A divisão ocorreu em 1998, a partir da Lei Municipal nº 1.574, mas, nas entrevistas, utilizam-se ainda o nome Bessa para toda a região. Situação parecida ocorre com o Jardim Luna, que, oficialmente, é chamado de Brisamar<sup>160</sup>, mas o uso corrente se dá a partir do nome da família que era proprietária do loteamento, os Luna.

Para melhor visualização dos bairros e residências visitadas, veja-se as figuras 45 e 46, abaixo, que apresentam os bairros a partir do preço médio do metro quadrado residencial.

Os destaques em vermelho representam o local de moradia das frações de elites entrevistadas. Como se pode ver no mapa, o único bairro onde não foram feitas entrevistas foi Tambaú, mas não por falta de tentativas. Uma moradora, apesar de ter aceitado participar da entrevista, precisou remarcar a data por diversas vezes (viagens ou gripes), até que não foi mais possível devido ao cronograma da pesquisa. O bairro, vale lembrar, tornou-se bastante turístico, ao longo dos anos, e não há, também, espaço físico para se desenvolver, daí não ser mais foco das construtoras para exploração da moradia<sup>161</sup>. Sua orla, pequena em comparação ao Cabo Branco ou ao Bessa/Jardim Oceania, é permeada por hotéis, restaurantes regionais, feiras de artesanato voltados ao turismo, entre outros. De toda forma, há, entre os entrevistados, ex-moradores do bairro que trouxeram algumas considerações sobre ele, abordadas em momento oportuno.

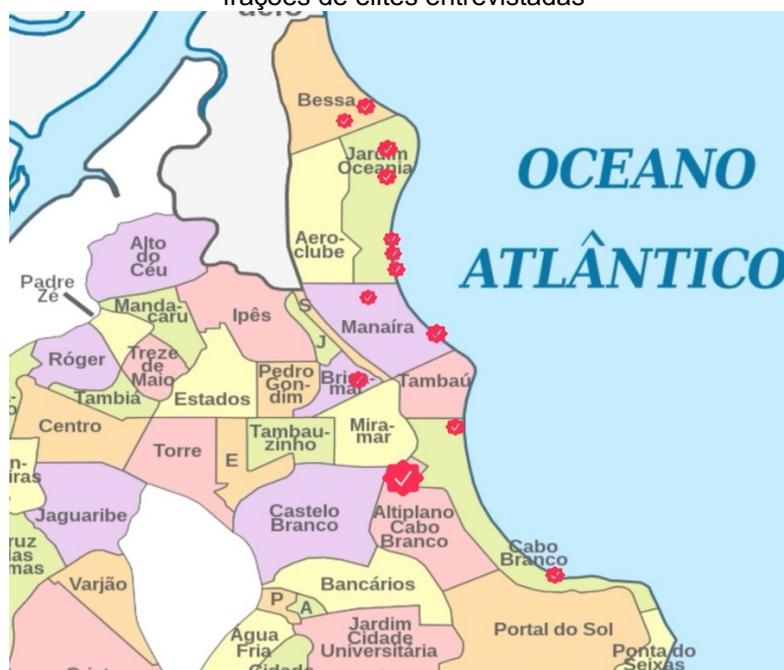
---

<sup>159</sup> De acordo com os dados da Prefeitura da cidade, “[...] a antiga área conhecida popularmente por Bessa, referia-se a toda a área localizada entre a Avenida Flavio Ribeiro Coutinho (divisa com Manaíra), o antigo leito do rio Jaguaribe, até a sua foz; e o Oceano. No entanto, a partir da lei de Bairros de 1998, a área foi dividida em 3 partes (Bessa, Jardim Oceania e Aeroclubes). O Bessa oficial, atualmente, é a parte norte da área, antes compreendidas pelos antigos loteamentos Bessamar, Jardim América e alguns conjuntos residenciais que foram implantados posteriormente” (PMJP, 2010).

<sup>160</sup> “Loteamento Cléa Luna onde posteriormente foi implantado o conjunto residencial Brisamar” (PMJP, 2010).

<sup>161</sup> O bairro Tambaú, inclusive, não consta do índice FipeZAP (2024) quanto às vendas residenciais (<https://downloads.fipe.org.br/indices/fipezap/fipezap-202401-residencial-venda.pdf>). Confira-se, ainda, publicação no jornal A União (2024), disponível em: <https://auniao.pb.gov.br/noticias/economia/preco-de-imoveis-em-joao-pessoa-tem-3a-maior-alta-entre-capitais>.

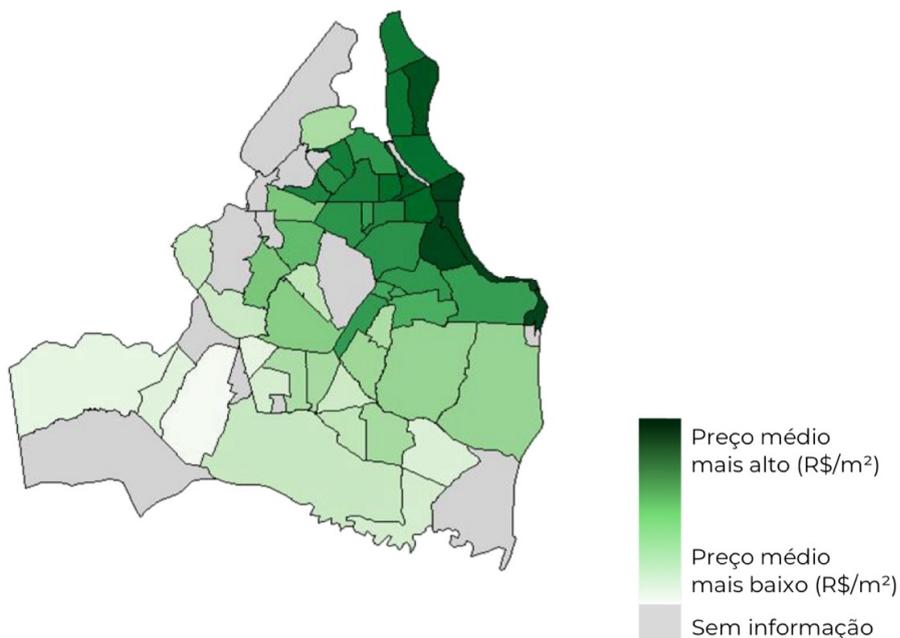
Figura 45 - Mapa da faixa litorânea de João Pessoa. Destaques da autora: local de moradia das frações de elites entrevistadas



Fonte: mapa disponível no *website* *Wikipedia*, com edição da autora.

Figura 46 - Mapa da cidade de João Pessoa, elaborado a partir do valor do metro quadrado para vendas residenciais

### Mapa

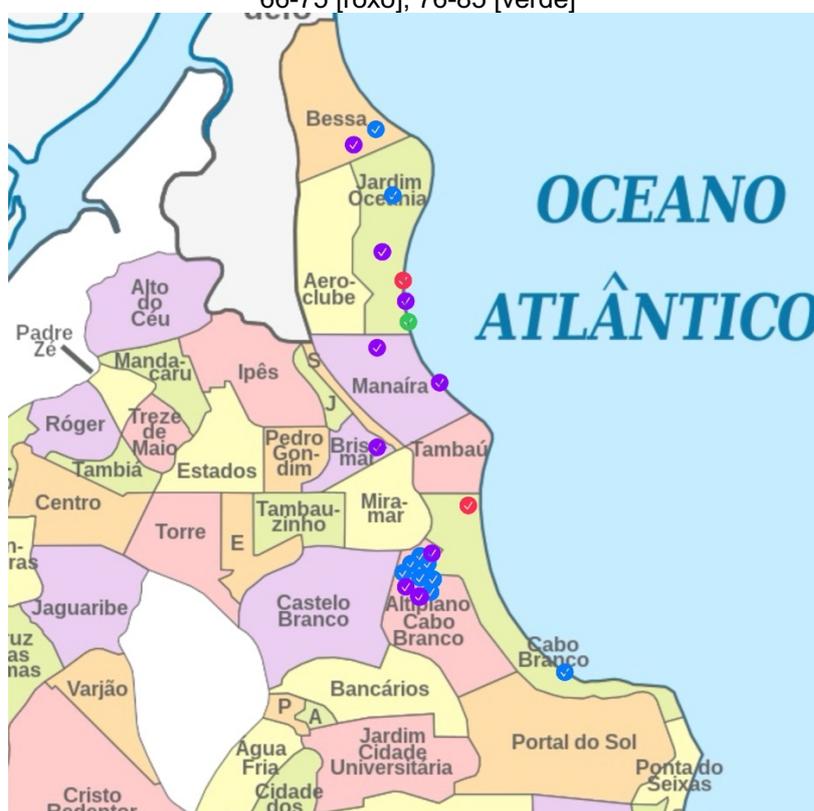


Fonte: Índice FipeZAP (2024) e IBGE.

Outro critério observado na seleção dos informantes foi a faixa etária. Optou-se por pessoas nascidas até meados da década de 1970, não mais que isso. Além de

terem vivenciado o desenvolvimento do centro da cidade em direção ao litoral, já estão consolidadas em suas respectivas áreas de trabalho, são proprietárias de suas residências etc., considerando, nesse sentido, que, para o acúmulo de capitais, é necessário tempo. Assim, os entrevistados foram agrupados nas seguintes faixas etárias: 46-55 anos (10); 56-65 anos (2); 66-75 anos (9); e 76-85 anos (1). Percebe-se, de início, que as frações mais jovens entrevistadas estão mais concentradas no Altiplano, enquanto as mais velhas estão ‘espalhadas’ por todos os bairros da região da praia. Nesse sentido, observe-se a figura abaixo, que demonstra a distribuição dos participantes da pesquisa no espaço físico da cidade a partir da faixa etária.

Figura 47 - Mapa da faixa litorânea de João Pessoa. Destaques da autora: local de moradia das frações entrevistadas, de acordo com a faixa etária dos moradores: 46-55 [azul]; 56-65 [vermelho]; 66-75 [roxo]; 76-85 [verde]



Fonte: *Wikipedia*, com edição da autora.

Note-se, ainda, que todas as casas visitadas são habitadas pelos informantes na faixa dos 56-75 anos, onde vivem há mais de 20 anos. A participante que mora na orla de Manaira, por exemplo, reside na casa desde o final da década de 1950, quando de sua construção, ainda em sua infância. Já a única moradora entrevistada do Altiplano que mora em casa se mudou para o bairro no final da década de 1990, ao contrário dos outros informantes que, além de viverem em apartamentos nos edifícios

de 'alto padrão', registram a mudança para o bairro a partir de 2015, sendo, inclusive, os mais jovens.

Quanto à profissão dos entrevistados, buscou-se privilegiar uma maior diversidade de frentes de atuação. Então, poucos são os casos de participantes que trabalham no mesmo ramo. Há, portanto, três profissionais da área de saúde (um homem e uma mulher, ambos médicos, e uma dentista), três da área jurídica (um advogado, que também atua como empresário, uma servidora pública do primeiro escalão e uma defensora pública), quatro empresários (dois homens e duas mulheres, todos em ramos distintos de atuação<sup>162</sup>), quatro profissionais ligadas à educação pública ou privada (duas professoras aposentadas da UFPB, em departamentos diferentes, e duas professoras e proprietárias de instituições de ensino relacionadas à cultura, também de áreas diferentes), uma estilista, um cantor e produtor cultural e um político aposentado. Há, ainda, quatro informantes – mulheres – que declararam não trabalhar formalmente, apesar de já terem trabalhado em outros momentos da vida. Nesses casos, a principal fonte de renda passa a ser o trabalho do cônjuge e/ou os rendimentos do acúmulo patrimonial.

Considerando, portanto, o cenário delineado acima, o presente capítulo irá abordar as posições ocupadas pelos informantes selecionados no micro espaço esboçado nesta pesquisa. Nesse sentido, em um primeiro momento, a distribuição dos capitais econômico e cultural será objeto de análise, quando os informantes serão classificados a partir do volume global e da estrutura específica de seus capitais acumulados, mas também a partir do tempo de acúmulo desses capitais, se mais antigos ou recentes, ressaltando-se a importância da trajetória dos informantes para suas tomadas de posição.

Desse modo, sob a perspectiva sincrônica, as frações de elites entrevistadas se dividem em três grupos: três informantes com alto volume global de capital econômico e cultural, sete com estrutura específica marcada pelo capital cultural e doze com estrutura específica marcada pelo capital econômico. Por outro lado, sob a perspectiva diacrônica, os informantes foram divididos em dois grupos: as 'elites tradicionais', com catorze integrantes, e as 'novas elites', com oito.

Ambas as classificações quanto ao acúmulo de capitais, sincrônica e diacrônica, mostraram-se ferramentas úteis para a compreensão da posição ocupada

---

<sup>162</sup> Todos ocupam altos cargos, seja como sócio proprietário ou diretor executivo.

pelos agentes no micro espaço estudado. Entretanto, importa ressaltar que, no contexto das frações pesquisadas, da cidade de João Pessoa, o acúmulo de capitais ao longo do tempo foi observado como um importante marcador de fronteiras, para além de seu volume e estrutura específica. Assim, na análise do espaço simbólico, das tomadas de posição dos agentes quanto às práticas residenciais e lazer, as diferenças e semelhanças encontradas ora se manifestarão a partir da estrutura dos capitais, ora da antiguidade/recência de seu acúmulo.

Esta pesquisa, importa dizer, está longe de propor um esgotamento de todos os estilos de vida existentes entre as elites da cidade, ou, ainda, a construção de um espaço social que seja representativo em termos estatísticos. As entrevistas realizadas para a elaboração deste capítulo, na verdade, não encerram a realidade da cidade, mas são indicativas de um espaço mais amplo a ser explorado.

## 5.1 ELITES E SEUS CAPITAIS ACUMULADOS

A análise do acúmulo de capitais econômico e cultural é essencial na pesquisa para a compreensão das fronteiras e homologias encontradas entre as frações estudadas. Nessa tarefa, foram adotadas duas formas de classificação dos grupos, e, a partir delas, outras foram elaboradas. Ressalta-se, novamente, que as classificações utilizadas dizem respeito ao micro espaço construído na pesquisa, isto é, os participantes foram observados e classificados em relação uns aos outros<sup>163</sup>.

Para a investigação do econômico, alguns indícios da riqueza foram estabelecidos como parâmetro, tendo em vista a dificuldade de precisar em valores a renda mensal dos participantes – traço típico das elites com alto capital econômico, conforme já observado em diversos estudos e localidades (Pulici, 2011; Maciel, 2018; Sherman, 2017, Pinçon e Pinçon-Charlot, 2007). São eles: profissão, local de moradia (atual e anteriores), segundas residências e mobilidade (frequência de viagens nacionais e internacionais). Destaca-se, ainda, que foram verificados os contracheques dos que ocupam empregos públicos, bem como das eventuais aposentadorias e/ou pensões recebidas, nos respectivos portais de transparência.

---

<sup>163</sup> Quando se diz, por exemplo, que um informante possui baixo capital econômico significa que é baixo em relação aos outros informantes, que apresentam, por sua vez, maior capital econômico.

Outra estratégia acessória utilizada foi a análise das respectivas contas na rede social *instagram*<sup>164</sup>, permitindo um melhor entendimento dos estilos de vida adotados.

Quanto ao capital cultural, verificado em seus estados incorporado, objetivado e institucionalizado, foram utilizados os seguintes critérios para o seu auferimento: gosto por artes plásticas, viagens, gastronomia, literatura, música e cinema, além das informações relacionadas à educação formal, própria e de geração(ões). Nesse sentido, o mapeamento foi realizado a partir de perguntas sobre suas práticas culturais e de lazer, e, também quando falam de suas trajetórias.

Desse modo, a primeira classificação diz respeito ao volume global e à estrutura dos capitais acumulados. Após investigá-los isolada, econômica e culturalmente, e, em seguida, contrastá-los, verificou-se que três informantes possuem combinação de alto volume de capital cultural e econômico; doze possuem estrutura marcada pelo capital econômico; e sete possuem estrutura marcada pelo capital cultural, como ilustrado na tabela abaixo:

Tabela 1 - Classificação dos informantes a partir do volume global e estrutura específica dos capitais acumulados

ALTO ECONÔMICO E ALTO CULTURAL	Estrutura marcada pelo capital cultural	Estrutura marcada pelo capital econômico
<p>Miguel Catarina Helena</p>	<p>Fernanda Marcos Laura Isadora Heloísa Elisa Julia</p>	<p>Cláudia Clara Alice Pedro Sandro Renato George Manuela Gabriela Talita Lorena Vitória</p>

Fonte: Tabela elaborada pela autora.

<sup>164</sup> Apenas quatro informantes não possuem perfis na rede social.

Como, além de volume e estrutura, a trajetória importa no posicionamento social, analisar o acúmulo dos capitais no tempo também se mostrou uma tarefa importante, trazendo outras percepções e classificações das frações estudadas. Dois grupos foram formados e classificados em: 'elites tradicionais', com catorze informantes, e 'novas elites', com oito. Veja-se a tabela abaixo:

Tabela 2 - Classificação dos informantes a partir do tempo de acúmulo de capitais

ELITES TRADICIONAS	NOVAS ELITES
Renato	
Miguel	
Catarina	
Helena	Talita
Heloísa	Manuela
Pedro	Gabriela
Alice	Lorena
Isadora	Elisa
Clara	Julia
Cláudia	Vitória
George	Fernanda
Sandro	
Marcos	
Laura	

Fonte: Tabela elaborada pela autora.

Assim, para melhor compreensão desse cenário, uma análise mais detida sobre o acúmulo dos capitais se faz necessária. Os subcapítulos 4.1.1 e 4.1.2 irão abordar sincronicamente o volume e a estrutura dos capitais econômico e cultural, enquanto o 4.1.3 trará a abordagem diacrônica, abordando os informantes a partir das classificações quanto ao tempo de acúmulo de capitais.

### 5.1.1 Capital econômico: categorias e classificações

Dentre os sinais marcadores do capital econômico, algumas propriedades da moradia merecem destaque: localização, tipo de moradia e tamanho, funcionários contratados e outras residências. Além delas, a atuação profissional dos informantes também contribui para que se aufera esse capital.

#### 5.1.1.1 Localização, tamanho e tipo de moradia

Nas frações **que concentram alto volume de capital econômico e cultural**, composta por três informantes, dois moram no Altiplano 'nobre': Helena, servidora do alto escalão do Poder Judiciário, mora há mais de 20 anos em uma casa com primeiro andar, com cerca de 1.500m<sup>2</sup> de área total e 1.000m<sup>2</sup> de área construída, para onde se mudou após vender a casa que morava na orla de Manaíra; já Miguel, médico, passou a morar no bairro mais recentemente, em um edifício de 'alto padrão', desde 2015, cujo apartamento possui 380m<sup>2</sup> de área privativa, sendo sua primeira experiência nesse tipo de moradia. Antes disso, morava em uma casa no Jardim Oceania.

A terceira informante desse grupo, Catarina<sup>165</sup>, mora há cerca de 20 anos em uma casa à beira-mar no Jardim Oceania, que possui, em média, 1.000m<sup>2</sup> de área total e 720m<sup>2</sup> de área construída, com primeiro andar. Quando de sua construção, em meados da década de 1980, foi projetada como segunda residência, pois à época morava em um casarão no bairro Jardim Luna<sup>166</sup>. No início dos anos 2000, decide reformar a casa da beira-mar e transformá-la em moradia principal, onde vive desde então.

Os membros das **frações marcadas pelo capital econômico** estão mais concentrados no Altiplano 'nobre', com sete informantes<sup>167</sup>, os quais moram em edifícios de 'alto padrão', em apartamentos com áreas que variam entre 270m<sup>2</sup> e 540m<sup>2</sup>. Destaca-se, aqui, que representam as frações mais jovens deste grupo, na

---

<sup>165</sup> Não trabalha formalmente, mas gere o patrimônio herdado.

<sup>166</sup> O casarão onde morava foi adquirido pela construtora PLANC para a construção de um edifício de 'alto padrão'.

<sup>167</sup> Clara, empresária; Renato e Alice, ele advogado e empresário, ela não trabalha formalmente; Pedro, empresário; Manuela, médica; Talita, dentista; e Lorena, que não trabalha formalmente (seu marido é empresário).

faixa dos 46-55 anos de idade, e mudaram para o Altiplano mais recentemente, entre 2015 e 2019. Todos moram com seus filhos, dois ou mais<sup>168</sup>, e alegam que os equipamentos de lazer dos novos edifícios foram um dos principais atrativos para a escolha do bairro. Como já observado nos capítulos anteriores, os empreendimentos no Altiplano ‘nobre’ são conhecidos pelo alto investimento nas áreas comuns, e procurados notadamente por quem tem filhos pequenos – e dinheiro.

Dentre os outros cinco informantes<sup>169</sup>, Cláudia, cujo marido é empresário<sup>170</sup>, mora à beira-mar do Jardim Oceania há mais de 20 anos, sendo a única do grupo a morar em casa<sup>171</sup>, não em apartamento, e à beira-mar, com área total de 1.600m<sup>2</sup> e 1.100m<sup>2</sup> de área construída, a maior residência visitada.

Outros bairros da praia também aparecem, com um informante em cada: Manaíra, Cabo Branco e Bessa. Todos moram em apartamentos, com áreas de 290m<sup>2</sup>, 200m<sup>2</sup> e 120m<sup>2</sup>, respectivamente, e nenhum à beira-mar. George, empresário, e Vitória, professora e proprietária de instituição de ensino privada, moram em Manaíra e no Cabo Branco há cerca de 20 anos, respectivamente. Gabriela<sup>172</sup>, empresária, moradora do Bessa<sup>173</sup> desde 2021, infere que pretende se mudar em breve para um apartamento maior em Manaíra ou no Jardim Oceania, bairros “mais centrais” e com “vizinhança mais bonita”. Antes da mudança para o Bessa, morava com sua mãe em uma ampla casa no bairro Manaíra<sup>174</sup>.

Há, ainda, um informante no Jardim Luna, bairro mais afastado da praia, que também mora em apartamento, este com 290m<sup>2</sup>. Sandro, político aposentado, mudou-se para o bairro por volta de 2014, após vender a casa que morava no Jardim Oceania, na principal avenida do bairro, destacando ter sido convencido pelo filho a comprar o apartamento devido à promessa de vista permanente para o mar (mora no 28º andar). A localização da sua residência está na região do bairro onde se percebe uma maior verticalização, com edifícios de ‘alto padrão’ que, assim como ocorre no Altiplano,

---

<sup>168</sup> Crianças e/ou adolescentes.

<sup>169</sup> Faixas etárias: 46-55 (uma informante); 56-65 (duas informantes); 66-75 (dois informantes).

<sup>170</sup> Ela não trabalha formalmente.

<sup>171</sup> Possui primeiro andar, onde estão seu quarto e os dos filhos, que já não moram mais com ela e seu cônjuge.

<sup>172</sup> Não possui filhos, mora com o cônjuge e um cachorro de pequeno porte. Faixa etária 46-55 anos de idade.

<sup>173</sup> Localizado no extremo norte, é o menos valorizado dentre os bairros da praia, mas é o 7º mais valorizado da cidade. *Vide* Tabela FipeZap.

<sup>174</sup> Terreno estimado em 1.000m<sup>2</sup>, onde sua mãe vive até hoje.

recorrem ao discurso da ‘vista definitiva para o mar’ como distinção, pois também estão ‘no alto’<sup>175</sup>.

Os informantes com **volume de capitais mais marcado pelo cultural** estão mais concentrados nos bairros da praia, notadamente no Jardim Oceania, mas também no Bessa e nas orlas do Cabo Branco e Manaíra, com apenas uma moradora no Altiplano ‘nobre’. Assim, dentre os sete entrevistados, três moram em apartamentos no Jardim Oceania: Julia, professora aposentada da UFPB e curadora de ‘arte popular’, mora há quase 30 anos em apartamento com área de 400m<sup>2</sup>, localizado à beira-mar<sup>176</sup>; Laura<sup>177</sup>, professora aposentada da UFPB e escritora, e Fernanda<sup>178</sup>, estilista, moram em áreas menores, em apartamentos com cerca de 150m<sup>2</sup>, localizados em ruas próximas à beira-mar.

Já Heloísa, defensora pública, e Isadora, arquiteta, moram em casas nas orlas de Manaíra e Cabo Branco, respectivamente, com áreas estimadas em 700m<sup>2</sup> e 500m<sup>2</sup>, ambas com primeiro andar. Destaca-se que as duas informantes não são proprietárias das casas, mas seus pais. No caso de Heloísa, sendo ambos já falecidos, divide a moradia com uma irmã<sup>179</sup>; enquanto Isadora vive sozinha, pois seus pais moram em outra cidade, sendo ela a moradora ‘oficial’<sup>180</sup>. Marcos, músico e produtor cultural, mora no bairro do Bessa, em uma casa com cerca de 500m<sup>2</sup>, sem primeiro andar, há quase 30 anos. Apenas Elisa, professora e proprietária de instituição de ensino privada, mora no Altiplano ‘nobre’, em um dos edifícios de ‘alto padrão’ do bairro, em apartamento com área privativa de 510m<sup>2</sup>, para onde se mudou por volta de 2015 (antes morava em um apartamento de 300m<sup>2</sup> no Cabo Branco)<sup>181</sup>.

A partir desse cenário, algumas diferenças se inscrevem. Nas frações com alto volume de ambos os capitais, predominam as moradias no Altiplano ‘nobre’ e à beira-mar do Jardim Oceania, mas em grandes casas, não apartamentos. Nas frações marcadas pelo capital econômico, predominam as moradias no Altiplano ‘nobre’, em

---

<sup>175</sup> Remete-se, aqui, ao terceiro capítulo, notadamente à entrevista com Aldenor Holanda, construtor e morador do Jardim Luna, na mesma região indicada.

<sup>176</sup> Mudou-se de uma casa localizada no Cabo Branco, com área estimada em 1.200m<sup>2</sup>, a qual ainda possui.

<sup>177</sup> Residiu em uma casa no Bessa por cerca de 30 anos, mas se mudou para o apartamento no Jardim Oceania após a viuvez, quando passou a morar sozinha.

<sup>178</sup> Mora no mesmo apartamento há mais de 20 anos com o cônjuge e dois filhos.

<sup>179</sup> A casa foi construída no final da década de 1950 para moradia de seus pais.

<sup>180</sup> A casa foi construída como segunda residência de seus pais, na década de 1980.

<sup>181</sup> Diferentemente dos informantes com estrutura de capitais mais marcado pelo econômico, que alegaram ser o lazer dos filhos o principal motivo da mudança para o bairro, Elisa diz ter se mudado devido ao marido, que estava procurando apartamentos “mais novos”.

edifícios cujos apartamentos chegam a custar 4,7 milhões de reais<sup>182</sup>. Possuem área *gourmet*, *home cinema*, salas amplas com vários ambientes, 4 a 5 quartos, pelo menos o mesmo número de banheiros, dependência para empregados domésticos e outros atrativos. Um deles possui piscina privativa e área para churrascos na cobertura *duplex*. A única casa visitada foi a de maior metragem dentre todas as residências. Os informantes marcados pelo capital cultural, por sua vez, não dão preferência ao Altiplano ‘nobre’, mas aos bairros da praia, com destaque para a região do Jardim Oceania/Bessa. Os tamanhos das moradias nessas frações se apresentam relacionalmente menores, tanto os apartamentos quanto as casas<sup>183</sup>, mas ainda assim amplos.

#### 5.1.1.2 Funcionários

Grandes áreas implicam na existência de funcionários contratados para realizarem serviços: empregadas domésticas, babás, motoristas, ‘caseiros’ ou seguranças. O número de empregados contratados varia principalmente de acordo com a quantidade de pessoas que moram na residência e o tipo de moradia, se apartamento (até quatro) ou casa (entre três e seis). Dentre os informantes com alto volume global, Helena, a única que mora em casa no Altiplano ‘nobre’, afirma que três empregados moram com ela; Catarina, que também mora em casa, mas à beira-mar do Jardim Oceania, possui três funcionários contratados, dos quais dois moram em sua residência. Já Miguel, que mora em apartamento no Altiplano ‘nobre’, possui duas empregadas contratadas, mas, durante a entrevista, não restou esclarecido se dormiam no local de serviço.

Situação semelhante é observada nas frações com estrutura marcada pelo capital econômico, cujo número de funcionários é ainda maior. Cláudia, que mora em casa à beira-mar do Jardim Oceania, emprega, pelo menos, seis funcionários, que se dividem entre empregadas domésticas, motoristas e seguranças<sup>184</sup>. Dentre os moradores dos apartamentos no Altiplano ‘nobre’, o número varia entre dois e quatro funcionários. Renato e Alice, por exemplo, contrataram três empregadas domésticas

---

<sup>182</sup> Referência ao apartamento do edifício ‘Neo’, de acordo com declaração de Bruno Lino, gerente de *marketing* da H-Station, abordada no capítulo 3 (p. 125). Um dos informantes com capital econômico mais marcado se mudou para o edifício no final de 2023.

<sup>183</sup> Todas as casas dispõem de piscina, jardins, entre outros atrativos.

<sup>184</sup> Sua residência dispõe de guarita no portão de entrada.

(sendo uma que dorme no local de serviço) e um motorista, enquanto Pedro disse que irá contratar a terceira funcionária, já havendo uma babá (que dorme no local de serviço) e uma cozinheira. Mas, no caso dos apartamentos localizados nos bairros da praia, com áreas menores em comparação aos do Altiplano, os moradores contratam duas empregadas domésticas, à exceção de Gabriela, moradora 'provisória' do Bessa e sem filhos, que diz precisar de apenas uma funcionária.

Nos membros com estrutura de capitais marcada pelo cultural, o cenário muda um pouco. Dentre os sete informantes, quatro possuem empregadas domésticas contratadas, mas nenhuma dorme no local de serviço, e o número cai para apenas uma funcionária, no caso das moradoras das casas nas orlas de Manaíra e Cabo Branco (Heloísa e Isadora), de apartamentos à beira-mar do Jardim Oceania (Júlia), e de apartamento no Altiplano 'nobre' (Elisa). Os outros três informantes, moradores de apartamentos no Jardim Oceania (Laura e Fernanda) e de casa no Bessa (Marcos), contratam diaristas que vão às residências cerca de duas vezes por semana.

#### 5.1.1.3 Outras residências

Outro traço indicador de acúmulo diferencial de capital econômico entre os informantes diz respeito às segundas – ou terceiras – residências. Nas frações dominantes, com maior volume global de acúmulo de capitais, os três informantes possuem outras residências. Miguel, médico e morador do Altiplano 'nobre', possui apartamento na praia de Formosa<sup>185</sup>, onde passa a temporada de veraneio. Já Helena, servidora do alto escalão do Judiciário, e Catarina, que gere seu patrimônio herdado, além de terem casas à beira-mar de Camboinha, são proprietárias de fazendas no interior do Estado.

Dentre os informantes que possuem volume de capitais com estrutura marcada pelo econômico, cinco são proprietários de segundas moradias. Quatro possuem residências na praia de Camboinha (duas casas e dois apartamentos)<sup>186</sup> e um possui uma casa em condomínio fechado na cidade de Bananeiras<sup>187</sup>, no chamado Brejo

---

<sup>185</sup> Logo após a praia de Camboinha.

<sup>186</sup> Cláudia, que não trabalha formalmente, e Clara, empresária, possuem casas à beira-mar; enquanto George, empresário, e Talita, dentista, possuem apartamentos, mas também à beira-mar.

<sup>187</sup> Manuela, médica, possui uma casa no "Alteza Condo Resort", condomínio de "alto padrão". A publicidade realizada para o empreendimento afirma que o condomínio é "um novo conceito de viver no campo". Localizado "na área mais nobre e cobiçada de Bananeiras, com vales que transformam o ambiente em um lugar de contato direto com a natureza, sem contar que a área verde se mantém

Paraibano, interior do Estado<sup>188</sup>. Clara, empresária e moradora do Altiplano ‘nobre’, além de casa em Camboinha, tem um apartamento na cidade de São Paulo, sendo a única do grupo a ser proprietária de uma terceira residência.

Três informantes afirmaram ter planos para a construção de segundas residências. Pedro, empresário, possui um terreno nos Estados Unidos, onde já passa temporadas anualmente, e diz que, em breve, irá construir uma casa. O casal Renato e Alice, por sua vez, adquiriu recentemente um terreno em condomínio de casas na cidade de Bananeiras, mas ainda não tem data para iniciar a construção.

Dois informantes já tiveram casa ou apartamento em Camboinha, mas decidiram vender por razões distintas, e, hoje, não possuem mais segundas residências. Sandro, político aposentado, não frequentava mais sua casa na praia com a mesma intensidade, enquanto Lorena, sem trabalho formal, optou pela venda do apartamento, pois as filhas estavam crescendo e ela e seu cônjuge não quiseram permanecer “naquele ambiente mais festivo, mais de bebidas” por questões religiosas.

Apenas duas informantes nunca tiveram segundas residências, mas, ao menos alegadamente, não por falta de recursos econômicos. Gabriela, empresária, e Vitória, professora proprietária de instituição privada de ensino, dizem não ter interesse em outras moradias fixas devido ao alto volume de trabalho, que não permitem dispor de tanto “tempo livre”, daí o investimento não “valer a pena”. Ao invés, preferem viajar quando têm disponibilidade, ou até mesmo alugar uma casa na praia de Formosa por poucos dias no verão, como o faz Vitória.

Por outro lado, a fração que possui estrutura de capitais marcada pelo cultural não possui segundas residências. De forma geral, alegam não ver sentido na ideia, não sendo o melhor investimento de tempo e de dinheiro a ser feito. Marcos, cantor e produtor cultural, por exemplo, diz que nunca pensou em ter outra casa, pois “são despesas que não valem a pena”: “fica quase uma obrigação, sabe? [...] Quer viajar?

---

preservada dentro do Condomínio. O Projeto traz casas prontas, exclusivas e personalizadas, para quem quer usufruir do melhor. [...] Aqui é o refúgio perfeito para quem quer aproveitar um ambiente de campo com sofisticação e exclusividade. [...] Uma verdadeira experiência de viver no campo.” Disponível em: <https://grupoconserpaenger.com.br/empreendimentos/em-construcao/alteza-condo-resort-sitio-bezerros>.

<sup>188</sup> Remete-se aqui ao capítulo 3, que ressalta o “surgimento” da cidade de Bananeiras como novo destino de inverno de frações de elites locais. Sandra Moura, arquiteta entrevistada, construiu a casa “Shangri-La”, sua terceira residência. Já Bethania Tejo, também entrevistada, destaca o alto custo para a construção e a manutenção de uma casa em Bananeiras, avaliando em um gasto de 3 milhões de reais até a casa ficar pronta. Em 2023, a cidade passou a fazer parte da Associação de Hotéis Roteiros de Charme, com a pousada Estação Bananeiras (Cf.: <https://forbes.com.br/forbeslife/2022/12/roteiros-de-charme-inclui-tres-hoteis-no-guia-2023/>).

Ah, passa o final de semana ali e pá, pá, pá”. As outras falas seguem no mesmo sentido, com a ideia de que o retorno trazido por uma segunda moradia não compensa o investimento: é melhor viajar.

#### 5.1.1.4 Trajetória profissional

A trajetória profissional dos informantes também é classificadora. Apesar de todos se mostrarem bem-sucedidos, em suas respectivas profissões, algumas diferenças foram percebidas, contribuindo para o delineamento das frações aqui proposto. De um lado, nas frações com maior volume global de capitais, o informante Miguel, médico, é sócio proprietário de um dos hospitais da cidade<sup>189</sup>, também detentor de imóveis na cidade, dos quais recebe aluguéis. Helena, além de servidora do alto escalão do Judiciário<sup>190</sup>, possui criação de gado em sua fazenda no interior do Estado, e, também, imóveis alugados na cidade. Já Catarina é a única informante do grupo que não trabalha formalmente, dedicando-se à administração do patrimônio herdado do pai e multiplicado pelo seu falecido marido. Assim, percebe os rendimentos relacionados aos imóveis alugados, à criação de gado em sua fazenda, entre outras fontes de renda, além de receber pensão e aposentadoria<sup>191</sup>.

**Catarina:** Minha mãe queria muito que nós trabalhássemos. Meu pai não. Meu pai dizia, você está tirando o lugar de quem realmente precisa, e vocês não precisam. Aí mamãe, ‘não, meu filho, as minhas filhas fizeram o curso, estudaram, elas precisam se profissionalizar. Elas têm que trabalhar. Nada disso. Não sei nem com quem ela vai casar, então elas precisam ter o dinheiro delas [...]. Porque sempre, quando eu me casei, minha mamãe nunca deixou de dar a gente, e nem papai, uma mesada [...]. Então, a gente sempre teve uma ajuda de nossos pais. Para a gente utilizar, até botar gasolina, sem precisar do marido. Você entende o que eu quero dizer, né? [...] Agora o mérito do meu marido é maravilhoso, porque ele sempre foi um gestor maravilhoso. Nunca precisou de minha família pra nada [...]. O que foi meu, o pouco que eu recebi, ou muito ou médio, ele aumentou. Ele era uma pessoa que, na mão dele, virava ouro. Multiplicava.

No grupo de informantes com estrutura de capitais mais marcada pelo econômico, a profissão que mais aparece é a de empresário, ainda que em ramos

<sup>189</sup> Seus três filhos também seguiram carreira médica.

<sup>190</sup> Seu contracheque mensal aponta um rendimento líquido de pouco mais de 50 mil reais.

<sup>191</sup> Recebe pensão de seu falecido marido, que foi servidor do alto escalão do Poder Judiciário, além de aposentadoria do seu trabalho como defensora pública, para o qual ingressou através de nomeação, quando da inexistência de concurso público para o cargo (anterior à Constituição Federal de 1988). Tais valores somados são estimados em rendimento de 45 mil reais mensais.

diferentes, mas há também outros profissionais liberais, como os da área de saúde. Seus discursos ressaltam o sucesso de suas jornadas profissionais, como o caso de Renato que, além da advocacia, atua como sócio em outros negócios, e Gabriela e Vitória, proprietárias de suas empresas. O mesmo vale para Manuela, que vem de uma família com “tradição médica”<sup>192</sup>.

**Renato:** Eu acho que, quando você tem uma boa ideia ou um bom negócio, o capital vem. Lógico que eu tinha a estrutura para fazer o negócio que eu me propunha a fazer. E assim, acho que errei pouco. Isso aí. O escritório cresceu muito, né. [...] O meu foco sempre foi mais o escritório, porque essas operações [empreendimentos imobiliários dos quais foi sócio] eu não era o gestor. Eu nunca fui o gestor. Sempre teve um time lá que fazia a gestão pra mim. Onde eu me dedicava de corpo e alma era o escritório.

**Gabriela:** Tô expandindo minha marca para outros estados. A gente já tá em Brasília, no Distrito Federal, [...] em São Paulo, vamos entrar agora em mais dois também. Aí, tô querendo abrir mercado em Campinas...

**Vitória:** Hoje é a escola que tem mais professores. Eu tenho 500 mil professores. São 13 professores. E cada um que chega, eu quero botar mais para poder dar oportunidade, e graças a Deus tenho para dar oportunidade.

**Manuela:** A minha família, meu pai é médico, minhas irmãs são médicas. Eu tenho um cunhado médico. Dois sobrinhos médicos. Uma na faculdade. Minha filha é médica... Somos ao todo, com meu pai, acho que eram 14.

Clara e George, ambos empresários, começaram a trabalhar nas empresas de seus respectivos pais. Clara, atualmente, ocupa o cargo de diretora executiva, mas ressalta ter começado a trabalhar como assistente no final de sua adolescência, tendo ascendido ‘naturalmente’ na empresa; enquanto George herdou de seu pai a empresa onde já trabalhava e expandiu a atuação com investimentos em outros ramos, contando com o apoio dos filhos para gerir os negócios<sup>193</sup>. Sandro, além de político aposentado, também atuou em empresa familiar, a qual herdou do pai.

No caso de Talita, que trabalha como dentista há cerca de 20 anos, seu relato destaca a figura do cônjuge como principal provedor da família, cujo sucesso profissional resultou em um maior volume de capital econômico acumulado, e, assim, a mudança para o bairro Altiplano ‘nobre’. Nesse sentido, há outros três casos nos quais as informantes têm no cônjuge a principal fonte de renda, mas, diferentemente de Talita, não possuem ocupação formal. O “não precisar trabalhar” é forte indicador da condição de alto acúmulo econômico, não sendo necessário que ambos os

<sup>192</sup> Afirmou que seu pai é dono de um hospital em uma cidade no interior do Estado.

<sup>193</sup> Com três filhos adultos, todos trabalham nos negócios da família.

cônjuges trabalhem para contribuir com a manutenção do elevado padrão de vida. Todas, no entanto, já trabalharam em algum momento, mas, hoje, dedicam-se à administração da casa e/ou da família<sup>194</sup>.

**Cláudia:** Não, hoje não trabalho. [...] Como meu pai faleceu muito cedo, a empresa ficou, teve que continuar, e meus irmãos ficaram à frente da empresa. E depois de um tempo resolveram mudar de ramo. [...] E eu fiquei por aqui. Eu realmente não trabalho, entendeu? Quer dizer, entre aspas, né? [...] O que a gente trabalha, minha filha, não é brinquedo não, viu? Manter aquele negócio [casa/família] andando na linha... ninguém sabe.

**Alice:** Eu sou formada em Direito, mas nunca exerci, né. [...] E assim, Renato passou uma época que viajava muito, andava muito, saía de casa de manhã, chegava de noite, a vida inteira, sabe? Se eu saísse de casa de manhã e chegasse de noite também, o que é que tinha sido da minha casa, dos meus filhos?

**Lorena:** Não quis mais trabalhar intensamente como eu trabalhava e, como eu trabalhei com educação a minha vida inteira [...], hoje, eu me ocupo mais com as coisas da casa mesmo. Por exemplo, eu é que faço a feira [...] se tá precisando de uma pintura, de uma manutenção no ar-condicionado... Então eu é que administro essas questões em casa, já que o meu marido continua trabalhando fora.

O cenário acima, no qual predomina a presença de empresários (tanto os informantes quanto os cônjuges daquelas que não precisam trabalhar), contrasta com o grupo detentor de mais alto capital cultural, cujos perfis profissionais estão mais ligados à alguma área da cultura, à exceção de Heloísa, moradora da orla de Manaíra, que é servidora estável do Judiciário e trabalhou cedida em cargos de chefia nos Poderes Executivo e Legislativo (estadual e municipal)<sup>195</sup>, mas, igualmente, tributária do capital cultural institucionalizado no diploma que deu acesso ao concurso.

Dentre os informantes desse grupo, quatro relatam ter modificado o caminho profissional que trilhavam para perseguir suas “vocações”, julgando ter sido a decisão mais acertada, em virtude do sucesso profissional<sup>196</sup>. Elisa, moradora do Altiplano ‘nobre’, abandonou o curso de engenharia para fundar sua instituição privada de ensino na área de cultura<sup>197</sup>. Isadora, por sua vez, moradora da orla do Cabo Branco,

<sup>194</sup> Cláudia, moradora de casa à beira-mar no Jardim Oceania, é formada em nutrição e trabalhou em uma clínica própria durante um curto período. Anos depois, foi sócia em uma loja, mas terminou repassando o ponto. Alice, esposa de Renato, declarou ter trabalhado com o marido em alguns de seus empreendimentos, apesar de possuir diploma em Direito. Lorena, por sua vez, trabalhou na área de pedagogia durante mais de 20 anos.

<sup>195</sup> Consultados os contracheques, além da remuneração do trabalho, recebe pensão de seu falecido marido, médico e professor, totalizando cerca de 30 mil reais em renda mensal. Além disso, recebe quantia não especificada referente a aluguéis de imóveis na cidade.

<sup>196</sup> Os quatro profissionais são consagrados na cidade em suas respectivas áreas.

<sup>197</sup> Os valores cobrados classificam a clientela, frações com capital econômico.

começou o curso de direito, mas decidiu trocar pela arquitetura: “eu acho que eu não conseguiria viver longe das formas e das cores, porque isso aí sempre foi parte do meu DNA”. Apesar da formação, voltou-se para a arquitetura há quase dez anos, tendo trabalhado em outras áreas ao longo da carreira, como diretora artística, designer de moda etc., a exemplo de um trabalho realizado na TV Globo como figurinista, destacado por ela.

Marcos, morador de casa no Bessa, conta que deixou o curso de engenharia pela vocação na música: “não cheguei a me formar; no quarto ano de engenharia, a música era muito forte em mim, [...] era uma coisa intrínseca”. Além disso, chegou a ocupar cargo político por dois mandatos e atua como escritor<sup>198</sup>. Fernanda, moradora de apartamento no Jardim Oceania, apesar de graduada em economia, não quis atuar na área de formação, pois sua “verdadeira paixão” era a moda. Assim, tem seu ateliê, cujas produções são voltadas para frações com alto capital econômico, alegando atender clientes de outros estados, a exemplo do Rio Grande do Norte, Ceará e Pernambuco.

Nesse grupo, ainda constam duas professoras aposentadas da UFPB, ambas moradoras do Jardim Oceania: Laura, que mora sozinha em apartamento próximo à praia, também atua como escritora<sup>199</sup>; enquanto Julia, que também mora sozinha, mas em apartamento à beira-mar, é ainda “curadora de arte popular”, tendo ocupado cargos comissionados no Estado nas áreas de educação e gestão cultural.<sup>200</sup>

O estudo dos indícios do capital econômico detido pelos informantes já anuncia alguns distanciamentos e aproximações, desde o tipo de moradia até o “sucesso profissional”. Assim, em que pese não ser possível auferir a renda exata das frações estudadas, os temas abordados no capítulo dão sólidas pistas quanto à distribuição e o acúmulo desse capital, posicionando os participantes no micro espaço da pesquisa. Nesse desiderato, a análise do acúmulo de capital cultural se faz essencial, conformando as fronteiras identificadas.

---

<sup>198</sup> Já escreveu livros de poesia e sobre a história da Paraíba. Além disso, é produtor cultural.

<sup>199</sup> Escreve para vários jornais da cidade, além de ter livros de crônicas publicados.

<sup>200</sup> Consultados os contracheques, ambas recebem aproximadamente 20 mil reais mensais a título de aposentadoria, mas Júlia também recebe pensão de seu falecido marido, médico e professor, totalizando cerca de 35 mil reais mensais.

### 5.1.2 Capital cultural: categorias e classificações

A análise da estrutura e do volume do capital cultural, além das trajetórias dos informantes, rende alguns pontos interessantes para a compreensão das fronteiras simbólicas identificadas na pesquisa. As disposições, práticas e posse, quanto às artes plásticas, à literatura, à música e ao cinema, ora aproximam, ora distanciam os informantes, apresentando-se através de capital incorporado e objetivado. Ainda, o capital institucionalizado também é distintivo em alguns informantes que o mobilizam, como se verá adiante.

No primeiro grupo observado, com maior volume global de concentração de capitais, percebe-se o acúmulo de capital cultural sob suas três formas. Denotam gostos semelhantes pelas artes plásticas e música, com preferência declarada pela música clássica e estilos brasileiros como Bossa Nova e MPB. Destaca-se, ainda, a influência de suas famílias sobre suas formações, sempre mencionadas como referência, das quais herdaram não apenas capital econômico, mas também cultural, cultivado desde cedo.

A tradição católica aparece fortemente entre os três informantes desse grupo, tanto quando destacam sua devoção religiosa, como também – e principalmente – no gosto pela arte sacra, que é objetivado na decoração de suas residências em forma de obras de arte. Miguel, por exemplo, médico e morador do Altiplano ‘nobre’, relembra seu pai, já falecido, ao falar sobre seu gosto pela arte:

**Miguel:** Meu pai era um colecionador, amava a arte, a arte sacra. [...] Sou apaixonado pela arte sacra. É onde mais me fascina. Se eu passar em algum local que tenha alguma igreja, vou lá, vou estar admirando. A arte sacra, a arte barroca, ela me fascina, sabe.

A figura paterna é mencionada não só quanto à influência no gosto pela arte sacra, mas também na obtenção de seu diploma em medicina, reproduzindo a trajetória profissional do pai. Sua formação acadêmica começa em João Pessoa, na UFPB, tendo concluído a graduação no Rio de Janeiro, onde também fez sua primeira residência médica. Buscou, ainda, outras formações complementares, em São Paulo e Madri, na Espanha, com especializações em instituições renomadas.

Já Helena, além da arte sacra, destaca artistas plásticos paraibanos consagrados que admira e dos quais possui várias obras de arte em sua casa:

**Helena:** Nós temos Flávio Tavares, nós temos Clóvis Júnior, nós temos Elpídio, nós temos Júnior Diniz, nós temos Gina Dantas, nós temos Maria dos Mares. Como nós temos muitas obras de arte em nossas casas, porque nós colocamos a obra de arte, não como um adorno, não porque ela vai combinar com aquele ambiente. Nós adquirimos uma obra de arte, porque é algo que nos encheu a vista, que trouxe história, que trouxe cultura, que traz deleite em apreciar aquela obra.

Servidora do alto escalão do Judiciário paraibano e membro da Academia Paraibana de Letras<sup>201</sup>, Helena relembra sua formação cultural ainda na infância, quando seus pais a matricularam em aulas de inglês e de piano<sup>202</sup>, afirmando que até hoje toca em seu tempo livre: “a gente tinha essa formação, né? De música, de um idioma... hoje é comum, mas antigamente as famílias tinham que cultivar isso para ter um espaço”. Ressalta, ainda, seu gosto pela leitura, traduzido em sua biblioteca, mencionando livros de teologia e biografias, “sobretudo de mulheres que vencem na vida: vou de Coco Chanel a Santa Teresa D’Ávila”, mas também leituras relacionadas ao direito. Assim como Miguel, sua família também se fez presente em sua trajetória profissional: seguindo a carreira de seu pai na advocacia<sup>203</sup>, após a graduação em direito pela UFPB, mas depois se tornando servidora pública concursada. “Deus me honrou em primeiro lugar para me provar que ali era meu caminho”, afirmou.

Catarina, por sua vez, iniciou a entrevista com a leitura de um poema de autoria própria<sup>204</sup>, também tocou a música ‘Fascinação’, de Elis Regina, em seu piano herdado dos pais: “esse piano é de 1902, é catalogado, é um Bechstein, piano de cauda, de concerto, alemão”. Assim como Helena, fez aulas de piano ainda na infância, quando também aprendeu a falar inglês e francês. Além dele, herdou quadros e imagens sacras, expostos em sua casa, aos quais se refere como objetos “sentimentais”, por terem pertencido a outras gerações de sua família. Ao falar da influência da sua família, destaca a figura do pai como referência:

Papai era mais vaidoso com quadros, viajava... tocava bem piano, sabe? Papai era uma pessoa, assim, ele não nasceu pra ser médico. Ele nasceu pra ser, eu acho, assim, um diplomata; ele gostava de línguas, falava bem espanhol, viajava muito, gostava muito de cultura, tinha muito bom gosto. Papai era uma pessoa, assim, esplêndida.

<sup>201</sup> Possui seis livros publicados, todos no ramo jurídico.

<sup>202</sup> Alega que possui um piano em cada uma de suas três residências.

<sup>203</sup> Trabalhou em seu escritório de advocacia, mas seu pai também ocupou cargo eletivo no legislativo estadual por vários mandatos, além de ter sido proprietário de fazendas no interior do Estado.

<sup>204</sup> Possui um livro de poesia publicado e é membro da Academia Paraibana de Poesia (APP).

Quanto ao capital institucionalizado, a contragosto de seu pai, graduou-se em direito pela UFPB, no final da década de 1970, seguindo para um curso de especialização. Relata ter sido nomeada para o cargo de defensora pública devido à influência de sua família: “naquela época, antes da Constituição de 88, a gente podia entrar, como diz assim, pela janela, aí minha mãe e meu pai tinham prestígio político, com alguns políticos, aí arranjou uma assessoria jurídica para mim”. Assim, por mais que a informante não se classifique a partir do trabalho remunerado, como os outros integrantes desse grupo o fazem, também percebe os rendimentos advindos de sua formação, do diploma de direito e, também, é importante observar, neste caso, do capital social e político da família.

O cenário encontrado entre os informantes da fração com estrutura de capitais mais marcada pelo econômico se mostrou um pouco diferente. Não se visualiza o mesmo nível de capital cultural incorporado, cultivado no seio familiar, à exceção de alguns poucos. Por conseguinte, também o capital objetivado se mostra em menor grau, mas se verifica a mobilização do capital cultural institucionalizado.

Olhando mais detidamente para esse grupo, percebe-se que, quando questionados sobre seus gostos e práticas culturais, quase não fazem referência às artes plásticas, menos ainda aos artistas paraibanos e/ou nordestinos, como observado nas frações dominantes. Renato, advogado e empresário, morador do Altiplano ‘nobre’, destacou-se por apresentar maior inclinação nesse sentido: fala de seu gosto pela arte, herdado de sua mãe, objetivado nos vários quadros de artistas nordestinos que possui e expõe em seu apartamento: “Na minha casa, ela gostava muito, né? Eu cresci com isso e eu gosto muito também. Aí conheço um pouquinho, e estudo, gosto. Mas, assim, meio parado hoje em dia, porque também não tem mais parede né?”. Destaca outros artistas consagrados locais, como quando apontou para uma tela de Flávio Tavares, renomado artista plástico paraibano, presente do próprio autor pela ocasião de seu casamento com Alice.

Já Clara, empresária, também moradora do Altiplano ‘nobre’, possui um quadro de Clóvis Jr., artista plástico paraibano, ao qual se referiu como “o quadro rosa”: “eu não gostava muito do colorido, sabe? Mas, até que hoje eu gosto de alguns toques de cor [...]. Aquele quadro todo colorido, tá vendo?”. Só depois, provocada pela entrevistadora, menciona o nome do artista: “É, é de Clóvis Jr.”.

Nesse grupo, foi possível depreender que parte dos informantes relacionam a ideia de cultura a viagens internacionais, notadamente à Europa, ou seja, para eles, a

viagem ao exterior atua como símbolo de aquisição cultural<sup>205</sup>. Falam das viagens com ‘naturalidade’, algo que cultivam desde a infância, com intercâmbios, temporadas no exterior, entre outros. O que não se observa, porém, é o gosto incorporado pela arte, ainda que seja europeia, ainda que se frequente museus. Uma das informantes traz esse traço de forma bastante lúcida.

**Cláudia<sup>206</sup>:** Eu não vou dizer a você que eu sou aquela pessoa viciada em museus, exposições, essas coisas. Mas, claro, que eu gosto. Quando tem uma coisa interessante, que a gente está viajando, a gente sempre vai. Um museu diferente... Eu aprendi, inclusive, a apreciar mais depois que eu fiz o curso de Elisa e viajar com ela. Você abre o horizonte de uma forma incrível. E com ela, então, você ir no museu com ela, falando, explicando, mostrando. Nossa, é realmente incrível, maravilhoso.

Entre esses informantes, percebe-se o reconhecimento, mas não o conhecimento. Busca-se um ‘verniz cultural’, ainda que não haja uma apropriação simbólica, mas não são todos que falam de frequência a museus, práticas culturais e outros. Há alguns informantes que mencionam as viagens somente como lazer<sup>207</sup>: viaja-se porque há condições econômicas para tanto.

Em ambos os casos, porém, depara-se com a mobilidade como valor simbólico adotado. Os destinos internacionais mais mencionados foram: Europa (Portugal, Espanha, França, Alemanha, Grécia, Itália), Estados Unidos (Nova York, Califórnia, Oklahoma, Florida) e América Latina (Argentina, Chile, México). No Brasil: São Paulo e Rio de Janeiro. Uma das participantes, Talita, moradora do Altiplano ‘nobre’, relata uma série de viagens feitas no ano de 2023, quando perguntada sobre práticas culturais:

**Talita:** Esse ano a gente foi pra um monte de cantos. A gente foi pra dois shows em São Paulo<sup>208</sup>, foi pra jogo no Rio, foi pra Alemanha, [...] rodou a Alemanha inteira. Nova York, Mendoza, tudo esse ano. Eu digo, meu filho, pelo amor de Deus, ano que vem vamos economizar.

Também as menções à leitura se fazem mais raras. Talita, por exemplo, fala que o único local da sua casa que não utiliza é um pequeno terraço com poltrona destinado à leitura, que não faz. Clara, por sua vez, afirma amar a leitura, mas

<sup>205</sup> Cláudia, Clara, Sandro, Renato, Alice, Gabriela e George.

<sup>206</sup> Moradora de casa à beira-mar no Jardim Oceania.

<sup>207</sup> Talita, Pedro, Manuela, Lorena e Vitória.

<sup>208</sup> Afirmou ter ido aos *shows* para acompanhar a filha adolescente.

associada a livros de autoajuda, *coach*, “busca da felicidade” entre outros, tendo, inclusive, publicado um livro nessa temática. Já Renato, o único membro do grupo a dispor de biblioteca em seu apartamento, fala do incentivo à leitura realizado por seus pais ainda em sua infância, apesar de ter perdido o hábito com o passar dos anos.

**Renato:** Sempre gostei de estudar e ler. Hoje, eu leio menos do que deveria ou do que gostaria, porque tem muita distração, né? Telefone, não sei o que. Se você pegar hoje um livro ou dez livros, como eu lia.... Eu lia seis livros de uma vez, ao mesmo tempo. Adorava ler ao mesmo tempo. Agora, eu fiz muito isso numa época muito importante na minha vida. Então, dá a diferença de formação boa pra pessoa. Então, eu li tudo o que tinha quer ler até os 16 anos. Depois do vestibular é outro tipo de leitura, mais técnica... Eu tenho uma biblioteca aqui, não sei se tu passou lá [...]. Tem a biblioteca do papai que é belíssima também.

O mesmo cenário se observa quando falam do gosto pela música ou pelo cinema. Não há menções expressas a filmes ou a artistas específicos, mas para a ideia de que esses temas são encarados como lazer, notadamente o lazer em família, não como cultivo cultural. Alguns informantes falam gostar do Cinépolis, rede multinacional de cinemas, localizado no Manaíra Shopping, mas, com a pandemia do Covid-19, esse tipo de lazer ficou mais restrito ao ambiente da moradia.

Em que pese o menor acúmulo de capital incorporado, parte dos informantes mobilizam seu capital cultural através dos diplomas que possuem. Dos doze membros entrevistados, onze possuem diploma de graduação em cursos superiores<sup>209</sup>, dos quais cinco seguiram em cursos de pós-graduação, a exemplo de especializações, e atuam em suas respectivas áreas de conhecimento<sup>210</sup>. Apenas Gabriela, empresária, não possui formação superior, mas realizou cursos na Inglaterra e Estados Unidos relacionados ao ramo de sua empresa.

Dentre os que possuem diplomas de pós-graduação, Manuela, médica, fez sua residência em um hospital de Brasília e possui especializações realizadas nos Estados Unidos e na UFPE<sup>211</sup>. Renato, advogado e empresário, graduado em direito pela UFPB, relata ter realizado MBA pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), em São

<sup>209</sup> Dez possuem graduação pela UFPB, enquanto Sandro, político aposentado, graduou-se no Rio de Janeiro (não informou em qual universidade).

<sup>210</sup> Quem não trabalha especificamente na área em que obteve diploma: George, empresário, graduado em direito (UFPB); Pedro, empresário, graduado em engenharia mecânica (UFPB); Vitória, professora e proprietária de instituição privada, graduada em educação física (UFPB); Sandro, político aposentado e empresário, graduado em direito, no Rio de Janeiro; Cláudia, sem trabalho formal, graduada em nutrição (UFPB); Alice, sem trabalho formal, graduada em direito (UFPB).

<sup>211</sup> Em seu currículo *lattes*, consta um mestrado em andamento desde 2019, em uma faculdade privada de João Pessoa, mas que não foi mencionado durante a entrevista.

Paulo, com estágio nos Estados Unidos. Durante a entrevista, fala da importância dos estudos para obtenção da excelência profissional, destacando que seus sócios no escritório também possuem “boas formações”.

A gente sempre foi bastante dedicado, tinha uma formação jurídica boa. Muitos meninos fizeram mestrado, doutorado. André [sócio] tem pós-doc na Sorbonne. Então a gente sempre procurou muito essa coisa do aprendizado continuado. Eu tenho MBA em Controladoria, Auditoria e Finanças pela FGV. Fiz nos Estados Unidos também [...]. Gosto de estudar demais.

Clara, empresária e graduada em economia pela UFPB, também detém diploma pela FGV, mas com título de especialização, não MBA. Possui, ainda, alguns certificados de cursos realizados nos Estados Unidos, voltados para a gestão empresarial, com destaque para a gestão de empresas familiares. Assim, através de suas certificações, percebe-se a busca para legitimar o espaço ocupado no ambiente de trabalho, desvinculando-se da figura do pai<sup>212</sup>. Ao longo da entrevista, dá bastante ênfase aos estudos para seu crescimento pessoal, não apenas profissional, alegando que viaja a São Paulo com frequência para realizar diversos cursos de *coach* e mentorias<sup>213</sup>: “sempre vou e faço, aí, às vezes, faço um de uma semana, até próxima semana eu tô indo fazer um curso de três dias, já fiz alguns que eram quatro, cinco meses, mas uma vez por semana”.

As outras informantes pós-graduadas não percorreram longas distâncias para realizá-las. Talita, odontóloga graduada pela UFPB, alega ter três especializações voltadas para sua profissão, todas em instituições privadas locais<sup>214</sup>. Já Lorena, que há alguns anos não trabalha mais formalmente, destacou na entrevista sua formação acadêmica atrelada à sua antiga ocupação: após a graduação em pedagogia na UFPB, realizou duas especializações na área educacional em João Pessoa<sup>215</sup>.

Analisando, agora, o grupo com maior capital cultural, algumas diferenças se destacam, percebidas como reflexo do menor volume de capital econômico detido em relação ao cultural. Nesse sentido, os informantes pertencentes a esse grupo

---

<sup>212</sup> Quando perguntada sobre sua graduação em economia, fala que seu pai não a influenciou diretamente na escolha do curso, “mas como ele fez economia, acabei fazendo também, né”.

<sup>213</sup> Seu livro publicado possui essa temática.

<sup>214</sup> Duas em instituições específicas de odontologia (COESP e NEAU) e uma no Centro Universitário UNIESP.

<sup>215</sup> Uma em instituição local (Fundação Francisco Mascarenhas) e outra na FGV, no polo da Fundação em João Pessoa.

apresentam alto volume de capital cultural em seus três estados: incorporado, objetivado e institucionalizado.

Durante as entrevistas, notou-se que os temas relacionados à cultura eram abordados com mais demora, com respostas mais elaboradas. Falam do gosto pelas artes plásticas, com preferência pelos artistas consagrados paraibanos e/ou nordestinos, pela música, cinema, cultura de forma geral, fazendo diversas referências específicas a artistas, livros e seus autores, entre outros, demonstrando, assim, amplo conhecimento. A maioria dispõe de bibliotecas em suas residências. Não são, entretanto, homogêneos entre si; percebe-se o impacto das trajetórias na formação dos gostos, como se verá melhor adiante.

Verificou-se nessas frações uma forte valorização da cultura local, das raízes nordestinas, apropriando-se simbolicamente desses bens culturais. Artistas plásticos paraibanos e nordestinos, bem como o artesanato/arte popular são mencionados por cinco dos sete informantes do grupo em análise<sup>216</sup>. Diversos nomes são citados, por vezes, no exato momento em que apontavam para obras de arte de sua autoria. Para ilustrar alguns: Flávio Tavares, Heloísa Maia, Clóvis Jr., Miguel dos Santos, Gina Dantas, Bento de Sumé, Geo Oliveira, Alexandre Filho, Mestre Duca, Maria dos Bichos. Alguns informantes, inclusive, conhecem e cultivam relações de amizade com uma parcela desses artistas. Algumas falas retratam esse cenário, principalmente quando falam das obras expostas em suas residências:

**Julia:** Tem muita arte popular. Artistas locais, aqui do Nordeste. Tem aqui de Brennand. Aqui tem um desenho de Miguel [...]. A arte popular, que eu gosto, na minha cabeça, a gente diz assim, 'arte popular, artesanato', isso não existe. Arte é arte. A arte erudita, a arte contemporânea. Aqui é Gina; esse aqui foi do irmão de Miguel dos Santos [...]. Isso aqui foi Flávio que fez, isso aqui é de Helô. Isso aqui foi Flávio que me deu também. Isso foi Flávio que me deu.

**Heloísa:** Flávio fez a ilustração, né? Aí me deu os originais, foram trinta e poucos quadrinhos, assim [...]. E o valor, lógico, Flávio Tavares, é meu querido, amo.

**Laura:** Esses objetos de Miguel, que tenho muito, [...] que ele deu a gente de presente [...]. Os quadros de Flávio, esse foi do livro que ele me deu de presente, esse era um quadro muito antigo que eu tinha, aí foi capa do livro, esse daqui ele deu pra botar na contracapa do outro, aí ele me deu os originais, eu emoldurei, fui ali com um monte pra emoldurar e não tinha onde botar.

---

<sup>216</sup> Laura, professora aposentada e escritora; Julia, professora aposentada e curadora de arte popular; Heloísa, defensora pública; Marcos, cantor e produtor cultural; e Isadora, arquiteta e *designer* de moda.

No caso de Isadora, a arquiteta se classifica como “ativista” do artesanato regional, ressaltando o valor artístico dessas obras. Menciona, ainda, peças de *designers* e de arte *naïf* que possui, apesar de não ter citado nomes.

**Isadora:** Eu valorizo, tenho várias peças de artesanato aqui na minha casa, eu sou comprometida também com o design local, com o desenvolvimento local, a produção de arte que a gente chama popular, porque eu acho que essas peças aí são peças de arte contemporânea, só que feitas com recursos muito simples e com vocabulário, vamos dizer assim, né, um referencial de certo modo limitado, né? Não é uma pessoa que entrou na faculdade, que teve contato com não sei quantas outras culturas, então ele fala daquela realidade ali que cerca ele, né? Considero uma arte, assim, de grande valor. [...] Uma arte original, uma coisa muito original, muito verdadeira, [...] elas estão falando do que vem de dentro delas, da mão delas, das possibilidades que elas desenvolveram a partir de seus talentos, né?

Depara-se novamente com o termo ‘ativista’ quando Elisa, professora e proprietária de instituição de ensino cultural, classifica a si própria, mais precisamente como “ativista cultural”. Seu foco, entretanto, não recai sobre a cultura regional, mas sobre a Europa, observado por ela como símbolo cultural. Durante a entrevista, faz referência à cultura europeia por diversos momentos, sempre enaltecendo como cultura legítima<sup>217</sup>.

**Elisa:** A viagem da gente é mais pra Europa. [...] Como eu disse, a gente não vai pra lugar que não tenha museu, não tenha história. [...] Pra eu gostar daqui [do apartamento no Altiplano] precisou comprar as plantas, encher de planta, e encher de souvenir da Europa [...] A gente nota muito isso em relação à Europa, porque o pessoal mora a vida inteira na mesma casa... Já nós, novo mundista, a gente vive mudando, muda móvel, muda cortina, muda a casa, eu acho desgastante.

Observa-se, contudo, que esse traço ‘europeu’ não aparece quando se trata da literatura, expressando gostos semelhantes aos outros integrantes do grupo. Assim, quando falam de suas preferências literárias, novamente o traço regional fica ressaltado, mas expandem as referências para artistas e escritores brasileiros, não apenas nordestinos. Citam romancistas e poetas, a exemplo de Jorge Amado, José Américo de Almeida, José Lins do Rego, Euclides da Cunha, Manoel Bandeira e Carlos Drummond de Andrade. Mas, a literatura internacional também aparece, com nomes como Mia Couto, Tolstoi e Fernando Pessoa. Esse capital incorporado também

---

<sup>217</sup> A palavra “Europa” é mencionada 14 vezes na entrevista de 1 hora e 55 minutos.

se apresenta de forma objetivada, com alguns informantes que dispõem de bibliotecas em suas residências para abrigar seus livros<sup>218</sup>.

**Elisa:** Eu digo, olha, quem mora em 510m<sup>2</sup> são meus livros. A gente ocupa o cantinho da cama e da mesa pra comer. Porque vai enchendo. Livro é uma coisa que ocupa lugar que não é brincadeira [...]. E as bibliotecas, quando entrei pra cá, fiz duas bibliotecas, uma maior, outra menor, e não, os livros não deram, aí fez um armário, uma estante no corredor, aí já está assim, no limite. Já é pelo meu quarto, livros.

**Julia:** Aqui a biblioteca. O cheiro de livro. Aí bem dividido, tudo catalogado. Mas já está... cataloguei há tempos e não está funcionando mais, porque foi feito com outro sistema e acabou.

**Isadora:** Eu tenho muitos livros que ficam ali na minha biblioteca. Eles têm um papel importante na minha vida, porque eu gosto de papel, eu gosto de pegar, eu gosto de voltar e ver as páginas marcadas.

O gosto pela música também foi mencionado entre os informantes. Movimentos como Bossa Nova, Tropicalismo, MPB e Samba são referências da boa música, como, também, a música clássica e o rock<sup>219</sup>. No caso de Marcos, a vocação para o mundo da música o fez abandonar o curso superior em engenharia e se mudar para o Rio de Janeiro na década de 1970, onde iniciou sua carreira profissional. Para Isadora, a música ocupa um lugar importante em sua trajetória, remetendo-a à sua infância e a outros momentos da vida, quando morava no Rio de Janeiro; ao falar do seu gosto musical, faz digressões que enfatizam seu capital cultural incorporado, ressaltando a figura de sua avó materna como sua maior influência desde muito cedo:

Nada supera para mim a Noturno nº 2 de Chopin, Mozart, uma ópera que eu canto também. Então eu estudei canto lírico alguns anos com um mestre que foi diretor do teatro municipal. Eu tive um grande privilégio de estudar canto lírico no sobrado dele, que é um canto muito especial do Rio de Janeiro. É no Largo do Boticário, que está sendo restaurado. Eu tinha aulas de canto em cima de Bárbara Heliodora, a maior entendedora de Shakespeare do Brasil. [...] Então, eu já fui criticada por ela, tenho muita honra de ter sido criticada. [...]

Foi minha avó, a mesma avó que me direcionou para o canto, que me levou para ver óperas, que me levou para ver Gershwin no Teatro Municipal, Porgy and Bess, a primeira ópera que eu assisti, que me levou para ver Piazzolla de pertinho na sala Cecília Meirelles. Então, assim, a música é uma coisa muito presente. Ela enche muitos espaços da casa.

<sup>218</sup> Possuem livros publicados: Isadora, arquiteta, publicou livro relacionado ao artesanato local; Laura, escritora, tem dois livros de crônicas publicados e afirmou que irá lançar mais dois em breve; e Heloísa, defensora pública, tem livro de poesias publicado.

<sup>219</sup> Artistas mencionados: Vinícius de Moraes, Toquinho, Tom Jobim, Chico Buarque, Caetano Veloso, Gilberto Gil, Marisa Monte, Paulinho da Viola, Alceu Valença, Geraldo Azevedo, Zé Ramalho, Elba Ramalho, Marinês, Sivuca, Jackson do Pandeiro, entre outros.

Quanto ao cinema, repete-se o padrão do gosto por produções brasileiras e regionais, com menções ao cinema francês, aos quais assistem no Cine Banguê<sup>220</sup>, único cinema ‘de rua’ da cidade, também, em festivais de cinema realizados na cidade.

Nesse grupo, o cinema, a música e outros, além do lazer, são vistos como expressões artísticas e culturais, mas não só: alguns informantes mencionam viagens internacionais como forma de estímulo cultural, mas, ao contrário das frações com maior capital econômico, têm seus discursos permeados pela valorização do ‘local’, da cultura brasileira e nordestina, como já demonstrado. A ‘naturalidade’ em relação às viagens também se faz presente, com referências a temporadas no exterior, alguns desde a infância, mas sempre ressaltando o aspecto cultural, a exemplo do aprendizado de um novo idioma ou do contato com outras culturas. Os informantes desse grupo não fazem o curso de cultura oferecido por Elisa, por exemplo. Ademais, os destinos das viagens se fazem mais diversos, saindo do ‘circuito Europa-NY-Miami’. Surgem países como África do Sul, Bolívia, México, Peru e Guatemala. No Brasil: Salvador, Pedra da Boca (município de Araruna - PB), Pico do Jabre (município de Matureia - PB) e Olinda.

**Helóisa:** Porque vovô dizia que eu ia ser a primeira bailarina do balé de Stuttgart. Imagina, eu cresci com isso na cabeça, né? [...] E vovô, que a vida toda morou, vovô morou não sei quantos anos, a primeira guerra toda, fez agronomia em Reading, aí a universidade fechou na guerra, ele foi pra Foxton, ali no Sul. [...] E fui embora pra Inglaterra. [...] Aí pronto, não fui bailarina, mas fiz uns piruetes, porque eu estudei em Covent Garden. Não no Balé de Covent Garden, mas no bairro, uma escola de dança bem legal. [...] Eu gosto de lugar que tem mais história. Louca por história. A cultura, né? Saio daqui pra longe já com tudo comprado. Gauguin... balé pra ir com as meninas...

**Laura:** Então, assim, quando eu viajo, eu sempre procuro ir numa exposição, ir num balé, uma coisa de cada, porque a gente às vezes passa 4 dias em Londres, 5, não dá tempo de tudo que quer. E, hoje em dia, eu confesso, as viagens, o que eu mais quero de uma viagem, hoje, é perambular pela cidade. Não faço muita questão de ver nada, especificamente. É ir ver um museu, claro, que a gente está na terra dos museus, é para ver os artistas que a gente adora, sentar numa praça, comer uma comida típica, ir no mercado ao ar livre, ver uma excursão, uma praça, ver o povo passando [...] Quando eu era jovem, que fazia um roteiro, tinha 10 museus para ir, tinha que ir nos 10.

<sup>220</sup> Localizado no Espaço Cultural, o Cine Banguê é mantido pela Fundação Espaço Cultural (FUNESC), ligada ao Governo do Estado. “Fomenta e difunde a produção do audiovisual. O Cine Banguê tem instalação nova e moderna, com capacidade para até 160 pessoas. Exibe filmes internacionais, nacionais e paraibanos, além de mostras especiais de cinema e vídeo. Sua programação passa por uma curadoria coletiva. O público tem acesso a obras cinematográficas que não estão disponíveis nas salas tradicionais de cinema. Na área de formação, atua em parceria com o Centro Audiovisual Norte-Nordeste (Canne), realizando cursos para profissionais da área. Disponível em: <https://funesc.pb.gov.br/conheca-a-funesc/cine>).

Não, hoje eu boto dois museus, se eu vir um, está de bom tamanho, entendeu? Então, assim, a gente vai ficando mais velha, vai ficando mais tranquila, no sentido de você não ter mais aquela ansiedade de consumir tanto, porque você vê que se você for a 300 coisas, vai ficar sempre faltando 1.500, e uma vida só não dá para tudo.<sup>221</sup>

Por fim, além do capital cultural incorporado e objetivado, os informantes desse grupo também denotam capital institucionalizado através de diplomas, à exceção de Marcos, cantor e produtor musical, como já citado. Cinco informantes possuem diplomas de graduação em suas respectivas áreas na UFPB e uma na UFPE. Dentre eles, apenas Fernanda, estilista, não mobiliza seu diploma em seu trabalho, visto ter se formado em economia na UFPB. Ao contrário de Laura, por exemplo, que concluiu graduação e mestrado na UFPB, com estágio sanduíche em Londres e doutorado na UFPE, títulos essenciais para o concurso de professora e sua atuação como pesquisadora<sup>222</sup>. Julia possui trajetória profissional semelhante, também professora concursada na UFPB, onde obteve seus diplomas de graduação e mestrado (não quis seguir para o doutorado). Heloísa, por sua vez, valeu-se de sua graduação em direito na UFPB para ingressar na carreira como defensora pública, mas não possui títulos de pós-graduação.

Destaca-se, ainda, o caso de Elisa: com duas graduações pela UFPB, em direito e letras, além de um mestrado na mesma instituição, não mobiliza seu capital institucionalizado através de concurso público. Classificando-se como autodidata, iniciou sua carreira como professora e proprietária de instituição privada antes de realizar a graduação, alegando que não teria “paciência” para fazer um curso sobre o que já sabia. Mas, por insistência do pai, que afirmava que “o Brasil é muito bacharelesco, que exige o diploma de outro”, obteve as titulações mencionadas.

Considerando as análises quanto ao acúmulo de capitais detidos pelos informantes, resta evidente o impacto da posse de maior volume de capital cultural sobre a formação dos gostos expressos nas entrevistas. Observou-se, nesse sentido, semelhanças entre as frações com maior volume global de capitais e aquelas com estrutura mais marcada pelo cultural, em que ambas denotam capital cultural em seus três estados, apesar das diferenças quanto ao econômico. Por outro lado, as frações com maior capital econômico não trazem o mesmo grau de capital cultural incorporado

---

<sup>221</sup> Seu discurso remete à pesquisa de Friedman e Reeves (2020), relacionada ao consumo cultural distintivo das frações de elites britânicas, observando-se práticas do cotidiano serem mobilizadas simbolicamente.

<sup>222</sup> É a única, dentre os 25 entrevistados, que possui doutoramento. Sua formação é na área de Letras.

e objetivado, distanciando-se das outras frações quanto ao gosto pela arte e outros, mas, em compensação, mobilizam o capital institucionalizado.

Verificou-se que as diferenças quanto ao volume de capitais marcam distâncias entre os três grupos identificados, mas a estrutura desses capitais e a trajetória dos informantes também conformam fronteiras dentro dos grupos, por vezes, aproximando membros de frações distintas, como vislumbrado nas análises acima. Assim, entende-se pertinente verificar, de forma mais detida, o impacto que o tempo de acúmulo de capitais tem sobre a criação dessas fronteiras.

## 5.2 CLASSIFICAÇÕES QUANTO AO ACÚMULO DE CAPITAIS NO TEMPO

Durante as entrevistas, notou-se como o acúmulo de capitais presente nas trajetórias dos entrevistados, ao longo do tempo, importou para o posicionamento no micro espaço elaborado na pesquisa. Desse modo, foram delineados dois grupos e classificados em ‘elites tradicionais’, com 14 informantes, e ‘novas elites’, com 8.

### 5.2.1 Elites tradicionais

Por ‘elites tradicionais’ é chamada a fração cujo marcador é a transmissão geracional dos capitais econômico, cultural e social, em diferentes graus. Esse perfil, com 14 informantes, reúne algumas características em comum, percebidas durante as entrevistas e através de pesquisas em registros públicos. Falam com nostalgia do tempo em que a cidade ainda estava se desenvolvendo em direção ao litoral, vivenciando uma época em que os novos bairros não estavam consolidados, e nas moradias litorâneas, poucas que eram, predominavam as elites<sup>223</sup>. Algumas frases são simbólicas nesse sentido e mais comuns nas gerações que nasceram por volta dos anos 1950:

**Helena:** A minha dinâmica de vida é a dinâmica de quem nasceu e se criou em João Pessoa, na orla marítima, na praia de Tambaú, convivendo com as famílias tradicionais, muitas das quais moravam no centro da cidade e tão somente veraneavam em Tambaú [...]. E nós comungávamos também

---

<sup>223</sup> Mas, não só. Como já relatado em capítulos anteriores, prévia à instalação das elites na praia, já residia na praia de Tambaú uma comunidade de pescadores. Com a expansão das classes altas, foram removidos para outros espaços, mais afastados da praia, a exemplo da formação da comunidade São José, hoje, bairro, localizado em área contígua ao bairro Manaira. Sobre o assunto, *vide*: Araújo; Sassi e Lima, 2014.

daquele mesmo estilo de vida, e as famílias se conheciam, [...] nós íamos à praia e nós nos conhecíamos. Íamos tomar nosso banho de mar, colocávamos sombrinhas umas ao lado da outra, os filhos conviviam e nós nos conhecíamos.

**Cláudia:** Era um apartamento, um prédio bom, um prédio super, assim, seletivo, a gente conhecia, não fala em seletivo, talvez a palavra não seja essa. Conhecia todo mundo, entendeu? [...] Só tinha famílias conhecidas.

**Heloísa:** Nós fomos os primeiros aqui em Manaíra [...]. Cresceu demais, demais, demais [...] E tudo turista, estrangeiro, pô, vai embora. Que saco!

**Renato:** Eu já tinha um eixo familiar em Manaíra. Mas, era uma Manaíra mais de veraneio [...]. Eu fui criado ali. Eu vi, por exemplo, o Projeto Cura, que é o projeto de urbanização de João Pessoa sendo instalado, porque não tinha esgoto. Eu me lembro demais [...]. O Cabo Branco também era um bairro que a gente conhecia todo mundo. Porque o Cabo Branco é como a Urca, né? Porque você conhecia todo mundo [...]. Eu acho que o bairro do Cabo Branco era um bairro bastante elitizado daqui [...]. Porque era um bairro que as pessoas realmente se conheciam [...] um bairro das famílias. Geralmente, muito primo, muito parente e tal. Então, eu conhecia muita gente.

**Alice:** Só tinha gente conhecida em todas as casas [Cabo Branco].

Esses trechos dão a tônica da cidade para as elites dessa geração. Um lugar considerado pequeno em espaço e população, onde “todo mundo se conhecia”. Por um momento, até se esquece de que há outras frações de classes que nela habitam, como um lugar à parte. Em uma única fala, porém, faz-se o registro dos pescadores que moravam na praia de Tambaú antes da instalação das elites. Há cidade para além da elite.

**Helena:** E de manhã, muitas vezes, quando íamos à praia, nos reuníamos com as famílias dos pescadores e todos nos conhecíamos, nos tratávamos bem, brincávamos, nós, crianças de classe média alta, com as crianças pobres do bairro, classe média simples, brincávamos todos juntos na beira da praia pulando corda.

É necessário ter em mente o tamanho da população da cidade no período que compreende a segunda metade do século XX. O gráfico abaixo ilustra esse cenário.

Figura 48 - Gráfico do crescimento populacional na cidade de João Pessoa, destacando-se maior aumento nas últimas cinco décadas



Fonte: Gráfico extraído de publicação em jornal local (Paraíba Já, 2023).

Na década de 1950, a cidade não contava com 200 mil habitantes (número alcançado em meados da década de 1960). Até os dias de hoje, ainda não chegou aos 900 mil. A título de comparação, a cidade de São Paulo, em 1950, possuía mais de dois milhões de habitantes. De acordo com Souza (2020, p. 339), “[...] em 2000, a cidade já contava com mais de 10 milhões de paulistanos”. No mesmo período, em João Pessoa, alcançava-se a marca de 600 mil habitantes. Olhando por esses termos, de fato, é uma cidade pequena.

Outro traço das elites tradicionais é a denegação do econômico, que se faz mais presente (apesar de ser observada também em alguns informantes das ‘novas elites’ com maior capital econômico). Uma das informantes oriunda dessa fração usava reiteradamente o diminutivo para se referir à compra de imóveis: “Eu fui e coloquei minhas joias na caixa. Eu tinha um dinheirinho no banco [...]. Eu não sou muito juntadeira, assim, organizada para ter meu dinheirinho [...]. E eu tinha um dinheirinho, tinha umas coisas da usina [...]”. Depois frisava o desapego material evocando a religião: “fé, Jesus, fé, fé, fé. É o que eu quero ter mais e mais. Que a gente nasce nu e morre nu”. Em outro caso, ao falar de sua residência de veraneio, afirma que possui “um apartamentozinho” à beira-mar da praia de Formosa, este que possui cerca de 250m<sup>2</sup>.

A pergunta da entrevista que trouxe de forma mais emblemática esse aspecto foi relacionada ao significado do ‘morar bem’. Aparecem frases como: “harmonia da família”; “estar bem com si própria, seja numa tapera ou num castelo”; “os afetos é que fazem a casa”; “pode ser um apartamento de 50 metros, pode ser um apartamento de 3 mil metros, [...], se você entra nessa casa e sente paz, você mora bem”.

A transmissão de patrimônio imobiliário também é anunciada como um traço em comum, evidenciada pela menção a bens herdados – casas, terrenos, fazendas, apartamentos.

**Catarina:** Papai me deu um terreno onde eu morava aqui, né? Onde eu morava, papai me deu os terrenos. Ele [cônjuge] comprou o resto [...]. Com esse gadinho<sup>224</sup> e com o dinheiro da usina que eu recebi, eu comprei a fazenda.

**Cláudia:** Porque aí, o que acontece, o pai dele [seu marido] comprou o prédio que estava em obras ainda, entendeu? [...] Era um por andar, a gente ficou na cobertura.

**Renato:** Até que meu pai tinha dois terrenos à beira-mar e eu não quis nem ficar. Um em Areia Dourada e outro em Camboinha. Quando meu pai morreu, ele era médico, né, tinha uma situação boa, mas morreu e deixou.

**Sandro:** Ali, era a casa do meu avô e o entorno eram sete filhas. Ele construiu sete casas para cada uma das filhas.

Os informantes pertencentes às elites tradicionais são membros de famílias que, além do histórico de riquezas advindas de atividades econômicas diversas (empresários, proprietários rurais e usineiros, médicos e membros do alto escalão do Poder Judiciário), ocuparam/ocupam cargos eletivos importantes no Legislativo e Executivo, quando não foram eles próprios detentores de mandato (Sandro e Marcos). A tradição política é forte, em alguns casos, remontando à primeira metade do século XX, como Catarina, Alice, Isadora e Helena.

Atualmente, cinco ainda possuem parentes na política. As entrevistas permitem perceber a transformação das elites tradicionais, o declínio de algumas famílias, a reconversão em outros capitais etc. A ideia de que ‘todo mundo se conhecia’, em seu sentido empregado, não se faz mais presente hoje. Pertence a outro tempo. A cidade cresce, novas frações surgem e as antigas se reposicionam nesse novo espaço. Perceptível justamente no discurso nostálgico, na saudade de uma João Pessoa vista como passada, como se o crescimento da cidade tivesse de alguma forma a tornado menor.

Ainda assim, esse pertencimento aparece como símbolo de distinção. Há um peso no sobrenome, em ter as raízes fincadas em famílias com nomes de destaque no cenário político e econômico do Estado, por vezes, no país, em ter vivido na cidade em uma época que as outras elites não viveram. Há, sim, um apego ao passado, à

---

<sup>224</sup> Destaca-se, novamente, o uso do diminutivo.

história da família, que opera como capital simbólico distintivo, traço identificado por Pulici (2009) ao pesquisar as elites paulistanas.

No entanto, é importante frisar que a geração mais jovem dos informantes (46-55 anos) pertencente às elites tradicionais, apesar de trazer lembranças do passado na 'sua' cidade, não apresenta tanta nostalgia e não mobiliza nomes e sobrenomes, ao contrário das outras gerações, nas quais alguns fazem menção a várias famílias específicas. Pensados em termos de estrutura de capitais, os informantes mais jovens das elites tradicionais pertencem ao grupo com maior capital econômico, enquanto os mais velhos são integrantes da fração dominante e da fração com maior capital cultural.

Por fim, outro ponto interessante a ser destacado, relacionado à faixa etária dos informantes, é o declínio da prática do 'veraneio em Camboinha' entre os participantes mais jovens das elites tradicionais, estes que possuem estrutura de capitais marcada pelo econômico, como mencionado acima. Duas situações sugerem esse cenário: (1) quatro informantes relatam que nunca tiveram interesse na prática, apesar de terem vivenciado na infância/juventude devido aos seus pais; (2) duas informantes, que possuem casa à beira-mar de Camboinha, alegaram que há alguns anos têm modificado a frequência do veraneio devido ao adensamento da praia e diminuição da raridade da prática<sup>225</sup>. Não se vê, nesse sentido, o entusiasmo encontrado nas frações mais velhas<sup>226</sup>, que têm o veraneio como prática desde a infância, ainda na casa dos pais, até a atualidade<sup>227</sup>.

### 5.2.2 Novas elites

O grupo das 'novas elites' é composto por oito informantes e tem como marcador a recente ascensão econômica e social. Assim, em oposição ao primeiro grupo, seu acúmulo de capital econômico não é fruto de transmissão geracional. O não pertencimento às elites tradicionais fica bastante evidente nos relatos das trajetórias. A maioria relembra momentos de dificuldade financeira na infância e

---

<sup>225</sup> Uma afirmou que prefere o "contrafluxo", nos meses de setembro/outubro, enquanto a outra disse não passar mais a temporada completa (dezembro a março), mas apenas alguns finais de semana de janeiro e fevereiro.

<sup>226</sup> Dentre os informantes mais velhos, três pertencem às frações dominantes, dois possuem maior capital econômico e três maior capital cultural, sendo estes os únicos a não serem adeptos do veraneio.

<sup>227</sup> À exceção de Sandro, que decidiu vender recentemente pela falta de uso.

juventude, culminando no momento em que passaram a ascender econômica e socialmente, trazendo um sentido de “histórias de superação”<sup>228</sup>.

**Talita:** Eu adoro morar aqui, amo, e eu valorizo ainda mais por causa da minha história, da nossa história, minha e dele [cônjuge], né? Não foi nada que ninguém me deu. Era um sonho que a gente tinha e chegou até aqui.

**Stella:** Eu sou muito conformada com tudo que eu tenho e com tudo que eu conquistei na vida, porque foi a título de muito suor, muita luta, sabe? [...] que hoje eu vejo que eu sou uma mulher vencedora, que eu venci com todos os obstáculos que eu tive na vida, mas eu cheguei aonde cheguei.

**Elisa:** Meu pai era professor e dizia assim, você vai morrer de fome, eu sou professor, você vai morrer de fome, professor universitário ganha pouco, professor de colégio ganha pouco.

**Lorena:** Acho que mais ou menos dois anos antes da pandemia eu pedi demissão. Fechei esse ciclo da minha vida. Não quis mais trabalhar intensamente como eu trabalhava e trabalhei a minha vida inteira. [...] De 44 até hoje, 47, eu tô mais em casa, cuidando mais de mim, cuidando mais da minha casa, né, ajudando meu marido no trabalho dele também, porque a gente tem uma empresa<sup>229</sup>.

Nesse diapasão, durante algumas entrevistas, foi possível perceber que os informantes não demonstravam tantas reservas para falar do volume de capital econômico detido e dos estilos de vida que a posse desse capital lhes proporciona, fruto de “muito trabalho”<sup>230</sup>, ainda que não mencionem valores específicos. A recente mobilidade econômica e social também se anuncia em algumas falas sobre a moradia e o lazer na infância, em vários casos, mais aguda na representação ou na narrativa do que na objetividade das trajetórias familiares.

**Talita:** Era meu sonho de criança o Cabo Branco. Eu sempre quis, Cabo Branco e Altiplano. De criança pequena eu ia pra casa de minhas amigas, porque era um monte de casarão, né? Ali eu tinha uma amiga que a casa dela era enorme. Eu dizia ‘meu Deus, eu queria morar aqui, um mar e tal. Mas depois eu queria morar aqui mesmo, nesses prédios bonitos’<sup>231</sup>.

<sup>228</sup> Em quatro ocasiões, o casamento foi fator decisivo para a ascensão. Uma delas, inclusive, encerrou sua carreira profissional para se dedicar às demandas da casa/família e auxiliar o cônjuge em seus negócios.

<sup>229</sup> Para preservar o anonimato, o ramo da atuação da empresa não será identificado.

<sup>230</sup> Cf. FRIEDMAN, Sam *et al.* The meaning of merit: talent versus hard work legitimacy. **Social Forces**, v. 102, i. 3, p. 861-879, 2024. Disponível em: <https://academic.oup.com/sf/article/102/3/861/7287285>. Acesso em: 20 maio 2024.

<sup>231</sup> Aqui, bastante interessante contrapor a sua outra fala sobre a criação dada por seus pais: “[...] tinha época de estar no fundo do poço, e aí oscilava [...], mas eles sempre tentaram nos mostrar o melhor de tudo, nos levar para os melhores cantos, nos inserir no meio que a gente pudesse usufruir de coisas boas. Sempre eles deram a melhor escola, os melhores amigos, enfim”. Os investimentos familiares em sua formação parecem ter tido êxito, uma vez que mostrava esforço para possuir a vida que via nas elites tradicionais.

**Lorena:** Minha infância foi uma infância onde eu ainda tive o privilégio de brincar na rua, subir em caixa d'água, andar no pé de árvore, pegar a manga na mangueira, subia mesmo [...]. Quando chovia, a gente ia pro lado de fora tomar banho na biqueira das casas [...] meus pais, que nos finais de semana, que era quando eles tinham mais tempo, eles me levavam para a praia do Bessa, então era a minha diversão número um. Não existia shopping, eu não tinha muito acesso a essas coisas mais sofisticadas, e também acho que João Pessoa nem tinha, não lembro<sup>232</sup>.

**Elisa:** Imagina Itapororoca há 67 anos. Nem calçamento tinha [...]. Chegaram a um acordo de eu passar de segunda à sexta aqui [...]. Aí fiquei aqui, mas fiquei nesse esquema, passando a semana aqui e indo ficar lá com vovô no fim de semana.

**Gabriela:** Ali no centro da cidade, [...] para mim, como criança, eu via a casa, era grande, depois de adulta eu passei lá e era uma casa pequena, assim, mas eu via como se fosse uma casa grande. Eu acho que devia ter dois quartos, eu me lembro de dois quartos, um dos meus pais e um meu, que era o meu e do meu irmão.

Na verdade, ao contrário dos informantes pertencentes às elites tradicionais, quando perguntados sobre suas respectivas famílias, as respostas eram pouco elaboradas, não se demorando a falar sobre elas. Ainda assim, foram notadas diferenças quanto ao trabalho dos pais, que não ocupavam as mesmas posições encontradas entre os informantes das elites tradicionais. Aparecem, por exemplo, profissões como professor da rede pública de ensino estadual (ensino médio), cargos comissionados no Executivo municipal – instáveis por natureza, agricultor, artesão, entre outras. No caso de uma informante, seu pai ocupava cargo de gerência em uma das usinas da propriedade da família de um dos informantes das elites tradicionais.

Vale ressaltar, também, que cinco das oito informantes do grupo passaram a morar em João Pessoa em algum momento da infância, oriundas de pequenas cidades no interior do estado. A mudança para a capital se deu, principalmente, pelo acesso aos estudos. Ao falar sobre esse período de sua vida, Júlia, professora aposentada e curadora de arte, relembra que, em sua cidade, onde morou até os 10 anos de idade, o ensino escolar chegava até o 'primário' (década de 1950). Já Manuela, médica, mudou para a capital aos 9 anos de idade (década de 1980), passando a morar na residência de familiares próximos, pois seus pais permaneceram em sua cidade de origem.

Considerando a estrutura específica dos capitais acumulados, entre os oito informantes das novas elites, três apontam maior capital cultural em comparação ao capital econômico. Não coincidentemente, são as únicas que mostraram não se

---

<sup>232</sup> Seus pais eram servidores concursados do Estado.

considerarem ‘parte’ das elites econômicas da cidade, impondo certo distanciamento – físico e/ou simbólico – além de trabalharem em áreas relacionadas à cultura<sup>233</sup>. Fernanda, por exemplo, que é estilista de moda e moradora do Jardim Oceania, ao falar sobre sua comemoração de 20 anos de casamento, relata, com certo deboche, ter “brindado” “com duas canecas de *chopp*”: “todo mundo brinda com *champagne*, né? Achando, assim, ‘ahh, eu tô brindando com champagne’”<sup>234</sup>. Elisa, por sua vez, durante o recrutamento dos entrevistados, ao concordar participar da entrevista, disse não ter certeza se sua moradia poderia ser “harmonizada” na pesquisa, por ser um “apartamento de intelectual”, apesar de “situado em um edifício de rico”. Outras falas também marcam as distâncias.

**Julia:** Por exemplo, o Altiplano: os apartamentos são maravilhosos, mas eu não me sentiria tão bem ali. Eu acho que fica muito... Como eu diria? Como eu explicaria? Eu acho que fica todo mundo num nível alto. Eu não sei se é porque eu me dou mais com um nível baixo. Eu não me sentiria tão à vontade circulando só com a elite. Elite, assim, que a meu ver não é elite. Elite pra mim é outro tipo de pessoas.

**Elisa:** Eu digo, menina, é uma migração bíblica [...]. De lá do centro, se mudou todo mundo, veio pra Eptácio Pessoa, depois começou o bairro dos Estados, não é? Chega até Intermares. Agora a migração bíblica é pra aqui, pra o Altiplano. A diáspora tá pro lado de cá. Você notou que é todo mundo vindo pra cá? Ontem, eu disse assim, por coincidência, eu quero saber para onde o pessoal vai depois.<sup>235</sup>

Vê-se, assim, a recusa do econômico permear esses discursos, como também observado por Mira, Michetti e Castro (2023) nas frações de elites com maior acúmulo de capital cultural em São Paulo. Por outro lado, os outros cinco informantes possuem volume de capitais com estrutura mais marcada pelo econômico, sendo os mais jovens dessas frações.

Outra diferença que parece dizer respeito à estrutura de capitais é a adesão à prática do ‘veraneio em Camboinha’. Enquanto nas elites tradicionais percebeu-se certo declínio entre os informantes mais jovens, os informantes das novas elites que

<sup>233</sup> Júlia, curadora de arte popular; Elisa, professora e proprietária de instituição cultural; e Fernanda, com seu ateliê de moda.

<sup>234</sup> Pensar a oposição entre *chopp* e *champagne* remente, de início, às análises dos gostos realizadas por Bourdieu, n’A Distinção, sendo a cerveja observada como preferência das classes com menor acúmulo de capitais. Mas, examinada à luz de pesquisas recentes, a exemplo de Savage *et al.*, 2015; Friedman, Reeves, 2020, que apontam para uma mudança de paradigma nas preferências das elites, passando a legitimar formas culturais “populares”, percebe-se que a fala de Fernanda mobiliza a preferência pela cerveja como forma de distinção, em que se afasta do que poderia vir a ser ‘esnobe’.

<sup>235</sup> Durante a entrevista, referia-se às elites econômicas como “os ricos”.

possuem maior capital cultural não aderem ao circuito local do ‘veraneio’, registrando aversão, enquanto os que possuem maior capital econômico se mostraram apreciadores da prática. Essa prática é nitidamente formadora de fronteiras, portanto.

Considerando o exposto, dois pontos merecem destaque: primeiro, percebe-se que não há informantes das novas elites na fração com maior volume global de ambos os capitais; segundo, as frações mais jovens são as que denotam menor capital cultural, tanto aqueles que pertencem às elites tradicionais quanto os que pertencem às novas elites. Depreende-se, pois, que as diferenças encontradas, no que concerne ao volume de capital cultural entre os informantes de gerações mais antigas e das mais jovens, confirma o que há muito foi anunciado por Bourdieu (2007): cultivar capital cultural exige tempo<sup>236</sup>.

Assim, a tabela e o mapa abaixo foram elaborados a partir das classificações realizadas em relação ao volume e à estrutura de capitais e quanto ao tempo de acúmulo desses capitais. Acresceu-se, também, a idade aproximada dos informantes, para melhor vislumbre do impacto geracional sobre o acúmulo de capital cultural.

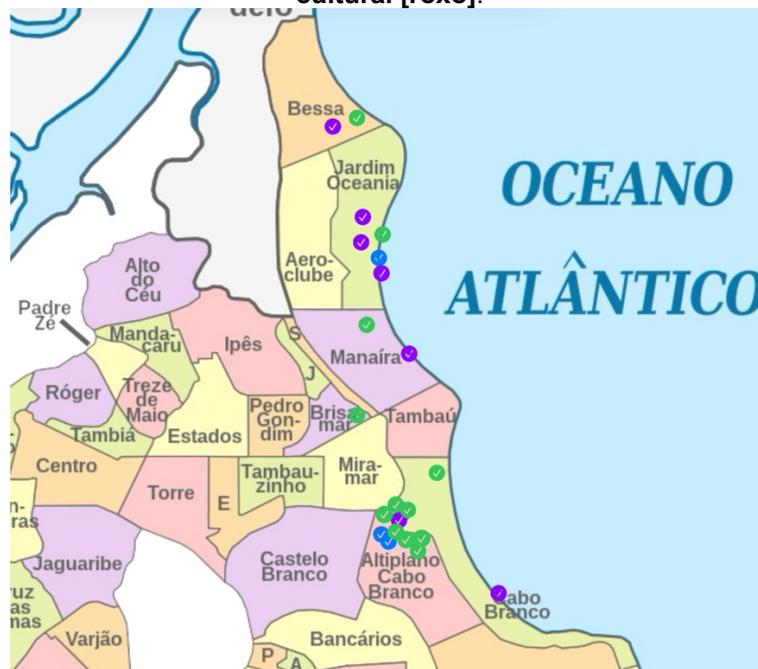
Tabela 3 - Divisão dos informantes a partir do volume e da estrutura de capitais detidos. Os nomes com **destaques em roxo pertencem às elites tradicionais**, enquanto os **em azul pertencem às novas elites**. Os respectivos nomes são seguidos da idade aproximada

Alto econômico e alto cultural	Estrutura marcada pelo capital econômico	Estrutura marcada pelo capital cultural
<p>Miguel (70) Catarina (70) Helena (69)</p>	<p>Cláudia (55) Clara (50) Alice (50) Pedro (52) Sandro (70) Renato (52) George (65) Manuela (48) Gabriela (46) Talita (47) Lorena (47) Vitória (55)</p>	<p>Marcos (70) Laura (70) Isadora (55) Heloísa (70) Elisa (70) Julia (80) Fernanda (52)</p>

Fonte: Tabela elaborada pela autora.

<sup>236</sup> “A acumulação de capital cultural exige uma *incorporação* que, enquanto pressupõe um trabalho de inculcação e de assimilação, *custa tempo* que deve ser investido  *pessoalmente* pelo investidor [...]” (Bourdieu, 2007, p. 74).

Figura 49 - Mapa da faixa litorânea de João Pessoa. Destaques da autora: local de moradia dos entrevistados de acordo com as frações: **dominante [azul]**; **maior econômico [verde]**; **maior cultural [roxo]**.



Fonte: *Wikipedia*, com edição da autora.

As análises propostas neste capítulo, que permitiram a construção de um micro espaço social a partir da concentração de capitais apresentada pelos informantes, fornecem indícios dos distanciamentos e proximidades entre as frações de elite estudadas. Nas análises subsequentes, essas disposições se manifestarão nas tomadas de posições quanto à moradia e ao lazer, bem como nos usos (ou não usos) do espaço físico da cidade.

## 6 ESPAÇOS SIMBÓLICO E GEOGRÁFICO: MORADIA E LAZER DAS ELITES

Este capítulo se dedicará a observar as tomadas de posição dos informantes no espaço simbólico da moradia, através das práticas residenciais, e no espaço geográfico, por meio das práticas de lazer. As informações obtidas nas entrevistas permitiram compreender as concepções que as frações de elites estudadas têm sobre a cidade onde moram.

### 6.1 PRÁTICAS RESIDENCIAIS DAS ELITES

O mapeamento das práticas relacionadas à moradia auxilia na compreensão das fronteiras simbólicas que aproximam ou distanciam os agentes entrevistados. Mais do que o acúmulo de capitais no tempo ou do capital econômico, verificou-se que o volume de capital cultural acumulado pelos informantes foi o fator de maior influência para as tomadas de posição aqui observadas. Para a construção desse cenário, os entrevistados responderam a perguntas acerca de alguns aspectos da moradia: decoração e ambientação (estilo e origem dos objetos e mobílias), influências para a formação do estilo, contratação de arquiteto, classificações quanto ao 'bom gosto' e ao 'morar bem', dinâmicas e usos da residência.

As análises feitas a partir das entrevistas realizadas nas residências dos informantes, bem como da observação *in loco*, essencial para a formulação deste capítulo, renderam três categorias classificatórias, nas quais se repetem, com poucas diferenças, os grupos formados a partir da análise sincrônica de capitais. São eles: 1) a moradia 'clássica'; 2) 'rústica'; e 3) '*clean*/contemporânea'. Frisa-se, porém, que as classificações realizadas pelos participantes se deram também a partir de vocábulos diferentes, como se verá adiante, em virtude de as respostas serem fornecidas de forma espontânea<sup>237</sup>.

Para a escolha dos nomes das categorias, adotou-se aqueles que mais se aproximavam quanto à classificação dos informantes e à estética de suas residências, mas também quanto ao próprio imaginário ao qual o termo remete.

Em tempo, nenhuma das residências visitadas remetem à estética biofílica anunciada pelos arquitetos consagrados entrevistados, abordada no quarto capítulo.

---

<sup>237</sup> Em algum sentido, assemelham-se às classificações observadas por Louise Maciel (2018), quando realizou pesquisa semelhante entre frações de elites em Recife-PE.

Em compensação, os adeptos dos estilos “clássico” e “rústico” se encaixam nos discursos dos arquitetos que ressaltam a ideia da casa como um lugar de memórias, que represente a identidade do morador. Por outro lado, as críticas feitas por eles recaem nas frações do estilo “*clean*/contemporâneo”, tanto por não haver o discurso da ‘identidade’ quanto pela própria estética das residências, que remetem ao imaginário do *clean* e/ou contemporâneo.

O estilo ‘clássico’ é observado entre os informantes que compõem o grupo com maior volume global de capitais, ou seja, os dominantes. Além deles, o casal Renato e Alice também é partidário desse estilo, verificando-se que a combinação de capitais com o casamento resultou em tomadas de posição quanto à moradia semelhantes à fração dominante. Observou-se que os entrevistados adeptos do ‘clássico’ se mostraram mais ‘seguros de si’ quanto às escolhas da decoração etc., sendo aqueles com maior capital incorporado.

Assim, ao classificarem o estilo de suas residências, surgem termos como “clássico”, “colonial” e outros, trazendo de forma latente a ideia da casa como sua “identidade”, com várias referências a objetos com valor afetivo, sobretudo os herdados da família. Para eles, o papel do arquiteto é secundário: necessário para os projetos estruturais, mas não para a decoração/ambientação. Assim, mencionam arquitetos consagrados que apenas os auxiliariam pontualmente.

Já o estilo ‘rústico’ abrange os informantes pertencentes ao grupo com estrutura de capitais marcada pelo capital cultural. Além deles, uma informante das frações com maior capital econômico também se enquadra no estilo, apesar de não demonstrar o mesmo volume de capital cultural. Aqui, a ‘segurança’ encontrada na fração do estilo ‘clássico’ se vê presente no cultivo do capital cultural, este adquirido.

De tal forma, falam da decoração de suas casas como reflexos de si, um testemunho da história e dos momentos importantes de suas vidas. Utilizam termos como “rústico”, “minha cara”, “autoral”, “casa brasileira” e “casa de intelectual”. A decoração, portanto, não é idealizada por um arquiteto, mas pelos próprios moradores: o arquiteto, se contratado, lida apenas com aspectos estruturais, jamais estéticos, mas, ao contrário do que ocorre no estilo ‘clássico’, não mencionam arquitetos consagrados. Obras de arte, móveis e objetos simbólicos com valor afetivo, herdados ou adquiridos ao longo da vida, marcam seus discursos, que variam a partir da estrutura de capitais acumulados e de suas trajetórias.

O estilo ‘*clean*/contemporâneo’, por sua vez, é típico das frações com maior capital econômico. Os informantes desse grupo, apresentando menor capital cultural, seja ele ausente ou em vias de aquisição, mostram-se mais inseguros quanto às escolhas da decoração etc. da residência, demonstrando-se mais sucessivos ao gosto do arquiteto contratado.

Ao descreverem o estilo de suas residências, alguns termos surgem, como “*clean*”, “moderno”, “contemporâneo”, “normal”, “moderno e clássico”, entre outros. Restou evidente que não apresentam o mesmo apego às suas memórias ou das gerações passadas, assim como não possuem o mesmo gosto por artes plásticas. Em compensação, recorrem a arquitetos consagrados para auxiliá-los na escolha da ambientação (móveis, ornamentos etc.), além dos projetos estruturais.

Desse modo, a partir das categorias de análise, os próximos subcapítulos foram elaborados visando abordar os estilos de moradia encontrados.

### **6.1.1 Estilo “clássico”**

Conforme supramencionado, os informantes adeptos do estilo ‘clássico’ pertencem à fração dominante com acúmulo de ambos os capitais, além do casal Renato e Alice, com primazia de capital econômico. Das quatro residências visitadas, três estão localizadas no Altiplano ‘nobre’, sendo dois apartamentos e uma casa, a qual está localizada à beira-mar do Jardim Oceania.

Inicialmente, trazendo o olhar para as classificações quanto à decoração, os informantes classificam a decoração de suas residências a partir de termos como “clássico” e “colonial”. Esse estilo encontrado remete à pesquisa realizada por Carolina Pulici (2011), que verificou a preferência por “estilos antigos tradicionais” entre as frações dominantes de São Paulo. Seu trabalho retrata discursos semelhantes aos encontrados entre as frações aqui estudadas, como o apego às memórias de antepassados, a referência a móveis antigos e outros.

Assim, a respeito da moradia, o ponto de destaque nos discursos dos informantes é a ideia da casa como “lugar de memórias”, que representam sua “identidade”. Mas, além dos móveis de família, das memórias impressas em objetos, há também nesse grupo o gosto pela arte sacra, objetivado em quadros e imagens religiosas espalhadas pela casa, além de obras de artistas paraibanos consagrados. No mobiliário, predominam os tons claros, neutros, que contrastam com móveis de

madeira, antigos. Há lustres imponentes, pianos de cauda, espelhos, tapetes, móveis de mármore, laqueados e outros objetos. Há um certo ‘brilho’ que se opõe aos elementos da natureza observados entre as elites culturais.

**Helena:** Há muito colonialismo, meu estilo é muito colonial, sabe? [...] Como nós temos muitas obras de arte em nossas casas, porque nós colocamos a obra de arte, não como um adorno, não porque ela vai combinar com aquele ambiente. [...] Eu creio que a minha mente não foi trabalhada para essa cultura moderna. Eu sou daquela cultura básica, aquele estilo mais clássico, não é? [...] Casa é memória afetiva. O lar é onde a gente entra e vê tudo que a gente criou. A gente vê uma raquete de tênis, a gente encontra uma fotografia desbotada, ainda no porta-retrato dos nossos avós. É muito bonito isso. É memória.

**Miguel:** Eu tenho um estilo de gostar de antiguidades. [...] Eu adoro, se eu pudesse colocava tudo dessa forma, mas a gente tem que conciliar, né? [...]. Mas sou apaixonado pela arte sacra [sua esposa prefere “um estilo mais moderno”].

**Catarina:** Eu trouxe os objetos e coloquei mais ou menos como minha mãe fazia. Tem quadro de família, quadro de minha mãe. As coisas antigas, todas estão aí. Tudo antigo mesmo. Foi móvel de família. Minhas sobrinhas, às vezes, não gostam muito, assim, preferem uma coisa mais moderna. Mas, para mim, não.

No caso do apartamento de Renato e Alice, a estética clássica do mobiliário contrasta com as obras de arte de artistas consagrados locais. As preferências estéticas de ambos são diferentes, mas, quando combinadas através do casamento, resultam em uma ambientação clássica, mas autoral.

**Renato:** A gente traz um pouco de identidade, né? Ela tem um estilo, eu tenho outro [...]. Eu gosto muito da coisa natural, do barro. Ela gosta menos. Ela é mais de vidro. Mais clássica [...]. Eu, pelo menos, escapo pelas minhas telas, né? O que termina que influencia o ambiente.

**Alice:** Eu gosto de coisa clássica. Só que você entra nessa casa, você não diz ‘que casa feia de gente velha’. Não diz, né? Então, assim, dá uma misturada. Aquela parede de madeira não é clássica. O sofá verde não é clássico [...].

Quanto aos móveis com valor afetivo, variam entre objetos herdados ou adquiridos em antiquários, mobília e/ou obras de arte. Helena menciona, por exemplo, um aparador de mármore Carrara, que foi de sua avó, e um sofá “estilo Luís XV”, herdado de sua mãe, que o adquiriu em um antiquário no Rio de Janeiro. Renato e Alice apontam os quadros, com destaque para uma obra de Flávio Tavares, presenteado pelo próprio artista na ocasião de seu casamento, além de uma cristaleira

adquirida em um antiquário. Miguel, por sua vez, fala de suas imagens barrocas, de arte sacra, herdadas de seu pai, e de alguns objetos de arte *nouveau*.

Diferentemente das elites culturais, a frequência em antiquários se faz presente nesse grupo, assim como algumas lojas de ambientação da cidade já observadas, como Artefacto, Saccaro e Tidelli. Estas, porém, não se destinam à decoração em si, mas apenas para questões pontuais, como trocar um sofá ou reformar os armários da cozinha, o que não acontece com regularidade.

Faz sentido, assim, perceber a presença coadjuvante dos arquitetos na decoração dessas residências, mas que se mostram mais 'ativos' do que nas frações adeptas do estilo 'rústico'. Catarina, por exemplo, contratou Bethania Tejo para desenhar dois móveis para a sala de estar, enquanto Antônio Cláudio Massa ficou responsável pelo projeto da casa<sup>238</sup>. Helena pontua, ainda, os limites de atuação das arquitetas que contrata, dentre as quais consta Sandra Moura, arquiteta consagrada entrevistada para a pesquisa:

A cozinha sempre a gente faz. Armários também. Então, nesse ponto, eu sempre conto com a ajuda de duas arquitetas, quando eu digo 'olha, me dê uma opinião, quero mudar a cozinha, os móveis já estão muito estragados'. Não é nem ultrapassado, é que precisa ser renovado. Então, tem Sandra Moura, que me dá uma opinião, e Marieta Dantas. Marieta é filha de Flávio Tavares. É de muito bom gosto [...]. Então, é isso, eu troco os móveis velhos e ouço essas opiniões. Com relação aos móveis antigos, eu não me desfaço.

Renato e Alice contrataram o escritório de Zezinho Santos<sup>239</sup>, em Recife, para realizar o projeto do apartamento do Altiplano, para onde mudaram em 2017. O trabalho do profissional foi mais voltado para as disposições da mobília, que precisou ser renovada na mudança, enquanto a decoração foi elaborada a partir dos objetos que já possuíam.

**Alice:** Ele pega aqueles dois quadros ali e ele coloca ali. Coloca ali. Esse ficou perfeito, de fato. Um e outro. Eu não saberia fazer aquilo. Mas, os quadros foi Renato que escolheu, ao longo dos anos, compra um ali, depois outro ali [...]. Porque, aí, o pessoal compra às vezes muita coisa com o sofá, né? Comprar um quadro combinando com o sofá [...].

**Renato:** Pra quem gosta de arte, isso é mesmo que matar, né? Porque aí é uma confissão de... ignorância.

<sup>238</sup> Sua casa foi construída no início da década de 1990. Antes, morava em outra casa, no Jardim Luna, projetada no final da década de 1970 por Mário Glauco di Lásccio, arquiteto consagrado já falecido.

<sup>239</sup> Cf.: <https://santosesant SARQUITETURA.COM.BR/>.

Por seu turno, o médico Miguel contratou arquiteta para elaborar o projeto de seu apartamento no Altiplano, em 2015. Não acompanhou a execução devido à alta demanda no trabalho, tarefa incumbida à sua esposa, mas precisou ‘interferir’ quando percebeu que na ambientação não havia espaço para seus objetos: “eu queria minhas coisas”.

As classificações quanto ao ‘bom gosto’ são variadas, mas evidenciam o desgosto por residências ‘feitas por arquitetos’, consideradas vazias de significados. Em alguns momentos, assemelham-se às aversões encontradas nas frações culturais, que criticam as casas com “cara de capa de revista”. O comentário de Helena retrata bem essa classificação.

**Helena:** Eu não gosto de casa e de apartamento, sobretudo apartamento, que têm decoradores que combinam de colocar qual a cor do porta-retrato etc. e tal. Porque você, ao longo de sua vida, uma pessoa que é sexagenária, coleciona presentes e delicadezas e obras adquiridas ao longo da vida [...]. Eu não gosto de apartamento modelo, capa de revista. Apartamentos que a gente entra, [...] num quarto todo perfeito. Você é robô. Eu não consigo compreender como é que as pessoas vivem numa casa que é modelo de matéria de revista como um lar ideal, como uma casa perfeita. Eu não sei como é isso não. Sem vida. Sem história [...]. Então, você, muitas vezes, visita alguém ou vê nas próprias revistas, nas redes sociais, artistas, por exemplo, de televisão, pessoas que saíram, um exemplo, saíram de uma cidade interiorana, aí de repente vira um artista famoso, um cantor famoso, aí a pessoa vai mostrar onde mora, a gente pensa que é um hotel, não é? Não tem identificação. É um apartamento que qualquer um pode deixar e ir embora.

Renato e Alice falam sobre “ter identidade”, criticando apartamentos de conhecidos que emulam a estética de “apartamentos de São Paulo”, tomando o regional como valor<sup>240</sup>. Renato relembra quando o arquiteto contratado em Recife divulgou as imagens do projeto finalizado em sua conta no *instagram*, afirma que vários elogios foram oferecidos, mas que “nada tinha a ver com o trabalho dele em si”, pois se referiam aos objetos da decoração que já possuíam.

**Renato:** E a gente, nordestino, né? A gente tem uma cultura muito rica. Eu não entendo uma casa de um nordestino que não tem os nossos elementos da terra, que não tem... Olha o cangaceiro, está vendo? Tem dois cangaceiros. Esse é um pintor muito conhecido, Ademir Martins, que é cearense e que é muito conhecido pelos gatos. Mas, os gatos eu não gosto. Você deve ter visto alguma vez os um gato dele aí. Mas eu gosto do cangaceiro. Na minha sala tem um dele pegando uma arma e tal. Então, assim, essa identidade nossa, cultural, às vezes você vai aqui nas casas de João Pessoa que querem imitar um apartamento de São Paulo.

---

<sup>240</sup> Vide: Ortiz, Michetti e Netto (2023).

Os outros informantes não foram tão incisivos. Miguel, por exemplo, afirma que “depende da filosofia de cada um”, e então fala do seu gosto por “antiguidades”, em oposição aos estilos moderno e contemporâneo. Catarina menciona uma mesa de jantar “clássica”: “Eu acho tão bonito numa casa, né? Uma mesa de jantar [...]. Uma sala de jantar chique, bonita, bem arrumada”. Em seguida, os bons modos são associados ao bom gosto, remetendo à pesquisa de Pulici (2009) relacionada aos modos de viver das elites paulistanas.

**Catarina:** Primeiro lugar tem que ser a dona da casa. A dona da casa tem que ser assim, linda. Que eu quero dizer, educada, simples, cortês. Tem que ser uma pessoa que saiba receber bem. Deixa as pessoas bem à vontade em casa. Ela se sinta que está na casa dela. Isso é a parte mais importante da casa. É a dona da casa saber receber com simplicidade, com elegância, com amor.

Quando questionados a respeito do ‘morar bem’, as respostas não fazem referência à estética, tampouco a aspectos concretos da moradia, como observado nas frações culturais. Mas, muito pelo contrário. A denegação do econômico se apresenta de forma clara, ressaltando ainda mais o acúmulo de capital econômico. Suas falas são quase poéticas, nas quais indicam que o ‘morar bem’ é uma questão de “espírito”, não de tamanho ou de localização, por exemplo<sup>241</sup>.

**Catarina:** Morar bem é a cabeça. Você pode estar num castelo de ouro e ser infeliz, estar com solidão. Morar bem pra mim é você estar bem com você própria. Você pode estar num castelo de ouro e ser tão infeliz, e você pode estar numa tapera e estar tão feliz. Mas todo mundo não quer morar em tapera, quer morar num castelo. E, às vezes, muita gente nem gosta de morar em castelo, quer morar numa casa que tenha dignidade. Então, basta dignidade pra gente morar.

**Helena:** Veja: morar bem é uma casa que você pode encontrar paz. Essa casa pode ser um apartamento de 50 metros, pode ser uma mansão de 3 mil metros. Se você entra nessa casa e você sente paz, você mora bem. Eu sinto muita paz nos ambientes que eu estou. Aquela energia boa [...]. E, sobretudo, morar bem é ter um ambiente limpo, é ter um ambiente que tenha uma boa higienização, uma planta, uma música. Tudo isso vai produzir paz, independente do tamanho do lar. O lar tem que ser um lugar que você tenha saudade e tenha vontade de voltar. Você pode estar no maior hotel, na mais bela viagem [...].

**Miguel:** Eu acho que morar bem é você ter vontade de terminar seu dia de trabalho e gostar de ir pra casa. Quando você mora bem, você vai chegar em casa, primeiro tem a tranquilidade. Tranquilidade, eu digo, também a harmonia da família. É muito importante. E você chegar em casa e saber que

---

<sup>241</sup> Depara-se, nesse sentido, com respostas honoríficas, mas que, talvez, tenham sido, em parte, condicionadas pela forma como a pergunta foi formulada.

suas coisinhas vão estar tudo organizadas, que você vai dormir bem. Eu digo que a cama, a nossa cama, é onde a gente passa quase um terço da nossa vida. Então, você ter uma cama boa é muito importante. Você ter um sono reparador [...]. Então, para mim, morar bem é o bem-estar físico e a questão de estar em harmonia com a família.

Esses discursos são enunciados em residências com mais de 500m<sup>2</sup>, além de segundas residências, onde passam temporadas de veraneio em Camboinha e Formosa, e ainda terceiras, nos casos de Catarina e Helena, que são proprietárias de fazendas no interior do Estado.

Apenas Renato e Alice não possuem casa de veraneio, tendência verificada entre as frações mais jovens das “elites tradicionais”<sup>242</sup>. Renato relata não ver mais sentido nessa prática, que considera “provinciana”. Ao invés de manter uma casa fechada por meses, com todos os gastos provenientes disso, preferem viajar para outros lugares. Esse ponto é interessante, pois se mostra como uma fronteira simbólica importante entre as ‘elites tradicionais’ e as ‘novas elites’ com maior capital econômico, sendo estas últimas as que se mostraram entusiastas do “veraneio em Camboinha”.

**Renato:** O veraneio deixou de ser aquele veraneio saudável, que era há algum tempo, pra virar um negócio, aquela coisa de quem tá com o melhor carro, quem tá com o *jet-ski* mais moderno... e ninguém no final usa nada disso [...]. O que tem de pior do provincianismo é aquele mergulho ali [...]. Eu não tenho muita paciência pra essa vida social *fake*, totalmente *fake*. Todo dia, aquele mesmo grupinho, um dia na casa de um, um dia na casa de outro [...]. E, hoje, você tem uma coisa que você não precisa... Você pode alugar um castelo na Itália se você tiver condições financeiras, pode alugar um apartamento em Lisboa, um apartamento por um mês, dois meses em Paris [...]. Então, assim, eu acho que essa visão de mundo fez com que eu sempre tivesse um cuidado nesse provincianismo também.

Nesse norte de ideias, a partir das análises, percebe-se como o alto volume de capital cultural detido pelos informantes os aproximam das frações culturais, ao tempo em que os afastam das frações econômicas, sendo possível encontrar homologias quanto ao micro espaço social e simbólico. Os subcapítulos seguintes confirmam esse cenário.

---

<sup>242</sup> Possuem maior capital econômico. Como se verá adiante, Cláudia e Clara têm mudado os hábitos do veraneio, enquanto Pedro nunca foi adepto (os três pertencentes às elites tradicionais).

### 6.1.2 Estilo “rústico”

O estilo ‘rústico’, como já observado, é alvo de preferência entre todos os integrantes da fração cultural, mas também por uma informante da fração econômica. Ao analisar as tomadas de posição anunciadas pelos entrevistados, sejam elas estéticas ou não, apreende-se uma série de fatores que os definem como grupo e os distanciam das outras frações de elite estudadas.

Das oito residências visitadas, três estão localizadas no Jardim Oceania (um apartamento à beira-mar e dois próximos à praia); dois estão no Bessa (uma casa e um apartamento); uma casa na orla de Manaíra e outra na orla do Cabo Branco; e um apartamento no Altiplano ‘nobre’. O termo escolhido para designar o estilo das residências se deu a partir de como são retratadas, mas as suas classificações se dão a partir de termos como “rústico”, “casa brasileira”, “autorral”, “minha cara”, entre outros.

Em virtude do maior capital cultural, em alguns momentos, os discursos se assemelharam aos encontrados na fração dominante, adepta do estilo ‘clássico’, notadamente quando falam sobre a casa como um “autorretrato” e dos objetos que representam memórias afetivas. A contratação de arquitetos não é observada para a ambientação/decoração, apenas para questões estruturais (armários da cozinha, iluminação e outros), não havendo necessidade do auxílio do profissional para escolher novos móveis, por exemplo. Não frequentam lojas de decoração, não mencionando também as lojas já destacadas (Artefacto, Saccaro etc.). Quando falam do bom gosto, ressaltam aversões a práticas adotadas pela fração com maior capital econômico. Não possuem segundas residências e não são adeptos do ‘veraneio’ nas praias de Camboinha ou Formosa, como já demonstrado no capítulo anterior. O ‘morar bem’, por sua vez, é classificado sob uma perspectiva objetiva, relacionado a aspectos práticos da moradia, não simbólicos.

No que diz respeito às classificações estéticas, os discursos são permeados por memórias afetivas que se traduzem em móveis e objetos decorativos, sendo as residências marcadas pela presença de obras de arte de artistas consagrados no campo artístico local, artesanato, peças antigas, algumas herdadas da família ou adquiridas ao longo da vida em viagens etc. Móveis de madeira, plantas. Uma estética que remete a elementos da natureza, em oposição às moradias em “tons de bege”, predominantes no estilo ‘clean/contemporâneo’ e, em menor grau, no estilo ‘clássico’.

A casa é observada, portanto, como expressão de seus capitais culturais, expressos em inclinações pessoais.

Nesse sentido, seus gostos já são evidenciados quando classificam o estilo da ambientação, opondo-se às “casas com cara de loja”. Através da “simplicidade”, obtêm-se “conforto” e “aconchego”, termos que também aparecem em suas falas, as quais se referem, reiteradamente, também, ao termo “rústico”.

**Fernanda:** Meu apartamento não é grande, mas tem a ver com a cultura e com o estilo, né? [...] Minha casa é referência da minha vida. [...] É um estilo autoral, eu diria assim, né? É rústico, contemporâneo e rústico.

**Laura:** O meu estilo é rústico [...]. Quando eu era mais nova, era meio hippie chic, como se chamava na década de 70, porque eu nunca fui hippie, mas eu gostava da moda hippie, descontraída [...]. Sou muito segura do meu gosto. Não tenho aquela necessidade de estar igual a todo mundo. Assim mesmo é com a casa.

**Marcos:** Rústico mesmo, assim, sabe? Simples. É uma casa que não tem esse luxo todo e tal, mas eu me sinto confortável aqui, sabe? Deitar nessa rede aqui, enfim [...].

**Julia:** É uma casa brasileira. Eu acho que a minha casa é muito brasileira. As coisas que têm, é madeira, artistas locais, aqui do Nordeste [...]. É o meu retrato.

**Gabriela:** Eu gosto de plantas, eu gosto de casa com personalidade, não gosto de casa com cara de loja. Jamais iria fazer uma casa e comprar tudo novo. Não, eu gosto de tudo com história, cada coisinha aqui tem sua história.

**Elisa:** É o estilo intelectual, que vive com suas memórias [...]. Tudo aqui tem um significado [...]. Essas coisas velhas que remontam à própria história.

**Heloísa:** [Meu estilo] é mais rústico. Assim, na altura da grama [...]. As janelonas, as portas [...]. Obra de arte que eu gosto, cerâmica, quadros, livros, livros, livros [...]. Tem que ter uma história.

Os informantes mencionam objetos que possuem maior valor afetivo para eles, associando-os a outras pessoas, das quais herdaram ou foram presenteados. Laura colocou na parede da sala de seu apartamento a porta de sua antiga casa<sup>243</sup>: “ela é uma lembrança do Bessa, da infância dos meus filhos, da morte do meu marido e da minha vida num espaço de tempo de 30 anos até 65 anos”. Fernanda, por sua vez, menciona um espelho herdado de sua mãe: “eu era apaixonada por esse espelho, e aí meu quarto tem um estilo mais rústico, mas eu sapequei esse espelho, porque ele tem uma moldura de folha de ouro, que ele é todo trabalhado, aí deu um contraste interessante”. A tônica de outras falas segue nesse sentido.

<sup>243</sup> As janelas antigas foram penduradas na parede do seu quarto.

**Heloísa:** Eu botei num quadrinho um cartãozinho que Manoel Bandeira fez para papai. Papai era diretor do Correio das Artes, da União. Aí, eu botei no quadrinho, desses transparentes, sabe, o envelopezinho com a letra dele, o manuscrito, Manoel Bandeira, olha que coisa maravilhosa! Pra mim, tem o valor de uma barra de ouro, entendeu?

**Marcos:** Aquele jarro ali, que foi da minha avó [...]. Eu acho tão interessante essa coisa, sabe, de você estar resgatando uma coisa antiga, né?

Como visto acima, os móveis e objetos decorativos foram comprados aos poucos (quando não herdados), ao longo da vida e em lugares diversos, não havendo, portanto, frequência nessas lojas. O menor volume de capital econômico fica ressaltado em algumas entrevistas, quando mencionam locais onde adquiriram certos itens, opondo-se às frações de elites econômicas. Laura diz que pretende em breve comprar um “sofá bom”: “bom que eu digo é da TokStok. É o que cabe no bolso, entendeu?”. Outros móveis de seu apartamento são antigos, alguns com mais de 40 anos, que pertenceram aos seus pais e à bisavó. “Aqui, tem a história da minha família todinha”. Isadora, arquiteta e *designer* de moda, segue no mesmo sentido: “Tudo eu fui herdando. Algumas coisas eu comprei em brechó. Não tenho orçamento folgado. Então, eu fui pegando as coisas da garagem da minha mãe, coisas que estavam sem uso, abajures sem cúpula, largados num canto [...]”.

A aversão ao estilo “*clean*”, “sem memórias”, remetido a frações com menor acúmulo de capital cultural, também se faz ver em outras falas. Quando falam sobre o ‘bom gosto’, criticam o luxo ostentatório, as “imitações” de outras residências, que consideram sem personalidade. Isadora diz que detesta “pastiche, cópia”: “eu não aguento é uma imitação neoclássica. A não ser que os móveis sejam como esses daqui. Eles são móveis herdados, eu não vou jogar fora. Agora, criar um ambiente neoclássico para acolhê-los, isso não vai acontecer”. Em seguida, dá outros exemplos do que considera de mau gosto:

A vontade de recriar um mundo que... Dubai eu acho brega, entendeu? Eu acho Las Vegas brega, sabe? Eu acho assim, é divertido, ok. Divertido, mas muito brega. Uma coisa de você querer ser quem você não é. Você negar suas origens, [...] recriar estilos europeus, né? Você pode se apropriar de tecnologias [...], mas não assim, recriar aqui o Palácio de Versailles porque está na moda.

Laura, por sua vez, destaca que o que mais lhe incomoda “é a ostentação e aquela coisa muito impessoal; tem gente que faz aquelas casas que você entra e parece que tá no escritório, parece que tá no hotel”.

Nessa mesma tônica, surgem as críticas à contratação de arquitetos para a decoração de suas residências. Quando muito, prestam serviços somente para questões estruturais. Elisa afirma que os projetos são “muito iguais”: “o apartamento de um é igual ao de outro. É igual a consultório, né? Esses consultórios modernos. Até o porta-retrato é o arquiteto que escolhe”. Em seguida, relembra interações com outros moradores do prédio onde reside no Altiplano:

Uma moradora fez ‘ai, eu vou subir pra tomar banho porque vou comprar os porta-retratos com o arquiteto’, quando o arquiteto não vai sozinho, né? [...] Já houve pessoa que disse ‘eu vou mandar quebrar meu banheiro todinho’, por quê? ‘Porque foi todo preto. O revestimento preto, tudo preto’ [...]. Dá vontade de dizer assim ‘e você não aprovou não?’ [...] Quer dizer, bota na mão do arquiteto, o gosto é do arquiteto.

Outros informantes corroboram esse posicionamento. Júlia, quando fala sobre o bom gosto, ressalta achar “uma bobagem você entregar uma casa a um arquiteto. Porque tem uns lugares que parece que os donos caíram de paraquedas, não tem nada a ver com eles. Isso independente de ser uma casa bonita, mas não tem nada a ver com quem mora ali”. Laura, que contratou um arquiteto da própria loja para encomendar armários para sua cozinha, tece críticas no mesmo sentido, assim como Isadora. As críticas ressaltam as oposições entre as disposições dos estilos ‘rústico’ e ‘*clean/contemporâneo*’.

**Laura:** Você tá botando porque fulana disse que é bom, porque saiu na revista dizendo que é bonito... Isso eu não curto. [...] Aquela casa que botou, que a arquiteta disse que é jarro dourado, tá muito bonito o jarro dourado. Aí você vai ali e deixa o dinheiro, pagou quatro mil contos por um jarro desse tamanho e deixou tantos por cento pra arquiteta, porque ela empurrou você pra botar, porque aquilo faz parte de um status. Aí eu não gosto de nada assim.

**Isadora:** E segue minha crítica dessas casas que não têm memória. Não tem objetos de afeto. Que pra mim não tem pertencimento. Eu não sei... Os arquitetos escolhem as suas próprias obras de arte. As obras de arte combinando com a cor do sofá, ou como eu escutei outro dia, como um ponto de cor na casa. Entendeu? Eu escutei outro dia alguém falar que o quadro era um ponto de cor na casa. Não, pelo amor de Deus. Eu tenho obras de arte contemporânea aí, tenho obras mais antigas e tudo. Naïf. E todas elas têm uma história, que são meus objetos de afeto.

Ao falar que não quer ninguém “dando pitaco”, Marcos lembra quando ele próprio fez o projeto da piscina na sua casa. “É isso aí. Eu projetei. Fui eu mesmo que projetei, sabe? Até as pessoas dizem, ‘rapaz, quem foi o arquiteto?’, fui eu mesmo”. Heloísa, por sua vez, que alegou nunca ter contratado um arquiteto, lembra quando sua casa foi construída na praia de Manaíra, no final da década de 1950, por seu tio, que era engenheiro, afirmando que naquela época não existiam muitos arquitetos na cidade: “aqui era o próprio engenheiro que fazia”<sup>244</sup>.

Outro ponto característico dessas frações diz respeito às classificações acerca do ‘morar bem’. As definições fornecidas pelos informantes são mais objetivas. Ambientes amplos e limpos, bem ventilados, iluminados, em boa localização, onde se possa andar a pé pelo bairro e haja contato com a natureza, foram aspectos concretos indicados para uma boa moradia. Não falam sobre o luxo, mas sobre o conforto proporcionado por fatores que não estão ligados a questões estéticas.

Assim, para os adeptos do estilo ‘rústico’, entre os quais o capital distintivo recai sobre o maior acúmulo de capital cultural, os serviços prestados pelos arquitetos se tornam secundários, quase desnecessários, se não derogatórios. Não precisam de um profissional que aponte o que está ‘em alta’, em termos de ambientação, que diga se determinado objeto é bonito ou não. Suas classificações estéticas, seus gostos quanto aos estilos na arquitetura, na decoração, estão incorporados e objetivados em suas residências, que enunciam como obras de autoria própria.

### 6.1.3 Estilo “*clean/contemporâneo*”

Os informantes que preferem o estilo ‘*clean/contemporâneo*’ são aqueles cuja estrutura de capitais é marcada pelo econômico. Das nove residências visitadas, oito são apartamentos, dos quais cinco estão localizados no Altiplano ‘nobre’, um em Manaíra, um no Cabo Branco e um no Jardim Luna, enquanto a única casa está à beira-mar do Jardim Oceania.

Os termos utilizados pelos informantes para caracterizar o estilo da decoração se mostraram variados, apesar de as residências possuírem uma estética semelhante, com cores claras, em variações de branco a bege, móveis com ‘brilho’, lustres e vasos de cristal, tapeçaria clara, pisos de granito etc.

---

<sup>244</sup> Esse traço foi verificado no quarto capítulo, que trata do surgimento do campo da arquitetura na cidade de João Pessoa.

A classificação como “moderno” surge com frequência, mas em oposição à estética clássica, rebuscada, não propriamente enquanto arquitetura moderna/modernista. Falam também em estilo “contemporâneo”, “normal”, “nem moderno nem clássico”, “moderno com um toque clássico”, além de fornecerem respostas menos aprofundadas. De forma geral, para melhor ilustrar a estética dessas moradias, pode-se dizer que trazem elementos do ‘*clean*’ e/ou do ‘contemporâneo’.

De qualquer maneira, o que mais se destaca é o fato de não haver, nas narrativas, as referências ao passado, a presença de objetos herdados da família etc., como constatado nas frações anteriores. Também não se observa o gosto incorporado pela arte, que objetivamente se revela nas paredes ocupadas por espelhos, quando não vazias, reflexo do menor capital cultural. Assim, a “casa de memórias”, com identidade, não se faz ver, como se depreende dos discursos abaixo:

**Cláudia:** Eu acho que é mais para moderno, sabe? Eu gosto de um toque clássico, um toque antigo, mas eu não gosto daquela coisa toda antiga... É, eu acho que é mais para moderno. Entre o clássico e o moderno.

**Talita:** Eu gosto de decorações clássicas, sempre fui assim [...]. Tudo tons neutros. Eu gosto da minha casa clara. Gosto muito também de misturar moderno com o antigo.

**Clara:** Eu gosto, assim, dessa coisa mais sóbria, mas ao mesmo tempo clássica, elegante, sem muitos exageros.

**Stella:** Bem moderno, bem moderno. Eu gosto de coisa bem moderna.

**Manuela:** Eu não gosto de coisa antiga. Nem de clássica. Não gosto de coisa clássica. Gosto de uma coisa mais *clean*. Mais claro. Linhas mais retas, sabe? Sem muito estardalhaço. Sem muito efeito. Sem muita cor. Sou mais clarinha. Não gosto de muita coisa clássica não.

**Pedro:** Hoje em dia, a melhor coisa que tem, você pega o YouTube e você vai começar a ver, né? Apartamentos decorados não sei onde, Balneário Camboriú... tem muita coisa bonita. Aí você começa a ir vendo, e aí você começa a ir pinçando alguns elementos.

No caso de Lorena, a decoração do seu apartamento foi idealizada pelo cônjuge junto à arquiteta (a mesma que planejou a ambientação das áreas comuns do prédio onde mora), mas diz que não é seu estilo, relatando que não dispunha de tempo para acompanhar o planejamento e a execução do projeto. Os móveis são mais “pesados”, trazendo uma estética neoclássica<sup>245</sup>.

---

<sup>245</sup> Lembra-se aqui a fala de Isadora, adepta do estilo “rústico”, que critica as imitações neoclássicas.

**Lorena:** Eu gosto do prédio e entendo que a proposta do meu apartamento é o neoclássico, como o prédio também é neoclássico. Mas, assim, eu gosto de coisas mais simplificadas, com menos detalhes, não com muita informação. Eu gosto de uma coisa mais simples e usual. Embora eu goste dessa arquitetura porque ela faz parte do todo do prédio também. Tem um contexto. Mas, eu sou mais simples que essa casa. Sempre tem um marco, um desenhado maior, uma escada mais... que chama atenção. Eu daria uma leveza nessa escada hoje, se eu pudesse ter feito antes<sup>246</sup>. Faria algumas mudanças que eu acho que traria mais leveza, talvez. Enfim.

As classificações do ‘bom gosto’ seguem a mesma tônica observada nos discursos acima: “menos é mais”, “nada pesado demais”, “nada cheio demais”, “sem muitos exageros”. Frases que aparecem com frequência. Interessante perceber que, nesse grupo, as falas quanto às escolhas estéticas são menos elaboradas, o que também se observa quando mencionam – ou não – os objetos que possuem valor afetivo, pois não falam sobre eles como parte de sua identidade, ressaltando a oposição às frações dominantes e com maior capital cultural.

**Pedro:** Afetivo, não. Acho que não. Eu tenho meus colecionáveis. É, eu tenho algumas coleções de miniatura de motocicleta, já tem, sei lá, uns 20 anos mais ou menos de coleção. Só pela Europa, que no Brasil é difícil de achar, pela escala dela [...]. E tenho também de super-heróis, né, estátuas de super-heróis, enfim.

**Cláudia:** Tem algumas peças que eu tenho, peças de viagem que eu trago, sabe? Tem uns garimpos de antiquários que eu acho interessante [...]. Eu gosto de um vaso bonito de Lalique, um Baccarat, uma coisa desse tipo eu acho legal você ter em casa. Agora, amor e apego mesmo, eu não tenho a nada de material não.

**Clara:** Pois é, eu não sou muito apegada, né? Não sou muito apegada à matéria. Eu não tenho algo assim, sei lá. Hoje, ultimamente, eu tô gostando do meu quadro colorido.

Como já observado, os arquitetos contratados possuem a função de, além do projeto arquitetônico, lidar com a decoração das residências, seja através de sugestões ou de idas a lojas de decoração com o cliente. As críticas feitas pelas frações dominantes e culturais quanto à contratação de arquitetos recaem justamente nesse grupo, ressaltando as fronteiras simbólicas. Dos arquitetos mencionados pelos informantes, Leila Azzouz, Léo Maia e Bethania Tejo se destacam, todos entrevistados na pesquisa, além de outros nomes menos conhecidos.

**Clara:** Contratei Bethania Tejo. Ela fez a parte de arquitetura e fez a parte de decoração também. Lógico que a pessoa dá um pouquinho do seu toque, né.

---

<sup>246</sup> A escada é imponente, feita de um mármore preto com rajados dourados, com um corrimão dourado de linhas rebuscadas.

Do seu gosto, do que você gosta, um pouquinho do seu tom. Mas ela que escolheu também os móveis.

**Pedro:** O arquiteto da gente também é o arquiteto do prédio, Léo Maia.

**Manuela:** Tenho arquiteta. Sempre tive. Construí essa clínica, fez o do primeiro apartamento. E tá fazendo o projeto da casa. É Ana Sybelle.

**Talita:** Eu adorei Leila. Fiquei com Leila agora [...]. Tudo agora é com Leila<sup>247</sup>.

Ao descreverem a relação com os arquitetos, percebe-se a influência deles sobre a ambientação das residências. Cláudia, por exemplo, afirma ter sido um “projeto a quatro mãos, mas quem realmente executou foi ela”. Apenas Talita relatou um momento em que discordou de Azzouz, que fugiu da paleta de tons claros para o projeto do seu apartamento em Cambinho.

**Clara:** Com a gente foi super tranquilo. A gente mais ou menos tinha um gosto que batia, né? Mais ou menos um tom do que a gente queria, e aí foi super tranquilo. Foi bem pacífico, né, porque não teve aquelas resistências que às vezes têm, né? Que o arquiteto quer uma coisa e a pessoa quer outra, e não entra em sintonia, né?

**Manuela:** Ele [o marido] é mais participativo do que eu em relação aos projetos. Ele gosta de se envolver mais. Eu me envolvo mais na decoração. Eu dou mais meus pitacos.

**Talita:** Leila fez um projeto lindo, ficou um bibelô, mas quando eu abri, eu disse ‘amiga, eu só me vejo aí de salto alto, escova e make. Eu quero me ver de biquíni, de mar. Porque ela fez um projeto todo preto, pedra preta, mesa preta. Eu digo, não, muda tudo [...]. Assim, eu gosto de tudo claro, tanto que ela tá fazendo o novo [projeto] e aí ela já fez claro, ela já aceita.

Quanto ao mobiliário, as lojas se repetem: Artefacto, Saccaro, Conceito, Porto Belo, Tidelli. Apenas Cláudia não adquiriu nas lojas da cidade, mas porque na época, início dos anos 2000, ainda não existiam aqui.

**Pedro:** O mobiliário certamente vamos adquirir aqui. Eu estou aguardando Léo concluir o levantamento do mobiliário, e aí eu sugeri a ele que escolhesse tudo de uma marca só, para ficar mais fácil, até a questão da negociação, que quando você compra pulverizado você perde o poder de barganha [...]. Mas, certamente, será por aqui mesmo, até porque as grandes marcas hoje, premium, vendem aqui em João Pessoa. Você tem Artefacto, inclusive grande parte do mobiliário daqui do prédio são Artefacto. Você tem a Saccaro, que é uma marca muito boa também [...]. Digo a você, vale cada centavo porque não se acaba [...]. Tem a Sierra também. Comprei o piso da Porto Belo... Então, assim, certamente, vou adquirir aqui mesmo.

---

<sup>247</sup> Talita também contratou a arquiteta da loja Conceito para escolher os objetos da decoração: “Leleda olhou o projeto, deu umas dicas também, foi ótimo. Primeiro colocou os móveis, né? Depois ela veio e decorou tudo. Tudo de decoração foi ela.”

**Cláudia:** O que eu adquiri aqui em João Pessoa foram alguns móveis de antiquário, que, como eu te disse, eu gosto de um toque. Mas, os móveis eu comprei todos fora. Comprei em São Paulo, porque, na época, não tinha aqui. A marca que eu queria não tinha em João Pessoa.

O acúmulo de capital econômico fica evidente não só nesses discursos, mas também nas concepções do 'morar bem'. A denegação do econômico é ressaltada por alguns informantes que, tal como visto no estilo 'clássico', com respostas honoríficas, associam a boa moradia a um estado de espírito, não a questões mais concretas, como os espaços amplos. Na verdade, há nas falas um "desprezo" pelo tamanho da moradia, a ideia de que "tanto faz" morar em um apartamento de 500m<sup>2</sup> ou em uma casa de taipa.

**Lorena:** Morar bem, pra mim, acho que a maior definição é você ter uma casa confortável, né? Você se sentir bem com as coisas que você projetou pra ela. Então, morar bem significa, primeiramente, ter uma família equilibrada, pra você gostar inclusive de morar, né? [...] Enfim, é você ter realmente um lar equilibrado. É você ter um lugar que seja confortável pra você, ou que tenha o que você considera de valor. Às vezes, você pode morar numa casinha de taipa, mas de frente para o mar. Então, aquele lugar seja o mais confortável e morar no conceito da pessoa estar bem de um modo geral [...]. Às vezes, a gente mora em palácios, mas a gente não mora bem.

**Manuela:** Não é você ter um apartamento, um local bom, nem ele ser grande, nem ele ser bem decorado. É você se sentir bem naquele lugar e estar com pessoas, arrodado de pessoas que você goste. Eu digo a você, eu morei em um apartamento muito grande, que era quase 480 metros, e quando eu fui para um, metade disso, eu morei muito melhor. Então, não tem a ver com o tamanho. Tem a ver com o local, com a energia, com a sensação de você estar com pessoas boas ao seu redor. E, no final, eu acho que se você está bem, você está morando bem em qualquer lugar. Se você estiver bem com você, você está feliz, você está bem.

**Clara:** Primeiro você precisa estar num ambiente que você sinta que você faz parte dele, que você pertence àquele ambiente. Eu acho que é muito importante você sentir que pertence àquele espaço, que ele tem uma harmonia, uma tranquilidade, uma paz, um ambiente familiar dentro da sua casa. Acho que morar bem é isso. É você ser feliz onde você está. Ter gratidão pelo que você tem, independente do espaço, sabe? Esse apartamento é supergrande, assim, tem um tamanho maiorzinho<sup>248</sup>. Mas eu tenho um apartamento em São Paulo de 50 metros quadrados que eu amo [...]. Às vezes, é um sofá maior ou menor, mas aquele que lhe aconchega, né? Às vezes, pode ser um palácio enorme e não dá paz, não dá aconchego.

**Talita:** Ah, eu acho que eu moro excelentemente bem. Eu tenho tudo que eu preciso aqui. Morar bem não é nem questão... Ai, eu sou tão ruim nessas coisas... Eu acho que não é questão de luxo, de bairro, de tamanho. Eu acho que é questão de você estar onde você se sente bem. Onde você chega, minha casa, essa é a minha casa. Eu que escolhi, eu que montei, tem a minha cor, parece comigo. E, se você puder ter o que eu tenho, por exemplo, o meu vôlei, o meu treino, uma vida boa para o meu filho, ver meu filho subir suado, cheio de amigos, entendeu? Aí é perfeito.

<sup>248</sup> As elites tradicionais e o uso do diminutivo.

Assim como ocorre na fração que adota o estilo ‘clássico’, o ‘desprendimento’ observado nessas falas têm por trás amplos apartamentos, todos localizados em edifício de ‘alto padrão’ no Altiplano ‘nobre’. Apenas Pedro e Vitória não respondem nesse sentido, mas em termos mais práticos. Para ele, o ‘morar bem’ envolve aspectos como mobilidade, comércio e serviços no bairro, fatores que o Altiplano ‘nobre’ “atende perfeitamente”. Já Vitória, ao passo em que reconhece a localização privilegiada de sua moradia (região da beira-mar do Cabo Branco), tece uma série de críticas à vizinhança, muito movimentada e barulhenta: “eu prefiro um lugar mais tranquilo”.

Há um ponto, porém, que ressalta o tempo de acúmulo de capitais, isto é, o pertencimento às ‘elites tradicionais’ ou às ‘novas elites’, que diz respeito ao veraneio em Camboinha. Percebe-se um declínio dessa prática entre as frações ‘tradicionais’ desse grupo. À exceção de Pedro, que declara nunca ter gostado de ir à praia (só de apreciar a vista), Clara e Cláudia não frequentam mais como antes.

**Clara:** Adoro o contrafluxo, ou seja, adoro quando não tem ninguém [...]. Já veraneei bastante, muito tempo, quando estava dos fluxos, né, maiores e tudo. Mas, hoje em dia, eu prefiro ir no período de março, de setembro, outubro, momento que estão mais tranquilos, que estão mais em paz, que não tem tanto aquele movimento, tanto aquela zoada, aqueles carros todos.

**Cláudia:** Eu não passo mais o verão inteiro. Eu passo os finais de semana do verão. Mais janeiro, fevereiro.

Em relação aos informantes das ‘novas elites’, o cenário se mostra diferente. Manuela, que recentemente parou de “veranear”, hoje, possui uma casa em Bananeiras, mas relata sentir falta dos verões em Camboinha. Lorena decidiu vender o apartamento, porque as filhas cresceram e adotaram outras práticas. Já Talita, que há poucos anos se tornou adepta do veraneio, estará em breve de mudança para outro apartamento na praia. Apenas Vitória nunca possuiu casa em Camboinha, mas diz alugar por alguns dias no mês de janeiro.

**Talita:** A gente tem o nosso apartamento na praia, estamos indo sexta de vez [...]. Todo final do ano, meados de dezembro, a gente vai. Volta quando começam as aulas, que é no final de janeiro, mesmo assim, toda sexta fica indo, só volta de vez em maio [...]. A gente já tem há três anos [...]. E o nosso apartamento de Camboinha não é frente mar, não é varanda pro mar. E aí a gente foi sonhando com o mar, com frente mar, e compramos um frente mar que fica pronto próximo no ano. Aí, próximo ano, já vai mudar para o novo.

Aí, é mar mesmo. Pé na areia [...]. Ele [marido] gosta de andar de jet-ski com meu filho.

**Manuela:** Mas eu sinto falta. Eu sinto falta de estar no verão. Porque no fim fica todo mundo lá e você sozinha aqui. Você quer estar lá.

**Lorena:** Camboinha a gente já teve casa de praia. Só que Camboinha em si é um lugar que, como a gente sempre procura descanso, em Camboinha não tem descanso [...]. Ali, quando as meninas estavam pequenas, que iam pra praia com a gente, que ficava por ali, até era muito bom, mas depois que elas cresceram, a gente também viu a necessidade de sair daquele ambiente mais festivo, mais de bebidas. Acaba não sendo férias de verão, acaba sendo um cansaço. Você vai a tantos compromissos lá, na casa de fulaninho, na casa de sicraninho, uma festa não sei aonde, um show não sei de que, então você fica exausto.

Assim, inegável a força do acúmulo de capital cultural, maior ou menor, nas práticas residenciais, cujo tempo de acúmulo dos capitais parece ter menos influência nas tomadas de posição dos informantes. Contudo, as entrevistas revelam mais do que aquilo que se encontra “da porta pra dentro”, permitindo ceder também a classificações relacionadas à própria cidade de João Pessoa, tema abordado no próximo subcapítulo.

## 6.2 “A CIDADE NÃO PERTENCE À GENTE”: USOS E CLASSIFICAÇÕES DA CIDADE DE JOÃO PESSOA PELAS ELITES

A partir das entrevistas realizadas, foram elaboradas três categorias de lazer, características dos agentes entrevistados. As classificações quanto às práticas adotadas no ‘tempo livre’ revelam homologias em relação às escolhas estéticas abordadas no subcapítulo anterior, é dizer, os grupos formados se repetem, ainda que com algumas nuances<sup>249</sup>. Nesse sentido, o volume e a estrutura de capitais detidos pelos informantes têm peso nas escolhas das práticas de lazer. Mas, mais do que o lazer em si, as questões aqui analisadas revelam as formas como as frações de elites entrevistadas percebem o espaço geográfico da cidade, classificando-o a partir dos usos que lhe atribuem.

De acordo com as análises, de forma geral, as práticas realizadas na cidade giram em torno dos mesmos tipos de atividade: idas a restaurantes e/ou bares, a

---

<sup>249</sup> Não se quer propor que, em cada grupo, todos fazem exatamente as mesmas coisas, mas o olhar classificatório recai sobre um cenário mais amplo, desconsiderando pequenos detalhes que, se considerados, seria necessário criar uma categoria para cada informante, o que foge da proposta desta pesquisa.

eventos sociais realizados nas próprias residências ou em outros lugares fechados, como lojas, casas de festas (ligados ou não ao trabalho), e à praia. As diferenças dizem respeito aos modos com que desfrutam desses momentos, pois, em termos de espaço geográfico, todos circulam pelos mesmos bairros. Manaíra, Cabo Branco, Tambaú e Jardim Oceania/Bessa são os mais citados pelos informantes nesse sentido, compreendendo toda – e apenas – a orla da cidade<sup>250</sup>, além do Miramar, citado por apenas duas informantes. Dentre os bairros visitados, o Altiplano foi classificado como bairro residencial, não sendo destino de lazer para a maioria dos entrevistados, apenas para poucos moradores.

Os bairros da orla marítima, deve-se destacar, são observados pelos informantes como bairros que “têm tudo”. O termo faz referência à infraestrutura de serviços e comércio que atendam às suas demandas; para eles, um bairro que “tem tudo” é aquele que possui bons supermercados, farmácias, laboratórios, padarias, restaurantes etc., que correspondem a necessidades do cotidiano. Assim, conforme suas classificações, dentre os bairros visitados, o Altiplano ‘nobre’ é o único a não ser retratado dessa forma.

Um olhar mais detido sobre os discursos dos informantes possibilita apreender as fronteiras simbólicas entre eles, dando vistas à formação de grupos cujas disposições internas se assemelham. Apesar das diferenças, as categorias do lazer elaboradas para esta pesquisa foram divididas entre: “lazer em casa”<sup>251</sup>, “lazer artístico”<sup>252</sup> e “lazer fora de casa”<sup>253</sup>, que, em grande parte, coadunam-se com os partidos estéticos identificados, “clássico”, “rústico” e “*clean*/contemporâneo”, respectivamente. Nesse sentido, verifica-se, novamente, a influência do volume e da estrutura de capitais detidos pelos informantes, e, em menor grau, o tempo de acúmulo dos capitais analisados. As homologias entre esses espaços (social e simbólico) são percebidas.

Os membros do **grupo adepto ao “lazer em casa”** têm suas residências distribuídas pelos bairros Altiplano (três apartamentos e uma casa), Jardim Oceania (duas casas à beira-mar), Bessa, Manaíra e Jardim Luna (um apartamento em cada).

---

<sup>250</sup> O único bairro visitado para as entrevistas que não foi apontado como destino de lazer foi o Jardim Luna/Brisamar.

<sup>251</sup> Composto pelos três da fração dominante, por cinco informantes com maior capital econômico, e um com maior capital cultural.

<sup>252</sup> Composto pelas frações com maior capital cultural, à exceção de Elisa, moradora do Altiplano ‘nobre’, adepta do “lazer em casa”.

<sup>253</sup> Composto pela maioria dos informantes com maior capital econômico (7).

São aqueles que declaram não saírem tanto na cidade para desfrutar o tempo livre, sendo raras as saídas para restaurantes.

Como o próprio nome da categoria indica, os eventos sociais que frequentam são voltados para dentro das residências (próprias, de amigos ou de familiares), ou em casas de festas (casamentos, aniversários etc.), lojas, entre outros. Assim, mostram-se mais reclusos, sempre em espaços privados com convidados, mas sociáveis entre si. Alguns falam sobre o período de *lockdown* durante a pandemia do Covid-19, que contribuiu para a diminuição das saídas: acostumaram-se a ficar em casa e perceberam que desfrutavam melhor dos momentos de lazer no conforto de suas residências, estas que possuem área *gourmet*, piscina, *home cinema* etc.<sup>254</sup>, mas também a falta de tempo livre devido ao trabalho aparece em alguns informantes, como já destacado no capítulo anterior<sup>255</sup>. Algumas falas são representativas:

**Helena:** Tempo vago é pra trabalhar. É pra ir na fazenda trabalhar, é pra ir na praia receber as famílias, né? Mas também a convivência com a família não deixa de ser o maior lazer de nossas vidas, porque tenho netos, tenho que ajudar na formação dos meus netos, passar pra eles tudo aquilo que eu aprendi<sup>256</sup> [...]. Nossa família é muito caseira. Nós somos uma família mais de nos recebermos em nossas casas<sup>257</sup>.

**Miguel:** Hoje, meu tempo é muito cheio. Eu gosto da minha profissão [médico]. Não é estar aqui no consultório somente, mas gosto mesmo de estar dentro de uma sala de cirurgia operária. Então, eu tenho um tempo um pouco curto para o lazer. A pandemia trouxe algumas modificações de costumes. Todo sábado eu gostava de sair para almoçar no restaurante, mas aprendi que, em casa, se você mora e você faz o seu ambiente em casa tão gostoso, que às vezes o restaurante se torna até deficitário. Porque você vai lá na sua casa comer e fazer o que você mais gosta, com todo conforto, e no seu ambiente, com tudo aquilo que você projetou pra ter lá, com todas as suas mazelas e suas qualidades e outras do seu ambiente.

**Cláudia:** Então, deixa eu te falar, antes da pandemia, nós costumávamos sair bastante. Todo final de semana. Inclusive, era um hábito de família [...]. Todo sábado, a gente saía para jantar. A família inteira. Cunhada, cunhado, sobrinhos, todo mundo [...] era sagrado. Ou no Gulliver Mar, ou no Gulliver, na Adega. Todos os restaurantes que existiam na época<sup>258</sup>. Depois da pandemia, mudou totalmente. Nós perdemos o hábito de sair no final de semana. Então, hoje é raro você me ver em um restaurante. Eu vou, assim, por exemplo, recebi agora esse pessoal que veio da Europa, né? Que estava aqui em casa. Então, eu saí duas vezes com eles [...], mas é algo realmente

<sup>254</sup> Todos mencionam áreas *gourmet* em seus apartamentos, alguns dispõem também de *home cinema*.

<sup>255</sup> Os discursos fornecem pistas do surgimento da “falta de tempo livre” como capital cultural distintivo entre frações de elites (Priour; Savage, 2014).

<sup>256</sup> Estratégias de transmissão de capital cultural.

<sup>257</sup> O lazer em família destacado por Helena remete ao apontado por Friedman e Reeves (2020), quanto às formas emergentes de capital cultural distintivo, dentre eles as práticas ‘comuns’, como passar tempo com a família.

<sup>258</sup> A frase “todos os restaurantes que existiam na época” é simbólica da ideia de que “não há cidade” além das elites.

raro eu sair. Eu prefiro mil vezes estar em casa ou ir para a casa de alguém do que estar em restaurante [...]. Antigamente, a gente saía quinta, sexta, sábado e domingo. Hoje em dia, juro a você, para eu sair de casa [...].

De toda forma, ainda que tenham diminuído a frequência, mencionaram alguns restaurantes da cidade para os quais gostam de ir, localizados nos bairros Manaíra, Tambáú e Cabo Branco<sup>259</sup>. Exemplos: Gulliver Mar, Gulliver, Ippon, Adega do Alfredo, Trattoria de Origem e *Reserve Garden*, que possuem os cardápios mais caros da cidade<sup>260</sup>. O discurso de Elisa é o único que destoa dentre os adeptos do 'lazer em casa', sendo também a única no grupo a possuir estrutura de capitais marcada pelo cultural. Nesse diapasão, alega que nunca gostou de sair, pois seu lazer é a leitura, declarando que tem o hábito de ler diariamente por cinco horas, não seguidas. Ainda assim, das poucas vezes que sai, o padrão se repete: restaurantes e eventos sociais.

**Elisa:** Eu tenho a vantagem, assim, de não gostar de praia, não gostar de igreja, de religião nenhuma, não gostar de salão de beleza. Aí, eu tenho que estar com o livro. Eu só gosto de estar em casa com o livro, porque eu não gosto de praia, não gosto de festa. A gente escolhe, assim, um restaurante, e só frequenta aquele e o dono separa a mesa da gente. O Reserve Garden, pronto. Só vou ao Reserve Garden. A mesa 40 já está lá reservada pra gente. Aí, pronto, a mesa, oito lugares. Tem que ser aquela mesa. Todo mundo já diz a mim, vai ao restaurante, faz, 'olha, cheguei lá, o garçom disse, aquela mesa é de Elisa'. Mesmo restaurante, a mesma mesa, porque eu detesto mudança.

Interessante observar as tomadas de posição dessa informante quanto à escolha da moradia e lazer. Por mais que seu discurso marque diferenças quanto ao acúmulo de capital cultural, como já evidenciado em outros momentos, em que busca se distanciar simbolicamente das elites econômicas, as escolhas relacionadas ao local e ao tipo de moradia<sup>261</sup>, assim como as práticas de lazer e usos da cidade, remetem justamente às tomadas de posição dessas frações: moradia no Altiplano 'nobre', em edifício de 'alto padrão', com um lazer mais recluso, mas típico das frações dominantes e de alguns informantes com maior capital econômico<sup>262</sup>.

<sup>259</sup> O bairro Miramar já não aparece nessas frações.

<sup>260</sup> O preço dos pratos individuais varia entre R\$ 70,00 e R\$ 130,00.

<sup>261</sup> Não ao estilo da residência, que parte do capital cultural.

<sup>262</sup> Proprietária de instituição de ensino cultural voltado para as elites econômicas, depende diretamente deles, daí a ambiguidade em suas práticas e classificações. Durante o recrutamento, ao falar sobre possíveis datas para a realização da entrevista, falou que só poderia concedê-la dali a três semanas, pois iria a dois casamentos nos finais de semanas seguintes de membros das elites locais, um dos quais seria madrinha (mencionou, também, os nomes dos noivos).

A praia é mencionada apenas para o lazer dos que possuem residências para o veraneio. No cotidiano, porém, o mar é destacado como objeto de contemplação, mas a certa distância: do alto da varanda dos apartamentos ou do terraço de suas casas à beira-mar. Ainda assim, por mais que não haja registros de frequência à praia, ela é evocada pelos informantes como símbolo do bem-estar, um dos traços mais ressaltados na publicidade das construtoras de ‘alto padrão’, conforme evidenciado no terceiro capítulo. Alguns afirmam, inclusive, detestarem ir à praia: não gostam do sol, do calor ou da areia (Cláudia e Pedro, das frações mais jovens das elites tradicionais<sup>263</sup>, e Elisa, com maior capital cultural), mas amam admirar.

**Elisa:** Todo mundo sonha com essa vista, essa vista é uma terapia. Todo mundo se admira, principalmente, europeu. O alemão chega aqui, um alemão amigo nosso<sup>264</sup>, olha, ele não quer ficar em lugar nenhum, ele quer ficar ali sentado [na varanda].

**Cláudia:** Não usufruo essa maravilha que existe aqui. Não gosto de sol, começa daí. O mar aqui na frente [Jardim Oceania] não é um mar propício para banho. Então, a violência também já intimidada um pouco. Você vai para a praia, é uma praia que não é muito... É mais esquisita, mais deserta.

**Pedro:** Eu não gosto muito de tomar banho de mar, mas eu acho o mar contemplativo, entendeu? Então, assim, minha relação com o mar, ela é bem curiosa, porque é uma coisa que eu acho belíssima, acho que não saberia viver numa cidade que não tenha litoral, não tenha praia, mas eu também não gosto muito de tomar banho de mar, então é contemplativo mesmo [...]. Minha mãe, inclusive, tem casa lá em Camboinha 1, bem na beira-mar, e quem aproveita mais são meus meninos. Eu, às vezes, vou dentro de casa, olhando de roupa, às vezes, eu vou um pouquinho pra praia, mas não [...]

Entre as frações dominantes, quando falam da praia, rememoram suas infâncias, o veraneio em Camboinha, e as vezes em que frequentavam também as praias urbanas corriqueiramente, na época em que os bairros não tinham adensamento e as casas na orla eram de “muro baixo”, mas não o fazem há cerca de duas décadas. Conforme observado, o uso da praia se torna, então, privativo: aproveitam a praia sem precisar ir até ela.

Apenas dois informantes com maior capital econômico mencionam a orla do Cabo Branco para a prática de exercícios. É importante apontar que o tráfego de veículos fica interdito por toda a orla pessoense, diariamente, das 5h às 8h da manhã, quando o Poder Público reforça o policiamento no local. Nesse sentido, Pedro,

<sup>263</sup> Declínio do veraneio para as elites tradicionais mais jovens.

<sup>264</sup> Elisa, como demonstrado no capítulo anterior, faz sucessivas referências à Europa e à cultura europeia de forma geral.

empresário e morador do Altiplano ‘nobre’, afirma que, apesar de não frequentar a beira-mar em si, usufrui “de uma forma indireta” ao pedalar pela ciclovia. Já Gabriela, empresária e moradora do Bessa, que alegou não gostar do bairro onde mora e que se mudará em breve, diz que não tem caminhado na orla, porque “caminhar na calçadinha aqui [Bessa] eu não acho bom, porque não tem amigos, não tem ninguém. Eu gosto de caminhar na calçadinha pra ver o povo conhecido também”. Destaca-se, aqui, que o bairro Bessa é o último em sentido norte da cidade, o qual não foi mencionado como destino de lazer ou moradia das frações dominantes e econômicas, à exceção de Gabriela, que registrou sua insatisfação com a região.

Os adeptos do **lazer classificado como “fora de casa”**, por sua vez, moram em apartamentos no Altiplano ‘nobre’, à exceção de uma informante que mora no Cabo Branco, também em apartamento. As escolhas para o lazer em muito se assemelham ao anterior: restaurantes, eventos sociais, relação com a praia etc., mas, ao passo que aqueles se apresentam mais reclusos, como demonstrado, estes alegam adorar as saídas para restaurantes, citando os mesmos nomes identificados acima. Declaram que a frequência é semanal, em alguns casos, chegando a três ou quatro vezes por semana, o que remete às descrições dos informantes do “lazer em casa” quanto ao lazer anterior à pandemia. Além disso, também dizem receber amigos e família em seus apartamentos, reconhecendo que têm uma vida social “mais agitada”<sup>265</sup>, voltada para as relações familiares, de amizade ou trabalho. Mas, novamente, sempre em espaços privados, restritos.

**Lorena:** Eu gosto muito de sair no final de semana, né? No Ba’ra tem dois restaurantes maravilhosos, que é o locá e o Orama, e é lá que a gente vai muito no final de semana. O Orama é um restaurante lindo, de um rooftop maravilhoso, então, assim, eu gosto muito de tudo lá, da comida, da bebida, da atmosfera de lá, tudo é muito bom. O locá também, já é uma tratoria. Então, assim, no final de semana, a gente sai pra passear, né? E a gente vai muito pra lá também. Frequentamos outros restaurantes, lógico, né? E a gente sempre no final de semana vai à igreja.

**Manuela:** Adoro sair. Sempre saio depois do consultório. Pelo menos, duas vezes por semana eu gosto de jantar.

**Clara:** Acho que a gente sempre vai muito para restaurantes, né? Lógico, na pandemia, todo mundo parou um pouquinho, ficou mais delivery, né? Mas eu gosto muito, já voltei ao normal. A melhor coisa que tem é sexta e sábado ir para restaurante. Sexta e sábado, às vezes, quarta-feira também. Eu vou quebrando a semana. E, às vezes, no domingo, né? Então, vou para muitos restaurantes.

---

<sup>265</sup> A fala de Talita é simbólica, dizendo frequentar “as blogueiragens” da cidade, devido ao trabalho do marido.

Ressalta-se que esses informantes representam a parte mais jovem da fração com estrutura de capitais marcada pelo capital econômico<sup>266</sup>, sugerindo que a idade pode influir na frequência das 'saídas', já que as práticas do lazer se mostram as mesmas verificadas no 'lazer em casa', com diferença apenas quanto à intensidade com que usufruem.

Quando falam sobre a praia, os usos também se assemelham à categoria anterior, em que a associam ao veraneio em Camboinha<sup>267</sup>. No cotidiano, torna-se apenas contemplativa do alto de seus apartamentos. Como a maioria mora em apartamentos no Altiplano 'nobre', as referências à vista do mar se fazem mais latentes. Há, ainda, três informantes que fazem menção à orla do Cabo Branco como destino para a prática de esportes, mas nada além. As falas abaixo ilustram esse cenário.

**Lorena:** A vista daqui eu acho que é uma das mais privilegiadas de João Pessoa. A gente está no 32º andar, de um bairro que já é alto, que é o Altiplano, né? Então, realmente, é bem privilegiada essa vista aqui. Eu amo. Vou depois mostrar onde é que eu tomo café.

**Lilinha:** Eu acho que eu sentiria muito de não morar em uma cidade de praia, apesar de não viver nada no mar, dentro do mar, mas isso aqui, de só tá vendo, não é?

**Clara:** É um privilégio a gente ter uma orla dessa, né? Hoje em dia, eu adoro pegar minha bicicleta e descer, vou até a outra ponta, né? Na ponta do Seixas e vou nessa orla maravilhosa, aquele jeito, né? Fica interditada. Gosto muito de fazer isso [...]. Você vai vendo a natureza, vai se exercitando, né?

**Renato:** Eu faço atividade física, gosto muito da orla daqui. Faço uso da orla demais.

**Vitória:** O nosso lazer de dia é a piscina, a gente nem pra praia vai. Não vou pra praia não. Aqui, a gente foi muito quando [o filho] era pequeno [mais de 20 anos atrás]. Depois, é uma burocracia tão grande pra chegar<sup>268</sup>. Atravessa... essa parte de areia é muito grande. Ai, você anda muito pra chegar lá. E, quando chega lá, fica o povo vendendo coisa, fazendo coisa.

Nota-se, mais uma vez, que as práticas do lazer ficam restritas a espaços privados, à exceção daqueles que mencionam frequentar a orla do Cabo Branco para praticar exercícios físicos. Além dos espaços privados, depara-se com os mesmos

<sup>266</sup> À exceção de Pedro, Cláudia e Gabriela, que declararam serem mais reclusos, adeptos do "lazer em casa".

<sup>267</sup> À exceção do casal Renato e Alice, das frações mais jovens das elites tradicionais, que não são adeptos do veraneio em Camboinha, mas relembram o veraneio em sua infância/juventude.

<sup>268</sup> Mora na primeira rua após a orla marítima.

bairros, os mesmos restaurantes. Vê-se, assim, no que se refere às práticas de lazer, que a fração dominante ('lazer em casa') e a fração com estrutura de capitais marcada pelo econômico ('lazer fora de casa') se aproximam, é dizer, o capital econômico parece ser mais mobilizado quanto a tais escolhas.

Já os informantes filiados ao 'lazer artístico' pertencem às frações com estrutura de capitais marcada pelo capital cultural<sup>269</sup>. Suas residências, portanto, estão localizadas no Jardim Oceania (três apartamentos, sendo um à beira-mar), no Bessa (uma casa) e nas orlas de Manaíra e Cabo Branco (uma casa em cada). Assim, os adeptos do 'lazer artístico' são caracterizados pela frequência em eventos culturais na cidade, sejam eles de música, literatura, artes plásticas ou cinema<sup>270</sup>. São os únicos informantes que declaram atividades dessa natureza, que, por vezes, estão ligadas ao trabalho.

**Laura:** Eu adoro o programa cultural. Aqui, não sou satisfeita não [com as ofertas da cidade], mas eu faço, por exemplo, eu vou para os lançamentos de livro, eu frequento muito o Cine Banguê, cinema de arte [...]. Tem show, eu vou, não perco um show bom lá na Pedra do Reino, fui a todos que teve, Marisa Monte, Caetano, Gilberto Gil [...]. Eu estou doida para ir na Loca Como Tu Madre, para ver o samba de lá [...]. Tem muitos eventos literários aqui, clube do livro, lançamento de livro, eventos na Igreja de São Francisco, exposições de arte eu vou, coisas na Energisa eu vou, na Academia Paraibana de Letras eu vou [...].

Por essa razão, os bairros por onde circulam são um pouco mais diversos do que nos outros grupos, com menções a Tambauzinho, Tambiá e centro da cidade. Em outros momentos de socialização, declaram preferir frequentar a casa de amigos e familiares, recebendo-os também em suas casas.

Assim, as idas a restaurantes são mais escassas, mas nomeiam alguns lugares para onde gostam de ir, localizados nos bairros Manaíra, Tambaú, Jardim Oceania, Bessa e Miramar, como os bares Esperanto e Loca Como Tu Madre, o "*open mall*" *Ville des Plantes*, a pizzaria Pimenta Nativa e o restaurante *self-service* Boi Bumbar. Nota-se, assim, que não mencionam os mesmos restaurantes que a fração dominante e as com maior capital econômico, apesar de serem os mesmos bairros. Em que pese as diferenças, percebe-se, no fim, o mesmo caráter 'privado', não havendo vivência nas ruas ou espaços públicos da cidade.

<sup>269</sup> À exceção de Elisa, adepta do 'lazer em casa', e a única das frações culturais a morar no Altiplano 'nobre', como já mencionado.

<sup>270</sup> O Cine Banguê, por exemplo, como já mencionado antes.

Outro ponto peculiar desse grupo diz respeito aos modos de uso da praia, pois são os únicos informantes que relatam frequentá-la em seus cotidianos, ainda que esporadicamente. Caminhadas à beira-mar, mergulhos e “barzinhos pé-na-areia” são atividades em comum. Uma informante mencionou, também, a orla do Cabo Branco, onde mora, como local para prática de exercícios físicos. A relação com a praia, portanto, não se traduz no veraneio em Camboinha – do qual não são adeptos, mas através do uso ‘público’ da praia, em oposição ao ‘privativo’. Assim, por mais que, de forma geral, tenham um lazer ‘privado’, os usos relacionados à praia se mostram mais flexíveis. A praia do Bessa é a mais citada, mas também há menção a outras, tais como: Jardim Oceania, Manaíra e Cabo Branco.

**Fernanda:** Quando o boom imobiliário veio pra cá [Altiplano]<sup>271</sup>, ‘ah os melhores prédios’, não, o melhor... a gente olhou e disse, não, não é o melhor pra gente, porque a gente não quer, eu não quero vista ao mar, eu quero estar perto do mar, a gente é de ir à praia.

**Isadora:** Então, eu nado aqui na frente, entendeu? Não vou muito longe porque eu tenho medo, mas eu uso tudo. Eu uso todos os espaços. Eu caminho na areia da praia, quando a maré está mais baixa, assim, quando ela está confortável para eu não me machucar nas pedras, eu nado com os pés dentro da água para ter resistência. Eu vou correr, eu levo meus cachorros para passear [...].

**Heloísa:** Eu aqui e acolá dou um mergulho [praia de Manaíra].

**Júlia:** Meu negócio com a praia é caminhar. Eu não gosto, a não ser que eu tenha pessoas para ficar, de ficar se queimando sozinha, eu não gosto. Já fiz quando era novinha. Hoje em dia, eu não faço, agora eu gosto de caminhar na praia, isso aí eu gosto e costume fazer.

**Laura:** Hoje eu vou, continuo gostando, mas é assim, eu não posso levar muito sol, aí vou na praia, principalmente em janeiro, fevereiro, março, verão, aí vou, a gente tem uma palhoça que vai aqui perto, que não tem muita gente, que é a Barraca do Tiago, que não é bem uma palhoça, é um bar.

Com esse panorama, é possível afirmar que o lazer na cidade de João Pessoa, para as frações de elite estudadas, fica restrito aos bairros da praia, além de ser um lazer privativo, movimentando-se, pois, entre espaços privados. O cenário somente se expande um pouco entre os adeptos do ‘lazer artístico’, em função dos eventos que frequentam e da relação mais próxima com a praia. Assim, confirma-se a ancoragem territorial desses grupos na região da praia não apenas quanto à moradia, mas também ao lazer. Todos ‘convivem’ no mesmo espaço geográfico, mas a

---

<sup>271</sup> A entrevista foi realizada em seu local de trabalho.

especificidade dos lugares os distancia, variando de acordo com o volume global e a estrutura de capitais acumulado. Quanto à mobilidade, registra-se ponto comum a todas as frações que se locomovem pela cidade em seus próprios carros<sup>272</sup>.

Os bairros visitados se mostram, portanto, heterogêneos, habitados e frequentados por diferentes frações de classes, à exceção do Altiplano ‘nobre’, apontado como bairro residencial, onde moram frações de elites econômicas (tradicionais ou novas)<sup>273</sup>. As classificações dos informantes, em relação ao espaço físico da cidade, ajudam a ilustrar esse cenário.

Como expressado acima, o Altiplano ‘nobre’ é observado como bairro residencial, não sendo destino de lazer para aqueles que lá não moram, ou ainda para alguns moradores que reclamam da falta de “restaurantes melhores”. Nas palavras de Renato, é um “bairro de passagem”, pois precisam “descer” em direção aos outros quando saem para jantar etc., já que lá não há tantas ofertas<sup>274</sup>. Essa falta também é sentida por Clara, mas ressalta mais as qualidades da região.

**Renato:** Eu gostaria muito de morar à beira-mar, mas a beira-mar aqui em João Pessoa é pra prédio pequeno. Aí, você não vai ter nunca um prédio bom na beira-mar. E o que eu encontrei mais próximo foi isso. Eu não vim pelo bairro. Eu, sinceramente, acho que o bairro não me diz muita coisa não. Assim, você não tem um restaurante que preste. Que a gente diga assim ‘ah, eu vivo o bairro’. Não! Se você pega o carro pra sair de noite, você sai do bairro. É um bairro de passagem. Ele tem essa característica [...]. Mas, no mais, ele tem uma altura boa, ele é ventilado. Ele está menos agitado que lá embaixo ainda.

**Clara:** Eu acho que ele tem crescido, a questão de alguns restaurantes e tal, farmácias, supermercados, né? Um apoio. Acho que tem ficado mais habitado, de certa forma [...]. Mas, assim, o resto do bairro, eu adoro, porque eu acho que estou super perto da praia quando eu quero descer e, também, ao mesmo tempo, estou perto do centro [onde trabalha]. E, assim, como eu prefiro ter essa distância do mar, porque eu não gosto muito de apartamento na beira, beira, beira-mar, por causa de maresia, sabe? Então, eu acho que essa distância é uma vista maravilhosa, porque a vista é super agradável, porque está mais elevado, né? E, aí, eu acho que a gente fica aí com essa vista linda e eu sou super satisfeita. Um bairro também que já tem alguns pontos, né? Restaurantes, já tem farmácia, porque quando a gente chegou não tinha muita coisa. Antigamente, não tinha nada [...]. Mas, lógico, faltam os restaurantes melhores.

<sup>272</sup> Alguns poucos informantes dizem andar a pé nas redondezas, a despeito da violência: Fernanda, Marcos e Heloísa, moradores do Jardim Oceania, Bessa e Manaira, respectivamente.

<sup>273</sup> Vale lembrar que o Altiplano ‘nobre’ é a região onde foi realizada a maior quantidade de entrevistas, mas que, por outro lado, mostrou-se o mais homogêneo de todos (alto capital econômico acumulado).

<sup>274</sup> Mencionou um bar/restaurante *rooftop*, localizado em um dos edifícios de uso misto do bairro (o mais alto do Nordeste), mas que considera “pra turista”. O mesmo edifício é apontado por Sandro ao criticar a verticalização do bairro.

Em que pese as críticas formuladas por alguns, de forma geral, é observado um ‘amor’ pelo bairro, pelo ‘estilo de vida’ que proporciona, pela estrutura dos edifícios de ‘alto padrão’ etc. A oferta de serviços recém-instalados, como mercados, farmácias e padarias, também é destacada. Quando falam do bairro como moradia, esses aspectos são ressaltados, criando uma aura simbólica sobre ele, como um lugar à parte, isolado dos outros, que se tornaram “comercial demais”.

**Lorena:** Na época, a gente escolheu o Altiplano, porque a gente viu que estava muito em ascensão e era um bairro de moradia, né? A qualidade dos edifícios. O meu prédio tem tudo. Tem pilates, tem academia, tem salão de beleza, tem *car wash*. Imagina, você não precisar ir mais pra lavar seu carro não sei aonde. Então, tem um *car wash* aqui embaixo. Pra Johnny, meu cachorro, tem um *pet place*. Então, eu não preciso ir lá não sei aonde, passear com o cachorro. Aqui, tem um lugar maravilhoso pra ele [...]. Então, assim, é um prédio completo. E eu gosto demais da vizinhança daqui também. Não sei se você percebeu, mas lá embaixo tem muitos jardins.

**Talita:** Aí tem uma qualidade de vida. Não falta mais nada na minha casa, entendeu? [...] Já estou aqui há cinco anos e quero permanecer aqui. Treino aqui. Eu tenho uma qualidade de vida enorme [...] aqui no prédio tem tudo, tem spa, salão, tem uma moça que está todo dia aqui fazendo escova, unha. Meu carro eu lavo aqui, aqui tem um lava-jato, e aí tem uma equipe de carro contratada do prédio que tá aqui tipo vários dias [...]. O prédio tem tudo.

**Manuela:** A sensação que eu tenho do Altiplano... é que ele está fora de João Pessoa. Ele é um bairro diferente. Quando você sobe a ladeira, já tem um clima diferente, de quando eu morava em Manaíra, por exemplo. Naquele tumulto de Manaíra. Eu acho o Altiplano mais tranquilo. Você vê gente na rua com os cachorros andando. Eu acho que tem um clima, um ar mais interessante. Não sei se um dia vai mudar, mas eu acho ele mais tranquilo. Não vou dizer tranquilo de assalto, essas coisas. Mas, em Manaíra, eu tinha mais medo de andar. Eu acho o clima do Altiplano mais diferente. Os prédios com área de lazer mais interessante.

**Elisa:** Tanto a maturidade, vamos dizer, no novo projeto, novo conceito de vida. É tudo integrado, com a área de lazer, né? Tem academia, piscina grande, quadra de tênis, quadras de esporte. Como a gente hoje é refém, né, da moradia, a gente não tem mais a rua, a gente não tem mais a cidade. A cidade não pertence à gente, só pertence a rua quando a gente transita de carro. Todo mundo encarapitado nos apartamentos com medo da violência. Eu escolhi o bairro porque, primeiro, a vista, é o bairro mais alto que tem uma vista, assim... E o conceito desse apartamento. Esse plano aqui, que obrigou as construções a verticalizar e ter um espaço amplo. Essa coisa toda que dá, assim, aquilo que eu não tenho na rua, eu possuo aqui dentro.

Mas, o Altiplano ‘nobre’ também é alvo de críticas por alguns informantes não moradores, que demonstraram preocupação com o processo de verticalização que tem ocorrido na região. Heloísa, por exemplo, moradora da orla de Manaíra, questiona “como é que a cidade vai ser com esses prédios”, enquanto Sandro, morador do

Jardim Luna, é mais enfático, afirmando que o que a cidade tem vivenciado não é progresso.

**Sandro:** Não respeitam nada lá. Olha, eu vi uma propaganda fora daqui, viajando, que o cara olhou pra mim e disse ‘mas esse povo é louco’, João Pessoa ter um prédio de 40 andares. Isso é tipo de propaganda que se faça? Botaram isso<sup>275</sup>. O Altiplano é uma pândega [...]. Isso é uma equipe que tem aí, capitalista, fazem o prédio, vendem, se der um problema, o problema é de quem comprou, a não ser quando você pega um construtor que é responsável.

Já Helena, moradora do bairro, discorda: diz que o único problema da construção desses edifícios é o congestionamento de carros, algo que deve ser resolvido pelo Poder Público. No mais, afirma que tem crescido com qualidade, considerando-o “perfeito para morar”.

**Helena:** Essa história de nós dizermos que estamos impactados com os apartamentos, os prédios que estão tomando lugar das residências, só há um problema muito grande: significa fluxo de carro, congestionamento. Significa que tem que ter uma melhor estrutura urbana no sentido de trânsito. Então, é preciso que os órgãos públicos, os gestores, façam um planejamento rápido, eficiente e futurista.

Depreende-se, portanto, que apesar das referências ao “tem tudo”, este ‘tudo’ diz respeito a serviços como supermercados etc., além dos equipamentos dos próprios edifícios, mas, para frequentar os restaurantes preferidos, principal prática de lazer dessas frações, devem “descer” para os outros bairros da praia<sup>276</sup>. Por outro lado, os moradores dos bairros ‘de baixo’ declaram não transitar pelo Altiplano. Não há nada a ser feito “lá”, que não se possa fazer “aqui”.

A classificação dos bairros da orla marítima como ‘comerciais’ é observada nos informantes sob duas perspectivas. De um lado, os moradores do Altiplano, ex-moradores de Manaíra, Tambaú e Jardim Oceania, que destacam como o adensamento afetou a qualidade da moradia. De outro, os moradores desses bairros, que não mudariam para o Altiplano, justamente porque em seus bairros “têm tudo”<sup>277</sup>. Em tempo, registram insatisfação quanto à violência nas ruas.

<sup>275</sup> Disponível em: <https://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/2018/09/27/joao-pessoa-tem-2o-predio-mais-alto-do-brasil-e-1o-do-nordeste-aponta-skyscraper-center.ghtml>.

<sup>276</sup> Não só para o lazer, visto que todos também trabalham em outros bairros, os filhos estão matriculados em escolas localizadas no Jardim Oceania, Manaíra, Tambaú etc.

<sup>277</sup> Infraestrutura de serviços e comércio.

O bairro Manaíra, por exemplo, é classificado por Heloísa como “o melhor bairro de se morar”, destacando o alto número de estabelecimentos comerciais de forma positiva, que possibilita andar a pé nas proximidades, apesar de ter medo da violência. Já Elisa, ex-moradora, diz ser o “pior bairro de João Pessoa” justamente por “ter tudo”, inclusive trânsito e violência. De toda forma, é o bairro mais citado quanto à oferta de restaurantes para as frações com capital econômico<sup>278</sup>, além de também frequentado pelas frações culturais.

Cenário semelhante é observado no Jardim Oceania, pois tem passado pelo mesmo processo de adensamento ocorrido anteriormente em Manaíra. As críticas, porém, não foram tão contundentes, nem vieram dos ex-moradores, mas uma se destaca. Cláudia, que mora em casa à beira-mar no Jardim Oceania há mais de 20 anos, criticou o bairro pelo aspecto comercial: “está perdendo um pouco a essência”. Reclama do número de clínicas médicas, escolas, lojas de materiais de construção e salões de beleza: “uma misturada de coisas”. Para ela, “bairro residencial tem que ser residencial”, mas suas críticas também são direcionadas aos outros bairros da praia, devido à construção dos edifícios tipo *flat*, que tem intensificado.

**Cláudia:** Eu acho que mais tarde é que a gente vai sentir quando todos esses empreendimentos estiverem prontos. Vamos ver como é que vai ser [...]. Todo mundo muito preocupado. **Estão prostituindo a área nobre da cidade.** É assim que eu vejo. Você pega um terreno de 12 metros de frente. É estreito. Aí, você faz um prédio de 200 apartamentos. 200 quartos. Não tem como. Imagina cada apartamento desse com um carro. O que vai ser daqui a 5, 10 anos?” (ênfase acrescentada)

Falas como essa apareceram em outros informantes<sup>279</sup>. Argumentam que a cidade não foi planejada para receber o fluxo de aposentados de outros estados que têm vindo morar na cidade, as ruas não comportam tantos carros, o que tem gerado um congestionamento antes inexistente. A mobilidade resta prejudicada. Assim, criticam também as construtoras, que estariam atuando de forma inconsequente, sem considerar os prejuízos gerados na cidade. Elisa, com maior capital cultural, única moradora do Altiplano que abordou o assunto criticamente<sup>280</sup>, disse: “Eu acho que o construtor aqui, e eu só falo por João Pessoa, porque não sei as outras cidades do

<sup>278</sup> O cinema frequentado pelas frações econômicas também está localizado no bairro, no Manaíra Shopping.

<sup>279</sup> Notadamente entre os moradores do Jardim Oceania, Bessa, Manaíra e Cabo Branco.

<sup>280</sup> Novamente marcando distância entre ela e as frações de elites econômicas.

Brasil, eles não pensam na cidade, eles pensam na construção deles, pensam, assim, o que eu quero vender [...]. É a farra das construtoras”.

O Cabo Branco é um dos bairros onde mais se tem observado esse cenário. Sendo a região com o metro quadrado mais caro da cidade, possui uma disposição geográfica que dificulta seu adensamento, com destaque para a norma do escalonamento em vigor no Estado, que proíbe a construção de edifícios com mais de quatro pavimentos à beira-mar, restando a verticalização. Como já evidenciado em capítulos anteriores e destacado por Renato durante sua entrevista, as construtoras optam por projetos com apartamentos pequenos, em sua maioria *flats*, não havendo ofertas de apartamentos mais amplos, considerados adequados para uma família<sup>281</sup>. O bairro termina como alvo de um discurso nostálgico por seus ex-moradores. Hoje, além de destino gastronômico e eventos culturais<sup>282</sup>, é frequentado para a prática de esportes em sua orla por alguns informantes com maior capital econômico: Isadora, que mora em casa na orla do bairro, Renato, Clara e Pedro, moradores do Altiplano ‘nobre’<sup>283</sup>.

O mesmo saudosismo é observado em relação à moradia em Tambaú, que, hoje, é considerado um bairro turístico, mas onde também estão localizados restaurantes, bares etc. por eles frequentados. Renato e Alice, ex-moradores, comentam que o bairro “perdeu sua identidade”, além de lamentarem terem perdido a vista para o mar do apartamento onde moravam, devido à verticalização.

Já o bairro Bessa, localizado depois do Jardim Oceania, foi mencionado apenas por alguns informantes das frações culturais como destino de lazer, notadamente a praia. Não coincidentemente, a região, em comparação ao Cabo Branco, por exemplo, não aparece como alvo das construtoras de ‘alto padrão’, que têm concentrado seus empreendimentos nos outros bairros da praia.

---

<sup>281</sup> Sua fala contrasta com as observações feitas por André Guedes Pereira, proprietário de construtora de ‘alto padrão’ e entrevistado para a pesquisa, que afirmou que, de forma geral, o cidadão pessoense não tem condições financeiras para morar na orla da cidade, sendo essa a razão pela qual os construtores não investem em apartamentos maiores. Remete-se, aqui, ao terceiro capítulo da pesquisa.

<sup>282</sup> Os Restaurantes Gulliver Mar e outros dois localizados no Hotel Ba’ra, do jogador de futebol e empresário paraibano Hulk, destino das frações com capital econômico, e eventos frequentados pelas frações culturais na Fundação Casa José Américo, mantida pelo Governo do Estado, que “divulga a vida e obra de José Américo de Almeida e fomenta a Literatura, a Arte e a Cultura do Nordeste Brasileiro”.

<sup>283</sup> Ressalta-se que Gabriela, moradora do Bessa, afirmou que não tem caminhado na orla do Cabo Branco por estar “isolada” no Bessa, onde, na orla, “não tem ninguém conhecido”.

Assim, o cenário construído a partir das classificações dos entrevistados, quanto às práticas residenciais ou de lazer, ao ser contrastado com o histórico da cidade (evolução dos bairros, ocupação da praia por frações de elites, “subida” para o Altiplano etc.), fornece indícios suficientes para afirmar que o Altiplano representa para a cidade, hoje, o que os bairros da praia um dia foram: ‘exclusivo’ da fração de elites econômicas.

Outrossim, a ênfase dada ao ‘aspecto comercial’ dos bairros ‘de baixo’ traz consigo essa ideia, sendo a principal razão pela qual transferiram a moradia para o Altiplano. Não por coincidência, as maiores críticas relacionadas ao crescimento da cidade, ao processo de verticalização, entre outros, não foram feitas por essas frações, que se ‘isolam’ da ‘cidade’ em termos geográficos e simbólicos. Estão ‘no alto’ e confinados em seus apartamentos, que dispõem de tudo o que precisam.

Outrora, como já evidente, vários bairros foram considerados ‘residenciais’, como Centro, Tambiá, Epitácio Pessoa e Bairro dos Estados. Os casarões espalhados por esses bairros, antes moradia das elites, hoje, estão abandonados ou voltados para o comércio, quando não foram destruídos e deram lugar a edifícios. Rastros das elites. Sob essa perspectiva, portanto, não é difícil perceber o simbolismo do Altiplano ‘nobre’ em ascendência, enquanto as críticas apontam o declínio de uma moradia distintiva nos bairros da orla, que um dia foram ‘exclusivos’ das elites.

Interessante observar como esse discurso da exclusividade, traduzido em um bairro residencial, ‘afastado’, ‘privilegiado’, onde é possível “estar entre os seus”, “conhecer todo mundo”, é acompanhado pela narrativa da segurança pública, é dizer, da falta dela, que os fizeram buscar moradias seguras, com áreas de lazer para seus filhos brincarem “ao ar livre”, mas longe dos perigos da rua. Várias falas seguem nesse sentido, como a de Lorena, moradora do Altiplano ‘nobre’, quando infere que os pais não precisam se preocupar com a segurança dos filhos, porque no edifício onde mora “tem tudo”: “é só descer e aproveitar”.

Apesar dos esforços econômicos para se distanciarem da violência das ruas, percebe-se que a temática aparece de forma periférica nas falas dos entrevistados. Talvez, não periférica, mas como um dado natural, inerente à cidade. Os poucos que fazem menção à violência, em geral, não a criticam, mas adotam estratégias segregacionistas: enclausurados em amplas residências, sejam apartamentos ou casas, com alto investimento em segurança perimetral. Os edifícios de ‘alto padrão’ no Altiplano ‘nobre’ são simbólicos, proporcionando um estilo de vida cada vez mais

voltado 'para dentro', com uma série de equipamentos que não se destinam somente ao lazer de crianças. *Car wash*, áreas *gourmet*, áreas de lazer diversas, com piscinas, churrasqueiras, 'praças privativas', *home cinema*, espaço de leitura, quadras para esportes, *spas*, *pet places*, academias, salões de beleza, salões de festa e outros atrativos., tudo projetado para 'facilitar' a vida dos moradores.

Assim, reproduzem um estilo de vida 'privado', apresentando-se fortemente a ideia de que há uma deserção urbana pelas elites, é dizer, não vivem nos espaços públicos da cidade. Sair de casa não significa estar na rua. A rua em si não é espaço de estar, mas de trafegar. É o lugar dos carros, do transporte privado que faz a conexão entre a casa, o trabalho e outros espaços também privados. O único espaço que ainda recebe visitas é a praia, mas, como já observado, com as devidas ressalvas.

As queixas dos informantes não foram voltadas à qualidade dos equipamentos ou aos serviços públicos da cidade, mas ao trânsito e à violência. Até aqueles que criticaram a verticalização e o crescimento da região litorânea mostraram preocupação apenas com os efeitos sobre o trânsito, que afetam seu cotidiano. Não se vê, nesse sentido, reclamações sobre problemas relacionados ao esgoto, à poluição das praias urbanas<sup>284</sup>, às deficiências dos transportes públicos, às calçadas irregulares que afetam o andar nas ruas<sup>285</sup>; de uma maneira geral, à conservação ou falta de investimento em espaços públicos. Não há, na verdade, substância para reclamar de questões como essas, já que, como evidenciado, não vivenciam esses problemas da cidade, estando resguardados em seus espaços privativos, exclusivos e seguros.

Nesse sentido, as análises expostas neste capítulo, quando comparadas aos anteriores, permitem apreender intersecções entre os espaços social, simbólico e geográfico das frações estudadas, conformando fronteiras simbólicas que refletem diferenças quanto às práticas abordadas na pesquisa.

A fronteira mais bem definida se fez ver através da fração cultural, que se opõe às outras frações: são dotados de alto volume de capital cultural, mas, em comparação, menor capital econômico. Quanto às práticas residenciais e de lazer, são adeptos do estilo 'rústico' e do lazer 'artístico'. Entre a fração dominante e a dotada

---

<sup>284</sup> Disponível em: <https://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/2024/05/14/mp-instaura-inquerito-para-apurar-poluicao-nas-aguas-das-praias-de-joao-pessoa.ghtml>.

<sup>285</sup> Disponível em: [https://auniao.pb.gov.br/noticias/caderno\\_paraiba/caminhada-com-muitos-obstaculos](https://auniao.pb.gov.br/noticias/caderno_paraiba/caminhada-com-muitos-obstaculos).

de estrutura de capitais marcada pelo econômico, porém, as fronteiras se mostram mais turvas, devido às semelhanças entre o volume de capital econômico, que se fazem ver nas tomadas de posição quanto ao lazer e, em certa medida, ao local e ao tipo de moradia (a maioria mora no Altiplano 'nobre'). As frações dominantes são adeptas do estilo 'clássico' e 'do lazer em casa', enquanto as frações com maior capital econômico adotam o estilo '*clean*/contemporâneo', mas, em relação ao lazer, dividem-se entre 'lazer em casa' e 'lazer fora de casa', cujas diferenças são mínimas.

O panorama fornecido aqui permitiu compreender, ainda, algumas estratégias de distinção que se realizam através das práticas analisadas. Os discursos apontam modos de morar legítimos entre as frações de elites da cidade, tanto na econômica quanto na cultural.

As disputas simbólicas constatadas se dão, notadamente, entre as frações dominante e as elites marcadas pelo capital econômico. Ao olhar em retrospecto, quando da ocupação nos bairros da praia, o estilo de vida 'legítimo' foi estabelecido: morar na praia (Tambaú, Manaíra ou Cabo Branco) e veraneiar em Camboinha, além das viagens internacionais. Práticas distintivas. Hoje, com o crescimento da cidade e o surgimento de novas elites econômicas, percebeu-se que as frações 'tradicionais' mais jovens têm modificado seus discursos quanto aos modos de morar legítimos, evidentes quando mencionam o declínio do veraneio ou quando não mostram o mesmo entusiasmo pelo bairro Altiplano. A reclusão no lazer 'em casa' também se mostra reflexo disso, ao passo que, entre as 'novas elites' econômicas entrevistadas, o veraneio em Camboinha e a morada no Altiplano 'nobre' são vistos como 'objetos de desejo', símbolos de um estilo de vida distintivo na cidade de João Pessoa.

O cenário muda um pouco entre as frações que se valem predominantemente do capital cultural para suas estratégias distintivas. Procuram, assim, afastar-se dos símbolos das 'elites econômicas'. Criticam o veraneio em Camboinha e não residem no bairro do Altiplano 'nobre', tampouco o frequentam, além de utilizarem a praia, ao invés de contemplá-la à distância. Há uma maior valorização da cultura nordestina, dos artistas 'da terra', trazendo esse discurso de forma muito presente em suas falas, em oposição àqueles que associam a aquisição de cultura a viagens para o exterior, em especial, para a Europa, traço predominante nas frações de elites econômicas.

Nesse contexto, as análises das entrevistas e dos materiais pesquisados possibilitam afirmar que, na cidade de João Pessoa, tem ocorrido uma tentativa de legitimar a arte regional e a cultura nordestina entre as elites econômicas. Legitimação

e reconhecimento. Lembra-se, aqui, do trecho da entrevista realizada com o arquiteto Maia, abordada no terceiro capítulo, quando fala sobre o esforço empreendido pelos profissionais para educar sua clientela em relação ao consumo da arte.

Tal esforço pode ser vislumbrado, por exemplo, na decoração dos edifícios mais recentes das construtoras de ‘alto padrão’ (Alliance e Setai Grupo GP, por exemplo)<sup>286</sup>. Uma das informantes entrevistadas, pertencente à fração dominante e às elites tradicionais, ao falar sobre esses empreendimentos, aduz que “são prédios que têm obras de arte muito significativas, porque nós sabemos que a lei determina que toda construção tenha uma obra de arte. Mas, existem algumas obras de arte que nós respeitamos com toda certeza”, referindo-se àquelas dos artistas plásticos paraibanos e nordestinos.

A inauguração da loja ‘Espaço Arte Brasil’, em 2022, também é simbólica e merece destaque. O espaço é ponto de venda e exposições de obras de arte, tendo como propósito ampliar o acesso à arte<sup>287</sup>. Fábio Bernardo<sup>288</sup>, um dos sócios, menciona que a iniciativa se deu, pois sempre teve “[...] a percepção de que muitos dos nossos artistas, que não deixam em nada a dever aos melhores do mundo, viviam quase que isolados em seus ateliês”. A loja comercializa obras de artistas como Flávio Tavares, Miguel dos Santos, Clóvis Jr., Fred Svendsen, Heloísa Maia, Raul Córdula entre outros, todos já mencionados anteriormente. Falando sobre a inauguração, Bernardo diz estar “muito feliz”, pois acredita que “[...] conseguimos provocar o gosto das pessoas pela arte, reunindo um grande número de convidados que, de fato, se encantaram e se interessaram pelo que temos aqui” (Paraíba Total, 2022).

Em reportagem sobre o primeiro ano de funcionamento (Ideia Positiva, 2023)<sup>289</sup>, com título “Espaço Arte Brasil celebra primeiro ano com reconhecimento de artistas, de profissionais e da sociedade”, há depoimentos que confirmam o empenho para cultivar o gosto pela arte nas frações com alto capital econômico. Os trechos abaixo são evidências desse cenário.

---

<sup>286</sup> Também percebido durante a visita a um desses empreendimentos.

<sup>287</sup> Disponível em: <https://paraibatotal.com.br/2022/09/16/espaco-arte-brasil-abre-as-portas-como-espaco-exclusivo-de-criatividade/>

<sup>288</sup> Colunista social há mais de 20 anos, circula entre as frações de elites devido à sua profissão, e agora expande sua atuação tanto como sócio do Espaço Arte Brasil quanto parte da equipe de *marketing* da construtora Setai Grupo GP. Lembra-se de que sua coluna social serviu de apoio para o levantamento do universo das elites locais.

<sup>289</sup> Disponível em: <https://www.ideiapositivaonline.com.br/noticia/geral/espaco-arte-brasil-celebra-primeiro-ano-com-reconhecimento-de-artistas-de-profissionais-e-da-sociedade>

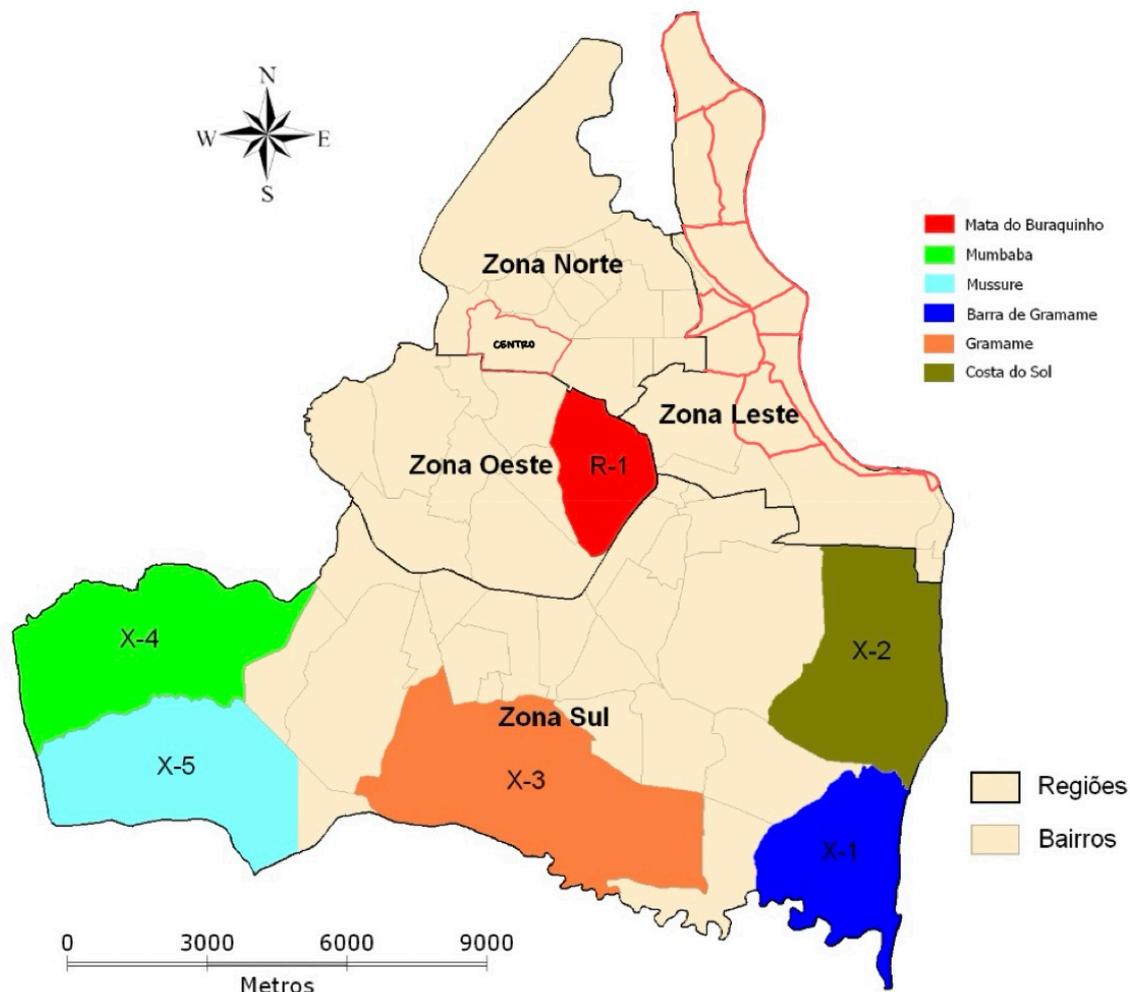
No passado, enfrentei algumas experiências desafiadoras, como galerias que encerraram suas atividades devido às dificuldades na comercialização da arte. No entanto, tenho percebido uma mudança significativa nesse cenário desde a criação do Espaço Arte Brasil. Nós, artistas, sentimos uma profunda gratidão ao testemunhar como somos valorizados atualmente", declarou Miguel dos Santos, um dos escultores mais importantes da região, destaque na última edição do Independent 20th Century, em Nova York. Quem também celebrou o primeiro ano do Espaço Arte foi o CEO do Setai - Grupo GP, André Penazzi. O empresário é um entusiasta da arte e faz questão de ressaltar as obras brasileiras na concepção das construções de luxo do GP. "A iniciativa presenteia a cidade ao reconhecer talentos natos e dar voz a eles. Como investidor e cliente, nossos empreendimentos sempre contam com peças de arte em sua composição e temos muito orgulho da realização de toda a curadoria, do empenho e da atenção colocados nas peças. De fato, é um ano de muito sucesso!", parabenizou o empresário.

Remete-se, ainda, à edição de 2023 da Casa Cor Paraíba, instância de consagração do campo da arquitetura, analisada no terceiro capítulo, que trouxe como tema central a valorização da cultura regional, legitimando-a, portanto.

No que concerne à praia, de uma forma ou de outra, é mobilizada como distintiva: símbolo do 'morar bem', do lazer no veraneio, das práticas esportivas na orla. Citam o termo "privilégio" com frequência, ao falarem da orla marítima da cidade. Em vários momentos, aparece como referência do passado, de um tempo em que a cidade era menor e a praia pouco habitada. Em outros, associam-na à poesia, ao bem-estar físico e mental, sendo objeto de contemplação. Falam do cheiro do mar, do sargaço, da maresia, como memórias olfativas e afetivas. "A praia é tudo", resumiu Heloísa, moradora da orla do bairro Manaíra.

Assim, considerando o espaço geográfico da cidade, os discursos das frações de elite entrevistadas apresentam uma cidade menor, limitada a alguns bairros da zona leste, isto é, da região litorânea, com poucas referências a poucos bairros da zona norte, como o centro da cidade, antiga 'Cidade Alta'. Na verdade, existe uma 'outra cidade' além de suas classificações, mas a impressão que fica é a de que ela não existe, de fato, no mundo das elites. Para efeitos visuais, a figura abaixo apresenta o mapa da cidade com as divisões das zonas norte, leste, sul e oeste. Os bairros delineados na cor vermelha são os mencionados pelos informantes, nos quais residem e/ou frequentam no cotidiano para lazer, trabalho, dentre outras atividades.

Figura 50 - Mapa da cidade de João Pessoa, classificado a partir das regiões norte, leste, sul e oeste. Os bairros circutados na cor vermelha representam aqueles nos quais 'vivem' (moram, trabalham ou frequentam) as frações de elites entrevistadas



Fonte: João Pessoa (2009)<sup>290</sup> (com edição da autora).

Como é possível verificar, os espaços que ocupam se tornam mais restritos, sejam eles físicos ou simbólicos. Recolhem-se em espaços nos quais convivem entre si, isolando-se das outras frações de classes e acentuando as desigualdades na cidade.

Esse cenário remete aos estudos de Teresa Caldeira (2003, p. 211), registrando, na cidade de São Paulo, o surgimento do que chama “enclaves fortificados”, referindo-se a “espaços privatizados, fechados e monitorados para residência, consumo, lazer e trabalho”. A autora chama a atenção para o fato de essa tendência implicar no abandono do espaço público, o que também foi ressaltado por

<sup>290</sup>Disponível em: [http://antigo.joaopessoa.pb.gov.br/portal/wp-content/uploads/2012/04/TOPOGRAFIA-SOCIAL-DE-JOAO-PESSOA\\_2009.pdf](http://antigo.joaopessoa.pb.gov.br/portal/wp-content/uploads/2012/04/TOPOGRAFIA-SOCIAL-DE-JOAO-PESSOA_2009.pdf).

Rolnik (2022), ao falar da precarização dos espaços públicos. Essa perspectiva também é notada por Marcelo Lopes de Souza (2008, p. 73), que, ao abordar as consequências do abandono dos espaços públicos, fala sobre a possibilidade de agravamento dos problemas que o discurso do enclausuramento busca evitar.

Se, de uma parte, os “condomínios exclusivos” prometem solucionar os problemas de segurança dos indivíduos e famílias de classe média ou da elite, de outra parte, deixam intactas as causas da violência e da insegurança que os nutrem. Pior: no longo prazo, colaboram para deteriorar a qualidade de vida, a civilidade e as condições de exercício da própria cidadania na cidade, sob determinados aspectos.

Convém notar que o mesmo autor, continuando nessa linha de pensamento, alerta para o papel do *marketing* imobiliário e de outros fatores para a dinâmica da segregação das elites, destacando os “limites ideológicos de uma pequena burguesia cada vez mais americanizada (ou, mais especificamente, ‘miamizada’)” (SOUZA, 2008, p. 73).

A alusão à cidade de Miami parece profetizar o discurso atual do mercado imobiliário de João Pessoa, propagandeada como “a Miami brasileira”, como consta de matéria publicada no *site* da revista Exame: “Miami brasileira: maior construtora da Paraíba surfa no crescimento de João Pessoa” (Quesada, 2024). A construtora referida na matéria é a Setai Grupo GP, cujo sócio proprietário, André Guedes Pereira, foi entrevistado para esta pesquisa. Para a revista Exame, o empresário afirmou que “[...] quem vem à João Pessoa gosta das praias de mar quente, da segurança e do pouco adensamento”, mas esse discurso não parece refletir a realidade retratada pelas elites entrevistadas<sup>291</sup>, que falam da falta de segurança na cidade, tampouco pelas propostas dos seus empreendimentos imobiliários de ‘alto padrão’, que visam à promoção de maior segurança para seus moradores, entre outras questões. Vale lembrar que um dos empreendimentos daquela empresa tem a proposta de uma “super praia artificial biológica exclusiva”, para que seus moradores não precisem ir à praia, como visto no terceiro capítulo. Consta-se, pois, a autosegregação e, como consequência, o abandono dos espaços públicos.

---

<sup>291</sup> Sequer, ainda, pela realidade da própria cidade, cujas praias têm sido classificadas como impróprias para banho, devido ao despejo de esgotos pelas galerias pluviais. (Cf. Disponível em: <https://paraibaonline.com.br/paraiba/2024/05/26/paraiba-com-mais-de-20-praias-improprias-para-o-banho/>).

Assim, os espaços que outrora eram destinados à convivência pública, estão sendo deixados para aqueles que não podem pagar por espaços privados, de maneira que se estabelece, também neste campo, uma distinção que cria espaços exclusivos e homogêneos, cuja característica principal, muito embora não declarada, é excluir o outro, assim considerados os que não pertencem às frações de elite. É o que anota Caldeira (2003, p. 212), quando se refere aos “[...] enclaves homogêneos, isolados daqueles percebidos como diferentes”.

Ao direcionar a pesquisa pela casa adentro, não apenas foi possível apreender as práticas residenciais e gostos próprios das frações de elites de João Pessoa, como também perceber as dinâmicas que ocorrem ‘do lado de fora’, os usos que essas frações dão à cidade, ao seu espaço geográfico, ou seja, como elas entendem e vivem a cidade, em seus espaços públicos e privados. Por mais que não tenha sido construído, de fato, o espaço social da cidade, explorar essa estrutura a partir das entrevistas realizadas, junto às pesquisas sobre o mercado imobiliário, o processo de urbanização da cidade, entre outros, serviu como indicativo das disputas e disposições das frações de elites que ocorrem na cidade, a qual se torna elemento imprescindível para a realização dessas dinâmicas, vez que, na construção de fronteiras, modela-se a cidade.

Aqui, portanto, torna-se central o que Wacquant (2023, p. 06) chama de “[...] a trialética Bourdieusiana do espaço simbólico, espaço social e espaço físico” (tradução livre)<sup>292</sup>, como uma proposta de análise dos agentes através dessas três perspectivas em conjunto: “[...] as categorias cognitivas dos agentes, a posição que eles ocupam em uma ordem multidimensional estratificada, e seu lugar e peregrinações pela paisagem urbana” (Wacquant, 2023, p. 10, tradução livre). Nesse sentido, o trabalho em torno desses conceitos e a compreensão das formas como eles se atravessam foram essenciais para a elaboração das categorias apresentadas nesta pesquisa. Mais ainda, o autor alerta para a importância de estudar as dinâmicas das elites perpetradas no espaço físico da cidade, com vistas a observar como as distâncias sociais se manifestam e modelam os espaços na cidade, gerando efeitos não só entre si, mas principalmente sobre as outras frações de classes (*Ibidem*, 2023, p. 42).

---

<sup>292</sup> “[...] what I christen the Bourdieusian trialectic of symbolic space, social space, and physical space”.

O esforço de trazer o legado bourdieusiano para uma sociologia urbana é recente (Wacquant, 2018)<sup>293</sup>, mas tem se apresentado como tendência entre diversos pesquisadores que buscam aplicar o ferramental metodológico de Bourdieu para a compreensão das disputas que ocorrem nos espaços urbanos<sup>294</sup>. Pinçon e Pinçon-Charlot (2018), por exemplo, ao criticarem a sociologia urbana por passar ao largo da dinâmica das relações sociais da burguesia, encontram nas pesquisas de Bourdieu um modelo empírico-teórico que lhes permitiu dar continuidade – e, ainda, estender – os estudos sobre as elites francesas.

Ao observarem os diferentes bairros de Paris, os autores compreenderam como os membros das frações de elites passam por um processo ativo de reclusão social, no sentido de que há uma concentração desses agentes em determinados bairros, resultando em uma segregação/agregação social. Esses lugares se tornam exclusivos, onde não só a moradia é privilegiada, mas também o comércio e os serviços se coadunam com o estilo de vida desses moradores. Dessa forma, argumentam que “[...] as grandes famílias da rica aristocracia e a velha burguesia possuem um poder econômico e social que também é um poder sobre o espaço. Eles têm os meios para traduzir as distâncias sociais em distâncias espaciais” (Pinçon; Pinçon-Charlot, 2018, p. 119), ou seja, “[...] a posição de um agente no espaço urbano é a expressão física da posição desse agente no espaço social” (*Ibidem*, p. 120).

Ante o exposto, o micro espaço vislumbrado a partir das entrevistas, também com evidências apresentadas nos capítulos anteriores, responde ao que se propôs nesta pesquisa, isto é, apreender as intersecções entre os espaços social, simbólico e geográfico.

---

<sup>293</sup> Cf.: Rosenlund, 2009; Iain Hay, 2013; Pereira, 2016, 2018; Ray Forrest, Sin Yee Koh e Bart Wissink, 2017; Mendez, Gayo, 2019; Savage, 2020.

<sup>294</sup> No Brasil, Gabriel Peters (2022) chama atenção para a importância de analisar os efeitos dos espaços social e simbólico sobre o espaço físico, considerando o legado bourdieusiano. Na obra “Distinção e globalização”, Ortiz, Michetti e Netto (2023) ressaltam essa ideia ao passo que observam as dinâmicas geográficas do universo das elites.

## 7 CONCLUSÃO

Explorar o universo das elites na cidade de João Pessoa se mostrou uma tarefa que trouxe algumas contribuições para a agenda de pesquisa das sociologias das elites e urbana e, por que não dizer da intersecção entre elas. Nesse sentido, os resultados obtidos apontam para as posições que os agentes estudados ocupam no espaço social e como suas disposições se manifestam no espaço simbólico da moradia e nas classificações do espaço físico da cidade, aludindo a intersecções entre esses espaços. Ainda, a pesquisa permitiu encontrar aspectos característicos do contexto local, importantes para a compreensão do processo de reprodução das elites na cidade.

Em que pese a impossibilidade de falar em termos estatísticos, a distribuição dos agentes no micro espaço construído pela pesquisa forneceu evidências quanto ao peso do volume e da estrutura de capitais para a formação dos gostos e tomadas de posição, nos âmbitos da moradia e do lazer, bem como do tempo de acúmulo desses capitais. Assim, as análises apontaram para a formação de fronteiras simbólicas que expressam aproximações e distanciamentos entre os participantes, a depender da estrutura de capitais, ou seja, dos tipos de capitais acumulados.

Nas práticas residenciais, o alto volume de capital cultural é decisivo e se manifesta através do discurso de moradias, que retrata histórias pessoais, vitrines de trajetórias individuais, daí prescindirem do auxílio de arquitetos/decoradores para realizar escolhas nessa esfera. Se pertencentes às elites tradicionais dominantes, as referências aos antepassados se tornam frequentes, objetivadas em móveis e diversos outros artigos herdados da família. Por outro lado, quando pertencentes às novas elites com maior capital cultural, verifica-se maior ênfase a obras de arte de artistas plásticos paraibanos e nordestinos consagrados, que adquiriram em vida ou foram apresentados pelos próprios artistas. Ademais, entre os informantes da fração com maior capital econômico, além de não apresentarem gosto por artes plásticas, tendem a recorrer a profissionais consagrados do campo local da arquitetura, não associando, portanto, a moradia às suas identidades ou a referências da 'cultura local/regional'.

Percebeu-se, nesse sentido, disputas relacionadas à legitimidade da 'cultura local' como distintiva, evidenciada nos esforços realizados pelos agentes produtores do mercado da moradia, como arquitetos, construtores e outras instâncias de

consagração, como também no próprio discurso das frações com alto volume de capital cultural (os dominantes e aqueles com estrutura marcada pelo capital cultural).

Já nas práticas de lazer, o acúmulo de capital econômico parece falar mais alto, aproximando as frações dominantes daquelas que possuem maior capital econômico, demonstrando estilos de vida que em muito se assemelham: restaurantes, eventos sociais, viagens frequentes – nacionais e internacionais –, observados como práticas distintivas. Entre as frações com menor capital econômico, o lazer se volta para atividades que permitem o cultivo cultural, tanto na cidade quanto em viagens.

Outro ponto de destaque diz respeito à praia e suas representações. O mar da cidade de João Pessoa é classificado pelo *marketing* imobiliário e pelos informantes entrevistados como símbolo de bem-estar e moradia legítima das elites<sup>295</sup>. Não obstante a valorização simbólica, as praias urbanas são pouco ou nada frequentadas pelas elites locais, servindo mais como objeto de contemplação do que como destino de lazer. Somente alguns informantes da fração de maior capital cultural ainda mantêm certa frequência, preservando um vínculo com esses espaços que o restante das elites aqui retratadas já não possui.

Por outro lado, a prática do veraneio é associada às praias de Camboinha e Formosa, localizadas no município vizinho, Cabedelo, por meio da qual também se evidenciam fronteiras, conformadas, principalmente, a partir do acúmulo dos capitais no tempo. Nesse sentido, para as elites tradicionais, a temporada de verão é um hábito que remonta a gerações passadas, quando a moradia dessas frações ainda se ancorava no centro da cidade. No entanto, percebeu-se que, entre os membros mais jovens desse grupo, apesar de terem vivenciado o veraneio na infância/juventude, atualmente, com a disseminação da prática e o adensamento da região, têm modificado suas percepções: não aderem ou preferem frequentar as praias em períodos menos movimentados. A distinção recai sobre a raridade.

Em contraste, os integrantes das novas elites com maior capital econômico não remetem a prática ao passado – seja o próprio ou o de suas famílias –, mas se mostram entusiastas dela. Além disso, entre as novas elites, o volume e a estrutura de capitais também apontam fronteiras, visto que os informantes com maior capital

---

<sup>295</sup> A lembrar da referência à cidade de João Pessoa como a “Miami brasileira”. <https://exame.com/mercado-imobiliario/miami-brasileira-maior-construtora-da-paraiba-surfa-no-crescimento-de-joao-pessoa/>

cultural não partilham da prática, assemelhando-se, desse modo, às frações mais jovens das elites tradicionais.

As intersecções entre os espaços social e simbólico também se estendem ao espaço geográfico da cidade, observadas tanto pela ancoragem territorial na região litorânea quanto deserção dos espaços públicos. Obteve-se, portanto, um panorama relacionado ao papel das elites locais na construção da cidade, sejam elas produtoras ou consumidoras do mercado imobiliário.

O processo de urbanização da cidade de João Pessoa não ocorreu naturalmente ou ao acaso, mas foi resultado de disputas entre diversas forças que interagem e, por vezes, colidem entre si. São disputas espaciais das quais as frações dominantes saem, invariavelmente, vencedoras. Essa dinâmica é verificada desde a fundação da cidade, com a designação da Cidade Alta, ocupada pelas elites, e da Cidade Baixa, ocupada pelas classes populares. A oposição entre alto e baixo, apesar de literal, devido à topografia da região, também é simbólica. Com efeito, não se visualiza a diferenciação apenas na ancoragem territorial das frações de classes, mas também nos investimentos (ou na falta deles) realizados pelo Poder Público naqueles locais: os que moravam no alto eram contemplados com melhorias urbanas, como iluminação, transporte público, calçamento, acesso à água potável, saneamento, entre outros, além de melhor infraestrutura de serviços e comércio, adequada ao público morador. Para os que viviam em baixo, porém, tais medidas, se e quando chegavam, mostravam-se lentas e precárias.

À medida que a cidade cresce, a dinâmica se perpetua. A ocupação da região litorânea é simbólica: em meados do século XX, as frações de elite que lá chegavam não se depararam com espaços vazios, mas habitados por comunidades de pescadores que lá viviam sem qualquer infraestrutura. Nesse ponto, a ação do Estado se faz notória, pois só então a área passa a ser alvo de investimentos públicos e regulamentações voltadas para a habitação dos novos moradores, além da designação de espaços periféricos para a moradia dos pescadores, isolando-os das elites.

Não à toa, com a consolidação da região litorânea como ancoragem das elites, toda a região se vê cercada por comunidades populares: alguns expulsos da beira-mar, outros de regiões próximas que foram desapropriadas para a construção de avenidas que ligavam o centro à praia, por exemplo. Com a valorização imobiliária da região, as classes mais baixas se veem sem alternativa senão habitar periféricamente,

já que não dispõem de condições econômicas suficientes para acompanhar os passos das elites.

Mais recentemente, já no século XXI, com o adensamento dos bairros da praia e o intenso processo de verticalização observado, novamente, essa dinâmica se apresenta, desta feita, com a ocupação do bairro Altiplano. Este, onde até então predominava a moradia de outras frações de classes<sup>296</sup>, tinha parte de seu território classificado como patrimônio ambiental e paisagístico do Estado. Após sucessivas alterações na legislação, bem como da ostensiva atuação de outros produtores do mercado imobiliário local<sup>297</sup>, uma parcela do bairro passa a ser o novo destino de moradia das elites da cidade. Adquire, então, novas feições, com os vários edifícios de alto padrão construídos, além de nova nomenclatura, o Altiplano Nobre, distinguindo-o da região que já era ocupada pelas camadas mais baixas.

Assim como outrora ocorreu nos bairros da orla marítima, com a instalação das classes altas no Altiplano, a infraestrutura e os investimentos urbanos surgem naturalmente. Esse processo foi frequentemente registrado pelos moradores do bairro, entrevistados para a pesquisa, que apontaram diversas melhorias ocorridas na região após sua chegada, além de outras ainda pendentes.

Nesse norte de ideias, sob o manto do crescimento urbano e do desenvolvimento da cidade, verificou-se que as elites locais reproduzem dinâmicas segregatícias, através das quais se distanciam física e simbolicamente das outras frações de classe, além de se diferenciarem entre si. Ao se isolarem em espaços privados, desde a moradia ao lazer, contribuem para a precarização dos espaços públicos da cidade, os quais não utilizam, ao passo que a cidade que sobra não corresponde às vidas de 'alto padrão' e com 'segurança perimetral'.

---

<sup>296</sup> A exemplo dos conjuntos habitacionais destinados a professores.

<sup>297</sup> Alto investimento em empreendimentos e publicidade.

## REFERÊNCIAS

AFONSO, Filipe Valetim. **As casas de Mário di Lascio**: projeto, tempo e lugar. 2019. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo), Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2019. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/18536?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/18536?locale=pt_BR). Acesso em: 03 dez. 2021.

AGUIAR, Wellington Hermes Vasconcelos de. **Cidade de João Pessoa**: a memória do tempo. João Pessoa: Persona, 1992.

AGUIAR, Wellington; MELLO, José Octávio de Arruda. **Uma cidade de quatro séculos**: evolução e roteiro. João Pessoa: Governo da Paraíba, 1985.

**ALLIANCE CONSTRUTORA**. Mercado de Luxo: características dos imóveis de alto padrão. João Pessoa, 2019. Instagram: @allianceconstrutora. Disponível em: <https://www.instagram.com/p/CjQ0Q-fvj84/>. Acesso em: 16 jan. 2023.

**ALLIANCE CONSTRUTORA**. Mercado de Luxo: características dos imóveis de alto padrão. João Pessoa, 2021. Instagram: @allianceconstrutora. Disponível em: <https://www.instagram.com/p/CjQ0Q-fvj84/>. Acesso em: 16 jan. 2023.

**ALLIANCE CONSTRUTORA**. Mercado de Luxo: características dos imóveis de alto padrão. João Pessoa, 2022. Instagram: @allianceconstrutora. Disponível em: <https://www.instagram.com/p/CjQ0Q-fvj84/>. Acesso em: 16 jan. 2023.

ALMEIDA, Maurílio Augusto de. **Presença de D. Pedro II na Paraíba**. São Paulo: Vozes, 1982.

ANDREATTA, Verena. **Cidades quadradas paraísos circulares**: os planos urbanísticos do Rio de Janeiro no século XIX. Rio de Janeiro: Mauad, 2006.

AQUINO, Aécio Villar de. O século XIX e a cidade. *In*: AGUIAR, Wellington; MELLO, José Octávio de Arruda. **Uma cidade de quatro séculos**: evolução e roteiro. João Pessoa: Governo da Paraíba, 1985, p. 75-76.

ARAÚJO, Milena Lima de. **Três planos em três tempos**: transformação urbana e modernização cidade de João Pessoa. 2007. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2007. Disponível em: <https://dspace.mackenzie.br/handle/10899/26055>. Acesso em: 15 dez. 2021.

ARAÚJO, Isamel Xavier; SASSI, Roberto; LIMA, Eduardo R. Viana de. Pescadores artesanais e pressão imobiliária urbana: qual o destino dessas comunidades tradicionais? **Revista de Gestão Costeira Integrada**, n. 14, v. 3, 2014. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/3883/388340108007.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2024.

ATKINSON, Will. **Class in the new millennium: the structure, homologies and experience of the British social space**. London: Routledge, 2017.

BATISTA, Juarez. Os sobradões da velha cidade. *In*: AGUIAR, Wellington; MELLO, José Octávio de Arruda (Org.). **Uma cidade de quatro séculos: evolução e roteiro**. João Pessoa: Governo da Paraíba, 1985, p. 106-108.

BENÉVOLO, Leonardo. **História da arquitetura moderna**. São Paulo: Ed. Perspectiva, 2001.

BESSA, Patrícia Gigliola de Queiroga. **Quatro décadas de grandes expansões planejadas na capital paraibana (1913-1953)**. Dissertação (Mestrado em Engenharia Urbana e Ambiental). Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2012. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/5480?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/5480?locale=pt_BR). Acesso em: 22 dez. 2022.

BLANKE, Camila H.; VITORIANO, Marina Sá. **Inspiração Paraíba**. João Pessoa: Santa Marta, 2020.

BOURDIEU, Pierre; SAINT-MARTIN, Monique. Goffts de classe et styles de vie. (Excerto do artigo "Anatomie du gofft"). **Actes de la Recherche en Sciences Sociales**, n° 5, p. 18-43., out./1976. Traduzido por Paula Montero. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=4955156>. Acesso em: 15 mar. 2021.

BOURDIEU, Pierre. **As estruturas sociais da economia**. Porto: Campo das Letras, 2006.

BOURDIEU, Pierre. **Escritos de Educação**. Maria Alice e Afrânio Catani (Orgs.). Petrópolis: Vozes, 2007.

BOURDIEU, Pierre. **A miséria do mundo**. Petrópolis: Vozes, 2008.

BOURDIEU, Pierre. **A distinção: crítica social do julgamento**. Porto Alegre: Zouk, 2013.

BOURDIEU, Pierre. **A produção da crença: contribuição para uma economia dos bens simbólicos**. Porto Alegre: Zouk, 2015.

BOURDIEU, Pierre. **Questões de sociologia**. Petrópolis: Vozes, 2019.

BOURDIEU, Pierre; CHAMBOREDON, Jean-Claude; PASSERON, Jean-Claude. **Ofício de sociólogo: metodologia da pesquisa na sociologia**. Petrópolis: Vozes, 2010.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. **Cidade de muros: crime segregação e cidadania em São Paulo**. São Paulo: Editora 34, 2003.

CAVALCANTI, Lauro. **Moderno e brasileiro: a história de uma nova linguagem na arquitetura (1930-1960)**. Rio de Janeiro: Zahar, 2006.

CID, Heron. Engorda das praias de João Pessoa tem justificativa magra e debate raso. **MaisPB**, 2023. Disponível em: <https://heroncid.maispb.com.br/2023/02/07/hora-h-engorda-das-praias-de-joao-pessoa-tem-magra-justificativa-e-debate/>. Acesso em: 03 mar. 2023.

COELHO FILHO, João Santos. A iluminação pública através dos tempos. *In*: AGUIAR, Wellington; MELLO, José Octávio de Arruda (Org.). **Uma cidade de quatro séculos: evolução e roteiro**. João Pessoa: Governo da Paraíba, 1985, p. 67-70.

CONCEDIDA liminar a herdeira de empresário Paulo Miranda para despejar família de pescador no Altiplano. **PB Agora**, 2021. Disponível em: <https://www.pbagora.com.br/noticia/paraiba/justica-concede-liminar-a-herdeira-de-empresario-paulo-miranda-para-despejar-familia-de-pescador-no-altiplano/>. Acesso em: 10 fev. 2024.

COUTINHO, Marco Antônio Farias. **Evolução urbana e qualidade de vida: o caso da Avenida Epitácio Pessoa**. 2004. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento e Meio Ambiente) - Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2004. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/4555?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/4555?locale=pt_BR). Acesso em: 19 dez. 2021.

COSTA, Paula Augusta Ismael da. Da popularização do entorno à evasão da elite: a rua das Trincheiras, João Pessoa - PB. **Revista de Pesquisa em Arquitetura e Urbanismo**, v. 18, p. 1-18, 2020. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/risco/article/view/161069/162969>. Acesso em: 13 jan. 2022.

CRUZ, Patrícia Costa e Silva. **Urbanidades e relações entre espaço e sociedade: estudo de caso do bairro do Altiplano Cabo Branco**. 2015. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2015. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/14789?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/14789?locale=pt_BR). Acesso em: 21 dez. 2021.

DUNKER, Christian Ingo Lenz. **Mal-estar sofrimento e sintoma: uma psicopatologia do Brasil entre muros**. Rio de Janeiro: Boitempo, 2015.

ESPAÇO Arte Brasil abre as portas como espaço exclusivo de criatividade e acesso à cultura me João Pessoa. **Paraíba Total**, 2022. Disponível em: <https://paraibatotal.com.br/2022/09/16/espaco-arte-brasil-abre-as-portas-como-espaco-exclusivo-de-criatividade/>. Acesso em: 10 jan. 2024.

ESPAÇO Arte Brasil celebra primeiro ano com reconhecimento de artistas, de profissionais e da sociedade. **Ideia Positiva**, 2023. Disponível em: <https://www.ideiapositivaonline.com.br/noticia/geral/espaco-arte-brasil-celebra-primeiro-ano-com-reconhecimento-de-artistas-de-profissionais-e-da-sociedade>. Acesso em: 10 jan. 2024.

FAMÍLIA Miranda é acusada de tentar tomar terreno do tabelião Toscano de Brito. **PB Agora**, 2019. Disponível em: <https://www.pbagora.com.br/noticia/paraiba/familia-miranda-e-acusada-de-tentar-tomar-terreno-do-tabeliao-toscano-de-brito-no-altiplano/>. Acesso em: 10 fev. 2024.

FERNANDES, Maria Andreína Moreira. **A (re)produção do espaço urbano no Bairro Altiplano, João Pessoa-PB: estratégias, iniciativas e interesses dos agentes que produzem a cidade**. 2013. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2013. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/313?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/313?locale=pt_BR). Acesso em: 19 dez. 2021.

FERREIRA, Álvaro. Caminhando em direção da metropolização do espaço. **GEOUSP Espaço e Tempo**, v. 20, n. 3, p. 441-450, 2016. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/geousp/article/view/123824>. Acesso em: 18 dez. 2022.

FERREIRA, Christiane Nicolau Rosendo. **Entre muros**: os espaços coletivos dos condomínios residenciais fechados. 2012. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2012. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/302?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/302?locale=pt_BR). Acesso em: 18 dez. 2021.

FIRPO, Renata. O estilo de arquitetura que está em alta no mercado imobiliário do país: arquitetos brasileiros conseguem sobressair a profissionais estrangeiros resgatando linhas de grandes nomes de nossa arquitetura. **Veja**, 2023. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/coluna/real-estate/o-estilo-de-arquitetura-que-esta-em-alta-no-mercado-imobiliario-do-pais>. Acesso em: 16 jul. 2023.

FORREST, Ray; KOH, Sin Yee; WISSINK, Bart (eds.). **Cities and the super-rich**: real estate, elite practices and urban political economies. New York: Springer Nature.

FREIRE, Carmen Coelho de Miranda. **História da Paraíba** (para uso didático). João Pessoa: A União, 1982.

FRIEDMAN, Sam; REEVES, Aaron. From aristocratic to ordinary: shifting modes of elite distinction. **American Sociological Review**, v. 85, a. 2, p. 323-350, 2020. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0003122420912941>. Acesso em: 19 out. 2023.

FRIEDMAN, Sam, *et al.* The meaning of merit: talent versus hard work legitimacy. **Social Forces**, v. 102, i. 3, p. 861-879, 2024. Disponível em: <https://academic.oup.com/sf/article/102/3/861/7287285>. Acesso em: 20 maio 2024.

**FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS (FIPE)**. Índice FipeZAP: venda residencial 2024. Disponível em: <https://downloads.fipe.org.br/indices/fipezap/fipezap-202401-residencial-venda.pdf>. Acesso em: 10 maio 2024.

GALLIZA, Diana Soares de. Modernização sem desenvolvimento na Paraíba: 1890-1930. **Revista de Pesquisa Histórica**, v. 13, n. 1, 1990, pp. 81-93. Disponível em: <https://periodicos.ufpe.br/revistas/revistaclio/article/view/24628/19904>. Acesso em: 05 jan. 2022.

GROPIUS, Walter. **Bauhaus**: nova arquitetura. São Paulo: Ed. Perspectiva, 1977.

HAY, Iain. **Geographies of the super-rich**. UK: Edward Elgar Publishing, 2013.

HARADA, Ana Carolina. A casa viva: saiba mais sobre o tema CASACOR 2018. **Casa Cor**, 2018. Disponível em: <https://casacor.abril.com.br/noticias/a-casa-viva-saiba-mais-sobre-o-tema-de-casacor-2018/>. Acesso em: 15 jun. 2023.

HARVEY, David. **Cidades rebeldes**: do direito à cidade à revolução urbana. São Paulo: Martins Fontes, 2014.

HARVEY, David. The right to the city. **New Left Review**, v. 53, 2008. Disponível em: <https://newleftreview.org/issues/ii53/articles/david-harvey-the-right-to-the-city>. Acesso em: 27 fev. 2023.

**INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE)**. Cidades. Brasil, Paraíba, João Pessoa. 2021. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pb/joao-pessoa/panorama>. Acesso em: 10 jan. 2023.

JOÃO PESSOA é a cidade grande que teve maior aumento na população em 2022. **Paraíba Já**, 2023. Disponível em: <https://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/2023/06/28/joao-pessoa-e-a-cidade-grande-que-teve-maior-aumento-na-populacao-em-2022-estilo-de-vida-mais-calmo-e-tranquilo-diz-paulista.ghtml>. Acesso em: 10 jan. 2024.

JOÃO PESSOA. **Decreto Municipal nº 5.844, de 2007**. Transforma o bairro Altiplano em zona de adensamento prioritário no município. João Pessoa, PB: Prefeitura Municipal, [2007].

JOÃO PESSOA. **Projeto de Decreto Legislativo n. 213, de 2019**. Propositura de concessão de título de cidadão pessoense ao engenheiro e empresário Antônio Aldenor de Holanda, 2019. João Pessoa, PB: Prefeitura Municipal, [2019]. Disponível em: <https://sapl.joaopessoa.pb.leg.br/materia/98343>. Acesso em: 20 dez. 2022.

JOÃO PESSOA. **Projeto de Lei Complementar nº 31, de 2022**. Câmara Municipal de Vereadores. Sistema de Apoio ao Processo Legislativo. Disponível em: <https://sapl.joaopessoa.pb.leg.br/materia/153051>. Acesso em: 20 dez. 2022.

**JOÃO PESSOA**. Filipeia: mapas da cidade, 2023. Disponível em: <https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/mapashistoricos/index.html#15/-7.1235/-34.8810>. Acesso em: 29 nov. 2021.

**JOÃO PESSOA.** Atlas municipal de João Pessoa, 2010. Disponível em: [https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/files/atlas/Perfil\\_de\\_bairro.pdf](https://filipeia.joaopessoa.pb.gov.br/files/atlas/Perfil_de_bairro.pdf). Acesso em: 29 nov. 2021.

**JOÃO PESSOA.** Topografia-social-de-João-Pessoa, 2009. Disponível em: Disponível em: [http://antigo.joaopessoa.pb.gov.br/portal/wp-content/uploads/2012/04/TOPOGRAFIA-SOCIAL-DE-JOAO-PESSOA\\_2009.pdf](http://antigo.joaopessoa.pb.gov.br/portal/wp-content/uploads/2012/04/TOPOGRAFIA-SOCIAL-DE-JOAO-PESSOA_2009.pdf). Acesso em: 20 mar. 2024.

LEFEBVRE, Henri. **A produção do espaço.** Doralice Barros Pereira e Sérgio Martins (Trad.) (do original: La production de l'espace. 4. ed. Paris: Éditions Anthropos, 2000) 2006. Disponível em: <https://grupogpect.info/2014/06/02/livro-a-producao-do-espaco-de-henri-lefebvre/>. Acesso em: 28 fev. 2023.

LEFEBVRE, Henri. **O direito à cidade.** Rubens Eduardo Frias (Trad.). São Paulo: Centauro, 2011.

LIRA, Suedna, Do luxo ao lixo: em 40 anos de história, Hotel Tambaú passou de um dos maiores pontos turísticos de JP para uma obra abandonada; veja trajetória. **Polêmica Paraíba**, 2021, Disponível em: <https://www.polemicaparaiba.com.br/paraiba/do-luxo-ao-lixo-em-40-anos-de-historia-hotel-tambau-passou-de-um-dos-maiores-pontos-turisticos-de-jp-para-uma-obra-abandonada-veja-a-trajetoria/>. Acesso em: 15 mar. 2024.

LIRA, Anneliese Heyden Cabral de. **Avaliação da qualidade de vida urbana nos condomínios horizontais da cidade de João Pessoa - PB.** 2014. 222f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo), Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2014. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/8378?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/8378?locale=pt_BR). Acesso em: 16 dez. 2021.

MAIA, Doralice Sátyro. Ordem, higiene e embelezamento na Cidade Alta e na Cidade Baixa: a modernização da cidade da Parahyba - Brasil. **Revista Convergência Crítica: Movimentos Sociais, Direitos e Sociedade**, v. 1, n. 1, 2012. Disponível em: <https://periodicos.uff.br/convergenciacritica/article/view/36420>. Acesso em: 21 dez. 2021.

MACIEL, Louise Claudino. **Pode entrar:** manifestações de gosto no âmbito da moradia e da decoração das elites culturais na Região Metropolitana de Recife. 2018. 318f. Tese (Doutorado em Sociologia), Universidade Federal de Pernambuco, Pernambuco, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/32425>. Acesso em: 20 jan. 2022.

MARTINS, Paula Dieb. **Paisagem em movimento: as transformações na Avenida Presidente Epitácio Pessoa de 1980 a 2001**. 2014. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2014. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/314?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/314?locale=pt_BR). Acesso em: 17 dez. 2021.

MARTINS, Paula Dieb. **O imobiliário e a reestruturação urbana: a cidade de João Pessoa/PB no século XXI**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2019.

MARTINS, Paula Dieb; MAIA, Doralice Sátyro. A produção do espaço e da paisagem da Avenida Epitácio Pessoa, João Pessoa. **URBANA: Revista Eletrônica do Centro Interdisciplinar de Estudos sobre a Cidade**, Campinas, v. 7, n. 1, p. 172–198, 2015. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/ojs/index.php/urbana/article/view/8642553>. Acesso em: 04 jan. 2022.

MARTINS, Paula Dieb; MAIA, Doralice Sátyro. Produção do espaço e estruturação da cidade: o bairro do Altiplano Cabo Branco “Nobre” em João Pessoa-PB. **Espaço Aberto - PPGG/UFRJ**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 2, p. 137-155, 2017. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/EspacoAberto/article/view/13026/10193>. Acesso em 26 nov. 2021.

MARTINS, Paula Dieb; MAIA, Doralice Sátyro. Da nova malha urbana ao tecido consolidado: a expansão urbana através da produção imobiliária. **Revista Geo UERJ**, Rio de Janeiro, n. 35, 2019. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/geouerj/article/view/44244>. Acesso em: 26 nov. 2021.

MARQUES, Eduardo Cesar Leão. A metrópole de São Paulo no início do século XXI. **Revista USP**, São Paulo, n. 102, 2014, p. 23-32. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/revusp/article/view/97622/96485>. Acesso em: 27 fev. 2023.

MEDEIROS FILHO, José Estevam de. **...E o bonde a burro foi implantado: um ícone da modernidade da cidade da Parahyba no final do século XIX**. 2013. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura, Universidade Federal da Bahia, Bahia, 2013. Disponível em: [https://ppgau.ufba.br/sites/ppgau.ufba.br/files/tese\\_jose\\_estevam\\_de\\_medeiros\\_filho.pdf](https://ppgau.ufba.br/sites/ppgau.ufba.br/files/tese_jose_estevam_de_medeiros_filho.pdf). Acesso em: 20 dez. 2021.

MELLO, José Octávio de Arruda. **Os coretos no cotidiano de uma cidade: lazer e classes sociais na capital da Paraíba**. João Pessoa: Fundação Cultural do Estado da Paraíba, 1990.

MELLO, José Octávio de Arruda; FARIAS, Arion; CABRAL, Heitor. **História da Paraíba e sua capital**. João Pessoa: Imprell, 2010.

MELO, Marieta Dantas Tavares de. **Acácio Gil Borsoi: arquitetura residencial paraibana**. 2013. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, 2013. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/310?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/310?locale=pt_BR). Acesso em: 03 dez. 2021.

MÉNDEZ, María Luisa; GAYO, Modesto. **Upper middle class social reproduction: wealth, schooling and residential choice in Chile**. Switzerland: Palgrave Macmillan, 2019, ebook.

MICHETTI, Miqueli. **Moda brasileira e mundialização**. São Paulo: Annablume/FAPESP, 2015.

MICHETTI, Miqueli. O mercado de microapartamentos no centro de São Paulo: intersecções entre economia e cultura na cidade global. *In*: FARIAS, Edson; FERNANDES, Dmitri; COUTO, Bruno (Org.). **Arte/cultura nas ciências sociais**. Juiz de Fora: Editora UFJF, 2019, p. 151-174.

MIRA, Celeste; MICHETTI, Miqueli; CASTRO, Ana Lúcia de. Dinâmicas distintas em torno do consumo audiovisual na cidade de São Paulo. **Contemporânea**, v. 13, n. 2, 2023. Disponível em: <https://www.contemporanea.ufscar.br/index.php/contemporanea/article/view/1229>. Acesso em: 10 mar. 2024.

MOREIRA, Raphaela Christina Claudino. A questão do gabarito na orla marítima de João Pessoa (bairros de Manaíra, Tambaú e do Cabo Branco). **Arquitextos**, São Paulo, a. 7, n. 080.06, **Vitruvius**, jan. 2007. Disponível em: <https://vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/07.080/281>. Acesso em: 08 jan. 2022.

MOURA FILHA, Maria Berthilde. Discurso, imagem e desenho de uma cidade no Brasil do século XVI: Filipéia de Nossa Senhora das Neves. *In*: Seminário de História da Cidade e do Urbanismo. 9. **Anais [...]**. São Paulo, 2006. Disponível em: <https://silo.tips/download/discurso-imagem-e-desenho-de-uma-cidade-no-brasil-do-seculo-xvi-filipeia-de-noss>. Acesso em: 03 jan. 2022.

MPPB pede derrubada de muro de prédio construído na areia da praia de João Pessoa. **G1**, 2023. Disponível em: <https://g1.globo.com/pb/paraiba/noticia/2023/05/02/mppb-pede-derrubada-de-muro-de-predio-construido-na-areia-da-praia-do-bessa-em-joao-pessoa.ghtml>. Acesso em: 16 jul. 2023.

MUNIZ, Carlos César. Plano Diretor: minuta de lei enviada pela Prefeitura à Câmara é fruto de debates em mais de 200 eventos com a sociedade. **Prefeitura de João Pessoa**, 2022. Disponível em: <https://www.joaopessoa.pb.gov.br/noticias/secretarias-e-orgaos/seplan-noticias/minuta-de-lei-enviada-pela-prefeitura-a-camara-e-fruto-de-debates-em-mais-de-200-eventos-com-a-sociedade/>. Acesso em: 11 jan. 2023.

ORTIZ, Renato. **O universo do luxo**. São Paulo: Ed. Alameda, 2019.

ORTIZ, Renato; MICHETTI, Miqueli; NETTO, Michel Nicolau. **Distinção e globalização**. São Paulo: FAPESP, 2023.

PARAÍBA com mais de 20 praias impróprias para o banho. **Paraíba Online**, 2024, Disponível em: <https://paraibaonline.com.br/paraiba/2024/05/26/paraiba-com-mais-de-20-praias-improprias-para-o-banho/>. Acesso em: 03 jun. 2024.

PASCOLATO, Constanza. Grifes de luxo investem em objetos e experiências para além das roupas. **Revista Vogue**, 2023. Disponível em: <https://vogue.globo.com/colunas/costanza-pascolato/coluna/2023/07/grifes-de-luxo-investem-em-objetos-e-experiencias-para-alem-das-roupas.ghtml>. Acesso em: 14 jul. 2023.

PEREIRA, Chico. **Paraíba**: memória cultural. João Pessoa: Grafset, 2013.

PEREIRA, Fúlvio Teixeira de Barros. **Difusão da arquitetura moderna na cidade de João Pessoa (1956-1974)**. 2008. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18142/tde-21072008-142851/pt-br.php>. Acesso em: 28 dez. 2021.

PEREIRA, Virgílio Borges. Classes sociais e simbolização na Cidade do Porto: elementos teóricos e resultados de pesquisa empírica. **Tempo Social**, v. 28, n. 2, p.

183-206, 2016. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/ts/article/view/110722>. Acesso em: 17 set. 2021.

PEREIRA, Virgílio Borges. Urban distinctions: class, culture and sociability in the City of Porto. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 42, n. 1, 126-137, 2018. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1468-2427.12532>. Acesso em: 17 set. 2021.

PETERS, Gabriel. A caminho da cidade: momentos decisivos na teorização do espaço geográfico em Bourdieu. **Revista Sociedade e Estado**, v. 37, n. 3, set./dez.2022. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/se/a/kFzthP8Ltn5vwcPCtYJrGn/abstract/?lang=pt>. Acesso em: 8 dez. 2023.

PINÇON, Michel; PINÇON-CHARLOT, Monique. Social power and power over space: how the bourgeoisie reproduces itself in the city. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 42, n. 1, p. 115-125, 2018.

PINÇON, Michel; PINÇON-CHARLOT, Monique. Sociologia da alta burguesia. **Sociologias**, Porto Alegre, ano 9, n. 18, p. 22-37, jul./dez. 2007.

PREÇO de imóveis em João Pessoa tem 3ª maior alta entre capitais. **A União**, 2024. Disponível em: <https://auniaio.pb.gov.br/noticias/economia/preco-de-imoveis-em-joao-pessoa-tem-3a-maior-alta-entre-capitais>. Acesso em: 10 maio 2024.

PRIEUR, Annick; SAVAGE, Mike. On 'Knowingness', cosmopolitanism and busyness as emerging forms of cultural capital. In: COULANGEAON, Philippe; DUVAL, Julien (ed.). **The Routledge Companion to Bourdieu's "distinction"**. London: Routledge, 2014. p. 307-318.

PULICI, Carolina. Sociologia do gosto: notas sobre um confronto bibliográfico. **BIB - Revista Brasileira De Informação Bibliográfica Em Ciências Sociais**, v. 67, p. 95-109, 2009. Disponível em: <https://bibanpocs.emnuvens.com.br/revista/article/view/326>. Acesso em: 10 fev. 2024.

PULICI, Carolina. O gosto dominante como gosto tradicional. Preferências e aversões estéticas das classes altas de São Paulo. **Novos Estudos – CEBRAP**, n. 91, p. 123-139, 2011. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/nec/a/vcrf46ZJ4zkb5v3JyVttzdH/>. Acesso em: 10 jan. 2024.

QUESADA, Beatriz. Miami brasileira: maior construtora da Paraíba surfa no crescimento de João Pessoa. **Exame**, 2024. Disponível em: <https://exame.com/mercado-imobiliario/miami-brasileira-maior-construtora-da-paraiba-surfa-no-crescimento-de-joao-pessoa>. Acesso em: 10 maio 2024.

REIS FILHO, Nestor Goulart. **Evolução urbana do Brasil: 1500-1720**. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1968.

RIBEIRO, Flávio Eduardo Maroja. **Parahyba 1930: a verdade omitida**. João Pessoa: A União, 2021.

ROCHA, Mércia Parente. **Patrimônio arquitetônico moderno: dos debates às intervenções**. 2011. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, 2011. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/287?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/287?locale=pt_BR). Acesso em: 8 mai. 2023.

ROCHA JR., Rui. **Construção arquitetônica contemporânea: a obra de Gilberto Guedes**. 2012. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Universidade Federal da Paraíba, 2012. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/316?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/316?locale=pt_BR). Acesso em: 10 mai. 2023.

RODRIGUEZ, Janete Lins. **Acumulação de capital e produção do Espaço: o caso da Grande João Pessoa**. João Pessoa: Editora Universitária UFPB, 1980.

RODRIGUEZ, José de Nazareth. **2 séculos de cidade: passeio retrospectivo – 1870 – 1930 (João Pessoa – Paraíba)**. Acervo Walfredo Rodriguez. João Pessoa: ITERPLAN – PB, 1974.

RODRIGUEZ, Walfredo. **Roteiro sentimental de uma cidade**. João Pessoa: A União, 1994.

ROLNIK, Raquel. **São Paulo: o planejamento da desigualdade**. São Paulo: Editora Fósforo, 2022.

ROSATTI, Camila Gui. **Casas burguesas e arquitetos renomados: condições sociais de produção da arquitetura paulista**. 2016. Tese (Doutorado em Sociologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo, 2016. Disponível em: <https://teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8132/tde-05112018-162642/pt-br.php>. Acesso em: 23 nov. 21.

ROSENLUND, Lennart. **Exploring the city with Bourdieu**: applying Pierre Bourdieu's theories and methods to study the community. Saarbrücken: VDM, 2009.

SANTOS, Maria Cecília Loschiavo dos. **Móvel moderno no Brasil**. São Paulo: Ed. Senac, 2017.

SAVAGE, Mike; CUNNINGHAM, Niall; DEVINE, Fiona; FRIEDMAN, Sam; LAURISON, Daniel; MCKENZIE, Lisa; MILES, Andrew; SNEE, Helen; WAKELING, Paul. **Social class in the 21<sup>st</sup> century**. London: Pelican, 2015, *e-book*.

SETAI EDITION: Justiça nega 'habite-se' para prédio fora da lei na orla de João Pessoa. **MaisPB**, 2024. Disponível em: <https://www.maispb.com.br/711673/setai-edition-justica-rejeita-pedido-de-construtora-para-liberar-habite-se-a-predio-fora-da-lei.html>. Acesso em: 20 abr. 2024.

SHERMAN, Rachel. **Uneasy street**: the anxiety of affluence. Princeton: Princeton University Press, 2017.

SHERMAN, Rachel. **Class acts**: service and inequality in luxury hotels. Berkeley: University of California Press, 2007.

SILVEIRA, José Augusto Ribeiro da. **Percursos e processos de evolução urbana**: o caso da Avenida Epitácio Pessoa na cidade de João Pessoa. 2004. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Urbano) - Universidade Federal de Pernambuco, Pernambuco, 2004. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/3135>. Acesso em: 19 jan. 2022.

SMITH, Neil. Gentrificação, a fronteira e a reestruturação do espaço urbano. **GEOUSP Espaço e Tempo**, São Paulo, n. 21, p. 15-31, 2007. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/geosp/article/view/74046>. Acesso em: 14 dez. 2022.

SOUSA, Rafael Toscano de. **A evolução da ocupação de Tambaú**: do início do século XIX ao século XXI. 2013. Monografia (Graduação em Bacharelado em Geografia) - Universidade Federal da Paraíba, Paraíba, 2013. Disponível em: [https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/504?locale=pt\\_BR](https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/504?locale=pt_BR). Acesso em 22 jan. 2022.

SOUZA, Guilherme Ribeiro de. A história da cidade de São Paulo contada por números: um estudo acerca do crescimento populacional da capital paulistana desde

a sua fundação até o início do século XXI. *In*: Congresso de História Econômica: economia de guerra: geopolítica em tempos de pandemia e crise sistêmica, 11., 2020. **Anais Eletrônicos** [...]. São Paulo/SP: PPGHE/USP, 2020. P. 359-381.

Disponível em:

<https://congressohistoriaeconomica.fflch.usp.br/sites/congressohistoriaeconomica.fflch.usp.br/files/publicacoes/XI-congresso-2020-anais-eletronicos-Guilherme-Ribeiro-de-Souza.pdf>. Acesso em: 10 jan. 2024.

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

SUDEMA embarga as obras de dois empreendimentos. **A União**, 2024. Disponível em: <https://auniao.pb.gov.br/noticias/geral/sudema-embarga-as-obras-de-dois-empresendimentos>. Acesso em: 20 abr. 2024.

STUCKERT FILHO, Gilberto Lyra. **Parahyba**: Capital em fotos. João Pessoa: F&A, 2004.

TELLES, Renata. Biofilia: tendência invade projetos de arquitetura. **Revista Casa Vogue**, 2022. Disponível em:

<https://casavogue.globo.com/Apresenta/noticia/2022/03/biofilia-tendencia-invade-projetos-de-arquitetura.html>. Acesso em: 14 jul. 2023.

TINEM, Nelci; COTRIM, Marcio. Uma cidade que deseja ser moderna. *In*: MOURA FILHA, Maria Berthilde; COTRIM, Marcio; CAVALCANTI, Ivan (Org.). **Entre o rio e o mar**. João Pessoa: Editora da UFPB/PPGAU, 2016, p. 278-289.

TINEM, Nelci; TAVARES, Lia; TAVARES, Marieta. Arquitetura moderna em João Pessoa: a memória moderna e local de um movimento internacional. *In*: **6º Docomomo Brasil**, Niterói, 2005. Disponível em: <https://docomomobrasil.com/wp-content/uploads/2016/01/Nelci-Tinem.pdf>. Acesso em: 18 jan. 2022.

TRAJANO FILHO, Francisco Sales. Introdução I. Do rio ao mar: uma leitura de João Pessoa. *In*: TINEM, Nelci (Org.). **Fronteiras, marcos e sinais**: uma leitura das ruas de João Pessoa. João Pessoa: UFPB, 2006.

WACQUANT, Loïc. **Bourdieu in the city**: challenging urban theory. Cambridge: Polity Press, 2023.

WACQUANT, Loïc. Bourdieu comes to town: part I. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 42, n. 1, p. 90-105, 2018. Disponível em:

<https://www.ijurr.org/interventions/bourdieu-comes-to-town-part-i/>. Acesso em: 27 set. 2022.

VEBLEN, Thorstein. **A teoria da classe ociosa**: um estudo econômico das instituições. São Paulo: Nova Cultural, 1987.

## APÊNDICE A – Principais dados sobre os(as) entrevistados(as)

NOME	VOLUME/ESTRUTURA CAPITAIS	TEMPO DE ACÚMULO	FAIXA ETÁRIA	PROFISSÃO/ÁREA	FORMAÇÃO ACADÊMICA	BAIRRO ONDE MORA	TIPO MORADIA / ÁREA	STAFF	OUTRAS RESIDÊNCIAS	ESTILOS MORADIA	LAZER
1. Clara	Maior Capital Econômico	Elites Tradicionais	46-55	Empresária	Graduação UFPB / Especialização FGV	Altiplano	Apto 510m2	3	Apto em SP / Casa Camboinha	Gosto dependente	Fora de casa
2. Talita	Maior Capital Econômico	Novas Elites	46-55	Dentista	Graduação UFPB / Especialização (3) Coesp, Neau, Uniesp	Altiplano	Apto 270m2	2	Apto em Camboinha	Gosto dependente	Fora de casa
3. Pedro	Maior Capital Econômico	Elites Tradicionais	46-55	Empresário	Graduação UFPB	Altiplano	Apto 470m2	3	Não	Gosto dependente	Em casa
4. Renato	Maior Capital Econômico	Elites Tradicionais	46-55	Advogado e empresário	Graduação UFPB / MBA FGV	Altiplano	Apto 510m2	4	Não	Tradicional	Fora de casa
5. Manuela	Maior Capital Econômico	Novas Elites	46-55	Médica	Graduação UFPB / Residência BSB	Altiplano	Apto 250m2	3	Casa em Bananeiras	Gosto dependente	Fora de casa
6. Alice	Maior Capital Econômico	Elites Tradicionais	46-55	Não trabalha formalmente	Graduação UFPB	Altiplano	Apto 510m2	4	Não	Gosto dependente	Fora de casa
7. Gabriela	Maior Capital Econômico	Novas Elites	46-55	Empresária	Sem curso superior	Bessa	Apto 150m2	1	Não	Expressão de si	Em casa
8. Lorena	Maior Capital Econômico	Novas Elites	46-55	Não trabalha formalmente	Graduação UFPB / Especialização FGV	Altiplano	Apto 540m2	2	Não	Gosto dependente	Fora de casa
9. Cláudia	Maior Capital Econômico	Elites Tradicionais	56-65	Não trabalha formalmente	Graduação UFPB	Jardim Oceania (beira-mar)	Casa 1.600m2	6	Casa em Camboinha	Gosto dependente	Em casa
10. Vitória	Maior Capital Econômico	Novas Elites	56-65	Professora e proprietária de instituição de ensino de artes	Graduação UFPB	Cabo Branco	Apto 280m2	1	Não	Gosto dependente	Fora de casa
11. George	Maior Capital Econômico	Elites Tradicionais	66-75	Empresário	Graduação UFPB	Manaíra	Apto 500m2	2	Apto em Camboinha	Gosto dependente	Em casa
12. Sandro	Maior Capital Econômico	Elites Tradicionais	66-75	Político aposentado e empresário	Graduação UFRJ	Jardim Luna	Apto 300m2	2	Não	Gosto dependente	Em casa
13. Miguel	Maior Volume Global	Elites Tradicionais	66-75	Médico	Graduação UFRJ / Residência HBP São Paulo	Altiplano	Apto 380m2	2	Apto em Camboinha	Tradicional	Em casa
14. Catarina	Maior Volume Global	Elites Tradicionais	66-75	Não trabalha formalmente	Graduação UFPB / Especialização	Jardim Oceania (beira-mar)	Casa 750m2	3	Casa Camboinha / Fazenda	Tradicional	Em casa
15. Helena	Maior Volume Global	Elites Tradicionais	66-75	Judiciário [agente público]	Graduação UFPB / Especialização UFPB	Altiplano	Casa 1.500m2	3	Casa Camboinha / Fazenda	Tradicional	Em casa
16. Fernanda	Capital Cultural	Novas Elites	46-55	Estilista de moda	Graduação UFPB	Jardim Oceania (parques)	Apto 150m2	1	Não	Expressão de si	Artístico
17. Isadora	Capital Cultural	Elites Tradicionais	46-55	Arquiteta e designer de moda	Graduação UFPE / Mestrado em andamento UFPE	Cabo Branco (orla)	Casa 700m2	3	Não	Expressão de si	Artístico
18. Laura	Capital Cultural	Elites Tradicionais	66-75	Escritora e professora aposentada [UFPB]	Graduação UFPB / Mestrado UFPB / Doutorado UFPE	Jardim Oceania (parques)	Apto 150m2	1	Não	Expressão de si	Artístico
19. Heloísa	Capital Cultural	Elites Tradicionais	66-75	Judiciário [servidora do alto escalão]	Graduação UFPB	Manaíra (orla)	Casa 400m2	1	Não	Expressão de si	Artístico
20. Marcos	Capital Cultural	Elites Tradicionais	66-75	Artista/Produtor/Gestor Cultural	Sem curso superior	Bessa	Casa 500m2	1	Não	Expressão de si	Artístico
21. Elisa	Capital Cultural	Novas Elites	66-75	Professora e proprietária de instituição de ensino cultural	Graduação (2) UFPB / Mestrado UFPB	Altiplano	Apto 510m2	2	Não	Expressão de si	Em casa
22. Julia	Capital Cultural	Novas Elites	76-85	Pesquisadora [UFPB] e curadora de artesanato/arte popular	Graduação UFPB / Mestrado UFPB	Jardim Oceania (beira-mar)	Apto 400m2	1	Não	Expressão de si	Artístico

## APÊNDICE B – Informações sobre ascendência/descendência dos(as) entrevistados(as)

NOME	Cônjuge / Profissão	Filhos / Profissão	Pais / Profissão
1. Clara	Divorciada	3 / estudantes	Empresários
2. Talita	Empresário	2 / estudantes	Cargos comissionados
3. Pedro	Pesquisadora UFPB	2 / estudantes	Política/Empresário/Fazendeiro
4. Renato	Não trabalha formalmente	3 / advogado (1) e estudantes	Médico/Professores
5. Manuela	Médico	3 / médico (1) e estudantes	Médicos
6. Alice	Advogado e empresário	3 / advogado (1) e estudantes	Político/Empresário
7. Gabriela	Empresário	Não	Cargos comissionados
8. Lorena	Empresário	2 / estudantes	Funcionários públicos
9. Cláudia	Empresário	2 / empresários	Empresários
10. Vitória	Empresário	1 / estudante	Gerente de empresa/dona de casa
11. George	Não trabalha formalmente	3 / empresários	Empresários
12. Sandro	Empresária	2 / político (1) e médico (1)	Político/Advogado
13. Miguel		3 / médicos	Médicos
14. Catarina	Viúva / Alto Escalão do Judiciário	Não	Médico/Empresário/Político
15. Helena	Viúva / Político e fazendeiro	2 / não mencionado	Político/Advogado
16. Fernanda	Não mencionado	2 / estudantes	Empresário/Artesã
17. Isadora	Divorciada	1 / estudante	Empresário
18. Laura	Viúva / Político	2 / publicitários	
19. Heloísa	Viúva / Médico e professor	2 / chef (1) e psicólogo (1)	Político/Advogado
20. Marcos	Divorciado	2 / cantora (1) e estudante (1)	Empresário
21. Elisa	Empresário	1 / professor	Professor
22. Julia	Viúva / Médico e professor	4 / advogados (2), médico (1) político (1)	Agricultor/Político

## **APÊNDICE C – ROTEIRO ENTREVISTAS CONSTRUTORAS**

1. História da construtora
2. Em que posição do mercado imobiliário você se enxerga em relação às concorrentes? Qual o seu diferencial?
3. Como você enxerga as transformações do mercado imobiliário? Como você o avalia nos dias de hoje? O que está mais valorizado hoje em termos de metro quadrado? O que encarece mais um imóvel?
4. Você observa mudanças na cidade em relação aos bairros que antes eram adequados para a construção de edifícios de alto padrão e hoje não mais? Como se dá a escolha desses bairros? O que importa para despertar o interesse do empreendedor?
5. Que tipo de cliente é criado no imaginário da empresa ao conceber um novo projeto? Existem bairros específicos para determinado perfil de cliente? Quais?
6. Como se dá a escolha dos projetistas para cada construção?
7. Quais critérios são utilizados para nomear as edificações?
8. Quais critérios são utilizados para escolher a obra de arte a ser exposta na entrada dos edifícios?
9. Qual construção melhor representa a identidade da empresa?

## APÊNDICE D – ROTEIRO ENTREVISTAS ARQUITETOS

1. Me fala um pouco de você, da sua trajetória, formação, da sua carreira, suas principais influências...
2. Você vê mudanças do mercado da arquitetura - em especial a arq. de interiores - em João Pessoa desde que você começou a trabalhar aqui? Houve um impacto a partir da verticalização na cidade? Crescimento? Outras mudanças?
3. Você saberia dizer os melhores profissionais da área em JP hoje, na sua opinião? (projetista e interiores)
4. Qual o perfil de cliente que contrata o serviço de ambientação?
5. Você vê uma diferença entre perfil de clientela a depender da localização na cidade, do tipo de bairro, de habitação?
6. Como classificaria os gostos da clientela? São semelhantes de forma geral ou há diferentes estilos? Percebe a predominância de um sobre outro?
7. O que você acha que contribui para a definição do gosto da clientela? Quais as influências, inspirações etc.
8. Como definiria o "morar bem" hoje na cidade de João Pessoa? Quais elementos são essenciais a esse conceito? E quais empreendimentos, ou projetos [concretos], você considera mais interessantes, nesse sentido?
9. E o que não pode faltar num projeto de ambientação?
10. Como você observa o impacto que as mostras de arquitetura têm sobre o seu trabalho (a exemplo da Casa Cor)? E sobre a arquitetura na cidade, em geral? Como também os showrooms em lojas como a Artefacto... E de outros lugares (cidades, países...)? Alguma influência de revistas ou sites?
11. Quais lojas você recomenda para sua clientela adquirir os móveis, os objetos de decoração etc.?
12. Como você observa o consumo artístico da clientela? Há uma demanda por obras de arte como pinturas, esculturas...?
13. Na relação com o cliente na execução do projeto, ele deixa a seu critério as escolhas ou coloca seu próprio gosto? Ele intervém com frequência ou lhe dá mais liberdade no projeto?

14. Existe uma demanda consolidada para segundas residências (veraneio...) na arquitetura de interiores local? Acha que há, de fato, um mercado nesse sentido? Em que se difere?

15. Em termos de produção, quais escritórios você considera que têm maior na cidade? Inclui o seu próprio? Há uma média de projetos ou de faturamento anual já consolidado?

16. Tem dificuldades com a viabilização econômica de seus projetos? Como se dá esse processo com a clientela?

Roteiro - Entrevista - Hoffman

1. Me fala um pouco sobre a Hoffman, sobre sua estrutura, sobre o perfil da imobiliária, sobre o público com quem trabalha...

2. Você vê mudanças do mercado da arquitetura - em especial a arq. de interiores - em João Pessoa desde que você começou a trabalhar aqui? Houve um impacto a partir da verticalização na cidade? Crescimento? Outras mudanças?

3. Como definiria o "morar bem" hoje na cidade de João Pessoa? Quais elementos são essenciais a esse conceito? E quais empreendimentos ou projetos [concretos] você considera mais interessantes, nesse sentido?

4. Quais perfis de imóveis são mais procurados? Você vê uma diferença entre perfil de clientela a depender da localização na cidade, do tipo de bairro, de habitação...?

5. Há um mercado consolidado de segundas residências?

## APÊNDICE E – ROTEIRO ENTREVISTAS MORADORES

### I. Questões relacionadas à trajetória dos informantes e às práticas de lazer

1. Onde nasceu e cresceu
2. Como morou na infância e na juventude
3. Formação acadêmica: o que e onde cursou
4. Profissão
5. Renda mensal familiar
6. Contexto familiar: estado civil, filhos, ascendência
7. Sobre ascendência: trajetória social dos pais e dos avós
8. Sobre descendência: idade, ocupação, se estuda, onde estuda, lazer
9. Engajamento político
10. Práticas culturais e de lazer (gosto musical, literário e artístico, coleções, viagens etc.)

### II. Questões relacionadas à moradia.

11. Há quanto tempo mora aqui?
12. Por que escolheu este bairro?
13. Está satisfeito(a) morando nessa localização? O que acha do entorno?
14. Como descreveria sua relação com a casa? E a dinâmica familiar em torno da casa?
15. Contratou um arquiteto para projetar os ambientes? Quem? E quanto à decoração, contratou algum profissional ou você mesmo(a) decora?
16. Como se deu seu envolvimento na execução do projeto? Sua relação com o profissional e sua produção.
17. Como você classificaria seu estilo quanto à decoração da casa? Quais são suas inspirações na formação desse estilo?
18. O que você considera "de bom gosto" em termos de ambientação/decoração?
19. Onde adquiriu o mobiliário?
20. Quais objetos do mobiliário possuem mais importância para você? Por quê?
21. Quais ambientes da casa são mais importantes para você?
22. O que acha que não pode faltar numa "casa ideal"?
23. Como você definiria o "morar bem"?
24. Possui segunda residência? Onde? Há quanto tempo?

25. Com que frequência se hospeda lá?
26. Como define o estilo escolhido para essa segunda residência? Em que se diferencia da residência na cidade?