Reside: arquitetura autoral, escuta ativa e construção de um negócio de longo prazo

O sonho de abrir o próprio escritório

Aline Tavares e Ita Ferreira construíram a trajetória profissional juntas desde a faculdade de Arquitetura. A decisão de deixar o escritório em que trabalhavam e abrir o próprio negócio não surgiu de uma certeza externa, mas da convicção das duas de que o projeto poderia dar certo.

A escolha não foi simples. Elas precisaram decidir entre permanecer em um grande escritório, com uma estrutura já consolidada, ou apostar no sonho de empreender. A família e as pessoas próximas também demonstravam preocupação, perguntando se haveria clientes, projetos e condições reais para manter uma empresa.

Aline ouviu esse tipo de questionamento desde antes de entrar na faculdade. Filha de pais concursados, foi incentivada a seguir uma carreira mais estável, especialmente no Direito e na preparação para concursos públicos. Arquitetura, para a família, era vista inicialmente como uma escolha incerta: “Vamos ver no que vai dar”. Mais tarde, quando ela e Ita decidiram sair do emprego e abrir um escritório, as dúvidas reapareceram: se tinham projetos, clientes e estrutura para começar.

Mesmo diante dessas incertezas, as duas assumiram o risco. O escritório, que posteriormente receberia o nome de Reside, já está em atividade há aproximadamente quatro anos.

Para Ita, o apoio familiar foi diferente. Seu pai é empresário e empreendedor, portanto já conhecia, na prática, os riscos de construir um negócio próprio. Ele e a mãe sempre a incentivaram, reforçando a ideia de que uma pessoa alcança uma dimensão maior quando constrói algo seu. A família acompanhou o processo de perto, inclusive orando junto para que o empreendimento desse certo.

> “A gente só é grande quando o negócio é nosso.”

Uma parceria formada desde o primeiro período

Aline e Ita se conheceram na faculdade e, desde o primeiro período, passaram a realizar juntas praticamente todos os trabalhos acadêmicos. Como estudavam em uma universidade federal, enfrentavam uma rotina intensa, com muitos projetos, leituras, códigos, provas e trabalhos em equipe.

A parceria permaneceu durante quase toda a graduação. Nos últimos períodos, quando algumas atividades passaram a ser feitas em duplas, elas continuaram trabalhando juntas. A convivência acadêmica criou não apenas uma amizade, mas também um método de trabalho compartilhado.

Por volta do sexto ou sétimo período, começaram a aceitar projetos reais de amigos e familiares. A atuação, inicialmente, era mais próxima de consultorias de interiores: ajudar a escolher cores de parede, orientar ambientações e contribuir com decisões pontuais. Tudo era feito com a anuência e a responsabilidade técnica de um arquiteto habilitado.

Nesse período, elas já trabalhavam em um dos grandes escritórios de arquitetura do Recife, considerado uma referência e um objetivo profissional para muitos estudantes da cidade. Aline era conhecida pela intensidade e pela capacidade de entrega, a ponto de receber o apelido de “a máquina”. Ita, por sua vez, tinha um perfil mais reservado e concentrado.

A rotina dupla e o limite do excesso de trabalho

A graduação terminou em 2019, pouco antes da pandemia. Depois de formadas, as duas continuaram trabalhando no grande escritório durante o dia e assumindo projetos próprios à noite e nos fins de semana.

A rotina consistia, em geral, em trabalhar de manhã e à tarde para o escritório e utilizar o período noturno para desenvolver os projetos particulares. A carga era especialmente pesada porque o emprego envolvia projetos complexos, grandes empreendimentos, detalhamentos e demandas técnicas de alto nível.

Aline chegou a ocupar uma posição de liderança no escritório, enquanto outras pessoas da equipe atuavam como estagiárias em setores de grandes projetos. A intensidade desse trabalho fez com que, no fim de 2021, ela reconhecesse que havia chegado ao próprio limite. A saída do escritório ocorreu em 2022.

A diferença entre os estilos de trabalho das duas também se tornou evidente:

- **Ita** prefere descansar, dormir e retomar o projeto no dia seguinte com a mente mais descansada.
- **Aline** tende a permanecer concentrada até concluir a tarefa em andamento, entrando em um estado de hiperfoco e tendo dificuldade de interromper o trabalho.

Apesar das diferenças, os estilos se complementavam. Ita era mais silenciosa e concentrada, enquanto Aline se comunicava mais com a equipe e tinha uma postura de execução contínua. Essa combinação funcionava como uma espécie de equilíbrio entre as sócias.

O início informal da Reside e a formação do caixa

Embora já realizassem projetos juntas, a Reside não nasceu imediatamente como uma empresa formalmente nomeada. Entre 2019 ou 2020 e a primeira metade de 2022, elas captavam projetos por fora enquanto mantinham os empregos no escritório.

A estratégia era simples e disciplinada: guardar praticamente todo o dinheiro recebido pelos projetos independentes. Como ainda tinham salário, não precisavam utilizar aquela receita para viver. O objetivo era formar um caixa para o momento em que deixassem o emprego e precisassem:

- estruturar o escritório;
- criar o nome da empresa;
- desenvolver a identidade visual;
- atravessar um período inicial com poucos projetos;
- investir em equipamentos e operação;
- manter a empresa funcionando até a receita se estabilizar.

Na época, elas ainda não trabalhavam com conceitos financeiros estruturados, como custos fixos, custos variáveis, pró-labore ou meses de caixa. Não havia uma meta técnica definida. O princípio era guardar tudo o que entrava para criar uma reserva e dar sustentação ao futuro negócio.

O nome **Reside** surgiu quando elas efetivamente deixaram o escritório, em 2022, e decidiram colocar o projeto empresarial em prática. Antes disso, existiam os projetos e a parceria, mas ainda não havia uma marca consolidada.

No começo, a sociedade também contou com Mariane Steremberg, conhecida como Nani, que estudava com elas e participou dessa fase inicial. Posteriormente, Nani deixou a sociedade e abriu o próprio escritório.

Empreender significou assumir todas as funções

Ao abrir o escritório, Aline e Ita descobriram que o trabalho empresarial era muito mais amplo do que a atividade técnica de projetar. No início, as duas eram responsáveis por praticamente tudo:

- criação e desenvolvimento dos projetos;
- atendimento e captação de clientes;
- marketing;
- organização da operação;
- administração;
- gestão financeira;
- negociação;
- acompanhamento das demandas.

Elas se tornaram o próprio gargalo da empresa: quando não conseguiam cumprir determinada função, o restante do negócio também não avançava.

A formação técnica, no entanto, era uma base sólida. A experiência anterior havia permitido que passassem por diferentes áreas da arquitetura, como ambientação, interiores, grandes projetos e casas. Elas consideram que tiveram bons professores e aproveitaram a oportunidade de trabalhar em um ambiente que as treinou intensamente.

O principal déficit estava na gestão. A faculdade havia preparado as duas para projetar, mas não para administrar um escritório, captar clientes ou organizar o fluxo financeiro. O escritório anterior também não havia ensinado esses aspectos, pois a atuação delas era concentrada no operacional.

Por isso, logo depois de sair do emprego, elas buscaram cursos específicos sobre:

- gestão para escritórios de arquitetura;
- atração e captação de clientes;
- administração de empresas de arquitetura;
- organização da operação e das finanças.

Esse aprendizado continua até hoje. A empresa passou a contar com pessoas que auxiliam na gestão financeira e na operação, permitindo que as sócias se dediquem mais à captação de novos clientes, à criação e às áreas consideradas mais exclusivas e dependentes diretamente delas.

Planejamento financeiro: entre a prudência e o medo de investir

A disciplina de guardar dinheiro criou uma mentalidade de longo prazo. Aline e Ita passaram a visualizar com clareza onde queriam estar em cinco ou dez anos e a planejar as decisões atuais de acordo com esse horizonte.

Hoje, elas continuam investindo no crescimento da empresa e em pessoas que ajudam na operação, mas mantêm a preocupação de preservar recursos para os objetivos futuros. O gestor financeiro Lucas tem papel importante nesse processo. Antes de comprar um equipamento, por exemplo, elas analisam com ele o impacto da decisão no caixa.

A mesma cautela vale para contratações. A empresa procura acumular recursos suficientes para garantir, idealmente, pelo menos seis meses de pagamento do salário de uma nova pessoa antes de efetivar a contratação.

Essa prudência, porém, também gerou uma trava. Como estavam acostumadas a guardar o máximo possível, passaram a sentir medo de utilizar o dinheiro, mesmo quando o gasto representava um investimento necessário no escritório. Surgiam dúvidas como:

- seria o momento certo de contratar alguém?
- haveria dinheiro para pagar a pessoa no mês seguinte?

- seria possível assumir o aluguel de um espaço físico?
- o caixa suportaria uma nova despesa fixa?

Lucas ajudou a transformar essa preocupação em análise objetiva. Em vez de simplesmente acumular recursos, elas passaram a examinar o caixa, os custos, a realidade do negócio e as projeções futuras para decidir quando investir.

A recomendação que adotam é revisar a situação financeira a cada três ou seis meses:

1. verificar onde a empresa está;
2. comparar os resultados com os objetivos definidos;
3. identificar o que não foi alcançado;
4. estabelecer uma nova rota;
5. ajustar as decisões antes que o tempo disponível se torne curto.

Sem esse acompanhamento, o empreendedor pode perder a noção da própria posição financeira e descobrir tarde demais que precisa acelerar mudanças. Quanto mais frequentes e cuidadosas forem as análises, mais fácil se torna corrigir o caminho.

Para quem é a Reside

A Reside se posiciona para clientes que procuram projetos personalizados e desejam participar ativamente do processo. O lema do escritório se apoia em dois conceitos:

> “Escuta ativa e cocriação.”

A participação do cliente é considerada essencial. Antes de começar a criação, as arquitetas realizam um briefing detalhado, que pode exigir pelo menos duas horas de conversa. O objetivo é compreender:

- os desejos do cliente;
- sua rotina;
- suas necessidades práticas;
- seus gostos;
- a forma como utiliza os espaços;
- objetos e referências importantes;
- expectativas estéticas e funcionais.

A Reside não pretende impor uma assinatura autoral que obrigue o cliente a adaptar a própria vida ao projeto. O caminho é inverso: o projeto deve se adaptar às pessoas que irão utilizá-lo.

A função vem antes da aparência. Aline e Ita querem que o cliente entre na casa ou no apartamento e sinta que aquele espaço realmente lhe pertence.

> “O seu sonho é um sonho até ele virar um projeto no papel.”

O escritório atende principalmente projetos personalizados para um público de padrão mais elevado, mas sem transformar a arquitetura em uma

imposição estética. Aline e Ita atuam como facilitadoras nas dimensões técnica, criativa, estética e de conforto.

A importância de incorporar a história do cliente

A escuta ativa também serve para acolher elementos que outros profissionais poderiam considerar inadequados ao conceito estético do projeto.

As arquitetas mencionam casos de clientes que possuíam quadros, peças familiares ou objetos com valor afetivo, mas ouviram de outros profissionais que esses itens não combinavam com o ambiente. Para a Reside, um quadro da avó deve encontrar lugar na parede. O projeto precisa acomodar aquilo que tem significado para o morador.

Essa mesma lógica vale para escolhas aparentemente triviais, como a cor de uma parede. Uma cliente contou que queria usar laranja, mas a arquiteta anterior havia decidido que a cor não combinava e optado por um ambiente off-white. A cliente ficou frustrada por ter pago por um projeto no qual sua vontade não foi considerada.

Para Aline e Ita, esse tipo de situação revela um problema recorrente: o cliente contrata o arquiteto para criar algo destinado à sua própria vida, mas acaba excluído das decisões fundamentais.

O projeto medieval: criatividade fora da zona de conforto

Um dos trabalhos mais desafiadores foi o projeto do restaurante **Dom Medieval**, desenvolvido para o empresário Gustavo. O cliente queria um ambiente inspirado no universo medieval, com uma linguagem contemporânea e referências próximas a Game of Thrones.

O projeto incluiu elementos como:

- um dragão;
- um trono de ferro;
- uma parede de máscaras e rostos;
- uma árvore gigante;
- elementos decorativos de inspiração medieval;
- iluminação contemporânea com perfis de LED.

O desafio não era apenas estético. O restaurante funcionava em um grande galpão e precisava acomodar o maior número possível de mesas. Ao mesmo tempo, quem estivesse do lado de fora não poderia perceber facilmente se o espaço estava vazio ou lotado:

- se parecesse vazio, as pessoas poderiam concluir que o restaurante não era atrativo;

- se parecesse cheio demais, poderiam evitar entrar por imaginar que não haveria lugar ou que a espera seria longa.

Era necessário manter o galpão aberto, acomodar muitas mesas e criar certo mistério visual para quem passasse pela fachada.

Para desenvolver o projeto, as arquitetas partiram do briefing com Gustavo, que já tinha uma visão clara do que queria. Em seguida, buscaram referências não apenas em projetos de arquitetura, mas também em filmes e séries. Game of Thrones foi uma das principais fontes, inclusive porque o próprio cliente havia indicado essa referência.

Aline, que ainda não tinha assistido à série, assistiu ao conteúdo para compreender melhor o universo visual e obter insights para o projeto.

O trabalho exigiu um processo prolongado de modelagem em 3D. Como o restaurante ainda não existia, era necessário imaginar e construir digitalmente o dragão, a árvore, a parede de rostos e todos os demais componentes até chegar à solução final.

Em alguns momentos, as duas travavam criativamente. Quando isso acontecia, saíam do escritório ou de casa, iam a outro lugar, almoçavam e tentavam pensar em um novo ambiente. Para elas, a criatividade depende da bagagem acumulada: conhecimento, repertório, imagens, lugares visitados e tudo aquilo que se observa no cotidiano.

O Dom Medieval também deverá mudar de endereço. Um novo projeto já está sendo desenvolvido para a Avenida Boa Viagem, no Recife, em um ponto onde funcionava anteriormente uma boate e que abrigava um restaurante recentemente encerrado. A nova unidade manterá a proposta do Dom Medieval.

Inteligência artificial como ferramenta de apoio

Aline e Ita não veem a inteligência artificial como uma substituta do arquiteto, mas como uma ferramenta capaz de facilitar o trabalho.

No escritório, a adoção ainda está em estágio inicial, mas elas já investigam programas e aplicações para incorporá-los à rotina. A IA é especialmente útil em:

- modelagem;
- criação de imagens;
- renderização;
- testes de alternativas;
- visualização de cenários;
- análises financeiras;
- organização e interpretação preliminar de dados.

A modelagem tradicional continua sendo necessária para determinar medidas, dimensões, cortes e informações que serão utilizadas no projeto

executivo. No entanto, a renderização com IA pode tornar o processo muito mais rápido, especialmente em projetos complexos e cenográficos como o Dom Medieval.

Um dos desafios atuais é manter a consistência de um mesmo ambiente em imagens diferentes e em ângulos variados. Ao gerar várias perspectivas, a IA ainda pode alterar elementos do espaço. Mesmo assim, a expectativa é que essa tecnologia evolua rapidamente.

A IA também vem sendo utilizada na gestão financeira. Lucas usa o Claude para analisar fluxo de caixa, custos e outros dados do escritório. Em poucos minutos, a ferramenta consegue organizar informações e produzir uma análise textual. Porém, o resultado ainda precisa ser interpretado por alguém que compreenda finanças.

Ter os dados não significa automaticamente saber o que fazer com eles. O especialista continua sendo necessário para definir as perguntas, avaliar a resposta e tomar decisões.

A mesma lógica se aplica à arquitetura. A IA pode acelerar processos e auxiliar na produção, mas não substitui:

- a compreensão do cliente;
- a interpretação de necessidades;
- o contato humano;
- o repertório profissional;
- a capacidade de criar soluções coerentes;
- a responsabilidade técnica;
- a criatividade contextualizada.

Para as sócias, a evolução da profissão exigirá que os arquitetos aprendam a trabalhar com novas ferramentas, sem perder a capacidade humana, especialmente em uma área baseada em criatividade e relacionamento.

A entrada no mercado de alto padrão do Recife

O mercado de arquitetura de alto padrão em Recife é marcado pela força de escritórios tradicionais e de nomes construídos ao longo de décadas. Muitas vezes, o cliente procura determinado arquiteto porque sua família já trabalhou com ele, porque viu uma casa projetada por esse profissional ou porque deseja associar o próprio imóvel à reputação de uma marca consolidada.

Aline e Ita reconhecem que ainda não alcançaram o público mais ligado a esses nomes tradicionais. Alguns clientes querem especificamente contratar determinado arquiteto, não apenas um escritório que ofereça determinada qualidade.

Ainda assim, elas percebem mudanças graduais nesse comportamento. A entrada da Reside no segmento de maior padrão ocorre por meio de um processo contínuo, construído diariamente, projeto após projeto.

A estratégia tem sido baseada em consistência, qualidade, conteúdo e relacionamento. As sócias afirmam ter uma taxa elevada de retorno e indicação. Clientes que fizeram um primeiro apartamento voltam quando compram outro imóvel, como um flat em Porto, e recomendam o escritório a pessoas próximas.

Um exemplo foi o de uma cliente que acompanhava o trabalho da Reside pelo Instagram. Antes mesmo de ter um projeto definido, dizia que queria realizar alguma coisa com as arquitetas. Quando surgiu a oportunidade de comprar um flat para reformar e colocar para aluguel por temporada, ela decidiu contratar a Reside.

Todo o processo foi realizado on-line, porque a cliente tinha uma rotina muito corrida. As reuniões ocorreram remotamente, e as arquitetas só a conheceram pessoalmente quando o projeto já estava em uma de suas etapas finais.

O caso demonstra o efeito do conteúdo e da construção gradual de confiança: a cliente acompanhou o trabalho durante algum tempo e, quando apareceu uma demanda compatível, já tinha decidido com quem queria trabalhar.

Projetos comerciais e residenciais exigem decisões diferentes

A experiência da Reside também inclui projetos comerciais e residenciais, que envolvem expectativas distintas.

No projeto comercial, o cliente geralmente deseja simultaneamente:

- alta qualidade;
- rapidez;
- baixo custo;
- poucas trocas e retrabalhos;
- execução urgente.

Essas exigências entram em conflito. O conhecido triângulo entre bom, rápido e barato estabelece que não é possível maximizar as três condições ao mesmo tempo:

Prioridades combinadas	Consequência provável
Bom e rápido	Mais caro
Bom e barato	Mais demorado
Rápido e barato	Comprometimento da qualidade

No ambiente comercial, a preocupação com rentabilidade e custo é mais direta. O negócio precisa funcionar, gerar retorno e evitar investimentos que não se justifiquem financeiramente.

No residencial, especialmente quando se trata da casa do próprio cliente, existe maior disposição para investir. As pessoas tendem a aceitar materiais e soluções mais caros quando estão realizando um sonho pessoal.

As arquitetas citam o caso de um cliente para quem desenvolvem simultaneamente uma loja e um apartamento. Na loja, ele optou por trabalhar com um marceneiro, priorizando uma solução mais econômica. No apartamento, decidiu investir em uma empresa de móveis planejados de alto padrão, a Bom Tempo, porque se tratava do espaço em que ele próprio viveria.

Essa diferença evidencia que o orçamento não depende apenas da capacidade financeira, mas também do significado atribuído ao projeto. Uma obra comercial precisa responder à lógica do negócio; uma residência frequentemente envolve identidade, conforto, memória e realização pessoal.

A responsabilidade de transformar sonhos em espaços reais

Projetar uma casa envolve lidar com uma expectativa emocional muito grande. Há clientes que economizaram durante anos para finalmente reformar ou construir o imóvel desejado.

Por isso, para Aline e Ita, o processo exige responsabilidade. O arquiteto não está apenas escolhendo materiais, cores e mobiliário: está traduzindo no papel um sonho que, para muitas pessoas, representa o resultado de uma vida inteira de trabalho e planejamento.

A proposta da Reside é transformar esse sonho em um espaço funcional, esteticamente coerente e verdadeiramente pertencente ao cliente, sem apagar sua história, seus gostos ou sua forma de viver.

Reside Arquitetura: sonhos, funcionalidade e identidade em projetos feitos para durar

Projetar a partir do sonho do cliente

Para a Reside Arquitetura, a comunicação com o cliente é essencial para evitar frustrações e transformar em realidade um sonho que, muitas vezes, foi construído ao longo de toda a vida. Comprar um apartamento e realizar um projeto de interiores pode representar uma conquista muito significativa; por isso, participar desse processo também é gratificante para as arquitetas.

Projetos residenciais, especialmente apartamentos e casas, costumam ser mais demorados do que projetos comerciais. Em muitos casos, o trabalho se

estende por pelo menos um ano, com a equipe acompanhando o cliente desde as primeiras conversas até a conclusão da obra. Embora seja um processo trabalhoso e sujeito a imprevistos, a satisfação de ver o cliente feliz em um espaço que corresponde ao que imaginou é o principal retorno.

A etapa inicial recebe atenção especial porque é nela que se procura alinhar expectativas, necessidades e desejos. O objetivo é ouvir, interpretar e traduzir tudo isso em um projeto concreto.

Reformas envolvem muitas variáveis

Reformar um apartamento inteiro é uma tarefa complexa. O projeto pode envolver, simultaneamente:

- instalações elétricas;
- iluminação;
- móveis planejados;
- marcenaria;
- empreiteiros;
- eletricistas;
- engenheiros;
- outros profissionais e fornecedores.

Nem todos os fatores estão sob controle da arquiteta ou do cliente. A entrada de diferentes profissionais e equipes cria variáveis adicionais, e problemas inevitavelmente podem surgir durante a execução.

Nesse contexto, a Reside procura deixar claro que estará presente para resolver as dificuldades da melhor maneira possível. O cliente precisa entender que a equipe compartilha aquele sonho e tem o mesmo interesse em vê-lo concluído.

O cuidado também aparece na disponibilidade para escutar. Nem sempre o cliente precisa conversar apenas sobre plantas, materiais ou orçamentos; algumas vezes, precisa simplesmente ser ouvido. Para as arquitetas, saber lidar com pessoas e compreender com quem estão trabalhando é parte importante da profissão.

A casa como espaço de permanência e reconexão com a natureza

Ao falar sobre as tendências para 2026 e 2027, as arquitetas identificam a continuidade de um movimento fortalecido desde a pandemia: a busca por maior proximidade com a natureza e por relações mais próximas dentro de casa.

A evolução da comunicação, da inteligência artificial e das tecnologias tornou a vida mais acelerada, mas também evidenciou a necessidade de convivência, acolhimento e contato com elementos naturais. A casa deixou de ser apenas um espaço de passagem — onde a pessoa chegava à noite,

atravessava a sala e ia dormir — e passou a ser um ambiente de vivência, permanência e múltiplas atividades.

Essa aproximação com a natureza não se limita ao uso de plantas. Ela aparece também em:

- pedras e mármores;
- madeiras e tons amadeirados;
- tonalidades terrosas;
- materiais naturais;
- pisos acetinados;
- elementos que produzem sensação de aconchego.

A intenção é criar uma atmosfera mais acolhedora, com “cara de casa”, em vez de ambientes excessivamente impessoais.

Tendências como ciclos: o retorno da nostalgia

A arquitetura acompanha a moda, embora em uma velocidade mais lenta. Enquanto as tendências de vestuário podem mudar rapidamente, os ciclos arquitetônicos duram anos ou até décadas. Elementos que saem de moda podem retornar posteriormente, ressignificados.

Nesse movimento de retorno, as arquitetas observam referências das décadas de 1980 e 1990, como o vidro canelado — associado à memória das casas antigas e à sensação de nostalgia. A tendência atual busca recuperar a ideia de uma casa reconhecível como lar.

Também se percebe o afastamento de alguns excessos que dominaram projetos residenciais durante determinado período, como:

- ambientes inteiramente brancos;
- uso generalizado de laca;
- excesso de superfícies brilhantes;
- acabamentos aplicados indiscriminadamente em todos os cômodos.

Em seu lugar, ganham força:

Elemento	Direção observada
Madeira	Uso de tons amadeirados e superfícies mais acolhedoras
Pedra	Preferência por pedra natural
Piso	Substituição do piso excessivamente polido pelo acabamento acetinado
Cores	Maior presença de tons terrosos e naturais
Vidro	Retorno do vidro canelado, com referência nostálgica
Formas	Uso de linhas retas equilibradas por curvas suaves e orgânicas

O piso acetinado, além de visualmente mais discreto, evita o brilho intenso e o risco de escorregar com facilidade associado a alguns pisos polidos.

Atemporalidade não significa abrir mão do gosto pessoal

Um dos grandes desafios da arquitetura é criar projetos que permaneçam atuais por muitos anos. Diferentemente da moda, que muda com rapidez, uma obra precisa continuar funcional e visualmente coerente mesmo décadas depois.

A atemporalidade tende a ser favorecida por:

- materiais naturais;
- pedras naturais;
- cores terrosas;
- paletas neutras;
- pisos acetinados;
- linhas retas;
- formas orgânicas usadas com equilíbrio.

O excesso de determinados elementos pode fazer o projeto parecer preso a uma época específica. O uso exagerado de espelhos, por exemplo, incluindo espelho bronze no teto, pode se tornar datado. O mesmo vale para elementos que são usados indiscriminadamente apenas porque estão em alta, como espelhos orgânicos ou painéis ripados.

Isso não significa que esses recursos sejam necessariamente ruins. Um ripado ou uma forma curva pode permanecer interessante quando aplicado pontualmente, em proporção adequada e em diálogo com os demais elementos do ambiente. O problema está menos no material ou na forma em si do que no excesso e na ausência de critério.

Ainda assim, a busca pela atemporalidade não deve se sobrepor ao gosto do cliente. As tendências podem desaparecer e retornar; por isso, se o cliente realmente gosta de um elemento considerado momentaneamente ultrapassado, ele pode incorporá-lo ao projeto. O mais importante é que a pessoa se reconheça na casa, no escritório ou no ambiente projetado e possa dizer que escolheu cada elemento porque realmente gosta dele.

A assinatura da Reside em projetos personalizados

A Reside precisa equilibrar duas identidades: a personalidade do escritório e a personalidade de cada cliente. A assinatura das arquitetas não aparece como uma fórmula rígida ou como a repetição do mesmo projeto, mas como uma presença sutil construída ao longo dos quatro anos de atuação do escritório.

A própria divulgação dos projetos ajuda a atrair clientes que já se identificam com a linguagem da Reside. Ao conhecerem os trabalhos publicados, essas pessoas chegam com alguma afinidade com a estética e os valores do escritório.

A assinatura se manifesta principalmente em:

- uma abordagem atemporal;
- paletas predominantemente neutras;
- uso de materiais naturais;
- inserção de cor por meio da decoração;
- atenção à funcionalidade;
- personalização baseada na rotina do cliente.

A opção por bases neutras também considera os custos elevados dos móveis e o desejo de evitar que o cliente se canse rapidamente do ambiente. Uma cozinha planejada, por exemplo, pode custar cerca de **R$ 50.000 apenas em móveis**, mesmo sem ser particularmente grande. Em um apartamento inteiro, os móveis planejados podem chegar a **R$ 180.000 ou R$ 200.000**, ainda em uma loja que não pertence à primeira linha do mercado.

Por isso, utilizar móveis grandes e caros em cores muito marcantes pode representar um risco. Uma base neutra permite acrescentar personalidade por meio de:

- quadros;
- objetos decorativos;
- tecidos;
- acessórios;
- pontos de cor que podem ser substituídos com mais facilidade.

A personalidade também se expressa na funcionalidade. Duas cozinhas podem utilizar as mesmas cores e materiais, mas serão diferentes porque atendem a rotinas e necessidades distintas.

Projetos que não são tratados como produto padronizado

A experiência da Reside no residencial Verano, no Paiva, exemplifica essa abordagem. O escritório realizou aproximadamente oito apartamentos no empreendimento, e nenhum deles ficou igual ao outro.

Essa variedade é resultado de uma escuta cuidadosa. As arquitetas procuram entender o que cada cliente quer e traduzir suas preferências, hábitos e necessidades no projeto. Dessa forma, o trabalho não se transforma em uma solução padronizada ou em uma “commodity”.

Essa neutralidade cuidadosamente construída também pode favorecer a revenda. Alguns clientes do Verano e do Paradiso informaram desde o início que pretendiam vender o imóvel no futuro. Eles queriam reformar e, ao mesmo tempo, evitar uma personalização tão específica que dificultasse a comercialização.

Nesses casos, a solução consiste em equilibrar o gosto atual do proprietário com uma base mais ampla e facilmente assimilável por futuros compradores. O imóvel pode receber a identidade do cliente por meio de elementos

removíveis, enquanto os componentes permanentes permanecem neutros e versáteis.

Durabilidade, custo e sustentabilidade

A durabilidade deve ser analisada não apenas do ponto de vista estético e funcional, mas também ecológico e financeiro.

Em um cenário de recursos naturais limitados e custos crescentes, não é sustentável que o cliente precise substituir todo o projeto no ano seguinte porque os materiais ficaram ultrapassados ou deixaram de atender às suas necessidades. Os recursos financeiros também são escassos, e uma escolha durável torna o investimento mais rentável ao longo do tempo.

Assim, a sustentabilidade se relaciona a:

- escolher materiais que resistam ao tempo;
- evitar reformas frequentes motivadas apenas por tendências;
- reduzir o descarte de móveis e acabamentos;
- considerar a possibilidade de adaptação do ambiente;
- proteger o investimento financeiro do cliente;
- usar recursos naturais e materiais de forma mais responsável.

A sustentabilidade, portanto, não é apenas uma questão de discurso ambiental. Ela também envolve eficiência, economia e a criação de espaços que não precisem ser completamente refeitos a cada mudança de tendência.

A Casa de Mainha e a aplicação dos princípios de conforto ambiental

Na avaliação da Casa do Ano, projeto vencedor conhecido como **Casa de Mainha**, as arquitetas destacaram a qualidade da proposta e sua capacidade de aplicar conceitos aprendidos na formação acadêmica, especialmente os relacionados ao conforto térmico.

Um dos recursos empregados foi a ventilação cruzada: a casa possui aberturas na parte frontal e posterior, permitindo que o vento entre por um lado e saia pelo outro. Para que a ventilação funcione, não basta ter uma única janela; é preciso criar pontos de entrada e saída para que o ar atravesse o ambiente.

O projeto também considera:

- diferenças de altura;
- inclinação do telhado;
- entrada de iluminação natural;
- conforto térmico;
- qualidade da iluminação;
- integração entre soluções técnicas e bem-estar.

A Casa de Mainha demonstra como conceitos estudados na universidade podem ser convertidos em decisões concretas de projeto, mesmo quando precisam ser adaptados às condições reais de uma residência e às necessidades de seus moradores.

Como conciliar a proposta técnica com o gosto do cliente

A autoridade profissional não deve significar imposição. Para convencer o cliente a considerar uma solução diferente daquela que imaginou, as arquitetas destacam a importância da segurança transmitida pela equipe e da experiência acumulada em projetos anteriores.

Quando a profissional está segura de que determinada solução é adequada, essa convicção ajuda o cliente a confiar no processo. Porém, o cliente também pode rejeitar materiais, estilos ou propostas. Nesses casos, a preferência pessoal precisa ser respeitada.

O principal limite está na funcionalidade. A arquiteta deve intervir com firmeza quando a escolha compromete o uso cotidiano do espaço. Exemplos disso são:

- uma porta que não consegue abrir;
- uma porta que bate na geladeira;
- um móvel que impede a circulação;
- uma solução incompatível com a rotina;
- um layout que não permite utilizar corretamente os equipamentos.

A metodologia da Reside é apresentar as alternativas de forma clara. O cliente vê:

1. a solução que imaginou;
2. a solução considerada ideal pelas arquitetas;
3. a explicação sobre as consequências práticas de cada escolha.

Se, depois de compreender as implicações, o cliente ainda preferir uma alternativa menos usual, sua decisão deve ser aceita — desde que ele tenha recebido informações suficientes para escolher conscientemente. O papel da arquiteta não é permitir que uma pessoa leiga decida sem conhecer as opções, mas também não é substituir completamente a vontade do cliente.

Duas opções desde a planta baixa

Na fase inicial, especialmente na elaboração da planta baixa, a equipe costuma apresentar pelo menos duas opções de projeto:

- **Cenário ideal:** considera a melhor disposição do layout, incluindo a posição da cama, do sofá, da mesa e dos demais elementos.
- **Alternativa adaptada:** leva em conta pedidos do cliente, como manter determinado móvel ou evitar uma troca.

As duas possibilidades são apresentadas em reunião para que a decisão seja tomada em conjunto. Assim, a equipe preserva a funcionalidade e, ao mesmo tempo, permite que o cliente participe efetivamente das escolhas.

Wellness, exercícios e novos usos para a casa

A tendência do wellness tem levado os moradores a incorporar atividades de saúde e bem-estar ao espaço doméstico. Isso pode incluir a necessidade de acomodar uma bicicleta de triatlo na varanda ou reservar áreas para exercícios físicos.

A casa passa a responder a uma rotina mais diversificada, que pode combinar:

- trabalho remoto;
- exercício físico;
- lazer;
- convivência;
- produção de conteúdo;
- descanso.

Essa transformação aparece inclusive entre clientes muito jovens. As arquitetas relataram o caso de um casal de 19 ou 20 anos que comprou um apartamento de alto padrão e financiou a reforma com recursos próprios, provenientes da empresa que administrava. Não eram herdeiros, o que revela mudanças no perfil de acesso de parte da geração mais jovem ao mercado imobiliário e à reforma de alto padrão.

A Gen Z e a aceleração do processo de projeto

Na percepção das arquitetas, clientes da Gen Z, de modo geral, apresentam uma dinâmica diferente da de millennials e de gerações anteriores. Influenciados pela velocidade da inteligência artificial, da internet e das redes sociais, tendem a ser mais imediatistas e a conduzir processos mais acelerados.

Eles frequentemente chegam ao escritório com:

- muitas referências encontradas na internet;
- ideias claras sobre cores e estilos;
- conhecimento detalhado sobre a própria rotina;
- necessidades específicas relacionadas ao home office;
- desejo de incorporar espaços para exercícios;
- expectativas mais definidas sobre o resultado.

Esse conhecimento prévio pode facilitar algumas decisões, mas também muda a dinâmica da conversa. O cliente já chega com imagens, inspirações e soluções imaginadas, e cabe à arquiteta compreender essas referências, verificar sua viabilidade e transformá-las em um projeto coerente.

A casa e o escritório como cenários para produção de conteúdo

Uma necessidade cada vez mais presente é a criação de diferentes cenários dentro da própria casa ou do escritório. Os ambientes precisam servir não apenas à moradia ou ao trabalho, mas também à gravação de conteúdos para:

- Instagram;
- YouTube;
- podcasts;
- vídeos profissionais;
- outras plataformas digitais.

O planejamento desses espaços exige atenção especial à iluminação. Para que o cliente possa gravar, é necessário evitar sombras e contraluz. A luz deve ser posicionada de frente para a pessoa, garantindo melhores condições para filmagem.

Em um projeto recente de escritório, a cliente precisava de diferentes cenários para podcasts, vídeos e conteúdos digitais. A proposta incluía três estilos distintos, além da incorporação da marca pessoal ao ambiente, de modo que o espaço contribuísse para a identidade visual e profissional da cliente.

Esse tipo de demanda mostra que a arquitetura passou a considerar o ambiente como parte da comunicação de uma marca. O projeto precisa prever não apenas onde a pessoa trabalha ou mora, mas também como ela será vista e representada nas imagens produzidas naquele espaço.

Arquitetura exige resistência, responsabilidade e preparo

Para quem está na faculdade e pensa em abrir um escritório, a resposta das arquitetas é direta: arquitetura não é para todo mundo.

O curso e a profissão envolvem uma carga elevada de trabalho e responsabilidade. O arquiteto lida com:

- o sonho de outras pessoas;
- gostos e expectativas que não são os seus;
- prazos;
- pressão constante;
- clientes ansiosos;
- fornecedores;
- execução;
- problemas de obra;
- decisões com impacto financeiro e emocional.

É comum o cliente cobrar um projeto antes mesmo do prazo combinado, e a profissional precisa saber administrar essa pressão sem absorver todo o estresse para si.

A arquitetura também é apontada como um dos cursos mais trabalhosos da universidade. Além da concorrência para ingressar, os cinco anos de formação envolvem muito estudo, leitura, trabalhos e desenvolvimento de projetos. Muitos estudantes não conseguem concluir o curso no período previsto, sobretudo quando precisam conciliar trabalho e faculdade.

Há ainda um elevado índice de evasão e uma diferença significativa entre o número de pessoas formadas e o número de profissionais que efetivamente atuam na área. Muitos arquitetos acabam trabalhando em outras profissões.

Por isso, seguir na arquitetura exige:

- vontade genuína de atuar na área;
- capacidade de lidar com pressão;
- disposição para trabalhar intensamente;
- responsabilidade diante dos clientes;
- interesse contínuo em aprender;
- persistência para construir uma trajetória.

A formação continua depois da universidade

A faculdade oferece fundamentos importantes, mas não reproduz completamente a rotina profissional. Depois da graduação, começa outro processo de aprendizagem: entender o dia a dia do escritório, a relação com clientes, a execução de obras, os fornecedores, os prazos e as decisões práticas.

Essa diferença é particularmente evidente na arquitetura de interiores, cuja rotina profissional pode ser muito distinta da experiência acadêmica.

As arquitetas recomendam que os estudantes procurem escritórios alinhados à área em que desejam atuar. A experiência permite:

- conhecer a rotina real da profissão;
- entender as responsabilidades envolvidas;
- desenvolver repertório;
- adquirir bagagem técnica;
- observar a relação com clientes e fornecedores;
- avaliar se aquela área é realmente a escolha desejada.

A própria trajetória da Reside foi construída dessa forma. As sócias entraram em um escritório, permaneceram nele desde o estágio até a formação como arquitetas e, depois de entenderem que já haviam aprendido o suficiente naquele momento, saíram para construir o próprio escritório.

O crescimento é descrito como um trabalho gradual, de “formiguinha”: construir aos poucos o nome, a marca, a personalidade profissional e a

confiança do mercado. A capacitação precisa ser contínua, com estudo permanente e disposição para aprender.

“Continue a nadar”

Para resumir a mensagem destinada a quem deseja viver de arquitetura, a frase escolhida foi: **“Continue a nadar.”**

A ideia é que, mesmo quando os dias forem difíceis e os obstáculos parecerem grandes, quem tem um sonho precisa continuar trabalhando para alcançá-lo. A arquitetura não é um caminho fácil, mas é possível construir uma carreira por meio de persistência, capacitação, experiência e responsabilidade.