

ANAMNESE DO habitar

UM ESTUDO SOBRE A COMPREENSÃO DAS NECESSIDADES
INDIVIDUAIS DO CLIENTE PELO PROFISSIONAL **AO PROJETAR**
O SEU LAR

BRUNA ALVES AMORIM

MESTRADO EM DESIGN COM ESPECIALIZAÇÃO EM DESIGN DE INTERIORES

RELATÓRIO DE ESTÁGIO

2025



MESTRADO EM DESIGN COM ESPECIALIZAÇÃO EM DESIGN DE INTERIORES
ESCOLA SUPERIOR DE ARTES E DESIGN
RELATÓRIO DE ESTÁGIO

ANAMNESE DO **HABITAR**

UM ESTUDO SOBRE A COMPREENSÃO DAS NECESSIDADES INDIVIDUAIS
DO CLIENTE PELO PROFISSIONAL **AO PROJETAR O SEU LAR**

BRUNA ALVES AMORIM

ORIENTADOR: ANA SOFIA CARNEIRO E CARDOSO

CO-ORIENTADOR: AMÉLIA DE FARIAS PANET BARROS

CO-ORIENTADOR: JOÃO EDMUNDO C. C. M. ALEXANDRE

NOVEMBRO 2024

Não me falta cadeira
Não me falta sofá
Só falta você sentada na sala
Só falta você estar
Não me falta parede
E nela uma porta pra você entrar
Não me falta tapete
Só falta o seu pé descalço pra pisar
Não me falta cama
Só falta você deitar
Não me falta o sol da manhã
Só falta você acordar
Pras janelas se abrirem pra mim
E o vento brincar no quintal
Embalando as flores do jardim
Balançando as cores no varal
A casa é sua
Por que não chega agora?
Até o teto tá de ponta cabeça porque você demora
A casa é sua
Por que não chega logo?
Nem o prego aguenta mais o peso desse relógio
Não me falta banheiro, quarto, abajur, sala de jantar
Não me falta cozinha
Só falta a campainha tocar
Não me falta cachorro
Uivando só porque você não está
Parece até que está pedindo socorro
Como tudo aqui nesse lugar
Não me falta casa
Só falta ela ser um lar

Arnaldo Antunes (2009)

O lar é *o lugar* que mistura sentimento e espaço, memória e matéria, que traz perguntas profundas e, talvez, algumas respostas. Percebi que, **o lar *meu* lar sou eu, e são as *minhas* ***pessoas*****, são aqueles a quem eu mais agradeço.

À minha família, o meu primeiro abrigo, ensinaram-me o que significa pertencer: Vocês são o ponto de partida e o porto seguro de tudo o que sou. Seremos sempre cinco a pôr a mesa, em qualquer lugar que eu esteja.

Ao meu companheiro e à sua (e cada vez mais, também minha) família, que abriram a casa, todas as suas portas, janelas, e os seus corações para mim. Sou eternamente grata por tanto carinho e cuidado.

Dedico este trabalho a eles, ***que são lar para mim***.

agradecimentos

Entre as paredes reais e as imaginadas, esta tese tomou forma. Não teria sido possível erguê-la sem aqueles que ofereceram apoio ao longo deste percurso.

Ao Atelier Edmundo*, primeiramente, ao Ivo Rodrigues e ao João Edmundo, por abrirem as portas para novos horizontes, por acreditarem no meu trabalho e por disseminarem a ideia de que pensar a arquitetura é uma construção coletiva. Ao meus colegas de trabalho, em especial à Angela Martins, que, com muita paciência, didática e ternura, divide, desde o início, o seu espaço comigo. As nossas trocas são sempre especiais e entrelaçadas. Aos queridos André, Cristiana, Joana, Letícia, Rodrigo, Ruben, Sarah e Susana, por todas as conversas, dos mais diversos assuntos, em que qualquer pormenor torna-se digno de uma reflexão conjunta, a vossa companhia deixa os meus dias mais leves.

À professora Ana Sofia Cardoso, por toda a disposição, paciência e acolhimento prestados. E, à minha eterna professora, Amélia Panet, que acompanhou-me durante o curso de arquitetura, e aceitou o desafio de orientar-me à distância, as nossas conversas são sempre ricas e me aquecem de carinho.

Aos arquitetos e designers que disporem o seu tempo para compartilhar as suas experiências e debater sobre este tema.

Aos meus amigos, que com palavras leves e gestos profundos foram refúgio e nas horas (in)certas. Cada conversa, cada sorriso, cada presença (mesmo distante) foi um tijolo nesta subida.

Às minhas duas famílias, pela paciência e por entender a minha ausência.

À todos estes que **me fazem sentir em casa**, o meu muito obrigada.

RESUMO

O estudo investiga o processo de *briefing* no desenvolvimento de projetos de habitação unifamiliar, onde o cliente é também o futuro habitante do espaço projetado. Pretende-se, assim, compreender os primeiros contactos entre o arquiteto ou designer de interiores e o cliente, absorvendo as necessidades individuais e pessoais que moldam a concepção de um lar. Para isso, faz-se uso da experiência vivenciada durante um estágio curricular, no âmbito do qual este relatório se insere, num escritório de arquitetura em Vila do Conde, Portugal.

Na primeira parte, o tema é explorado com foco nas particularidades do habitar, descrevendo a fase de *briefing* e sugerindo uma possível adaptação do método da anamnese (entrevista feita aos pacientes da área da saúde) para à área do design e arquitetura. A análise é fundamentada em entrevistas e contacto direto com seis profissionais, refletindo sobre o processo de *briefing*, a prática profissional e a interação com os clientes.

A segunda parte deste documento é dedicada ao relatório de estágio, apresentando a história e ideologia da empresa Edmundo* Arquitetura e Planeamento, destacando dois dos seus projetos finalizados voltados para habitação. São descritas as metodologias utilizadas desde a concepção até à implementação dos projetos, incluindo o relato da experiência do estudante no ambiente profissional, evidenciando os projetos em que houve participação direta e nos quais foi possível colocar em prática o que foi estudado acerca das metodologias de contacto com o cliente.

A investigação realizada, aliada à experiência de estágio, ilustra que, dentro de um único projeto, podem coexistir múltiplos habitantes com necessidades distintas, que resultam em diversas percepções de um mesmo programa ou problema. Os problemas, dores e diferenças podem ser intensificados ou resolvidos através das metodologias adotadas para interpretá-las, o que anuncia a importância da investigação na compreensão das necessidades individuais de um habitante ao projetar “o seu lugar no mundo”.

PALAVRAS-CHAVE: BRIEFING, METODOLOGIA DE PROJETO, RELAÇÃO ARQUITETO-CLIENTE, ARQUITETURA E DESIGN DE INTERIORES

ABSTRACT

The study investigates the briefing process in the development of single-family housing projects, where the client is also the future inhabitant of the designed space. The aim is to understand the initial interactions between the architect or interior designer and the client, capturing the individual and personal needs that shape the conception of a home. To achieve this, the study draws on experience gained during a curricular internship at an architecture office in Vila do Conde, Portugal, which is the context for this work.

In the first part, the topic is explored with a focus on the particularities of inhabiting, describing the briefing phase and suggesting a potential adaptation of the anamnesis method (an interview method used with patients in healthcare) to the field of design and architecture. The analysis is grounded in interviews and direct contact with six professionals, reflecting on the briefing process, professional practice, and interaction with clients.

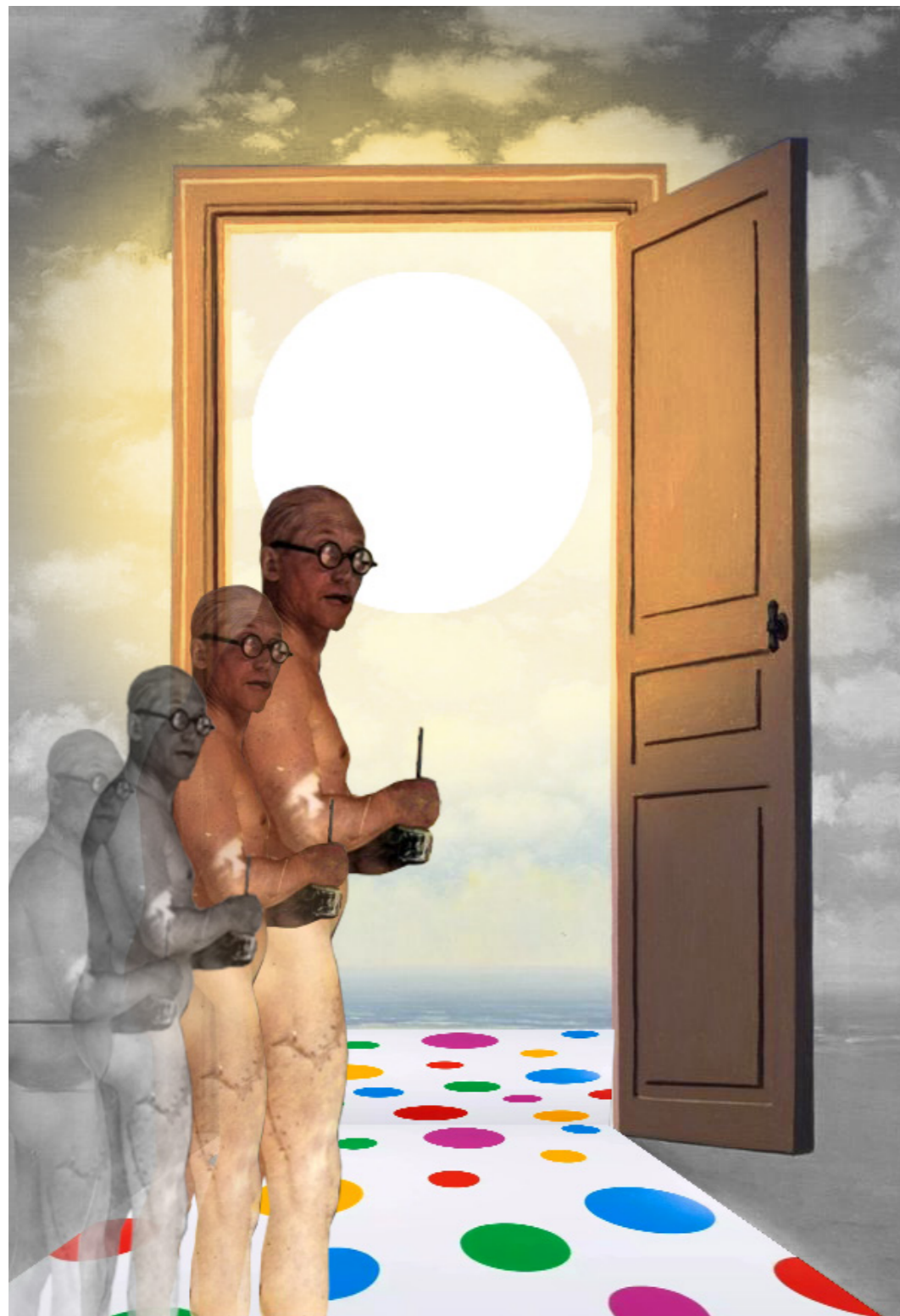
The second part of the work is dedicated to the internship report, presenting the history and ideology of the Edmundo* Arquitetura e Planeamento office, highlighting two of its completed housing projects. It describes the methodologies used from project conception to implementation, including the student's experience in the professional environment, detailing projects with direct involvement where it was possible to put into practice what was studied about client contact methodologies.

The research, combined with the internship experience, illustrates that within a single project, multiple inhabitants with distinct needs can coexist, resulting in various perceptions of the same program or issue. Problems, challenges, and differences may be intensified or resolved through the methodologies adopted to interpret them, underscoring the importance of research in understanding the individual needs of an inhabitant when designing "their place in the world."

PALAVRAS-CHAVE: BRIEFING, METODOLOGIA DE PROJETO, RELAÇÃO ARQUITETO-CLIENTE, ARQUITETURA E DEISGN DE INTERIORES

ao abrir a porta...

prólogo e reflexões iniciais



Colagem feita pela autora a partir de fotografias e obras de arte: "The Weather Project" (2003) - Olafur Eliasson, "Dots Obsession" 2000 - Yayoi Kusama, "Embellie" (1962) - René Magritte, "Le Corbusier en Roquebrune-Cap-Martin" (1939).

Antes de definir o formato deste documento (dissertação, projeto ou relatório de estágio), reconhecia-se a urgência e a necessidade pessoal de explorar este tema. O habitar pode, à primeira vista, parecer trivial, banal e até mesmo repetitivo. Contudo, é notório que o **habitar é algo intrínseco à arquitetura e também à condição humana**. Assim, levantamos a questão: diante da vastidão de possibilidades, qual seria a nossa abordagem?

Partindo da premissa "*eu não sei o que quero ser, mas sei muito bem no que não quero me tornar*", delineamos perspectivas relacionadas com o tema que, inicialmente, não pareciam estar alinhadas com a nossa intenção, até então não muito bem definida. Neste estudo, não nos propomos a abordar o habitar de forma filosófica, histórica, ou a dissertar sobre as diversas formas de ocupação de um espaço.

Identificámos, assim, que ansiávamos por apresentar uma **contribuição prática, analítica e experimental** relacionada ao processo de conceção daquele objeto que tornar-se-ia um espaço destinado ao habitar. Intrinsecamente a esta constatação, surgiu-nos outra: o habitante e a sua particularidade individual. Interessa-nos não apenas o desenvolvimento do projeto, mas também a relação entre o espaço idealizado e a pessoa final que o vivenciará.

O que nos levou a uma segunda questão: se o habitar é, em todo caso, o fim que se impõe a todo construir, como sugerido por Heidegger (1951), qual será a construção, ou adaptando a frase para a área do design, qual é a tipologia do espaço, na qual concentrar-nos-emos para esta investigação? E, a nosso ver, não há experiência mais direta e pessoal do que o projeto de uma moradia, para um cliente que é também o habitante final.

Este pode ser um cenário concreto para imaginar o habitar, sendo íntima e subjetiva a cada sujeito. Habitar significa viver o espaço, estar abrigado e sentir-se pertencente a ele; é a extensão do nosso próprio corpo, é o modo básico de alguém se relacionar com o mundo, como sugere Pallasmaa (2017). Pessoas diferentes podem, e provavelmente, habitam o espaço de formas distintas, parece óbvio juntar estas palavras e atribuí-las a este raciocínio, o real desafio é compreender as necessidades específicas de cada cliente, muitas vezes ocultas e despercebidas por eles mesmos.

Na tentativa de perceber qual poderia ser o contributo para a prática do design de interiores, diante das particularidades que envolvem a conceção de um lar, decidimos estudar sobre o processo de **anamnese do habitar**. Este termo, originário da área da saúde, utilizado na medicina, psicologia, farmacologia e odontologia, refere-se ao primeiro contacto entre o profissional e o paciente, onde se realiza um interrogatório para a percepção do quadro sintomatológico.

Na nossa área, arquitetura e design, também nos deparamos com clientes que chegam com os seus problemas para serem resolvidos, as suas dores, as aflições, as aspirações e os desejos. Apesar das queixas serem diferentes da área da saúde, temos que entender bem os motivos que os levaram a procurar os nossos serviços. Assim, adotamos este termo para definir o processo que será desenvolvido nos primeiros contactos que o arquiteto ou designer de interiores terá com os seus clientes, comumente conhecido na nossa área como briefing ou programa de necessidades.

Assim, espera-se que esta investigação possa contribuir para o reconhecimento da importância de manter uma relação empática entre arquiteto e cliente, através de uma abordagem sensível, personalizada e humana no processo de **criação de um lar**.

índice

INTRODUÇÃO	01
PARTE 01 HABITAR UM LAR	05
1.1 A CASA, O LAR E O HABITAR	06
1.2 PROJETAR UM LAR	10
1.3 O HABITAR EM ENTREVISTA	16
1.4 O HABITAR EM DIAGNÓSTICO: ANAMNESE X BRIEFING	32
PARTE 02 O HABITAR EM PRÁTICA: ATELIER EDMUNDO*	41
2.1 HISTÓRIA E FILOSOFIA DO ATELIER	42
2.2 METODOLOGIA DE TRABALHO E ABORDAGEM AOS PROJETOS	45
2.3 CASOS EXEMPLARES	48
2.4 ENQUADRAMENTO DO ESTÁGIO	54
2.5 O CONTACTO COM O CLIENTE	56
2.6 O PROCESSO DOS PROJETOS DE INTERIORES	58
2.7 OS PROJETOS	60
<i>apartamento um lugar comum</i>	61
<i>moradia na calçada de s. francisco</i>	71
<i>moradia uma esquina e um quintal</i>	81
<i>apartamento galeria</i>	90
<i>apartamento entre cantos e encontros</i>	102
<i>apartamento entre cantos e encontros</i>	111
CONSIDERAÇÕES FINAIS	121
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICAS	124
LISTA DE IMAGENS	126
ANEXOS	142

Em conformidade com o proposto pela Escola Superior de Artes e Design de Matosinhos (ESAD) para a conclusão do ciclo de estudos e atribuição do grau de Mestre, este documento foi realizado no âmbito de um estágio curricular, de carácter profissional, numa entidade empresarial. Neste contexto, foi elaborado um relatório que cumpre os requisitos do artigo 20º do Decreto-Lei nº 74/2006, de 7 de agosto, abordando um tema pertinente da área científica do Mestrado em Design, que, neste caso, é o design de interiores e o habitar.

Este relatório tem como objeto de estudo **o processo de briefing nos projetos de arquitetura e design de interiores, com foco na conceção de um lar**. A investigação visa entender como arquitetos e designers podem interpretar e transformar as necessidades e expectativas dos clientes em projetos que reflitam a individualidade de quem irá habitar o espaço. O estudo surge da constatação de que o ato de habitar, embora pareça simples, é uma questão complexa que envolve não apenas a configuração do espaço, mas também a criação de um ambiente que se torne um lar, adaptado às particularidades de cada indivíduo.

A problematização central deste relatório reside no desafio de identificar e compreender as necessidades subjetivas dos clientes, muitas vezes não explicitadas, durante os primeiros contactos entre estes (os clientes) e o profissional (arquiteto ou designer). Neste sentido, o *briefing* ou programa de necessidades, usualmente visto como uma fase inicial de coleta de informações técnicas ou listagem de ambientes, é recontextualizado e assume uma profundidade equiparada ao processo de anamnese, termo emprestado da área da saúde, que consiste numa investigação detalhada dos desejos, ansiedades e expectativas dos pacientes (neste caso habitantes).

Não haveria forma mais prática de realizar este estudo do que estando inseridos num ambiente de trabalho. Com a intenção de alinhar os interesses investigativos, profissionais e pessoais, foi realizado um estágio curricular, em um gabinete de arquitetura, situado em Vila do Conde, na região Norte de Portugal. Esta empresa, apesar de realizar projetos de arquitetura e urbanismo em diferentes escalas e abordagens, dispõe de um departamento voltado para os projetos de arquitetura de interiores, atendendo a uma grande demanda de clientes contratantes de projetos para as suas próprias habitações (de carácter unifamiliar) e de remodelações para os seus apartamentos.

OBJETO DE ESTUDO

JUSTIFICATIVA

OBJETIVOS

Com o intuito de possibilitar um entendimento prévio acerca do tema, iremos apresentar a definição de *briefing* e analisar a possibilidade de criar uma adaptação, para a nossa área, de um roteiro de anamnese feito para a área da saúde. Propomos também investigar as diferentes metodologias utilizadas em escritórios de arquitetura e design de interiores, durante a fase inicial de conhecimento e definição da persona, ou personas, que irão habitar o espaço em questão, de forma a garantir a sua habitabilidade, dado a importância que é a personalização das moradias.

METODOLOGIA

Deste modo, como metodologias para a concretização deste documento, recorreremos a fontes primárias e secundárias, de carácter teórico e prático. Para o suporte teórico e desenvolvimento do tema, realizámos uma **revisão bibliográfica** (fonte secundária) utilizando livros, artigos, pesquisas científicas publicadas, teses e dissertações de outros autores.

Aplicámos **entrevistas** a profissionais do setor, utilizando métodos qualitativos e exploratórios para recolha e análise de dados (fonte primária). Foram recolhidos materiais e documentos utilizados por estes na fase inicial do projeto (quando existentes, sendo uma fonte primária) ou outros arquivos relacionados ao projeto em si (fonte secundária), fundamentando a pesquisa com situações reais. O **estágio profissional** foi integrado nesta pesquisa, uma vez que permitiu a utilização da observação direta em conversas e reuniões realizadas entre a equipa de projeto e o cliente durante este período.

ORGANIZAÇÃO ESTRUTURAL

Relativamente à organização estrutural deste relatório, dividi-mo-lo em **dois momentos: um teórico e outro prático**.

A primeira parte, de cariz teórico, é composta por quatro capítulos distintos e disserta sobre o tema: o processo de *briefing* aplicado ao modo de habitar um lar. No primeiro capítulo, iremos discutir sobre o lar, sugerindo uma diferença entre este e uma casa. No segundo capítulo, são aprofundadas as individualidades e particularidades que envolvem o habitar e discutidas as metodologias e técnicas utilizadas durante os primeiros contactos com o cliente. No terceiro capítulo, apresentaremos os métodos utilizados por escritórios reais, evidenciando as entrevistas realizadas que abrangem não apenas questões práticas, mas também ideologias, formas de organização interna e o processo de conceção. O último capítulo desta secção é dedicado à comparação do *briefing* com o método de anamnese aplicado nas áreas da saúde, elucidando

as possíveis relações e adaptações que possam ser aplicadas em conversas com os clientes da área do design e arquitetura.

A segunda parte é dedicada ao relatório. Será apresentada a empresa em que o estágio foi realizado, destacando a história e ideologia do gabinete em questão, Edmundo* Arquitetura + Planeamento, além de mostrar alguns dos seus projetos realizados anteriormente ao início do estágio. São descritas as abordagens metodológicas utilizadas desde a conceção até à implementação dos projetos, incluindo o relato da nossa experiência no ambiente profissional, evidenciando os projetos em que participámos diretamente e nos quais foi possível aplicar o que foi estudado acerca das metodologias de contacto com o cliente.

Após esta abordagem e investigação, traremos as considerações finais. Em anexo, encontram-se principalmente materiais relacionados às entrevistas, como o guião aplicado por uma das empresas que disponibilizou-se para partilhar, e transcrições das partes que julgamos ter maior relevância em cada uma delas.

Concluindo, através deste relatório, entendemos que a participação e envolvimento em casos reais, assim como a abordagem prática, profissional e teórica, possibilitam um entendimento integral do tema. Tencionamos oferecer um novo olhar sobre a forma de encarar o processo de conceção de projeto, em que atuam sujeitos distintos, com pensamentos e conhecimentos prévios também distintos. A intenção é que os resultados obtidos e documentos analisados sirvam de base para a criação e desenvolvimento de métodos próprios, não só para estudantes e recém-formados, mas também para profissionais atuantes com experiência no mercado.

parte 1

HABITAR UM LAR

A primeira parte aborda o conceito de **lar**, compreendendo-o como uma construção que transcende a dimensão física, devendo refletir a identidade e as emoções de quem o habita. O projeto de design de interiores é uma ferramenta capaz de transformar uma casa em lar, dependendo diretamente da postura tomada pelo profissional frente às decisões de projeto, sendo o *briefing* uma metodologia essencial para captar as necessidades dos moradores, buscando soluções que equilibram técnica e sensibilidade. As entrevistas com os profissionais enriquecem a discussão de forma prática e a comparação com a anamnese médica evidencia similaridades na abordagem empática para entender as histórias humanas, propondo uma visão humanizada do design, e reforçando o lar como um espaço de identidade e afeto.

CAPÍTULO 1.1 a casa, o habitar e o lar

Primeiro foi a caverna. Depois veio a cabana. E, finalmente, chegou a casa.

Por meio destes três estágios evolutivos, extraídos de Campo Baeza (1996), delinea-se sucintamente a história do habitar humano, um ato inicialmente voltado para abrigo, refúgio, proteção e defesa, seja de inimigos, intempéries ou condições climáticas. O autor atribui a cada uma destas formas os seus respectivos protagonistas - o homem: como ser animal, como ser racional e como ser culto, o que nos infere implicitamente que a existência do homem é algo inerente à construção, sem o qual, isto não teria razão de ser. Como dito, não é nosso objetivo abordar este tema sob a perspectiva histórica, antropológica ou evolutiva, apresentamos essa breve sucessão de marcos para introduzir a seguinte teoria: a capacidade de ocupar um espaço apresenta-se como um dos fatores que possibilitaram a prospecção da espécie humana.

Importa salientar que estamos cientes da natureza inerente do habitar em qualquer construção; contudo, a nossa investigação concentrar-se-á na perspectiva de moradia, com a casa sendo o objeto arquitetônico construído para tal finalidade.

A necessidade de uma casa não é meramente animal ou racional, mas cultural. Bachelard (1993, p.201) sugere que “antes de ser ‘atirado ao mundo’, o homem é colocado no berço da casa”, admitindo este espaço como o primeiro mundo do ser humano, e que, sem a sua existência o homem seria um ser disperso. A configuração da casa, tal como a conhecemos hoje, resulta de mudanças relacionadas à história, ao tempo e ao local. Para além das tecnologias e do “saber fazer” envolvidos na sua construção, elementos como programa, forma, necessidades, métodos, funções, intenções, preocupações, desejos e interpretações sofrem transformações de acordo com o desenvolvimento das civilizações humanas.

Novos termos e conceitos foram introduzidos e incorporados no contexto da casa, como conforto, bem-estar, domesticidade, privacidade e intimidade (Rybczynski, 1986, p. 87), os quais entendemos e denominamos aqui como aspectos “gerais” relacionados com a casa e com o seu espaço interior.

Além desses fatores, devemos reconhecer que, atualmente, há também aspectos técnicos e legislativos intrínsecos à construção deste objeto, cabendo a um profissional a responsabilidade de projetar tanto a casa quanto o seu espaço interior. Em so-

iedades como a nossa, esta tarefa é atribuída ao arquiteto ou designer de interiores, conforme as exigências de cada caso.

A partir da abordagem e linha temporal proposta por Baeza (1996), sugerimos a introdução de um quarto elemento e o seu respectivo sujeito, assumindo mais um passo à evolução: o lar e o homem enquanto ser individual. Como diferencial, acrescentamos a este objeto um terceiro aspeto: o emocional, este vinculado à personalidade do indivíduo que irá residir na casa.

O antropólogo Edward T. Hall (1977, p.14) afirma que o homem distingue-se de todos os outros animais pelo facto de ter conseguido criar aquilo que define como “prolongamentos do seu organismo”, dando o exemplo do telefone, que é um prolongamento da sua voz. Por sua vez, entendemos o lar como



fig.02 Ilustração da capa da segunda edição do livro de Laugier “Essai sur l'architecture”. Charles Dominique Eisen (1753).

Neste desenho a “Arquitetura”, é personificada como a mãe de todas as artes, sugerindo a cabana simples e primitiva erguida pelo nosso primeiro arquiteto. Sua essência consiste em uma intervenção através da manipulação da natureza que modera a vida na natureza selvagem – uma força civilizadora.

fig.03 Fotografia da casa Vila Arpel do filme Mon-Oncle, de Jacques Tati (1958).

Uma casa que, apesar de toda a tecnologia, não é prática, nem parece funcional para vida dos habitantes.

fig.01 Cena do filme Quest for fire, (00:02:56 min.), do diretor Jean-Jacques Annaud (1981).



um prolongamento da sua derme, uma extensão da sua “casca”, para abrigar-se e proteger-se, e, ao ser um prolongamento de si, deve também, refletir o seu “eu”.

Notamos que, alguns profissionais projetam moradias que atendem às necessidades físicas, estéticas, técnicas e legislativas, porém não reconhecem ou omitem a existência da individualidade e identidade daqueles que a ocuparão. É essa distinção que



fig.04 Fotografia de Frida Kahlo e Diego Rivera em seu lar, a Casal Azul. Autor Desconhecido. Cidade do México (1945).



fig.05 Fotografia da casa de Frida Kahlo e Diego Rivera. Autor Desconhecido, Cidade do México (1945).

destacamos como a principal diferença entre casa e lar.¹ Enquanto a casa tende à generalidade, o lar é singular e reflete a individualidade de forma enfática. Precisamos de destacar que: não interpretamos o lar apenas como um espaço onde se penduram quadros, se colocam plantas e se exibem fotografias. A sua definição inclui, sim, tais desejos - quando existentes - mas vai além, incorporando o conjunto de rituais, ritmos pessoais e rotinas do quotidiano exclusivos dos habitantes desse lar. Conforme explicado por Pallasmaa (2017), o lar não é meramente um objeto ou edifício, mas sim uma condição complexa e difusa que abarca memórias e imagens, desejos e medos, o passado e o presente. O lar e o bem-estar provocado por ele, assim como o que sugere Bachelard (1993, p.257) sobre os ninhos e conchas, remonta à primitividade do refúgio, em que o ser sente prazer em “encolher-se no seu canto”.

As escolas de arquitetura e design frequentemente instruem sobre a construção de casas, abordando a organização de programas, compreensão do espaço, estrutura e ordem. Contudo, o habitar não pode ser ensinado dessa maneira; não é um assunto tangível. Pelo contrário, é sutil, empático, emocional e desenvolve-se por meio das vivências e experiências.

A noção de lar transcende os limites físicos, visuais e materiais, envolvendo memória, tempo e experiência. É o lugar de alguém no mundo e reúne consigo os significados de casa e família, de moradia e abrigo, de propriedade e afeto. Bachelard (1993, p.201) ao adotar uma abordagem psicanalítica sobre a casa, concebemos que esta - casa - referida nos seus escritos é o que - neste relatório - entendemos como lar. Ao dizer que abriga o devaneio, protege o sonhador e permite sonhar em paz, sendo corpo e alma, o autor atribui palavras que possuem

¹Miguel (2002) afirma que a palavra lar é uma corruptela de lareira. A lareira primitiva que faz do seu fogo o elemento inseparável da cabana rústica. O fogo que reúne ao seu redor todos os integrantes de um laço familiar, sendo, de um modo figurativo, um manto que aquece e une a todos num mesmo instante. A identificação do fogo está presente nas cabanas rústicas como o elemento mais semelhante à vida.

significado subjetivo e pessoal, sendo definidas de forma única e própria para cada indivíduo, o que reflete o aspecto emocional que atribuímos como principal diferença entre casa e lar.

Na música infantil “A casa”, o cantor, compositor e poeta brasileiro, Vinícius de Moraes (1946) cria uma casa não convencional:

**“Era uma casa muito engraçada
Não tinha teto, não tinha nada
Ninguém podia entrar nela não
Porque na casa não tinha chão
Ninguém podia dormir na rede
Porque na casa não tinha parede
Ninguém podia fazer pipi
Porque penico não tinha ali
Mas era feita com muito esmero
Na Rua dos Bobos, número zero
Mas era feita com muito esmero
Na Rua dos Bobos, número zero”**

Percebemos que existe nesta história uma casa que não tem teto, chão, parede e penico. Podemos interpretar estes elementos não precisamente como são de fato retratados, mas como elementos que são vistos pelo espectador como necessários para a sua concepção do que é um lar. Este espaço pode ter todos elementos construtivos e técnicos necessários à sua construção, mas se não dispor daquilo que atribui a individualidade para o seu morador, será apenas uma casa muito engraçada. Ainda, podemos admitir que, esta casa, mesmo com a falta desses atributos, pode sim, ser lar, para alguma pessoa específica, talvez um “bobo” que a fez com muito esmero para si próprio - e é neste ponto em que mora a beleza da excentricidade humana.

Dessa forma, espera-se que o profissional responsável pela concepção do lar seja capaz de discernir as particularidades relacionadas com o modo de habitar de cada um dos seus clientes e conceber o projeto conforme o seu estilo de vida.

Primeiro foi a caverna. Depois veio a cabana. E, finalmente, chegou a casa.

Que, com muito esmero, deu lugar ao lar.

fig.06 Capa do livro “Things Around the House”, obras de arte de Claes Oldenburg & Coosje van Bruggen (2015).



CAPÍTULO 1.2
projetar um lar

No seu estudo sobre a habitabilidade do espaço doméstico, a professora e arquiteta Rodrigues (2008) define a existência de três indivíduos relacionados com o processo de construção de um lar: o cliente, o arquiteto e o habitante, que assumem as funções de observador, operador e utilizador, respetivamente. Neste estudo, focamos nos casos em que o cliente e o habitante são a mesma pessoa, o que nos leva a considerar apenas dois sujeitos principais: o habitante (cliente) e o arquiteto (ou designer). O cliente pode, e na maioria dos casos representa, um núcleo familiar, e o arquiteto reflete todos os profissionais envolvidos no ato de projetar.

Nesta perspetiva, a ideia do lar nasce da vontade e necessidade do cliente, que estabelece uma relação direta e exigente com o trabalho que será realizado, esperando que a casa reflita a sua individualidade. Após formar uma imagem mental da casa, o cliente comunica este desejo ao profissional que pretende contratar. Esta contratação pode ocorrer por diversos fatores, mas espera-se que seja feita de forma consciente, com o cliente encontrando um profissional com o qual se identifique.

Ao partilhar a sua intenção, a ideia da casa passa do imaginário particular do cliente para um imaginário comum entre ele e o arquiteto. Embora o cliente tenha desejos, necessidades, recursos e intenções específicas - não necessariamente definidas - o sucesso do projeto depende da relação estabelecida e consolidada entre os envolvidos (Rodrigues, 2008, p. 33), que deve idealmente ser estreita e até pessoal.

No que diz respeito ao sucesso do projeto, não o entendemos como algo meramente visual; não estamos a falar apenas sobre a aparência ou sobre criar algo esteticamente bonito. Referimo-nos à combinação de fatores e expectativas envolvidas e à habitabilidade do espaço doméstico. Muitas vezes, a profissão de designer é confundida com um serviço decorativo, mas o design é, na verdade, uma disciplina voltada para a solução de problemas. Portanto, o processo deve ser colaborativo e cooperativo entre os sujeitos envolvidos, exigindo um conhecimento mais profundo sobre as pessoas que irão habitar o espaço.

O ato de projetar, como explica Lawson (2011) em “Como arquitetos e designers pensam”, envolve analisar, escolher e combinar itens predeterminados e exige mais do que apenas habilidades com materiais, formas e cores; requer um leque de competências. Cabe ao profissional extrair o máximo de informações do cliente e convertê-las em diretrizes para o projeto,

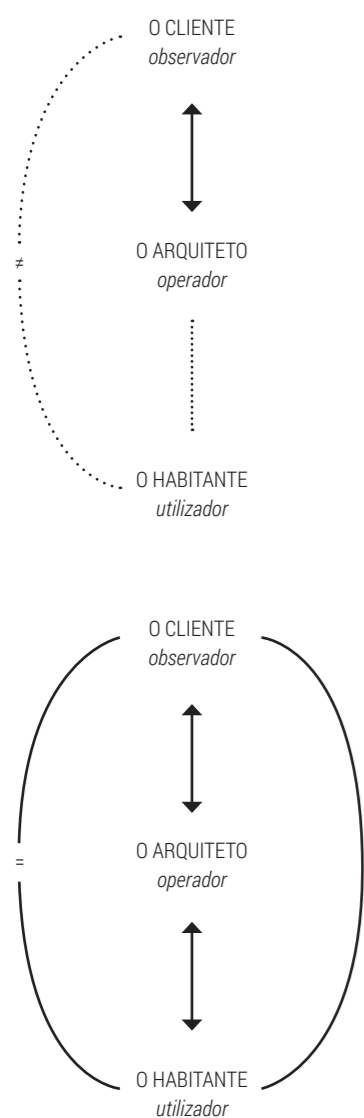


fig.07 Esquema a partir dos diferentes sujeitos que atuam no processo de projeto do lar. As linhas cheias mostram as relações diretas, enquanto as linhas pontilhadas mostram as relações indiretas nas diferentes situações: cliente-não habitante final e cliente-habitante final (2024).



08

fig.08 Fotografia da casa Farnsworth, projeto do arquiteto Mies van der Rohe, em que a relação entre o arquiteto e a cliente gerou polémicas. Carol M. Highsmith. Illinois (2011).



09

fig.09 Fotografia da Edith Farnsworth, em sua casa. Autor Desconhecido. Illinois (1955).

“Foi precisamente quando começaram a ter de pensar no que deviam colocar dentro da casa que começaram a surgir os desentendimentos. (...) A própria Edith Farnsworth conta que um dia quando regressavam da obra quase pronta, Mies van der Rohe dissera-lhe:

‘Sabes, se constróis uma casa que não seja só para teres um telhado na tua cabeça, mas para obteres uma certa satisfação estética, eu acho que deves ter cuidado para não perderes esse valor através do mobiliário. Aqui, onde olhamos para estas maravilhosas árvores, através dos campos e do rio, seria um grande erro encher a casa com as usuais peças de mobiliário maciço...’

E adiantou esclarecendo que acreditava que o papel do arquitecto deveria ultrapassar a mera construção da casa e comprometer-se com o controlo do próprio recheio. Ao que a cliente reagiu prontamente:

‘Mas isso pressupõe que o cliente não tem sentimentos próprios, não tem tradições, não tem gosto próprio, nem necessidades específicas’.

(...) Uns anos mais tarde, Edith Farnsworth vai escrever nas suas memórias: “Eu iria odiar ter que cortar relações com ele, mas nunca iria concordar com as suas ideias acerca do mobiliário. A casa de cada um é quase tão pessoal como a pele de cada um. Não vejo como é que ele poderia pensar seriamente que eu iria com ele para além da execução da própria casa.”

E foi exactamente o que aconteceu: cliente e arquitecto acabaram por cortar relações, mal a obra ficou concluída. (RODRIGUES, 2008, p.153-154).

combinando aspectos individuais e emocionais com aspetos técnicos e gerais envolvidos neste processo.

Ao estudar como povos de diferentes culturas interpretam e apropriam-se do espaço, Edward T. Hall demonstra diferentes percepções espaciais e sensoriais para cada etnia (alemã, inglesa, francesa, japonesa e árabe, por exemplo), chamando estas especificidades espaciais, advindas da cultura, como “dimensão oculta”. Sugere-se, então, ir além e entender esta “di-



fig.10 Pablo Picasso na sua casa (lar) de férias. Edward Quinn. Cannes, França (1956).

fig.11 Pablo Picasso na sua casa (lar) de férias, com seu dalmata Perro. Edward Quinn. Cannes, França (1961).

Os inúmeros objetos denunciam o que Ábalos (2003) classifica como “habitante fenomenológico”. Pelas fotos, consegue-se perceber os gostos, a rotina, o nível de proximidade da família, aspectos pessoais e íntimos que são revelados pelo modo que vivem o espaço. Existe sentimento, nostalgia, história e emoção.

mensão oculta” de como algo ainda mais particular e individualizado, não apenas de cultura para cultura, mas de pessoa por pessoa.

Esse é o ponto principal deste relatório e o ponto de partida para o processo de projeto: como compreender as necessidades individuais de um cliente ao projetar o seu lar? No design, esse método é chamado de *briefing* e, na arquitetura, de programa de necessidades, e vai além de uma lista com o nome e tamanho dos ambientes necessários para o cliente.

Antes de explorar mais a fundo esse método, é importante destacar que não apresentaremos uma fórmula ou receita, pois não há uma única forma correta de fazer um *briefing*. O que nos interessa é o resultado: conhecer o cliente e suas necessidades a fundo. A forma de alcançar esse objetivo pode variar tanto de profissional para profissional quanto de cliente para cliente. É comum ter um guião com algumas perguntas-chave para desencadear a conversa, e iremos apresentar algumas estratégias para atingir esse objetivo.

O termo “*briefing*”, em tradução livre, significa resumo, o que pode parecer contraditório, uma vez que quanto menos informação, ou seja, quanto mais resumido for o trabalho investigatório, mais difícil será atender às expectativas do cliente. Normalmente, o *briefing* é criado durante os primeiros contactos do profissional com o cliente para reunir o máximo de informações possíveis. Podemos também afirmar que esse método deve ser muito mais específico do que generalista, com perguntas que conduzam a respostas mais assertivas e diretas, de forma a evitar interpretações ambíguas. Isso não significa que apenas um *briefing* extenso seja eficaz; como explica Philips (2007) em *Briefing: a gestão do projeto de design*, ele deve ser completo e útil, e o seu tamanho será consequência da complexidade de cada projeto.

Nesse sentido, é necessário compreender o motivo da contratação deste serviço para analisar e identificar a razão principal para a existência daquela ideia - que se tornará um projeto, depois uma construção e, finalmente, um lar - e por que surgiu neste momento específico. Após entender o motivo, podemos passar aos objetivos básicos que envolvem o projeto. Em resumo, precisamos saber para quem, o que, por que e qual é o objetivo da realização.

Como explicam Van der Voordt e Van Wegen (2013) em “Ar-

quitetura sob o olhar do utilizador”, as necessidades podem ser expressas de modo quantitativo ou qualitativo. No design, além dessas duas abordagens, estamos sujeitos a conceitos e respostas subjetivas. Noções de tamanho, escala, claro, escuro, frio e quente, embora pareçam universais, não o são. Quando o cliente menciona a necessidade de um closet grande, precisamos explorar mais a fundo o motivo, como já discutido, e também entender o que ele considera como grande, levando a perguntas mais diretas, como: “Quantas portas de roupeiro precisa?”, “quantos pares de sapato tem?”, “qual a forma que prefere guardar as suas roupas?”, todos esses detalhes nos darão mais segurança no momento do projeto. Para concluir o exemplo, o cliente pode ter 50 pares de sapato ou apenas 5; ele pode preferir guardar as roupas apenas em gavetas ou apenas em cabides, o que implica diferentes formas de organizar o espaço dos roupeiros. O ponto é que um closet grande pode assumir diferentes configurações e tamanhos, de acordo com a percepção espacial de cada um.

Portanto, mais importante do que entender o que se deseja é depreender o porquê que se deseja. Trabalhando com solução de problemas, o designer ou arquiteto pode alcançar o objetivo do cliente que, no exemplo dado, é ter muito espaço para arrumação, sem necessariamente criar um grande closet.

Além desses aspectos quantitativos - relacionados com as áreas e os ambientes -, é crucial explorar a individualidade do cliente, como explica Edward T. Hall (1977, p.77) “o sentimento do espaço está ligado ao sentimento do Eu, que está por sua vez em relação íntima com o ambiente”. Sobre esta intimidade, a partir de uma analogia às gavetas, armários e cofres, Bachelard (p. 248) introduz o pensamento de que as pessoas as guardam dentro de si como guardam objetos em cofres, sendo este, um espaço que não se abre à toa. Logo, é preciso ter sensibilidade, cuidado e empatia para adentrar nestas particularidades, pois além de explorar sua rotina, relação familiar, repertórios, referências, gostos e hobbies, deve tocar na sua intimidade, subjetividade, afetos, memória e até sensorialidade.

O arquiteto Pallasmaa diz que “Somos o que lembramos” (PALLASMAA, 2018, p.16), isto faz-nos entender que a memória faz parte de nossa identidade pessoal e deve ser explorada. A relação entre espaço e memória é abordada no filme “Inception”, de Christopher Nolan (2010), no qual o enredo se passa numa realidade em que é possível entrar no campo onírico

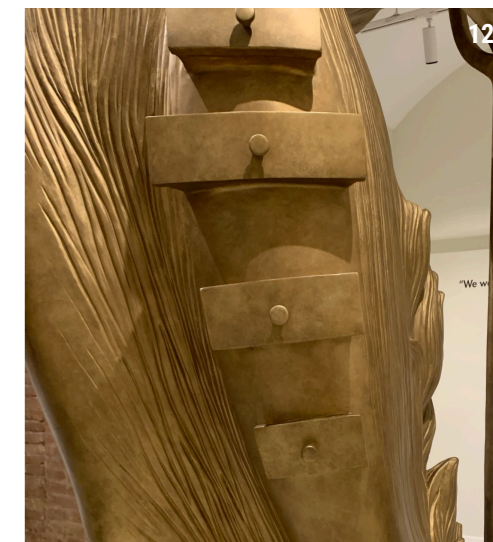


fig.12 Detalhe de escultura Woman Aflame. Salvador Dalí. Moco Museum (1980).

fig.13 Escultura Woman Aflame, 1980. Salvador Dalí. Moco Museum (1980). Descrição do museu: In artist's universe, drawers symbolize memory, expressing hidden secrets.



fig. 14 Cena do filme
Inception, (00:58:17 min.), do
Christopher Nolan (2010).

das pessoas e controlar os seus sonhos. Neste contexto, a personagem principal cria um universo alternativo dentro do seu sonho em que um elevador e o espaço arquitetônico é a chave principal para acessar as memórias, uma vez que recria o ambiente em que elas aconteceram. A primeira noção de lar (a casa da avó, a primeira casa da família na infância, ou a casa de um amigo de infância) muitas vezes é a memória afetiva mais forte nas pessoas e pode ser explorada para recriar os sentimentos destas memórias, a partir de elementos como cor, luz, decoração ou materiais.

Durante essa conversa, também devemos estar atentos a tudo o que o cliente não verbaliza, mas que podemos inferir a partir da observação: como ele fala e se comunica, como se senta, como se veste, o que veste e quais as cores, como se relaciona com o espaço onde a conversa tem lugar, os acessórios que usa ou não usa. Todos esses elementos podem direcionar a conversa para perguntas específicas e ajudar a determinar se esses aspectos visuais devem ser considerados como diretrizes para o projeto ou se são apenas eventualidades. Por exemplo, se o cliente está a usar uma t-shirt de uma banda de rock, podemos explorar essa pista para entender se ele é fã de rock, se possui muitos discos, se toca algum instrumento, se tem muitos pôsteres que gostaria de exibir em algum ambiente ou se ele apenas comprou a peça pela cor, sem necessariamente gostar da banda ou estilo musical. O importante é tentar conhecer o cliente o máximo possível.

Por fim, não é recomendável iniciar um projeto sem conhecer os recursos disponíveis para o investimento no lar. Como

explica Pacheco (2023) em “*Briefing e Moodboard para Design de Interiores*”, é crucial conduzir a conversa de forma a obter um entendimento claro sobre o orçamento disponível, o que orientará o projetista na escolha de acabamentos, mobiliário, iluminação, decoração e até detalhes técnicos do projeto. Conhecer o orçamento também pode ajudar a identificar, junto com o cliente, quais são as prioridades dentro do que foi discutido, ou seja, quais são as necessidades reais que devem ser atendidas obrigatoriamente e o que pode ser deixado de lado ou realizado em um outro momento.

Outro fator determinante é a calendarização ou cronograma. Devemos verificar se há uma data específica para a qual o lar deve estar pronto. Este ponto não depende apenas da rapidez com que o projeto será desenvolvido no escritório, mas também influencia nas técnicas construtivas e nas escolhas projetuais.

Podemos concluir que o *briefing* é o primeiro passo a ser dado antes de iniciar o projeto de um lar. Como discutido, há uma série de questionamentos que devem ser feitos para entender a individualidade do cliente e a forma como ele habita o seu lar. A partir desse método, a “tela em branco” não é um vazio completo, pois temos em mãos uma série de informações que devem ser utilizadas para garantir aquilo a que chamamos de “sucesso do projeto” no início deste capítulo.



fig. 15 e 16 Fotografias da instalação
interativa “Obliteration Room”, evi-
denciando o antes e depois, de Yayoi
Kusama. David Brichford. Cleveland,
Estados Unidos (2018).

CAPÍTULO 1.3

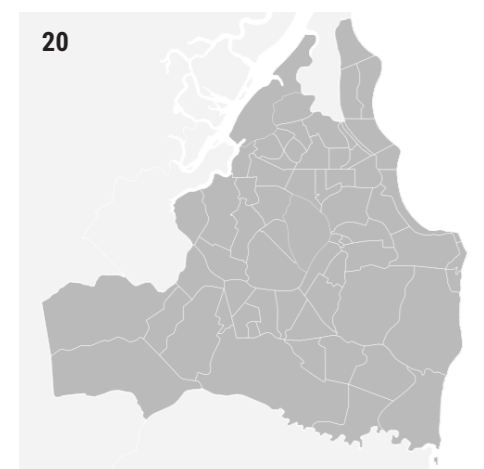
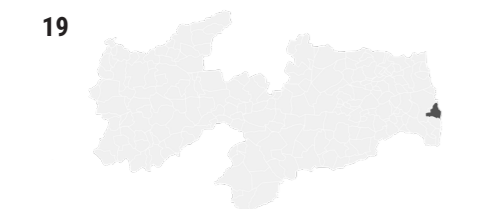
O habitar em entrevista

fig.17 Recorte do Mapa Mundi evidenciando a localização dos escritórios entrevistados, João Pessoa, Brasil, e Porto, Portugal (2024).

fig.18 Mapa do Brasil com marcação do Estado da Paraíba (2024).

fig.19 Mapa do Estado da Paraíba com marcação da Cidade de João Pessoa (2024).

fig.20 Mapa da Cidade de João Pessoa (2024).



Com o intuito de compreender diferentes abordagens sobre o mesmo tema, foram realizadas entrevistas com seis empresas de arquitetura e design de interiores¹. A seleção dos casos baseou-se em três critérios principais: o primeiro refere-se ao nicho de mercado em que atuam e às tipologias de projeto, priorizando aqueles que trabalham predominantemente com projetos de habitação destinados ao cliente final. O segundo critério diz respeito à localização dos escritórios, com o objetivo de identificar possíveis diferenças e similaridades entre aqueles situados na região do Porto, em Portugal, e aqueles da



cidade de João Pessoa, no Brasil (cidade mais oriental do país, onde o Sol nasce primeiro). A cidade do Porto foi escolhida devido à acessibilidade e proximidade aos centros de trabalho e estudo do investigador, além de ser reconhecida como um polo de inovação em design e arquitetura; quanto a João Pessoa, a escolha baseia-se no fato de ser a cidade natal do investigador, onde existem relações profissionais e pessoais já estabelecidas. Assim, a opção por estas duas cidades, além de facilitar a viabilidade prática da pesquisa, contribui para uma análise contextualizada em cenários distintos, enriquecendo a interpretação dos dados coletados. O terceiro critério relaciona-se ao tempo de experiência profissional do responsável em design de interiores, abrangendo, para cada uma das regiões selecionadas, um escritório com experiência de 0 a 10 anos, 10 a 20 anos e mais de 20 anos, este recorte ocorreu para analisar as possíveis diferenças e proximidades entre a forma de pensar e abordar o cliente, em relação ao tempo de profissão.

A amostra desta pesquisa não pretende fornecer uma interpretação universal para todas as empresas de projeto; o objetivo é apresentar diversidade nas perspectivas e métodos relacionados com o processo de *briefing*, enquadrando-se como exploratória e qualitativa.

¹Uma vez que decidiu-se manter em privado o nome dos entrevistados, o capítulo será ilustrado com imagens de projetos que foram feitos por profissionais (portugueses e brasileiros) para si mesmos, ou seja, casos em que, o arquiteto é também cliente e habitante final.

As entrevistas seguiram um formato semiestruturado, conforme detalhado no anexo 01 (p.142), e foram compostas maioritariamente por questões abertas. Foram divididas essencialmente em duas partes: a primeira parte procura oferecer uma visão geral sobre a organização da empresa, enquanto a segunda focou no processo de *briefing*. A condução das entrevistas teve como objetivo obter informações que permitissem identificar e descrever o processo de projeto, bem como as especificidades envolvidas na fase de *briefing*. A postura adotada foi passiva, permitindo que os entrevistados descrevessem livremente as particularidades dos seus escritórios, de modo a que o registo fosse fiel aos seus relatos. O quadro abaixo apresenta um resumo das seis empresas entrevistadas, de acordo com os critérios de seleção.

A seguir, será apresentado um contexto de cada uma das entrevistas, explorando as características gerais, métodos de trabalho e abordagens específicas do processo de *briefing*. Essa análise individual permitirá uma compreensão das particularidades de cada escritório, destacando a visão única de cada um sobre o tema desta pesquisa. Após essa caracterização, avançaremos para uma análise geral das entrevistas, abordando os aspetos quantitativos e as respostas objetivas recolhidas ao longo das conversas, de modo a identificar tendências e padrões comuns entre os escritórios e a permitir uma reflexão sobre a eficácia das práticas de *briefing* discutidas.

fig.21 Mapa de parte da Europa, destacando Portugal (2024).

fig.22 Mapa de Portugal, marcando o Distrito do Porto (2024).

fig.23 Mapa do Distrito do Porto (2024).

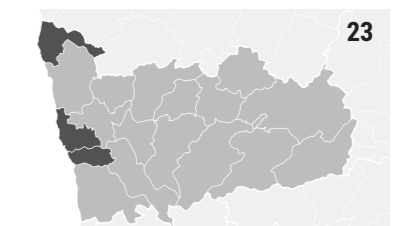
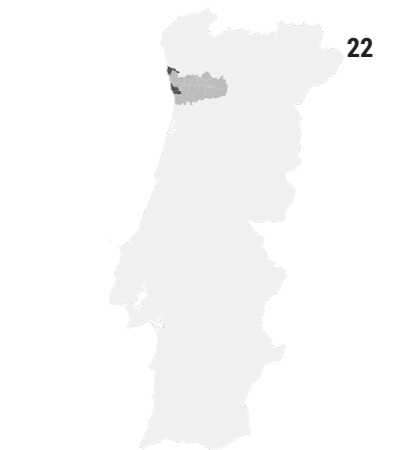


TABELA 01: Caracterização geral das empresas entrevistadas.

	TEMPO DE EXPERIÊNCIA	LOCALIDADE	NÚMERO MÉDIO DE PROJETOS POR ANO	PERCENTAGEM DOS PROJETOS QUE SÃO HABITAÇÕES VOLTADAS AO CLIENTE FINAL
EMPRESA A	6 ANOS	PÓVOA DE VARZIM, PORTO	20	80%
EMPRESA B	3 ANOS	JOÃO PESSOA	10	90%
EMPRESA C	18 ANOS	MATOSINHOS, PORTO	20	70%
EMPRESA D	12 ANOS	JOÃO PESSOA	35	80%
EMPRESA E	33 ANOS	PORTO	20	50%
EMPRESA F	35 ANOS	JOÃO PESSOA	4	70%

EMPRESA A

PRIMEIRA PALAVRA QUE VEM À CABEÇA QUANDO ESCUTA:

CASA: QUALIDADE DE VIDA.

ESPAÇO INTERIOR: CONFORTO.

RELAÇÃO COM O CLIENTE: HONESTIDADE.

LAR: FAMÍLIA.

ALTERAÇÃO DE PROJETO: MELHORIA.

BRIEFING: ESSENCIAL.

Localizada na cidade de Póvoa de Varzim, na sub-região da Área Metropolitana do Porto, a *Empresa A*¹ foi fundada por uma arquiteta (designada aqui como “A”), formada em 2012. Após inserir-se diretamente no mercado de trabalho, A atuou no setor da construção até 2021, ano em que abriu o seu próprio escritório, dedicando-se a projetos de design de interiores, ramo no qual detém de cinco a seis anos de experiência.

Com uma equipa composta por três pessoas: a arquiteta fundadora, um colaborador e um estagiário recentemente efetivado, este recente escritório de design de interiores atua predominantemente no setor residencial, desenvolvendo projetos de interiores e remodelações de ambientes para clientes finais.

Um dos traços marcantes da empresa é o fato de a *arquiteta A* ser bastante ativa nas redes sociais, onde compartilha aspectos da sua vida pessoal e profissional, o que funciona naturalmente como uma estratégia para atrair novos clientes, criando uma sensação de proximidade. Esta exposição faz com que os clientes sintam que conhecem A mesmo antes de contratá-la, facilitando a criação de uma relação de confiança. Também devido a este ponto, A desempenha um papel central no desenvolvimento criativo dos projetos, bem como na comunicação direta com os clientes, preservando assim o controle sobre o processo.

No que diz respeito à filosofia de projeto, a empresa defende que os ambientes que criam devem ser funcionais e adaptáveis, e ter personalidade, uma casa não pode ser “intocável” ou demasiado formal a ponto de os moradores se sentirem inibidos de usá-la. Pelo contrário, a casa deve ser prática, mutável e refletir a individualidade e o estilo de vida do cliente, o que significa que não trabalham com soluções únicas, genéricas e replicadas.

O processo de trabalho da empresa inicia-se com uma reunião inaugural entre o cliente e o escritório. O objetivo dessa reunião é colher informações iniciais, alinhar expectativas, esclarecer o funcionamento do processo de trabalho e apresentar uma estimativa de honorários e prazos. Após a aprovação do orçamento, inicia-se o desenvolvimento do projeto.

A empresa não acredita em uma única e isolada reunião de *briefing*, enfatizando que a relação com o cliente é construída ao longo de todo o processo, que é bem definido e marcado pelas reuniões com os clientes.

¹Para uma visão detalhada da conversa, remetemos ao anexo 02.

²Para uma visão detalhada da conversa, remetemos ao anexo 03.

Reunião 01: É feita a definição do programa de necessidades, onde buscam entender não só o que o cliente quer, mas como ele vive, explorando a sua rotina diária, preferências pessoais e dificuldades enfrentadas no uso dos espaços. Para captar esses detalhes, fazem perguntas abertas e utilizam a conversa como uma forma de gerar um diálogo onde o cliente se sente confortável em expressar-se. Com as informações iniciais em mãos, a equipa estuda o layout do espaço e procuram referências de projeto

Reunião 02: Nesta reunião apresenta-se uma planta de layout e um moodboard com imagens de referências, ideias para o projeto e propostas iniciais. Neste momento, tenta-se conhecer mais sobre o cliente e entrar em questões mais íntimas, tentando identificar os desejos emocionais que o cliente possa ter em relação ao espaço, e para mostrar-lhes o que foi feito até então. Após a reunião iniciam-se os estudos tridimensionais.

Reunião 03: São apresentadas as as imagens renderizadas do projeto, e discute-se a escolha de materiais, cores e acabamentos, utilizando-se amostras físicas para facilitar a visualização e compreensão dos conceitos propostos.

A empresa defende que os clientes só conseguem perceber as suas preferências depois de visualizarem as primeiras propostas. Com base no feedback recebido, o projeto é ajustado e refinado até que todos os detalhes estejam alinhados com as expectativas do cliente, assim, inicia-se o projeto de execução do projeto.

Com uma estrutura enxuta e organizada, a *empresa A* consegue equilibrar a gestão criativa e técnica dos projetos, mantendo uma relação próxima com os seus clientes e trazendo um olhar diferenciado a partir do seu estilo ousado e definido que se conjuga com o estilo do cliente.

A *Empresa B*² foi fundada por uma jovem designer de interiores, a quem nos referimos como “B”. Formada em 2021, B atua de forma remota a partir de João Pessoa, realizando projetos de interiores principalmente para residências e apartamentos nesta cidade, o que permite expandir o atendimento além das limitações de um espaço físico. Na sua breve trajetória, a empresa já completou dezenove projetos, dos quais dezasseis foram em espaços habitacionais. Os seus serviços variam desde

fig.24 e 25. Casa de férias arquiteto português Sérgio Fernandez. Inês Dorsay. Caminha (sem data indicada).



24



25

EMPRESA B

PRIMEIRA PALAVRA QUE VEM À CABEÇA QUANDO ESCUTA:

CASA: INTERIORES.

ESPAÇO INTERIOR: PAISAGISMO.

RELAÇÃO COM O CLIENTE: DEVE SER BOA.

LAR: SIGNIFICADO.

ALTERAÇÃO DE PROJETO: STRESSE.

BRIEFING: CONHECER.

projetos de um único ambiente ou mobiliário até remodelações completas de residências.

A equipa é liderada pela *designer B*, que conta com dois estagiários em regime de trabalho parcial. Essa divisão de tarefas permite que os estagiários se envolvam nas fases operacionais do projeto, enquanto *B* se dedica à parte criativa, à gestão e revisão dos projetos, e ao contacto direto com o cliente. O envolvimento dos estagiários em todas as etapas, do *briefing* inicial até a entrega, contribui para a formação completa da equipa e uma maior dedicação do designer ao desenvolvimento conceitual e à experiência do cliente.

Os clientes da *B* são maioritariamente atraídos pelas redes sociais, onde o designer divulga os seus projetos e compartilha dicas de decoração. Este canal de comunicação digital, além de captar clientes, oferece uma familiaridade inicial com o trabalho do designer, garantindo que aqueles que o procuram já se identifiquem com o seu estilo e valores. A *designer B* tem uma abordagem contemporânea e afetiva, buscando criar ambientes que fujam do estilo clássico e impessoal. O seu foco é proporcionar ao cliente uma experiência transparente e acolhedora, mantendo uma comunicação acessível e didática durante todo o processo de projeto.

O processo de trabalho da empresa é dividido em cinco etapas principais: “pré-*briefing*”, *briefing* detalhado, estudo preliminar, anteprojeto e projeto executivo. No “pré-*briefing*”, o cliente preenche um formulário online com perguntas gerais sobre seu perfil, como profissão, redes sociais e cidade onde reside. Este formulário abrange também aspectos mais pessoais, como a visão do cliente sobre o seu lar e o objetivo do projeto, além de informações sobre o imóvel, fotografias, vídeos e planta, caso disponível. Esse primeiro contacto oferece à *empresa B* uma visão inicial do cliente, servindo de base para a elaboração do orçamento e permitindo uma personalização ainda na etapa inicial.

O *briefing* detalhado ocorre numa reunião presencial, realizada quando *B* visita o espaço a ser projetado. Nessa ocasião, o designer e o cliente respondem juntos a um formulário online de maneira dinâmica e interativa, discutindo preferências e prioridades sobre materiais, acabamentos, estilos, rotina, estilo de vida, história, personalidade e memórias. *B* considera o *briefing* mais eficaz quando o cliente já reside no espaço, pois o conhecimento prévio do ambiente facilita a identificação dos

desafios e potenciais a serem trabalhados no projeto.

A *designer B* também demonstra sensibilidade ao considerar necessidades emocionais dos clientes, como ansiedade, depressão ou transtorno do déficit de atenção com hiperatividade (TDAH), explicando como isso pode interferir nas escolhas do projeto. Esse foco contribui para um projeto que é não só funcional e esteticamente agradável, mas também emocionalmente confortável para o cliente.

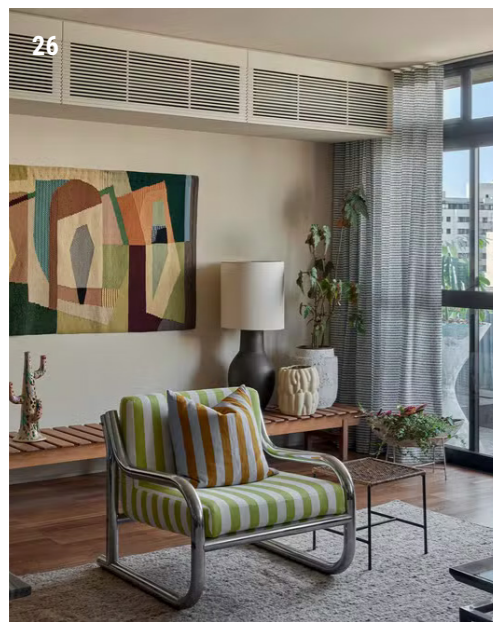
Este processo de *briefing* dá origem a um programa de necessidades com elementos e detalhes que guiarão o início do projeto. Na sequência, realizam-se reuniões para apresentação do estudo preliminar e do anteprojeto, nas quais são apresentados o layout e um moodboard ou renderizações dos ambientes. Por fim, são elaborados os desenhos técnicos necessários para a execução do projeto. Apesar de dividir o processo em diversas partes, a *empresa B* consegue envolver o cliente durante todas elas, orientando-o sempre que necessário.

Em resumo, a *designer B* encara o *briefing* como um processo dinâmico e descomplicado, dividido em duas etapas, onde busca captar as preferências e necessidades do cliente, mas também inclui perguntas indiretas para entender o dia a dia e o estilo de vida de forma mais ampla.

Fundada por uma designer de interiores (denominada aqui como “*C*”), a **Empresa C**¹ está sediada em Matosinhos. Durante os seus anos como estudante, *C* atuava na área, desenhando mobiliário e pormenores de projetos executivos para escritórios de arquitetura. Após a sua formação em Design, passou a trabalhar numa empresa de cozinhas, onde adquiriu experiência e teve a oportunidade de, concomitantemente, fundar a sua própria empresa, atuando no projeto dos demais ambientes. Atualmente, assume o posto de diretora criativa na sua empresa, que acumula dezoito anos de mercado.

A *empresa C* é composta por uma equipa de quinze colaboradores, sendo oito designers e dois arquitetos, que lidam diretamente com a parte criativa e executiva dos projetos. Os restantes profissionais atuam nos setores de gestão, contabilidade e logística. Mais de setenta por cento dos projetos realizados pela empresa são residenciais, em que o produto final é a construção integral da habitação, oferecendo serviços

fig.26 e 27. Apartamento do arquiteto brasileiro Maurício Arruda. André Klotz. São Paulo (2024).



EMPRESA C

PRIMEIRA PALAVRA QUE VEM À CABEÇA QUANDO ESCUTA:
CASA: POESIA.
ESPAÇO INTERIOR: ABRAÇO.
RELAÇÃO COM O CLIENTE: CARINHO.
LAR: AMOR.
ALTERAÇÃO DE PROJETO: DESAFIO.
BRIEFING: PERCEÇÃO.

¹Para uma visão detalhada da conversa, remetemos ao anexo 04.

fig.28 e 29. Casa do Arquiteto Português Manuel Aires Mateus. Ricardo Oliveira Alves. Lisboa (2006).



de arquitetura, engenharia, design de interiores e decoração. Pelo significativo tempo de atuação da empresa, parte dos seus clientes retornam para fazer novos projetos, ou são indicações daqueles; e a outra parte vem do reconhecimento pelas premiações ou de revistas de design.

O processo de trabalho da empresa é dividido em dois momentos: primeiro, acontece o reconhecimento do problema levantado pelo cliente, em que este diz o que precisa. O segundo momento, após a efetivação do contrato, é o levantamento das necessidades e compreensão da sua identidade. Em seguida há o desenvolvimento do processo criativo, a construção do conceito com utilização de imagens de referências, desenho da geometria do espaço e imagens. Após esta produção, realiza-se uma reunião com o cliente em que se apresenta o projeto através de imagens renderizadas e amostras de materiais. Com a aprovação são produzidos os desenhos de execução.

A *designer C* acredita que o seu trabalho é na verdade de interpretação, e defende que esta deve ser embasada em múltiplos conhecimentos: psicologia, história da arte, sociologia e moda. Afirma que o design de interiores é uma relação entre bom gosto e funcionalidade, fazendo uma analogia em que o espaço é a poesia, o arquiteto é o artista e o cliente é um conjunto de tintas, cores e texturas, assim, busca interpretá-lo, como futuro habitante daquele lar, de forma humana.

A empresa afirma que as perguntas durante o *briefing* não são realizadas com o intuito de saber o que cada um gostaria de ter em cada espaço da casa, pois entende este ponto como senso comum, evitando perguntas técnicas.

De modo geral, a *designer* vê o *briefing* como uma ferramenta essencial para captar a essência e o estilo de vida do cliente, indo além das necessidades funcionais e estéticas, buscando entender a fundo o estilo de vida, as preferências e as necessidades de quem vai viver naquele lar, investigando a composição familiar, a rotina dos membros, os hobbies, as dinâmicas de convivência e, principalmente, os aspectos culturais que possam influenciar o uso do espaço. Assumindo uma postura empática, que permite uma leitura aprofundada do cliente e cria uma conexão emocional com o projeto, *C* considera que uma abordagem aberta é fundamental para que o resultado final seja uma verdadeira expressão da personalidade do cliente.

A *Empresa D*¹ é um estúdio de arquitetura e design de interiores, localizado em João Pessoa, com mais de dez anos de experiência no mercado, especializados em projetos residenciais e comerciais, o escritório destaca-se pela abordagem prática e funcional, valorizando a criação de espaços que aliam beleza e eficiência ao uso. A arquiteta fundadora, aqui nomeada como “*D*”, ao terminar o curso de arquitetura, fundou o escritório e, paralelamente, também era professora de uma faculdade particular no interior do estado (Paraíba).

Com uma equipe pequena, composta por dois estagiários fixos e dois freelancers, a *arquiteta D* lidera todos os processos criativos e o atendimento ao cliente, enquanto a equipe se encarrega das fases de produção gráfica e renderização.

O projeto tem início com uma reunião de *briefing*, em que a *arquiteta D* adota uma abordagem semelhante a uma “sessão terapêutica”, incentivando o cliente a expressar livremente todas as ideias, desejos e preocupações sobre o projeto. Ela permite que o cliente conduza a conversa, ouvindo atentamente para identificar “símbolos ocultos” ou necessidades subentendidas, que ele muitas vezes não consegue verbalizar de forma objetiva. A *arquiteta D* acredita que essa etapa é essencial para entender não apenas o que o cliente quer em termos de design, mas também as nuances do seu cotidiano e as dinâmicas familiares que influenciam o uso do espaço, coletando informações sobre quem compõe a família, hábitos de trabalho, preferências de organização e até sobre animais de estimação, acreditando que detalhes como esses ajudam a construir um ambiente que realmente reflete o estilo de vida dos moradores.

Ainda durante o *briefing*, após o cliente externar todas as suas vontades, procede ao alinhamento de expectativas, onde explora questões de orçamento e viabilidade, uma etapa que considera crucial para evitar frustrações futuras. Esta conversa permite-lhe estabelecer um ponto de partida realista e comum com o cliente.

Em seguida, envia um *briefing* técnico por e-mail, que funciona como um questionário estruturado que cobre aspectos específicos e técnicos como eletrodomésticos, estilo, cores, funcionalidade e preferências de materiais. Esta etapa funciona como um “exame” detalhado, permitindo verificar se as informações iniciais, obtidas nas reuniões, estão alinhadas com as respostas do cliente no formulário.

EMPRESA D

PRIMEIRA PALAVRA QUE VEM À CABEÇA QUANDO ESCUTA:
CASA: DECISÃO
ESPAÇO INTERIOR: TRABALHO.
RELAÇÃO COM O CLIENTE: CÉU OU INFERNO.
LAR: SAGRADO.
ALTERAÇÃO DE PROJETO: NECESSÁRIO.
BRIEFING: FUNDAMENTAL.

¹Para uma visão detalhada da conversa, remetemos ao anexo 05.

fig.30 e 31. Casa do Arquiteto brasileiro Nildo José. Luiza Florenzano. São Paulo (2018).



Ela acredita que, cerca de 80% das informações mais valiosas para o projeto, surgem nas conversas informais, e não no formulário escrito, o que a leva a dar prioridade à escuta ativa nas reuniões presenciais. Visto que alguns clientes podem não querer responder ao questionário por email, reconhece a importância de manter uma abordagem flexível, permitindo que a conversa flua e adapte-se ao perfil de cada um.

Em relação à personalidade e individualidade do projeto, ela acredita que deve ser alcançada de uma maneira prática e funcional, e que o cliente deve poder ver aquele espaço, mesmo após construído, como uma tela em branco em que poderá construir memórias e experiências ao longo do tempo, apropriando-se daquele espaço e fazendo dele o seu lar.

Após este momento inicial, passam para o desenvolvimento do projeto, utilizando o *briefing* como uma base sólida para orientar as decisões, garantindo que a visão do cliente seja traduzida de forma técnica e esteticamente equilibrada.

A *Empresa E*¹, localizada no Porto, foi fundada em 2001, mas a experiência profissional do arquiteto fundador (designado aqui como “E”) remonta a 1991. Além de liderar a empresa, o *arquiteto E* possui uma sólida carreira como professor numa escola de design, onde leciona há mais de dezasseis anos.

Com mais de trinta anos de carreira, o *arquiteto E* esteve envolvido em cerca de trezentos projetos de diferentes tipos e escalas, abrangendo tanto o setor público quanto o privado. Este ecletismo é visto por ele como um diferencial importante, pois permite-lhe ter uma visão abrangente e um conhecimento variado sobre diversas áreas. No entanto, observa que os projetos mais frequentes são aqueles voltados para habitação e espaços interiores.

A *empresa E* mantém uma estrutura organizacional enxuta e flexível. O *arquiteto E* assume o papel principal na comunicação com os clientes, gerindo questões contratuais e prazos, e coordenando o desenvolvimento dos projetos junto dos arquitetos mais jovens. Conta com um núcleo de arquitetos parceiros com experiência, que assumem papéis específicos de acordo com a complexidade de cada projeto, e com uma equipa de engenharia integrada para resolver as especialidades necessárias. Os processos internos são adaptados conforme as exigências de cada cliente e contexto.

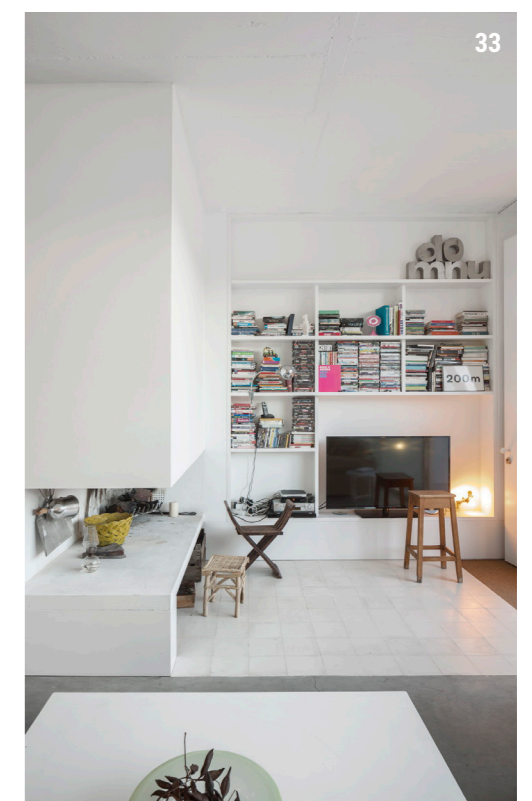
Os clientes costumam procurar a *empresa E* com base no portefólio de projetos anteriores ou por recomendações. Este relacionamento é, para *E*, um aspeto essencial do trabalho, pois acredita que a confiança e o diálogo constante são a base para um projeto bem-sucedido. Ele enfatiza a importância de compreender a motivação do cliente e cita, como exemplo, que esta pode ser tanto criar um lar para viver como uma casa para exibir. Segundo ele, não há certo ou errado, apenas diferentes formas de ver o mesmo ponto.

A abordagem do *briefing* na *empresa E* é baseada num diálogo aberto, focado na exploração das necessidades e desejos do cliente, num processo contínuo que o arquiteto define como o “o quê”. Procura evitar que o cliente dite “como” deve ser feito, o que permite à equipa interpretar e traduzir essas necessidades em soluções arquitetónicas profundas e adaptadas ao contexto do projeto, que deve ser único e personalizado, e não uma reprodução de outras soluções. Este processo inclui uma análise das “entrelinhas” do que o cliente expressa, incluindo necessidades que talvez ele próprio não consiga descrever claramente, assumindo quase um papel de detetive.

O desenvolvimento do projeto segue uma metodologia linear. Após o *briefing*, inicia-se a fase de estudo prévio, em que o projeto toma forma. Com a aprovação desta fase, discute-se com o cliente elementos como materiais e princípios de iluminação, criando um projeto livre para que o próprio cliente interfira no espaço. Nesta etapa, o escritório toma decisões importantes sobre revestimentos, acabamentos fixos e ambientação geral, excluindo, entretanto, itens de mobiliário e decoração, considerados por *E* como pessoais e efémeros, que geralmente são resolvidos numa fase final ou apenas se solicitado pelo cliente.

O *arquiteto E* assume o *briefing* como uma ferramenta prática e essencial para guiar o desenvolvimento do projeto. Para ele, este serve como uma lista de necessidades e preferências que o cliente deseja ver refletidas no espaço, mas ele interpreta essas informações de maneira ampla e técnica, permitindo uma certa flexibilidade e interpretação durante o processo criativo. Essa abordagem prática reflete o seu entendimento de que o *briefing* deve orientar o projeto, mas sem “engessar” a criatividade e a aplicação da sua experiência profissional.

fig.32 e 33. Casa do arquiteto português José Adrião. Fernando Guerra. Lisboa (2013).



EMPRESA E

PRIMEIRA PALAVRA QUE VEM À CABEÇA QUANDO ESCUTA:

CASA: VIDA.

ESPAÇO INTERIOR: PRIVACIDADE.

RELAÇÃO COM O CLIENTE: RESPONSABILIDADE.

LAR: FAMÍLIA, SEJA ELA QUAL FOR.

ALTERAÇÃO DE PROJETO: SIM E NÃO.

BRIEFING: SIM, MAS...

¹Para uma visão detalhada da conversa, remetemos ao anexo 06.

EMPRESA F

PRIMEIRA PALAVRA QUE VEM À CABEÇA QUANDO ESCUTA:

CASA: BEM-ESTAR.

ESPAÇO INTERIOR: AMBIGUIDADE.

RELAÇÃO COM O CLIENTE: EMPATIA.

LAR: ACONCHEGO.

ALTERAÇÃO DE PROJETO: EVOLUÇÃO.

BRIEFING: TEORIA DO PROJETO.

Localizada na cidade de João Pessoa, a *Empresa F*¹ foi criada por um arquiteto e professor formado há mais de trinta anos, aqui denominado como “F”. Atua no mercado desde antes da sua formação e acumula um portfólio com mais de quinhentos projetos. Atualmente, a empresa lida com projetos de grande dimensão; no entanto, durante grande parte da sua carreira, F dedicou-se sobretudo a habitações unifamiliares.

A empresa valoriza relações pessoais e humanas, considerando este um dos fatores que sustentam a sua longevidade no mercado. Utilizam as redes sociais para se posicionarem através da comunicação, divulgando a sua filosofia e forma de abordar os projetos.

A equipa conta com dois arquitetos — o fundador e uma sócia que está na empresa há dez anos. Ambos são responsáveis pela concepção dos projetos, contando com o apoio de dois estagiários que dão suporte operacional no desenvolvimento das propostas.

Por estar inserido no universo académico, F faz referências a vários autores durante a entrevista, como Merleau-Ponty, Heidegger e Pallasmaa. Para F, o *briefing* representa o modelo teórico do projeto, ou seja, a essência do design. No entanto, explica que não segue um processo de projeto fixo. São adeptos da metodologia do “design thinking”, uma abordagem criativa centrada no ser humano, que não segue um processo linear e privilegia a interatividade entre as fases. Ainda assim, afirma que os projetos começam sempre por um momento de empatia: a conversa com o cliente.

Nesta conversa, o objetivo é conhecer as necessidades, aspirações, perfil e dinâmica familiar, entre outros aspetos que ajudam a compreender a essência do habitante. A imersão nas características do cliente implica não só ouvir, mas também observar elementos como o vestuário e o comportamento. Por essa razão, não seguem um guião escrito para o *briefing*.

Procuram interpretar os clientes através dos sentidos, tentando perceber qual o sentido pelo qual preferem expressar-se ou com o qual mais se identificam, o que ajuda a definir se o projeto deve estimular (ou atenuar) os aspetos visuais, táteis, olfativos, gustativos ou auditivos.

O *arquiteto F* explica ainda que há uma diferença entre a identidade do cliente percebida pela sociedade e a sua verdadeira

essência. Como estratégia para conhecer melhor o cliente, gostam de visitá-lo e de conhecer a sua casa, permitindo-lhes observar elementos que poderiam não ser mencionados numa conversa e que o cliente talvez tivesse dificuldade em expressar, mesmo que o projeto não envolva uma remodelação. Acreditam que, ao conhecerem a sua casa atual, conseguem compreender melhor quem são os clientes, o que têm, o que gostam e quais são as suas necessidades não verbalizadas.

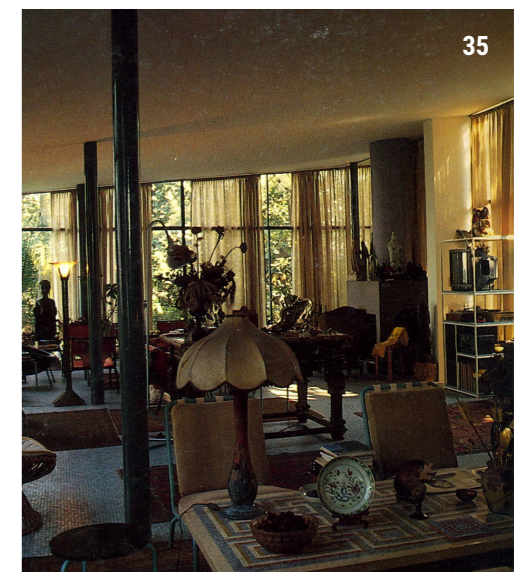
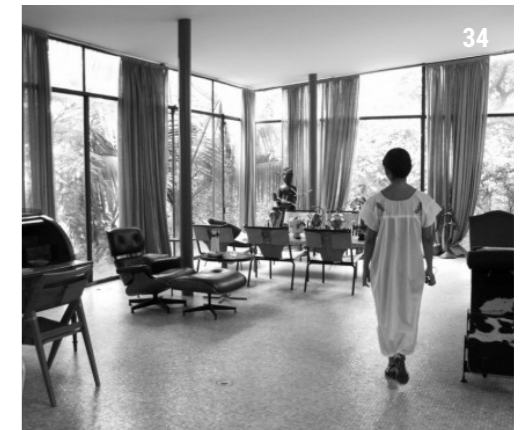
Após esta fase, o processo passa por muitas outras, como levantamento, desenho à mão, desenho digital, estudo de volumetria e estudo de referências. Como mencionado, não seguem uma fórmula definida e adaptam o processo a cada projeto. Na fase final de apresentação, a empresa utiliza óculos de realidade virtual para que o cliente possa “passar” e conhecer o seu futuro lar, criando uma experiência que reforça a confiança no projeto. Para a *empresa F*, o lar deve ser compreendido como um espaço caracterizado para o cliente, onde este possa sentir-se apropriado, ser o protagonista e ter a sua identidade enraizada.

Em resumo, o *arquiteto F* encara o *briefing* como um momento fundamental e estruturante, que garante o alinhamento entre o cliente e o profissional, sendo este a base do projeto e entender e conhecer o cliente a fundo é importante para fazer um espaço que carregue a sua identidade e conte a sua história, livre de pressões e expectativas sociais.

As entrevistas evidenciam uma sensibilidade comum entre os profissionais em relação ao conceito de “lar”, reconhecendo-o como um espaço de individualidade. Embora alguns não nomeiem essa etapa como *briefing*, todos reconhecem a importância de um diálogo inicial com o cliente antes de passar para a concepção do projeto. Apesar das abordagens ao *briefing* variarem entre os escritórios e os seus responsáveis – refletindo as suas experiências e metodologias – há um objetivo primordial: captar a essência do cliente e traduzir as suas necessidades e desejos em um projeto único e personalizado.

Para comparar diretamente as metodologias adotadas por cada profissional, identificamos alguns tópicos recorrentes durante as entrevistas, muitas vezes surgindo de forma natural no discurso de cada um: o contacto e a relação com o cliente, a natureza adaptável do *briefing*, a interação com clientes tími-

fig.34 e 35. Casa da arquiteta italo-brasileira Lina Bo Bardi. Instituto Casa de Vidro. São Paulo (sem data indicada)



modos e modelos de *briefing* análise das entrevistas

¹Para uma visão detalhada da conversa, remetemos ao anexo 07.

dos e introspectivos, a singularidade do cliente e o seu estilo, o papel didático do profissional, o uso de imagens de referência, e as alterações de projeto, e, por fim, as diferentes abordagens utilizadas. A visão dos profissionais de arquitetura e design de interiores permite identificar estratégias eficazes para conduzir esse processo.

ADAPTAÇÃO DO BRIEFING

Todos os escritórios afirmam que a conversa inicial é adaptada de acordo com a natureza do projeto. Por exemplo, para projetos comerciais, o *briefing* adquire uma abordagem específica, diferente de um projeto habitacional ou de serviço.

CONTACTO E RELAÇÃO COM O CLIENTE

Todos os profissionais entrevistados assumem a responsabilidade pelo contacto direto com o cliente, independentemente do tamanho da equipa. A *designer B* é a única que menciona incentivar a participação de outros colaboradores nas reuniões, enfatizando a importância de envolvê-los desde o início do projeto.

A confiança é considerada um aspecto central dessa relação.

O *arquiteto F* e a *designer C* destacam que esse relacionamento deve ir além de uma parceria de trabalho, aproximando-se de uma relação humana. A *arquiteta A* e a *designer B* compartilham conteúdos das suas vidas pessoais nas redes sociais, acreditando que essa informalidade aproxima o cliente e fortalece a identificação com os seus estilos e valores.

Todos valorizam esta proximidade direta e interação pessoal, prezando por uma relação empática e transparente, acreditando que esta é a chave para o sucesso do projeto.

CLIENTES TÍMIDOS E INTROSPECTIVOS

Os profissionais reconhecem que o perfil do cliente também pode influenciar a profundidade e o formato do *briefing*. Todos os profissionais reconhecem as diferenças nos perfis de clientes, e citam de forma particular o caso daqueles que são tímidos, introspectivos ou indecisos. De modo geral, percebem na conversa a abertura que eles dão para que façam perguntas. É uma relação de interpretação, deve-se sentir até onde se pode ir.

As estratégias observadas para estes casos variam: a *empresa A* divide o processo em três fases distintas, criando um ambiente onde o cliente se sente mais à vontade para compartilhar gradualmente. A *designer C* sugere encontros informais, como almoços, para construir confiança. Já o *arquiteto F* observa o

comportamento do cliente, interpretando sinais como estilo pessoal e preferências implícitas, considerando que esses detalhes podem revelar mais sobre o cliente do que palavras. Todos adaptam suas abordagens para tornar o momento do *briefing* agradável e produtivo.

Embora cada escritório possua uma linguagem e estilo próprios, todos os profissionais adotam uma abordagem centrada no cliente, evitando impor preferências pessoais e priorizando uma interpretação que reflita os desejos do cliente. O *arquiteto F* menciona o ego presente na área, alertando para o risco de uma postura autoritária que comprometa a essência do projeto. A *designer C* enfatiza que o lar deve refletir quem vai viver nele. Os escritórios valorizam essa individualidade, garantindo que o design final represente verdadeiramente a identidade do cliente.

Todos os entrevistados concordam que é comum o cliente trazer imagens de referência. Embora essas imagens muitas vezes não estejam relacionadas entre si ou com o espaço a ser projetado, os profissionais as utilizam para identificar as preferências do cliente, analisando características como cores, texturas e mobiliário, servindo como um ponto de partida para uma conversa mais direcionada com o cliente. A *arquiteta D* adverte que é importante falar sobre o custo das decisões que aparecem nas imagens que, muitas vezes, podem não ser compatíveis com o orçamento do cliente. Essa análise conjunta permite alinhar as expectativas visuais com a funcionalidade e realidade do espaço, evitando escolhas que possam comprometer o projeto.

Os profissionais consideram essencial adotar um papel didático durante o *briefing*, orientando o cliente e explicando as escolhas projetuais para construir uma base de confiança. Eles oferecem um olhar profissional sobre materiais, organização espacial, layout e decoração, ajudando o cliente a compreender as possibilidades e limitações do design. Todos concordam em não impor preferências, mas em direcionar o cliente para o que melhor se adapta ao seu estilo de vida.

Os escritórios geralmente acolhem bem as alterações de projeto e adotam mecanismos para consolidar cada fase antes de avançar para a próxima. A *designer C* adota uma postura flexível, enquanto a *designer B* define um limite contratual para duas alterações integrais durante a fase de concepção, mas observa que apenas 15% de seus projetos necessitam de revisões.

SINGULARIDADE E ESTILO DO CLIENTE

IMAGENS DE REFERÊNCIA

PAPEL DIDÁTICO

ALTERAÇÕES E DESVIRTUAMENTO DO BRIEFING

O *arquiteto F* é o único a formalizar o *briefing* no contrato, assegurando que as expectativas e responsabilidades sejam claras desde o início. Esse método fornece uma referência durante o projeto, evitando revisões e garantindo foco nas principais necessidades e preferências do cliente.

Exceto pelo *arquiteto E*, que prefere não ser legalista acerca do assunto, todos os profissionais refletem sobre a importância de um *briefing* bem estruturado para minimizar revisões.

SEGURANÇA DO CLIENTE

Sobre o efeito do *briefing* no cliente, a maioria dos entrevistados percebe que o cliente sai da reunião mais confiante em suas decisões, exceto a *designer B*, que menciona que, em alguns casos, o cliente pode ficar confuso, pois são levantadas questões que ele nunca pensou. A *designer C* evita perguntas técnicas para não sobrecarregar o cliente, focando-se em questões pessoais.

ANOS DE EXPERIÊNCIA E LOCALIZAÇÃO

Não foi notado algum comportamento comum associado unicamente pelo tempo de experiência ou localidade. Notou-se que os profissionais *B* e *D*, ambos de João Pessoa, no Brasil, o primeiro com dois anos de experiência, e o segundo com dez anos, são os únicos dos entrevistados que utilizam um formulário online, preenchidos pelos clientes.

APRENDIZAGEM

Ao questionados sobre onde adquiriram sensibilidade ao tema, disseram que foi uma competência e habilidade desenvolvida durante as experiências e contacto com os clientes, não havendo ensinamento profundo durante a formação acadêmica.

SUBJETIVIDADE

Há uma sensibilidade comum ao tema e todos percebem e citam que é um momento para interpretar a subjetividade trazida pelo cliente, transformando os dados em características paupáveis e objetivos.

abordagem profissional estratégias metodológicas

Alguns dos entrevistados compararam o papel do arquiteto e do designer de interiores ao de profissionais como médicos, psicólogos e artistas, reforçando a importância de entender profundamente o cliente. A *designer C* menciona que o sucesso do *briefing* depende de quem faz as perguntas. Enquanto todos os entrevistados afirmam que, embora saibam as perguntas que devem fazer, evitam seguir um roteiro rígido, a *designer B* segue um formulário predefinido, respondendo-o em conjunto com o cliente, e a *arquiteta D* envia também um formulário para ser preenchido via e-mail.

TABELA 02: Quadro comparativo sobre o processo de *briefing* nas empresas entrevistadas.

	ESTRATÉGIAS UTILIZADAS DURANTE O BRIEFING	ASPETOS VALORIZADOS
EMPRESA A	O BRIEFING É CONTÍNUO E REALIZADO EM TRÊS DIFERENTES ENCONTROS DURANTE O PROJETO.	ESTILO + IDENTIDADE DO CLIENTE
EMPRESA B	DIVIDIR-SE EM PRÉ-BRIEFING E BRIEFING . AMBOS SÃO FORMULÁRIOS, UM BÁSICO E RESPONDIDO ONLINE PELO CLIENTE ANTES DA ADJUDICAÇÃO DO PROJETO E OUTRO EXTENSO RESPONDIDO EM CONJUNTO COM O CLIENTE EM UMA REUNIÃO PRESENCIAL.	PORMENORES TÉCNICOS DE CADA AMBIENTE + PREFERÊNCIAS DO CLIENTE
EMPRESA C	O BRIEFING É UMA CONVERSA INICIAL EM QUE TENTA-SE INTERPRETAR O CLIENTE, A PARTIR, PRINCIPALMENTE DE PERGUNTAS PESSOAIS E CULTURAIS, EVITANDO ASPETOS TÉCNICOS.	PERSONALIDADE + CULTURA DO CLIENTE
EMPRESA D	O BRIEFING É DIVIDIDO EM DUAS PARTES, UMA É PRESENCIAL E FOCA NO SUBJETIVO, A OUTRA É ENVIADA POR EMAIL E FOCA NAS QUESTÕES TÉCNICAS.	PORMENORES TÉCNICOS DE CADA AMBIENTE + IDENTIDADE DO CLIENTE
EMPRESA E	O BRIEFING É UMA CONVERSA INICIAL EM QUE SE TENTA DESCOBRIR "O QUE" O CLIENTE QUER, DE FORMA PRÁTICA E CONCISA, APENAS COM INFORMAÇÕES ESSENCIAIS.	ASPETOS TÉCNICOS + PREFERÊNCIAS GERAIS
EMPRESA F	O BRIEFING É UMA CONVERSA INICIAL PARA CONHECER O CLIENTE, SEGUIDA DE UMA VISITA À SUA CASA.	IDENTIDADE E HISTÓRIA DO CLIENTE + PORMENORES TÉCNICOS DE CADA AMBIENTE

O quadro acima sintetiza as estratégias principais empregadas por cada escritório e quais os aspectos em que depositam maior atenção durante a conversa inicial. Essas abordagens demonstram a importância da flexibilidade do *briefing* aplicado e as diferentes maneiras que ele pode ser feito, cada profissional apresenta uma metodologia única, adaptada ao seu estilo de trabalho e ao perfil dos clientes com os quais interage. O sucesso do *briefing*, e conseqüentemente do projeto, está na capacidade do profissional em adaptar-se, interpretar, conhecer e compreender o seu cliente.

O habitar em diagnóstico anamnese x briefing

O presente estudo, intitulado como “Anamnese do Habitar”, utiliza um conceito originado da área da saúde. Balduino et al (2012), escrevem um artigo intitulado “A Perspectiva do Paciente no Roteiro de Anamnese: O Olhar do Estudante”, no qual analisam etimologicamente o termo anamnese. Derivado do grego, o prefixo “ana” significa trazer de volta ou recordar; e o sufixo mnese está relacionado à memória.

O médico Santos (1999), em “Ouvir o Paciente: A Anamnese no Diagnóstico Clínico”, define a anamnese como a rememoração dos eventos passados no âmbito da saúde e a identificação dos sintomas atuais, visando compreender com precisão, a história da doença que trouxe o paciente à consulta.

A anamnese ocorre no primeiro contacto entre estes dois sujeitos em questão: profissional da saúde e paciente, e é conduzida essencialmente por meio da comunicação. Antigamente, os médicos focavam sua atenção à doença, com pouca ou nenhuma valorização ao paciente, explica a médica Oliveira (2021, p. 27), em sua tese “O Aprendizado da Anamnese e Sua Avaliação no Curso de Medicina: Uma Contribuição ao Debate”. A autora observa que, no passado, o médico era um entrevistador, que direcionava a conversa, enquanto hoje assume papel de ouvinte, interrompendo com perguntas pontuais para compreender a perspectiva saúde-doença. O objetivo é que o paciente possa descrever o que sente com suas próprias palavras. Sobre a anamnese, Oliveira conclui que consiste em:

(...) compreender o que fez o paciente demandar o atendimento, pretendendo, principalmente, facilitar o diagnóstico através da obtenção de dados adequados à construção do raciocínio clínico (LÓPEZ, 2004; MIDÃO; RUIZMORENO, 2010). Para isso, os métodos da anamnese devem ir muito além de identificar e compreender sintomas clínicos – o que caracterizaria um atendimento centrado na doença e não no paciente, uma vez que negligenciaria a subjetividade do indivíduo. (Oliveira, 2021, p. 27).

Neste contexto, apropriamo-nos deste termo por acreditarmos que a anamnese da área da saúde e o *briefing* da arquitetura e design de interiores têm pontos de correlação. Ambos envolvem uma investigação detalhada para oferecer uma resposta personalizada a um problema pessoal. A tabela a seguir apresenta alguns pontos de semelhança entre os métodos da anamnese e do *briefing*.

Assim como o profissional da saúde precisa saber das dores dos seus pacientes para diagnosticá-los e prescrever-lhes um tratamento, os profissionais da arquitetura e design precisam

TABELA 03: Quadro comparativo entre o processo de *briefing* e anamnese.

	ANAMNESE	BRIEFING
OBJETIVO	ENTENDER A SAÚDE E HISTÓRICO DO PACIENTE PARA DIAGNOSTICAR PROBLEMAS E PROPOR TRATAMENTOS ADEQUADOS.	CONHECER O CLIENTE E SUAS NECESSIDADES FUNCIONAIS E DESEJOS ESTÉTICOS PARA PROPOR UM PROJETO ADEQUADO
MÉTODO DE COLETA DE INFORMAÇÕES	CONVERSA/CONSULTA/ENTREVISTA.	CONVERSA/REUNIÃO/ENTREVISTA/FORMULÁRIOS
DADOS INICIAIS	IDADE, GÊNERO, PROFISSÃO.	ORÇAMENTO, NÚMERO DE PESSOAS QUE VIVEM NO LAR, TAMANHO DO ESPAÇO.
IDENTIFICAÇÃO DE NECESSIDADES ESPECÍFICAS	EXPLORAR SINTOMAS, DORES, LIMITAÇÕES FÍSICAS OU EMOCIONAIS, ALERGIAS E OUTRAS CONDIÇÕES PARTICULARES.	ATIVIDADES QUE VAI DESENVOLVER NOS ESPAÇOS, O QUE PRECISA, PREFERÊNCIA DE MATERIAIS OU CORES.
HISTÓRICO E ESTILO DE VIDA	PRÁTICA DE EXERCÍCIOS, ALIMENTAÇÃO, ESTRESSE, HÁBITOS DE SONO.	PROFISSÃO, HOBBIES, ATIVIDADES E TAREFAS, COMO PASSAM O TEMPO JUNTO, HÁBITOS E ROTINA.
RESULTADO ESPERADO APÓS TRATAMENTOS/ PROJETOS POSSÍVEIS ATRAVÉS DE BONS DIAGNÓSTICOS	MELHORAR A QUALIDADE DE VIDA DO PACIENTE E SUA SAÚDE.	MELHORAR A QUALIDADE DE VIDA DOS HABITANTES DAQUELE ESPAÇO.

realizar uma investigação similar com os seus clientes, para resolverem os seus problemas. Dada a aproximação de objetivos, mesmo com finalidades distintas, exploraremos algumas das estratégias utilizadas na anamnese clínica para o *briefing* do habitar.

A médica e autora Oliveira (2021, p. 37 a 41) fornece um roteiro escrito para a fase de diagnóstico, sob o qual criamos um resumo em forma de tabela baseado neste roteiro:

TÓPICO	DESCRIÇÃO
IDENTIFICAÇÃO DO PACIENTE	COLETA DE DADOS DEMOGRÁFICOS E SOCIAIS ESSENCIAIS, COMO IDADE, SEXO, OCUPAÇÃO E NATURALIDADE.
QUEIXA PRINCIPAL	PRINCIPAL MOTIVO DA CONSULTA, REGISTRADO DE FORMA BREVE E, SE POSSÍVEL, COM AS PALAVRAS DO PACIENTE.
HISTÓRIA DA MOLÉSTIA ATUAL	DESCRIÇÃO COMPLETA DOS SINTOMAS, INCLUINDO INÍCIO, EVOLUÇÃO, E IMPACTO NA VIDA DO PACIENTE.
HISTÓRIA PATOLÓGICA PREGRESSA	HISTÓRICO DE DOENÇAS E SITUAÇÕES RELEVANTES AO LONGO DA VIDA.
HISTÓRIA FAMILIAR	IDENTIFICAÇÃO DE DOENÇAS GENÉTICAS OU FAMILIARES RELEVANTES.
HISTÓRIA PSICOSSOCIAL	INFORMAÇÕES SOBRE AMBIENTE SOCIAL, SITUAÇÃO ECONÔMICA, CRENÇAS E VIDA PESSOAL.
REVISÃO DE SISTEMAS	AVALIAÇÃO DOS SISTEMAS DO CORPO POR MEIO DE PERGUNTAS ABERTAS.

TABELA 04: Resumo do processo de anamnese clínica, formulado e adaptado a partir de Oliveira (2021).

A partir deste roteiro sugerido por Oliveira (2021) e do material recolhido a partir das entrevistas realizadas, observamos que seria possível criar uma adaptação da Anamnese clínica, sugerindo uma possível versão para a **Anamnese do Habitar**.

Como sugerido por Santos (1999), a anamnese clínica é mais fidedigna quando relatada pelo próprio indivíduo. Somente ele (paciente, e no nosso caso, o cliente) pode expressar suas próprias sensações. Como o cerne deste método é a comunicação, tentamos elaborar este roteiro de uma forma mais leve ao início, para não precisarmos adentrar na personalidade e intimidade do cliente nas primeiras perguntas. Não necessariamente é preciso obedecer a esta ordem, de acordo com a fluência da conversa, as informações podem surgir sem precisarmos guiar ou perguntar. O importante é que consigamos, após a reunião, responder à pergunta: “Quem é(são) o(s) nosso(s) cliente(s)?”.

IDENTIFICAÇÃO DO CLIENTE

A primeira etapa envolve a **identificação do cliente** de uma

forma ligeira e básica, solicitando informações como idade, profissão, composição familiar, cidade em que mora e onde nasceu. Por ser o primeiro contacto, tentaremos não estender e entrar em questões íntimas e pessoais, devemos lidar com estas informações como se fossem dados a serem analisados. A intenção principal é saber o básico sobre a composição familiar, ou seja, quais são as pessoas que irão viver naquele lar, e se algum deles é criança, idoso e portador de alguma necessidade especial. Devemos perguntar também sobre a presença ou intenção de ter animais de estimação, o que influencia a organização espacial e a escolha de materiais.

O ponto norteador do projeto será a **queixa principal**, ou, necessidade principal, que levou o cliente a procurar um designer ou arquiteto, e verificar se há alguma data limite para a conclusão do projeto. Oliveira (2021) alerta que, se o indivíduo apresentar múltiplas queixas, podemos perguntá-lo qual delas o incomoda mais. Isto nos ajuda a focar nas prioridades do projeto, garantindo que a solução seja direcionada para resolver o problema ou atender à necessidade mais urgente.

Esta queixa pode não ser direta. Se o cliente diz “tenho pouco espaço para arrumação”, sabemos que precisamos explorar o aproveitamento das áreas não utilizadas para criar armazenamento, ou seja, é uma queixa direta. Mas, se a queixa for “quero que a minha família passe mais tempo junta”, precisamos perceber quais as atividades que fazem separadamente que poderiam ser feitas em um espaço comum que permita a execução de várias tarefas em simultâneo sem comprometer a sua realização plena. Outra queixa pode ser “quero minha casa mais viva”, e neste caso entramos em um espectro completamente pessoal e sensorial, precisamos saber o que ele define como “casa mais viva”, uma vez que os conceitos e referências pessoais podem variar.

Na fase de **história do espaço atual e história de outros projetos**, é importante conhecer a perspectiva do cliente sobre onde vive e onde já viveu (mesmo que não se trate de um projeto de remodelação) para analisar o que gostam e o que lhes gera insatisfação. Conseguimos aprender com os atuais erros e acertos, criando a possibilidade de um ambiente mais coerente e funcional. Durante esta conversa pode-se questionar se há algo que deve ser aproveitado em termos de mobília, decoração e obras de arte, e perguntas sobre casas anteriores do cliente podem revelar memórias afetivas que servem como referências para o projeto.

QUEIXA OU NECESSIDADE PRINCIPAL

HISTÓRIA DO ESPAÇO ATUAL E DE OUTROS PROJETOS

HISTÓRIA FAMILIAR E ESTILO DE VIDA DO CLIENTE

Após as primeiras fases de perguntas, o diálogo pode se aprofundar na **história familiar e estilo de vida do cliente**. Este momento é o mais pessoal de todo o encontro e envolve compreender a dinâmica familiar e o estilo de vida do cliente, é a parte mais complexa do roteiro e não necessariamente será desvendada apenas através de perguntas, pois diz respeito ao comportamento, personalidade, história, sonhos, essência, identidade, religião e memórias afetivas.

Nesta fase toda e qualquer resposta ou dado fornecido pelo cliente pode (e deve) desencadear em mais perguntas. A parte inicial de identificação do cliente pode nos ajudar a extrair algumas informações e conduzir a conversa de forma leve, ele deve sentir-se livre para narrar a própria história.

A partir da profissão, é possível estimular a conversa para que falem sobre a rotina, sobre o seu tempo livre e os seus hobbies, e quais deles são feitos individualmente e requerem maior privacidade ou em grupo (com a família e amigos). Ao saber o

TABELA 05: Possível guião adaptativo para uma Anamnese do Habitar.

TÓPICO	DESCRIÇÃO
IDENTIFICAÇÃO DO PACIENTE	ABORDAGEM INICIAL PRAGMÁTICA, SEM ENTRAR EM QUESTÕES PESSOAIS.
NECESSIDADE PRINCIPAL (QUEIXA PRINCIPAL)	PONTO NORTEADOR DO PROJETO. MESMO QUE A DESCRIÇÃO DO CLIENTE SEJA SUBJETIVA, DEVEMOS TENTAR OBJETIVÁ-LA.
HISTÓRIA DO ESPAÇO ATUAL E DE OUTROS PROJETOS	RESUMO DA RELAÇÃO DO CLIENTE COM OS LOCAIS EM QUE JÁ VIVEU.
HISTÓRIA FAMILIAR E ESTILO DE VIDA	FASE MAIS SENSÍVEL DO QUESTIONAMENTO, POIS DEVE-SE ENTRAR NA INTIMIDADE DOS CLIENTES.

lugar onde nasceram, é possível conduzir a conversa de para sua religião, cultura, costumes e até mesmo descobrir mais sobre boas lembranças de sua infância. A memória afetiva é um ponto crucial para entender a sua identidade e incorporar suas experiências pessoais no projeto, é importante recolher estas histórias de forma sutil e respeitosa. Levantar questões sobre alguma viagem ou lugar que visitou e lhe tenha marcado e sobre lugares que lhe façam sentir-se bem, pode ser outra forma de abordar este tópico sensível.

Também é relevante explorar atividades e costumes que o cliente nunca fez ou os teve por algum motivo, mas que gostaria de começar. A organização espacial pode criar oportunidade e influenciar novos hábitos, como receber amigos, cozinhar em grupo, ler, dançar, praticar yoga em casa ou cultivar uma horta, por exemplo.

Após conhecer um pouco mais sobre sua identidade e suas necessidades, é interessante discutir sobre o seu **estilo e pre-**

ESTILO E PREFERÊNCIAS ESTÉTICAS

OBJETIVO	QUESTIONAMENTOS
COLETAR INFORMAÇÕES BÁSICAS DO CLIENTE E DAS PESSOAS QUE IRÃO HABITAR AQUELE LAR.	NOME, IDADE, PROFISSÃO, LOCAL DE NASCIMENTO, CIDADE ONDE RESIDE, COMPOSIÇÃO FAMILIAR E CONDIÇÕES ESPECIAIS, ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO.
IDENTIFICAR A NECESSIDADE PRINCIPAL QUE MOTIVOU O PROJETO.	- POR QUE DECIDIRAM FAZER ESTE PROJETO AGORA? - QUAL É O PRINCIPAL OBJETIVO COM ESTE PROJETO?
ACEDER À MEMÓRIA AFETIVA DO CLIENTE, ENTENDER O QUE FUNCIONA OU GERA INSATISFAÇÃO NA SUA CASA HOJE.	- O QUE MAIS GOSTA NO SEU ESPAÇO ATUAL? - O QUE GOSTARIA DE MUDAR OU AJUSTAR? - HÁ ALGO QUE PRECISA SER MANTIDO NO NOVO PROJETO? - ALGUM MÓVEL OU OBJETO ESPECÍFICO DEVE SER REAPROVEITADO? - COMO SE SENTE NO ESPAÇO ATUAL? - JÁ MOROU EM ALGUM OUTRO LUGAR? - O QUE MAIS GOSTAVA NAQUELE ESPAÇO?
COMPREENDER A DINÂMICA SOCIAL E FAMILIAR DO CLIENTE.	- COMO É A ROTINA DIÁRIA? - QUANTO TEMPO PASSAM EM CASA? - QUAIS ATIVIDADES COSTUMAM FAZER JUNTOS? - EXISTEM HOBBIES QUE GOSTAM DE PRATICAR EM CASA? - HÁ ALGUM ESPAÇO QUE GOSTARIAM DE DEDICAR A UM HOBBY ESPECÍFICO? - COMO É A DINÂMICA ENTRE OS MEMBROS DA FAMÍLIA? - QUEM PASSA MAIS TEMPO EM CASA E EM QUAIS HORÁRIOS? - HÁ MOMENTOS DO DIA EM QUE PREFEREM PRIVACIDADE? - HÁ ALGO QUE GOSTARIAM DE INCORPORAR NO VOSSO ESTILO DE VIDA? - COSTUMAM RECEBER PESSOAS EM CASA?

TÓPICO	DESCRIÇÃO
ESTILO E PREFERÊNCIAS ESTÉTICAS	PODE SER A PARTE MAIS CONFUSA E QUE GERE MAIOR DESENTENDIMENTO. OS CLIENTES PODEM NÃO CONSEGUIR DESCREVER SUA VISÃO. A UTILIZAÇÃO DE IMAGENS DE REFERÊNCIA PARA NORTEAR A CONVERSA É ESSENCIAL.
NECESSIDADES INDIVIDUAIS POR AMBIENTE	RECOLHA DE PONTOS ESPECÍFICOS DO PROJETO.
ORÇAMENTO E PRIORIDADES	PERCEBER QUAL A DISPOSIÇÃO DE INVESTIMENTO DO CLIENTE.

ferências estéticas, para guiar a concepção estética e visual do projeto. Nesta fase é interessante ter o auxílio de imagens, o cliente poderá trazer as suas próprias referências ou pode ser o profissional a mostrar diferentes estilos para ajudar na definição. O importante é que consigam explicar exatamente o que gostam em cada uma das referências, pois o que nos chama atenção pode não necessariamente ser aquilo que tenham identificado.

NECESSIDADES INDIVIDUAIS POR AMBIENTE

O ponto anterior pode indiretamente trazer respostas para o seguinte, que se trata de uma **avaliação das necessidades individuais por ambiente deste lar**, mesmo que não tenhamos uma planta definida. Devem ser considerados os materiais, acabamentos e cores, a presença de amostras de materiais ajudam o cliente a definir suas preferências. Ter atenção às dimensões dos ambientes, disposição de mobiliário e atmosfera que se espera deles. Cada cômodo tem requisitos específicos e até mesmo técnicos, uma análise minuciosa ajuda a garantir que todos os detalhes sejam contemplados.

ORÇAMENTO E PRIORIDADES

Caso o tema “**orçamento**” não tenha sido abordado durante a conversa, deve ser discutido até a conclusão da primeira reunião. Com base neste valor de investimento, uma **lista de prioridades** pode ser elaborada em conjunto com o cliente, enumerando a importância de cumprimento dos desejos que foram explanados ao longo da conversa.

A tabela síntese elaborada serve de apoio para estruturar a

OBJETIVO	QUESTIONAMENTOS
DEFINIR AS PREFERÊNCIAS ESTÉTICAS DO CLIENTE.	- QUAIS CORES E MATERIAIS PREFERE OU GOSTARIA DE EVITAR - HÁ ALGUM ESTILO QUE LHE AGRADA MAIS? - QUE TIPO DE AMBIENTE VOCÊ IMAGINA PARA SUA CASA? - TEM ALGUMA IMAGEM OU REFERÊNCIA QUE GOSTARIA DE COMPARTILHAR? - QUAL A IMAGEM QUE GOSTARIA DE PASSAR COM SUA CASA? - QUAL A SENSACÃO QUE QUER SENTIR QUANDO ESTIVER NELA?
LISTAR AS NECESSIDADES DE CADA AMBIENTE DA CASA.	PERGUNTAR POR AMBIENTE, AS CORES, OS MATERIAIS, ACABAMENTOS, OS MÓVEIS E SUAS DIMENSÕES, OS ELETRODOMÉSTICOS, OBJETOS, UTENSÍLIOS E DECORAÇÃO.
ESTABELECE O ORÇAMENTO DISPONÍVEL E DEFINIR PRIORIDADES DENTRO DO PROJETO.	- QUAL É O ORÇAMENTO DISPONÍVEL PARA ESTE PROJETO? - QUAIS SÃO SUAS PRIORIDADES EM TERMOS DE INVESTIMENTO? - HÁ ALGO EM QUE PREFIRA ECONOMIZAR OU INVESTIR MAIS?

conversa e guiar a coleta de informações ao fim do primeiro encontro. O quadro traz cada um dos tópicos levantados, seguidos de sua descrição e objetivo, com uma coluna extra que traz sugestões de questionamentos que podem ser feitos ao cliente. Este roteiro pode e deve ser ajustado conforme o tempo disponível, a disposição do cliente e a complexidade do projeto. Durante todo o processo é importante observar o cliente. Este momento de sensibilidade envolve a visão e a audição. O que é dito e o que não é dito. Um olhar atento pode valer mais do que mil exames.

Mandacaru quando fulora na seca
É o sinal que a chuva chega no sertão
Toda menina que enjoa da boneca
É sinal que o amor já chegou no coração
Meia comprida
Não quer mais sapato baixo
O vestido bem cintado
Não quer mais vestir timão
De manhã cedo, já tá pintada
Só vive suspirando, sonhando acordada
O pai leva ao doutor, a filha adoentada
Num come, nem estuda
Não dorme, nem quer nada
Mas o doutor nem examina
Chamando o pai do lado
Lhe diz logo em surdina
Que o mal é da idade, que pra tal menina
Num tem um só remédio em toda a medicina
Ela só quer
Só pensa em namorar
“O Xote das Meninas”, de Luiz Gonzaga (1953).

parte 2

O HABITAR EM PRÁTICA

ATELIER EDMUNDO*

Este capítulo refere-se ao relatório de estágio realizado no atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento. Durante o desenvolvimento deste relatório, foram realizadas uma entrevista com cada sócio, importante ferramenta na metodologia, que permitiu capturar e compreender a verdadeira essência dos trabalhos desenvolvidos pelo atelier, evidenciando a sua história, filosofia, a sua metodologia de trabalho e abordagem aos projetos. Para uma leitura mais aprofundada destas entrevistas, remetemos para o anexo 8, p. 189, e para o anexo 9, p.194.

história e filosofia do atelier

O Atelier **Edmundo* Arquitetura e Planeamento** foi fundado por João Edmundo em 2017, em um ato de reinvenção profissional e criativa.

Filho de engenheiro, João Edmundo cresceu em constante presença no escritório do pai, onde teve contacto com projetos de engenharia e de licenciamento de arquitetura. Este ambiente influenciou a sua entrada no setor da construção civil, mesmo que de forma hesitante e quase ingênua, sem a certeza de que arquitetura seria a escolha certa para si. O seu interesse pela área foi plantado, cultivado e enraizado durante os seus anos de formação, e para a sua surpresa: encontrou-se e percebeu que era precisamente o que queria.

Após concluir o curso de arquitetura em 2012, Edmundo assumiu a posição de sócio no escritório de engenharia do pai. Este contacto direto com as duas artes o fez perceber a diferença entre desenhar a arquitetura e a engenharia, e a relação indissociável que têm entre si. No entanto, notou que o escritório criava projetos com foco na engenharia, tratando a arquitetura de maneira simplória e resumindo-a à fase de licenciamento, o que resultava em um objeto construído comum e sem identidade.

Ao fim de cinco anos, sentiu a necessidade de praticar a arquitetura de uma maneira mais imersiva e sensível. Decidiu, então, deixar a sociedade no escritório e fundar o Atelier Edmundo*, com o propósito de desenvolver projetos que abarquem todas as etapas do processo arquitetônico, criando uma equipe capaz de, em conjunto, elaborar o licenciamento, o projeto de execução e o acompanhamento da obra.

Desde a sua gênese, o Atelier Edmundo* segue uma filosofia movida por três diferentes pilares: as pessoas, os lugares e as memórias, praticando um olhar atento e sensível a estas dimensões. Estes elementos influenciam não apenas a abordagem aos projetos, mas também a própria organização operacional do escritório, refletindo no seu interesse sobre quem são os clientes, quem compõem a equipe, de onde vieram e quais são as experiências que trazem consigo. Quanto maior a diversidade de pessoas, lugares e memórias, maior o crescimento e riqueza (lê-se cultura, histórias, relações) acumulada.

As Pessoas

Hoje, o escritório é liderado por João Edmundo e por seu só-

cio, também arquiteto, Ivo Rodrigues, e composto por quatro departamentos: licenciamento - coordenado por Cristiana Postiga -, execução - coordenado por Susana Jordão -, interiores - coordenado por Bruna Amorim - e paisagismo - coordenado por André Lemos-, que com suas respectivas equipes somam ao todo 15 colaboradores. Por reconhecer a importância da diversidade, especialmente nesta área criativa, abre as suas portas para pessoas de diferentes cidades e países, já tendo passado profissionais do Brasil e da Argentina, e também para perfis variados em termos de idade e experiências, incluindo o acompanhamento e formação de jovens estudantes.



O lugar

Localizado no centro de Vila do Conde, na Avenida Bento de Freitas, o atelier ocupa um espaço aconchegante que desperta a curiosidade de quem passa na rua e arranca suspiros dos visitantes. Ao caminhar pela calçada, a própria implantação chama a atenção: entre duas empenas nasce um jardim com um caminho de quase 40 metros que conduz até a porta de entrada do atelier.

Após os primeiros 8 metros desse trajeto, encontra-se um pequeno anexo em estrutura de madeira completamente envidraçado, que define dois ambientes internos. O primeiro espaço é a Galeria - destinada à exposição dos projetos desenvolvidos pelo escritório e eventuais exposições de artistas, lo-

fig.36 Localização do Atelier Edmundo*, na cidade de Vila do Conde. Google Earth (2024).



jas e marcas -, o segundo espaço é a sala de reuniões.

Ao fim dessa caminhada dentro do lote, está uma construção em pedra que se apoia nos limites laterais do terreno, onde uma porta de vidro com moldura de madeira anuncia a entrada para o bloco principal, também dividido em duas salas. A primeira sala possui um pé direito alto, que abriga um mezanino acima de uma mesa para reuniões. Neste espaço ficam também todos os materiais, amostras e catálogos.



À direita, dois degraus e a luminosidade indicam a passagem para uma segunda sala. Diferente da anterior, construída em pedra, esta segue a configuração do pequeno anexo, é feita em estrutura de madeira, com caixilhos de madeira envidraçados. Diferente da sala de entrada, esta sala recua um metro das extremidades do lote, o que permite uma abundante entrada de luz natural. Neste espaço estão duas grandes mesas onde trabalha a equipa, composta por computadores, papéis, amostras, lápis, canetas, maquetes e croquis.

É um cenário livre para a criatividade: aqui nascem os projetos.



As memórias

A atuação do Atelier Edmundo* concentra-se principalmente no setor privado, com destaque para projetos de habitação, reabilitação, remodelação, hotelaria e comércio. Acumulando também experiência em projetos de urbanismo e habitação de iniciativas públicas como ecovias, loteamentos e habitações a custos controlados. Embora a maioria dos seus projetos se situe em Vila do Conde e na região do Porto, o gabinete tem atuação a nível nacional e internacional, com projetos realizados em países como Itália, Brasil e Argélia.

Além do cuidado refletido na completude e supervisão do projeto, o atelier sempre preocupou-se com a relação entre o espaço interior e exterior. Desde as primeiras experiências com os projetos de execução e desenhos de pormenores construtivos, perceberam que seria possível “dar mais um passo” incorporando o projeto de paisagismo e de interiores ao projeto de arquitetura. Tencionava desenhar e pensar em todos os atos em conjunto: jardim, muros, casa, acabamentos e mobiliário, para que o produto final estivesse coerente com o conceito criado e com a assinatura integral do atelier.

No que diz respeito à incorporação do design de interiores — área central desta pesquisa — aos projetos, o arquiteto João Edmundo admite que esse processo tem sido uma jornada de aprendizagem. No início, os projetos de execução eram desenhados e apenas em fases mais avançadas da obra havia a escolha dos acabamentos. Com o tempo, essa preocupação começou a se integrar ao processo de projeto, surgindo atrelada a organização espacial e volumétrica, e desde o princípio conceptual. O arquiteto Ivo Rodrigues (retemos ao anexo 9) afirma que, estudar os interiores de um ambiente é evoluir na escala do desenho e do projeto, é atentar-se ainda mais ao pormenor, e faz a seguinte analogia:

“Primeiro, é preciso mais tempo. Ou seja, o facto de tu avançares mais na escala... Quer dizer que estás a pensar mais no problema, no desafio. E ao pensares mais, estás a melhorá-lo. Como se fosse uma escultura... Tens uma escultura para fazer, e tens 900 horas. E, no final destas 900 horas, o resultado é esse. E eu digo-te assim, agora dou-te mais 900. E tu vais refinando, vais polindo aquilo cada vez mais... É o mesmo com o projeto e os pormenores”. (Ivo Rodrigues, comunicação pessoal, 6 de novembro de 2024).

Atualmente, o departamento de interiores vai além dos acabamentos. Dedicar-se também à iluminação, ao desenho dos armários, de elementos fixos e mobiliário, firmando um compromisso claro: criar espaços que integram funcionalidade, estética e sensibilidade, sempre alinhados à identidade e ao conceito de cada projeto. Como o próprio João Edmundo reflete em entrevista (retemos ao anexo 8):

“Quando começamos, a experimentar, a desenhar os interiores só com a escolha dos acabamentos, a arquitetura parecia fazer mais sentido ainda [...] mas os interiores não podiam acabar nos revestimentos, porque à medida que nós fomos acabando projetos - principalmente as moradias -, deixávamos a moradia com os acabamentos, e o cliente

fig.37 Fotografia da entrada do atelier. Edmundo*. Vila do Conde (2024).

fig.38 Fotografia do espaço exterior do atelier. Edmundo*. Vila do Conde (2024).

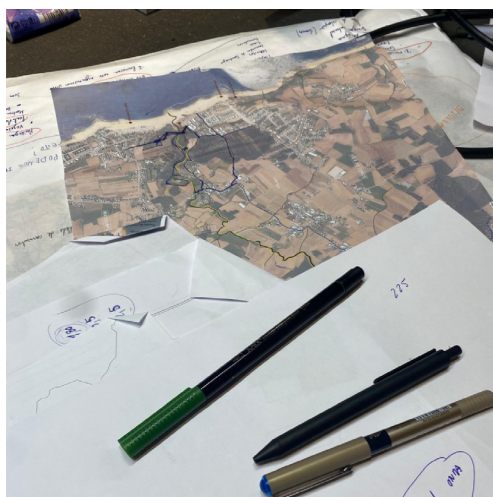
fig.39 Fotografia do espaço interior do atelier, sala de trabalho. Edmundo*. Vila do Conde (2024).

fig.40 Fotografia do espaço interior do atelier, sala de trabalho. Edmundo*. Vila do Conde (2024).



vinha a seguir e mobilava ele a casa. Aí é que deu o clique de ‘ou nós desenhamos e escolhemos tudo, ou nós temos este controle, ou então as peças nunca vão fazer sentido naquela casa’”. (João Edmundo, comunicação pessoal, 7 de agosto de 2024).

Em termos de abordagem ao projeto e linguagem arquitetônica buscam, em todas as suas áreas (paisagismo, arquitetura e interiores), alcançar uma forma simples, onde cada gesto tem um propósito claro. Não há espaço para aleatoriedade. A simplicidade, aqui, é alcançada através da resolução da complexidade, onde poucos elementos são trabalhados para resolver programas densos, em busca da clareza e da integridade do conceito.



A filosofia do atelier, baseada na atenção cuidadosa sobre as pessoas, os lugares e as memórias, permeia todos os projetos. A arquitetura deve ser simples para que essas dimensões possam se expressar livremente, refletindo a individualidade de cada obra e, sobretudo, tornando os espaços habitáveis.

“[O projeto] Faz sentido quando conseguimos analisar o lugar, as pessoas que vão viver ali, e as experiências e memórias que essas pessoas trazem para o projeto”. (João Edmundo, comunicação pessoal, 7 de agosto de 2024).

A forma é simples, mas adquire força e solidez por meio da escolha dos materiais, que devem refletir o lugar e torná-la acolhedora e interessante. Os materiais têm a capacidade de conferir à arquitetura um caráter apetecível de viver. No entanto, até chegar ao objeto construído, o processo envolve diversas etapas.

Em um gabinete interdisciplinar, é fundamental compreender as fases de desenvolvimento do projeto e como as diferentes equipes se interrelacionam. Sobre este processo, o arquiteto Ivo Rodrigues afirma que os departamentos são separados por questão de organização e metodologia de trabalho, pois o projeto é um só, pontuando a necessidade de que todas estas especialidades estejam interligadas desde o princípio. Tomando como exemplo uma moradia unifamiliar, onde são desenvolvidos os projetos de arquitetura, paisagismo e interiores, é possível delinear e descrever a metodologia que o escritório utiliza para gerir os momentos e as interações entre os diferentes departamentos.

No primeiro momento, as equipes de licenciamento e paisa-

gismo trabalham em conjunto para compreender o lugar e as necessidades programáticas dos moradores. Isso envolve o levantamento topográfico do terreno e as primeiras reuniões para conhecer os clientes (briefing de arquitetura). Cumprindo com o discurso que defendem, os projetos de arquitetura e paisagismo são desenvolvidos em simultâneo, para garantir o controle da relação entre os espaços internos e externos. Durante essa fase, há diálogos constantes entre as equipes de licenciamento e interiores, de modo a explorar as possibilidades de layout, as dimensões dos espaços e a materialização visual de algumas escolhas. Além disso, há também o contacto com escritórios de engenharia para garantir a viabilidade do projeto. Alguns ajustes são realizados até que a disposição final seja aprovada pelo cliente, culminando na submissão do projeto (peças desenhadas, peças escritas e documentos necessários, elaborados e reunidos pela equipe de licenciamento) à Câmara Municipal.

No segundo momento, após a aprovação da Câmara, são submetidos os estudos dos projetos de especialidades desenvolvidos por um escritório de engenharia. Essa fase marca o início do desenvolvimento dos espaços interiores (que será detalhado nos próximos capítulos), que mantém constante conversa com a equipe de execução, considerando neste momento os desenhos dos projetos de especialidades, em que identifica-se as possíveis alterações demandadas por cada uma delas.

Quando as imagens renderizadas do projeto de interiores são aprovadas pelo cliente, chega-se ao terceiro momento, que diz respeito à fase de execução. Nesta fase, as equipes de interiores e execução trabalham em conjunto para produzir todos os desenhos necessários à solicitação de orçamentos. Após a seleção de um construtor, e conforme surgem as necessidades no acompanhamento da obra, são elaborados desenhos e pormenores adicionais para garantir a execução conforme planejado.

A equipa acredita que mais do que projetos bonitos, devem fazer produtos finais de qualidade, explicando a importância de um projeto bem detalhado e de um acompanhamento dedicado de obra para garantir que aquilo que foi idealizado seja de fato construído.

fig.43 e 44 Processo de projeto. Edmundo*. Vila do Conde (2024).

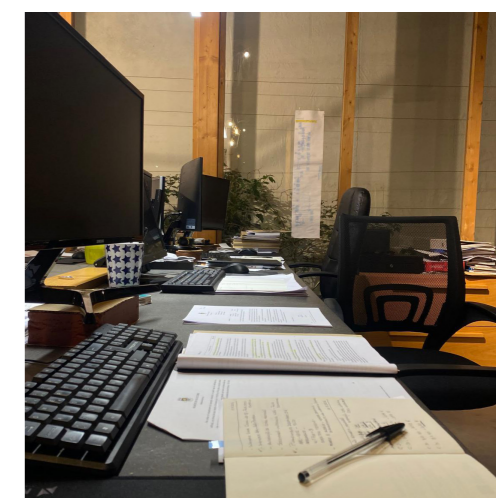
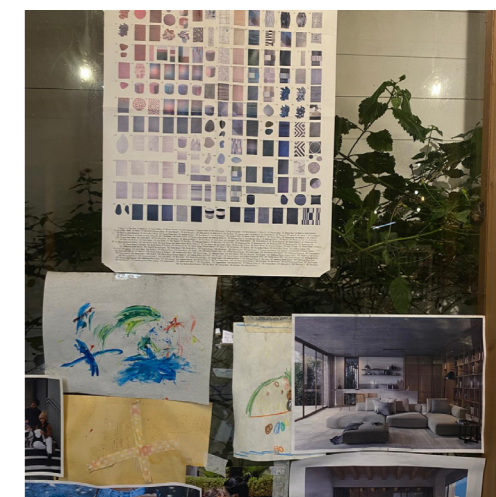


fig.41 e 42 Esquisso de projeto. Edmundo*. Vila do Conde (2024).

O Atelier Edmundo* dispõe de um vasto portefólio composto por projetos de diferentes naturezas, graças ao seu caráter interdisciplinar. Os casos exemplares que se seguem foram selecionados por três razões principais. A primeira é o tema desta pesquisa: o Lar; interessa destacar aqueles que refletem a sua visão sobre esse conceito. A segunda razão está relacionada à anterior: a tipologia, pois, apesar de ser também reconhecido por projetos de grande escala, as moradias unifamiliares ainda são os projetos mais recorrentes. Por último, a metodologia de projeto, este foi um critério determinante, priorizando-se os exemplos em que a importância do desenho da arquitetura de interiores e a abordagem desse campo se fazem evidentes.

A seguir, apresentamos dois projetos idealizados e já realizados pelo gabinete, uma moradia e uma remodelação de um apartamento.

apartamento D. Aurora, Póvoa de Varzim, 2021.

Este projeto foi desenvolvido para um casal de brasileiros idosos, mas com espírito jovem, e consistiu na reabilitação dos interiores de um apartamento de construção recente na cidade de Póvoa de Varzim. Embora o apartamento fosse novo, não atendia às necessidades espaciais dos clientes. O desafio foi realizar a intervenção sem substituir os acabamentos existentes, integrando o novo projeto à preexistência do espaço.

A cozinha, originalmente fechada, foi transformada por meio da demolição de uma das paredes, abrindo-a para a zona social. O espaço assume-se como uma “caixa branca”, com armários lacados e pavimento em pedra acrílica, ambos em branco, uma vez que o apartamento contém paredes pintadas e rodapés lacados à mesma cor. Uma ilha revestida em Dekton Opera, material sintético com fundo branco e veios artificiais marcados pela cor cinza, define o limite da cozinha, sendo destacada por três candeeiros suspensos do modelo Max. Up and Down, assinados por Ingo Maurer.

A zona de refeições, localizada logo em seguida, é marcada por um candeeiro de suspensão que fazia parte do acervo pessoal dos clientes. A propósito desse acervo, o casal coleciona imagens religiosas e objetos de viagem, e solicitou a criação de um espaço para exibir essas peças. Isso resultou numa estrutura composta por cabos de aço e prateleiras de madeira de nogueira com iluminação em fitas de LED, instalada no corredor.

fig.45 Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia da sala e cozinha. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021).



fig.46 Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia da cozinha. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021).





fig.47 Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia do corredor. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021).

fig.48 Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia da sala. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021).



Uma estante aberta separa a zona de refeições do canto de leitura. Essa disposição estratégica cria um nicho, onde foi inserido um pequeno bar com bandejas e bebidas. Logo acima, duas prateleiras abrigam os seus livros. Na sala, o móvel para a televisão também serve como espaço para exibir outros itens decorativos do acervo. Um tapete de estampa geométrica traz cor e diversão ao ambiente, enquanto o sofá em tom neutro mantém o equilíbrio visual. As almofadas complementam harmoniosamente a composição, e as mesas de apoio reforçam a energia descontraída deste espaço.



fig.49 Fotografia da sala da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022)

fig.50 Fotografia da cozinha da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022)

combinações, embora simples, têm grande impacto. O atelier descreve a casa como “tão simples quanto a areia, mas tão forte quanto o mar.”

A cozinha em conceito aberto se estende para a sala e, por sua vez, conecta-se ao jardim, onde os materiais foram cuidadosamente escolhidos para criar uma continuidade com o interior, oferecendo a sensação de que os espaços se fundem. A bancada da cozinha segue a linha de um grande vão, que permite a entrada de luz natural, iluminando todo o ambiente. Não há armários suspensos, apenas prateleiras que proporcionam leveza a este gesto. A ilha, revestida em Silestone Coral Clay, faz a transição entre a cozinha e a sala, sendo delimitada por diferentes pisos: travertino e riga, respectivamente. Os armários

casa da praia, Vila do Conde, 2022.

Localizada em Vila do Conde, a Casa da Praia foi objeto de uma reabilitação arquitetónica, em que o escritório enfrentou o desafio de revitalizar uma casa marcada pelo tempo de construção, preservando as suas características formais e identidade. Este é o lar de uma família de seis, dois pais jovens - na casa dos trinta anos quando iniciaram o projeto - e quatro filhos.

O interior foi completamente redesenhado: uma planta compartimentada e segmentada, passou a ser aberta, proporcionando maior habitabilidade e novas funções aos espaços.

A escolha de materiais e acabamentos foi essencial para atualizar o interior e harmonizar a casa com o presente. A proximidade da praia inspirou o moodboard e as escolhas estéticas, trazendo um ambiente acolhedor, com tonalidades quentes e suaves, texturas naturais e diferentes tipos de madeira. As





foram feitos sob medida em carpintaria, com revestimento em folha de madeira de nogueira. As banquetas posicionadas na ilha são do modelo Pavilion AV7, de Anderssen & Voll, da marca And Tradition tem assentos e encostos na mesma madeira.

A disposição do mobiliário permite diferentes zonas de estar dentro do mesmo espaço, assim cada integrante da família pode fazer a sua própria atividade, mas continuar em contacto uns com os outros. Os tapetes fazem parte do acervo pessoal da cliente e adicionam uma nova textura ao espaço que integra-se aos tons do projeto.

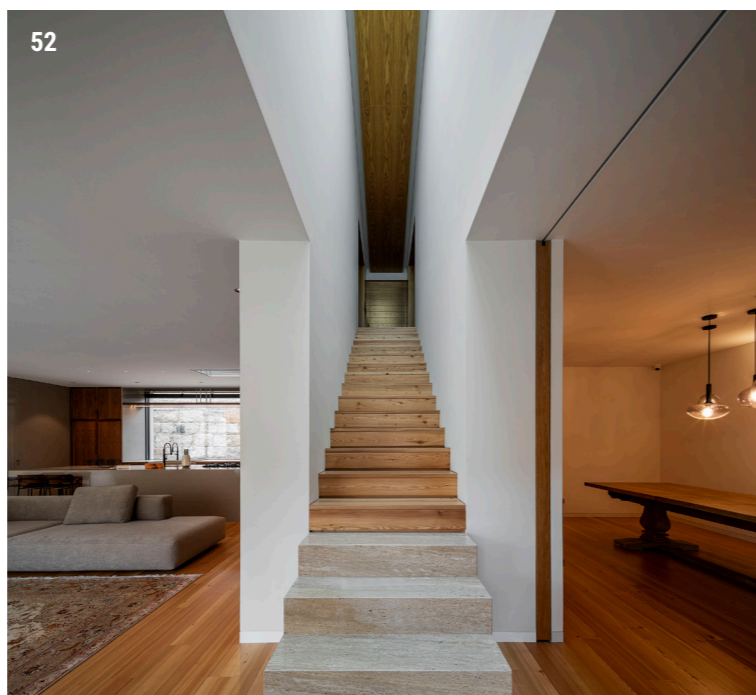


fig.51 Fotografia da sala da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022)

fig.52 Fotografia da escada da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022)

A escada é o elemento central da casa. Os três primeiros degraus, em travertino, são livres de paredes, diferente dos restantes que são em riga velha. O espaço estreito e alto da escada foi aliviado com a inserção de uma claraboia, que interrompe o plano superior revestido em madeira de carvalho. Este elemento cria uma transição entre a sala de jantar e o ambiente aberto (sala e cozinha), permitindo que o espaço seja fechado para ocasiões formais, tornando-se mais íntimo. O último degrau da escada revela o hall de entrada, que está na mesma cota da rua.



fig.53 Fotografia da escada e claraboia da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022)

enquadramento do estágio

De forma diferente do habitual, as atividades no Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento tiveram início em maio de 2022 e continuam até o presente momento. Naquele ano, a equipa era composta por cinco membros, e o atelier, ao expandir suas competências projetuais, buscava um profissional para o recém-criado departamento de arquitetura de interiores, que, até então, não dispunha de uma equipe dedicada a este propósito, sendo a arquiteta Angela Martins a responsável pelos projetos dessa área.

A integração no atelier ocorreu com o objetivo principal de apoiar o desenvolvimento das fases iniciais de criação e na representação técnica dos projetos. Assim, coube-lhe a tarefa de transmitir as metodologias de trabalho do atelier e contextualizar os projetos em andamento, permanecendo disponível para apoio e partilha de conhecimentos.

O espaço de trabalho é devidamente equipado e, de certa forma, inspirador. A receção pela equipa foi surpreendente, dentro de um ambiente leve e descontraído, composto por pessoas jovens e “cheias de vontade”. Apesar de ser composta integralmente por arquitetos, percebe-se uma sensibilidade comum quanto à importância do desenho dos espaços interiores. O idioma é o mesmo, com as suas variantes, mas isto não se tornou um impasse. Todos os membros mostraram-se prontos para esclarecer dúvidas, e, embora existam diferentes posições e cargos, a abordagem colaborativa horizontal do atelier incentiva o trabalho conjunto para a descoberta das melhores soluções para o projeto.

Desde o início, a experiência foi variada, abrangendo desde projetos de pequena escala, como o desenho de mobiliário e espaços reduzidos, até a elaboração de desenhos técnicos detalhados e desenvolvimento criativo. Também permitiram a participação em reuniões com os clientes e a interação direta com marcas e fornecedores. Os primeiros projetos foram essenciais para entender a filosofia e a linguagem do atelier, que foram aperfeiçoadas à medida que o departamento de interiores adquiria mais experiência.

Com o tempo, o trabalho foi progressivamente dividido entre a equipa (Angela Martins e Bruna Amorim¹), o que possibilitou uma colaboração fluida, onde cada uma contribuía para a criação de um produto final coerente com a linha de pensamento do atelier. Todos os projetos eram submetidos à aprovação final dos sócios, garantindo que eles estivessem informa-

dos sobre o que seria apresentado aos clientes.

Em julho de 2023, surgiu a oferta para assumir a coordenação do departamento de interiores. Paralelamente, identificou-se a necessidade de relacionar o trabalho profissional desenvolvido no atelier com o trabalho final de mestrado em Design de Interiores, culminando na natureza desta tese: um relatório de estágio. Desde a integração no processo criativo, tornou-se evidente a importância de obter mais informações sobre o cliente antes de iniciar o projeto, o que nem sempre foi possível devido a diversos fatores. Esse interesse no estudo do briefing consolidou-se como uma ferramenta essencial para a melhoria da qualidade dos projetos desenvolvidos.

As funções atribuídas a essa nova posição foram definidas em uma reunião após a aceitação do cargo. As responsabilidades incluem a relação direta com os clientes, a coordenação da equipa e dos trabalhos, a colaboração criativa juntamente com Angela Martins (que assumiu a relação direta com as marcas de mobiliário, iluminação e outros elementos), e a coordenação dos elementos necessários para a execução dos projetos de interiores.

Naquele momento, o Atelier Edmundo* já contava com quinze colaboradores, cinco dos quais permanecem desde 2022. O departamento de interiores também foi ampliado com a chegada da arquiteta e designer de interiores Sarah Miranda, responsável pela criação das imagens de visualização 3D apresentadas aos clientes. Além disso, Rodrigo Cardozo, da equipa de Licenciamento e Execução, passou a contribuir de forma esporádica quando precisam de reforços. Ao longo desses dois anos, o departamento também recebeu quatro estagiários, que contribuíram temporariamente nos projetos e na criação de uma base de dados de materiais e fornecedores.

¹Após a conclusão do curso de Arquitetura e Urbanismo, na Universidade Federal da Paraíba (Brasil), houve a decisão de especializar-se no espaço interior, área em que detinha maior interesse.

o contacto com o cliente

Não por acaso, o termo “as pessoas” é a primeira dimensão mencionada na filosofia do escritório. Não existe arquitetura sem pessoas, assim como não há lar sem o seu habitante. O arquiteto Ivo Rodrigues teve uma experiência no escritório Lacaton E Vassal, onde apreendeu a necessidade de debruçar-se sobre o problema, analisando-o de uma forma quase investigativa, antes de propor uma solução. No nosso caso, conhecer bem o problema, é também conhecer bem o cliente. Desde a sua fundação, o escritório reconhece a importância de compreender profundamente o cliente, os seus hábitos, preferências e rotinas, prezando por uma relação de proximidade entre as partes. No entanto, a forma de abordá-lo evoluiu ao longo dos anos com o objetivo de alcançar projetos que refletissem a sua identidade.

Inicialmente, o contacto com os clientes era realizado exclusivamente pelos sócios. No início de cada projeto, os clientes eram solicitados a elaborar um breve texto descrevendo a sua rotina, experiências, desejos e composição familiar. Esse texto servia como base para uma reunião subsequente, na qual se discutiam as necessidades espaciais, o orçamento disponível e algumas características técnicas dos espaços. Após essa reunião, era enviado um documento com perguntas específicas sobre as preferências dos clientes em relação aos acabamentos e revestimentos de cada ambiente.

No final do desenvolvimento do estudo prévio e do projeto licenciado, a equipa de interiores iniciava o seu trabalho com base nas informações obtidas nos primeiros contactos e em eventuais anotações complementares registadas pelos arquitectos sócios a partir de comentários feitos pelos clientes ao longo das reuniões de arquitetura.

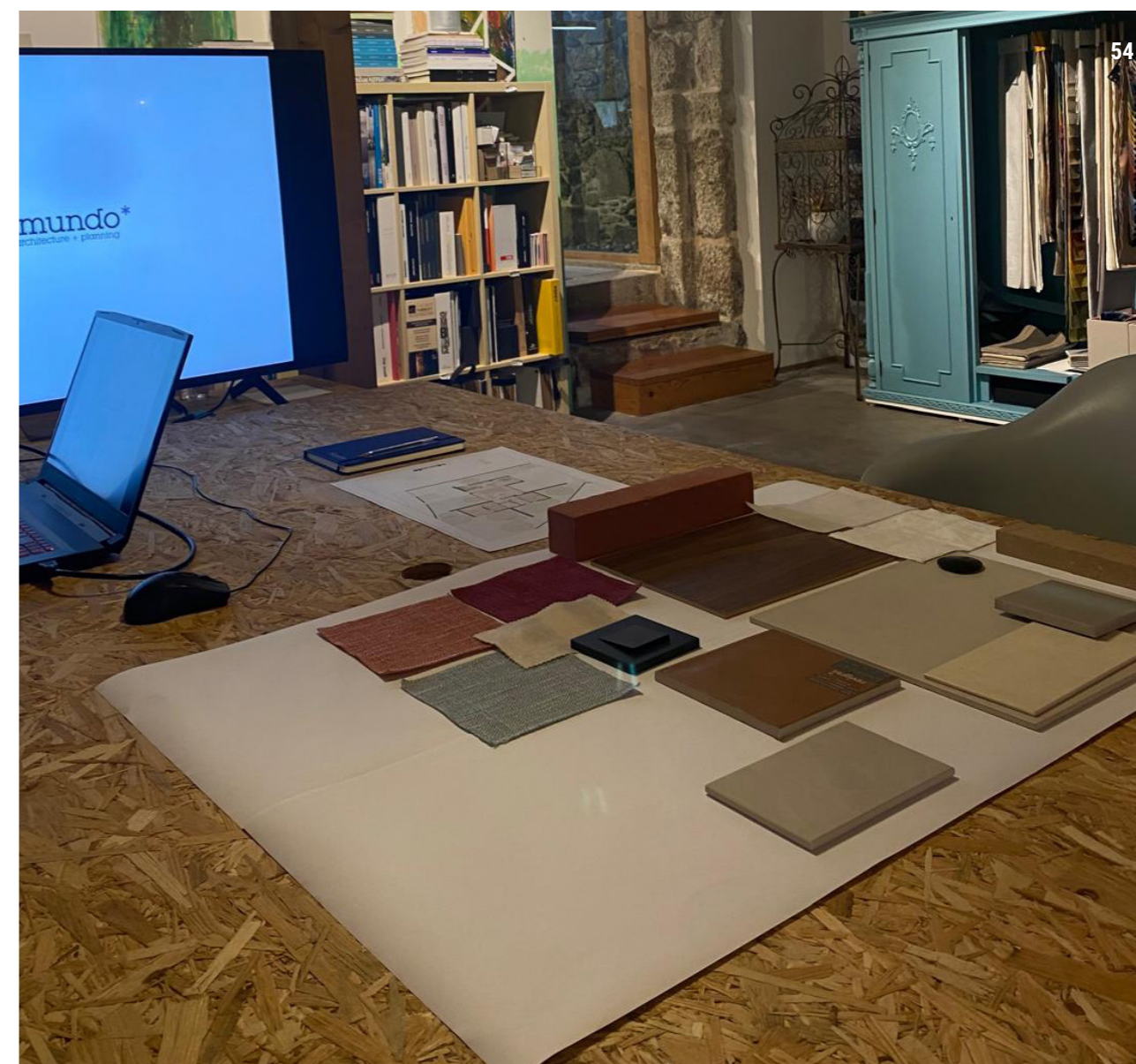
Com o passar do tempo, tornou-se evidente que o contacto direto entre o responsável pelo departamento de interiores e o cliente era essencial. Como resultado, o envio de questionários escritos foi substituído por uma reunião presencial, dedicada exclusivamente ao briefing de interiores. Assim, passou-se a realizar uma reunião de briefing no início do projeto de interiores - mesmo que já tivesse sido feito um briefing inicial durante a fase de arquitetura. Percebemos que, nesta segunda etapa, as perguntas podem ser feitas de forma mais concreta, uma vez que já existe uma planta desenvolvida como referência.

Durante essa reunião, o diálogo funciona como um espaço

aberto para que o cliente se sinta confortável em expressar não apenas o que deseja para o espaço, mas também como deseja sentir-se nele. Percorre-se a planta, questionando o cliente sobre as necessidades específicas de cada ambiente, bem como sobre materiais, acabamentos e preferências estéticas. As referências visuais normalmente já fornecidas pelo cliente são utilizadas para compreender melhor as suas intenções e identificar com precisão os elementos que mais o atraem em cada imagem.

Com esta nova abordagem, o departamento de interiores adquiriu maior autonomia. O diálogo aberto garante que o resultado final esteja ajustado às expectativas do cliente, criando espaços que não são apenas esteticamente agradáveis, mas também funcionais e alinhados ao estilo de vida de quem os habita.

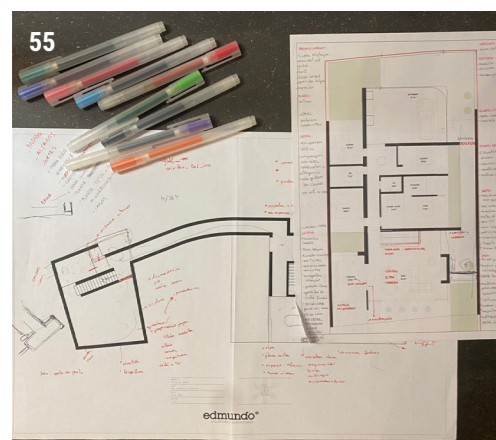
fig. 54 Fotografia do espaço preparada para uma reunião com o cliente. Vila do Conde (2024).



o processo de projeto de interiores

fig. 55 Planta utilizada para a reunião de briefing com anotações. Vila do Conde (2024).

fig. 55* Planta de levantamento e planta utilizada para a reunião de briefing. Vila do Conde (2024).



O processo de projeto de interiores depende da sua natureza. No caso de uma remodelação de apartamento, o projeto tem origem dentro deste departamento. Numa primeira reunião, anterior à adjudicação do projeto, as intenções dos clientes são apresentadas de forma simples, apenas para contextualizar o trabalho que será desenvolvido. Como explicado, no caso das moradias construídas de raiz ou reabilitações, existem fases anteriores até que o projeto chegue ao departamento de interiores. A seguir, será caracterizado o processo a partir do momento em que o projeto entra no departamento de interiores.

Levantamento métrico e documentação fotográfica: Este tópico é exclusivo aos projetos de remodelação, uma vez que o levantamento topográfico é realizado na fase inicial dos projetos de arquitetura e paisagismo. Antes de iniciar o desenvolvimento do projeto, é essencial realizar um levantamento métrico e reconhecimento do local. É necessário confirmar as dimensões dos diferentes ambientes, analisar os materiais existentes, as áreas técnicas, os sistemas de aquecimento e arrefecimento presentes, a localização dos quadros eléctricos, a composição das paredes, e identificar possíveis elementos estruturais, zonas técnicas e de passagem de tubulação.

Análise da pré-existência e do contexto espacial: Esta etapa é fundamental para evitar erros em fases mais avançadas do projeto, permitindo a confirmação de todas as medidas necessárias para o redesenho da pré-existência. Após o levantamento, os dados são armazenados e transferidos para um desenho digital, utilizando o software AutoCAD. Com base nos documentos obtidos (fotografias, levantamentos e projetos de especialidades), nos documentos produzidos (apresentações do projeto de paisagismo e arquitetura, no caso de uma moradia de raiz), nas características gerais e no contexto em que o projeto se insere, é realizado um estudo detalhado do espaço onde se irá intervir. Inicia-se um debate sobre possíveis opções de alteração com os membros da equipa de interiores, ou com os responsáveis pelas equipas de paisagismo e arquitetura.

Contacto com o cliente: O projeto não pode avançar sem o primeiro contacto da equipa de interiores com o cliente. Como explicado no subcapítulo anterior, nesta fase, identificam-se os desejos e principais objectivos do cliente.

Processo criativo: Com base na conversa com o cliente, inicia-se a exploração de possíveis soluções. Antes de avançar para os estudos digitais, recorre-se frequentemente ao desenho à

mão sobre papel vegetal, utilizando a planimetria existente, o que permite uma análise rápida de várias opções. Com a ideia inicial minimamente definida, passamos para o digital, onde as soluções são estudadas a nível planimétrico e volumétrico, utilizando os softwares AutoCAD e SketchUp. Paralelamente ao desenvolvimento do layout e da volumetria, são feitas as escolhas de materiais e a composição de um moodboard.

Apresentação do projeto: Após a elaboração dos desenhos bi e tridimensionais, é feito um novo contacto com o cliente para a apresentação do projeto. Nesta encontro, é mostrada a planta da situação inicial, seguida das alterações propostas e as respectivas justificações. Depois, é apresentada a planta final. Após esta introdução, mostram-se imagens renderizadas das áreas sociais do projeto (hall de entrada, sala, cozinha e terraços), juntamente com os materiais pensados para cada superfície. Estas imagens incluem acabamentos, revestimentos, mobiliário e iluminação. A mesma abordagem é aplicada aos ambientes íntimos (quartos, casas de banho, escritórios), que são apresentados numa reunião posterior.

Alteração do projeto: Quando necessário, são feitas modificações ou ajustes às imagens previamente apresentadas, de modo a alinhar o projeto com as vontades do cliente, seja na escolha de materiais ou mobiliário, por exemplo.

Preparação do projeto executivo: Com a aprovação do cliente, inicia-se a fase de produção dos elementos necessários para obtenção de orçamentos, bem como a preparação de desenhos técnicos para execução, devidamente cotados e detalhados, garantindo uma obra fiel ao projeto idealizado. Todos os desenhos são enviados ao cliente para permitir a sua intervenção, particularmente na organização interna de armários e roupeiros, e na definição da quantidade e localização de tomadas, entre outras questões técnicas.

Acompanhamento de obra e logística: Na fase final, o projeto passa do papel para a obra construída. Esta fase é acompanhada de perto pela equipa de projeto e pelos sócios do escritório, que se deslocam regularmente ao local da obra e mantêm o cliente informado sobre o progresso dos trabalhos. Nesta fase são iniciados os contactos com as empresas fornecedoras do mobiliário, iluminação, sistema de som, tecidos, e outros necessários para contemplação integral do projeto, em que os pedidos são feitos a depender do ritmo da obra.

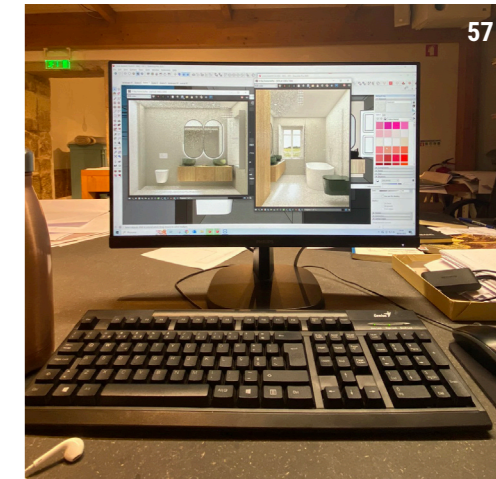


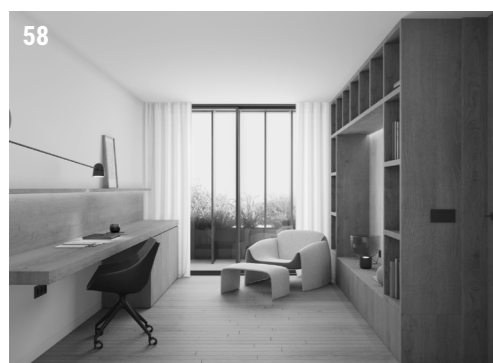
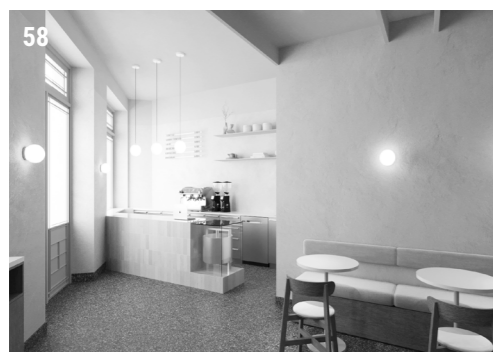
fig. 56 Fotografia de escolha de materiais. Vila do Conde (2024).

fig. 56* Armário dos tecidos. Vila do Conde (2024).

fig. 57 Fotografia do processo de trabalho. Vila do Conde (2024).

CAPÍTULO 2.7 os projetos

fig.58 Outros projetos desenvolvidos ao longo deste ano. Edmundo* (2024).



Ao longo destes 30 meses de colaboração, houve a oportunidade de participar ativamente em vinte e sete projetos. Dentre esses, seis são espaços comerciais ou de serviço, nove envolvem remodelações de moradias (apartamentos inteiros e, em um dos casos, uma cozinha) e doze são interiores de habitações projetadas pelo atelier.

Diante disso, constata-se que o material produzido foi extenso e diverso: plantas, cortes, alçados, fotomontagens, colagens, maquetes virtuais, imagens renderizadas, perspectivas ortogonais, diagramas, moodboards, detalhamentos, mapas de trabalho e mapas de quantidades para orçamentos, apresentações de projeto, propostas de mobiliário e iluminação, além das folhas de planejamento de trabalho semanais e mensais, e atas de visitas às obras.

Para exemplificar o trabalho desenvolvido no atelier, foram selecionados projetos que se correlacionam diretamente com o tema de estudo: o conceito de lar e as formas de habitá-lo. Foram escolhidos seis projetos, dos quais cinco foram desenvolvidos após a assunção do cargo de coordenação do departamento de interiores. Um único projeto anterior a esta posição, iniciado em outubro de 2022, foi selecionado com o intuito de apresentar um exemplo dessa tipologia (habitação unifamiliar) que permitiu a participação em todas as fases do projeto: criação, execução, acompanhamento de obra e finalização.

Os outros projetos também são referentes a habitações. Dentre esses, dois envolvem a remodelação completa de apartamentos, cujas obras já estão em andamento, e três são moradias, com obras por iniciar. Além disso, em três desses seis projetos foi possível aplicar a metodologia do briefing de interiores, desenvolvendo um diálogo mais aprofundado e relação direta com os clientes. Estes projetos foram desenvolvidos em sua totalidade, e, para não tornar o discurso denso, iremos apresentar os ambientes que fizeram sentido para cada projeto.

Sobre a linguagem dos projetos, focamos nas necessidades do cliente, criando um projeto de interiores que reforce as intenções do projeto de arquitetura e que torne-se parte integrante do ambiente. Acreditamos que o habitar não deve ser engessado e não deve limitar as vivências, assim, nossa abordagem é criar um ambiente que permita que o cliente torne aquele espaço único, ao longo dos anos, a partir de uma base neutra que pode ser facilmente articulada com os seus objetos, e gostos passageiros e duradouros.

01.

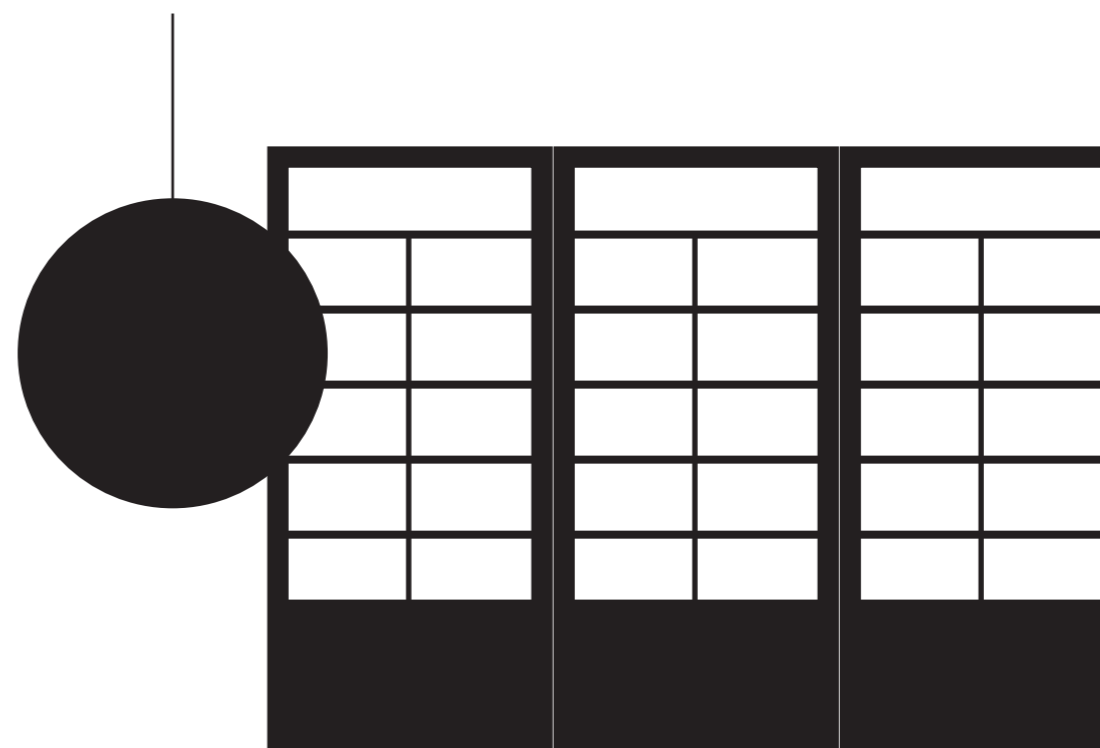


fig.59 Ilustração do projeto Um lugar comum* (2024).

ANO DE INTERVENÇÃO: 2022-2023

LOCALIZAÇÃO: VILA DO CONDE

TIPOLOGIA DO PROJETO: PROJETO DE INTERIORES
PARA UM APARTAMENTO

SOBRE O PRÉ-EXISTENTE: EDIFÍCIO RECÉM
CONSTRUÍDO

Este projeto refere-se à intervenção em um apartamento de três quartos em Vila do Conde, situado a algumas quadras da praia e próximo ao Rio Ave, adquirido pelos atuais proprietários ao final da construção do edifício. Trata-se de um apartamento novo, e o nosso objetivo foi desenvolver um projeto de interiores que traduzisse a personalidade do casal, sem que houvesse grandes intervenções de demolição.



SOBRE OS CLIENTES

Nossos clientes, um casal entre 50 e 60 anos, são verdadeiros cidadãos do mundo. Ela, portuguesa, viveu a infância e parte da adolescência na África do Sul; ele, russo, residente dos Estados Unidos desde jovem. Embora estejam sempre a viajar e conhecer lugares novos, escolheram Vila do Conde como seu lugar base. Nos foi concedida total liberdade criativa, solicitando apenas algumas prioridades, como a necessidade de um ginásio, quartos separados (cada um deveria ter um quarto), um quarto de visitas, um escritório, uma área de lavanderia ampliada, espaço para os gatos, sistema de som integrado e decoração em azul turquesa. Por ser um apartamento novo, não queriam fazer grandes obras, e apesar de não gostarem dos acabamentos das áreas molhadas (cozinhas e casas de banho), não queriam intervir nestas zonas.

PROCESSO DE TRABALHO

Com acesso aos arquivos digitais do edifício, fizemos um levantamento das medidas reais e identificamos algumas diferenças em relação à planta do projeto licenciado. Após essa atualização, iniciamos o estudo do layout para encaixar o programa nos compartimentos existentes. Mantivemos o quarto principal, expandindo sua área às custas de um hall entre os quartos. O segundo quarto seria utilizado também como ginásio, e o terceiro, foi convertido em escritório e quarto de visitas. Na sala, fizemos a redistribuição dos pontos de eletricidade para alterar a posição do sofá (deixando-o voltado para a melhor vista exterior), esta mudança permitiu criar uma maior separação entre este ambiente e a cozinha, possibilitando a ampliação da lavanderia.

Com a aprovação do layout, seguimos para o desenvolvimento da materialidade e volumetria, em que estudamos os alinhamentos e as intenções do projeto. Decidimos criar dois painéis de fundo para as duas paredes da sala, em que um deles esta-

fig.60 Localização do apartamento "Um Lugar Comum", na cidade de Vila do Conde. Google Earth (2024).

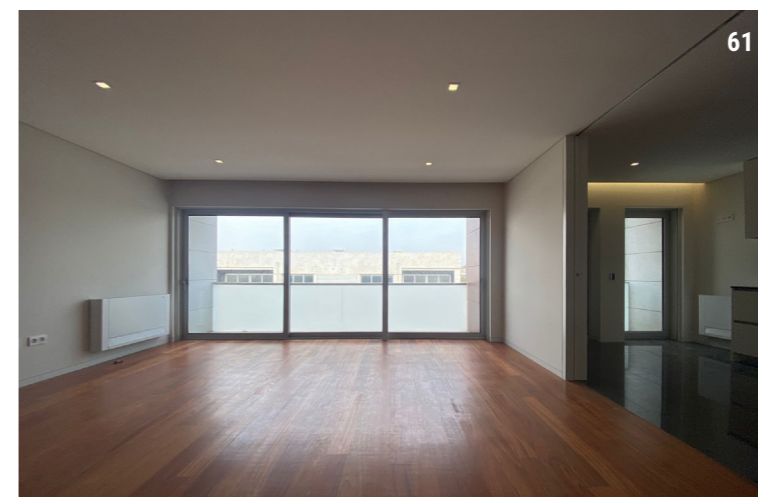
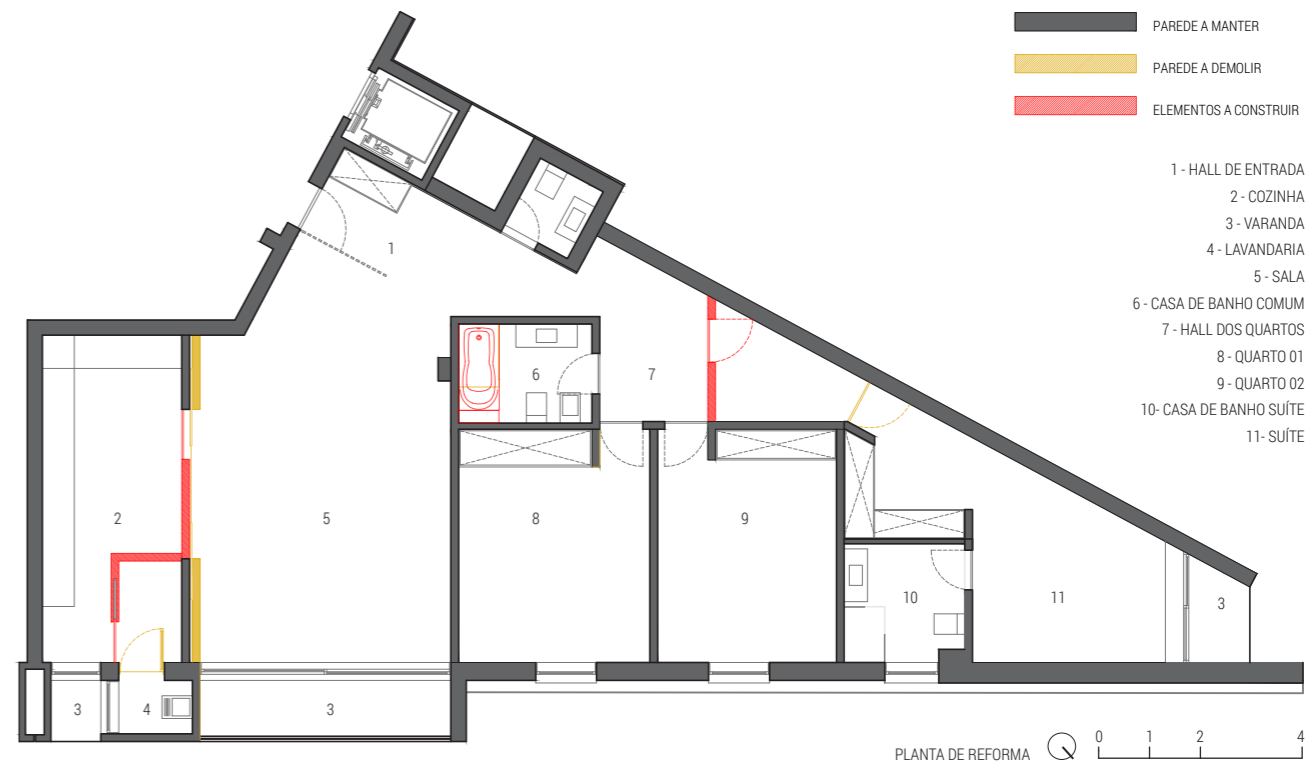


fig.61 Fotografia da pré-existência, evidenciando a relação entre a sala e cozinha. Vila do Conde (2022).

fig.62 Fotografia da pré-existência, hall dos quartos e vista para porta de entrada. Vila do Conde (2022).

fig.63 Fotografia da pré-existência, segundo quarto. Vila do Conde (2022).

fig.64 Planta de reforma do Apartamento Um Lugar Comum*.



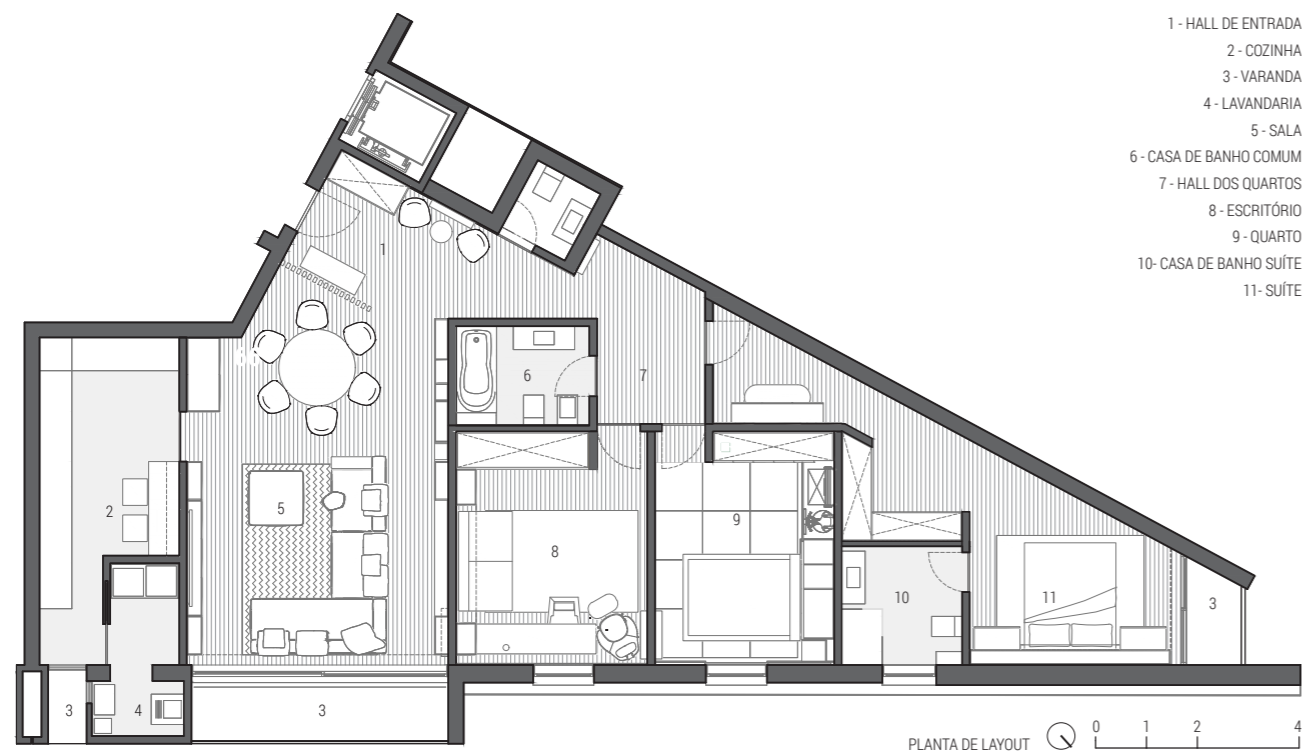


fig.65 Planta de Layout, do Apartamento Um Lugar Comum*.

fig.66 MoodBoard.

fig.67 Imagem renderizada do projeto. Edmundo* (2022).



ria a televisão e um móvel de apoio para a mesa de refeiçãõ e o outro serviria também para arrumaçãõ, mas também para esconder o pilar existente e servir de espaço para livros e decoraçãõ. Após a apresentaçãõ das imagens renderizadas, os clientes pediram uma adaptaçãõ, solicitando que o segundo quarto seguisse a estética japonesa, inspirados em suas frequentes viagens ao Japãõ. Seguimos com a produçãõ do projeto executivo enquanto pensávamos em uma soluçãõ para este pedido.

A obra começõu em marçõ de 2023 e foi concluída em novembro do mesmo ano. O acompanhamento foi semanal nos primeiros meses, focando nas instalações elétricas e pontos de iluminaçãõ. Houve poucas alterações de obra, demolimos uma parede e construímos três, todas elas em gesso acartonado. O piso de afizélia existente foi mantido, optando apenas por um tratamento para suavizar a sua cor. As intervenções principais foram voltadas à carpintaria e revisões no projeto luminotécnico.

ACOMPANHAMENTO DA EXECUÇãõ

fig.68 Fotografia da obra, colocaçãõ de moldes para painel de mármore travertino. Vila do Conde (2023).

fig.69 Fotografia da obra, teste para a cor do microcimento. Vila do Conde (2023).

fig.70 Fotografia da obra, montagem da carpintaria e equipamentos de ginásio. Vila do Conde (2023).



PROJETO FINALIZADO

fig.71 Fotografia da sala e armários. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

fig.72 Fotografia da sala e mesa de jantar. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

Buscamos a coerência entre os ambientes, utilizando a madeira de nogueira e o travertino romano bruto para criar um design minimalista, sofisticado e funcional, decidimos combinar estes materiais com uma terceira textura: o teto em microcimento, estes elementos estão presentes em todos os ambientes do apartamento. Para os detalhes e acabamentos dos móveis e da iluminação técnica e decorativa, escolhemos a cor preta, compondo com os acabamentos já existentes da cozinha.



Na sala, armários revestidos em nogueira atendem às necessidades de arrumação e ocultam a televisão quando necessário. O sofá foi posicionado ao centro, criando duas passagens laterais para a varanda, a sua configuração permite diferentes formas de apropriação, podem: deitar-se, sentar-se e estar em conversa com alguém na varanda ou na mesa de jantar. O tapete Gobi Portobello, da marca portuguesa Ferreira de Sá segue os tons do ambiente, porém a sua estampa geométrica traz textura e complexidade a este ambiente. Duas mesinhas servem de apoio para esta área, a Keisho, do Andrea Steidl (La Cividina), e a Torreí, desenhada por Luca Nichetto (Cassina).

A mesa de jantar foi feita sob medida com tampo em Dekton Nilium, assume o formato circular para enquadrar-se entre os ângulos deste espaço. As cadeiras têm pés em madeira de nogueira e são da coleção All About a Chair da marca dinamarquesa HAY, desenhada por Hee Welling, que a pedido do cliente deveriam ter encosto e assento acolchoados e descanso de braço. Para a iluminação, o cliente ansiava por uma peça diferente e após muito pensar, decidimos marcar este momento com o candeeiro de suspensão Moon, do Davide Groppi, que é feito artesanalmente com papel japonês.

O hall manteve o ripado de madeira já existente, a pedido dos clientes, atualizando apenas o seu acabamento: a mesma folha de nogueira utilizada no restante do projeto. Propomos uma mesa de consola para que pudessem pousar as chaves, cartas, e outros objetos ao chegar em casa. Escolhemos o modelo Float, do Patrick Norguet (Glas Italia), devido ao seu formato horizontal e às suas pernas em vidro, que trazem leveza ao lado das marcações ritmadas do ripado.

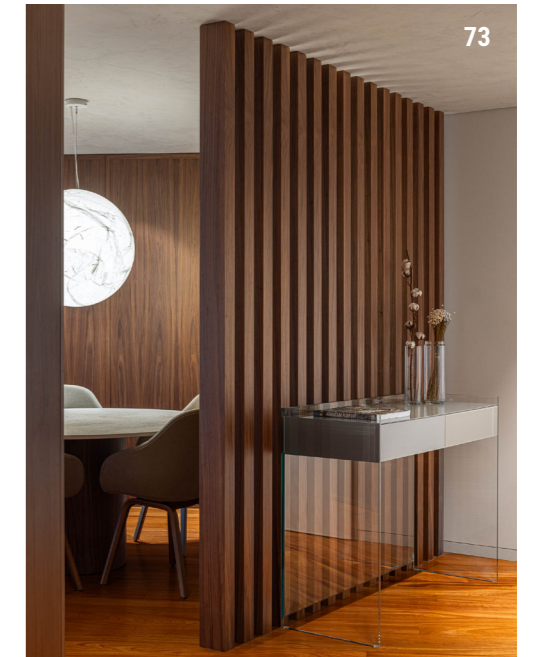


fig.73 Fotografia da entrada e mesa de consola. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

fig.74 Fotografia da sala e painel em mármore. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

Ao ver a proposta de mobiliário o cliente decidiu seguir apenas com uma delas. Após a entrega do apartamento, viu que a outra mesa lateral fazia falta e tratou logo de encomendá-la, ela encaixa perfeitamente no sofá.

fig.75 Fotografia do escritório e detalhe da mesa. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

fig.76 Fotografia do escritório. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

fig.77 Fotografia do painel de cabeceira do quarto principal. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

fig.78 Fotografia do boudoir, com iluminação em tonalidade ajustável. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

No escritório, um sofá-cama (modelo Nevada, da marca Softline) posicionado entre armários, uma poltrona de leitura e uma mesa de trabalho em mármore travertino¹ formam um espaço versátil para trabalho e visitas. No canto, está a poltrona Harbor, do designer japonês Naoto Fukasawa (B&b Italia), iluminada pelo candeeiro de piso Pin, do designer japonês Ichiro Iwasaki (Vibia). Decidimos trazer pontos de cores para estimular a criatividade nesta zona de trabalho, e a peça escolhida para tal foi o tapete Tones, da Cláudia Valsells para Nani Marquina.



Na entrada do quarto principal criamos um *boudoir* com um toucador em madeira de nogueira marcado por um espelho central iluminado, emoldurado por duas peças de travertino, e banco estofado em azul turquesa. Já no espaço de dormir, a cama recebeu um painel de cabeceira em nogueira com ripas boleadas, com nicho para peças decorativas e livros por cima seguido por um outro painel em peças de mármore travertino. Utilizamos as peças de iluminação decorativa da linha Flat da Vibia, também desenhadas por Ichiro Iwasaki.



Por fim, o segundo quarto foi transformado com painéis inspirados na estética tradicional japonesa², ocultando o ginásio e trazendo um tatame encomendado diretamente do Japão. A iluminação e os acabamentos minimalistas reforçam o pedido do cliente.

Apesar da estética japonesa aparecer explicitamente apenas neste quarto, trouxemos peças de design minimalista, desenhadas por profissionais japoneses em todos os ambientes. O projeto conseguiu alcançar um equilíbrio entre conforto, serenidade, sofisticação e coerência, refletindo as necessidades e a personalidade dos clientes. Os clientes estão extremamente felizes com o resultado do apartamento e emocionam-se ao dizer que mesmo que amem viajar, adoram saber que é para este lar que vão voltar.

fig.79 Fotografia do painel japonês. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

¹Pedimos uma tampa feita no próprio mármore para a passagem dos cabos e tomadas. Na suíte, utilizamos a mesma estratégia para esconder as tomadas dentro da gaveta.

²Inicialmente idealizamos estes painéis com um painel específico para este tipo de iluminação, no entanto, quando o material chegou, o seu aspeto era plástico, parecido com uma lona, e a tonalidade era fria, apesar de branco. Logo, pensamos em utilizar o mesmo material nas cortinas de rolo, uma tela com permeabilidade de 5% e tonalidade quente, além de ter uma trama que adiciona textura a este momento. O resultado ficou incrível.

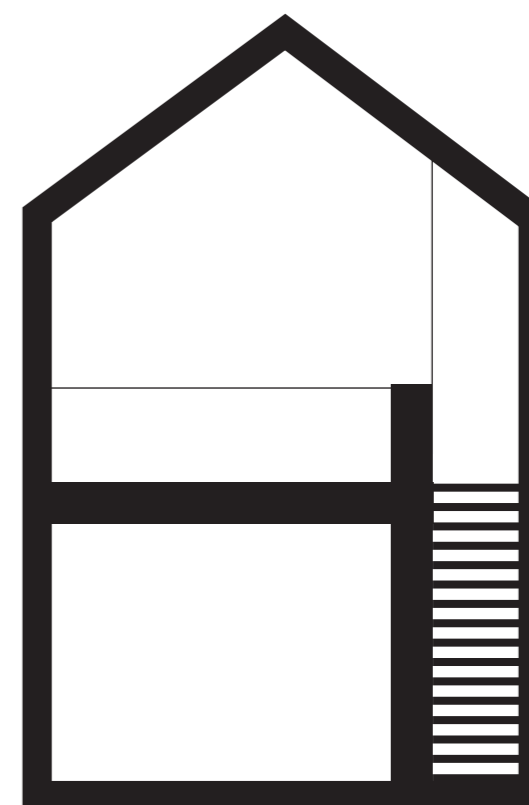


fig.80 Fotografia do quarto secundário, com estética japonesa. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

fig.81 Fotografia do quarto secundário, evidenciando o equipamento de ginásio escondido. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023).

Os clientes inicialmente pareciam relutantes a algumas das modificações que sugerimos, principalmente em relação ao projeto de iluminação, mas hoje admitem que o projeto não seria a mesma coisa sem a alteração da iluminação original do apartamento. Mesmo após a finalização do projeto, continuaram a pedir nossa ajuda para decoração do espaço e confiam no nosso trabalho e na nossa opinião. Recentemente fizemos o projeto de um terraço para este apartamento.

02. moradia na calçada de S. Francisco



Este projeto refere-se a uma intervenção em um imóvel em estado devoluto localizado no centro histórico de Vila do Conde. A casa em questão faz fronteira com a muralha do Mosteiro de Santa Clara através de seu quintal de fundos, com acesso direto ao largo Dom Afonso Sanches através de escadas. A frente da casa situa-se na Calçada de São Francisco, rua estreita e pedestrianizada. A diferença entre estas duas cotas é de quase 14 metros. A propriedade foi adquirida por uma família portuguesa, com o objetivo de transformá-la em sua casa de férias. Trata-se de uma de reabilitação, que após a fase de licenciamento do projeto, passou para o departamento de interiores.

fig.82 Ilustração referente ao projeto "moradia na calçada de S. Francisco".

ANO DE INTERVENÇÃO: 2024 - AINDA NÃO FINALIZADO

LOCALIZAÇÃO: VILA DO CONDE

TIPOLOGIA DO PROJETO: REABILITAÇÃO DE UMA MORADIA EXISTENTE

SOBRE O PRÉ-EXISTENTE: CONSTRUÇÃO COM REGISTRO PREDIAL DATADO EM 1937.

fig.83 Localização da moradia na calçada de S. Francisco, na cidade de Vila do Conde. Google Earth (2024).



fig. Fotografia do entorno tirada de drone. Edmundo*. Vila do Conde (2023).



SOBRE OS CLIENTES

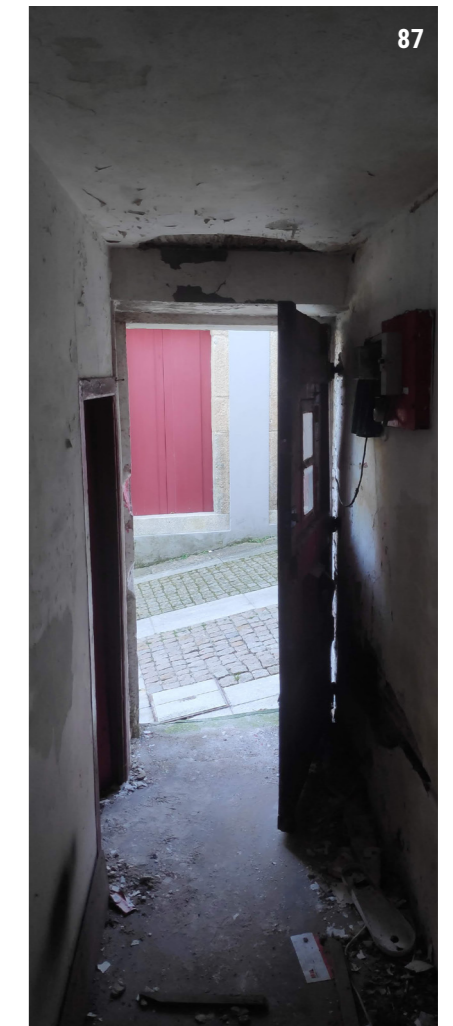
Com residência em Famalicão, esta família é composta por um casal na faixa etária dos 40 aos 50 anos, e uma filha de 8 anos. Um dos grandes desafios enfrentados foi a ausência de um briefing específico para esta fase do projeto, as decisões foram baseadas nas informações recolhidas durante a fase de arquitetura.

PROCESSO DE TRABALHO

Iniciamos o trabalho com uma reunião entre as equipas de arquitetura e interiores para alinhar as expectativas e garantir a coesão do projeto. Em seguida, analisamos os desenhos do projeto licenciado¹ para entender como intervir no espaço, já que o layout original não havia sido cuidadosamente pensado.

A casa foi dividida em três pisos. Os dois primeiros níveis (já existentes) abrigam as áreas sociais e de serviço, como sala, lavandaria, despensa, cozinha e instalação sanitária de serviço. Embora distribuídos em diferentes pisos, a arquitetura visava tratá-los como um único espaço, e o projeto de interiores deveria reforçar essa intenção. No terceiro piso (criado pelo projeto de arquitetura, a partir da escavação de um jardim) ficaram as áreas íntimas (quartos e as suas respetivas casas de banho).

¹O foco deste relatório estará nas decisões específicas do projeto de interiores, mencionando as modificações arquitetônicas apenas quando necessárias para justificar essas escolhas.



Iniciamos a análise dos dois primeiros pisos, observando as proporções e os fluxos dos espaços. O hall de entrada, marcado por um pé-direito duplo, conecta-se a um mezanino através de uma escada lateral. Ao lado da escada, há um pilar para a sustentação deste piso, seguido por uma lareira. O espaço da sala dá acesso a duas portas: uma para a lavandaria e outra para a casa de banho de serviço. No piso superior, estavam previstas a cozinha, localizada próxima ao pé direito duplo deste mezanino, e a zona de refeição, ao lado da parede de fundos.

Na sala, enfrentamos o desafio de organizar o pilar, a escada, a lareira e a televisão mantendo as paredes livres, intenção norteadora do projeto. Começamos focando nos elementos fixos, como o pilar e a escada, que poderiam ser redimensionados para melhorar as proporções e o fluxo dos ambientes.

Por se tratar de uma casa de férias, consideramos importante criar um espaço para armazenar bicicletas e pranchas. Para isso, deslocamos a instalação sanitária de serviço para o segundo piso, e incorporamos esta área à lavandaria, que agora também funciona como depósito.

fig.85 Fotografia do acesso ao logradouro a partir do Largo de D. Afonso Sanches. Edmundo*. Vila do Conde (2022).

fig.86 Fotografia do alçado da moradia na Calçada de S. Francisco. Edmundo*. Vila do Conde (2022).

fig.87 Fotografia da entrada no estado atual da moradia. Edmundo*. Vila do Conde (2022).

fig.88 Planta do Piso 1 do projeto de Arquitetura.

- 1 - HALL DE ENTRADA
- 2 - SALA
- 3 - CASA DE BANHO DE SERV.
- 4 - LAVANDARIA

PLANTA DE ARQUITETURA PISO 1

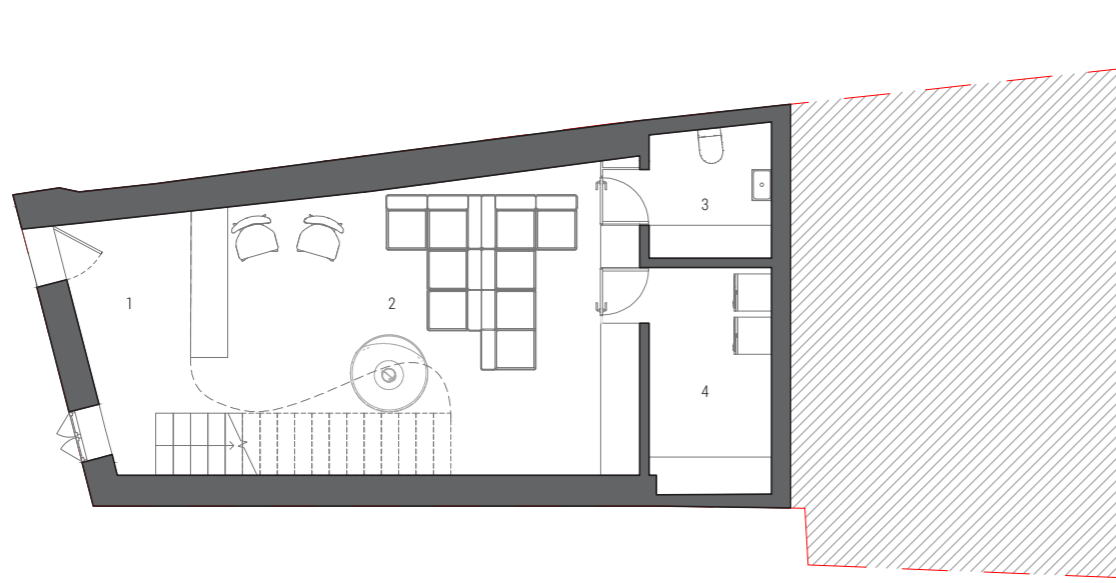



fig.91 Planta do Piso 1 do projeto de Interiores.

- 1 - HALL DE ENTRADA
- 2 - SALA
- 3 - CASA DE BANHO DE SERV.
- 4 - LAVANDARIA

PLANTA DE LAYOUT PISO 1

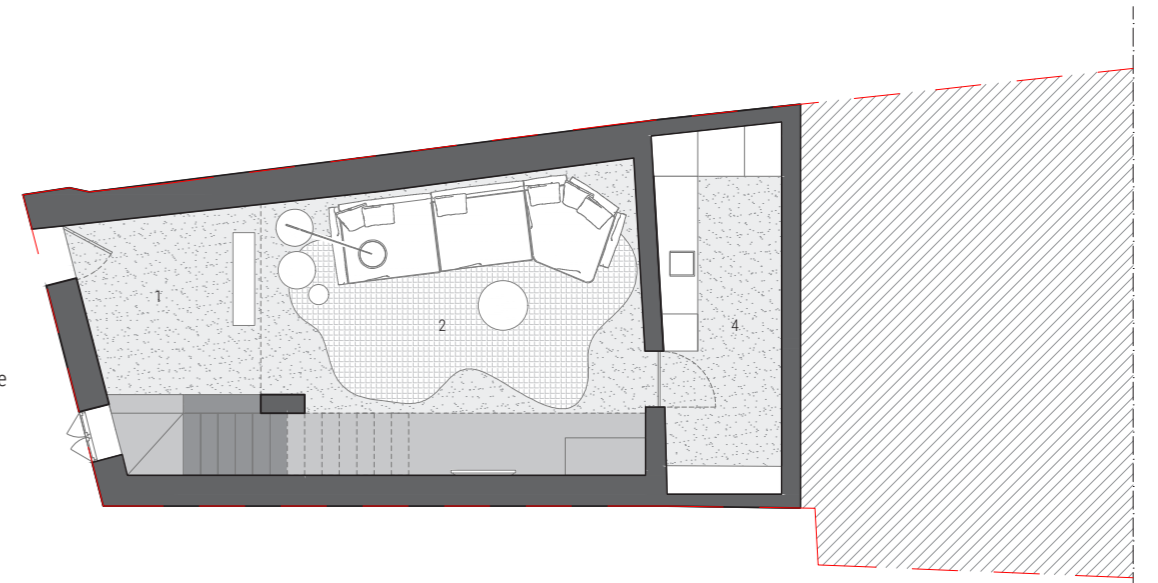



fig.89 Planta do Piso 2 do projeto de Arquitetura.

- 1 - HALL DE ENTRADA
- 5 - COZINHA
- 6 - SALA DE JANTAR
- 7 - DESPENSA

PLANTA DE ARQUITETURA PISO 2

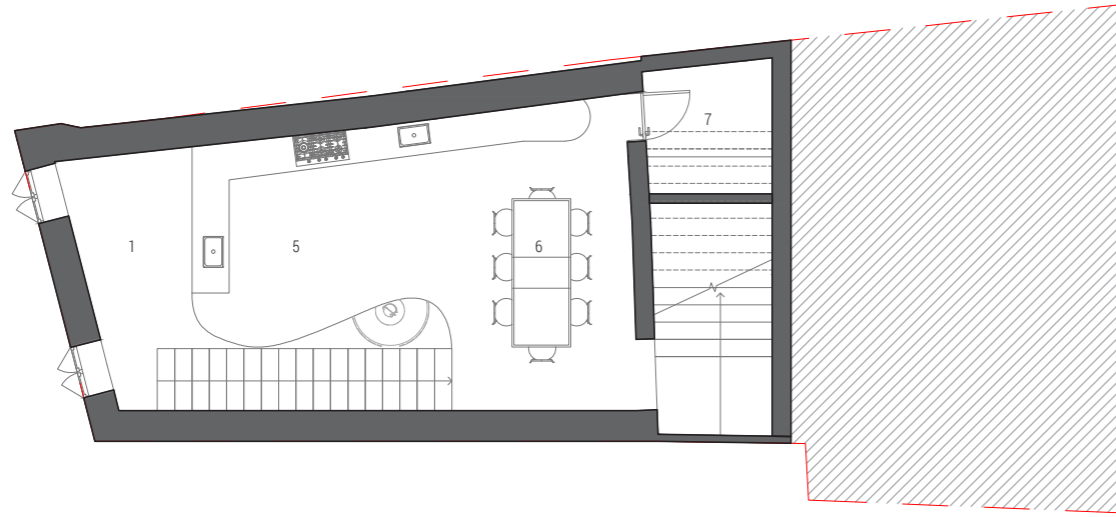



fig.92 Planta do Piso 2 do projeto de Interiores.

- 1 - HALL DE ENTRADA
- 3 - CASA DE BANHO DE SERVIÇO
- 5 - COZINHA
- 6 - SALA DE JANTAR
- 7 - DESPENSA

PLANTA DE LAYOUT PISO 2

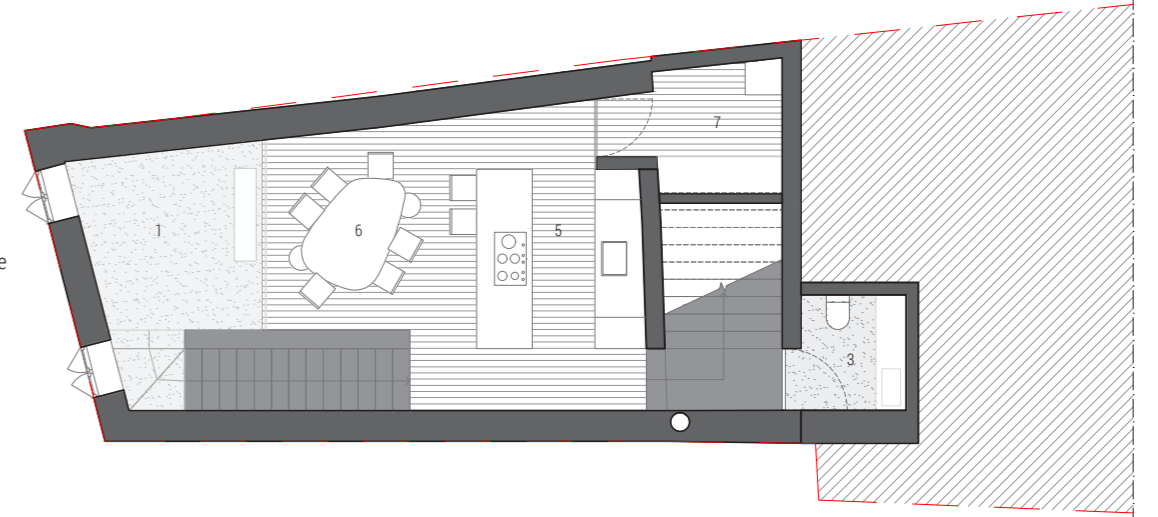



fig.90 Planta do Piso 3 do projeto de Arquitetura.

- 8 - HALL DE ENTRADA
- 9 - HALL DOS QUARTOS
- 10 - CASA DE BANHO COMUM
- 11 - QUARTO DA FILHA
- 12 - QUARTO DAS VISITAS
- 13 - SUÍTE
- 14 - CASA DE BANHO DA SUÍTE
- 15 - PÁTIO INTERIOR

PLANTA DE ARQUITETURA PISO 2

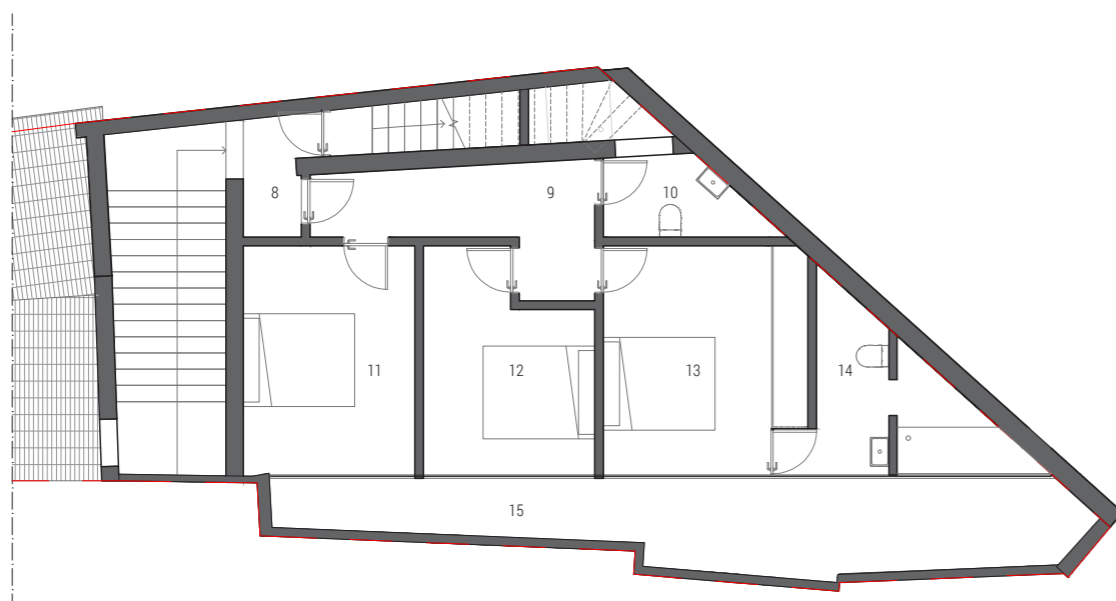
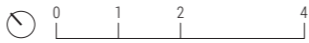
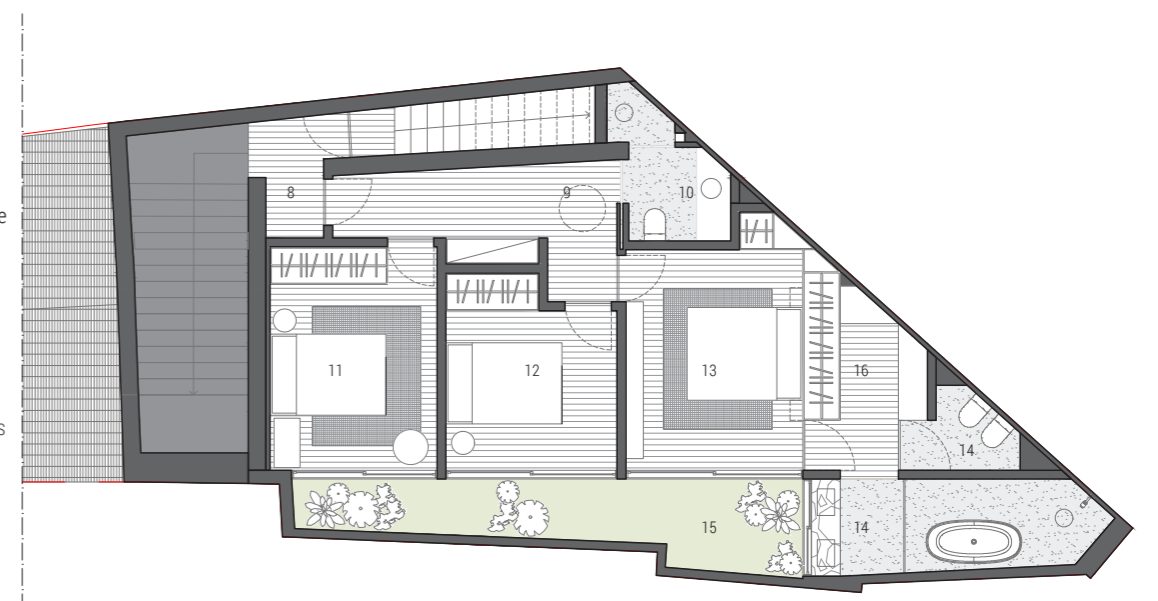
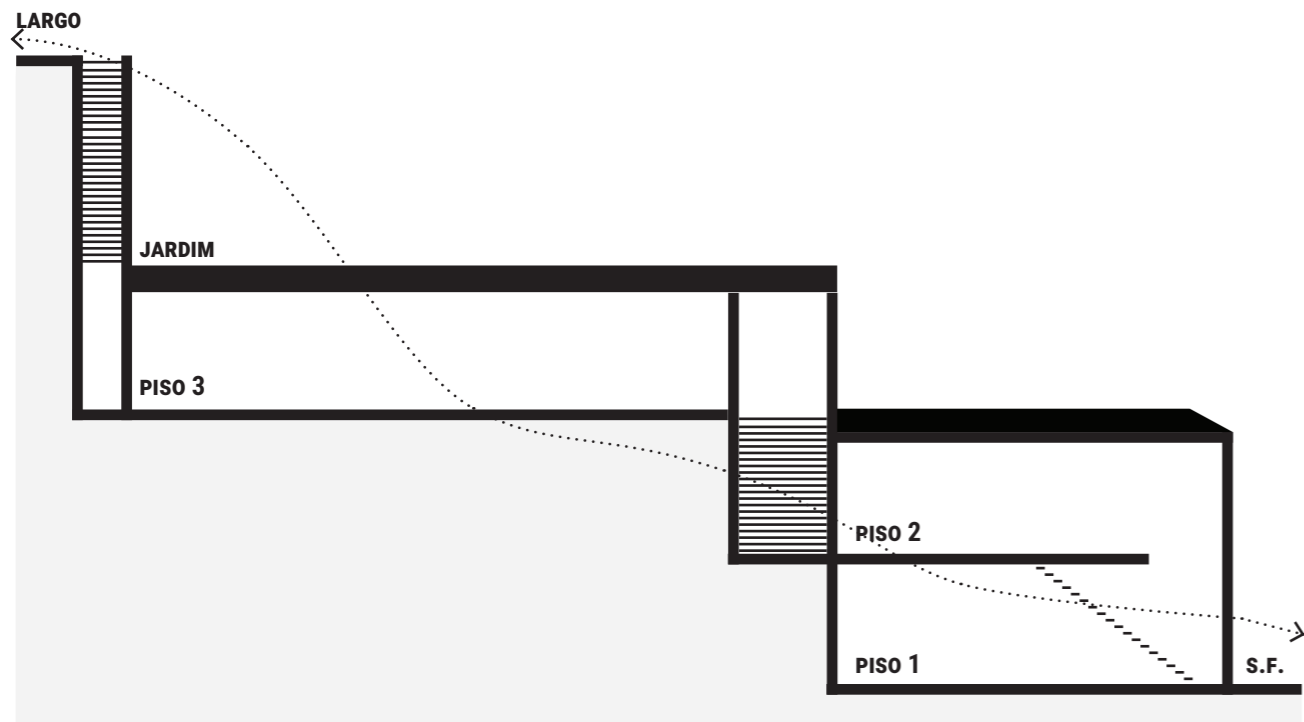



fig.93 Planta do Piso 3 do projeto de Interiores.

- 8 - HALL DE ENTRADA
- 9 - HALL DOS QUARTOS
- 10 - CASA DE BANHO COMUM
- 11 - QUARTO DA FILHA
- 12 - QUARTO DAS VISITAS
- 13 - SUÍTE
- 14 - CASA DE BANHO DA SUÍTE
- 15 - PÁTIO INTERIOR
- 16 - CLOSET

PLANTA DE LAYOUT PISO 3



Na construção do moodboard, escolhemos materiais como o marmorite claro, madeira de carvalho, e uma pintura rústica espatulada nos quartos, complementada com azulejos e cerâmicos. As cores amarelo e turquesa foram introduzidas para trazer alegria e leveza ao ambiente de férias, aplicadas na decoração, mobiliário e revestimentos das casas de banho.

PROJETO APRESENTADO

A escada original, projetada no formato reto, foi modificada para uma escada em “L”, aproveitando o canto para os primeiros degraus. Esses degraus, feitos em pedra compósita, se estendem pela sala, marcando o rodapé deste ambiente e servindo como base para a televisão. O material continua verticalmente para revestir a lareira, agora reposicionada.

Para resolver o pilar, desenvolvemos um armário em madeira de carvalho que marca a zona de entrada da casa. Este armário funciona como roupeiro para os visitantes e possui nichos laterais para pequenos objetos de uso diário, como chaves e óculos. Ao crescer até o segundo piso, transforma-se em uma guarda para a lateral voltada à escada.

Tratamos o conjunto de teto, laje e pavimento como um único elemento revestido também em madeira de carvalho. O invólucro deste ambiente (tetos inclinados e paredes laterais) é visualmente revestido da mesma maneira, em uma pintura branca, acentuando a unidade entre estes dois pavimentos, tornando-os um só ambiente interrompido por um gesto leve em formato de cruz. A guarda em frente ao pé direito duplo é feita em vidro para que este elemento tenha maior destaque.

fig.94 Corte esquemático do projeto.

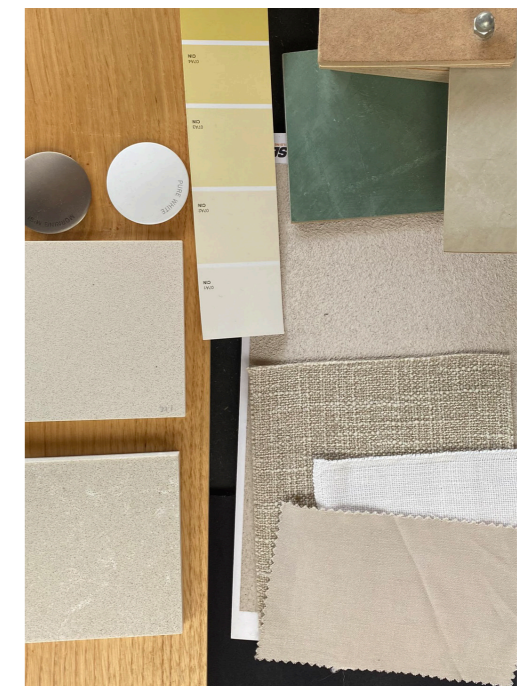
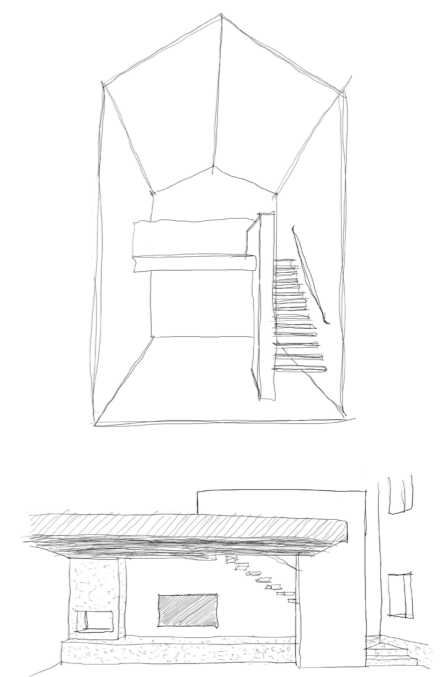


fig.95 Imagem renderizada da entrada, mostrando o mezanino, a escada e a sala. Edmundo* (2024).

fig.96 Imagem renderizada da entrada, mostrando a escada, o armário, o pilar e a guarda. Edmundo* (2024).

fig.97 Esquissos do projeto.

fig.98 MoodBoard.



Por ser uma casa antiga, os vãos exteriores são pequenos e a exposição solar recebida não é vasta. Tomamos partido desta limitação para dar oportunidade à criação de uma escada leve e vazada em madeira fixada e estruturada pela parede lateral (com exceção dos primeiros degraus em pedra compósita) que permite a passagem de uma luz difusa para o ambiente da sala.

Na sala, o marmorite claro foi utilizado no piso para criar uma transição suave entre o exterior e o interior, com um acabamento mate que reflete a luz de forma controlada. A entrada é destacada pelo banco “Betty” da marca &Tradition, feito em madeira de carvalho com assento de linho, e pela luminária “Rime Pendant Lamp” da Muuto, em vidro opaco.

Optamos por uma iluminação indireta na sala, acompanhada de um sofá modular da B&B Italia, modelo “Dumbo”. O ambiente foi complementado por mesas com tampos de palha, modelo “Le Roi” da Norr11, a poltrona “X HM10” de Hvidt & Mølgaard, e pufes que trazem uma atmosfera descontraída e acolhedora, condizente com o caráter de férias da casa.

A nova disposição da escada possibilitou a criação de um layout mais eficiente no piso superior. A banca da cozinha foi reposicionada na parede de fundo, com uma ilha central onde está posicionada a placa de indução, proporcionando um ambiente de convivência, este momento é marcado pela luminária suspensa Troag, da Foscarini com acabamento em madeira. O seu tampo é também feito no material compósito,

fig.99 Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024).

e dispõe de dois assentos para refeições rápidas. Estas peças são o modelo Alto, também em madeira de carvalho com palha natural, da marca portuguesa Porventura. Os armários da cozinha foram escolhidos em um tom claro de lacado, para contrastar com as outras paredes.

A zona de refeições foi movida para a área mais próxima ao mezanino. A mesa de jantar, de design orgânico e feita sob medida com tampo em pedra, faz composição com cadeiras e bancos que reforçam a informalidade do projeto. Apesar do briefing não ter sido realizado, os clientes gostaram do projeto e identificaram-se com as escolhas de materiais. Aproveitamos a reunião de apresentação para fazer um briefing rápido para a zona íntima da casa.

A escada para o último piso fica entre duas paredes e inteiramente cobertas por uma claraboia que toma conta de todo espaço. O terceiro piso abriga a zona íntima da casa, o pavimento é inteiramente em madeira e os roupeiros dos quartos foram pensados com molduras em madeira revestidos a palha natural. Este mesmo material segue nas cabeceiras das camas.



fig.100 Imagem renderizada da cozinha, com as portas fechadas. Edmundo* (2024).

fig.101 Imagem renderizada da cozinha com as portas abertas. Edmundo* (2024).



101

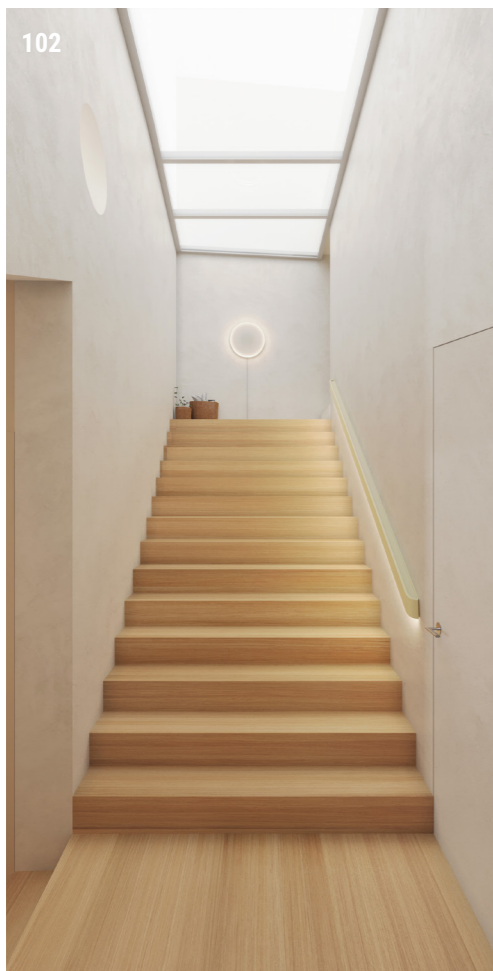


fig.102 Imagem renderizada da escada para o piso 3. Edmundo* (2024).



fig.103 Imagem renderizada da cozinha e zona de refeição. Edmundo* (2024).



fig.104 Imagem renderizada do quarto da filha. Edmundo* (2024).

Para o quarto da filha, além dos acabamentos naturais, apostamos na poltrona Huggy, da Lago, que torna-se uma cama para quando receber coleguinhas. Trouxemos também o candeeiro portátil Follow me, da Marset, ao lado da cama.

O projeto foi aprovado em sua totalidade, conseguimos criar o ambiente praiano e despojado que os clientes idealizavam, e afirmaram sentir-se ansiosos por passar férias neste novo lar.

03. moradia uma esquina e um quintal

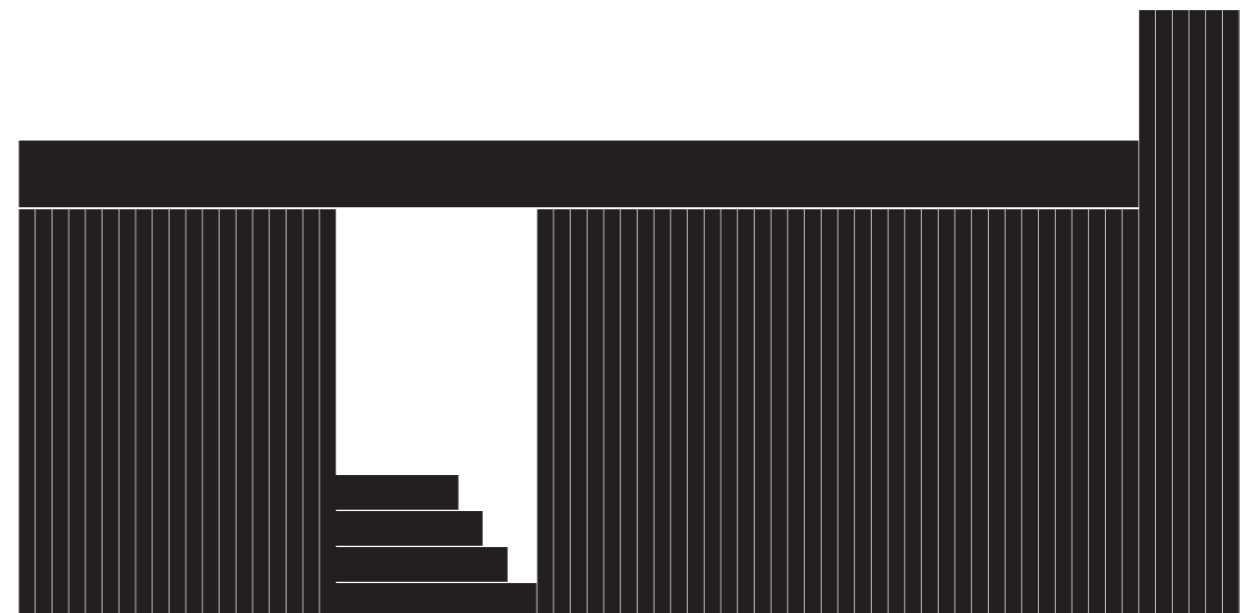


fig.105 Ilustração referente ao projeto "uma esquina e um quintal".

Este projeto refere-se à reabilitação de uma moradia localizada no Centro Histórico de Vila do Conde, que, após a fase de licenciamento, foi transferida para o departamento de interiores para o desenvolvimento dos espaços internos. O imóvel está situado numa esquina e possui um pequeno pátio nos fundos. A rua da frente é movimentada, permitindo a passagem de carros, enquanto a lateral muito estreita e é de acesso exclusivo a pedestres. A casa foi adquirida por uma família portuguesa com a intenção de transformá-la em seu novo lar. Para este projeto, realizamos uma reunião de briefing diretamente com os clientes, o que facilitou a compreensão de suas expectativas.

ANO DE INTERVENÇÃO: 2024 - AINDA NÃO FINALIZADO

LOCALIZAÇÃO: VILA DO CONDE

TIPOLOGIA DO PROJETO: REABILITAÇÃO DE UMA MORADIA EXISTENTE

SOBRE O PRÉ-EXISTENTE: CONSTRUÇÃO COM REGISTRO PREDIAL DATADO EM 1937.



SOBRE OS CLIENTES

fig. 106 Localização da moradia "uma esquina e um quintal", na cidade de Vila do Conde. Google Earth (2024).

fig. 107 Fotografia do alçado do edifício. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023).

fig. 108 Fotografia do alçado lateral do edifício, onde será a entrada principal. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023).

¹O foco deste relatório estará nas decisões específicas do projeto de interiores, mencionando as modificações arquitetônicas apenas quando necessárias para justificar essas escolhas.

A reunião foi feita pela investigadora, no Atelier Edmundo*, com a presença do casal contratante, a conversa foi norteada por um e-mail enviado pelos clientes ao início do projeto de arquitetura e pela planta final do projeto licenciado¹. A família é composta por este casal (homem e mulher) de idade entre 30 a 40 anos e dois filhos pequenos, uma menina de quatro anos e um menino de dois. Ambos trabalham e passam a maior parte do dia fora de casa, enquanto as crianças frequentam o infantário. Quando estão em casa gostam de ver televisão, jogar videogame, ler, ouvir música, dançar e brincar com os filhos. Disseram-nos também que não gostam de utilizar "sapatos de rua" no interior da casa. São sociáveis e apreciam receber amigos e familiares para encontros casuais, refeições e jogos de tabuleiro. Eles demonstraram preferência por uma paleta de cores suaves e neutras, como branco, castanho, bege e verde água. Gostam de ter plantas dentro de casa. Além disso, expressaram o desejo de incluir uma ilha na cozinha, espaço para garrafeira, muitos armários e prateleiras, querem

também utilizar parte do pátio exterior para uma lavanderia. Desejavam ter um ambiente tranquilo, prático e funcional.

Iniciamos o projeto com uma reunião conjunta entre as equipas de arquitetura e interiores para alinhar as intenções e diretrizes. Em seguida, analisamos os desenhos arquitetônicos e de especialidades para definir como intervir nos espaços de forma coerente. A casa dispõe de duas frentes, dado que situa-se em uma esquina. Durante o desenvolvimento do projeto de arquitetura, decidiu-se usar como entrada principal a porta voltada para a rua pedestrianizada, garantindo maior privacidade à sala. A planta foi reorganizada em três pisos: o térreo abriga a cozinha, a sala e a casa de banho de serviço; o segundo piso contém um quarto, uma casa de banho e um escritório; e o terceiro piso (recuado, adicionado durante a fase do projeto de arquitetura) é composto por um pequeno quarto e uma suíte com closet.

Atendendo às requisições dos clientes, ajustamos a área da instalação sanitária de serviço, a qual achavam demasiadamente grande. Esta alteração nos fez pensar em criar uma lavanderia interna. Embora os clientes inicialmente sugerissem colocar a lavanderia no pátio, acreditamos que este uso poderia ser demasiado técnico para um espaço que seria uma extensão da área social. Paralelamente, estudamos o layout da sala, em que a intenção era maximizar a sensação de amplitude, mantendo as paredes altas livres de mobiliários. Dessa forma, encurtamos um pouco o comprimento da sala, preservando suas proporções confortáveis para acomodar um sofá de três metros, uma poltrona e uma mesa de centro, permitindo ganhar espaço para a tal lavanderia. Houve a necessidade de consultar a equipe de engenharia para verificar a possibilidade de alterar a posição de um dos pilares, que informaram-nos ser passível de mudança.

Na cozinha, ajustamos a disposição dos eletrodomésticos e utilizamos o espaço sob a escada para colocar o frigorífico, o forno e o micro-ondas. No pátio, criamos um pequeno depósito para guardar ferramentas, bicicletas e trotinetes.

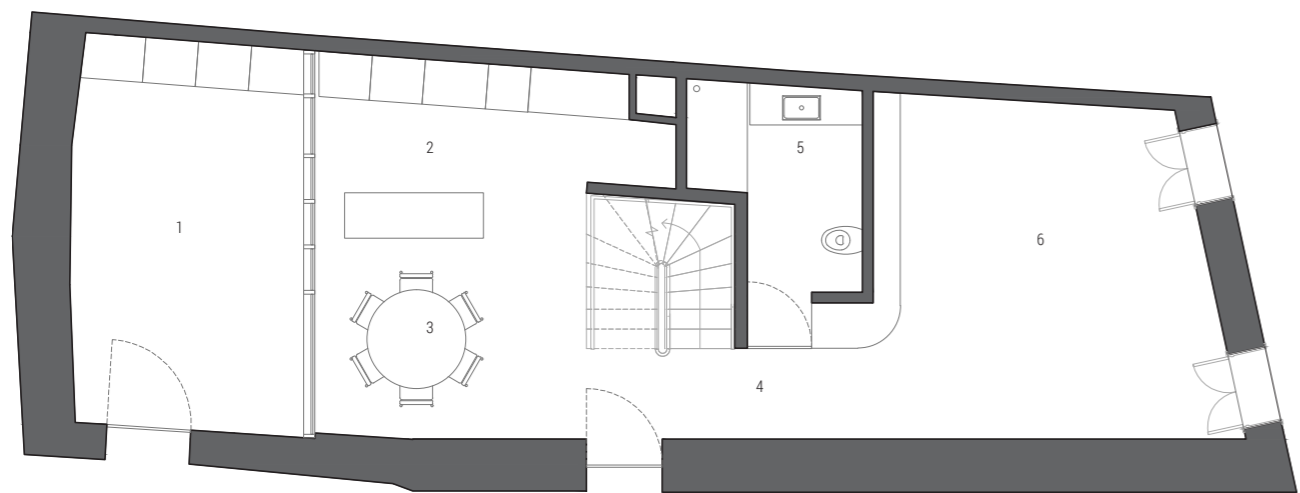
Para os materiais, pensamos em utilizar a folha de madeira de carvalho, uma pedra compósita sedimentada, uma pedra compósita lisa porém com textura, detalhes pretos, cerâmico vidrado com aspecto rústico, lacados em tom de bege, e decoração em tons de laranja e verde água.

PROCESSO DE TRABALHO

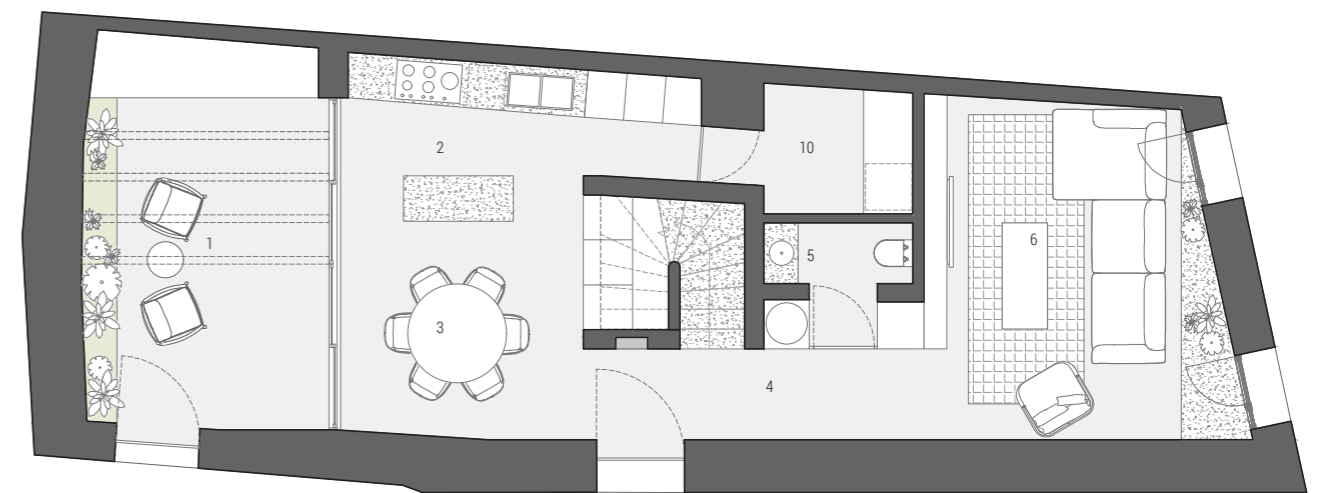
fig. 109 Fotografia da porta de entrada atual do edifício. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023).

fig. 110 Fotografia do interior do edifício no seu estado atual. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023).

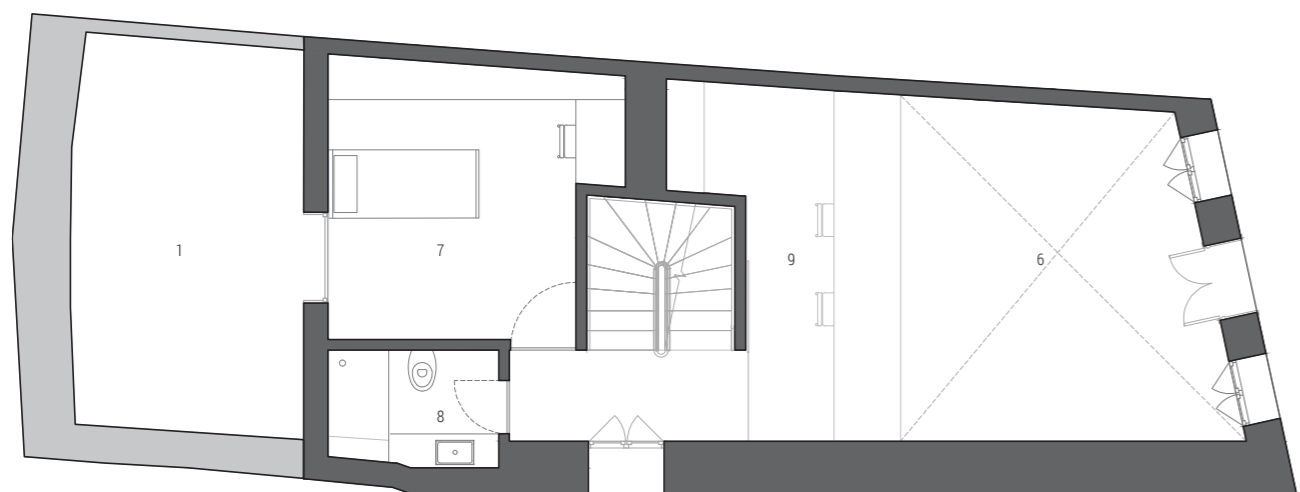




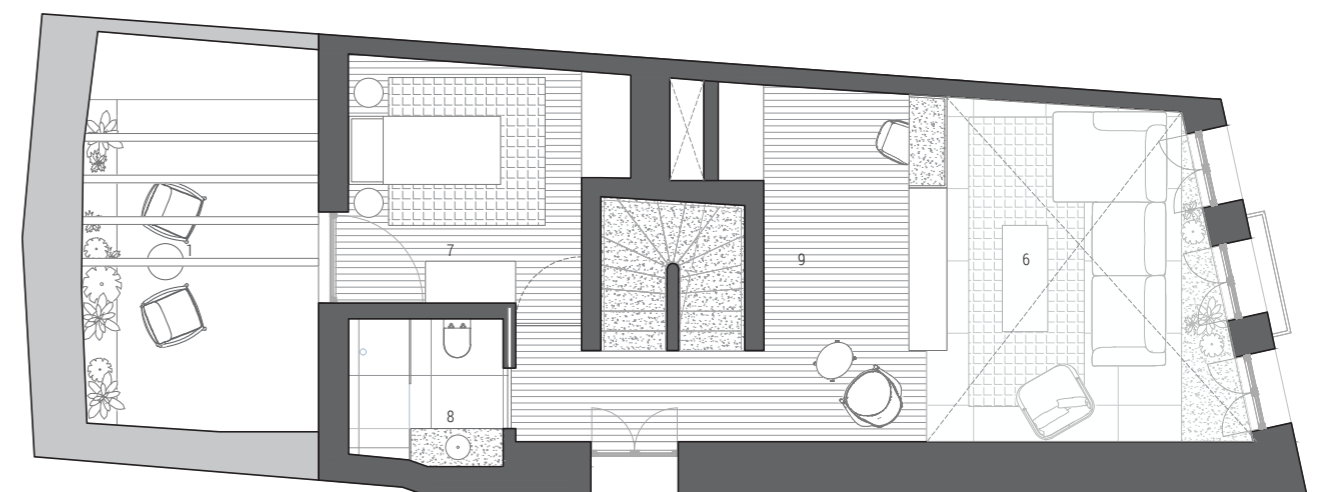
PLANTA DE ARQUITETURA PISO 1 1-PÁTIO 2-COZINHA 3-SALA DE JANTAR 4-HALL DE ENTRADA 5-CASA DE BANHO DE SERVIÇO 6-SALA



PLANTA DE LAYOUT PISO 1 1-PÁTIO 2-COZINHA 3-SALA DE JANTAR 4-HALL DE ENTRADA 5-CASA DE BANHO DE SERVIÇO 6-SALA 10-LAVANDARIA



PLANTA DE ARQUITETURA PISO 2 1-PÁTIO 6-SALA 7-QUARTO DO FILHO 8-CASA DE BANHO COMUM 9-ESCRITÓRIO



PLANTA DE LAYOUT PISO 2 1-PÁTIO 6-SALA 7-QUARTO DO FILHO 8-CASA DE BANHO COMUM 9-ESCRITÓRIO



fig.111 Planta do Piso 1 do projeto de Arquitetura.

fig.112 Planta do Piso 2 do projeto de Arquitetura.

fig.113 MoodBoard.



fig.114 Planta do Piso 1 do projeto de Interiores.

fig.115 Planta do Piso 2 do projeto de Interiores.

fig.116 Corte longitudinal do projeto de arquitetura.



PROJETO APRESENTADO

fig.117 Imagem renderizada do hall de entrada. Edmundo* (2024).

fig.118 Imagem renderizada da cozinha. Edmundo* (2024).

Ao entrar na casa, depara-se com um bloco central revestido em ripas de madeira de carvalho, que atua como elemento unificador entre a sala e a cozinha. Este bloco é interrompido apenas pela escada, que revela o uso predominante da pedra compósita, presente também nos rodapés e na ilha da cozinha. Os primeiros degraus da escada servem como bancos, permitindo que os moradores sentem-se para descalçar e possam rapidamente guardar os sapatos nos armários próximos.



As ripas de madeira camuflam portas de armários embutidos, que abrigam o frigorífico, a bomba de calor, cabideiros e uma sapateira, além de darem acesso à casa de banho de serviço. Criamos também um nicho na entrada para pousar pequenos objetos como chaves ou correspondências.

Na cozinha, o frigorífico foi estrategicamente posicionado perto da entrada, facilitando o acesso. Escolhemos a mesa de jantar “Turntable”, desenhada pelo estúdio Formstelle para a Zeitraum, que acomoda seis pessoas. As cadeiras selecionadas, também em madeira, foram o modelo OW58 | T-Chair da marca Carl Hansen & Son, com estofamento em tecido na cor telha. A ilha da cozinha, além de ampliar a bancada de trabalho, oferece um espaço adicional para refeições informais com banquetas 1.3 BAR, em madeira de carvalho, da mesma marca da mesa.

A bancada da cozinha é revestida com pedra compósita Neolith Pietra di Osso, acompanhada por um backplash em cerâmica rústica da marca Kerion, modelo terra Lucida na cor Sabbia. Equipamos a cozinha com um lavatório, uma placa de cocção e armários altos que aproveitam ao máximo o espaço disponível para arrumação. Adicionamos uma garrafeira vertical e dois módulos de arrumação que pudessem também acomodar pequenos eletrodomésticos, como cafeteira e torradeira.

Peças cerâmicas de dimensões iguais a 90cm por 90cm revestem o piso de todo o rés de chão, promovendo assim a continui-

fig.119 Imagem renderizada da cozinha com vista para lavanderia. Edmundo* (2024).

dade deste espaço para o pátio. Nesta zona exterior, mantivemos as paredes de pedra originais, devidamente restauradas e tratadas para garantir sua durabilidade. Em conjunto com a equipa de paisagismo, decidimos instalar uma pérgola para criar sombra e permitir o crescimento de heras, criando um ambiente mais agradável.



fig.120 Imagem renderizada do quintal, com as portas para o depósito abertas. Edmundo* (2024).

fig.121 Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024).

¹A casa dispunha de um pé direito baixo e diversos degraus ao longo do piso térreo. A equipa de arquitetura decidiu criar uma cota única para todo o piso térreo, buscando a altura do piso da nova porta principal de entrada.



Na sala, o bloco central de ripas de madeira se estende até o mezanino, onde se transforma numa secretária para o escritório. As ripas verticais ajudam a enfatizar a altura do pé direito duplo, guiando o olhar para cima. Criamos um nicho neste móvel, logo abaixo da televisão, para acomodar videogames, decodificadores, livros e jogos. A disposição do mobiliário foi pensada de forma a tornar fácil a criação de um espaço livre para que as crianças possam brincar no tapete, enquanto os pais estão no mezanino a trabalhar ou a ler um livro.

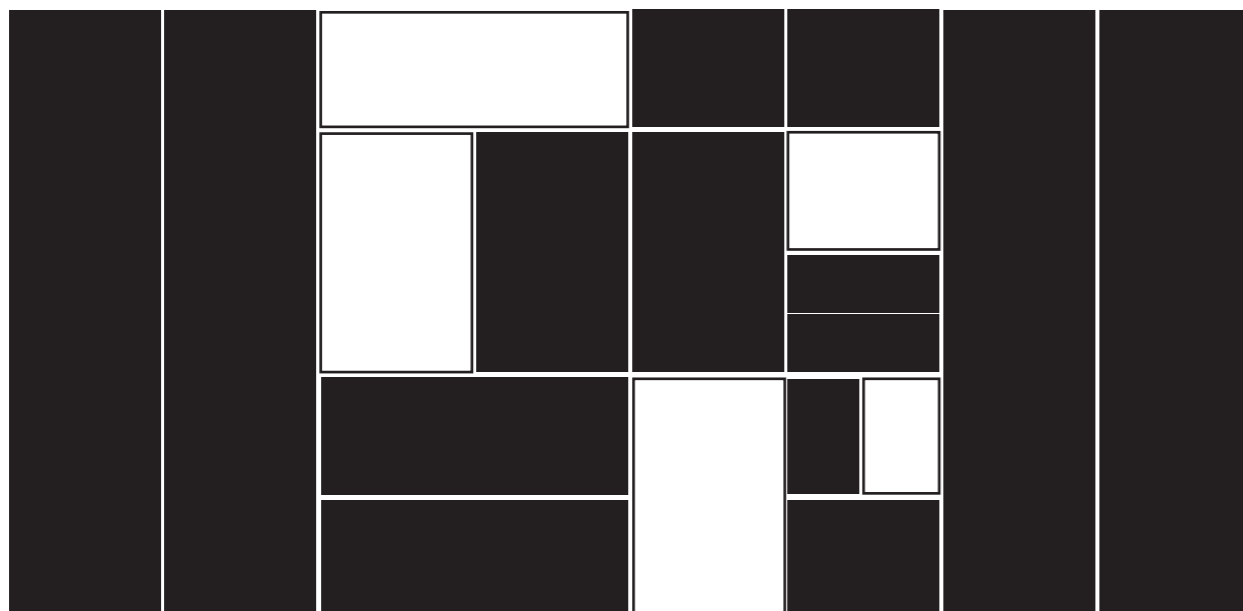
As paredes e o teto foram revestidos em estuque veneziano rústico, complementados por apliques que destacam a altura do espaço. As portas exteriores de madeira foram restauradas, e, embora seu uso seja limitado e pontual, criamos um pequeno aparador atrás do sofá para compensar o desnível existente com a cota desta rua¹. No escritório, ajustamos o layout para incluir uma estante para livros e uma área de trabalho funcional, além de um roupeiro para roupas de cama e toalhas.

A integração entre arquitetura, interiores e paisagismo (mesmo com uma pequena intervenção) permitiu transformar esta casa em um lar acolhedor. Cada decisão, desde a escolha dos materiais até a disposição dos móveis, foi tomada com o intuito de refletir a identidade e os desejos da família, criando a atmosfera de tranquilidade desejada por eles. O resultado foi aprovado pelos clientes.



fig.122 Imagem renderizada do escritório no mezanino. Edmundo* (2024).

apartamento galeria 04.



ANO DE INTERVENÇÃO: 2023 - AINDA NÃO FINALIZADO

LOCALIZAÇÃO: VILA DO CONDE

TIPOLOGIA DO PROJETO: REMODELAÇÃO DE APARTAMENTO

SOBRE O PRÉ-EXISTENTE: EDIFÍCIO CONSTRUÍDO EM 2002.

Este projeto surgiu do desejo da cliente de renovar o apartamento onde vive há quase 20 anos. O espaço, com cinco quartos e 200 m², foi completamente reformulado para melhorar a eficiência dos ambientes para habitantes daquele lar.



fig.123 Ilustração referente ao projeto "apartamento galeria".
Página anterior.

fig.124 Localização do apartamento Galeria, na cidade de Vila do Conde. Google Earth (2024).

fig.125 MoodBoard.

Este projeto foi desenvolvido sem uma reunião formal de briefing. A cliente tem quatro filhos, mas apenas um reside no apartamento. Ficou claro que já não precisava de tantos quartos, priorizando uma cozinha mais ampla e confortável para receber a família e a criação de um closet integrado à suíte principal, além da ampliação desta casa de banho. A cliente, de nacionalidade portuguesa, viveu em África durante a infância e viaja frequentemente a trabalho e lazer, possuindo uma vasta coleção de obras de arte, objetos de viagem, fotografias da família, livros, revistas e móveis antigos que gostaria de preservar. Entusiasta de design, visita, sempre que possível, feiras como o Salone Del Mobile, em Milão, por diversão, e expressou preferência por tons de areia nos acabamentos, embora goste de cor e padrões na decoração.

A primeira etapa do projeto foi a visita ao apartamento, onde fizemos o levantamento das medidas e fotografias do estado atual, em seguida documentadas em AutoCAD.

Esta visita possibilitou entender sobre a dinâmica da casa e sobre as pessoas que lá vivem. Fomos recebidos por uma senhora que trabalha diariamente nesta casa, e, desde a entrada foi possível perceber a quantidade de obras de arte, objetos e vasos de plantas que a cliente tem. Todas as paredes, desde a entrada até a sala, eram revestidas em um papel de parede castanho, que aumentava a sensação de escuridão, principalmente na entrada. A quantidade de livros, revistas e objetos dispostos a vista criam a sensação de um espaço bagunçado. Na cozinha, a mesa para refeições servia para pousar coisas, impossibilitando o seu uso no dia-a-dia, o frigorífico ficava no quarto ao lado, pois não havia espaço para ele. Todos estes pontos foram levados em consideração para o projeto.

Em paralelo, foram iniciadas as escolhas de materiais, inspiradas no entorno praiano, trazendo tons de areia e cores claras no moodboard.

SOBRE OS CLIENTES

PROCESSO DE TRABALHO



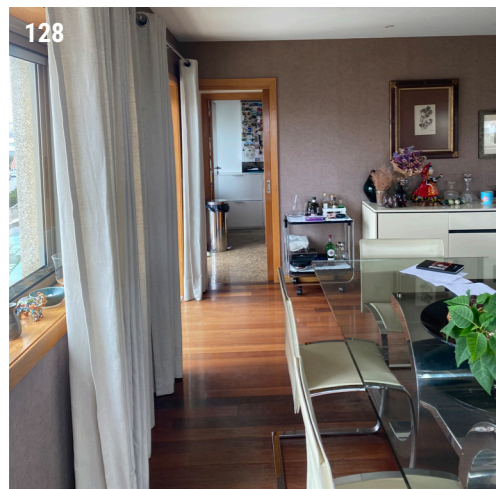


fig.126 Fotografia da pré-existência, hall de entrada. Vila do Conde (2024).

fig.127 Fotografia da pré-existência, disposição de móveis na sala. Vila do Conde (2024).

fig.128 Fotografia da pré-existência, mesa de jantar e cozinha. Vila do Conde (2024).

fig.129 Fotografia da pré-existência, televisão e lareira. Vila do Conde (2024).

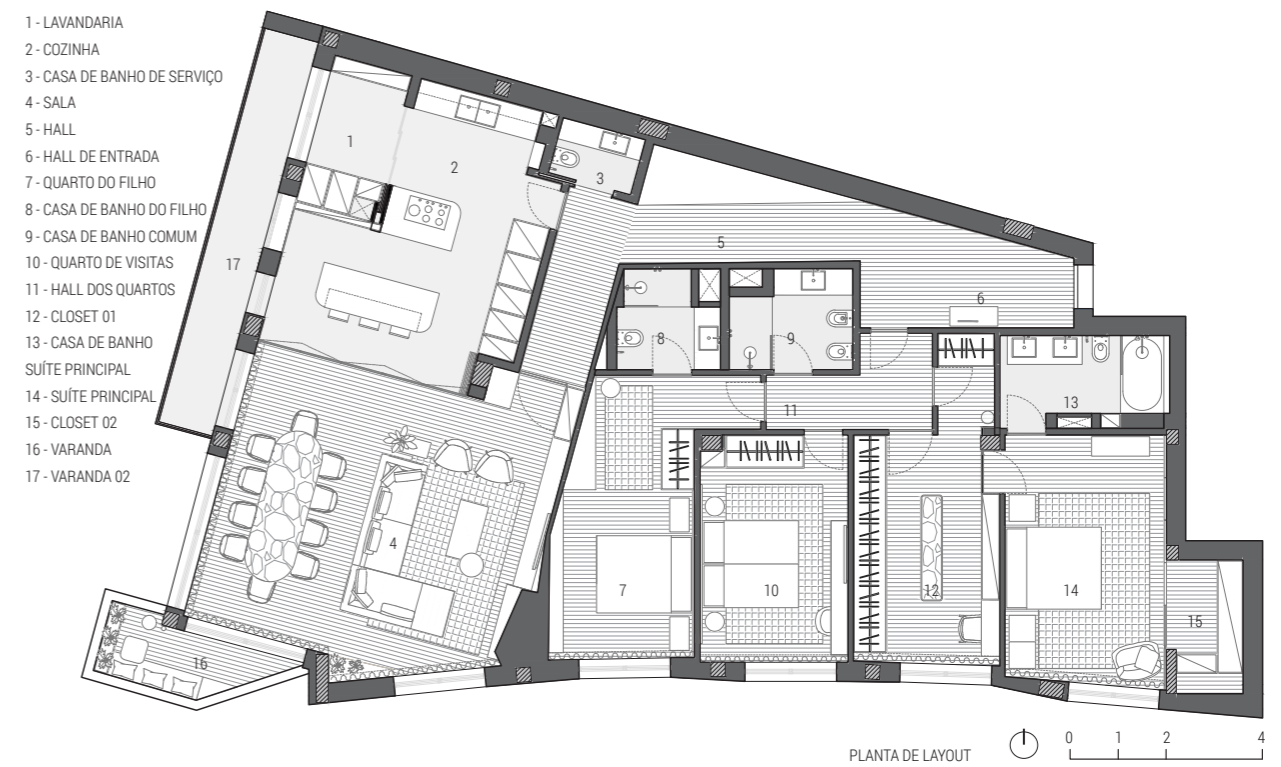
fig.130 Fotografia da pré-existência, zona de refeição e armários. Vila do Conde (2024).

fig.131 Fotografia da pré-existência, bancada da cozinha e armários. Vila do Conde (2024).

Focámo-nos inicialmente na reorganização da cozinha. Para atender aos desejos da cliente, ampliamos a área, unindo a cozinha com o quarto vizinho através da demolição da parede divisória. A existência de uma corete entre estes ambientes nos fez separar a cozinha em duas zonas distintas, utilizando este elemento como ponto de separação. O espaço próximo a varanda foi reservado para a lavandaria, permitindo fácil acesso ao estendal. Esta área acomoda tanque, armários e máquinas de lavar e secar.

fig.132 Planta de Reforma.

fig.133 Planta de layout do projeto de Interiores.



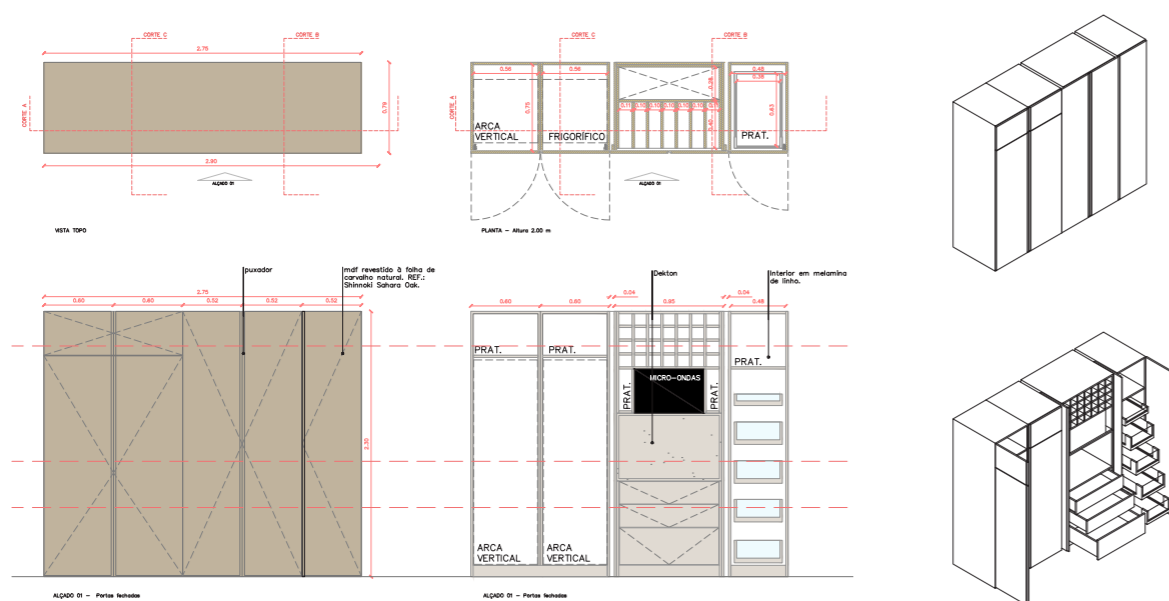
A divisão entre lavanderia e cozinha foi feita com portas de vidro de correr, que oferecem flexibilidade para isolar ou integrar os ambientes e permite a passagem de luz natural, mesmo quando fechadas. A zona mais “suja” da cozinha foi posta na parede mais distante da sala e a disposição do mobiliário foi planejada para otimizar o fluxo, neste espaço está uma bancada com lavatório e a máquina de lavar louça otimizando o espaço superior para armários. A frente fica uma península dedicada à placa de cocção e ao forno. A concentração destas atividades nesta zona, permitiu que a parede que separava a cozinha da sala fosse demolida. Ela foi substituída por um painel móvel de harmónio, que permite integrar totalmente os dois ambientes quando aberto.

Na parede lateral estão localizados os outros eletrodomésticos: frigorífico, arca vertical e microondas, chaleira, máquina de café e tostadeira. Os dois primeiros encastrados, já os outros ficam escondidos por trás de duas portas pocket que definem a uma zona de pequeno almoço e espaço para garrafas de vinho. O espaço restante serviu como arrumação.

A sala original apresentava ângulos acentuados, disfarçados através de uma marcenaria sob medida, onde mantivemos as zonas de estar e de refeição. Devido ao pequeno espaço da lavanderia, foi necessária uma área técnica para a bomba de calor e o aquecimento de águas, localizado no corredor, escondido por um armário.

Também fizemos algumas alterações para os quartos, para incorporar o closet à suíte principal e melhorar o layout da casa de banho da suíte secundária.

fig.134 Desenho técnico para execução do armário para frigorífico e portas pocket.



O hall de entrada manteve o contador original, com uma iluminação posicionada de forma a destacá-lo. Retiramos a porta que dividia o hall de entrada do corredor, criando um ambiente único que anuncia a continuidade e indica o caminho através dos painéis lacados que escondem os quadros elétricos e o sistema de segurança, à direita, que continua pelo corredor transformando-se em um armário dinâmico para armazenar roupas de cama e toalhas, com nichos para esculturas e obje-

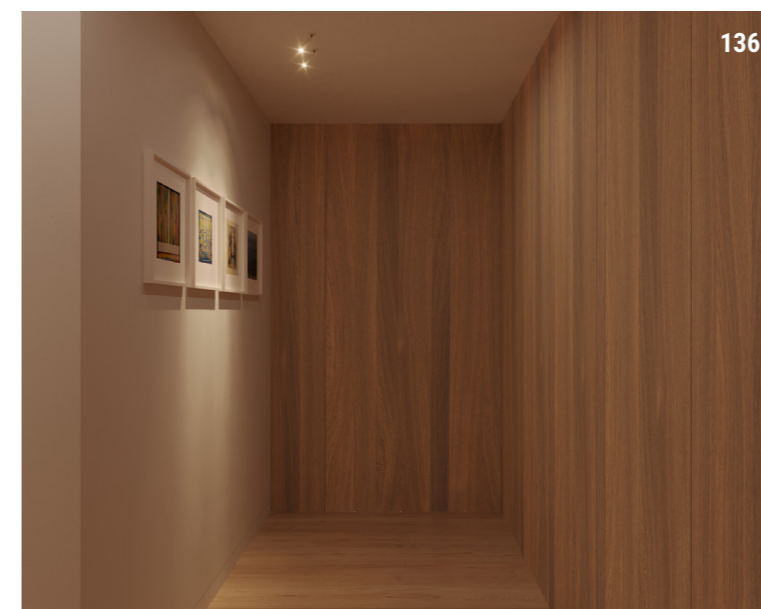


fig.135 Imagem renderizada do hall de entrada. Edmundo* (2024).

fig.136 Imagem renderizada do corredor para sala e cozinha. Edmundo* (2024).

fig.137 Imagem renderizada da cozinha aberta para a sala. Edmundo* (2024).

fig.138 Imagem renderizada da cozinha. Edmundo* (2024).

tos decorativos, seguidos da zona técnica para a bomba. Um dos quadros da cliente foi disposto na parede frontal criando um mural galeria neste espaço de passagem. As paredes da casa de banho de serviço são revestidas em painéis de madeira de carvalho (Sahara Oak, Shinnoki), que envolvem o corredor até a sala e a lateral da cozinha, revestindo o módulo do frigorífico, arca vertical e zona de pequeno almoço.

Na cozinha, o restante dos armários assume um tom claro, utilizamos os tampo em Dekton Nacre, também repetidos no revestimento da lareira na sala. A janela da antiga lavandaria foi coberta pelo interior e transformada em espaço para arrumação. Desenhamos a ilha e península com cantos curvos para permitir uma continuidade visual.



Acima da ilha criamos uma iluminação em trilho, diferente do restante da iluminação técnica deste espaço. Optamos por um exaustor de teto deixando o ambiente sem obstrução visual.

O maior desafio da sala era conseguir esconder os ângulos da planta que tanto incomodavam a cliente, principalmente a geometria da lareira, e conseguir encontrar espaço para todos os objetos da cliente. Para isso, criamos uma painel e móvel sob medida que recebe a televisão e oferece espaço de arrumação. Esta é interrompido por um bloco vertical que acomoda a lareira.

Na zona da tv, decidimos fazer uma composição com mesas de centro e apoio, utilizando duas peças, uma sob medida com gavetas, onde a cliente pode colocar todas as suas revistas, e a outra é o modelo Louisa, da Molteni&C, com tampo em cimento, que pode ser reposicionada e encaixada ao sofá. O sofá é o modelo Ray da B&b Italia, do designer Antonio Citterio, e a mesinha em sua lateral é na verdade uma jardineira da marca dinamarquesa ferm living, escolhida devido ao seu material leve e facilidade de pousar vasos no seu interior. As poltronas são o modelo Brandy da Andreu World, com pés em madeira de carvalho. O tapete Fresque da marca Ferreira de Sá é uma peça de arte em seda de bambu que traz uma trama geométrica e adiciona textura à sala.

A mesa de jantar assume maior destaque neste ambiente a partir dos candeeiros de suspensão da Vibia modelo Knit, desenhados por Meike Harde. A pedido da cliente, a mesa deveria ser de pedra, decidimos escolher um modelo oval para compor com os candeeiros e com as formas circulares que aparecem neste projeto (ilha, mesa de centro e candeeiros), a peça em



fig.139 Imagem renderizada da cozinha. Edmundo* (2024).

fig.140 Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024).



questão é a mesa Blevio, da Molteni&C, com pés em forma de meio círculo e acabamentos em latão envelhecido. As cadeiras escolhidas são o modelo Clyde, da marca portuguesa LasKasas, com acabamento em pele e pés em madeira de carvalho.



Criamos também um novo ambiente para a varanda, revestindo o piso com um deck de bambu. Damos espaço para um banco sob medida, que será feito com madeira teca (ideal para exterior), uma jardineira, revestida em pedra natural, uma mesa de apoio com tampo cerâmico esmaltado e candeeiro de piso, ambos da marca Paola Lenti (Modelos Strap e Lenta).



fig.141 Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024).

fig.142 Imagem renderizada da varanda. Edmundo* (2024).

Apesar de não haver grandes alterações, percebemos que na fase de execução surgiram novas necessidades. A suíte secundária foi feita para atender às necessidades da filha, que já não vivia com a mãe. Ao longo do processo, a cliente percebeu que o seu quarto agora deveria passar para o filho, que tinham necessidades diferentes. A filha precisava de um local de trabalho no quarto, e também de muito espaço para arrumação para roupas e livros. Quando o quarto passou a ser do filho, a cliente havia pedido apenas para trocarmos os acabamentos para deixá-lo mais masculino, mas percebemos em conjunto que deveríamos adaptá-lo às necessidades do filho, que não precisava de espaço para estudo, nem de um roupeiro tão grande, preferindo dar espaço para uma cama de maior largura. O quarto que, inicialmente, era para o filho, passou a ser para visitas.

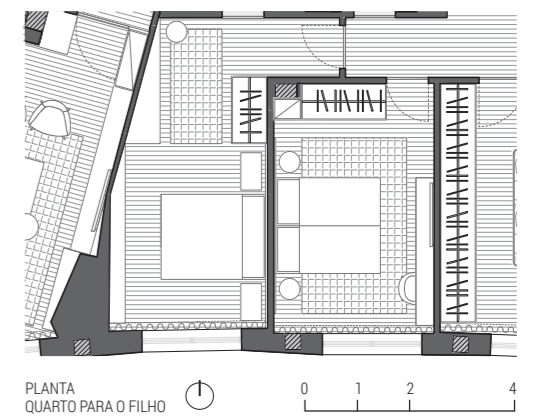
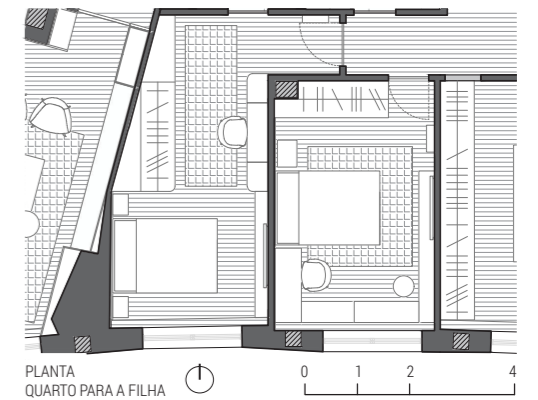
O filho tem coleção de camisolas de futebol autografadas e criamos um hall de entrada no quarto, onde ele pudesse dispô-las em quadros nas paredes. Decidimos tratar estas paredes com painéis de madeira, para esconder a porta da casa de banho e utilizar um tom de lacado escuro em um dos roupeiros para deixar o quarto mais adequado a este jovem de 19 anos, que gosta de cores mais escuras, detalhes em preto e simplicidade na decoração. Ainda na zona de vestir, colocamos um espelho de corpo inteiro e um tapete em estampa geométrica da marca portuguesa Ferreira de Sá, modelo Rot, na cor Olive.



fig.143 Planta dos quartos, projeto inicial - quarto para a filha.

fig.144 Planta dos quartos, projeto modificado - quarto para o filho.

fig.145 Imagem renderizada do quarto para o filho. Edmundo* (2024).



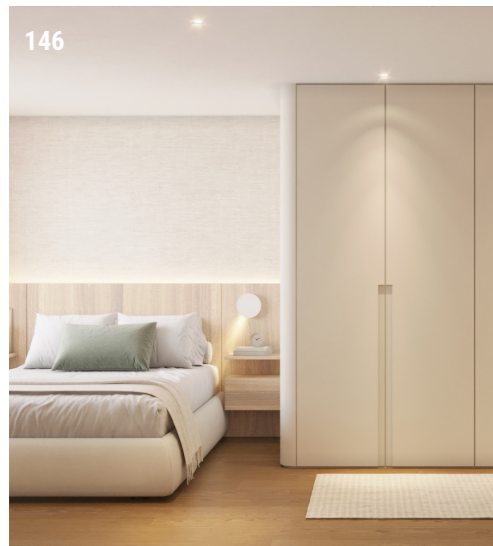


fig.146 Imagem renderizada do quarto inicial feito para a filha. Edmundo* (2024).



fig.147 Imagem renderizada do quarto inicial feito para a filha. Edmundo* (2024).

fig.148 Imagem renderizada do quarto modificado para o filho. Edmundo* (2024).

A cama tem base em madeira e parece flutuar do chão, é o modelo Simple da Zeitraum, desenhado pelo estúdio Formstelle. Fizemos um painel de cabeceira simples que leva uma fita de led em todo o seu comprimento, ele serve de suporte para os apliques de leitura da marca espanhola Marset, modelo nº8. As mesas de cabeceira são feitas sob medida para conseguirmos ter a mesma folha de madeira que o painel de cabeceira. Acima do painel, pintamos a parede com microcimento.

Este exemplo é interessante para mostrar como um mesmo ambiente pode assumir diferentes características de acordo com quem irá utilizá-lo.



A obra teve início em abril de 2024 e evoluiu rapidamente na fase inicial, com demolições concluídas em menos de um mês. Durante a execução, decidiu-se pela instalação de piso radiante, o que adicionou quatro semanas ao cronograma. O prazo inicial de conclusão, em novembro de 2024, teve de ser ajustado devido a estas modificações. Neste momento, todas as paredes já foram construídas, já foi finalizado o piso radiante, bem como as instalações hidráulicas e elétricas. As medidas de carpintaria já foram retiradas, e entrarão as pedras das casas de banho nas próximas semanas.

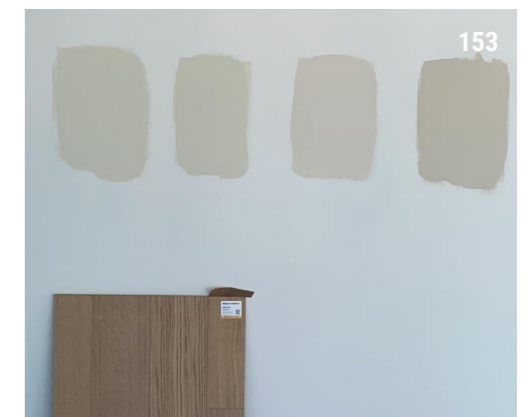
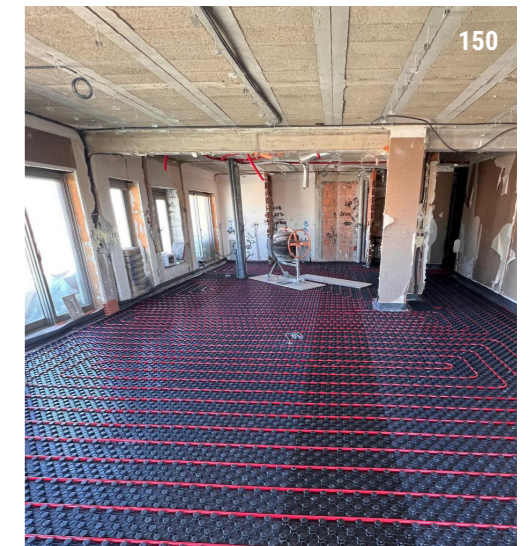


fig.149 e 151 Fotografias da obra após a demolição das paredes da sala e cozinha. Vila do Conde (2024).

fig.150 Fotografia da obra durante a colocação do piso radiante. Vila do Conde (2024).

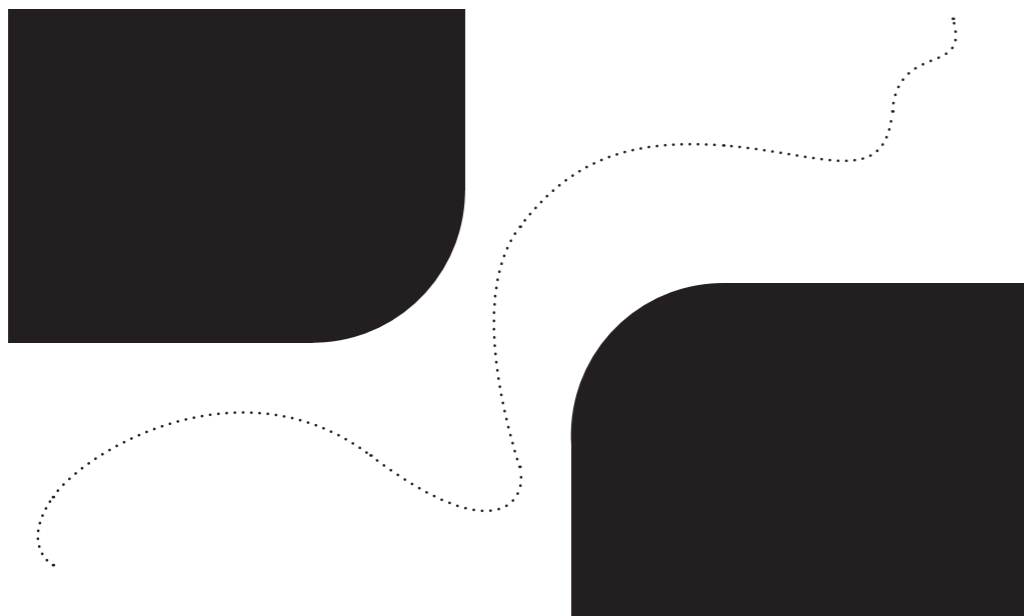
fig.152 Fotografia da obra após revestir as paredes em gesso acartonado e colocação da lareira. Vila do Conde (2024).

fig.153 Teste de pintura para paredes. Vila do Conde (2024).

fig.154 Fotografia da obra durante a colocação do pavimento cerâmico da cozinha. Vila do Conde (2024).

entre cantos e encontros apartamento

05.



ANO DE INTERVENÇÃO: 2024 - AINDA NÃO FINALIZADO

LOCALIZAÇÃO: PORTO

TIPOLOGIA DO PROJETO: REMODELAÇÃO DE APARTAMENTO

SOBRE O PRÉ-EXISTENTE: CONSTRUÇÃO DOS ANOS 1983.

Este projeto refere-se à remodelação de um apartamento localizado na Avenida da Boa Vista, na cidade do Porto. Este imóvel, com quase vinte anos, foi adquirido pelos clientes devido à sua localização e área. O objetivo da remodelação era atualizar o apartamento e ajustá-lo às necessidades dos clientes. Neste projeto foi possível realizar o briefing diretamente com eles.



fig.155 Ilustração referente ao projeto "apartamento galeria".
Página anterior.

fig.156 Localização do apartamento. Google Earth (2024).

A reunião de *briefing* foi realizada no Atelier Edmundo* e feita com a investigadora da pesquisa. Utilizou-se imagens de referência, materiais e acabamentos, e uma planta de layout de estudos iniciais. Os clientes são um casal jovem, com idades entre 30 e 35 anos. Ela é brasileira, mas reside fora do Brasil há muitos anos, estudou na Inglaterra e agora estabilizou-se em Portugal, onde abriu sua própria empresa. Ele é espanhol e, por conta do trabalho em uma empresa familiar, passa a semana em Madrid. Escolheram o Porto como seu lar comum, onde planeam criar a família, atualmente composta por eles e um cão. Embora ainda não tenham filhos, pretendem tê-los em breve.

Os clientes solicitaram a criação de um cloakroom na entrada, além de um escritório, um ginásio, um quarto grande com closet, um quarto menor para visitas ou futuro filho, uma despensa e um espaço para que o cão possa comer, beber água e se sentir à vontade. Eles gostam de tomar chá, praticam esportes, leem livros, assistem a filmes, escutam música e apreciam uma boa refeição. Preferem não ter uma cozinha aberta para a sala, e têm uma funcionária que cuida da limpeza e manutenção da casa diariamente. Quanto ao existente, não gostavam dos acabamentos do apartamento, incluindo rodapés, piso e sancas decorativas, mas apreciavam a ideia de ter uma lareira na sala, que deveria ser reformulada. Em termos de cor, preferem tons neutros e sóbrios, evitando cores vibrantes. Também expressaram descontentamento com a disposição da instalação sanitária de serviço e não viam necessidade em ter três casas de banho completas. Além disso, desejavam trocar a caixilharia original e o sistema de aquecimento. De modo geral, tinham a intenção de que o lar fosse um ambiente acolhedor e sofisticado, composto por tons claros.

O primeiro passo foi realizar uma visita ao apartamento para conhecer o espaço e aferir as medidas. Os pontos que mais nos chamaram a atenção foram o hall de entrada e a sala. O hall, embora amplo, era dividido em dois espaços e apresentava várias reentrâncias. O acesso à sala era feito por meio de duas

SOBRE OS CLIENTES

PROCESSO DE TRABALHO



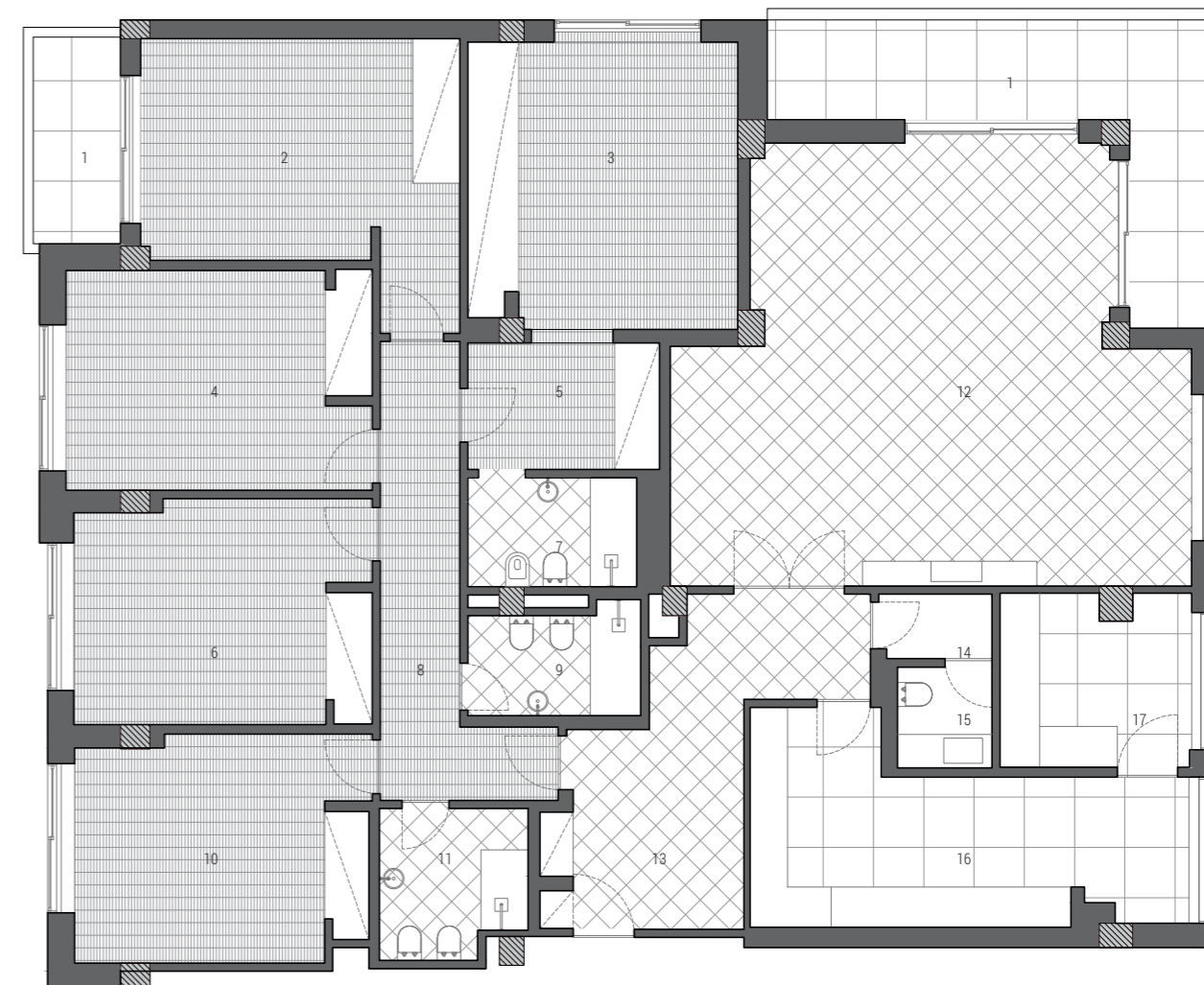
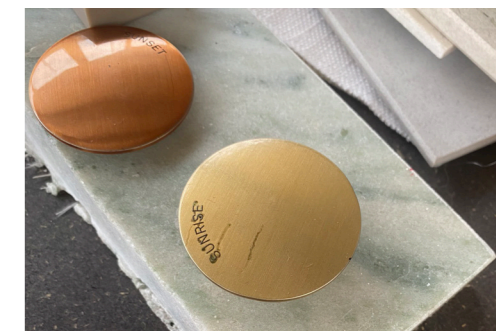
fig.157 Fotografia da pré-existência, hall de entrada. Porto (2024).

fig.158 Fotografia da pré-existência, sala. Porto (2024).

fig.159 Fotografia da pré-existência, hall de entrada. Porto (2024).

fig.160 Fotografia da pré-existência, sala. Porto (2024).

portas de madeira com vidro, que também contribuíam para a sensação de fragmentação. Após essa análise, exploramos diferentes possibilidades de intervenção até encontrar uma solução que atendesse às necessidades dos clientes e resolvesse os problemas identificados. Na entrada, transformamos uma das casas de banho em um cloakroom e casa de banho de serviço. Para resolver as reentrâncias, criamos duas paredes curvas. A antiga casa de banho de serviço e sua antecâmara foram convertidas em uma despensa voltada para a cozinha. Outra mudança significativa envolveu a união de dois quartos em



1-VARANDA 2-QUARTO 01 3-SUÍTE 4-QUARTO 02 5-CLOSET 6-QUARTO 03 7- CASA DE BANHO SUÍTE 8-HALL DOS QUARTOS 9-CASA DE BANHO COMUM 01 10-QUARTO 04 11-CASA DE BANHO COMUM 02 12-SALA 13-HALL DE ENTRADA 14-ANTECÂMARA 15-IS SERVIÇO 16-COZINHA 17-LAVANDARIA

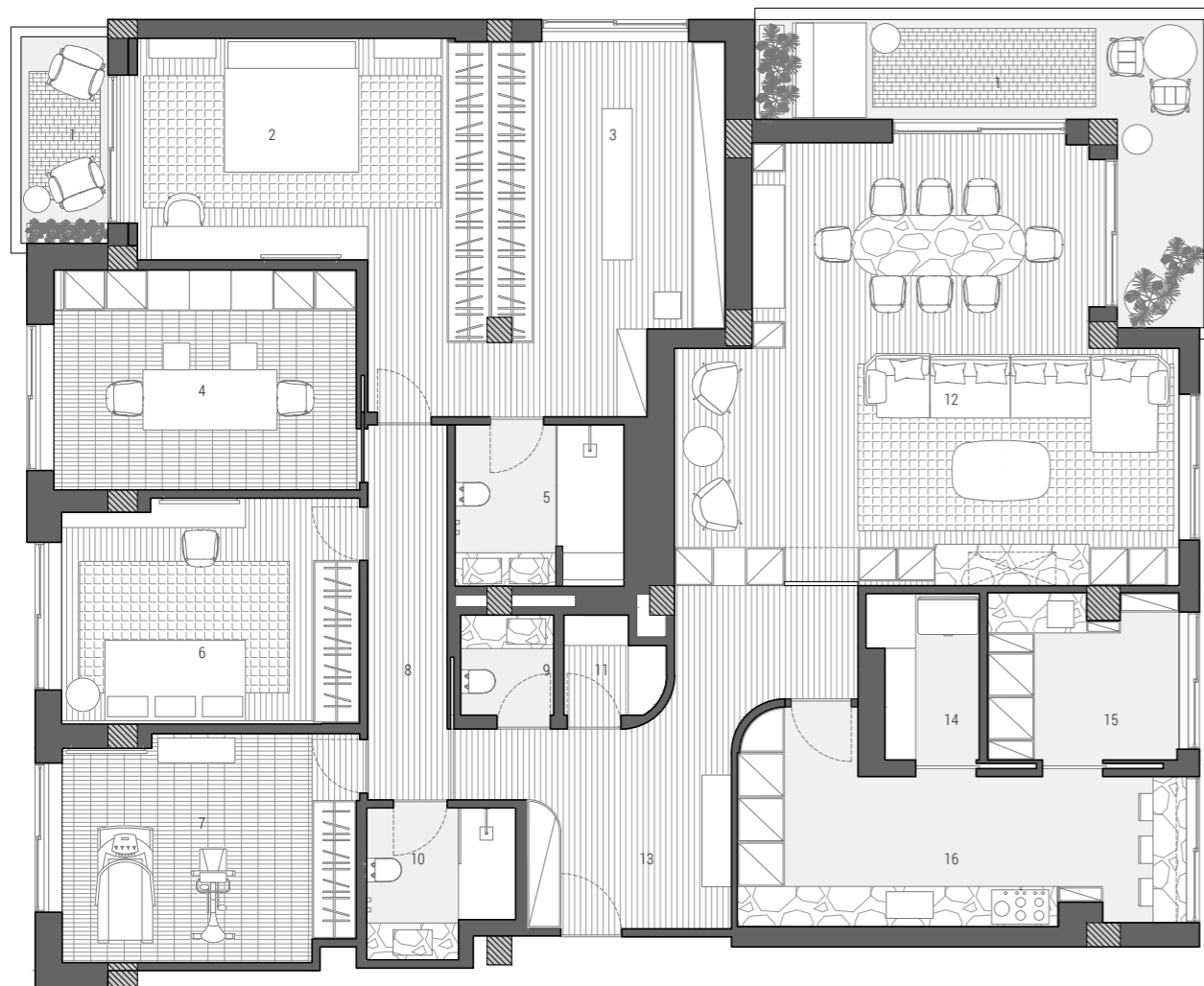
PLANTA ORIGINAL 0 1 2 4

um só, transformando o closet existente em um espaço ampliado e reconfigurado para uma casa de banho maior. O escritório foi colocado próximo ao quarto principal, enquanto o quarto para o futuro filho foi posicionado no meio e o ginásio mais distante, a fim de minimizar o ruído para o escritório e o quarto principal. O layout da casa de banho comum também foi repensado. Paralelamente, pensamos nos materiais que seriam utilizados, criando uma base neutra a partir da folha de carvalho fumada (OAK Smoked Arabica, da Quercus), tons de bege claro e metais em cobre.

fig.161 Moodboard.

fig.162 Escolha de materiais.

fig.163 Planta Original.



1-VARANDA 2-SUÍTE 3-CLOSET 4-ESCRITÓRIO 5-CASA DE BANHO SUÍTE 6-QUARTO 7-GINÁSIO 8-HALL DOS QUARTOS 9-IS SERVIÇO 10-CASA DE BANHO COMUM 11-CLOAKROOM 12-SALA 13-HALL DE ENTRADA 14-DESPENSA 16-COZINHA 17-LAVANDARIA

PLANTA DE LAYOUT 0 1 2 4

PROJETO APRESENTADO

O hall de entrada foi remodelado com a criação de uma geometria curva que esconde os ângulos retos existentes. Optamos por um ripado abaulado delicado que camufla as portas da casa de banho de serviço e do cloakroom. À esquerda, estão os armários que ocultam a zona técnica, como quadros elétricos e base para sistema de som geral do apartamento, com espaço adicional para arrumação. Uma mesa de consola foi desenhada para que os moradores pudessem guardar objetos ao entrarem em casa, e o banco Wudi, da marca espanhola Inclass, foi incluído para facilitar o ato de calçar e tirar os sapatos, juntamente com um cesto para os brinquedos do cão, conforme solicitado pelo cliente.

Embora não pudessemos eliminar completamente o “segundo” hall, conseguimos aliviar a carga visual desse espaço com uma parede espelhada. A partir do hall, uma estante anuncia a sala, criando uma divisão permeável entre os dois ambientes e dando lugar ao painel da TV e à lareira.

fig.164 Planta do projeto de interiores (2024).

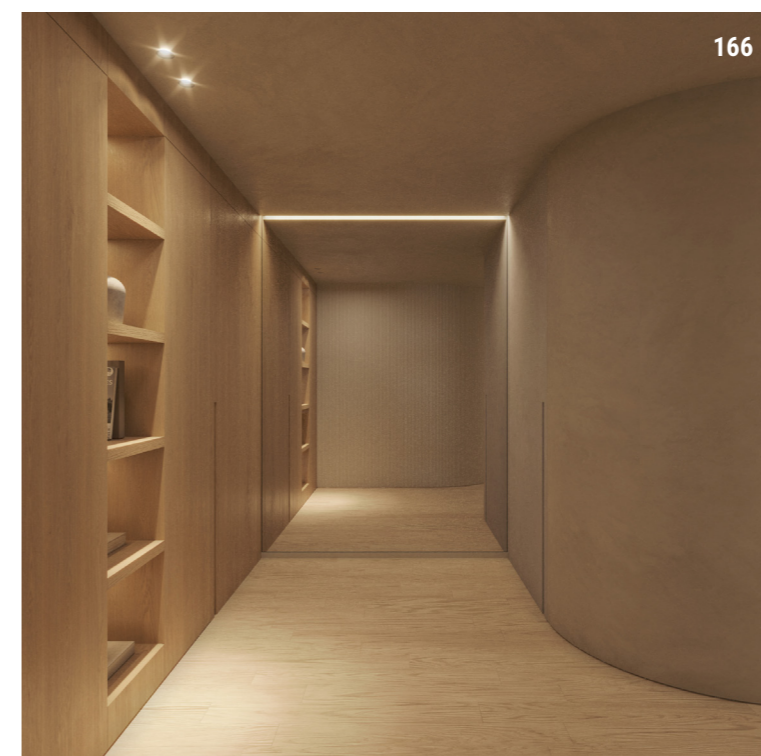


fig.165 Imagem renderizada do projeto, hall de entrada. Edmundo* (2024).

fig.166 Imagem renderizada do projeto, hall de entrada. Edmundo* (2024).

Para atender ao desejo dos clientes de ter ar-condicionado em todos os ambientes, optamos por um sistema de condutas. Criamos alinhamentos na carpintaria para acomodar essa instalação, e, logo abaixo, desenvolvemos uma zona de leitura e cantinho de chá, pois devido ao pé direito baixo, deveria ser uma zona própria para atividades sentadas. O revestimento ripado do hall se estende até essa área, promovendo a continuidade entre os espaços.

A carpintaria é marcada pela ortogonalidade, enquanto o mobiliário traz linhas arredondadas. Introduzimos o icônico banco Mocho do designer brasileiro Sérgio Rodrigues e outras peças de designers espanhóis, como a Poltrona Back-Wing, de Patricia Urquiola, escolhida para a área de leitura. No espaço de estar, escolhemos o sofá modular Holiday, da Molteni&C, desenhado por Ferruccio Laviani, compondo com o tapete Crossing Lines e a mesa de apoio Rocca, de Jader Almeida, adicionando textura ao ambiente. A mesa de centro Tobi-Ishi (B&b Italia), funciona como mais um ponto de apoio.

A mesa é uma peça sob medida em pedra natural Costa Esmeralda, projetada para ser o destaque da sala, cercada por cadeiras desenhadas por Jean Marie Massaud, que trazem leveza com seus pés finos. Ao lado, um aparador em MDF lacado em tom claro, emoldurado por armários, fornece espaço para armazenar taças e louças, além de esconder uma vinoteca.

fig.167, 168 e 169 Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024).

fig.170 Imagem renderizada da instalação sanitária de serviço. Edmundo* (2024).



Dois momentos no ambiente foram destacados com peças de iluminação da linha Tempo, da Vibia, desenhadas pelo estúdio Lievore Altherr. Utilizamos três luminárias suspensas sobre a mesa de jantar e um aplique na área de leitura.

Na instalação sanitária de serviço, revestimos as paredes com painéis de madeira interrompida apenas pelo espelho. O lavatório foi feito com a mesma pedra da mesa, criando uma peça imponente e de destaque, que leva uma iluminação indireta logo abaixo para evidenciar que sua posição elevada ao piso. Acima do lavatório, deixamos um tampo para que possam pousar uma bandeja com toalhas, vela e flores, marcando este momento com o candeeiro suspenso Ponto, do designer brasileiro Jader Almeida. Escolhemos uma torneira torneira de bancada da Bruma, no acabamento cobre. A sanita suspensa é o modelo Mare da marca Cielo, na cor talco mate, o comando de descarga é o sigma70 da geberit, no mesmo acabamento da torneira.



Os clientes aprovaram integralmente o projeto, sem solicitar alterações, dizendo que era exatamente isto que queriam como o seu lar.



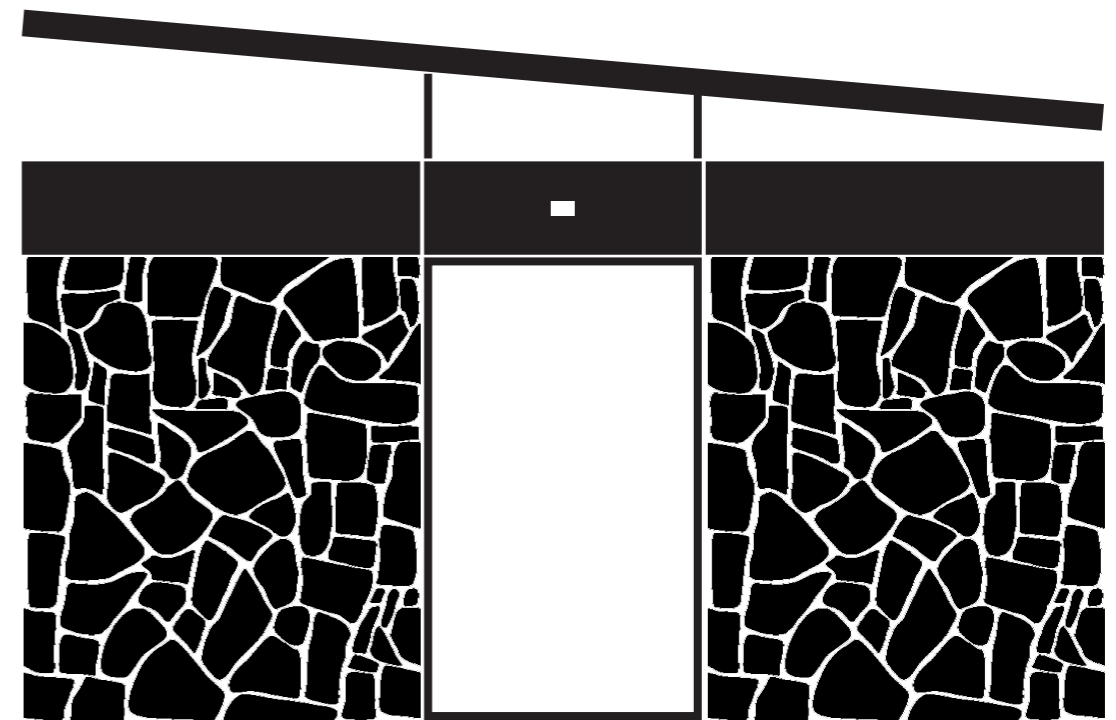
ACOMPANHAMENTO DE OBRA

fig.171 Fotografia da obra, hall de entrada no início das demolições. Porto (2024).

fig.172 Fotografia da obra, hall de entrada após as demolições. Porto (2024).

fig.173 Fotografia da obra, hall de entrada após a construção das paredes curvas. Porto (2024).

Esta é a primeira vez que estamos executando um projeto de remodelação de interiores utilizando o software REVIT, o que nos confere maior controle e segurança nas decisões e nos tira tempo de trabalho. Neste momento, estamos elaborando os desenhos de carpintaria e bancadas. A obra está na fase de marcação dos pontos hidráulicos e elétricos, e já foram realizadas demolições e construções de novas paredes, com destaque para as paredes curvas, que foram bem executadas, proporcionando uma passagem confortável e ocultando as reentrâncias na entrada. Paralelamente, estamos recebendo orçamentos para o mobiliário, iluminação e sistema de som.



Este projeto refere-se a uma moradia unifamiliar localizada em um loteamento recente na cidade de Póvoa de Varzim. O terreno, delimitado ao norte por uma via de acesso e ao leste, sul e oeste por outros lotes, foi adquirido com o objetivo de construir o futuro lar da família. Após a aprovação da fase de licenciamento, o projeto foi transferido para o departamento de interiores, onde foi desenvolvido com base em um briefing realizado diretamente com os clientes.

fig.174 Ilustração referente ao projeto casa "Caso".

ANO DE INTERVENÇÃO: 2024-AINDA NÃO FINALIZADO

LOCALIZAÇÃO: PÓVOA DE VARZIM

TIPOLOGIA DO PROJETO: MORADIA UNIFAMILIAR

SOBRE O PRÉ-EXISTENTE: MORADIA DE RAIZ

fig.175 Localização da Casa CASO, na cidade de Póvoa de Varzim. Google Earth (2024).



SOBRE OS CLIENTES

Neste projeto, houve uma reunião inicial, antes do desenvolvimento do projeto de arquitetura, que contou com a participação do casal, e dos integrantes da equipa João Edmundo, Ivo Rodrigues, Angela Martins, Bruna Amorim e André Lemos. No entanto, ao iniciar o projeto de interiores quase um ano depois da primeira reunião, sentimos a necessidade de ter uma conversa mais direcionada, da qual participaram o casal contratante, Bruna Amorim e Ivo Rodrigues, nesta reunião, utilizamos a planta do projeto de arquitetura¹, materiais e acabamentos, e imagens de referências enviadas pelo cliente.

A família é composta por um casal, ambos com idades entre 30 e 40 anos, e duas filhas: uma criança de dois anos e outra recém-nascida. Ambos têm carreiras exigentes – ela, médica pediatra, e ele, preparador físico de um time de futebol –, o que indica que passam grande parte do dia fora de casa. Quando em casa, gostam de viajar, ler, praticar esportes, fotografar e dão valor aos momentos em família, apreciam receber convidados em casa, seja para jantares ou reuniões familiares.

PROCESSO DE TRABALHO

Entre as principais solicitações no briefing, destacaram o desejo de uma cozinha parcialmente aberta para a sala, com possibilidade de fechamento para evitar a passagem de cheiros. Também disseram que queriam ambientes sofisticados e minimalistas com madeira escura, e mobiliário de estilo nórdico, sem elementos rústicos. O casal também especificou a necessidade de espaços com muito espaço para arrumação, incluindo um local para pousar casacos e sapatos ao entrar na casa. Queriam uma lareira de pellets, roupeiros com portas de vidro no quarto principal, e uma casa de banho integrada visualmente ao quarto, também pediram para modificarmos a configuração original da casa, criando duas suítes para os quartos das crianças.

¹O foco deste relatório estará nas decisões específicas do projeto de interiores, mencionando as modificações arquitetônicas apenas quando necessárias para justificar essas escolhas. Este projeto conta com uma cave, da qual ainda não foi desenvolvido o projeto de interiores.

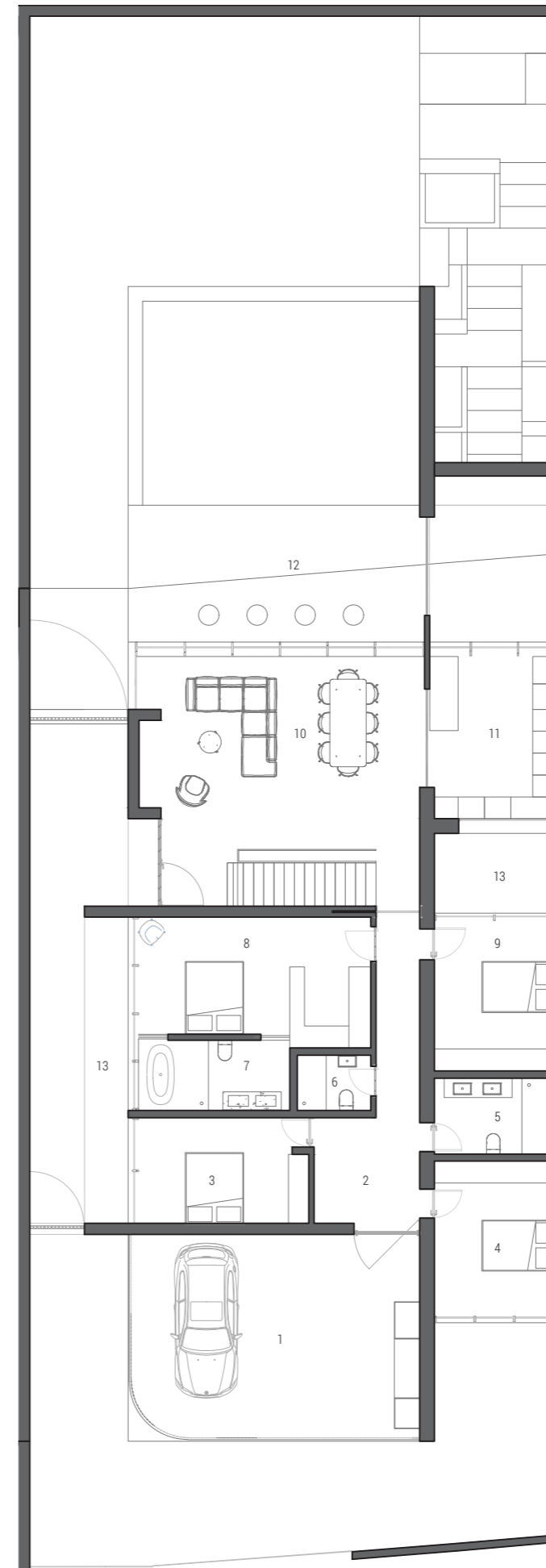


fig.176 Planta do projeto de Arquitetura.

fig.177 Render do projeto de arquitetura, sem aplicação de materiais. Edmundo* (2024).

fig.178 Render do projeto de paisagismo. Edmundo* (2024).

fig.179 Render do projeto de paisagismo. Edmundo* (2024).



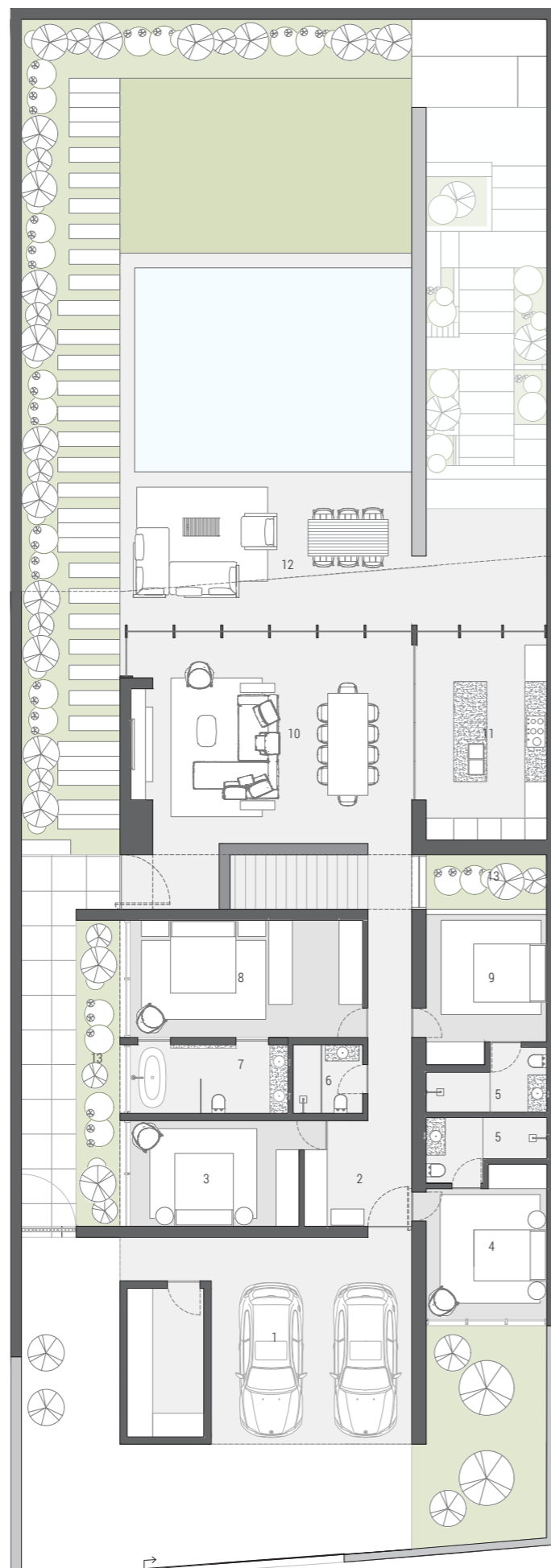
- 1 - GARAGEM
- 2 - HALL DE ENTRADA
- 3 - QUARTO DE VISITAS
- 4 - QUARTO DA FILHA
- 5 - CASA DE BANHO COMUM
- 6 - CASA DE BANHO COMUM
- 7 - CASA DE BANHO DA SUÍTE PRINCIPAL
- 8 - SUÍTE PRINCIPAL
- 9 - QUARTO DA FILHA
- 10 - SALA
- 11 - COZINHA
- 12 - TERRAÇO
- 13 - PÁTIO INTERIOR

PLANTA DE ARQUITETURA 0 1 2 4



fig.180 MoodBoard.

fig.181 Planta do projeto de interiores.



- 1 - GARAGEM
- 2 - HALL DE ENTRADA
- 3 - QUARTO DE VISITAS
- 4 - QUARTO DA FILHA
- 5 - CASA DE BANHO COMUM
- 6 - CASA DE BANHO COMUM
- 7 - CASA DE BANHO DA SUÍTE PRINCIPAL
- 8 - SUÍTE PRINCIPAL
- 9 - QUARTO DA FILHA
- 10 - SALA
- 11 - COZINHA
- 12 - TERRAÇO
- 13 - PÁTIO INTERIOR

PLANTA DE INTERIORES 0 1 2 4

O desenvolvimento começou com uma reunião conjunta com a equipe de arquitetura para alinhar intenções e propor soluções que integrassem as necessidades funcionais e estéticas dos clientes. O loteamento permitia que a construção encostasse nos limites laterais do terreno, mas o desejo dos clientes por uma casa clara e iluminada orientou o projeto para incluir três frentes principais, claraboias e pátios internos, garantindo a entrada de luz natural.

Entre os desafios estava a necessidade de reinterpretar o momento de entrada das visitas, devido à relação entre a porta de entrada e a escada, algo que incomodava os clientes. Em vez de criar um ripado, como sugerido por eles, optou-se por criar uma janela para o pátio interno e tomar partido deste alinhamento para ajustar a claraboia e a dimensão da escada, criando uma solução visualmente mais impactante para a entrada.

Além disso, para otimizar a funcionalidade dos ambientes, a abertura original entre a cozinha e o pátio interno foi fechada, permitindo a instalação de armários inteiros naquela parede, aumentando significativamente a capacidade de armazenamento. A sala e a cozinha também tiveram suas dimensões revistas, ampliando-se ambas para criar uma proporção mais equilibrada e uma circulação mais fluida entre os ambientes.

Este projeto é um exemplo de como a integração entre as três especialidades (arquitetura, paisagismo e interiores) acontece e como o projeto enriquece e torna-se mais conciso.

Na entrada da garagem, prioritariamente utilizada pelos residentes, incorporamos um banco e armários para guardar casacos, mochilas e sapatos. Respeitamos a intenção do projeto de arquitetura de demarcar dois volumes distintos: o bloco esquerdo revestido em madeira de nogueira, que se estende até a porta de entrada das visitas, e o bloco direito com revestimento em pedra de granito, essa parede inicia na garagem, e estende-se, conduzindo o percurso visual, até a área de lazer.

Apesar de os clientes relatarem o desejo de ter um pavimento de madeira escura em toda a casa, propusemos a utilização de um pavimento em pedra natural, o mármore Baiteg Azul (que, apesar deste nome, tem a cor cinza), para criar um contraste visual mais marcante com os painéis de madeira.

A entrada principal para as visitas acontece diretamente pela sala, com o pátio interno como destaque visual imediato. Este



fig.182 Imagem renderizada do Hall de entrada da garagem. Edmundo* (2024).

PROJETO APRESENTADO



fig.183 Imagem renderizada do corredor dos quartos, visto da sala. Edmundo* (2024).



fig.184 Imagem renderizada do corredor dos quartos, visto da entrada. Edmundo* (2024).

fig.185 Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024).

espaço é marcado pela claraboia e pela peça de iluminação Infinito, do Davide Groppi, uma tira ultrafina de aço inoxidável especial com apenas 18 mm de largura que proporciona uma luz indireta voltada para o teto, criando um ambiente sofisticado mesmo à noite. Como solução de armazenamento, desenvolvemos um armário multifuncional que serve como resguardo para escada e para guardar loiças e expor objetos decorativos, como porta-retratos.

Complementamos o espaço com mobiliário da marca dinamarquesa Audo, incluindo as cadeiras Ready e a mesa de jantar Androgyne, ambas em acabamento de noogueira, harmonizando com a estética geral do projeto. Na sala de estar, escolhemos o sofá Yang, da Minotti, com mesinhas laterais To-



rei, da Cassina, e a poltrona Elizabeth, também da Audo, em acabamento correspondente. Os brises verticais e o cortineiro iluminado destacam as caixilharias em madeira, conferindo sofisticação ao espaço.

Na cozinha, atendemos ao pedido dos clientes por uma ilha central, que foi revestida com tampo e laterais em Dekton Adia, utilizando este espaço para preparo de alimentos, lavatório e como zona de refeição. A lateral foi otimizada para armários de forma a maximizar a capacidade de arrumação, frigorífico, arca vertical e módulos de forno e microondas.

fig.186 Imagem renderizada da vista para a cozinha. Edmundo* (2024).

fig.187 Imagem renderizada do interior da cozinha. Edmundo* (2024).



fig.188 Imagem renderizada da entrada da suíte principal. Edmundo* (2024).

fig.189 Imagem renderizada da suíte principal. Edmundo* (2024).

Nos quartos, optamos pelo pavimento em madeira escura, tão desejado pelos clientes, utilizando o modelo Burley Oak, da marca belga Parky. Na suíte principal, desenvolvemos roupeiros com as portas de vidro e estrutura interna em madeira de nogueira. Entre eles, posicionamos um espelho de corpo inteiro e revestimos a parede oposta com um espelho que se estende até a porta da casa de banho. A cama foi projetada sob medida, com uma base sólida em nogueira e uma cabeceira moldurada em madeira com painéis acolchoados, compondo com a peça de suspensão Orsa, da Artemide, em acabamento preto, suavizando a horizontalidade do espaço. Em toda a casa, optamos por peças de iluminação em acabamentos pretos. A aparelhagem assume também este acabamento quando em contacto com a madeira de nogueira.

Na zona frontal da cama, criamos um eixo de simetria com duas portas de correr embutidas na parede: uma para o acesso ao quarto e outra para sombreamento do painel de vidro que dá vista para a banheira. Entre as portas, colocamos um gaveteiro suspenso Bayus 7, da Porada, e o candeeiro Gravity, da Gubi, com base em mármore preto, compondo com a poltrona Yoko, da Minotti.



Na casa de banho da suíte, utilizamos a mesma pedra natural das zonas sociais tanto no pavimento quanto na bancada esculpida, que se estende de canto a canto. A bancada foi projetada para “flutuar” sobre um móvel suspenso em nogueira. As paredes receberam revestimento cerâmico Kerlitte Ultrawhite, da Margrés, que destaca a textura do mármore. A banheira, posicionada junto a uma ampla janela com vista para o jardim, é o ponto focal do espaço. Adicionamos um toalheiro multifuncional em mármore para armazenamento de sabonetes e shampoos, harmonizando com o design geral.

Apesar das dúvidas iniciais sobre o uso de pedra natural no pavimento, os clientes concordaram com a escolha após explicarmos a intenção de criar uma continuidade visual entre os espaços internos e externos, incluindo a área da piscina. Essa solução também permitiu resolver questões práticas e estéticas, como a maior durabilidade e adequação para a cozinha e o contraste desejado com os painéis de madeira.

Todas as decisões foram aprovadas, e o resultado final superou as expectativas dos clientes, que afirmaram ser uma casa que reflete a sua personalidade e o seu estilo de vida.



fig.190 Imagem renderizada da suíte principal, evidenciando as portas de correr fechadas. Edmundo* (2024).

fig.191 Imagem renderizada da suíte principal, evidenciando as portas de correr abertas. Edmundo* (2024).

fig.192 Imagem renderizada da casa de banho da suíte principal. Edmundo* (2024).

fig.193 Imagem renderizada da casa de banho da suíte principal com vista para o jardim. Edmundo* (2024).

O interesse por estudar o tema do habitar surgiu da necessidade de unir a prática profissional e o aprendizado acadêmico, resultando em um relatório de estágio que explora o processo de *briefing* no design de interiores. Com base em uma abordagem teórica e prática, buscou-se investigar como o *briefing* pode, e deve, ir além da coleta de dados funcionais e transformar-se em um diagnóstico aprofundado das expectativas e identidades dos futuros habitantes daquele projeto que será construído.

Partindo da ideia de que o habitar é o propósito final de qualquer construção, conforme sugere Heidegger (1951), este estudo enquadra o *briefing* no contexto mais íntimo do design: o projeto de um lar, onde o cliente é também o habitante final. Inspirados na proposta evolutiva de Campo Baeza (1996), exploramos o conceito de “lar” como um espaço que incorpora memórias, hábitos e rotinas únicas dos seus moradores, diferenciando-se da “casa”, que carece de identidade. Essa distinção reforça o papel do designer como alguém que transforma casas em lares, sendo assim essencial conhecer profundamente o cliente – uma relação facilitada pelo método de *briefing*.

A partir da “Anamnese do Habitar”, este estudo propôs entender o *briefing* como uma fase de descoberta e diagnóstico à semelhança da anamnese clínica, que captura não apenas necessidades funcionais, mas também aspectos emocionais. A comparação entre *briefing* e anamnese revelou o valor aqui atribuído à interação inicial entre os sujeitos envolvidos nessas relações. Assim como o médico investiga o histórico do paciente, o designer de interiores explora o que o cliente espera do espaço de uma maneira tanto funcional quanto emocional. Esse método oferece uma visão mais cuidadosa para o design, sugerindo que, a partir de uma escuta ativa e empatia, é possível apreender significados mais profundos que possam ir além das expectativas convencionais de um projeto. Este momento deve ser visto como algo mais importante do que uma simples “fase inicial do projeto”.

Embora as práticas (a anamnese e o *briefing*) tenham os seus objetivos semelhantes, reconhecemos as diferenças entre elas. Enquanto, de modo geral, pode-se dizer que a área da saúde está relacionada à ciência e, conseqüentemente, à objetividade, em que o profissional da área da saúde pode pautar o seu diagnóstico final também em exames médicos, a área do Design e Arquitetura está relacionada com a arte e com a criatividade, que remetem à subjetividade, em que a fonte principal

para obter informações é o sujeito, gerando em uma relação também pautada na subjetividade.

Claro que existem os dados objetivos, mas ao lidar com a identidade, a memória e a personalidade, estas dimensões adicionam um grau de complexidade a este processo, exigindo uma sensibilidade interpretativa singular. As mesmas informações iniciais fornecidas pelo cliente, podem gerar projetos distintos que respondam plenamente às suas necessidades, pois esta subjetividade está diretamente relacionada à maneira particular como cada profissional interpretará aquele cliente. Logo, o resultado deste diagnóstico não é único e absoluto.

As entrevistas realizadas com seis profissionais da área de design e arquitetura trouxeram perspectivas individuais que reforçam a importância do *briefing*. Cada profissional destacou o papel do designer como intérprete dos desejos, hábitos e sonhos do cliente, adaptando o *briefing* não só à natureza do projeto, mas também ao perfil de cada cliente. Importante destacar que, como toda e qualquer relação entre seres humanos, não é possível conhecer um cliente a fundo, a partir apenas em uma ou duas horas de reunião. Entre as técnicas observadas, alguns profissionais utilizam a observação direta – como visitas à casa do cliente – para captar detalhes e dinâmicas familiares que não são verbalizados. A prática de entrevistas permitiu entender como uma conversa desdobra-se, mesmo que se tenha um roteiro a seguir, algo que pode acontecer também no momento do *briefing* com o cliente. A partir das conversas com os profissionais, percebeu-se que este momento ultrapassa a mera coleta de dados e listagem de ambientes, traduzindo-se em um processo de exploração e entendimento.

Essas reflexões teóricas puderam ser aplicadas no estágio realizado no Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento. Nos projetos de moradia em que o cliente era o habitante final, o contato direto com o cliente, durante o *briefing* e nas fases posteriores de projeto, foi essencial para identificar as suas diferentes necessidades e preferências. Participar dessas reuniões permitiu observar que os profissionais especializados em espaços interiores carregam uma sensibilidade diferenciada, usando o *briefing* como uma ferramenta para resolver as dúvidas de projeto com base nas necessidades do cliente. Esta reunião não é fácil, é uma reunião extensa e depende da capacidade do profissional de fazer as perguntas corretas e guiar a conversa de uma maneira que gere entendimentos e diretrizes para o projeto. Foi possível, também, observar e

constatar na prática que, uma reunião de *briefing* bem feita diminui significativamente o número de alterações, e que esta competência depende de como o profissional conduz a conversa com o cliente.

Estes últimos fatos são também observados no discurso das empresas entrevistadas, em que o profissional responsável pelo gabinete e pela criação do projeto de interiores é o sujeito que faz a reunião de *briefing* com o cliente e afirma que quanto mais conhece o cliente, mais coerente o projeto se torna.

Projetos como “Um Lugar Comum” e “Apartamento Galeria” destacaram a importância de conhecer experiências e referências emocionais do cliente. No primeiro, o *briefing* guiou a criação de ambientes que evocam memórias afetivas, e no segundo, a mudança do usuário influenciou significativamente o layout, materiais, e iluminação. Ambos os projetos evidenciaram que o *briefing*, quando feito de forma profunda, permite ao designer criar espaços que ressoam com a identidade e a história do cliente, transformando-se em lares que geram um sentimento de pertencimento.

Ao tratar o *briefing* como uma “anamnese do habitar”, o trabalho pretende mostrar a urgência e essencialidade desta metodologia para o projeto de arquitetura de interiores, assim como é o processo de anamnese na área da saúde. Esta investigação reforça o caráter sensível que o profissional deve ter e contribui para o campo do design ao introduzir diferentes modos de abordagem e práticas de *briefing*, além de sugerir uma base inicial adaptável para desenvolvimento de uma metodologia própria através do quadro adaptativo do processo de anamnese.

Estas técnicas não apenas orientam o desenvolvimento do projeto, mas também promovem a criação de lares autênticos, carregados de significado e identidade. Conhecer o cliente por meio de uma escuta ativa e interpretar suas histórias e expectativas é um desafio que exige técnica e empatia – competências essenciais para qualquer profissional que trabalha com o ambiente interior.

Assim, ao integrar teoria e prática, o presente relatório defende que o design de interiores pode – e deve – ser uma prática humanizada e capaz de construir espaços que vão além da funcionalidade e da estética para se tornarem reflexos das experiências, histórias e sonhos de seus moradores.

referências bibliográficas

Ábalos, I. (2001). *A boa-vida: Visita guiada às casas da modernidade*. Gustavo Gili.

ArchDaily. (2015). Casa dos Prazeres / José Adrião Arquitectos. ArchDaily. Recuperado em 25 de março de 2024, de <https://www.archdaily.com/604171/house-of-pleasures-jose-adriao-arquitectos>

Bachelard, G. (1993). *A poética do espaço* (A. P. Danesi, Trad.). São Paulo: Martins Fontes.

Brown, T. (2018). Design Thinking: uma metodologia poderosa para decretar o fim das ideias velhas (C. Yamagami, Trad.) Alta Books.

Bunder, J. (2018). *Arquiteto e cliente: Estudo da relação entre o acordo prévio e o resultado final* (Dissertação de mestrado). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo.

Campo Baeza, A. (1996). *A tua casa, o teu museu, o teu mausoléu. A minha casa, nem museu, nem mausoléu*. In Nuevos modos de habitar. Valência: COAV.

Carvalho, K. C. G. (2012). *Análise do processo de briefing aplicados a projetos arquitetônicos de pequeno porte* (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de Minas Gerais, Escola de Engenharia.

Crosbie, M. J. (2023). What primitive huts teach us about architecture. ArchDaily. Recuperado em 20 de março de 2024, de <https://www.archdaily.com/1005956/what-primitive-huts-teach-us-about-architecture>

Fracalossi, I. (2011). *Clássicos da Arquitetura: Casa de Vidro / Lina Bo Bardi*. ArchDaily Brasil. Recuperado em 30 de março de 2024, de <https://www.archdaily.com.br/01-12802/classicos-da-arquitetura-casa-de-vidro-lina-bo-bardi>

Hall, E. T. (1977). *A dimensão oculta* (S. Coutinho, Trad.). F. Alves.

Holl, S., Pallasmaa, J., & Pérez-Gómez, A. (2006). *Questions of perception: Phenomenology of architecture*. William Stout Publishers.

Lawson, B. (2011). *Como arquitetos e designers pensam* (M. B. Medina, Trad.). Oficina de Textos.

Miguel, J. M. C. (2002). *Casa e lar: a essência da arquitetura*. Vitruvius: Arquitectos, 3(29.11). Recuperado em 30 de abril de 2024, de <https://vitruvius.com.br/revistas/read/arquitectos/03.029/746>.

Nesbitt, K. (2006). *Uma nova agenda para a arquitetura: Antologia teórica* (1965-1995) (V. Pereira, Trad.). Cosac Naify.

Pacheco, B. (2023). *Briefing e moodboard para design de interiores*. Senac São Paulo.

Pallasmaa, J. (2011). *Os olhos da pele: A arquitetura e os sentidos* (A. Salvaterra, Trad.). Bookman.

Pallasmaa, J. (2013a). *A imagem corporificada: Imaginação e imaginário na arquitetura* (A. Salvaterra, Trad.). Bookman.

Pallasmaa, J. (2013b). *As mãos inteligentes: A sabedoria existencial e corporalizada na arquitetura* (A. Salvaterra, Trad.). Bookman.

Pallasmaa, J. (2017). *Habitar* (A. Salvaterra, Trad.). Gustavo Gili.

Pallasmaa, J. (2018). *Essências* (A. Salvaterra, Trad.). Gustavo Gili.

Perez, A. (2010). *AD Classics: The Farnsworth House / Mies van der Rohe*. ArchDaily. Recuperado em 15 de março de 2024, de <https://www.archdaily.com/59719/ad-classics-the-farnsworth-house-mies-van-der-rohe>

Phillips, P. (2007). *Briefing: A gestão do projeto de design*. Blucher.

Rodrigues, A. L. J. M. (2008). *A habitabilidade do espaço doméstico. O cliente, o arquiteto, o habitante e a casa* (Tese de doutoramento). Universidade do Minho, Escola de Arquitectura.

Rybczynski, W. (1999). *Casa: Pequena história de uma ideia*. Record.

Van der Voordt, T. J. M., & Van Wegen, H. B. R. (2013). *Arquitetura sob o olhar do usuário*. São Paulo: Oficina de Textos.

Zumthor, P. (2005). *Pensar a arquitetura*. Gustavo Gili.

Zumthor, P. (2006). *Atmosferas* (A. Grabow, Trad.). Gustavo Gili.

lista de figuras

FIGURA 01: Cena do filme *Quest for fire*, (00:02:56 min.), do diretor Jean-Jacques Annaud (1981). Retirado em outubro 20, 2024 de https://www.youtube.com/watch?v=9MV1H_bAt-E.

FIGURA 02: Ilustração da capa da segunda edição do livro de Laugier “*Essai sur l’architecture*”. Charles Dominique Eisen (1753). Retirado em outubro 20, 2024 de <https://www.archdaily.com/1005956/what-primitive-huts-teach-us-about-architecture>.

FIGURA 03: Fotografia da casa Vila Arpel do filme *Mon-Oncle*, de Jacques Tati (1958). Retirado em outubro 20, 2024 de <https://ajanelaencantada.wordpress.com/2024/03/25/o-meu-tio-1958/>

FIGURA 04: Fotografia de Frida Kahlo e Diego Rivera em seu lar, a Casa Azul. Autor Desconhecido. Cidade do México (1945). Retirado em outubro 20, 2024 de <https://www.admagazine.com/articulos/quien-construyo-la-casa-azul-de-frida-kahlo>.

FIGURA 05: Fotografia da casa de Frida Kahlo e Diego Rivera. Autor Desconhecido, Cidade do México (1945). Retirado em outubro 20, 2024 de <https://divisare.com/projects/300022-la-casa-azul-el-universo-intimo-de-frida-kahlo>.

FIGURA 06: Capa do livro “*Things Around the House*”, obras de arte de Claes Oldenburg & Coosje van Bruggen (2015). Retirado em outubro 20, 2024 de <https://www.paulacoopergallery.com/publications/things-around-the-house>

FIGURA 07: Esquema a partir dos diferentes sujeitos que atuam no processo de projeto do lar. As linhas cheias mostram as relações diretas, enquanto as linhas pontilhadas mostram as relações indiretas nas diferentes situações: cliente-não habitante final e cliente-habitante final (2024). Produzido pela autora em outubro 22, 2024.

FIGURA 08: Fotografia da casa Farnsworth, projeto do arquiteto Mies van der Rohe, em que a relação entre o arquiteto e a cliente gerou polêmicas. Carol M. Highsmith. Illinois (2011). Retirado em outubro 20, 2024 de <https://www.gettyimages.pt/detail/fotografia-de-not%C3%ADcias/architect-mies-van-der-rohe-iconic-farnsworth-fotografia-de-not%C3%ADcias/564118783?adppopup=true>.

FIGURA 09: Fotografia da Edith Farnsworth, em sua casa. Autor Desconhecido. Illinois (1955). Retirado em outubro 20,

2024 de https://www.landmarks.org/women_built_type/edith-farnsworth/

FIGURA 10: Pablo Picasso na sua casa (lar) de férias. Edward Quinn. Cannes, França (1956). Retirado em outubro 20, 2024 de <https://www.artsy.net/artwork/edward-quinn-pablo-picasso-at-his-villa-la-californie-cannes>.

FIGURA 11: Pablo Picasso na sua casa (lar) de férias, com seu dalmata Perro. Edward Quinn. Cannes, França (1961). Retirado em outubro 20, 2024 de https://www.edwardquinn.com/photos/details/?photo_id=21281

FIGURA 12: Detalhe de escultura *Woman Aflame*. Salvador Dalí. Moco Museum (1980). Fotografia tirada pela autora em novembro 9, 2021.

FIGURA 13: Escultura *Woman Aflame*, 1980. Salvador Dalí. Moco Museum (1980). Descrição do museu: In artist’s universe, drawers symbolize memory, expressing hidden secrets.- Fotografia tirada pela autora em novembro 9, 2021.

FIGURA 14: Cena do filme *Inception*, (00:58:17 min.), do diretor Christopher Nolan (2010). Retirado em outubro 22, 2024 de Netflix.

FIGURA 15: Fotografias da instalação interativa “*Obliteration Room*”, evidenciando o antes, de Yayoi Kusama. David Brichford. Cleveland, Estados Unidos (2018). Retirado em outubro 30, 2024 de https://www.facebook.com/clevelandmuseumofart/posts/the-obliteration-room-before-and-after-_infinitekusama-has-officially-ended-its/10156570819647777/.

FIGURA 16: Fotografias da instalação interativa “*Obliteration Room*”, evidenciando o depois, de Yayoi Kusama. David Brichford. Cleveland, Estados Unidos (2018). Retirado em outubro 30, 2024 de https://www.facebook.com/clevelandmuseumofart/posts/the-obliteration-room-before-and-after-_infinitekusama-has-officially-ended-its/10156570819647777/.

FIGURA 17: Recorte do Mapa Mundi evidenciando a localização dos escritórios entrevistados, João Pessoa, Brasil, e Porto, Portugal (2024). Produzido pela autora em outubro 25, 2024 através de <https://www.mapchart.net/>.

FIGURA 18: Mapa do Brasil com marcação do Estado da

Paraíba (2024). Produzido pela autora em outubro 25, 2024 através de <https://www.mapchart.net/>.

FIGURA 19: Mapa do Estado da Paraíba com marcação da Cidade de João Pessoa (2024). Produzido pela autora em outubro 25, 2024 através de <https://www.mapchart.net/>.

FIGURA 20: Mapa da Cidade de João Pessoa (2024). Produzido pela autora em outubro 25, 2024 através de <https://www.mapchart.net/>.

FIGURA 21: Recorte do Mapa da Europa, destacando Portugal (2024). Produzido pela autora em outubro 25, 2024 através de <https://www.mapchart.net/>.

FIGURA 22: Mapa de Portugal, marcando o Distrito do Porto (2024). Produzido pela autora em outubro 25, 2024 através de <https://www.mapchart.net/>.

FIGURA 23: Mapa do Distrito do Porto (2024). Produzido pela autora em outubro 25, 2024 através de <https://www.mapchart.net/>.

FIGURA 24: Casa de férias arquiteto português Sérgio Fernandez. Inês Dorsay. Caminha (sem data indicada). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://hicarquitectura.com/2023/03/sergio-fernandez-villalcina/>.

FIGURA 25: Casa de férias arquiteto português Sérgio Fernandez. Inês Dorsay. Caminha (sem data indicada). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://hicarquitectura.com/2023/03/sergio-fernandez-villalcina/>.

FIGURA 26: Apartamento do arquiteto brasileiro Maurício Arruda. André Klotz. São Paulo (2024). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://casavogue.globo.com/interiores/apartamentos/noticia/2023/12/apartamento-mauricio-arruda.ghtml>.

FIGURA 27: Apartamento do arquiteto brasileiro Maurício Arruda. André Klotz. São Paulo (2024). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://casavogue.globo.com/interiores/apartamentos/noticia/2023/12/apartamento-mauricio-arruda.ghtml>.

FIGURA 28: Casa do Arquiteto Português Manuel Aires Mateus. Ricardo Oliveira Alves. Lisboa (2006). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://espacodearquitectura.com/projetos/casa-em-sao-mamede/>.

FIGURA 29: Casa do Arquiteto Português Manuel Aires Mateus. Ricardo Oliveira Alves. Lisboa (2006). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://espacodearquitectura.com/projetos/casa-em-sao-mamede/>.

FIGURA 30: Casa do Arquiteto brasileiro Nildo José. Luiza Florenzano. São Paulo (2018). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://boobam.blog/a-casa-do-arquiteto-nildo-jose/#comment-83>.

FIGURA 31: Casa do Arquiteto brasileiro Nildo José. Luiza Florenzano. São Paulo (2018). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://boobam.blog/a-casa-do-arquiteto-nildo-jose/#comment-83>.

FIGURA 32: Casa do arquiteto português José Adrião. Fernando Guerra. Lisboa (2013). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://www.archdaily.com/604171/house-of-pleasures-jose-adriao-arquitectos>.

FIGURA 33: Casa do arquiteto português José Adrião. Fernando Guerra. Lisboa (2013). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://www.archdaily.com/604171/house-of-pleasures-jose-adriao-arquitectos>.

FIGURA 34: Casa da arquiteta ítalo-brasileira Lina Bo Bardi. Instituto Casa de Vidro. São Paulo (sem data indicada). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://casasbrasileiras.wordpress.com/2010/09/23/a-casa-de-vidro-lina-bo-bardi/>.

FIGURA 35: Casa da arquiteta ítalo-brasileira Lina Bo Bardi. Instituto Casa de Vidro. São Paulo (sem data indicada). Retirado em outubro 26, 2024 de <https://www.archdaily.com.br/01-12802/classicos-da-arquitetura-casa-de-vidro-lina-bo-bardi>.

FIGURA 36: Localização do Atelier Edmundo*, na cidade de Vila do Conde. Retirado em outubro 16, 2024 de Google Earth.

FIGURA 37: Fotografia da entrada do gabinete. Edmundo*. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 9, 2024.

FIGURA 38: Fotografia do espaço interior do gabinete, sala de reuniões. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 9, 2024.

FIGURA 39: Fotografia do espaço interior do gabinete, sala de trabalho. Edmundo*. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 9, 2024.

FIGURA 40: Fotografia do espaço interior do gabinete, sala de trabalho. Edmundo*. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 9, 2024.

FIGURA 41: Fotografia de esboços de projetos. Edmundo*. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 7, 2024.

FIGURA 42: Fotografia de esboços de projetos. Edmundo*. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 7, 2024.

FIGURA 43: Fotografia de esboços de projetos. Edmundo*. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 7, 2024.

FIGURA 44: Fotografia de esboços de projetos. Edmundo*. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 7, 2024.

FIGURA 45: Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia da sala e cozinha. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 46: Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia da cozinha. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 47: Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia do corredor. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 48: Fotografia do apartamento D. Aurora, fotografia da sala. Edmundo*. Póvoa de Varzim (2021). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 49: Fotofragia da sala da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 50: Fotofragia da cozinha da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 51: Fotofragia da sala da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 52: Fotofragia da escada da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 53: Fotofragia da escada e claraboia da Casa da Praia. Edmundo*. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 54: Fotografia do espaço preparada para uma reunião com o cliente. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 04, 2024.

FIGURA 55: Fotografia de uma planta de levantamento métrico. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 04, 2024.

FIGURA 56: Fotografia do momento de escolha de materiais. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 15, 2023.

FIGURA 57: Fotografia do momento de processo de trabalho. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 04, 2023.

FIGURA 58: Outros projetos desenvolvidos ao longo deste ano. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 59: Ilustração referente ao projeto “Um Lugar Comum*”. Produzido pela autora em outubro 30, 2024.

FIGURA 60: Localização do apartamento “Um Lugar Comum”, na cidade de Vila do Conde. Retirado em outubro 16, 2024 de Google Earth.

FIGURA 61: Fotografia da pré-existência, evidenciando a relação entre a sala e cozinha. Vila do Conde (2022). Fotografia tirada pela autora em setembro 20, 2022.

FIGURA 62: Fotografia da pré-existência, hall dos quartos e vista para porta de entrada. Vila do Conde (2022). Fotografia tirada pela autora em setembro 20, 2022.

FIGURA 63: Fotografia da pré-existência, segundo quarto. Vila do Conde (2022). Fotografia tirada pela autora em setembro 20, 2022.

FIGURA 64: Planta de reforma do Apartamento Um Lugar Comum* (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 65: Planta de Layout, do Apartamento Um Lugar Comum* (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 66: Moodboard, do Apartamento Um Lugar Comum* (2022). Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 67: Imagem renderizada do projeto. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 68: Fotografia da obra, colocação de moldes para painel de mármore travertino. Vila do Conde (2023). Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 69: Fotografia da obra, teste para a cor do microcimento. Vila do Conde (2023). Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 70: Fotografia da obra, montagem da carpintaria e equipamentos de ginásio. Vila do Conde (2023). Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 71: Fotografia da sala e armários. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 72: Fotografia da sala e da mesa de jantar. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 73: Fotografia da entrada e mesa de consola. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 74: Fotografia da sala e painel de mármore. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 75: Fotografia do escritório e detalhe da secretária.

Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 76: Fotografia do escritório. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 77: Fotografia do painel de cabeceira do quarto principal. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 78: Fotografia do boudoir, com iluminação em tonalidade ajustável. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 79: Fotografia do painel japonês. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 80: Fotografia do quarto secundário, com estética japonesa. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 81: Fotografia do quarto secundário, evidenciando o equipamento de ginásio escondido. Ivo Tavares. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 82: Ilustração referente ao projeto “calçada de S. Francisco”. Produzido pela autora em outubro 30, 2024.

FIGURA 83: Localização da moradia na calçada de S. Francisco, na cidade de Vila do Conde. Retirado em outubro 16, 2024 de Google Earth.

FIGURA 84: Fotografia do entorno tirada de drone. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 85: Fotografia do acesso ao logradouro a partir do Largo de D. Afonso Sanches. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 86: Fotografia do alçado da moradia na Calçada de S. Francisco. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 87: Fotografia da entrada no estado atual da moradia. Vila do Conde (2022). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 88: Planta do piso 1 projeto de arquitetura. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 89: Planta do piso 2 projeto de arquitetura. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 90: Planta do piso 3 projeto de arquitetura. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 91: Planta do piso 1 projeto de interiores. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 92: Planta do piso 2 projeto de interiores. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 93: Planta do piso 3 projeto de interiores. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 94: Corte esquemático. Feito pela autora em 2024.

FIGURA 95: Imagem renderizada da entrada, mostrando o mezanino, a escada e a sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 96: Imagem renderizada da entrada, mostrando a escada, o armário, o pilar e a guarda. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 97: Esquissos do projeto (2024). Feito pela autora em 2024.

FIGURA 98: Moodboard (2024). Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 99: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 100: Imagem renderizada da cozinha, com as portas fechadas. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 101: Imagem renderizada da cozinha, com as portas abertas. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo*

Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 102: Imagem renderizada da escada para o piso 3. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 103: Imagem renderizada da cozinha e da zona de refeição. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 104: Imagem renderizada do quarto da filha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 105: Ilustração referente ao projeto “uma esquina e um quintal”. Produzido pela autora em outubro 30, 2024.

FIGURA 106: Localização da moradia “uma esquina e um quintal”, na cidade de Vila do Conde. Retirado em outubro 16, 2024 de Google Earth.

FIGURA 107: Fotografia do alçado do edifício. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 108: Fotografia do alçado lateral do edifício, onde será a entrada principal. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023). Fornecida por Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 109: Fotografia da porta de entrada atual do edifício. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 110: Fotografia do interior do edifício no seu estado atual. Ruben Vasques. Vila do Conde (2023). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 111: Planta do piso 1 projeto de arquitetura. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 112: Planta do piso 2 projeto de arquitetura. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 113: Moodboard. Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 114: Planta do piso 1 projeto de interiores. Fornecida

pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 115: Planta do piso 2 projeto de interiores. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 116: Corte Longitudinal. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 117: Imagem renderizada do hall de entrada. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 118: Imagem renderizada da cozinha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 119: Imagem renderizada da cozinha, com vista para a lavanderia. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 120: Imagem renderizada do quintal, com as portas para o depósito abertas. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 121: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 122: Imagem renderizada do escritório no mezanino. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 123: Ilustração referente ao projeto “apartamento galeria”. Produzido pela autora em outubro 30, 2024.

FIGURA 124: Localização do “apartamento galeria”, na cidade de Vila do Conde. Retirado outubro 16, 2024 de Google Earth.

FIGURA 125: Moodboard. Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 126: Fotografia da pré-existência, hall de entrada. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 17, 2023.

FIGURA 127: Fotografia da pré-existência, disposição de móveis na sala. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 17, 2023.

FIGURA 128: Fotografia da pré-existência, mesa de jantar e cozinha. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 17, 2023.

FIGURA 129: Fotografia da pré-existência, televisão e lareira. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 17, 2023.

FIGURA 130: Fotografia da pré-existência, zona de refeição e armários. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 17, 2023.

FIGURA 131: Fotografia da pré-existência, bancada da cozinha e armários. Vila do Conde (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 17, 2023.

FIGURA 132: Planta de Reforma. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 133: Planta de layout do projeto de interiores. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 134: Desenho técnico para execução do armário para frigorífico e portas pocket. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 135: Imagem renderizada do hall de entrada. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 136: Imagem renderizada do corredor para a sala e a cozinha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 137: Imagem renderizada da cozinha aberta para a sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 138: Imagem renderizada da cozinha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 139: Imagem renderizada da cozinha. Edmundo* (2024). Fornecida por Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 140: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 141: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 142: Imagem renderizada da varanda. Edmundo* (2024). Fornecida por Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 143: Planta dos quartos, projeto inicial. Edmundo* (2024). Fornecida por Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 144: Planta dos quartos, projeto modificado. Edmundo* (2024). Fornecida por Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 145: Imagem renderizada do quarto para o filho. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 146: Imagem renderizada do quarto inicial feito para a filha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 147: Imagem renderizada do quarto inicial feito para a filha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 148: Imagem renderizada do quarto para o filho. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 149: Fotografia da obra após a demolição das paredes da sala e cozinha. Edmundo* (2024). Fotografia tirada pela autora em abril 16, 2024.

FIGURA 150: Fotografia da obra após a demolição das paredes da sala e cozinha. Edmundo* (2024). Fotografia tirada pela autora em abril 16, 2024.

FIGURA 151: Fotografia da obra durante a colocação do piso radiante. Edmundo* (2024). Fotografia tirada pela autora em junho 05, 2024.

FIGURA 152: Fotografia da obra após revestir as paredes em gesso acartonado e colocação de lareira. Edmundo* (2024). Fotografia tirada pela autora em julho 23, 2024.

FIGURA 153: Fotografia da obra após a demolição das paredes da sala e cozinha. Edmundo* (2024). Fotografia tirada pela

autora em agosto 30, 2024.

FIGURA 154: Fotografia da obra durante a colocação do pavimento cerâmico da cozinha. Edmundo* (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 20, 2024.

FIGURA 155: Ilustração referente ao projeto “entre cantos e encontros”. Produzido pela autora em outubro 30, 2024.

FIGURA 156: Localização do apartamento, na cidade do Porto. Retirado em outubro 16, 2024 de Google Earth.

FIGURA 157: Fotografia da pré-existência, hall de entrada. Porto (2024). Fotografia tirada por João Edmundo em março 03, 2024.

FIGURA 158: Fotografia da pré-existência, sala. Porto (2024). Fotografia tirada pela autora em março 03, 2024.

FIGURA 159: Fotografia da pré-existência, sala. Porto (2024). Fotografia tirada pela autora em março 03, 2024.

FIGURA 160: Fotografia da pré-existência, hall de entrada. Porto (2024). Fotografia tirada pela autora em março 03, 2024.

FIGURA 161: Fotografia do Moodboard. Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 162: Esquisto do projeto. Produzido pela autora em abril, 2024.

FIGURA 163: Planta Original. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 164: Planta do projeto de interiores. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 165: Imagem renderizada do Hall de Entrada. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 166: Imagem renderizada do Hall de Entrada. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 167: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 168: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 169: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 170: Imagem renderizada da instalação sanitária de serviço. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 171: Fotografia da obra, hall de entrada no início das demolições. Porto (2024). Fotografia tirada pela autora em setembro 24, 2024.

FIGURA 172: Fotografia da obra, hall de entrada após as demolições. Porto (2024). Fotografia tirada pela autora em outubro 03, 2024.

FIGURA 173: Fotografia da obra, hall de entrada após a construção das paredes curvas. Porto (2024). Fotografia tirada pela autora em outubro 26, 2024.

FIGURA 174: Ilustração referente ao projeto “CASA CASO”. Produzido pela autora em outubro 30, 2024.

FIGURA 175: Localização do apartamento, na cidade do Porto. Retirado em outubro 16, 2024 de Google Earth.

FIGURA 176: Planta do projeto de arquitetura. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 177: Render do projeto de arquitetura, sem aplicação de materiais. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 178: Render do projeto de paisagismo. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 179: Render do projeto de paisagismo. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 180: Moodboard. Fotografia tirada pela autora em novembro 02, 2022.

FIGURA 181: Planta do projeto de interiores. Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 182: Imagem renderizada do Hall de entrada da garagem. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 183: Imagem renderizada do corredor dos quartos, visto da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 184: Imagem renderizada do corredor dos quartos, visto da entrada. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 185: Imagem renderizada da sala. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 186: Imagem renderizada da vista para a cozinha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 187: Imagem renderizada do interior da cozinha. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 188: Imagem renderizada da entrada da suíte principal. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 189: Imagem renderizada da suíte principal. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 190: Imagem renderizada da suíte principal, evidenciando as portas de correr fechadas. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 191: Imagem renderizada da suíte principal, evidenciando as portas de correr abertas. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 192: Imagem renderizada da casa de banho da suíte principal. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

FIGURA 193: Imagem renderizada da casa de banho da suíte principal com vista para o jardim. Edmundo* (2024). Fornecida pelo Atelier Edmundo* Arquitetura e Planeamento.

ROTEIRO DE QUESTIONÁRIO APLICADO ÀS EMPRESAS

CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS

Qual o número de funcionários?

Há quantos anos atuam no mercado?

Qual o número de projetos realizados (ou média anual)?

Qual o número de projetos em execução?

Destes projetos quantos são voltados apenas para interiores de casas e apartamentos?

Qual o perfil predominante dos clientes?

Como é dividido o trabalho dentro do escritório? Existem equipes para cada área/tarefa?

Como os clientes entram em contato com o escritório?

Como definem a relação com os clientes?

Como definem o tipo de arquitetura que desenvolvem?

Como divulgam o trabalho do escritório?

Como é o processo de trabalho de um projeto residencial?

Como são feitas as reuniões com os clientes?

Quais as pessoas que compõem as reuniões?

SOBRE O PROCESSO DE BRIEFING

Como lidam com o processo de Briefing?

O Briefing é adaptado à natureza do projeto (residência, espaço comercial, residência para 3ª pessoa, serviço) ou segue um formato padrão?

Existe algum tipo de formalização (ou aprovação do cliente) quanto às fases iniciais de Briefing?

Em que momento é desenvolvido o programa de necessidades? É desenvolvido em conjunto com o cliente?

Existe diferença entre o programa de necessidades da arquitetura e o programa de necessidades do espaço interior?

O cliente necessita de algumas ideias iniciais do arquiteto, ou ele já possui todas as ideias no momento da reunião?

Os clientes se expressam somente por meio de palavras ou trazem suportes como: imagens, rascunhos, fotos e revistas especializadas?

Em que nível são consideradas as preferências e estilos arquitetônicos dos clientes?

Os clientes fornecem informações de ordem qualitativas ou quantitativas? Subjetivas ou objetivas?

Quais estratégias utilizam para entender as particularidades dos moradores de uma casa, no caso de projetos residenciais?

Consideram que o cliente sai seguro do que quer?

Normalmente, terminam a etapa de coleta de dados com todas as informações de que precisam?

O arquiteto tem liberdade para comentar e modificar o Briefing?

O contrato, quando existe, é baseado no Briefing?

O Briefing diminui ou aumenta o número de revisões?

Como são tratadas as alterações de projeto? Há algum controle de revisões do projeto?

Qual é o primeiro passo após o briefing?

JOGO RÁPIDO, COM UMA PALAVRA, DIGA O QUE LHE VEM A MENTE QUANDO PENSA EM:

Arquitetura

Espaço Interior

Relação com Cliente

Lar

Alteração de projeto

Briefing

ENTREVISTA COM A REPRESENTANTE DA Empresa A, da Póvoa de Varzim.

Realizada em vídeo-chamada, no dia 02 de outubro de 2024.
gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

HÁ QUANTOS COLABORADORES NA EMPRESA?

São três.

HÁ QUANTO TEMPO ESTÃO INSERIDOS NO MERCADO, E QUAL É O TEMPO DE EXPERIÊNCIA DE CADA UM?

Uma é estagiária de arquitetura de espaços e começou a ingressar pelo estágio profissional. E a outra é colaboradora, já trabalha no mercado há cinco anos, e está a um ano e meio na minha empresa... Eu acabei o curso de arquitetura em 2012.

DESDE QUE TERMINOU O CURSO DECIDIU TRABALHAR COM INTERIORES? COMO FOI ESTA TRANSIÇÃO?

Bem... Eu acabei o curso, e fui estagiar para um gabinete mesmo de arquitetura, fiz lá o estágio e depois fiquei mais ou menos um ano nesse gabinete. Entretanto, saí e fui trabalhar numa empresa de construção civil durante oito anos.

Decidi sair porque a empresa de construção civil não era de interiores propriamente dito, era arquitetura e construção de raiz. E então passei para os interiores porque realmente era o que eu me interessava.

QUANTOS PROJETOS JÁ FORAM REALIZADOS ATÉ ENTÃO?

São muitos, assim, a média anual anda ali nos 20.

QUAL É A TIPOLOGIA PRINCIPAL DOS PROJETOS DESENVOLVIDOS, E QUAL É O TIPO PREDOMINANTE DE CLIENTES?

Nós fazemos mais habitação, mas temos 30, 40% de comercial também. O cliente final é quem nos contacta.

COMO É DIVIDIDO O TRABALHO NO ESCRITÓRIO ENTRE OS TRÊS?

Há um processo muito bem definido, desde que chega o pedido de informação até ao início do projeto em si, se o cliente decidir avançar. Esse pedido de informação é sempre direcionado para uma das minhas colegas que recebe todos os e-mails, os e-mails de tudo o que seja da orçamentação. Depois ela recolhe todas as informações que são necessárias, e passamos para uma videochamada sem compromisso, para eu explicar qual é o meu método de trabalho, para conhecer o cliente e para perceber quais são as necessidades dele.

E com essa informação dessa videochamada, em meia hora, eu consigo fazer um orçamento do valor dos nossos honorários. Do nosso trabalho em si, quanto é que isso vai custar, qual é o tempo que vai demorar, e quais são as fases a seguir desde

a adjudicação até à conclusão.

O cliente, recebendo esse orçamento, decide se quer avançar, se quiser avançar, voltamos a reunir para recolher todas as informações para iniciar o processo. Depois, o projeto em si está dividido. Normalmente, eu faço a parte criativa, eu dou os primeiros inputs de como poderá ser o projeto, e, depois, passo à colaboradora, para o desenvolvimento desse projeto.

Como temos neste momento muitos projetos em curso e ela também não consegue dar seguimento a tudo, eu também faço esse desenho técnico.

O contacto com o cliente é sempre feito comigo, pode ou não estar presente uma das colaboradoras, mas nunca deixo a colaboradora diretamente com o cliente. Porque acho que o cliente quando procura, procura também o meu acompanhamento. Apesar do meu trabalho estar a ser dividido pelas minhas colegas e ser uma coautoria do projeto.

Como é óbvio, nunca deixo de dizer que é uma coautoria porque as ideias podem ser minhas, mas o desenvolvimento também é da minha colega e acho que ela tem que ser reconhecida também.

No meu caso é muito redes sociais e “passo a palavra”. Eu tenho muitos clientes recorrentes que começaram, imagina, com a renovação de uma sala, depois passaram para o escritório, depois para o quarto dos filhos... Depois a tia viu e gostou e também quer fazer a casa. Depois a amiga da amiga, portanto, é muito “passo a palavra”. No Instagram o que eu sinto é que, como eu partilho muito a minha vida pessoal e as coisas que eu gosto, aproxima demasiado também o cliente. O cliente se identifica comigo, logo, vai se identificar com o meu trabalho. E é por isso também que procuram que as reuniões e que o contacto seja feito diretamente.

Tento que seja a mais empática possível, ou seja, tento criar mesmo uma relação de confiança... e de proximidade. Porque, quanto mais eu souber do cliente, mais o projeto vai de acordo às suas necessidades. Portanto, em um projeto, principalmente em um projeto de habitação, nós precisamos saber como é que a pessoa vive a casa, porque todas as pessoas vivem a casa de uma forma diferente. Nós não podemos fazer um projeto que seja igual a outro anterior, porque as pessoas vão viver a casa de outra forma.

QUEM FAZ O CONTACTO COM O CLIENTE?

MUITOS DOS CLIENTES VÊM ATRAVÉS DAS REDES SOCIAIS?

COMO DEFINE A SUA RELAÇÃO COM OS CLIENTES?

Então, eu tento a aproximação ao máximo com o cliente, até numa conversa mais descontraída, tentar perceber algumas coisas fora do contexto até do projeto em si... porque isso vai me trazer informação para dentro do projeto. E isso, para mim, é muito importante, é responder às necessidades dos clientes porque são eles que vão viver a casa.

Se eu tenho um cliente, que é muito desarrumado na cozinha, eu não lhe posso sugerir que faça uma cozinha “open space” para a sala. Porque, no dia a dia, ele vai se tornar refém dessa cozinha. Porque... depois vai olhar e não vai gostar do que vê. E muita gente vem “ah, eu gostava do open space” e “eu gosto das cozinhas abertas para a sala”. Depois tento perceber, e explico depois, claro que a última decisão é sempre pelo cliente, mas eu tento passar toda a informação e dizer assim: “Eu acho que com este estilo de vida isto não lhe vai ser prático”.

E esse conhecimento só se consegue se tiver essa tal proximidade com o cliente, porque se houver uma barreira de arquiteto cliente muito grande, esse muro, se não for ultrapassável... não vais conseguir chegar até o cliente da forma que tu queres, e o projeto vai refletir isso, mais cedo ou mais tarde.

Não sei se há uma definição, o que eu procuro sempre, é: conforto e personalidade no projeto. O projeto tem que refletir o cliente, tem que haver personalidade, a pessoa tem que entrar em casa e tem que sentir que aquela casa foi construída para si, não para uma revista, não para outra pessoa. E que seja... funcional, porque isso é o mais importante, porque se as coisas não forem funcionais, e no dia a dia não forem práticas, a pessoa não vai gostar do espaço, e não vai até perceber o porquê que não gosta dele, porque não é por não estar bonito, é por não ser funcional.

É a mesma coisa que nós colocarmos um tapete... com um pelo *XPTO*, em que a pessoa tem medo de passar por cima desse tapete, e circundar a área à volta... Isso, no dia a dia, eu vou olhar para trás e dizer que tapete lindo, que maravilhoso, que peça de arte. Mas o facto de não poder atravessar, vai condicioná-lo no uso da casa, por isso, ele, se calhar já vai olhar para aquilo e “gastei tanto dinheiro... não era bem aquilo...”, porque vai se tornar refém desse próprio espaço.

Por isso, para mim, a casa tem que ser prática. É para ser usada e vivida, não há nada intocável. Não há nada que não se possa mexer de sítio. A casa em si só tem que ser uma metamorfose,

tem que seguir ajustando, porque a criança cresceu, porque entrou mais um elemento para a família, porque existe um animal. Portanto a casa tem que ter esse poder de transformação porque as pessoas vão mudando.

Hoje, se calhar, é um casal que chega a casa, sai de casa de manhã, e chega a casa à noite... e, daqui a dois anos, tem uma criança em que está a correr a casa toda, e está a tocar em tudo.

Portanto, a casa, para mim, deve ser confortável, refletir a personalidade, e ser funcional. É o pilar da minha história. É o que eu quero criar para os clientes.

Depois outra coisa que eu procuro muito é o uso da cor, porque sinto... que há uma grande dificuldade em inserir cor nas casas das pessoas, porque as pessoas têm medo da cor... Porque é confortável o creme, o cinza e o branco e nunca falha, portanto são sempre soluções que resultam. No entanto, se queremos realmente transferir essa personalidade do cliente, há muita coisa que se pode fazer... e as pessoas têm muito medo da cor. E a cor, não é preciso ter medo, é preciso saber usar de forma correta e em elementos chave. Porque acho que realmente trabalhando bem a cor, ganhamos muito na arquitetura de interiores.

No início, quando comecei, eu senti muito isso. As pessoas vinham com os medos e então diziam “não mas se eu prefiro os cremes, os cinzas”, e eu consigo adaptar o meu trabalho também a essas exigências, como é óbvio.

Agora, sinto muito que já me procuram pela cor e tenho muitos clientes que me dizem assim “olha eu nem gostava de cor e depois de começar a ver projetos seus com cor eu agora gosto”. Portanto as pessoas começam também a olhar para a cor de outra forma, já seguem o meu trabalho, já entendem o poder da cor e quando ela é bem usada o que é que reflete.

Apesar, de como eu digo, eu tenho sempre que refletir, no trabalho, tenho sempre que refletir a necessidade do cliente, e se eu tenho um cliente que me pede pretos, brancos e cinza, eu vou fazer um projeto preto, branco e cinza.

Algum momento em que eu vou tentar colocar um bocadinho de cor, mas se eu vir também que o cliente é relutante a isso, também retiro e consigo fazer igualmente um projeto... O que

COMO DEFINE O TIPO DE ARQUITETURA QUE DESENVOLVE?

JÁ QUE ENTRAMOS NESSE ASPETO DE COR, TEXTURAS E MATERIALIDADE QUE TRABALHA MUITO BEM... SENTE QUE O CLIENTE, JÁ ESTÁ A ESPERA DESSE UNIVERSO COLORIDO, OU PREFEREM OS NEUTROS?

eu acho... é que ele iria ganhar mais se introduzíssemos alguma cor, que às vezes a cor pode ser um pequeno objeto, um detalhe, não tem que ser propriamente a casa toda em arco-íris.

COMO É FEITO O PROCESSO DE BRIEFING?

Volto a reunir com o cliente para perceber realmente o que é que faz sentido para ele. Tentar conhecer um bocadinho mais do cliente, quais são as necessidades dele, o que é que eles gostam na casa, o que não gostam, qual é o budget que eles têm para poder gastar na obra.

O meu processo é muito por etapas, no sentido de envolvimento do cliente. Eu não gosto de uma primeira reunião, apresento o projeto e termino o projeto. Eu gosto de envolver o cliente nas diversas fases. Então, normalmente eu faço essa reunião inicial, depois passamos ao layout por exemplo da planta, como é que pode ser a distribuição dos espaços caso seja uma renovação e reúno o cliente, mostro o layout mostro quais são as ideias bases do projeto em termos de cor, de materialização dos materiais e de imagem do espaço portanto através de moodboards.

Depois o cliente dá ok para isso e passo para um desenho mais técnico, por exemplo, se for roupeiros, cozinha, um desenho que já não é em planta, que já é em 3D. Portanto, reflete a espacialidade do próprio projeto.

Volto a ter a reunião com o cliente, e, quando o cliente aprova, passamos à parte mais exata dos materiais a usar, com as amostras, com os tecidos... Portanto o projeto já mais definido. E, depois, o cliente dando ok para isso passamos à parte da orçamentação, depois dou continuidade para a execução das peças desenhadas em si. O que eu acho interessante é ir envolvendo o cliente ao longo do processo, porque senão o que é que aconteceria? Eu apresentaria um projeto, e o cliente dizia “mas não era bem isto”, então íamos recuar tudo. Se fizermos por etapas, eu consigo acompanhar de uma forma mais segura o cliente e o projeto em si, e há menos erro há menos recurso.

SENTE QUE CONHECE O CLIENTE EM CADA UMA DESSAS REUNIÕES?

Eu não posso conhecer o cliente, até porque ele não vai ter a confiança, e o à vontade de me dizer tudo logo na primeira reunião, e vamos desconstruindo a própria personalidade do cliente ao longo do processo. É a mesma coisa quando conheces uma pessoa, não vais logo fazer todas as perguntas que queres. Depois vais ganhando essa confiança, essa abertura, e em cada reunião vais sabendo mais um bocadinho... até que podes estar a perguntar, até uma pergunta mais... podes estar

a fazer até uma pergunta mais íntima, que ele vai responder, porque já ganhou toda a confiança para trás, e isso é importante para nós.

Como também já me aconteceu, atenção, isto não é só assim... um mar de rosa. Já me aconteceu, eu chegar ao final do projeto e dizer, eu acho que não conheci bem este cliente... Eu acho que... ele não me deu de imediato. Já são pessoas que por si só tem uma personalidade mais fechada, e que não olham para a casa se calhar também de uma forma assim, tão... tão aproximada... ou seja, para eles, é só uma habitação... é só um espaço para dormir.

Acho que tem a ver... isso não sei dar uma resposta muito exata. O cliente é que me vai dizer isso, vai dizer quando é que é o momento. Tem clientes que lá está na primeira reunião conseguem transmitir imensa coisa outros não, e eu vou ganhando essa confiança acho que tem que ser muito o nosso intuito. Não há uma lógica. Acho que é como conhecer... é como ter uma amizade, é explorando e ver até onde pode ir com ela e depois... é um bocadinho assim, do avanço e recuo.

Na segunda reunião, já existe uma adjudicação, e o cliente vai mesmo avançar connosco, aí já fazemos essa tal listagem de perguntas, que não tem uma lista. Dependendo do projeto, vamos falar de uma cozinha, quem é que cozinha em casa? Cozinha todos os dias? Como é que gostam de usar o fogão, numa ilha, nas costas? Frigorífico grande, frigorífico pequeno? São pessoas que gostam de ter tudo à vista ou gostam de esconder tudo na cozinha? Portanto, este tipo de perguntas. Para depois começar o desenvolvimento do projeto... E, consoante vamos avançando... Imagina, depois na fase em que apresento por exemplo, o 3D, surgem outras perguntas: materiais, são materiais fáceis de limpar, ou são materiais um bocadinho, mais difíceis de limpar? Tem funcionária para limpeza, ou são eles que limpam? Perguntas que vão definir escolhas, e, que principalmente, os ponham a pensar.

Do género, “ai mas eu gosto de... não gosto de armários em cima, só gosto de armários em baixo”, então, tem pouca quantidade da louça... “não, tenho muita”, então onde é que vai arrumar e a pessoa fica... a pensar. Porque as pessoas muitas vezes vêm com ideias de pinterest, de imagens que vêm que não são reais para o nosso tipo de arquitetura, de casas que temos. Nós vemos no pinterest uma cozinha que tem um pé direito de 6 metros e as nossas casas não tem mais de 2,60.

COMO SENTE QUE É O MOMENTO CERTO PARA FAZER TAL PERGUNTA?

EM QUAL MOMENTO DESENVOLVE O PROGRAMA DE NECESSIDADES?

SENTE QUE MUITOS CLIENTES TRAZEM SUAS PRÓPRIAS REFERÊNCIAS?

Há muitos pequenos pormenores, principalmente em cozinhas, que as pessoas só veem uma cozinha bonita numa imagem e adoram aquilo, mas depois, para elas não vai ser prático.

Sim, chegam com as referências... chegam a dizer “ah eu vi isto nesta página no Instagram e no Pinterest”, e depois são, imagem, um múltiplo de imagens que nada têm em comum. Gostam de uma coisa minimalista, com uma coisa com muita cor, com uma coisa um bocado vintage, e misturam tudo. Então, eu acho que, muitas vezes, os clientes gostam de muita coisa, e depois não conseguem unir, por isso é que eles nos procuram, porque eles dizem muitas vezes... “eu tenho muitas ideias mas não sei como é que é pôr isto em prática”, exatamente por causa disso, porque veem muita coisa que não une, e precisam ali de unir aquelas peças todas... é por isso que eles procuram o profissional, acho que é muito nesse sentido, e perceber se realmente é viável ou não essa execução.

ACHA QUE ELES CONSEGUEM VERBALIZAR AQUILO QUE QUEREM? EXPRESSAM-SE DE MANEIRA QUANTITATIVA, QUALITATIVA, SUBJETIVA OU OBJETIVA?

Principalmente nunca conseguem classificar se aquilo é viável ou não no espaço, lá está, apresentam, muitas vezes, uma cozinha de um Pinterest em que a pedra é capaz de custar 15 mil euros, e há pessoas que não têm noção disso, portanto os materiais são caros, cada vez mais caros. E também, não conseguem imaginar aquelas casas no espaço que escolheram para a sua habitação, vem com uma sala que tem 100 metros quadrados e dizem como é que eu faço isto na minha sala que só tem 20 ou 30, não é? Não conseguem visualizar que aquele espaço não é possível no espaço real mas facilmente conseguimos explicar que naquela imagem que ele viu e que gostou há sempre alguma coisa que nós podemos retirar e nunca digo “Ah, isso é impossível fazer aqui”, tento é ver na imagem o que é que eu posso retirar daquela imagem que ele gostou, o que é que eu posso retirar para o projeto

EXISTE ALGUM TIPO DE CONFUSÃO PELO FACTO DO CLIENTE NÃO CONSEGUIR EXPRESSAR-SE, EVENTUALMENTE?

Não, porque... digo sempre, mostre-me então um exemplo daquilo que gosta. Faço sempre isso. Porque as pessoas não sabem os nomes dos materiais, nem acho que tenham de saber. E depois tento explicar sempre os prós e os contras de alguma coisa.

Eu nunca digo, não faço. Eu digo “olha, ok, quer um microcimento? Sabe quais são as condicionantes de um microcimento? É poroso, vai absorver, pode ficar com manchas, pode rachar. Está seguro disso? Se estiver seguro, e mesmo assim quiser, ou assumir que isso é a característica do material, avançamos.” A pessoa é que tem de estar consciente de como, no tempo, como

é que fica. Porque muitas vezes eu digo, as imagens que vê, são sempre obras, acabaram de ser feitas, são impecáveis. Agora, vamos ver esta obra daqui a 10 anos, como é que esse material se comportou. Se estiver consciente, mas eu gosto desse ar industrial, gosto dessas rachas, gosto dessas menchas, está ok, vamos avançar. Mas mostrem todos os cenários. Nunca digo que nenhum material é impossível. Nunca, nunca faço isso. Acho que o cliente tem que ter conhecimento das coisas.

Depende do cliente, mas normalmente o facto de estar a fazer faseado, faz com que não haja essas alterações. Porque quando o cliente dá o ok, aquela fase está fechada, na fase a seguir não vai implicar.

Depois das poucas alterações que pode haver é na troca de um tecido, na modelagem de um sofá, mas pormenores, nada que vá afetar o nosso trabalho em que tenha que se fazer um recuo tão grande, que nos faça perder tempo, portanto, isso não acontece.

Eu acho que é a experiência, é colocar-nos no papel do cliente, o que é que nós gostávamos que nos perguntassem se estivéssemos a desenvolver um projeto, ou quando nós pensámos na casa para nós, o que é que para nós é importante, então são essas perguntas que nós vamos fazer ao cliente. Portanto, acho que tem muito a ver com a experiência pessoal e com a forma como nós achamos que o projeto pode ser desenvolvido.

Sim, isso sem dúvida, foi o que eu disse desde o início, quanto mais conhece, mais o projeto vai de acordo e ele vai ficar mais satisfeito, porque realmente há muita coisa que respondeu às necessidades deles, mas também nunca consegues responder a 100%, até porque o próprio projeto, o próprio espaço há condicionantes, não é? E o cliente estando ciente disso, é o mais importante, porque tu também estás mais descansado. Sabes que fizeste o teu papel e conseguiste maximizar ao máximo aquele projeto, ou seja, o melhor que aquilo já não dava para fazer, porque há condicionantes que não te deixam.

O PROJETO QUE FAZEM SOFRE MUITAS ALTERAÇÕES?

QUANTO MAIS CONHECIMENTO TEM SOBRE O CLIENTE, MELHOR FICA O PROJETO?

ENTREVISTA COM A REPRESENTANTE DA Empresa B, de João Pessoa.

Realizada em vídeo-chamada, no dia 31 de janeiro de 2024.
gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

HÁ QUANTOS COLABORADORES NA EMPRESA?

Atualmente, sou eu mais dois estagiários a meio período, um de design e outro de arquitetura.

HÁ QUANTO TEMPO ATUA NO MERCADO?

Há dois anos e meio. E sou formada em design de interiores há três, mas eu não tenho um espaço físico para receber clientes. Eu trabalho de forma remota.

QUAL É O NÚMERO DE PROJETOS JÁ REALIZADOS? E QUAL É A TIPOLOGIA DELES?

Como um todo, até agora foram 19 projetos. Eu já fiz três projetos de caráter comercial, mas todos os outros são voltados em residencial. É o meu foco.

QUAL É O TIPO PREDOMINANTE DE CLIENTE?

Chega mais família, na casa dos quarentas. A maioria dos meus clientes são mulheres, na verdade. Algumas são mães solteiras, são empreendedoras.

COMO É DIVIDIDO O TRABALHO DENTRO DO ESCRITÓRIO?

Os estagiários ficam com a parte operacional. Deixo eles participarem de todas as etapas, desde a criação. Então, na reunião de briefing, eu peço para um deles participar e, geralmente, essa pessoa que participa do início, ela vai até o final. Então, ela participa comigo na reunião. Depois, a gente senta e tem uma reunião sobre como vai ser a criação desse projeto. Depois, entramos na parte de modelagem para, então, virem as outras etapas operacionais. E aí, essa pessoa fica até o detalhamento e a entrega final do projeto. Eu sempre coloco um em um projeto, e o outro, em outro. E eu fico mais na parte de prospecção de cliente, planejamento de cronograma, de visita com fornecedor, fazendo a parte de revisão também desses projetos. A parte operacional não fica mais comigo.

E A PARTE CRIATIVA, TAMBÉM É FEITA POR SI?

Sim, com certeza. Tem que passar pela minha assinatura.

COMO OS CLIENTES ENTRAM EM CONTACTO?

A maioria vem do meu Instagram. Mas também funciona muito do boca a boca, né? Quando um cliente passa a me indicar para outro e assim vai. Então, assim que eu comecei, a minha primeira cliente foi minha tia. Eu tinha muita liberdade pra fazer o projeto, para entender como é que ia ser essa dinâmi-

ca. Ao longo do tempo que eu fui fazendo o projeto, o primeiro ciclo foi o ciclo de amizade, de familiares, e depois esse ciclo partiu para outras pessoas, conforme o meu trabalho foi crescendo.

Eu falaria que é boa. Quando a gente trabalha com pessoas que são conhecidas, a gente consegue dividir muito bem o profissional do pessoal. E, acontece também o contrário, de os clientes que não me conheciam antes, passarem a ser meus amigos depois. Porque, de certa forma, quando você está projetando, você tá colocando um pouco da sua identidade ali. Por mais que tenha uns gostos peculiares dos clientes, você está colocando sua identidade. E eles te procuraram por alguma conexão específica de algum projeto, seja visual ou seja pelos meus valores.

Então, acaba que, no final das contas, quando a gente se reúne, a gente conversa e troca ideia, aparecem alguns gostos em comum... Depois a gente se encontra e acaba tendo uma boa relação.

Olha, eu não gosto de definir exatamente o meu estilo. Mas, eu tento fugir do estilo clássico, digamos assim. Que é uma arquitetura que vem muito forte, ainda aqui em João Pessoa. E aí eu tento trazer nos meus projetos muito mais o design afetivo, muito mais sobre brasilidade, um design mais contemporâneo.

Tá, vamos lá. Acontece a primeira etapa de pre-briefing, como eu chamo aqui, antes do orçamento. Então, o cliente vai preencher um formulário, me dizendo quanto que ele quer investir na reforma dele, quais são os ambientes em que ele quer reformar, o que ele quer reformar, o que ele não quer, para eu entender o tamanho dessa *reforma*, e para eu entender se, de fato, eu posso ajudá-lo.

Com essas informações, eu consigo entender qual vai ser o tipo de projeto... Porque, no escritório, vendemos três serviços diferentes: a consultoria, o projeto básico e o projeto completo. Quando fechamos o contrato, todos os tipos de serviço vão passar pela mesma etapa. Que fazemos um briefing mais detalhado, certo? Para entender quais são os gostos dele, qual cor ele gosta, qual tipo de material a gente vai colocar ali. E aí, entendemos essas peculiaridades no briefing e fazemos também um programa de necessidade para entender, na cozinha quais são os elementos que ele vai querer, o que a gente vai fazer, qual tipo de bancada. Todas essas variações e especificações a

COMO DEFINE A SUA RELAÇÃO COM OS CLIENTES?

COMO DEFINE O TIPO DE PROJETO QUE DESENVOLVE?

QUAIS SÃO AS FASES DE UM PROJETO RESIDENCIAL?

gente faz no briefing mais detalhado.

Depois disso, entra a etapa que chamamos de “estudo preliminar”, onde entendemos qual é a melhor disposição de layout para aquele ambiente. E aí, sempre fazemos duas ou três variações disso para ter uma primeira reunião com o cliente após o briefing. Então, reunimos e apresentamos para ele, para que quando formos para o processo criativo, não irmos para uma coisa muito fora da realidade do que ele queria.

Dentro dessa apresentação de layout, também mostramos o moodboard com várias referências para entender o que ele está procurando ali. Porque ele nos manda também algumas referências. No formulário de briefing, temos as opções de algumas imagens, mas essas imagens, muitas vezes não sabemos se ele gostou só de uma textura, só de uma cor, e não de um todo, sabe? Então, vamos traduzindo tudo isso para entender.

Depois que é aprovada essa etapa do estudo preliminar, vamos para a etapa de anteprojeto. No anteprojeto, sim, começamos a detalhar a maquete 3D. Então, fazemos toda essa parte de renderização da imagem, né? E apresentamos para ele. Apresentando isso, muitas vezes a gente não tem revisão, justamente por ter passado por processos anteriores. Depois disso, que é aprovado, e óbvio, se não for aprovado, também a gente passa para a etapa de revisão, e depois a gente vai para detalhamento.

COMO LIDAM COM O PROCESSO DE BRIEFING?

Então, no primeiro contato que o cliente tem comigo, quando eu falei para você sobre o pre-briefing, é um formulário que ele preenche... Que tá disponível lá no meu Instagram. E aí, o outro... A outra etapa de briefing acontece de maneira presencial, onde eu tenho um formulário pronto. E, às vezes, eu levo ou digital ou impresso... E eu vou fazendo essas perguntas para o cliente. Mas, eu tento que saia como uma conversa. Não como um questionário.

Vamos conversando sobre isso, e vou anotando a respeito. Então, tento lidar de uma maneira mais leve, para que ele não sinta que está sendo interrogado todo o tempo. Até porque esse formulário de briefing é muito extenso. Quando se tem mais de... Por exemplo, quando fecha um projeto de um apartamento completo, são muitos ambientes entender, para especificar. Então, acaba que a reunião de briefing nessa etapa é muito extensa. Isso, dura de duas a três horas... E aí eu tento levar um cafezinho, para a gente conversar, de uma maneira

mais leve, como conhecidos e amigos.

Sim.

Tipo na reunião de briefing, tem alguns clientes, mas não são todos... Que já vem, que desenha, que manda vídeo dizendo que foi determinado lugar, e que gosta muito disso aqui. E tem alguns clientes que realmente não fazem ideia do que fazer com o espaço. Eu gosto muito disso... porque eu começo a apresentar para eles as soluções. De como harmonizar as cores, sobre a disposição do ambiente, sobre a iluminação... No fundo, você está ali fornecendo informação. Que ele pode usar ou não.

O cliente, alguns, muitas vezes, traz uma pasta do Pinterest... Aí eu vou olhando uma imagem de cada vez, e perguntando pra ele se foi determinada coisa, se foi determinada a cor, se foi determinada luminária, se foi determinado padrão. Do que ele gostou daquela referência, né? Porque às vezes não é o todo, e aí a gente pega essas referências que eles trazem mesmo pra dentro do projeto e, depois, acabamos trazendo outras referências, também para somar as ideias.

Então, pensando bem agora... eu só tive dois clientes que tinham esse estilo mais clássico. A gente fez sim um projeto, que no final me surpreendi com o resultado. Porque considero desafiador trabalhar com metais dourados, com marmorizado, com boiserie... São alguns elementos que quando eles estão ali no ambiente acabam pesando. Então, é algo que eu não gosto. E fui entendendo que aquele cliente chegou até mim porque ele gostou de alguma coisa do meu trabalho. E alguma coisa, muitas vezes, não visual. Então, juntei o marmorizado, por exemplo, com um toque de cor na marcenaria, com puxadores no preto, no acabamento preto escovado... Mas também trouxe determinada luminária com um toque mais clássico.

Então, assim, a gente foi pontuando cada coisa de uma forma que misturou tudo. É por isso que falo que não gosto de determinar o estilo exatamente do meu trabalho. É como se fosse fazer um equilíbrio entre o que eu gosto e o que eles gostam, não é?

Os dois. Temos que fazer a pergunta sobre os dois, na verdade. Porque se uma família chega para mim e fala “gosto muito de receber visitas”. Você não sabe com que frequência ela vai gostar de receber visitas... Se ela precisa, por exemplo, de um

O BRIEFING É ADAPTO À NATUREZA DO PROJETO?

O CLIENTE TEM CERTEZA DO QUE QUER?

E O QUE ACONTECE QUANDO O ESTILO DO CLIENTE É DIFERENTE DO SEU?

OS CLIENTES VÊM COM INFORMAÇÕES DE ORDEM QUALITATIVAS OU QUANTITATIVAS, SUBJETIVAS OU OBJETIVAS?

E QUAIS SÃO AS ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PARA ENTENDER ESSAS PARTICULARIDADES DOS MORADORES DE UMA CASA?

espaço que vai ser home office e também um quarto de visitas. Então tudo isso a gente vai puxando.

Eu acho que a gente consegue entender nas entrelinhas da conversa. Então, na conversa, fazendo perguntas, que não são tão diretas assim... Por exemplo, a pessoa me fala “Eu tenho cinco filhos”. Então, eu sei que eles não precisavam só de uma mesa grande, eles precisavam de uma mesa gigante. Também faço perguntas diretas, no sentido de, tipo, alergia, se essa pessoa tem TDAH. Pergunto algumas coisas quando percebo que a pessoa está aberta a conversar.. Porque também tem muito isso. Não temos, na verdade, intimidade com o cliente. Então precisamos ponderar muito nas nossas palavras.

Tem cliente que vai lhe dar abertura pra falar, e, quando ele dá, converso de forma direta, fazendo perguntas muito específicas, sobre alergia, sobre deficiência física, sobre alguma doença mental...

FIQUEI CURIOSA... AO PERGUNTAR SOBRE O TDAH, COMO ISSO REFLERE NO PROJETO?

Sim, então, a neuro divergência é muito diferente em cada pessoa, né? Cada um age de uma maneira, tem pessoas que vão me relatar facilmente. Por exemplo, uma cliente que descobriu TDAH recentemente e ela falou que eu preciso deixar o espaço mais limpo, como tem muita informação ela não conseguia trabalhar. E isso vai dar dinâmica, do dia a dia daquela pessoa. Então, por exemplo, ela tinha um espaço onde a mesa de trabalho dela não tinha gaveta. Ela guardava cadernos na lateral da mesa, tinha fios aparentes, coisas que a incomodavam, mas que ela não sabia que incomodavam.

E muitas vezes eu prefiro os projetos onde as pessoas já moram nesse espaço por isso. Porque eu consigo entender o que está errado. Quando eu chego num espaço que ele está na vida real, como ele é como a pessoa está usando ali, nas últimas horas do seu dia, eu entendo De alguma maneira o que está acontecendo. As vezes eu nem imaginava fazer determinada pergunta, mas ela surge e é um insight que a gente tem dentro do projeto.

APÓS ESSA REUNIÃO DE BRIEFING, ACHA QUE O CLIENTE SAI SEGURO DO QUE QUER?

Não 100%... Porque às vezes as dúvidas são colocadas pela primeira vez. Eles nunca pensaram sobre as coisas. Tem cliente metódico, inclusive, de me perguntar porque faço tal pergunta. E aí eu falo, preciso entender isso e eu vou explicando para ele como é o processo. Então, a partir desse momento, quando eu saio de lá, eu saio com muitas respostas. Mas ele talvez tenha saído com muitas dúvidas. Sei que essas dúvidas vão ser

sanadas quando apresentarmos o projeto

Em relação à funcionalidade... Não. Mas em relação aos materiais, principalmente, porque quando a gente coloca na etapa criativa e ele vê ali no 3D muitas vezes, acaba mudando de ideias... Seja pelo valor de orçamento do projeto, seja por questão de estética.

Tenho. Eu, inclusive, falo isso para eles quando estamos em reunião. Que, por exemplo, se eles têm uma cozinha muito pequena e eles querem torre quente, querem cooktop, querem lava-loiça, querem qualquer coisa a mais, e vemos que não cabe. Falo com sinceridade: Ó, a gente vai precisar fazer escolhas. Se vocês me perguntam qual é o melhor caminho aqui, eu vou dizer que é esse... Mas aí cabe a vocês. Se vocês quiserem, vou mostrar o que podemos fazer com tudo isso... Mas talvez vocês não tenham espaço de bancada, talvez vocês vão perder isso.

E aí a gente vai nesse jogo de cintura mesmo, entendendo o que é prioridade aqui. Tanto que tem uma pergunta, inclusive, no briefing, que é o que não pode faltar nesse ambiente? O que é algo muito desejado que você não abriria mão? Levo isso para o processo criativo, entender que não posso abrir mão disso, mas, de outra coisa, eu posso.

Diminui. Hoje, são 15% dos meus clientes que pedem algum tipo de revisão, mas nada muito drástico. No contrato eu coloco duas alterações, que o cliente pode dizer tudo sobre aquele ambiente. A gente manda de novo a imagem e aí depois ele pode mais uma vez pedir mais alguma alteração.

Criar. Eu sento com um dos estagiários para entender como é que vai ser o próximo projeto.

SENTE QUE O BRIEFING SE DESVIRTUA DE ALGUMA MANEIRA?

SENTE QUE TEM LIBERDADE PARA COMENTAR E INDICAR DIRETRIZES CONTRÁRIAS AO QUE FOI DITO NO BRIEFING?

ACHA QUE O BRIEFING DIMINUI O NÚMERO DE REVISÕES NO PROJETO?

QUAL É O PRIMEIRO PASSO APÓS O BRIEFING?

ENTREVISTA COM A REPRESENTANTE DA Empresa C, de Matosinhos.

Realizada em vídeo-chamada, no dia 13 de maio de 2024.
gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

QUAL É A TIPOLOGIA PRINCIPAL DE PROJETOS QUE DESENVOLVE?

Mais de 70% do trabalho é residencial, direto com o consumidor que vive dentro do espaço. 25% é comercial. Então, a gente faz escritórios, hotéis, restaurantes, mas só 25% dos projetos por ano é que estão nessa base. E também trabalhamos para alguns promotores. A gente fornece uma casa inteira.

Então, isso significa o quê? Que o cliente chega aqui e pode comprar um projeto de arquitetura geral e engenharia, associando sempre o design interior. Isso é, a gente também vai fazer o design interior e o projeto de decoração. Fazemos um pacote fechado de projeto desde o início, desde o licenciamento até a colher de pau.

Na verdade, eu sou diretora criativa da empresa, e utilizamos o método de design para desenhar arquitetura, engenharia e o design e a decoração. Então, é o cérebro de um interiorista que define essa complexidade dessa equação matemática, para termos certeza que no final a pessoa estará vivendo com conforto, que está funcionando o espaço e que o dinheiro que ela tinha chega para construir tudo.

QUAL É O NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS DA EMPRESA?

Nesse momento, nós somos 15 pessoas. Formados em design, são oito, mais dois arquitetos. Depois pessoas formadas em áreas diversas que têm a ver com a parte da contabilidade, da gestão, pessoas das montagens, que a gente tem integrado dentro da própria empresa.

HÁ QUANTO TEMPO ATUAM NO MERCADO?

Olha, a minha empresa vai fazer 20 anos esse ano. Meu pai é arquiteto do Brasil. Então, venho de uma casa de gente de desenho, de engenharia, de arquitetura. Daí, eu fiz design de interiores aqui. No segundo ano da faculdade, eu fui trabalhar para um ótimo gabinete aqui de arquitetura geral, de engenharia. Depois, eu, entretanto, fui trabalhar para uma empresa de cozinhas alemãs. Estive nessa empresa que aprendi imenso. E, dentro dessa empresa, nasceu a minha. E ainda dentro dessa empresa, eu construí, por quatro anos, a nossa empresa. Por-

que a gente virou, tipo, duas empresas conjuntas. E eu desenhava o resto da casa e vendia no mesmo as cozinhas.

Eu diria que hoje em dia 50% dos meus clientes chegam através do que foi anterior. Porque a gente imagina, só para você ter uma noção eu estou fazendo acho que 4 ou 5 projetos... 6, acho que são 6 no total. nesse momento, que são do cliente que eu já desenhei coisas para ele há 20 anos, 10 anos. Então imagina, é cíclico.

Então, hoje, como o Gabinete já tem quase 20 anos no mercado, eu diria que metade dos meus clientes vieram através ou deles mesmos, porque já foram clientes antes ou são irmãos, primos, filhos, alguns dos meus próprios clientes.

Então 50% da agenda é preenchida pela clientela do costume. Aí os outros 50% vem do mercado geral que chega a maioria das vezes através do reconhecimento do trabalho que foi feito ao longo dos anos. Então como a gente está na comunicação social já há muito tempo internacional e nacional e já ganhamos alguns prêmios internacionais também, eu acho que hoje as pessoas encontram a gente e a gente nem sabe muito bem como.

É variável, depende de cliente para cliente... Quando dizem “eu preciso de um projeto” a primeira coisa que lhes pergunto é: eu preciso de um projeto de que?

É um projeto só de decoração, a obra está começando, então pode ser um projeto de design interior para uma casa velha, então pode ser um projeto de arquitetura, design interior e decoração e esse é o primeiro momento que eu posto de honorários.

Segundo momento, realmente fazemos um levantamento de necessidades, quais são as necessidades do cliente? Então perante a empresa perante a família, quais são as necessidades?

“Ah, tenho dois filhos” “tenho isso, tenho aquilo” “gosto disso gosto daquilo”, quer dizer, há uma pequena entrevista que vai acontecer no sentido de entender e conhecer a identidade do cliente ou a identidade corporativa. E aí está nesse decorrer do processo, minha equipa de projeto está fazendo um levantamento de rectificações de medidas em obra e tudo que for preciso. Eu vou começar o desenvolvimento de conceito para que o conjunto de pessoas que trabalham no projeto possa se

DE ONDE VÊM OS CLIENTES?

COMO É O PROCESSO DE PROJETO?

debruçar. Vou estudar o conceito daquela ou daquele espaço, passo os materiais que eu quero utilizar, marcas que vamos usar, que tipo de obra, qual é a história que a gente vai contar. Então, a criação da história é feita por mim, passada para eles.

Depois eles vão materializar no 3D então eles vão fazer o estudo geométrico, mas aqui o cliente não entra mais... depois que eu fizer o levantamento de necessidades, se for um cliente familiar, fica por aí, a partir daí a gente vai reunir apenas no dia da apresentação do projeto.

Se for corporativo é um pouco diferente.

Ou quando eu tenho um cliente residencial que é um conjunto de pessoas internacionais, aí mesmo sendo residencial, há uma reunião de 10 em 10 dias, mais ou menos, com o work in progress. Não por conta do cliente, mas por conta de nós, para a gente afunilar a quantidade de confusões que seria para ele em uma só reunião. Porque se é um português com português, ou um brasileiro com brasileiro, a gente fala a mesma língua, e numa reunião só a gente mata tudo, se é uma pessoa que vai ter mais dificuldade de comunicação por conta da língua, fica cansativo.

TEM MUITOS CLIENTES BRASILEIROS?

30% dos meus clientes são brasileiros. Pelo mundo inteiro tem brasileiros. E porque eles me escolhem? Porque eu sou objetiva e prática, entendo a língua deles, e quando eles falam de uma marca, de uma referência histórica, eles sabem que eu sei o que é. Por isso é que eu tenho tantos clientes brasileiros, porque o que acontece é que os brasileiros eles também não entendem de português. Eles vem com dificuldades.

Aí eles podem ter amigos portugueses, beber um vinho e tal. Mas fazer uma casa é uma coisa íntima. Não dá pra gente falar com alguém que a gente não entende. É muito difícil. E por isso a gente tem tantos brasileiros como clientes, porque eles me descobrem, eles sabem que eu sou brasileira e eles me ligam direto. E aí, pronto.

DISSE QUE NO INÍCIO DO PROJETO TODO FAZ UM LEVANTAMENTO DE NECESSIDADES. COMO SE DÁ ESTE MOMENTO?

Geralmente os clientes trazem um problema. Há outros que não têm um problema, e estão buscando só uma decoração. Em qualquer uma das situações, a gente vai fazer levantamento de necessidade. O que é que eu quero dizer com isso?

Realmente é tentar entender como é que a pessoa gosta de viver. Então, o tipo de perguntas que eu faço, são perguntas que

não têm muito que ver só com o que gostava de ter em cada divisão. Porque isso é senso comum.

Mas, culturalmente, muda muito ou consoante o tipo de pessoa. Então, o que é mais importante no briefing de análise de necessidades? Em primeiro lugar, você entender qual é o objeto que você tem que estudar. Qual é o problema da arquitetura.

E esse briefing é: onde é que eu estou? Ah, essa casa é em frente à praia. Ok, não, essa casa é no meio do campo. Não, isso é um apartamento pequenininho. É um apartamento muito grande... Qual é a composição da família? Ah, quantas pessoas vão viver aqui? Que tipo de pessoas são? Que profissões elas têm? Que necessidades, por conta das profissões, elas têm? Que horários é que elas têm?

O que cada uma das crianças gosta de fazer. Por quê? Não é se elas gostam de brincar de legos ou se elas gostam de ler. Isso, lógico, a gente precisa saber. Mas, também, se estudam ou não no quarto. Se os pais querem que elas estudem ou não no quarto. Ou se vamos ter um lugar específico. Então, é um conjunto de perguntas direcionadas tendo em conta aquilo que nós temos à frente.

Então, são muitas vezes essas perguntas já agarradas, porque não adianta perguntar isso e ao mesmo tempo não saber qual é, na verdade, a disponibilidade que a pessoa tem para partir paredes.

Então, esse levantamento é um levantamento exaustivo que a gente faz, que, realmente, é nessa conversa com cada cliente que a gente compreende quais são as necessidades, quer da casa, quer do tipo de vida que eles fazem.

Não, aqui não existe isso, aqui existe um ajustar ao cliente até o final. A gente ouve o cliente, se o cliente gosta de verde, a gente não vai para o azul. Se a criança pede laranja, não vai ficar tudo laranja, mas talvez não vai ficar nada vermelho. Se pode ter um toque de laranja, por que a gente vai insistir no vermelho? Entendeu? Então, eu acho que às vezes...

Não é fácil fazer a interpretação de clientes. E eu diria que para ser um ótimo designer de interiores, um ótimo projetista, a gente tem que ter muita coisa de psicologia.

Tem que saber muito de história da arte, de sociologia, moda e

O BRIEFING É LEVADO EM CONSIDERAÇÃO NO CONTRATO DE PROJETO? PARA SALVAGUARDÁ-LOS DAS ALTERAÇÕES DE PROJETO?

pessoas. E moda não no sentido das tendências, mas moda no sentido clássico.

Porque o designer interiores nada mais é do que um conjunto de relações de bom gosto... Misturadas com um conjunto de funcionalidades que têm que existir. E aí a parte técnica que está aqui por trás. Mas é poesia, poesia e interpretação, como na música.

Um escreve, outro toca, outro interpreta. Eu escrevo a história de cada um. Então, dá certo porque eu escrevo a história. Então, claro que do ponto de vista funcional, ninguém discute muito com a gente. Porque a gente sabe fazer as coisas funcionarem. Mas no sentido estético e poético, quando você não quer que mudem o seu cenário, aí você tem que ter informação dentro do seu coração.

Porque aí fica difícil, né? Se é uma casa que tem que soar a bossa nova, não pode tocar funk. Não dá. Ah, é brasileiro, não é o mesmo? Então, uma bossa é diferente de um samba que é diferente do funk. É tudo música, e é tudo brasileiro. Mas é realmente um registo diferente.

Quem busca esse gabinete, busca por conta desse estilo de desenho. Por mais que a gente interprete... É assinado por esse gabinete. Com essa linguagem, com essa depuração. Com essa sensação de bem-estar. E a gente busca muito a sensação de bem-estar. E a sensação de bem-estar vem de dentro.

Então, é um processo. Por isso, é que o briefing, quando querem algo diferente, a gente se desdobra, o cliente é o centro do trabalho, e o ego não existe, e a nossa vontade é que ele saia do processo com uma certeza que não foi enganado por ele, mesmo porque às vezes imagina se você fizer tudo o que o cliente quer, talvez ele vai ficar com o péssimo projeto.

Então a gente tem uma obrigação enquanto projetistas aqui de explicar o porquê tá feito de um determinado esquema, de uma forma. Então acho que essa é a minha verdadeira luta é para que o cliente compreenda o projeto, para que ele realmente consiga entender o que é que vai acontecer, e mergulhe com a gente no processo. Com a certeza de que eu tenho que dizer muitas vezes para eles: pode confiar, se der errado eu tô aqui. Mas precisa de estrada para aguentar essa pressão. Aqui a gente muda até ficar bom.

A gente não tem a pretensão de viver lá. Quem vai viver lá tem que ter o direito de se sentir bem lá. Então, não tem jeito. Não vai custar mais por isso. Se a gente não acertar a primeira. A gente vai acertar na terceira.

Tenho muita facilidade em interpretar. Então, se você quiser saber, eu fiz teatro durante uns anos. Eu sempre fui uma excelente aluna portuguesa. Estudei muito português, eu li muito. Tenho um conhecimento muito grande de literatura e de história. E é isso que me faz justificar os projetos de uma determinada forma. Que levam a um resultado positivo. Que ninguém se atreve a mudar nada.

Basta para mim conversar alguns minutos com os clientes. Eu sei sempre qual é a posição dele. Eu sei sempre o que ele sente. Eu entendo perfeitamente a relação das coisas que ele vai buscar. Mas é difícil falar sobre briefing. Porque no meu caso, especificamente, tem essa condicionante. E que é a única que eu ainda não consegui replicar.

Sabe aquele chefe de cozinha que cozinha e que ele também não sabe explicar como é que faz? Para ficar de um certo jeito? É o que acontece aqui, então, eu chego, olho, mudo, jogo. Por mais que cresça a equipa.

No início eu tinha medo. Meu Deus, como é que eu vou fazer crescer a equipa e fazer as pessoas pensarem como eu penso? Aí eu percebi que não tinha esse problema... As pessoas faziam, e eu ajeitava. Elas faziam, eu ajeitava. Até chegar no ponto que eu precisava que chegasse, e como sou eu que defendo o projeto, eu explico exatamente porque as coisas estão assim.

Para mim, um cliente é uma tinta. É um conjunto de cores e de texturas. Eu começo com os lápis. Quando você começa a projetar, com as cores, eu ponho as cores na minha frente. Assim, como se estivesse cozinhando. Um cheiro. Os sentidos me levam a escolher determinadas coisas. A parte poética, para mim, é por onde começava. Porque é isso que vai fazer a diferença dentro do projeto.

Mas a poesia é uma coisa que é difícil se ensinar.

Como você deve imaginar, apesar de muito jovem, existem pessoas muito tímidas. Porque, o arquiteto pergunta e o cliente decide partilhar nada da sua vida, há uns que não querem

ESSA SENSIBILIDADE, COMO A DESENVOLVEU? FOI ENSINADA NA FACULDADE?

SENTE QUE TEM QUE FAZER ADAPTAÇÕES NO SEU ESTILO?

EM RELAÇÃO A FORMA DE SE EXPRESSAR E RESPONDER ÀS PERGUNTAS, OS CLIENTES RESPONDEM DE FORMA MAIS QUALITATIVA, QUANTITATIVA, OBJETIVA OU SUBJETIVA?

responder essas coisas. Então, é preciso criar uma relação com eles... Em paralelo, tem pessoas muito capazes de se comunicar. O que isso significa na prática? Todos os meus clientes médicos. São altamente organizados. E tem sempre uma resposta clara para tudo. Os que foram bons alunos nas faculdades. São os meus melhores clientes. São aqueles que realmente são organizados. Tem uma noção. Não quer dizer que tem uma noção do que querem que aconteça. Mas, tem uma noção do que não querem que aconteça. Ou tem uma noção do que gostariam de ter. Eles são capazes. São pessoas cultas. Com cultura.

OS CLIENTES TRAZEM IMAGENS DE REFERÊNCIA?

Então, por exemplo, ainda essa semana vou conversar com uma família brasileira que se vai mudar pra Portugal e eu vou fazer... Na verdade, eles já me responderam um monte de perguntas que eu fiz por escrito. E agora eu vou reunir com eles e eu preciso saber, porque eles mandaram imagens das coisas que gostam e tal. E eu pensei assim, interessante, tudo que eles me enviaram não tem nada que ver com a casa que eles compraram.

É uma casa extremamente clássica, podia ser provençal francesa. E a casa que eles compraram em Cascais é urbana, toda em vidro, não dá pra ter nada do que eles querem. Nada.

Então, essas perguntas vão ajudar a gente a entender o que o cliente precisa, como é que o cliente é, e quanto o cliente sabe sobre aquilo que precisa de fazer. Rapidamente, quando a gente recebe algumas dessas respostas ou quando eles me dão presencialmente alguma dessas respostas, a gente entende que eles não estão entendendo nada ou que eles estão completamente dentro, tá bom?

Com a quantidade de trabalho que a gente tem, muitos dos clientes também nos enviam referências de casas nossas que eles gostam. E eu brinco com eles, e digo “quer dizer que você é parecido com essa pessoa?” E a gente interpreta famílias e pessoas, depois as casas ficam parecidas quando eles são parecidos. Se eu tenho muita arte, a minha casa é diferente de se eu não tenho nada, né?

Mas a maioria não chega com nada. Não quer fazer nada. Não quer mandar nada.

Lógico. Mas isso depende mais do projetista do que do cliente. A inteligência do briefing parte de quem faz as perguntas.

ACHA QUE UM BRIEFING BEM FEITO DIMINUI O NÚMERO DE ALTERAÇÕES?

Só que o trabalho de fazer as perguntas é que tem as respostas tão específicas e tão objetivas que a pessoa depois tem, realmente, menos dificuldade de entender por que aconteceu certas coisas dentro do espaço. Sendo que, às vezes, não é suficiente. É importante, mais do que as perguntas, a gente olhar para a pessoa.

A gente olhar para a pessoa significa a gente entender que pessoa é aquela.

Não temos uma listinha, o que temos é esse tipo de análise que é muito “a mão levantada”, como a gente diz em português. Porque depende, de cliente para cliente, de tipo de projeto. Existem essas perguntas que vão acontecendo no meio da conversa.

Não, eu digo tudo para eles, como é que vai ser. Eu não pergunto nada disso. Ou, eu vou dizer, mande-me a lista dos eletrodomésticos que quer ter na sua casa. Minhas perguntas não são de viés técnico. Eu pergunto pouco, porque é aquilo que eu estava dizendo, a maioria dos clientes sabem pouco, e perguntar é explicar para eles que eles não sabem nada.

Sabe o que a gente precisa? De conhecer o cliente. Às vezes, eu vou almoçar com ele. Principalmente quando eles não são daqui. Eu vou tentar saber que tipo de pessoa é aquela. Para onde é que ele viajou? O que é que ele fez na vida dele?

Eu não vou tentar saber o que é que ele quer no quarto dele. Não me interessa isso. Isso vai ser o que tiver que ser, ou que couber. Mas, claro, se ele quiser um tocador no quarto, ele vai ter que me dizer em algum momento. Senão, não vai acontecer. Há o conjunto das coisas funcionais que é, “o que o senhor quer na cozinha?” Alguns respondem as perguntinhas básicas.

Mas não é isso que vai fazer o projeto. Isso, pra mim, não é o briefing. O briefing é o resto. Não é simplesmente o caderno de encargos das coisas que eu quero. Porque se ele quer uma cadeira Vitra, ou um sofá Minnoti, ele vai ter que me dizer. Muitos clientes sabem que é o design. Há outros clientes que nunca ouviram falar do design e isso não lhes importa muito.

TEM ALGUM TIPO DE ROTEIRO OU LISTA DE PERGUNTAS A SEGUIR?

FAZ PERGUNTAS TÉCNICAS, COMO POR EXEMPLO, SE PREFERE EXAUSTOR DE TETO OU DE BANCADA, CHEGA A FAZER ESTE TIPO DE PERGUNTA EM ALGUM MOMENTO? OU SE QUER ARCA VERTICAL, OU FRIGORÍFICO COMBINADO?

ENTREVISTA COM A REPRESENTANTE DA Empresa D, de João Pessoa.

Realizada em vídeo-chamada, no dia 17 de outubro de 2024.
gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

COMO FUNCIONA O ESCRITÓRIO?

Então, em relação à nossa estrutura, nós somos um escritório já aberto há cerca de dez anos, aqui em João Pessoa. Eu sou arquiteta, com o mestrado também. Eu me formei em 2013. Em maio de 2013. E aí eu entrei logo depois do mestrado. Fiz 2 anos de mestrado, e fui pra docência. Dei aula durante 2 anos numa faculdade particular do interior da Paraíba, em Cajazeiras. E aí eu mesclava... Há uns 5 anos, eu deixei a docência e fiquei só com o escritório de fato.

QUAL É O TIPO PRINCIPAL DE CLIENTE?

O nosso foco hoje de clientes, são clientes de projetos dentro da cidade e alguns clientes que vêm de outras cidades para morar aqui. A gente se baseia mais em arquitetura residencial e comercial, passando também por algumas clínicas médicas ou algum outro com a tipologia mais específica de projeto.

HÁ QUANTOS COLABORADORES NA EMPRESA?

A nossa estrutura é enxuta, nós temos dois estágios diários presenciais fixos, e dois estagiários que funcionam de forma freelancer, quando a demanda aqui aumenta a gente chama e terceiriza toda a parte de modulação gráfica, representação, render, esse tipo de coisa. Certo?

COMO É FEITO O TRABALHO?

Atuamos de forma presencial, a gente tem sede fixa, aqui em João Pessoa, em hora comercial, os estagiários trabalham de forma presencial, trabalham durante o turno da tarde, durante as manhãs eu fico nas obras e acompanhando o atendimento, tanto com o cliente quanto a evolução das reformas, e durante a tarde geralmente são feitas as reuniões. Nossa dinâmica de trabalho é essa.

E QUANTOS PROJETOS JÁ FEZ? OU UMA MÉDIA ANUAL?

Média mensal, a gente pega 3 a 4 projetos. Geralmente é isso. Então dá 30, 40 no ano. Em torno disso.

QUANTOS DESSES PROJETOS POR ANO SÃO RESIDÊNCIAS, APARTAMENTOS QUE SÃO VOLTADOS AO CLIENTE FINAL?

É praticamente 90%. É o cliente, o usuário que senta aqui na mesa e conversa comigo para ter a casa dele, ou o apartamento dele.

Toda a parte de atendimento e criação é 100% comigo. E, para a minha equipe, vai a parte de produção, detalhamento, modelagem, parte gráfica, renderização, executivo. Mas, criativo e atendimento eu concentro toda comigo.

Aí você tem de todo tipo. Num dado momento, depois de um certo grau de maturidade, eu já tenho uma relação excelente com os clientes. Você consegue entender que tem que educar, catequizar e imprimir para os clientes.

Então, se você não deixa tudo muito claro, tanto em questão contratual, quanto em questão verbalizada, do que pode, do que não pode, prazos, briefing, tudo certinho, ele é leigo. Ele não entende do processo. Agora, você começa a explicar ao cliente o processo que vai ser vivido.

Deixar claro isso, para não gerar conflitos lá na frente. Porque, geralmente, quando você tem conflito com o cliente, é de alguma informação que ele não sabia, de alguma etapa que ele não imaginava, de um prazo que ele desconhecia. Mas, normalmente, você deixa tudo muito mais claro. Pra gente, é óbvio. Mas o óbvio tem que ser dito. Então, quando você deixa isso tudo muito claro, o que acontece, a relação é muito tranquila. Ele já sabe o que esperar.

A gente não trabalha com questão de luxo, ostentação, nada disso. Não é a referência. O meu perfil de cliente não é esse cliente que vai atrás de uma coisa rebuscada, mais clássica. Mas aqui há sempre a questão da praticidade e função. Obviamente, o básico sendo bonito e funcional.

Hoje em dia, todo mundo quer uma coisa que funcione, que otimize o espaço, e que atenda às necessidades, o que precisa, ou não o que precisa. Você tem que sanar a necessidade do cliente. Ponto. No final, você fez a casa pra ele. "Vou aplicar uma filosofia minimalista". Não, deixa isso pra quem vai escrever livro e postar em revista. Você tem que fazer uma coisa que funcione pro cliente, que faz sentido pra ele.

Quando o cliente entra em contato, a primeira coisa que fazemos é uma conversa inicial. Que é pra ele entender a dimensão do que ele quer. Porque o nosso orçamento, ele não é feito com base em metro quadrado, e sim no grau de complexidade que vai levar, a gente meio que transfere, faz um cálculo de horas que eu vou gastar em produção naquele projeto. E aí sim a gente dá um orçamento com as datas que são explicadas.

COMO É DIVIDIDO, ENTÃO, O TRABALHO DENTRO DO ESCRITÓRIO?

COMO É QUE DEFINE A SUA RELAÇÃO COM OS CLIENTES?

CONSEGUE DEFINIR O TIPO DE ARQUITETURA E TIPO DE DESIGN QUE FAZ?

QUAIS SÃO AS FASES DE PROJETO?

Tudo tá incluso. Aí a vem o briefing, depois é sentar e projetar. Modelo de SketchUP.

Se for habitação existente, a gente vai fazer um levantamento pra ver a situação atual. O que vai reaproveitar, o que vai descartar. Se for uma residência familiar de condomínio ou casa de rua, levanta toda a parte de legislação pra saber quais são os condicionantes limitantes. Em questão de ventilação, posição. E se for clínica, principalmente consultório odontológico e consultório médico, a gente já corre pra norma da vigilância pra ver também quais são os condicionantes limitantes para aquele projeto. Depois da legislação, começamos a projetar de facto.

O PRIMEIRO PASSO É, ENTÃO, O BRIEFING. COMO SE DÁ ESTE MOMENTO?

Nessa primeira etapa, o que é que a gente faz? É igual a terapia. Eu deixo falar tudo que tiver pra falar. Tudo que tiver pra dizer. Até pra ele conseguir entender o que quer... Tentar buscar justamente os símbolos ocultos do que ele quer falar ali. E aí deixo a conversar fluir. Deixo eles dizerem tudo o que eles querem.

Depois que eles falam tudo o que querem, entramos na parte de alinhamento e expectativa. Então, tudo bem... Você quer tudo isso, mas você tem orçamento para bancar tudo isso? São duas coisas completamente diferentes. E conhecer o seu cliente é isso também. Você não pode embarcar na onda dele, e quando chegar ali na hora do vamos ver, ele não consegue fazer, e fica frustradíssimo com isso. E a culpa sempre vai pro arquiteto. Então a gente tem alinhamento e expectativas. Explicar quanto custa as decisões.

E aí, quando a gente faz esse alinhamento de expectativa, chegamos num denominador comum da referência, pra caminharmos. Aí eu começo com o meu briefing técnico, digamos assim. Esse é escrito, enviado por email, é uma lista enorme de questionamento técnicos e mais objetivos, de cores, equipamentos eletrônicos, o que você vai ter dentro de casa. A parte do estilo, se você gosta de casa clássica ou moderna, pra ir respondendo como a prova do ENEM. Pra saber se, o que ele falou nas primeiras reuniões, vai bater com aquilo dali.

O QUE ACONTECE? NÃO É TODO CLIENTE DISPOSTO A PREENCHER ESSE BRIEFING. NÃO TEM TEMPO, NÃO TEM PACIÊNCIA.

Aí nesse escrito, eu tenho a taxa de adesão daqueles que estão lá com gosto, empolgados, vai lá e preenche, conta a vida, monta o diário. E tem aqueles que engavetam, ali no WhatsApp, nem abre o material. E eu tenho que respeitar os dois.

Então assim, quanto mais eu acertar, melhor para eles. Porque mais sério é o processo e mais rápido as coisas se desenrolam.

Não tenho uma estratégia, porque é muito orgânico. A conversa vai fluindo. Quando é um cliente que eu não conheço, eu só marco um por tarde. Porque eu não sei se aquela reunião vai durar 40 minutos, se eu vou conseguir tudo o que eu preciso em 40 minutos, ou se vai ser duas horas e meia conversando água, para conseguir puxar uma boa informação. É ser humano, é um mistério. E você também não pode ser incisiva. Você tem que ir devagar, ir com traquejo. Você precisa estabelecer uma conexão com ele, porque se ele não se conectar com você, ele não vai abrir a intimidade dele, ele não vai abrir como é que funciona a lógica interna dele.

Ou entender o que ele precisa, mas não sabe verbalizar. Então assim, hoje você é satisfeito com sua casa? Geralmente eu pergunto muito sobre como é o dia-a-dia deles hoje. Então, se o tamanho dos quartos que eles têm hoje satisfaz? Se a disposição, a dinâmica da família? Porque eu sabendo que funciona e principalmente o que não funciona, é mais fácil pra acertar o projeto em si. Isso na reunião presencial.

Geralmente, no escrito, o que fica pra mim são as informações que eu não tenho como gravar, que são especificações técnicas. E aí isso aí precisa ser documentado para poder alimentar o meu projeto. Mas 80% do briefing, das informações valiosas que realmente são usadas, são todas pescadas na conversa.

Deixo contar a história da vida dele, a profissão, os cachorros, formação familiar. Quero saber características da família, primeiro, o nome das pessoas, até do cachorro, idades e dinâmica. Quem mora, e quem não mora, na casa. Se tem avó, cachorro, papagaio, periquito, funcionária doméstica. É entender a dinâmica da casa e, principalmente, quando ambos trabalham, marido e mulher, as minúcias do trabalho. Isso ajuda muito. Se trabalha fora, se trabalha em casa, se é médico, se leva o trabalho pra casa, se tem livro. É entender o usuário de fato. Como se projeta pro usuário? Tem que saber o que ele precisa.

Não. 90% dos casos eles chegam falando. Eles vêm ansiosos pra falar. Eu escuto, depois eu faço assim: Mas como é a sua vida? Você trabalha em casa, ou, não trabalha? A dinâmica familiar é o primeiro ponto do briefing. É daí que você tira praticamente como tudo funciona e principalmente a importância de cada ambiente para eles. Tem umas perguntas chaves que

HÁ ALGUMA PERGUNTA QUE FAZ, QUE ACHA QUE AJUDA A COMPREENDER MELHOR O CLIENTE?

SENTE QUE TEM QUE GUIAR AS PERGUNTAS?

	<p>vão guiando. Você tem que ir só anotando, só anotando. A gente anota tudo. O que é técnico vai pro trelo, que eu já deixo lá parametrizado. E o que é informação mais íntima digamos assim, fica tudo na minha agenda.</p>	<p>e tipo de material que a gente vai utilizar. Então, tudo isso faz parte do briefing, a gente puxar, para poder ver o que vai ficar valendo para aquele cliente. Mas é tudo completamente diferente. Principalmente o residencial e o comercial.</p>	
<p>SENTE QUE O CLIENTE EXPRESSA-SE DE FORMA MAIS QUANTITATIVAS OU QUALITATIVAS, OBJETIVAS OU SUBJETIVAS?</p>	<p>Varia muito, depende do perfil do cliente. Os subjetivos são os que a gente mais anota, porque eu transformo isso aí justamente em técnica. Espaço aconchegante, eu vou colocar pouca iluminação direta, vai dar quase iluminação indireta. A gente já faz meio que a assimilação de uma coisa... objetiva.</p>	<p>Eu tento fazer o que? O certo. O que é o certo? É o tecnicamente correto. E, obviamente, você tem que ter uma harmonia visual, mas no fim das contas, o apartamento é do cliente. Eu tenho que fazer uma coisa que ele se reconheça ali dentro, veja a personalidade. Nunca falo “Isso aqui que você gosta não é bonito”, não é por aí que a gente trabalha. Eu sempre digo que o cliente é soberano, e vamos chegar no meio termo aqui, para a gente achar um equilíbrio.</p>	<p>O ESTILO DO CLIENTE É LEVADO EM CONSIDERAÇÃO?</p>
<p>TENTA BUSCAR EMOÇÕES OU MEMÓRIAS, OU DEIXA-LHES LIVRES PARA FALAREM?</p>	<p>Não, deixo livre. Porque é assim, como eu te disse, a minha vertente é uma coisa muito funcional. A não ser que ele seja muito claro com isso “Ah, eu quero ativar minhas memórias”. Eu faço aqui esse resgate. Mas, o meu perfil do cliente, geralmente, quer uma coisa muito mais objetiva, mais prática, confortável, e acabou. E essa parte da afetiva, ele vai construindo. Porque a casa é uma construção. Ela passa o resto da vida montando, puxando memórias, organizando e deixando aquilo ali. Eu vou construir o básico. E ali ele vai alimentando com o dia-a-dia dele e a história dele. Porque senão vai ficar uma produção em série de casa-vogue. Todo mundo com a mesma cara.</p>	<p>Não, na verdade, não é nesse momento que eles vão ficar acertados. Essa parte aí, é quando eles veem o primeiro projeto. “Aí, era isso que eu queria”, ou “não, eita, será que eu falei o que deveria”, sabe? Não é no briefing ainda, eles vão ali só, é igual uma consulta médica, para dizer o que tem, e o médico vai fazer a receita. Ele tem que ver se vai funcionar pra dizer, se realmente era isso mesmo, curou a necessidade, ou não. Vou ter que pegar outro método aqui, outra vertente pra ir em frente. Mas, geralmente, não.</p>	<p>NO FINAL DA REUNIÃO, VOCÊ SENTE QUE OS CLIENTES ESTÃO MAIS CERTOS DAQUILO QUE QUERIA, OU ESTÃO COM MAIS DÚVIDAS?</p>
<p>E ESSA REUNIÃO É FEITA POR SI, OU COM MAIS ALGUM COLABORADOR?</p>	<p>O escritório é completamente integrado. Os meus estagiários já estão aqui a dois metros de mim, mas conseguem escutar tudo que acontece aqui, mas a reunião é só comigo.</p>	<p>Eu encerro dizendo que é suficiente o que falamos. Esse é a mente, agora vamos trabalhar. E aí, essa validação de estar certo ou não, vem com a primeira apresentação do projeto.</p>	
<p>O CLIENTE TRAZ REFERÊNCIAS DO QUE QUER?</p>	<p>É muito variável. Tem aqueles que já chegam com a ideia engessada na cabeça, você tem que quebrar aquilo, e tem aqueles que vem assim, justamente, que sabem que precisa de alguma coisa mas não sabem o que é. E aí você vai devagarzinho pescando. Varia muito, não tem uma regra em relação a isso. Às vezes, precisamos quebrar as imagens que eles trazem, principalmente em relação ao orçamento.</p>	<p>Com certeza, é fundamental. Quanto mais redondinho, quanto mais bem feito for o briefing, mais rápido é esse projeto, porque vai ter menos intervenções. É fundamental, é a primeira etapa.</p>	<p>ACHA QUE UM BRIEFING BEM FEITO DIMINUI O NÚMERO DE ALTERAÇÕES DE PROJETO?</p>
<p>O BRIEFING É LAVADO EM CONSIDERAÇÃO NO MOMENTO DO CONTRATO?</p>	<p>Não, o contrato é anterior ao briefing. Tem arquitetos que já colocam no contrato a quantidade de alterações que ele tá sujeito a fazer. Eu não concordo com esse tipo de didática, até porque o cliente tem que estar satisfeito com o que ele tá vendo. Graças a Deus, como a gente tem uma boa conversa, a aceitação do projeto, geralmente é de 80 a 100%.</p>		
<p>O BRIEFING MUDA DE ACORDO COM A NATUREZA DO PROJETO?</p>	<p>100%, dependendo do tipo de projeto, tudo muda. Se é uma loja comercial, de sapato, como a gente fez agora, é completamente diferente os equipamentos, a iluminação, o fluxo, o</p>		

ENTREVISTA COM O REPRESENTANTE DA Empresa E, do Porto.

Realizada em vídeo-chamada, no dia 07 de outubro de 2024.
gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

HÁ QUANTO TEMPO A EMPRESA ESTÁ ABERTA E FUNCIONA NO MERCADO?

A empresa E, embora não tivesse esse nome, foi criada em 2001. Mas a minha formação enquanto arquiteto já vem de 1991, 10 anos antes. Portanto, acho que para todos os efeitos, as empresas são as pessoas. A nossa experiência vem desde 1991.

QUANTAS PESSOAS COMPÕEM A EQUIPE?

Oficialmente só tem um funcionário. Depois temos muitas parcerias, em que trabalham três arquitetos e uma equipa larga de engenheiros para dar resposta às especialidades que são feitas aos sócios.

QUAL O NÚMERO DE PROJETOS JÁ REALIZADOS?

No total eu posso dizer que estamos nos 300.

QUAL É A TIPOLOGIA PREDOMINANTE DE PROJETO?

Eu sou professor, comecei quase há 16 anos, não sei exatamente, desde 2008. Sempre estive ligado à área dos interiores, à área de construção e de projeto. Faço projetos de arquitetura e muita obra de interior, por coincidência, não tem nada a ver com a escola, temos muitas obras de interior. Fundamentalmente espaços de habitar.

Na área de arquitetura nós temos muita coisa, temos muitas obras de reabilitação, ligadas à habitação também, temos projetos de equipamento público, temos habitação de raiz, temos escritórios, oficinas, armazéns. Conseguimos não ser especialistas, é uma coisa que adoro, não ser especialistas em nenhuma destas tipologias.

Portanto, estamos sempre em condições de, cada caso para nós é um caso novo, sempre que entra é um caso novo. Mas é fundamentalmente a habitação, correndo o risco de estar a falhar, mas é quase meio-meio.

COMO É DIVIDIDO O TRABALHO DENTRO DO ESCRITÓRIO?

Fazemos todos um pouco de tudo, se for necessário. De uma forma estruturada, sou eu que falo exclusivamente dos clientes, que falo com eles, o que se trata das questões contratuais, das questões de prazos e que apresento os projetos.

Temos dois arquitetos que trabalham fundamentalmente na área de desenho, produção de desenho. São mais novos. E temos um arquiteto mais velho que eu, que é o meu parceiro, que resolve ao nível institucional alguns contatos e a parte mais burocrática, as respostas mais oficiais, posso dizer assim. E depois temos mais uma pessoa, que é arquiteta também, que nos ajuda, nos prepara o que é a parte memórias descritivas, mapas de quantidades, mas eu também faço muito isso. Desenho, como estou a medir o projeto na fase final. Por um lado, há dois elementos da equipa que são transversais, mas quando as coisas correm dentro do que está programado, há mais ou menos essas funções lineares.

Não, até porque eu não encaro um projeto interior diferente dos outros. Isso é uma questão metodológica. Aliás, é o que eu defendo em aulas. Nós temos capacidade metodológica para desenhar desde uma colher a uma cidade. Do ponto de vista metodológico, conseguimos fazer isso. Depois há uma questão de formação específica, para dar resposta a essas diferentes exigências. Portanto, nós encaramos um projeto de arquitetura igualzinho ao projeto interior. Do ponto de vista metodológico, tem fases diferentes, há umas fases processuais diferentes, que têm a ver com as questões burocráticas e legais, mas do ponto de vista de metodologia de projeto, é em tudo igual.

Os espaços são pensados do ponto de vista de distribuição espacial, e são pensados do ponto de vista da materialização de alguns revestimentos, grande parte deles, mas não vamos para o equipamento, não vamos para o mobiliário, não entramos nessa área. Não entramos de uma forma normal. Normalmente para fazermos isso o cliente deve pedir. Mas, por norma, não vamos, muito pontualmente, até à escolha do mobiliário. Ficamos nos revestimentos, nos equipamentos fixos, ambientes, cozinhas. Não fazemos de uma forma sistemática, pois aquilo eu considero ser mais pessoal, onde a decoração tem mais força, mais peso.

Definimos materiais, definimos a expressão, o ambiente que nós queremos criar, que têm a ver com as soluções de controle solar, se são telas, se são históricos, se são coordenados, com o tipo de materiais no movimento, como é que são as caixilharias, que são importantíssimas para a criação de um ambiente, a sua modulação e a sua expressão. Já discutimos questões de iluminação artificial, por exemplo, o desenho dos tetos, nas funções de detalhe. E, portanto, depois disso passa muito serenamente para o projeto de discussão. No estudo prévio, mes-

ENTÃO NÃO HÁ UMA PESSOA QUE FAZ SÓ OS INTERIORES?

MAS PENSAM OS INTERIORES EM QUE MOMENTO NO DE UM PROJETO DE UMA MORADIA DE RAIZ?

mo não tendo tudo desenhado, ficamos com os princípios definidos, que obviamente podem evoluir e podem ser alterados completamente, mas que ficam definidos na fase de estudo prévio. São vertidos para o licenciamento e depois, quando começa o projeto de discussão, repegamos todas essas ideias que foram executivas e praticadas com o cliente. E depois algumas sobrevivem, outras alteram-se, outras mudam radicalmente. Mas é essencialmente ao nível dos equipamentos e dos revestimentos. E da organização espacial, não vamos ao ponto de ter alguma iluminação, mas de resto, nós não vamos ao ponto de ter a mesma organização, ou as cadeiras, ou o sofá. Não vamos. Normalmente não.

ESSA PARTE VEM SÓ APÓS A OBRA?

É, essa parte que vem depois da obra, quando o cliente nos pede o nosso contributo, nós damos com todo gosto. Mas, normalmente, ficamos... Aliás, dá para ver as fotografias no nosso site. As fotografias, das nossas obras são de espaços não-habitados.

Não há essa valência dentro do escritório específica. Até porque isso já é uma relação com o cliente diferente do que é a obra. Independentemente de nós, muitas vezes, definimos candeeiros fixos. Estamos com o cliente, propomos, e isso faz parte do nosso projeto. Agora, a solução que é mais mais efêmera, se posso dizer assim, nós não a resolvemos de uma forma sistemática. É por isso que esta dimensão do projeto de interiores pode ir até à escolha do talher, se nós quisermos, usando mesmo a questão da metodologia.

COMO É QUE OS CLIENTES CHEGAM AO GABINETE HOJE?

Na maior parte dos casos, até há muito pouco tempo, era por contatos pessoais, as pessoas conheciam, vinham ter connosco. Por nos conhecerem, ou por terem uma pessoa amiga ou de confiança que já fez uma obra connosco, era o que me passa a palavra.

COMO DEFINE A SUA RELAÇÃO COM OS CLIENTES?

De uma forma geral, na maior parte dos casos, ou em grande, não diga na maior parte, mas no número razoável de casos, ficam amigos. Tenho longas amizades de pessoas, que começaram como clientes, com quem dou lindamente. Ao grosso, as coisas funcionam bem, mas a relação é comercial.

E COMO É QUE DEFINE O TIPO DE ARQUITETURA QUE DESENVOLVEM?

Não sei se tem definição. Uma delas é esta não especialização, se posso dizer assim. E eu penso que a capacidade que nós temos de dar resposta a solicitações diferentes é que pode ser o tronco comum. Porque tem muito a ver com a nossa metodologia de trabalho, que vê cada projeto num caso único,

e começa a pensar-lhe e a trabalhá-lo. Obviamente nunca se parte do zero, é parte da experiência que temos. Mas o projeto tenta-se partir com soluções que arrancam dos pressupostos com que nos veio o projeto. Com os dados concorrentes, com as limitações do espaço que vamos percorrer, as vezes, com o budget que é muito pequeno. E é uma coisa que a gente define mais tarde a seguir até onde a gente pode ir. Mas eu penso que o que se pode traduzir do nosso trabalho é essa capacidade de conseguirmos interpretar o que nos é pedido nas mais diferentes áreas.

Havia uma frase que dizia que o arquiteto é um especialista em generalidades. E eu subscrevo completamente essa palavra. Eu acho que nós temos de saber um pouco de tudo. E, ao mesmo tempo, ficamos sem saber nada de nada. E, portanto, temos de dar resposta às diferentes solicitações

O briefing é o pedido de um programa ao cliente. Ele deve dizer exatamente o que pretende. Fazemos o esforço dele dizer “o que”. E não nos limitar ao dizer “como”. Evitamos ao máximo o que ele diga “como” quer. E recusamos muitas vezes ao que ele nos diz como quer. É isso que somos nós que estamos cá. E tentamos deixar isso muito claro lá no início.

Não sei se alguma vez tiveste essa experiência, mas nós encontramos muitas vezes, quando perguntamos ao cliente o que é que quer da casa, e começam logo a dizer, eu quero uma casa com três quartos, que seja assim, que faça, não sei o quê, que a sala seja assim, não me interessa como, me interessa o quê, digo o que é que quer.

Quarto é importante, não é importante um quarto, quero um quarto grande, quero um quarto pequeno. Estão dizendo, o que é que querem. “O quê?”. Nós estamos cá para tentar interpretar, e é por isso que acho que o lado do projeto, da arquitetura e do interior, o projeto de uma forma geral, as atividades criativas, têm este lado de interpretação, porque nós interpretamos o que dizem. E esse briefing, essa lista inicial de necessidades, é uma lista de exigências do cliente, como chamamos, pode ser uma coisa muito informal, pode ser uma conversa com o cliente.

Para conseguirmos perceber exatamente o que é que o cliente precisa, daquilo que ele não sabe dizer, e depois perceber nas entrelinhas aquilo que ele não sabe o que é, mas precisa. Essa é a causa, perceber fundamentalmente o que é que os clientes

COMO É QUE LIDAM COM O PROCESSO DE BRIEFING?

O BRIEFING É ADAPTADO À NATUREZA DO PROJETO?

precisam. E, de uma forma geral, é assim que se desenvolve o projeto. É com base nesse briefing.

Naturalmente. Porque essa natureza do briefing depende muito da informação que tivemos e depende muito do tipo de cliente que temos. Quando o cliente é mais institucional, a lista de exigências é capaz de vir por escritos, muito formal, e, se calhar, criamos o mesmo tipo de filtro para a interpretação. E, se calhar, a nossa resposta também é mais formal, a pedir elementos sobre a pré-existência, do terreno, não há informação suficiente. Mas aí é uma diferença metodológica. Mas temos que adaptar esse briefing ou essa procura das respostas que precisamos ao tipo de cliente e ao tipo de projeto.

PERCEBE TAMBÉM ALGUMA DIFERENÇA DE ABORDAGEM AO BRIEFING ENTRE UM PROJETO DE MORADIA DE RAIZ E DE UMA REMODELAÇÃO DE APARTAMENTO?

Fica naturalmente mais direcionado, porque já existe um espaço físico que, muitas vezes, tem limitações. Por outro lado, também fica mais dimensionado porque, como num espaço existente, ele é mais tangível para o cliente, o cliente sabe muito mais... tem muito mais facilidade de dizer o que é que quer. Às vezes, demais. Começa a dizer como, mais uma vez.

“A cozinha é ali, a sala é ali.” Eu, por acaso, confesso que prefiro que a abordagem seja “o quê?”. Às vezes viramos os apartamentos ao contrário, não tem nada a ver com o que o cliente presumia que... ia ser no início, precisamente porque ele é mais tangível para o cliente. Quando o projeto nasce de raízes, o cliente tem essa... na maior parte dos casos, a depender da formação, tem essa dificuldade de antever as coisas. Portanto, aí há uma margem maior da nossa parte. Mais liberdade.

OS CLIENTES APRESENTAM IMAGENS DE REFERÊNCIA AO DIZER O QUE QUEREM? COMO LIDA COM ISTO?

Tento desmontá-las. De uma forma normalíssima, tento desmontar essas imagens. Muitas vezes pela própria contradição entre as imagens que eles trazem. E, outras vezes, pelas características do espaço, que eles vão querer aquelas imagens e nunca têm condição de serem adaptadas nesse espaço. E tento perceber por que essas imagens são pretextos para o cliente. Ele nos ajuda a perceber o que é que quer e não como.

É nessas alturas que dá perfeitamente para perceber até que ponto é que os clientes só, por exemplo, aceitam a ideia de utilizar materiais pouco convencionais, por exemplo. Muitas vezes vêm com imagens do Pinterest, tudo em microcimento, e nem sonham com aquilo em microcimento, nunca pensaram como é que é o microcimento. Por exemplo, não fazem a mínima ideia das implicações técnicas que isto tem, de como é que funciona.

No meu caso, os clientes têm modelos que não são refletivos. Portanto, estamos cá nós, enquanto projetistas, enquanto designers, enquanto arquitetos, para lhes desmontar esses modelos, lhes dar a interpretar. E é isso que eu faço. Quando chegam as imagens do Pinterest, as revistas de decoração, agora já não há revistas de decoração... mas eu ainda tive, os clientes vinham com pequenas revistas de decoração para mostrar as imagens que tinham. Portanto, é a mesma coisa. Agora as imagens do Pinterest são as revistas de decoração atuais, é exatamente a mesma coisa.

Relativamente à objetividade e subjetividade, começando logo com o programa, acabei de explicar há um bocado, que o briefing mais pormenorizado pode ter falhas. Isso tem a ver com o conteúdo do briefing. Depois é essa dimensão mais subjetiva. Confesso que não sei responder, porque há clientes que são exigentes mas ao mesmo tempo são altamente receptivos às soluções que nós propomos. Eu gosto muito desses clientes.

E há clientes que são inseguros, que não sabem o que é que querem, são os piores que temos. Em que hoje querem uma coisa, amanhã querem outra, e não são capazes de decidir.

Essa dimensão mais subjetiva, e mais insegura, porque muitas vezes essa subjetividade vem da insegurança e vem do desconhecimento. E depois é o nosso esforço de se fazer entender que os profissionais somos nós e que têm alguma forma de confiar em nós. É essa capacidade que cada um de nós tem de interpretar as palavras do cliente, e também, ao mesmo tempo de explicar, de o ensinar, o que é e por que as soluções são assim. Se assim não for, o projeto será uma coisa muito dolorosa, é um confronto permanente. E de ninguém. E deve ser para os clientes e para nós.

Por isso é que o estudo prévio é importantíssimo. A definição das regras gerais a nível do estudo prévio cria um caminho, para o cliente ter depois a noção exata de como estamos a abordar quase tudo. E para que tenha a noção exata de que está a desviar do que foi inicialmente decidido. Agora, tem esse direito. Deve é perceber que não pode desviar muitas vezes.

O briefing... Eu não sou muito legalista nestas coisas. De ter o briefing todo com “cruzinhas”. Nós podemos ter o briefing todo com “cruzinhas”, e chegarmos ao fim e não identificar a o cliente.

O CLIENTE CONSEGUE EXPRESSAR O QUE QUER?

ACREDITA QUE COM O BRIEFING MUITO FIRMADO AS ALTERAÇÕES DE PROJETO TORNAM-SE MENORES?

Nós tentamos perceber realmente o que é que o cliente quer em função das perguntas que nós lhes fazemos. Obviamente que surgem daquilo que se diz o que é que quer, para começar. Mas depois temos de ir fazendo perguntas para tentar perceber essa tal dimensão que muitas vezes também nem tem noção do que é que querem.

Mas nós sabemos que vamos precisar de resolver um quarto lavado que vai ter que ter um material qualquer que seja. No início, os projetos estão abertos a tudo. Mas depois vão ter que... ou procurando uma coerência nas soluções, o que se chama de dar atenção para isso.

Portanto, não acho que o briefing muito fechado nunca... nunca ultrapassa essa dificuldade. Que é o lado bonito da coisa. De nós interpretarmos aquilo que o cliente quer, e nós tentarmos, com ele a partilhar as soluções, e encontrarmos uma solução que seja de preferência do agrado de ambos. Eu não estou a fazer um projeto para responder a tudo o que o cliente quer. Respondo aquilo que eu acho que é melhor para o cliente.

No fundo, penso que eles perceberem que têm que confiar em nós. Porque há aqui uma relação de projeto, acho que é uma relação de confiança. E portanto... Confiança técnica, essencialmente, mas também de depois de alguns resultados que são transportados com as soluções que nós propomos. E, portanto, isso é um bocadinho de confronto. Mas ao mesmo tempo tentar direcionar mais uma vez o cliente para os nossos objetivos de projeto. Porque, voltando atrás, esta questão de andarmos sempre a mudar para lá, já nem falo dos custos meramente orçamentais, de custos, mas é o desgaste que isso tem para todos. Que é para nós, para todos os projetos, que é para os clientes que depois também, a certa altura, ficam saturados, saturados no próprio projeto.

Normalmente, eu faço essa síntese do briefing da minha responsabilidade. Eu assumo essa responsabilidade. Quando são projetos mais complexos, mais institucionais, a equipa é responsável para trabalhar os organogramas, que ainda são complexos. E depois, um misto em conjunto, mas também numa fase unitária, obviamente, de encontrar o caminho para o projeto. Portanto, é um bocadinho partilhado com a equipa. Mas há uma fase inicial mais unitária, principalmente nos projetos pequenos. Nos grandes é preciso falar com os engenheiros, porque há exigências de algumas especialidades que têm impacto no projeto que nós vamos discutir em conjunto. Mas de

um programa simples, como é o que será no espaço do Habitar, há uma parte mais... mais pessoal, posso dizer assim.

Hoje em dia, o desenho contemporâneo está mais ou menos estabilizado, fugimos daquelas coisas de mau gosto, falando português mesmo, de mau gosto, com brancos e dourados. Na arquitetura é mais complexo, porque, há muito ainda um modelo da casa portuguesa, da casa quadrilhada e com beiral, em relação à qual eu não tenho nada contra, nem sou propriamente um defensor de soluções completamente modernas, ou seriamente modernas, mas temos tudo em termos de projetos.

Aliás, eu diria que temos projetos de raiz que têm culturas inclinadas e outros que têm culturas plenas, e isso naturalmente dá logo expressões diferentes à voluntariado dos edifícios, ou seja, ou às administrações. Aí é um bocadinho mais difícil porque há muito preconceito, e há muita gente que não vive a casa para ele, que vive a casa para mostrar. É um bocadinho de tudo ainda.

Mas essa discussão também está em cima da mesa. Nós tentamos perceber quais são as razões de ser das referências que os clientes nos trazem e nunca desistimos de propor aquilo que achamos que é melhor. Se achamos que naquele contexto justifica um edifício completamente sério, virado para a rua e completamente aberto para os jardins traseiros, defendemos isso, até não podemos mais.

Se achamos que não, recuamos e percebemos. Recuamos, às vezes em compatibilidade, às vezes em saudades. Mas tentamos defender essas ideias quando as ideias que achamos se acumulam mais para aquele projeto. Obviamente que se fosse outro projeto, a situação seria diferente. Foi connosco que estava a trabalhar, é connosco que tenho que lidar enquanto quiser

ENTREVISTA COM O REPRESENTANTE DA EMPRESA F, de João Pessoa.

Realizada via chamada de vídeo, no dia 9 de maio de 2024.
gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

QUANTAS PESSOAS TRABALHAM NA EMPRESA?

Geralmente são dois arquitetos e dois estagiários. É a equipe básica que a gente tem mantido, digamos assim. E depois a gente tem parceiros. A gente não tem nenhum funcionário fixo. Nós não temos empregados, é só uma empresa sem empregados.

HÁ QUANTO TEMPO ATUAM NO MERCADO?

Na arquitetura, as empresas, em geral, 80% delas fecham no décimo ano. 80% das empresas fecham no décimo ano. Então, a gente já está há 33 anos no mercado. E essa longevidade também tem a ver com a nossa capacidade de ser flexível. Então, nós somos uma empresa de duas pessoas fixas, com nossos estagiários, que têm seu ciclo.

QUAL O NÚMERO DE PROJETOS JÁ REALIZADOS?

É difícil, eu acho que eu tenho catalogado esse número de projetos. É uma pergunta que agora eu, de cabeça, não sei. Mas talvez na carreira aí, sei lá... Eu acredito que, talvez, nesses trinta e poucos anos, pode ter chegado perto de 500 projetos, entendeu? Nesses trinta e poucos anos, teve anos que a gente produziu mais intensamente, tá? E agora a gente está produzindo menos quantidade, porque a gente resolveu focar, né? Não ter quantidade, ter qualidade, entendeu?

QUAL É O TIPO PREDOMINANTE DE CLIENTES?

Acho que o principal nesses 500 projetos já feitos, predominantemente, é a pessoa física. Agora a gente está focando a conversa com a pessoa jurídica, mas a gente tem uma história com a pessoa física bastante consolidada. Mas sempre temos espaço para a pessoa física, para o cliente final. A gente sempre tem esse espaço.

E COMO OS CLIENTES CHEGAM?

Então, a forma de chegar cliente para você sempre é por meio de relacionamento. Mesmo os clientes antigos, eles estão o tempo todo sujeitos a “novos atores”. Porque o mercado está sempre colocando “novos atores” no mercado. Então, mesmo os antigos, não existe nenhuma fidelidade, digamos assim, sabe?

Você constrói um relacionamento e mantém o relacionamento

vivo, ou você não tem nada. Só tenho uma carteira se tiver um relacionamento ativo. E construindo e consolidando e criando laços. Porque não é só relação de trabalho, é relação humana.

O trabalho de concepção começa sempre comigo e com minha sócia, mas sempre tem uma... No começo do processo, sempre tem um estagiário dando suporte para gerar, às vezes, velocidade de concepção.

Às vezes, a gente está discutindo, entendendo um pouco as necessidades das pessoas, e começa a concepção. A gente está arriscando, conversando, mas sempre tem do lado, durante o processo de criação, um estagiário. Aí, depois que o projeto ganha uma identidade, ganha uma forma, ganha uma essência, que ele vai sendo aprovado pelo cliente, e a gente foca na concepção. Com a concepção do projeto pronta, a gente pode, nós ou o estagiário, desenvolver, ou pode terceirizar, dependendo do volume de trabalho que esteja no momento.

Tem uma primeira etapa, que é bater um papo com o cliente... porque não é uma coisa linear. A gente trabalha um pouco com a filosofia do *Design Thinking*. E o *Design Thinking* é um processo não linear. Então, às vezes, como metodologia de projeto, eu vejo muita linearidade. Todos os autores que conheço, tenho vários livros sobre processo de projeto e sempre a maioria é muito linear. Primeiro faz isso, depois faz aquilo ali. E eu sempre tive esse interesse... Qual é o processo? Mas não é tão linear na realidade. Às vezes, você pode começar visitando um local, você pode começar vendo detalhes sobre o terreno, mas o início é sempre um momento de empatia.

Então, o briefing para mim é a teoria do projeto. Quando você faz um briefing, você define teoricamente como vai ser seu projeto. Então, a essência do projeto tem que ser representada pelo briefing. Se o projeto não pudesse representar o que está no briefing, então tem algum problema no projeto. Oscar Niemeyer, ele fala o seguinte “se eu não conseguir justificar meu projeto quando eu escrevo, eu vou ter que mudar o projeto”.

Se você não conseguir sustentar no projeto o que está no briefing, é porque tem alguma coisa errada no projeto. É a memória descritiva, quase. O briefing é o modelo teórico do projeto.

Então, esse momento de empatia, que envolve conhecer as necessidades, as aspirações dos clientes. Quem vai morar na casa? Qual é o perfil das pessoas que vão morar? Ter uma ideia

COMO É DIVIDIDO O TRABALHO DENTRO DO ESCRITÓRIO?

QUAIS SÃO AS FASES DE UM PROJETO RESIDENCIAL?

COMO VEEM O PROCESSO DE BRIEFING?

E COMO É ESSE PRIMEIRO BATE-PAPO COM O CLIENTE?

de como é a dinâmica da família. Há uma dinâmica em que as pessoas utilizam muito o fundo da casa para sociabilizar. A gente tem uma história, digamos assim, de casas, em que o terraço é o local da sociabilidade. E algumas famílias, às vezes, o fundo da casa. Na casa da minha avó, por exemplo, a copa é o local da sociabilidade.

Então, é entender um pouco essa dinâmica do ponto de vista da habitação e como é a dinâmica da família. Como funciona essa dinâmica para a gente poder conceber.

Então, a gente tem que entender, se eles gostam de receber e gostam de receber as pessoas e cozinhar para elas, então é justo que a cozinha esteja no centro da casa. Essa relação entre estar, entre vivência, porque nós temos uma cultura, acho que não é só uma cultura, digamos assim, nossa, acho que é uma cultura universal.

As pessoas se reúnem em torno do alimento. Tanto que o sentido do paladar é o sentido mais social das pessoas. Todo mundo se encontra para beber ou para comer. Então, a comida e a bebida são muito voltados à sociabilidade. Entender essa dinâmica é importante.

Então, a gente tem um briefing objetivo com um pouco de subjetividade nele... Esse é o momento da empatia, entender um pouco para transformar as informações que o cliente passa em dados mais objetivos. É trabalhar um pouco da subjetividade e tentar interpretar a subjetividade para poder trabalhar elementos objetivos que conversem com o subjetivo. Convertendo a subjetividade, por exemplo, em características do ambiente. Que são conversadas com o cliente sobre essas características.

Por exemplo, ao fazer uma casa. A gente gosta muito de ir na casa, no ambiente onde as pessoas moram, assim nós percebemos como era a essência dela, como funcionava a dinâmica da casa. E a gente gosta bastante disso, de ir na casa e de conversar com os clientes, principalmente. Mesmo que não seja um projeto de reforma.

Quando as pessoas vão fazer uma casa, você não entende como que a pessoa é, você projeta uma coisa do que você acha que tem que ser, ou do seu gosto. Eu acho que é mais ou menos o que a gente faz. Por exemplo, o cliente adora porta-retrato. Tem arquiteto que acha horrível e ficam falando “coisa mais

brega, cafona”, mas a pessoa gosta, e aí nesse caso fizemos uma parede de ponta a ponta da casa pra ela encher de quadro, encher de foto, encher de coisa, e contar a história da vida dela na parede. Então ela tá super feliz, é uma casa bonita, moderna, mas com a essência dela.

Existe no Design Thinking diversos níveis de entrevista para você fazer uma imersão. E, às vezes, observar o que a pessoa não fala pode ser muito mais relevante do que perguntar e observar a resposta que você quiser.

Então, uma coisa é você fazer uma pergunta, eu ouvir a sua resposta, outra coisa é eu te observar, observar as suas redes sociais, observar o lugar onde você mora, observar a sua conversa com as pessoas que estão na casa. Entendeu? Eu posso entender coisas que você não vai dizer.

Então, a gente tem que ter muita sensibilidade, eu acho que talvez, eu penso que isso depende muito da formação de cada pessoa, porque a gente se torna aquilo que a gente vive. Tem um filósofo chamado Merleau-Ponty, que ele fala que a gente experimenta o mundo com o corpo e a gente começa a gerar um monte de conceito a partir da nossa experiência no espaço. Tudo que a gente tem na cabeça de conceito é fruto da nossa experiência. Então, eu acho que não é fácil se as pessoas não estiverem abertas.

A gente tá vivendo um momento mundial, muito complicado. As pessoas estão cheias de convicções. As pessoas estão tão convictas das suas ideias que não estão abertas a pensar diferente.

E na formação de arquiteto, a gente tem um monte de dogmas que a gente acaba incorporando como verdades. Então, a gente tem um aprendizado na academia, como se a gente fosse pessoas de muito bom gosto, e os clientes são pessoas muito cafonas, que não têm bom gosto.

Tudo que eles dizem contrário ao que eu acredito de beleza é um equívoco. Pensam “eu sou arquiteto, sou formado, estudei um monte de coisa em história da arte, então eu entendo de estética, meu pai não entende nada”. Esse é um viés muito forte.

Então, é importante a gente poder superar esses vieses, então, eu diria que estudar um pouco de psicologia ambiental e um pouco de neurociência ajuda muito.

DE ONDE VEM ESSA SENSIBILIDADE AOS PROJETOS? APRENDEU NA FACULDADE?

O BRIEFING É SOBRE OBJETIVIDADE OU SUBJETIVIDADE? E COMO ISSO REFLETE NO ENTENDIMENTO DO CLIENTE?

QUAIS SÃO AS ESTRATÉGIAS QUE UTILIZA PARA PERCEBER AS NECESSIDADES DO CLIENTE NO MOMENTO DO BRIEFING?

Não que eu já não estivesse um pouco aberto, porque eu acho que a minha formação é mais humana, mas é a formação que antecede a minha formação de arquiteto, minha formação como ser humano, de familiar, de família reunido em casa, de avô e de avó, muitos primos.

Talvez a formação humana tenha me ajudado a perceber isso. Então, você pergunta, de onde vem essa percepção? Vem antes da formação acadêmica.

Eu tive várias etapas de formação acadêmica. A formação acadêmica da graduação e a forma que eu continuei estudando depois da graduação. Então, eu tenho essa sensibilidade de ver o mundo. Então, eu entendo que é preciso que as pessoas tirem esse viés, e olhar a coisa com empatia, com o olhar do outro.

É fazer uma casa, pensando que vai ser bom para ela morar ou fazer uma casa para eu poder vender aquela imagem como um projeto de um cara que tem uma formação erudita e que sabe o que é estética. Então, o que é estética? O que é bonito? O que é beleza?

Aí, eu acho que Palasma ele é um cara que pode trazer um pouco essa reflexão. Ele tem um livro sobre habitar que ele fala a diferença entre casa e lar. Então, a gente não projeta casa, nós projetamos lares.

Eu acho que entender o que é um lar talvez seja o ponto de virada entre o projeto de arquitetura. Eu acho que a gente está mais em projetar lares e menos casas.

É, tem gente que faz um formulário online, e é um saco, né? Ninguém aguenta preencher a lista. Os clientes não gostam, na prática, não é uma coisa que funciona... Então, eu acho que é coisa mais de você conversar. Você vai para um analista, sei lá, quando você vai fazer uma terapia cognitivo-comportamental? Ali, na conversa, que você vai falando, por ato falho, por alguma coisa, ela vai anotando alguns insights, e constrói e vai conduzindo junto. Eu acho que o nosso trabalho, talvez como arquiteto, seja mais de conversar com o cliente, que ele fica muito mais à vontade falando sobre ele.

Eu tenho na cabeça, um roteiro... não é um roteiro pronto, escrito, mas uma essência. Entender assim, o que é relevante. Para mim interessa, o que é relevante para você.

O afeto, na nossa abordagem, ela busca muito a questão da emoção, da experiência, entender seus rituais, como são seus rituais, como é que você come o café da manhã, como é que você recebe seus amigos, você assiste televisão, você assiste série, é no quarto, na sala, e a sua família, tem filhos, quem mora com você, essas pessoas, usam os ambientes.

Sempre existem ambientes que as pessoas têm um protagonismo, na minha casa, a cozinha, eu tenho um protagonismo muito grande nela, eu tenho uma autoridade sobre a cozinha, maior que todo mundo, digamos assim.

Então, são coisas que definem a apropriação do espaço, uma coisa muito importante que eu observo é a apropriação espacial.

Porque, num projeto, eu posso reafirmar o protagonismo, eu posso compartilhar o protagonismo. Então, é importante você saber qual é o objetivo da pessoa, e nem sempre só entender qual é o objetivo dela, porque o objetivo dela pode ser o contrário do que ela está pedindo. Ela pode pedir uma coisa que não vai na direção do objetivo dela.

Então, se eu quero meus filhos na sala comigo, e eu não abro mão das minhas séries, e nem tem nada na sala que represente a identidade do meu filho, como é que ele vai se apropriar?

Tudo que você coloca no lugar, você define que é seu, né? Então, os animais têm uma forma de dizer que o local é seu, eles colocam o cheiro pessoal dele, né? O animal faz o xixi no local para demarcar o território, entendeu?

Então, se a gente não tiver uma forma de demarcar nosso território, a gente não vai se apropriar daquele espaço. Então, me preocupa entender essas dinâmicas de quem se apropria e se eu quero permanecer com a apropriação ou se eu quero compartilhar aquela apropriação.

Então, é mais sobre subjetividade, mais do que só escrever e responder perguntas pré-feitas, é sobre perceber.

Muitas vezes, o cliente sabe o que ele quer. Ele sabe o que ele quer, tá? Agora, uma coisa é você saber o que você quer e outra coisa é você conseguir representar o que você quer. Isso é uma diferença. Saber o que você quer e nem sempre saber o que a pessoa quer é expresso com palavras. Seria muito maravilhoso

TEM ALGUMA LISTINHA DE PERGUNTAS QUE FAZ AO CLIENTE?

O CLIENTE CHEGA CERTO DO QUE QUER?

se a gente conseguisse extrair tudo através de palavras. E nem tudo são extraídos através de palavras.

A gente tem que estar atento a outras coisas, tá? Então, nem sempre o cliente diz o que ele quer. Às vezes, ele diz o que ele quer de uma forma muito pragmática, muito resumida, muito simplificada. Então, assim, é um quebra-cabeças que a gente vai ter que montar, sabe?

Porque às vezes o cliente quer uma coisa, mas nem sempre o que ele quer faz bem a ele, digamos assim.

Então, como é esse cliente, ele é muito influenciado pelo mundo que ele vive, né? E tem até uma conversa sobre livre-arbítrio.

Então, o desafio nosso, como profissional, é tentar entender aquilo que eu desejo transparecer e aquilo que eu realmente sou. Então, o projeto, ele fala sobre aquilo que eu quero transparecer para o outro e aquilo que eu quero dizer para mim mesmo, que é o encontro comigo mesmo.

E muitos projetos, talvez você, na sua pesquisa, talvez aponte isso, muitos projetos vão apontar para um mundo que eu quero me representar, minha identidade, do que para a minha verdadeira identidade, minha verdadeira essência. Então, a arquitetura, para mim, todo mundo tem um lado que quer representar para o outro, como quer ser visto, e tem o lado, que realmente é. Só que é o equilíbrio, eu acho, que “quem eu sou” pesa mais do que “quem eu quero parecer ser”.

Então, para mim, a arquitetura tem muito a ver entre fazer a pessoa parecer sem se perder de quem você é.

Então, assim, eu até tive uma aula com design com um professor italiano que ele estava falando sobre a imperfeição, o valor da imperfeição. Falar que os seres humanos são imperfeitos e a gente não pode querer ter um design perfeito para ser pessoas imperfeitas.

Então, eu acho que a cada momento eu entendo mais que a imperfeição faz parte do design, dessa coisa da peculiaridade de cada um.

Isso não quer dizer que fazer arquitetura é fazer tudo que o cliente quer fazer, tá? Existe uma coisa entre desejo e necessi-

dade. Então a gente tem que ter esse linear, a gente tem que equilibrar o desejo e a necessidade.

Afinal de contas, nós temos um papel, que é interpretar o desejo e a necessidade do cliente, e com essa informação, conduzir aquele processo, ou ajudar a construir o processo. O cliente, ele é coautor do projeto, entendeu? Não quer dizer que eu vou fazer do jeito que ele quer, isso nem precisava da gente, né?

Então, tem uma linguagem arquitetônica e dentro dessa linguagem, eu posso colocar a sua essência. Entendeu?

E essa construção dessa imagem, dessa identidade, ela tem que ser feita a partir do que o cliente entende. A nossa visão de mundo é comparada com aquilo que a gente vive. A gente sempre está comparando o que “é bom”, o que eu acredito que “é bom”. Então, entender na mente da pessoa o que é bom e construir uma linguagem que remete com aquilo que ela acha que é bom.

Mesmo sem perder sua identidade, sua linguagem da arquitetura, mas usa elementos do imagético da pessoa, de vivências anteriores que definem que aquilo ali é o que lhe remete. Aquilo liga com a memória, com a história. Eu acredito nisso.

Então... Agora, é lógico que a linguagem arquitetônica, a materialidade, tenha a ver com a cultura do lugar, com a região, com a sociedade mundial. Tem uma série de questões.

Com certeza. Eu tenho uma coisa que a gente faz aqui e corrobora muito para isso, para evitar esse retrabalho.

A gente usa tecnologia, a realidade virtual. Então, posso olhar o cliente, pode ver a imagem, mas ele pode entrar na casa dele. Nesse momento que ele está passeando pela casa dele, com a realidade virtual, a gente pode fazer algumas correções junto com ele. Ele também é coautor do projeto.

A gente pode vivenciar e pode ir construindo junto. A gente pode fazer uma concepção espacial e ele pode experimentar e ver se aquilo ali faz sentido para ele. Não só uma foto no telão, mas ele entrar na casa e viver aquela casa, viver aquele espaço.

Ver o jardim de perto, ver a piscina, ver a escada, ver a sala, ver os móveis. Isso pode ajudar ele a pertencer, né?

**ACHAM QUE QUANTO MAIS ENTENDE O CLIENTE,
MENOS CORREÇÕES SÃO FEITAS?**

**COMO EQUILIBRAR O DESEJO ESTÉTICO DO
CLIENTE COM A SUA IDENTIDADE E LINGUAGEM
ARQUITETÔNICA?**

Se a gente está querendo trabalhar com essa questão da subjetividade, então a gente tem que colocar a pessoa dentro de um universo para ela sentir se está fazendo sentido. Então, a gente usa esse tipo de recurso para poder fazer essas verificações. Entendeu?

E COMO LIDAM COM AS ALTERAÇÕES DO PROJETO?

É porque às vezes a alteração acontece muito, às vezes por causa de um briefing superficial. Eu vejo muito assim, sabe? Tem duas coisas para mim que podem gerar alteração. Um briefing ficou superficial ou às vezes acontece que a pessoa é indecisa... Às vezes acontece.

A gente tem que assumir o nosso papel. Não achar sempre terceirizado. Ah, é por causa do cliente. Mas tem alguns clientes que não estão bem resolvidos, e estão mudando, porque eles também não estão bem com ele mesmo. Então, hoje diz uma coisa, amanhã diz outra.

A gente coloca no contrato... Eu tenho uma listazinha pragmática que eu boto no contrato. Então, a parte pragmática do projeto está no contrato. A alteração na parte pragmática não rola. O cara quer uma TV no quarto do bebê, mas no briefing ele não pediu uma TV no quarto do bebê. Então, se ele quiser uma TV no quarto do bebê, depois que estiver pronto, ele vai ter que pagar esta alteração.

Então, no briefing, você tem que amarrar bem a parte pragmática dele, nem pode ter só subjetividade. Tem que ter um contrato. O contrato é a parte que você coloca a objetividade na subjetividade, entendeu?

Então, nós temos um contrato que a gente descreve as características do ambiente, todas elas. A gente coloca aspectos subjetivos no próprio contrato para que o cliente analise.

ENTREVISTA COM O João Edmundo, da Edmundo*.

Realizada em Vila do Conde, no dia 7 de agosto de 2024.

gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

COMO DECIDIU SER ARQUITETO?

Então, eu não tinha a certeza que queria ser arquiteto, porque o meu pai era engenheiro e no décimo segundo ano, quando tinha que escolher fazer arquitetura ou engenharia, inscrevi-me em física e matemática, que eram as disciplinas que davam para engenharia ou arquitetura. Mas sempre foi numa perspectiva mais de agradar o meu pai, do que de me imaginar a fazer arquitetura. E tive sorte de ter más notas à física. Então, foi pelas más notas que eu decidi, olha, não é por aqui de certeza absoluta.

E entrei em arquitetura, muito... por acaso, como alternativa a engenharia. Porque não sabia muito bem do que era arquitetura. Lembro-me do primeiro dia de aulas, o professor dizia para nós dizermos alguns arquitetos e para desenhar a sala, e eu tive muitas dificuldades em dizer arquitetos e para desenhar a sala, que eu nunca tive aulas de desenho. E esse professor também foi muito injusto comigo, ao longo desse primeiro ano, na forma como me tratava, basicamente, como me diferenciava aos alunos, aqueles que já sabiam alguma coisa e aqueles que não sabiam, quase para fazer um filtro.

Mas também me deu muita vontade para dizer, ok, então agora vou acabar o curso só para mostrar. E partindo desse processo de luta, muito de resiliência, de eu não conseguir fazer o curso, fui aprendendo a gostar. Depois, como não conhecia os arquitetos, fui à procura dos arquitetos e depois queria saber o que os arquitetos pensavam, porque é que eram diferentes, como é que a arquitetura evoluiu ao longo dos anos, os estilos, como é que foram alterando... E o curso foi acontecendo, à medida que ia fazendo. Enfim, ao contrário de muita gente, que à medida que o curso vai avançando, vão desistindo, vão percebendo que não é aquilo que querem. Eu fui ao contrário. À medida que o curso ia avançando, ia percebendo que era mesmo aquilo que eu queria.

E depois, como tinha o escritório cá em Vila do Conde, que era mais engenharia do que arquitetura, eu já trabalhava lá. Eu,

com 16 anos ou isso, ia para lá para o escritório para cortar e tirar cópias, fazer coisas.

Sempre tive algum contacto com a área, mas lá era 0 de arquitetura, era muito Engenharia. Depois, quando acabei o curso, foi em plena crise, em 2008 - 2012, havia a possibilidade de ir trabalhar para fora ou de ficar cá a trabalhar. E decidi ficar cá e pegar no escritório do meu pai. E fui sócio do escritório e comecei a trabalhar.

COMO NASCEU A EDMUNDO*?

Pronto, ali percebi a diferença entre desenhar arquitetura e desenhar engenharia, porque fazíamos as duas coisas, e qual era o peso de uma arte e da outra arte. Percebi também que uma não funciona sem a outra. Mas foi aí também que eu percebi que a fase de licenciamento do projeto é uma fase muito inicial do projeto, e em dezembro de 2016 percebi que o que eu queria fazer era arquitetura e não arquitetura e engenharia, era só arquitetura. Então foi quando abri a Edmundo com esta ideia de criarmos uma equipa. Nunca trabalhar sozinho, não consigo trabalhar sozinho. Tinha que ser sempre uma equipa e procurar as pessoas certas para fazer esta equipa de arquitetura super completa com arquitetura, paisagismo, interiores e execução. Pronto, e acho que hoje gosto mais de arquitetura do que ao que gostava há 5 anos atrás, e olhar para trás, agora, e ver a dúvida que eu tinha, no décimo segundo, e a decisão que tomei... acho que foi a decisão certa.

O QUE TE MOTIVOU, ENTÃO, A CRIAR A EDMUNDO*?

Então no outro ateliê que tinha, tinha esta base da engenharia muito forte, a arquitetura era um desenho muito simples da fase de licenciamento, mas eu não percebia ainda o que é que eram os interiores e o paisagismo e execução, de que forma é que isso poderia contribuir para o projeto. Mas ali ao fim de 5 anos a trabalhar naquele registro, percebi que o tempo estava a passar demasiado rápido e que eu estava a aprender muito pouco com aquele processo, ou seja, eu achava que aprendia pouco e não tinha controlo nenhum na obra. Quando eu chegava à obra, passado 3 meses aquilo já estava tudo feito, muito alterado e eu percebi que nós temos que ter muito mais controlo sobre o projeto, e ter o controlo sobre o projeto não é só desenhar o projeto de execução... tu desenhavas os interiores, desenhavas o paisagismo, desenhavas o mobiliário que a casa vai ter e no fundo todas as peças que estão dentro, desde o jardim aos muros, à casa e ao mobiliário que nós escolhemos, foi pensado tudo num conjunto, e eu acho que a arquitetura faz sentido assim, dessa forma.

Não, ou seja, tem sido um processo de aprendizagem grande, quando abri a Edmundo e percebi que queria fazer projeto de execução, eu passava do licenciamento para a execução, onde desenhava os pormenores construtivos, mas não tinha os acabamentos definidos ainda no interior. E quando começámos a ter esse controle a desenhar os interiores, quando começámos a experimentar a desenhar os interiores só com acabamentos, arquitetura de interior, a arquitetura parecia fazer mais sentido ainda, ou seja, os acabamentos com a iluminação, tudo aquilo agarrado à ideia inicial do projeto, parecia fazer mais sentido, então a execução já era completada com o desenho dos interiores. Mas os interiores não podiam acabar nos revestimentos, porque à medida que nós fomos acabando projetos, moradias, deixávamos a moradia com os acabamentos e o cliente vinha a seguir e mobilava ele à casa... aí é que deu o clique de: ou nós desenhamos tudo, ou nós temos este controle, ou então as peças nunca vão fazer sentido naquela casa, não foram pensadas dessa forma.

Então foi aí que assumimos que o departamento de interiores devia ser um departamento, em que além de desenhar a arquitetura de interiores, faria sentido nós desenharmos o mobiliário que vai compor o conjunto.

Nós temos três palavras que são “as pessoas, as memórias e os lugares”, ou seja, isto é uma filosofia transversal do escritório e isto é em muita coisa, ou seja, quando nós abordamos o projeto, a análise que nós vamos fazer ao projeto, temos as pessoas que são os clientes, as memórias que são as histórias daquele lugar e o lugar, com suas características, e desenhamos o projeto com estas palavras, com estas referências, mas a forma como nós olhamos para dentro do escritório também tem muito a ver com isso, que são quem são as pessoas que trabalham connosco, de que lugares é que vêm, que experiências é que têm, que lugares é que trazem para dentro do nosso escritório e que memórias ou que experiências é que trazem também para dentro do escritório, por isso, tanto da forma como nós olhamos para o ateliê e a gestão do ateliê de uma forma muito horizontal, todas estas pessoas que compõem o escritório é que fazem o escritório, e todas as nossas experiências é que fazem o escritório, e todos os lugares que nós já visitamos e que conhecemos, e que projetamos é que fazem o escritório, por isso, quanto mais tempo passa do ateliê, mais completos nós somos, por causa disso. E na abordagem ao projeto também, ou seja, para mim faz sentido quando nós conseguimos analisar o lugar, as pessoas que vão lá viver e que experiências

E, DESDE O INÍCIO, PENSAVA EM DESENVOLVER TAMBÉM PROJETOS DE INTERIORES?

COMO DEFINE O TIPO DE ARQUITETURA QUE PRODUZEM?

e que memórias é que essas pessoas trazem para o projeto.

Depois os materiais que nós escolhemos também, ou seja, serem materiais intemporais, que fazem a arquitetura durar no tempo, que não são materiais de um modo ou de um tempo muito específico, se tivermos a oportunidade da arquitetura envelhecer conosco, das coisas que nós fazemos envelhecer conosco, é um processo mais bonito do que desenhar uma coisa que hoje foi feita de uma maneira, nós daqui a 10 anos envelhecemos todos, mas a casa manteve o mesmo aspecto de há 10 anos atrás. Então os materiais exteriores e interiores e o paisagismo, que é o elemento que liga os materiais exteriores com os materiais interiores, se forem pensados para pessoas, pelas memórias e pelos lugares, cria sempre uma âncora aos projetos, e à equipa do atelier.

O que eu acho, o que eu percebi foi que, apesar dos ateliês de arquitetura não oferecerem isso, senti que era isso que as pessoas procuravam. Cada vez mais as pessoas querem centralizar os serviços no mesmo sítio. Ou seja, não faz sentido eu fazer arquitetura aqui, depois vou fazer paisagismo no outro lado, vou fazer os interiores no outro lado. E sentia muita decepção nas pessoas quando nós fazemos arquitetura, mas o paisagismo ficava ali. Ou os interiores ficavam ali e depois ele tinha que resolver com o paisagista ou com alguém que fosse desenhar os interiores. Então, mais do que eu achar que isso fizesse falta, foi mais nós descobirmos que era isso que as pessoas queriam. Então nós começamos a propor isso às pessoas e a aceitação foi muito grande. Nós percebemos que é isso que as pessoas querem.

Só que muitas vezes as equipas não são muito interdisciplinares dentro dos ateliês, tens o ateliê de arquitetura, tens o de interiores, tens o de paisagismo e não há assim, pelo menos aqui em Vila do Conde não há nenhum. Nós somos o único exemplo de um ateliê que tem arquitetura, paisagismo e interiores e nós começamos a fazer essa como a nossa proposta, é este o nosso valor. E a aceitação é muito grande, é prática, é quase 100% de aceitação. Depois claro que depende do budget que o cliente tem. E é legítimo um cliente ter um budget para desenhar a casa e não os interiores e o paisagismo. Mas para nós faz sentido também desenhar o projeto com o paisagismo e com os interiores, ainda que não seja feito hoje, que o cliente fique com a sensação que no futuro é aquilo que poderia ser ou tem uma linha orientadora para fazer o projeto.

E, QUANDO PERCEBEU QUE TINHA QUE DESENVOLVER TAMBÉM OS INTERIORES E O PAISAGISMO, SENTIU ALGUMA DIFICULDADE OU RESISTÊNCIA POR PARTE DOS CLIENTES?

Os que eu admiro mais têm a ver... Porque têm a ver com muitos fatores, não têm a ver com o desenho da arquitetura. Há uns que naturalmente nos relacionamos mais, é uma relação a mais, tem a ver com a arquitetura sul-americana, os brasileiros, os chilenos, os mexicanos, que têm muito a ver com o aproveitamento dos materiais naturais e vernaculares. Eu acho que é esse o resultado. E a relação dos espaços interiores para os exteriores, as casas são desenhadas com poucos elementos, mas isso é transversal à arquitetura, o Mies fazia isso de uma forma muito clara, também com dois ou três planos consegue desenhar a arquitetura, por isso não há assim os arquitetos, há as referências da abordagem ao projeto, arquitetos que com poucos gestos, com gestos muito simples conseguem resolver um programa e é claro a ideia, mais do que arquitetura muito complexa, com muitas formas e que aparentemente é muito aleatório, eu não gosto de olhar para um projeto e sentir que ele é aleatório, pode ser daquela forma ou de outra qualquer. Quanto menos gestos nós tivermos, mais simples se torna a arquitetura. Depois juntar estes gestos muito simples e estes materiais intemporais.

Mas as referências podem vir do Márcio Kogan e outros arquitetos que usam estas linhas muito simples, com materiais intemporais e uma arquitetura muito leve de relação para o exterior, mas também Tadao Ando e os arquitetos que usam a forma com uma intenção muito clara, mas que depois os materiais já não são tão importantes, já não são tão fortes, porque eu também acho que a qualidade da arquitetura não pode estar nos materiais, e o Tadao Ando e esses arquitetos muito formalistas também tinham isso, Louis Kahn também, ou seja, a arquitetura é muito simples, mas depois para mim é muito bruta para se viver, se nós conseguimos que ela seja muito simples, mas depois ter os materiais que as tornam acolhedoras, torna a arquitetura mais interessante, apetece de viver.

Como dizia o Niemeyer, que a arquitetura tem de ser bonita, e as formas das Montanhas do Rio, e essa trazer a natureza para os projetos, seja com a forma muito simples, e há uma frase que eu li, também muito bonita, que eu gosto muito, que é que na natureza não existem só as árvores, existe o espaço entre as árvores, isso é muito fixe, às vezes não está no objeto, está no espaço entre dois objetos, e nós tentamos fazer com que a nossa arquitetura seja esta mistura de gestos muito simples, com materiais intemporais e muito relacionados com o lugar onde estão, e com as raízes, com as memórias e com as pessoas.

PARA FINALIZAR, QUAIS OS ARQUITETOS QUE GOSTA E ADMIRA, E POR QUÊ?

COMO DEFINE O TIPO DE ARQUITETURA QUE PRODUZEM?

ENTREVISTA COM O Ivo Rodrigues, da Edmundo*.

Realizada em Vila do Conde, no dia 06 de novembro de 2024.

gravação autorizada: transcrição dos pontos mais importantes.

COMO DECIDIU SER ARQUITETO?

Eu acho que desde pequeno quero ser arquiteto. Curiosamente. Desde pequenino... Já a brincar com os legos e tal, já a criar. Tinha um amigo muito próximo na infância que queria ser engenheiro civil. Sabia claramente de querer ser engenheiro civil. E eu queria ser arquiteto, não sei porquê. E aconteceu. Tenho a felicidade de conseguir fazer aquilo que gosto de fazer. Claro que quando crias uma ideia, queres ser arquiteto, não sabes nem a ideia do que é ser arquiteto. E na faculdade crias um bocadinho, a imagem do que é que pode vir a ser. Mas depois a prática é muito diferenciada. É muito contextual. Relativamente àquilo que tu fazes na empresa onde estás, no escritório onde estás. Se estiveres num outro escritório, se ca-lhar fazes uma coisa completamente diferente.

No meu caso eu já tive outras experiências e numa delas em específico era uma ateliê de arquitetura em França e eu detestava aquilo que fazia. Fazia arquitetura mas não me identificava a nada. Não gostava nada daquilo que fazia. Era horrível porque era uma arquitetura mesmo só para o empreiteiro. Ele quer assim, é assim que se vai fazer. Se quer com cornija, é com cornija. Tipo assim, coisas do género, ou o projeto tem que levar a coluna dórica. Coisas assim do género. Horrível!

QUAIS FORAM AS SUAS EXPERIÊNCIAS ANTERIORES À EDMUNDO*?

Eu estive nos Lacaton & Vassal. Estive lá por 8 meses. Estive a trabalhar com arquitetos franceses, e fizemos dois concursos para Portugal. Eu não percebi, mas eles estavam a procurar alguém que falasse português. Adorei. E digo-te, claramente, ficava lá a minha... Se eu tivesse uma outra vida, ficava lá, porque eles são espetaculares. Adorei trabalhar lá. Mas era uma coisa de chegar às 9, saias lá à meia-noite, uma da manhã. Porque eu não tinha horário, não tinha. Literalmente não tinha horário. Saia várias vezes lá durante a madrugada. Mas também, era esse o meu objetivo, ou seja, era ter essa experiência e embrulhar-me naquela arquitetura, naquela filosofia da arquitetura. Porque foi uma escolha minha.

Mas sabia que era temporário, entende? Então, como sabia

que aquilo não ia ser a minha vida, embrulhei-me completamente. Estava sempre lá porque sabia que aquilo tinha um tempo contado. Então, eu queria aproveitar ao máximo. E foi o que aconteceu.

Conheci lá a Anne e o Jean-Philippe, que são os que dão o nome ao escritório. Que é o Jean-Philippe Vassal e Anne Lacaton. São casados. Aquilo tinha dois pisos. O escritório tinha dois pisos, já o 5º e o 6º piso. E eles estavam lá... Estavam no 6º piso, e eu estava no 5º piso. Só que aquilo era um... Tinha o quê? 150 metros quadrados. Era um piso gigantesco e estávamos dois ou três arquitetos lá, e quem estava a coordenar o meu trabalho era o Florian, que já estava com os Lacaton E Vassal há 15 anos.

E, depois, eu saí de lá... Por iniciativa própria. Porque quis ir mais para perto de casa. Porque Paris ficava a 200km da casa dos meus sogros. Na altura estávamos a viver em casa deles. Era 200km a sul de Paris. Então fui para um sítio mais próximo de casa. Demorava 50 ou 40 minutos de carro. Pronto.

Procurei um atelier que fosse... a verdade é que, não foi pela arquitetura, mas muito mais pelas ferramentas que eu achei que ia aprender. O critério foi quase... “Ok, já tenho um Lacaton”, por isso quero estar num ateliê agora... Porque os Lacaton tem pouca obra. Pá, é uma arquitetura muito específica. E de muitos concursos. Fazia muitos concursos. Pagos. O que eles faziam, era uma realidade completamente diferente. Então o critério foi “quero ir para uma ateliê que me ensine a submeter projetos à câmara”. Coisas assim do género. Ainda que em França.

O negativo é difícil, porque eu adorei. O Florian tinha muita autonomia. E era famoso lá dentro no escritório como... Tipo, ele ganha os concursos todos.

Eu era estagiário. Eu tinha um colega vietnamita, também estagiário, e ele só falava inglês. O Florian convidou-nos a ir à reunião com os engenheiros na torre CIT em Montparnasse. Fomos de metro, saímos do escritório, os três de metro. E eu fui lá, fui ouvir. Mas o Taito, era o Taito o nome dele. O Taito, nem isso... Foi mesmo só pela experiência. Só que eles eram muito atenciosos nessas coisas. Ele dizia: “olha, anda connosco”. Tipo, alguma coisa há de entrar, alguma coisa percebes, e comesas a entrar na mecânica. E isso foi muito interessante.

O QUE MAIS APRENDEU NO ESCRITÓRIO LACATON E VASSAL? TANTO EM ASPETOS POSITIVOS, COMO NEGATIVOS.

E, A PARTIR DESTA EXPERIÊNCIA QUE TEVE, CONSEGUIE REFLETIR SOBRE O NOSSO TRABALHO, NA EDMUNDO*, SOBRE A NOSSA POSIÇÃO, E, CRITICAMENTE, FAZER ALGUMA COMPARAÇÃO?

O negativo... foi pouco tempo, não é? Não te dá essa grande percepção... Mas sim, há uma coisa negativa que posso apontar. Como era uma ateliê grande, eles faziam projetos de concursos. E depois o projeto de execução é delegado, ou é entregue ao outro lado. Mas seria essa a minha crítica. O lado construtivo não está assim tão controlado.

Não, não sei... É difícil responder, sabes? Porque são escalas diferentes, são momentos diferentes, são culturas diferentes. É muito difícil comparar. A arquitetura que é publicada... É uma escala mesmo diferente do que fazemos. Nós, é muito mais doméstica, aqui é muito mais obra, é muito mais... estar presente. E eu dou mais valor a isso. Eu valorizo esta questão. Eu gosto muito de obra. De ver problemas em obra e de... Perceber como é que isto se faz. E aprender com as pessoas em obra. Então, aqui temos muito mais contacto com a obra e isso enriquece-te mais.

E EM TERMOS DE RELAÇÃO COM O CLIENTE?

Não havia. Mas também é a escala, não é? Ou seja, nos concursos internacionais, chegar ao cliente é difícil. Uma coisa que eu aprendi com os Lacaton, que eu tento trazer para cá, para que nós, da nossa forma, adaptarmos a nossa realidade é... Ele dizia muitas vezes isto, o Jean-Philippe, que é: “nós temos que conhecer muito bem o problema”. Antes de propor qualquer coisa. Às vezes dá vontade de... “Tens este problema para resolver?” e “Ok, deixa-me dar logo uma solução”. E ele demorava imenso tempo a dar uma solução. E eles analisavam aquilo de uma forma quase investigativa. Esse detalhe, esse nível de qualidade... Acho que é muito interessante. E tento trazer essa questão de... “Vamos primeiro perceber bem o problema”, e um dos desafios é conhecer bem o nosso cliente. Então, acho que... Nós temos a necessidade e procuramos conhecer bem, pelo menos os hábitos e os desejos dos nossos clientes.

O QUE PENSA SOBRE A INCORPORAÇÃO DO PROJETO DE ARQUITETURA DE INTERIORES, E DO PAISAGISMO DENTRO DO ESCRITÓRIO?

Acho que é muito mais enriquecedor, não é? Nós temos estas valências todas. Se calhar nós separamos, mas a verdade é que isto é tudo o mesmo projeto. Nós separamos, muito mais por uma questão da organização. Mas, na verdade, isto é tudo o mesmo projeto e... E já vimos claramente que as coisas devem estar interligadas desde o início, não é? Cada vez mais desde o início. E não de quase fasear, como fábrica, de “Ok, esta fase já está. Próxima fase”. Não é assim. Arquitetura não é assim.

É um conjunto... De especialidades. Como digo, de especialidades, é arquitetura, arquitetura de interiores, paisagismo. É um conjunto de coisas. De engenharias, mesmo. A habitação não

é... Parece simples, mas é um conjunto de necessidades que tem que se desfazer na habitação. Tem que ver a estabilidade, as árvores, a organização, a estética, a forma, uma série de coisas.

Ah, sem dúvida. Sim, sim. O projeto está muito mais rico. Conseguimos ter mais controlo sobre a linguagem. É porque... Avançamos mais na escala, não é? Avanças mais na escala. E o facto de avançares mais na escala... Primeiro, é preciso mais tempo. Ou seja, o facto de tu avançares mais na escala... Quer dizer que estás a pensar mais no problema, no desafio. E ao pensares mais, estás a melhorá-lo. Como se fosse uma escultura... Que vais refinando, estás a ver? Então, tu podias parar. Olha, imagina. Tens uma escultura para fazer, tens 900 horas. E no final destas 900 horas, o resultado é esse. E eu digo-te assim, ok. E agora dou-te mais 900. E tu vais refinando, vais polindo aquilo cada vez mais... É o mesmo com o projeto e os pormenores.

PARA FINALIZAR, QUANDO COMEÇARAM... NÃO FAZIAM O PROJETO DE INTERIORES, CERTO? FOI DEPOIS DE UM MOMENTO QUE COMÇARAM A DEDICAR-SE ISTO. SENTE DIFERENÇA DNA QUALIDADE DO PRODUTO FINAL?

