

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

MARÍLIA SOARES CAVALCANTI

**AS INOVAÇÕES DA OFERTA IMOBILIÁRIA NO PRODUTO
RESIDENCIAL: UM ESTUDO SOBRE OS CONDOMÍNIOS
RESORTS NO RECIFE**



RECIFE, 2011

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

MARÍLIA SOARES CAVALCANTI

**AS INOVAÇÕES DA OFERTA IMOBILIÁRIA NO PRODUTO
RESIDENCIAL: UM ESTUDO SOBRE OS CONDOMÍNIOS
RESORTS NO RECIFE**

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito de para a obtenção do grau de Mestre em Desenvolvimento Urbano.

Orientação: Prof.^a Dr.^a Suely Maria Ribeiro Leal.

RECIFE, 2011.

Catálogo na fonte

Bibliotecária Maria Valéria Baltar de Abreu Vasconcelos, CRB4-439

C376p Cavalcanti, Marília Soares

As inovações da oferta imobiliária no produto residencial: um estudo sob os condomínios resorts no Recife / Marília Soares Cavalcanti. – Recife: O Autor, 2011.

166p.: il.

Orientador: Suely Maria Ribeiro Leal.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal de Pernambuco, CAC. Desenvolvimento Urbano, 2011.

Inclui bibliografia e anexos.

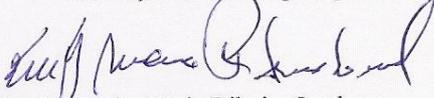


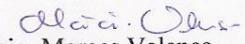
Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Urbano
Universidade Federal de Pernambuco

Ata de Defesa de dissertação em Desenvolvimento Urbano da mestranda Marília Soares Cavalcanti.

Às 14.00 horas do dia 08 de setembro de 2011 reuniu-se na Sala de Aula do MDU, a Comissão Examinadora de dissertação, composta pelos seguintes professores: Suely Maria Ribeiro Leal (orientadora), Marcio Moraes Valença (examinador externo), Norma Lacerda (examinadora interna) para julgar, em exame final, o trabalho intitulado: “As Inovações da Oferta Imobiliária no Produto Residencial: Um Estudo Sobre os Condomínios *Resorts* no Recife”, requisito final para a obtenção do Grau de Mestre em Desenvolvimento Urbano. Abrindo a sessão, a Presidente da Comissão, Profa. Suely Maria Ribeiro Leal, após dar conhecer aos presentes o teor das Normas Regulamentares do Trabalho Final, passou a palavra à candidata, para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores, com a respectiva defesa da candidata. Logo após, a comissão se reuniu, sem a presença da candidata e do público, para julgamento e expedição do resultado final. Pelas indicações, a candidata foi considerada APROVADA. O resultado final foi comunicado publicamente à candidata pela Presidente da Comissão. Nada mais havendo a tratar eu Rebeca Júlia Melo Tavares, lavrei a presente ata, que será assinada por mim, pelos membros participantes da Comissão Examinadora e pela candidata. Recife, 8 de setembro de 2011.

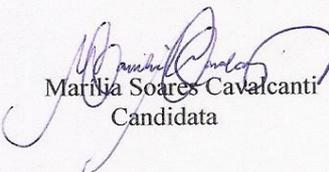
- Indicação da Banca para publicação ()


Profa. Suely Maria Ribeiro Leal
Orientadora


Marcio Moraes Valença
Examinador Externo/UFRN


Norma Lacerda
Examinadora Interna/PPGMDU/UFPE


Rebeca Júlia Melo Tavares
Secretária do Programa


Marília Soares Cavalcanti
Candidata

“A generalidade do mercado globalizado gera uma força poderosa, que procura garantir não apenas a continuidade dos privilégios monopolistas da propriedade privada, mas também as rendas monopolistas que resultam da descrição de mercadorias como sendo mercadorias incomparáveis”.

David Harvey, 2006.

Aos meus pais, meus mestres no ensino da vida.

AGRADECIMENTOS

A conclusão desta etapa não teria sido possível sem a colaboração de diversas pessoas, que de modo direto ou indireto contribuíram para a realização deste trabalho. De forma especial, dirijo meus sinceros agradecimentos:

À minha família. Aos meus pais, pelo incentivo em todos os momentos decisivos que atravessei. Ao meu irmão, pelas sugestões que enriqueceram tanto este trabalho, mas, sobretudo pelo seu apoio operacional e emocional. A Diego, por sua colaboração, por seu companheirismo, amor e por sua paciência neste período que estive ausente.

À professora Suely Leal, que além de orientadora desta dissertação, cuja contribuição se mostrou essencial para sua conclusão, foi a responsável pela minha entrada no universo da pesquisa acadêmica, abrindo as portas do Núcleo de Gestão e Políticas Públicas para a minha participação em dois momentos: primeiramente como estudante da graduação e agora como mestranda. Agradeço à atenção e a disponibilidade que sempre dedicou a mim durante a execução deste trabalho e pelo constante incentivo no caminhar deste mundo de descobertas.

À banca de qualificação do projeto de pesquisa, composta pelos professores Ana Clara Torres Ribeiro, Norma Lacerda e Jan Bitoun, que através de suas indagações enriqueceram este trabalho e colaboraram para o seu delineamento. À banca examinadora, representada pelos professores Norma Lacerda e Márcio Valença, que me proporcionaram mais um momento de aprendizado na Academia. Agradeço pela atenção que dispensaram na leitura deste documento e à gentileza de suas colocações e contribuições.

Aos professores do MDU, pela troca de conhecimentos e pelas ricas discussões proporcionadas nas aulas. Aos funcionários do Programa, sempre eficientes e prontos para atender às nossas solicitações.

Aos colegas de classe, com os quais compartilhei dúvidas e descobertas que cercam o processo de aprendizado da pesquisa científica. Agradeço em especial à companhia das colegas Mônica Luize, Jaucele Azeredo, Socorro Araújo e Josie Rabelo na realização dos diversos trabalhos em equipe, momento especial de troca de conhecimentos. À Sandra Nunes, pelo apoio nas entrevistas realizadas na Prefeitura.

Aos amigos, que me acompanharam nesta trajetória. À Iana Ludermir, amiga de várias datas, presença constante na elaboração deste trabalho. Agradeço pela força e pela atenção dispensadas a mim durante nossas longas conversas. À Liana Simões, pelas acolhidas especiais em momentos de incerteza, pelo incentivo e por dividir comigo seu amplo conhecimento teórico. À Rosa Ludermir, por suas valiosas contribuições.

Aos entrevistados, sem os quais este trabalho não teria sido realizado. Agradeço a todos pela disponibilidade e pelas informações concedidas.

Ao Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), pelo apoio financeiro durante este longo período de pesquisa.

RESUMO

Partindo do entendimento de que a implementação de inovações constitui-se como uma mola propulsora para a ampliação dos ganhos de qualquer segmento econômico, esta dissertação se propõe a averiguar o uso desta estratégia na produção imobiliária local. Para isso, centra-se na análise de dois casos, que possuem uma nova denominação, sendo lançados em momento de forte atuação e crescimento do setor imobiliário: são os condomínios *resorts*. Estes surgem na cidade num momento em que novos agentes passam a fazer parte do mercado local e prometem oferecer um conceito inovador de moradia. Assim, estabelece-se como objetivo a identificação e caracterização das inovações contidas nestes produtos, entendendo que este não é apenas composto por seus atributos arquitetônicos, mas também por sua condição locacional. Para este estudo, a pesquisa realiza um resgate histórico de três décadas da produção imobiliária desenvolvida na cidade. O contexto atual que delinea a produção também é apreciado. Sua análise fundamenta-se em entrevistas e pesquisas documentais. Embasando teoricamente a discussão, estão as contribuições de David Harvey, Christian Topalov e Luiz César de Queiroz Ribeiro, que tratam do processo de acumulação urbana, renda fundiária e produção capitalista da moradia. As reflexões sobre o tema da inovação no produto imobiliário têm como base os aportes de Pedro Abramo. As conclusões procuram salientar os aspectos em que os casos analisados se diferenciam do conjunto produzido na cidade, bem como daqueles em que se observa apenas a continuação de tendências.

Palavras chave: inovação; mercado imobiliário; produto imobiliário.

ABSTRACT

Based on the understanding that the implementation of innovations is as a springboard to expand the gains of any economic sector, this master thesis proposes to investigate the use of this strategy in the local real estate production. To do so, it focuses on the analysis of two cases, which have a new name, being launched at a time of strong performance and growth of real estate: they are condominiums resorts. These appear in the city at a time when new agents become part of the local market and promise to offer an innovative concept of housing. Thus, it establishes as its goal the identification and characterization of the innovations contained in these products, understanding that this is not just made up their architectural attributes, but also for its locational condition. For this study, the researchers conducted a historical review of three decades of production developed real estate in the city. The current context that delineates the production is also appreciated. Its analysis is based on interviews and documentary research. In support of theoretical discussion, there are the contributions of David Harvey, Christian Topalov and Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro, dealing with the accumulation process, urban land rent and capitalist production of housing. Reflections on the theme of innovation in the product housing are based on the contributions of Pedro Abramo. The findings seek to emphasize the ways in which the cases analyzed differ from the set produced in the city as well as those where there is only a continuation of trends.

Keywords: innovation, real estate, real estate product.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: As etapas do processo de produção da moradia e os agentes envolvidos. .	41
Figura 2: Relações entre agentes e sobrelucros	44
Figura 3: Deslocamento espacial das famílias	52
Figura 4: Distribuição da população segundo o critério de renda na cidade do Recife. Trecho assinalado corresponde a Boa Viagem, onde mais de 33% dos domicílios possuem renda superior a 10 salários mínimos.	73
Figura 5: Hotel Boa Viagem.	74
Figura 6: Divisão da cidade do Recife segundo a Lei 16.176 – Lei de Uso e Ocupação do Solo	79
Figura 7: Regiões com área construída superiores a 15 pavimentos.	80
Figura 8: Evolução do número médio de pavimentos em algumas localidades do Recife.	82
Figura 9: Zoneamento da cidade do Recife de acordo com o Plano Diretor.	83
Figura 10: Projeto Orla.....	87
Figura 11: Projeto Orla.....	87
Figura 12: Perspectiva projeto Dona Lindu.	88
Figura 13: Perspectiva de trecho da Via Mangue.....	89
Figura 14: Demarcação da divisão procedida no bairro de Boa Viagem.	97
Figura 15: Evolução da área útil no setor I de Boa Viagem.....	99
Figura 16: Evolução da área útil no setor II de Boa Viagem.....	99
Figura 17: Evolução da área útil no setor III de Boa Viagem.....	100
Figura 18: Padrão de ofertas predominantes nos setores demarcados.....	101
Figura 19: Evolução das áreas médias praticadas em cada setor.....	102
Figura 20: Exemplo de apartamento com 03 quartos e 51,5 m ² , nos setor III de Boa Viagem.	102
Figura 21: Exemplo de apartamento com 04 quartos e 98 m ² , no setor III de Boa Viagem.	103
Figura 22: Planta esquemática de apartamento produzido durante a década de 1980- 1990, situado na Av. Boa Viagem.....	104
Figura 23: Planta esquemática de apartamento produzido durante a década de 1980- 1990.	105
Figura 24: Planta esquemática de apartamento produzido durante a década de 1980- 1990.	105
Figura 25: Planta esquemática de apartamento localizado na Avenida Boa Viagem, projetado em 2001.....	106
Figura 26: Croqui de apartamento localizado na Rua dos Navegantes, projetado em 2003.	106
Figura 27: Esquema de fluxograma dos apartamentos em Boa Viagem.....	107
Figura 28: Esquema de fluxograma dos apartamentos em Boa Viagem.....	107
Figura 29: Incidência de equipamentos de lazer nos edifícios do setor I de Boa Viagem.	108
Figura 30: Incidência de equipamentos de lazer nos edifícios do setor II de Boa Viagem.	108

Figura 31: Incidência de equipamentos de lazer nos edifícios do setor III de Boa Viagem.	109
Figura 32: Evolução do número de pavimentos nos edifícios do setor I de Boa Viagem.	110
Figura 33: Evolução do número de pavimentos nos edifícios do setor II de Boa Viagem.	110
Figura 34: Evolução do número de pavimentos nos edifícios do setor III de Boa Viagem.	111
Figura 35: Edifício de alto padrão da Moura Dubeux.	116
Figura 36: Edifício de alto padrão da Moura Dubeux.	116
Figura 37: Local de implantação do novo complexo residencial e comercial. Ao fundo, as duas torres, primeiro empreendimento residencial da empresa na área.	117
Figura 38: Mapa de atuação da Cyrela <i>Brazil Realty</i>	118
Figura 39: Lançamentos da Cyrela por região.	118
Figura 40: Edifício Médio-Alto padrão Cyrela no Rio de Janeiro.	119
Figura 41: Edifício Médio-Alto padrão Cyrela em Salvador.	119
Figura 42: Edifício Médio-Alto padrão Cyrela em São Paulo.	119
Figura 43: Localização Evolution Shopping Park.	122
Figura 44: Mapa e Imagens do entorno próximo do empreendimento <i>Evolution</i>	123
Figura 45: Imagem do entorno do empreendimento <i>Evolution</i>	124
Figura 46: Imagem do entorno do empreendimento <i>Evolution</i>	124
Figura 47: Imagem pavimento lazer do <i>Evolution Shopping Park</i>	125
Figura 48: Perspectiva do empreendimento.	127
Figura 49: Imagem planta pavimento tipo – Torre Sky Park.	128
Figura 50: Imagem planta pavimento tipo – Torre Sky Park.	128
Figura 51: Perspectiva área de lazer do empreendimento.	130
Figura 52: Perspectiva área de lazer do empreendimento.	130
Figura 53: Localização <i>Le Parc</i> Boa Viagem.	133
Figura 54: Mapa e Imagens do entorno próximo do empreendimento <i>Le Parc</i>	134
Figura 55: Imagem do entorno do <i>Le Parc</i>	135
Figura 56: Imagem do entorno do <i>Le Parc</i>	135
Figura 57: Implantação do empreendimento.	138
Figura 58: Plantas esquemáticas dos empreendimentos <i>Le Parc</i> Salvador (com 112,9 m ²) e <i>Le Parc</i> Rio de Janeiro (com 129,5 m ²), respectivamente.	139
Figura 59: Planta esquemática do <i>Le Parc</i> Boa Viagem (119 m ²).	140
Figura 60: Imagem de planta relativa ao apartamento de 107m ² no LeParc Boa Viagem.	141
Figura 61: Imagem de planta relativa ao apartamento de 170m ² no LeParc Boa Viagem.	141
Figura 62: <i>Le Parc</i> Rio de Janeiro.	141
Figura 63: <i>Le Parc</i> Salvador.	141
Figura 64: <i>Le Parc</i> Boa Viagem.	141
Figura 65: Perspectiva Atelier – <i>Le Parc</i> Boa Viagem.	143
Figura 66: Perspectiva Parque Aquático – <i>Le Parc</i> Boa Viagem.	143
Figura 67: Demarcação de setores censitários com informações da renda média dos responsáveis por domicílios.	150
Figura 68: Obras da Via Mangue e relação com o entorno do empreendimento <i>Le Parc</i> Boa Viagem.	153

Figura 69: Construções nas proximidades do Shopping Center Recife: O *Evolution Shopping Park* e o complexo empresarial da incorporadora Queiroz Galvão..... 154

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Evolução do Índice de Velocidade de Vendas do mercado imobiliário na RMR.	69
Tabela 2: Área útil dos apartamentos e quantitativo do pavimento tipo no empreendimento <i>Evolution Shopping Park</i>	126
Tabela 3: Composição do empreendimento.....	136
Tabela 4: Nova composição do empreendimento.	137

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Delimitação da pesquisa. Fonte: Elaborado pela autora.....	21
Quadro 2: Itens de lazer oferecidos no <i>Evolution Shopping Park</i>	130
Quadro 3: Itens de lazer oferecidos no <i>Le Parc Boa Viagem</i>	143

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	15
1. CAPITAL, ESPAÇO URBANO E A PRODUÇÃO HABITACIONAL: MARCO TEÓRICO.	25
1.1. O papel do espaço urbano na acumulação capitalista.....	26
1.2. A renda da terra na produção do espaço urbano	31
1.3. O setor imobiliário e a produção capitalista da habitação.....	37
1.3.1. Os obstáculos à produção imobiliária e o papel do incorporador.....	38
1.3.2. O incorporador, o proprietário fundiário, o construtor e o financiador: as articulações em busca de lucros	42
1.3.3. Submercados: a segmentação do mercado e a diferenciação do preço da moradia.....	44
1.3.4. Conquistando sobrelucros de localização	47
1.3.5. Discutindo a inovação	50
2. A DINÂMICA IMOBILIÁRIA NO RECIFE	56
2.1. Do estabelecimento à consolidação	56
2.1.1. A expansão urbana e a formação do mercado fundiário na cidade	56
2.1.2. As políticas públicas de produção habitacional: um breve panorama das relações entre Mercado e Estado.....	61
2.2. Considerações sobre o cenário atual	68
2.2.1. Os eixos de valorização imobiliária da cidade: correlações entre os investimentos públicos e privados e a legislação urbanística.	74
3. A PRODUÇÃO DO MERCADO FORMAL NOS EIXOS DE VALORIZAÇÃO.....	90
3.1. O produto imobiliário: o condomínio vertical	90
3.2. A oferta habitacional em Boa Viagem.....	97
3.2.1. Área útil.....	98
3.2.2. Programa de Necessidades e Arranjo espacial da unidade habitacional.	103
3.2.3. Verticalização.....	109
4. OS CONDOMÍNIOS RESORTS APORTAM NA CIDADE.	113
4.1. A atuação das incorporadoras produtoras	114
4.2. Conhecendo os empreendimentos	121

4.3. Analisando os resultados: Há inovação no produto?	144
4.3.1. Quanto aos atributos arquitetônicos	144
4.3.2. Quanto à localização.....	149
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	157
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	162
7. ANEXOS	168

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o aquecimento da atividade imobiliária tem sido amplamente noticiado nos principais canais de informação nacionais. Resultado de um contexto político-econômico favorável, o dinamismo observado no setor tem sido associado a fatores como aumento da renda populacional, maior disponibilidade de crédito para a produção habitacional, queda de juros dos financiamentos bancários ao consumidor e a relativa estabilidade econômica. Soma-se a isto a aproximação deste ao mercado financeiro, que lhe proporcionou novas formas de captação de recursos. Como resultado, muitas empresas do setor passaram por um processo de expansão de seus mercados, a fim de seguir com seu ritmo de acumulação.

Estes condicionantes conjugados provocaram um *boom* imobiliário, sentido também no eixo local, que passou a ser alvo de grandes incorporadoras procedentes do sudeste do país. Com características próprias de concepção, produção e comercialização, estas empresas, ao se inserirem na cidade de Recife, provocaram mudanças no mercado. É, neste contexto, caracterizado pela penetração destes novos agentes produtores, que observamos o surgimento de um novo fenômeno na esfera da produção privada de habitações do mercado local: a introdução de produtos que contém uma nova denominação, sendo categorizados como condomínios clubes. Seus prospectos promocionais e campanhas de *marketing* assinalam o oferecimento de um novo conceito de moradia, baseado na oferta combinada de uma infraestrutura de lazer junto à provisão de serviços. Dentre os casos observados na cidade, dois foram considerados por esta pesquisa como emblemáticos. Neles, a referência midiática a esta configuração é ainda mais enaltecida, fato observado no título que carregam: são vendidos como *resorts* residenciais urbanos. Vemos que o termo de origem inglesa, muito utilizado ultimamente para a caracterização de empreendimentos turísticos situados nas zonas litorâneas do nordeste brasileiro, é inserido para fazer alusão à ideia de se morar num centro ou hotel de lazer.

Buscando alcançar a demanda de elevado poder aquisitivo – denominada no mercado como classe A, tais concepções são lançadas como propostas inovadoras. Em outras palavras, pretendem atrair seus compradores através do caráter inovador que lhe é atribuído. Segundo Abramo (2007.a), este artifício se constitui como uma estratégia clássica de competição entre as empresas, em vista da obtenção de maiores lucros. Assim, ao inserir um produto novo ou diferenciado, o empresário

adquire o poder de induzir a demanda à compra, provocando uma mudança nas suas preferências. Cria, assim, uma nova necessidade e, a depender do seu grau de diferenciação, um novo mercado, surpreendendo os seus concorrentes. A inovação constitui-se, então, como um mecanismo de desvalorização ou depreciação do produto anteriormente ofertado.

Em se tratando do produto habitacional - ou, em outros termos, da mercadoria habitação – o uso desta estratégia apresenta uma importância ampliada, visto que o seu longo período de durabilidade impede o retorno rápido de sua demanda ao mercado. Deste modo, ao depreciar o antigo produto, a inovação provoca a renovação de seu público alvo, trazendo-o de volta ao mercado num prazo médio de dez anos¹. Além da questão da durabilidade, o produto habitacional possui outra particularidade: é fixado ao solo, exigindo que cada lançamento ofereça uma nova localização. Assim, a inovação do produto é também uma inovação espacial (ABRAMO, 2007.a). Em outros termos, o lançamento do novo produto envolve a ocupação de novas propriedades, num processo que tem como base a transformação de seu uso.

A partir deste enfoque teórico, lançamos o questionamento: estes produtos recentemente lançados no Recife, oferecidos com um novo conceito, constituem-se como uma inovação de produto, modificando os padrões da oferta para a classe média-alta, ou se trata apenas de um recurso de *marketing* utilizado pelas empresas para seduzir o consumidor final? Na busca por esta resposta, empreendemos esta investigação, que pode ser delimitada na seguinte questão–problema: os produtos de nova denominação lançados nos últimos anos da década de 2000 representam uma inovação de produto no mercado imobiliário local? Faz-se necessário esclarecer que na nossa concepção de produto não fazem parte apenas os atributos físicos, ou melhor dizendo, arquitetônicos da matéria, mas também o seu ponto de inserção no espaço urbano, ou seja, a sua localização.

A necessidade de reinvenção da mercadoria para atrair seu comprador é um dos fatos que nos leva a assumir como hipótese a real inovação de produto no bem imobiliário. Em outras palavras, partimos do pressuposto que o produto habitacional passou por modificações nos seus atributos ou teve em seu formato tradicional a introdução de novas características. (ABRAMO, 2007.a) Em complementação, pressupomos ainda que as mudanças efetuadas no produto foram influenciadas pela entrada das grandes incorporadoras do país no mercado local, procedentes,

¹ Dado extraído de palestra proferida pelo professor Pedro Abramo durante o Colóquio Internacional Ano da França no Brasil – Novos padrões de acumulação urbana na produção do Habitat – olhares cruzados Brasil/ França, ocorrido no Recife entre os dias 14 e 18 de setembro de 2009.

sobretudo, de São Paulo, processo que se inicia entre os anos 2006 e 2007, conforme relatado por agentes imobiliários.

Definidas nossas hipóteses, estruturamos nossa pesquisa com base no seguinte objetivo geral: identificar e caracterizar as inovações realizadas no produto local, lançados no mercado durante os últimos anos da década de 2000. Para alcançá-lo, definimos os seguintes objetivos específicos: i) Compreender a lógica de funcionamento do mercado imobiliário; ii) Caracterizar o contexto atual por que passa o mercado local; iii) Caracterizar a produção desenvolvida no mercado local entre as décadas de 1980 e 2000; iv) Caracterizar os novos produtos ofertados no final da última década, tidos supostamente como inovadores.

O cumprimento destes passos se deu através da organização da pesquisa em dois eixos de investigação: o teórico e o empírico. A estruturação da pesquisa em eixos nos permitiu visualizar o nosso percurso metodológico de modo mais claro. Dito de outra forma, a partir deste esquema, estruturamos o caminho ou a construção do nosso pensamento de modo a que a relação entre o fenômeno e as suas leis se mostrasse mais clara. Para isso, nosso raciocínio foi guiado pelo seguinte movimento: a passagem do geral para o particular, para posteriormente realizar o movimento reverso.

Assim, no nosso eixo teórico, são estabelecidas as referências e os suportes conceituais que delineiam a compreensão do nosso objeto de estudo: a inovação na produção imobiliária habitacional. Por meio de revisão bibliográfica, estruturamos nosso argumento em torno a três questões, de ordem universal: acumulação urbana capitalista, teoria da renda fundiária e a produção capitalista da habitação. A construção desta discussão foi pautada na contribuição de autores, tais como Harvey (1980, 2003, 2006, 2008), Topalov (1984), Ribeiro (1997), Abramo (2007.a e 2007.b), entre outros.

No segundo eixo de investigação, direcionamos a atenção para o nosso objeto empírico: o produto imobiliário desenvolvido pelo mercado formal na cidade. Entretanto, antes de partirmos para a sua caracterização, procedemos à construção de uma contextualização da atividade imobiliária, a fim de entendermos as condições que delinearam a sua produção e concentração em determinadas localizações da cidade. A construção deste aporte baseia-se em pesquisa bibliográfica e documental – tendo como fonte principal matérias de jornais - e em entrevistas realizadas com representantes de entidades ligadas ao mercado, como a Associação de Empresas do Mercado Imobiliário de Pernambuco (ADEMI-PE) e o Sindicato da Indústria da

Construção Civil de Pernambuco (SINDUSCON – PE). Na primeira, estabelecemos diálogo com o presidente do conselho consultivo, enquanto, no segundo órgão, as informações foram colhidas através de conversa com o seu vice-presidente. Além destes, foram realizadas entrevistas também com profissionais do poder público municipal, especificamente com a assessora técnica da Diretoria de Controle Urbano e com o Presidente do Instituto da Cidade. Para cada uma dessas esferas, aplicamos um roteiro de entrevistas com questões abertas, o que permitiu a inserção de novas indagações de acordo com o depoimento do entrevistado. Com relação aos agentes institucionais do mercado, nosso roteiro foi dividido em dois blocos: no primeiro, as perguntas versavam sobre o funcionamento do mercado imobiliário no momento atual, sendo abordados os seguintes temas: oferta fundiária e localização, entrada de novos agentes produtores, relação com o Estado - política habitacional e regulação; no segundo bloco, centramos nossas perguntas no produto habitacional e na sua evolução durante o recorte temporal estudado, que culminou na inserção de novos conceitos para o bem moradia. Para o corpo técnico municipal, as questões tratavam especificamente sobre os últimos marcos regulatórios que regeram a produção da cidade e seus impactos para o setor imobiliário.

Feito isso, passamos efetivamente para o estudo do produto imobiliário: o condomínio vertical, tipologia predominantemente adotada pelo mercado formal nas grandes cidades brasileiras. Esta investigação teve como objetivo o entendimento dos padrões arquitetônicos que guiaram a produção do estoque edificado na cidade e sua evolução no decorrer do tempo. Para a constituição desta análise, fizemos uso de trabalhos que versavam sobre o tema, desenvolvidos por autores como Amorim e Loureiro (2005) e Leal (2010). Utilizando-nos das observações realizadas por estes autores, conduzimos o exame de nosso objeto empírico, organizado em duas etapas.

Primeiramente, estudamos a sua manifestação no período que compreende os anos de 1980 a 2007, numa perspectiva de análise quantitativa. As características arquitetônicas observadas na produção deste período foram extraídas do banco de dados elaborado pela pesquisa “Produção Imobiliária no processo de organização do espaço metropolitano do Recife”, desenvolvida no Núcleo de Gestão e Políticas Públicas (NUGEPP) da Universidade Federal de Pernambuco. Este foi montado com base em pesquisa de campo que contabilizou todos os projetos arquitetônicos aprovados nas regionais da Diretoria de Controle Urbano da Prefeitura da cidade, no período mencionado. Estes projetos – consideradas as edificações de cinco pavimentos ou mais – compunham um universo de 3.996 unidades, do qual se extraiu

uma amostra inicial de 1.237 (equivalente a 30,96% do total). Devido a erros de registro, a amostra final contou com 1.046 unidades (cerca de 26%), orientada por dois critérios: localização geográfica e ano de produção. Com relação à localização, utilizou-se o critério de macrozona – divisão da cidade em quinze grupos geográficos segundo as variáveis renda e ocupação sócio-profissional. No critério temporal, a periodização adotada seguiu as mudanças realizadas na legislação urbanística, sendo considerados os seguintes intervalos: 1980 – 1990, 1991-1995, 1996 – 2000, 2001 – 2007. A repartição da amostra² ocorreu de forma proporcional aos critérios temporal e geográfico, levando ainda em consideração a distribuição por faixas de pavimentos (5 a 10; 11 a 20, 21 a 30 e mais de 30), com o objetivo de aferir o processo de verticalização. No processo de coleta de dados, foram levantadas informações gerais sobre a identificação do imóvel (endereço, bairro, incorporador etc.) e suas características arquitetônicas, tanto da unidade privativa – para qual foi realizado um levantamento esquemático de sua planta baixa - quanto da área condominial. Devido à impossibilidade temporal de investigação das características que compõem o produto – em seus atributos arquitetônicos e locacionais – para todo o território da cidade, delimitamos como área de estudo o bairro de Boa Viagem. Região de alta valorização imobiliária, é aí onde estão concentrados grande parte dos investimentos do setor. Cientes de sua heterogeneidade quanto ao aspecto locacional, circunstância que se expressa nos preços fundiários praticados – conforme demonstrado por Lacerda (1990) e Alves (2009) – empreendemos uma análise espacializada, através da divisão do bairro em três setores.

Em seguida, voltamos nosso olhar para o produto ofertado nos últimos anos da década de 2000 – os condomínios *resorts*, denominação que adotamos para esta suposta proposta inovadora, entendida aqui como uma variação do conceito de condomínio clube, porém mais luxuoso e voltado a uma classe de maior poder aquisitivo. A observação da produção nestes dois recortes temporais visa apreciar as inovações realizadas na mercadoria habitação, ao mesmo tempo em que se procura identificar uma tendência específica por parte dos novos empreendimentos, elaborados num momento em que novos agentes começam a fazer parte do mercado local.

O estudo das inovações no bem imobiliário envolveu vários desafios de ordem teórico-metodológica. Primeiramente, deparamo-nos com a exiguidade de trabalhos que contemplam esta perspectiva de análise. O termo se apresenta de modo

² A partilha dos imóveis pesquisados segundo os dois critérios mencionados pode ser melhor observada nos anexos deste trabalho.

frequente em trabalhos ligados às áreas de administração e *marketing*, que focam a importância da implementação e do planejamento desta estratégia para a manutenção dos ganhos das empresas. Porém, no enfoque que utilizamos, relacionado ao campo do mercado imobiliário e seus rebatimentos na arquitetura e na produção do espaço urbano, foram poucas as referências encontradas. Uma segunda dificuldade enfrentada relacionou-se à definição de um método de análise para identificar a inovação num bem que por natureza já é diferenciado. Por se tratar de um objeto arquitetônico, a sua concepção é condicionada por diversos fatores, como características do local de implantação, tipo de demanda a que se destina e instruções do incorporador para a conformação tipológica do empreendimento. Esses vetores combinados produzem um projeto único, que ocupa uma localização específica no espaço urbano.

Além deste obstáculo, a amplitude do conceito gerou algumas dificuldades. De acordo com nossas pesquisas, a inovação pode se mostrar de várias formas e em variados graus: mudanças no sistema construtivo, adoção de tecnologias focadas na eficiência energética, novos sistemas de segurança, uso de tecnologias de automação, alterações na concepção do projeto e no seu programa de necessidades. Segundo nosso entendimento, qualquer mudança nestas esferas poderia ser compreendida como uma modificação nos atributos do produto ou como a introdução de novas propriedades, conforme o conceito posto por Abramo (2007.a) para o termo.

Diante da pluralidade de aspectos que podiam se constituir como objeto de investigação e do limite temporal que condicionou a elaboração do trabalho, fazia-se necessária a delimitação do termo para se proceder à operacionalização da pesquisa empírica. Com base no entendimento construído sobre o produto imobiliário, pautado nas leituras realizadas, estabelecemos que a categoria de análise inovação deveria ser composta pelas variáveis relacionadas à localização e à morfologia arquitetônica do imóvel. Na primeira, tomamos como indicadores qualitativos as características do entorno do produto – ou o que pode ser denominado como “fatores de microlocalização, ligados diretamente às condições do meio-ambiente (natural ou construído) com o qual se articula diretamente o terreno” (GRANELLE, 1970 apud RIBEIRO, 1997 p. 117). Assim, foram observados o padrão de ocupação das construções do local, os fatores físicos, a presença de áreas verdes, a acessibilidade aos serviços. Em outras palavras, “os elementos que são muito bem explorados na publicidade dos lançamentos imobiliários” (Idem). Faz-se necessário ressaltar que nosso entendimento de inovação quanto à localização está atrelado ao potencial de

transformação do imóvel quanto ao seu entorno, no sentido de significar este a proposição de novas áreas de atuação do segmento.

No que concerne à variável morfologia arquitetônica, elencamos como indicadores qualitativos elementos formais e programáticos que compõem o objeto arquitetônico, tais como: programa de necessidades, área útil e arranjo da unidade habitacional, escala/ verticalização do empreendimento. A estas, acrescentamos ainda a implementação de tecnologias verdes nas construções, fato que vem sendo bastante propagandeado no mercado, em especial nos casos apresentados como inovações. Assim, modificações nestes atributos foram consideradas como inovações no produto. O quadro a seguir sintetiza a delimitação estabelecida para investigação do termo neste trabalho:

Categoria de análise	Variáveis	Indicadores Qualitativos
INOVAÇÃO DE PRODUTO	Atributos arquitetônicos: formais, programáticos e tecnológicos	Mudanças na: Composição do programa de necessidades da unidade habitacional e da área de lazer condominial; Arranjo espacial e dimensionamento da unidade habitacional; Porte do empreendimento: nível de verticalização, número de unidades habitacionais. Uso de tecnologias voltadas à eficiência energética.
	Localização	Relação entre o empreendimento e as características do seu entorno imediato: acesso a serviços, padrão de ocupação, áreas verdes.

Quadro 1: Delimitação da pesquisa. Fonte: Elaborado pela autora.

A análise dos produtos realizados neste período foi pautada no método do estudo de caso, constituindo um olhar guiado por parâmetros de investigação de ordem qualitativa. Segundo Goode e Hatt (1969 apud MINAYO 2010, p. 164) a técnica constitui-se como “um meio de organizar dados sociais, preservando o caráter unitário do objeto social estudado”. Para uma melhor compreensão desta forma de pesquisa, adotamos os aportes oferecidos por Yin (2005). Segundo este autor, tal método é especificamente indicado “(...) quando o foco se encontra em acontecimentos contemporâneos inseridos em algum contexto da vida real, especialmente quando os

limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”. Ainda conforme o mesmo (2005), o emprego do método permite o uso de várias fontes de dados, o que possibilita “o desenvolvimento de linhas convergentes de investigação”, ou seja, a triangulação das informações obtidas durante a pesquisa de campo. Por este motivo, as conclusões da pesquisa possuem um maior grau de confiabilidade.

A seleção dos casos levou em conta a denominação dada ao empreendimento: os mesmos são os únicos a se apresentarem no mercado local como condomínios do tipo *resorts*, apelo que foi utilizado para fazer alusão à ideia de inovação, conforme já explicamos. Além da conceituação, foi observado também a origem dos seus agentes produtores, no intuito de se verificar relações entre procedência destes e mudanças na produção. Isso posto, temos como casos eleitos para nossa investigação os empreendimentos conhecidos pelos nomes *Evolution Shopping Park* e *Le Parc Boa Viagem*. O primeiro, lançado no ano de 2008, foi incorporado pela construtora Moura Dubeux Engenharia, empresa sediada na cidade, com atuação e marca consolidadas no cenário local, tendo iniciado suas investidas na produção imobiliária do Recife no ano de 1983. O segundo, que teve seu lançamento ocorrido em 2009, resulta da *joint venture* formada pela incorporadora *Cyrela Brazil Realty*, procedente de São Paulo, com a construtora baiana Andrade Mendonça. Tal parceria aportou no Recife no ano de 2007. Hoje em dia, conta com três empreendimentos lançados na cidade, já em fase de comercialização. A elaboração do empreendimento em questão contou ainda com a participação do grupo João Carlos Paes Mendonça, responsável pela propriedade fundiária.

A coleta de dados sobre os casos analisados envolveu vários procedimentos. Primeiramente, colhemos os materiais publicitários utilizados pelas empresas para a comercialização dos empreendimentos. Visando à obtenção de uma leitura mais técnica do projeto, consultamos suas versões de aprovação em órgão de controle urbano. Para consubstanciar a análise sobre suas possíveis características inovadoras bem como colher detalhes que cercaram o seu processo de concepção e lançamento, realizamos entrevistas com agentes incorporadores e com os arquitetos responsáveis pela execução do projeto. Aplicamos entrevistas diferenciadas para cada tipo de agente, de acordo com as especificidades de cada projeto e das suas empresas. O roteiro foi composto por questões previamente formuladas, do tipo abertas, permitindo o relato espontâneo do entrevistado e a inserção de novas questões de acordo com as informações levantadas em sua fala, técnica classificada por Minayo (2010) como entrevista em profundidade.

Dessa forma, para os arquitetos contratados, nossa entrevista foi organizada em duas partes. Na primeira, as perguntas foram construídas nas seguintes linhas: evolução do produto imobiliário e emergência dos novos conceitos, papel do arquiteto nesta evolução e impactos desta produção na cidade. Na segunda parte, tratamos das peculiaridades de cada projeto. Quanto aos agentes imobiliários, nosso roteiro também foi estruturado em dois momentos: enquanto o primeiro esteve relacionado à forma de atuação da empresa, o segundo se dirigiu aos aspectos que conduziram a concepção do empreendimento. Neste âmbito, buscamos realizar entrevistas com profissionais que tivessem suas atribuições relacionadas ao desenvolvimento do produto e à sua concepção técnica. Assim, na Moura Dubeux, dialogamos com o diretor de desenvolvimento imobiliário e com o superintendente de engenharia. Na Cyrela Andrade Mendonça, nossa entrevista se deu com técnica do setor de desenvolvimento do produto. Além deste procedimento, foram realizadas conversas informais com corretores nos estandes de venda de cada empreendimento. Apesar de nossos esforços, faz-se necessário salientar que, por se tratarem de iniciativas de origem privada, nosso processo de coleta de dados sofreu algumas limitações.

De posse das informações colhidas no campo, nossa atenção voltou-se à organização e agrupamento dos dados e, posteriormente, à sua análise – à luz da base teórica construída. Os relatos obtidos por meio de entrevistas foram organizados em uma matriz, visando à contraposição dos discursos ou complementação das informações oferecidas por agentes variados, bem como a visualização de um modo mais claro dos diferentes processos que delinearam a conformação dos casos estudados.

A partir do percurso metodológico apresentado, definimos a estrutura desta dissertação, organizada em torno a quatro capítulos. O primeiro, intitulado “Capital, espaço urbano e produção habitacional: marco teórico”, apresenta as bases conceituais utilizadas para a compreensão do fenômeno na sua totalidade, correspondendo ao nosso eixo de investigação teórica.

No segundo capítulo, “A dinâmica imobiliária”, buscamos entender a constituição da atividade imobiliária na cidade, partindo de sua gênese na cidade, conforme explicitado por Melo (1990), até a sua consolidação, processo que se dá a partir da intervenção pública. Os desdobramentos do contexto positivo que marcam a atividade na presente época também são levantados, bem como os seus reflexos na cidade do Recife. A conjuntura que marca a sua atuação é complementada com a observação dos eixos de valorização imobiliária da cidade.

No terceiro capítulo, denominado “A produção do mercado formal nos eixos de valorização”, nossas atenções são voltadas para o estudo do produto imobiliário. Conforme explicamos, esta construção é pautada em trabalhos realizados por vários autores e pela observação empírica, através da manipulação de banco de dados construído em pesquisa citada. O quarto - e último - capítulo trata dos novos produtos lançados no mercado: os condomínios *resorts*. Neste, os casos são caracterizados, bem como os seus agentes produtores. Com base no esquema analítico realizado foram coletados os dados referentes a cada um. A partir desta coleta, realizamos nossas análises, com o objetivo de destacar possíveis aspectos inovadores neste padrão que se apresenta na produção local.

Os achados desta pesquisa procuram contribuir para a compreensão dos mecanismos que regem a produção do espaço urbano, notadamente o impacto que mudanças neste mercado infligem à oferta habitacional. Nesse sentido, procuramos observar, por meio de pesquisa contextual, os resultados desta mudança de relações de produção em forma de novas configurações de produtos. Acreditamos que o tema lança luz sobre a estrita relação entre mercado, produto e necessidade de inovação – componentes inequívocos de qualquer segmento econômico – no setor imobiliário. Os estudos de caso neste trabalho constituem exemplos que solidificam nossa análise. Complementando pesquisas já realizadas em outros núcleos, este trabalho empenhou-se em fornecer um olhar diferenciado ao objeto tratado – a produção imobiliária, sob a perspectiva da inovação.

1. CAPITAL, ESPAÇO URBANO E A PRODUÇÃO HABITACIONAL: MARCO TEÓRICO.

Neste capítulo, procuramos expor os pressupostos teóricos que delinearão a análise de nosso objeto de estudo. Nesse sentido, iniciamos a construção de nosso argumento discutindo as relações estabelecidas entre o capital e a produção do espaço urbano. Com apoio dos trabalhos desenvolvidos por David Harvey, demonstramos como o espaço constitui-se simultaneamente como suporte das necessidades de produção e circulação do capital bem como um produto da trajetória de seu desenvolvimento, à medida que é moldado pelas suas necessidades de acumulação constante. Este imperativo promove sua fixação em territórios que lhe possibilitem melhores condições de valorização, conformando o que Harvey denomina como uma paisagem geográfica desigual e “perpetuamente instável”. (2003, p. 87)

A partir deste enfoque macro, direcionamos nossa análise para a compreensão das questões relativas à forma de estruturação das cidades, buscando perceber como os investimentos do capital materializam-se de acordo com o grau de rentabilidade oferecido pela localização. Para este fim, buscamos as contribuições marxistas sobre a teoria da renda da terra dispostas nos trabalhos de diversos autores. Apesar de tratado de modo sintético, este aporte nos proveu as bases para o entendimento das relações estabelecidas entre capitalistas e proprietários fundiários, relações estas que se fundamentam na disputa pelos lucros extras realizáveis através do uso conferido ao solo em determinadas localizações. Esta constatação nos permitiu observar o papel primordial atribuído à condição locacional para a valorização dos capitais investidos no solo urbano. Desta circunstância, resulta o estabelecimento de um processo de hierarquização do espaço, resultado da tendência a que “o solo seja ocupado pelas atividades econômicas que mais podem pagar pelo seu uso”. (RIBEIRO, 1997, p.74)

Com base neste conhecimento, buscamos compreender o funcionamento do setor de produção que tem no uso e na transformação do espaço urbano a sua fonte de lucro: o imobiliário. Assim, estudamos as condições e os limites que regulam a sua atuação, os agentes envolvidos no processo, sua forma de articulação e os mecanismos utilizados para a obtenção de sobrelucros advindos da transformação do solo. Por fim, através das considerações produzidas por Abramo (2007.a), compreendemos como a introdução de uma dessas estratégias de conquistas de

lucros, a inovação espacial acompanhada da inovação do produto provoca uma mudança na ordem estabelecida pelo mercado.

1.1. O papel do espaço urbano na acumulação capitalista

Ao longo da trajetória de desenvolvimento do modo de produção capitalista, a importância das cidades para a consolidação e crescimento de tal sistema fez-se notória. Fundamentado na produção e circulação de mercadorias com o objetivo final de adquirir lucros e assim ampliar a sua base de acumulação, este modo de produção pressupõe a existência de três elementos: excedente de mão-de-obra (exército de reserva), meios de produção (matéria-prima, maquinário e infraestruturas que viabilizem a produção e circulação) e mercado (necessidade de uma demanda para efetivar o consumo). É justamente nas cidades onde se encontram reunidos tais elementos. Deste modo, estas se tornam o lócus de reprodução do capital. Nesta circunstância, seu desenvolvimento revela espacialmente o processo de acumulação.

Um dos teóricos que adotou essa perspectiva de análise urbana foi o geógrafo David Harvey. Segundo este autor, a acumulação de capital ocorre num contexto geográfico, “criando tipos específicos de estruturas geográficas” (2006, p.43). Desta afirmação podemos perceber a existência de um duplo papel atribuído ao espaço – em particular ao espaço urbano. Primeiramente, assume a função de suporte dos processos envolvidos na produção e circulação de mercadorias. Como bem explica Valença (2006, p. 187), “a cidade é necessária para a apropriação, a mobilização e a concentração geográfica dos excedentes de capital e do trabalho. Nela estão as condições para a circulação de capital, como infraestruturas, sistemas de comunicação e mercados estruturados”. Assim, a cidade possibilita o aumento da produtividade e, conseqüentemente, a intensificação do processo de acumulação através da “anulação do espaço pelo tempo”, ou, em outras palavras, redução do tempo de giro do capital durante a circulação de mercadorias.

Em segundo lugar, constitui-se como produto deste processo, na medida em que sua configuração espacial “é produzida pela interseção de fluxos de capital no mercado imobiliário com requisitos da reprodução da força de trabalho e das relações de classe” (HARVEY, 1989, p.12 apud VALENÇA, 2006, p. 186). Isto significa dizer que a cidade assume o caráter de uma mercadoria, moldada com o objetivo de favorecer os ganhos constantes dos capitalistas. A condição de suporte da acumulação e de produto deste mesmo processo leva alguns autores a considerarem o espaço urbano como sendo “produzido e consumido produtivamente” (BOTELHO,

2007, p.43), na medida em que se constitui como um reflexo dos fluxos de capital e como meio de produção para geração de excedentes.

A relação de dependência entre a acumulação de capital e o espaço urbano é notadamente demonstrada por Harvey (2003) na ocorrência de crises de superacumulação. Para o autor, tais crises constituem-se como um fenômeno periódico devido às contradições inerentes ao sistema e à sua natureza dinâmica e expansionista ³. Diante deste cenário, “capital e trabalho encontram-se lado a lado sem utilização.” (VALENÇA, op.cit. p.187) É com foco neste contexto que Harvey (op. cit.) traz à tona o conceito de *spatio-temporal fix* ou “resolução *espaçiotemporal*” (VALENÇA, op.cit). Significa que o capitalismo necessita da criação de rotas de deslocamento auxiliares para absorver o excedente de capital, de modo a evitar sua desvalorização.

Os fluxos de capitais seriam, desse modo, redirecionados para outros circuitos de investimentos, como a produção imobiliária (infraestruturas urbanas e fundos de consumo) e o setor social, com foco nas áreas de ciência e tecnologia. Em outras palavras, os excedentes de capital são transferidos do circuito primário para o secundário e terciário. Como o retorno destes investimentos não acontece imediatamente e sim a médio e longo prazo, tem-se um deslocamento de capital na escala temporal. A questão espacial emerge do deslocamento de capital para produção do ambiente construído, ou seja, para o mercado imobiliário. Tal ação normalmente visa à conquista de “novos mercados, novas capacidades produtivas e novas possibilidades de recursos, sociais e de trabalho, em outros lugares”. (HARVEY, op.cit., p.94) Conforme visto, a ordenação espaço-temporal define o emprego de capital no espaço por um longo período de tempo. Todavia, o autor ressalta que o termo pode ser entendido também como “uma metáfora para um tipo particular de solução de crises capitalistas por meio do adiamento do tempo e da expansão geográfica”. (op.cit., p.99)

O redirecionamento do capital excedente para o circuito secundário possui, no entanto, suas contradições. Investir na produção de novas estruturas urbanas pode acarretar a desvalorização das antigas, ou seja, o capital aplicado à terra que serve de suporte à produção de mercadorias. Dito de outra maneira, quando os investimentos são conduzidos para a criação de outras localidades - que podem oferecer mais

³ Uma das contradições presentes no sistema é a busca constante de ampliação da produção e do valor das mercadorias visando à maximização dos lucros, enquanto os salários das massas trabalhadoras permanecem achatados. Sem poder de compra, a demanda se retrai, acarretando o subconsumo. Institui-se, assim, uma crise de realização. (HARVEY, 2006)

vantagens financeiras - deixam para trás as benfeitorias realizadas no ambiente construído. Estas tendem à depreciação, pois já não respondem às possibilidades de ganhos do capital. Tem-se, assim, a destruição de uma paisagem para a construção de outra, que representa uma reorientação no modo de acumulação. É o que afirma Harvey (op.cit., p.88) quando expõe que

(...) o capital busca perpetuamente criar uma paisagem geográfica para facilitar suas atividades num dado ponto do tempo simplesmente para ter de destruí-la e construir uma paisagem totalmente diferente num ponto ulterior do tempo a fim de adaptar sua sede perpétua de acumulação interminável do capital.

Segundo Botelho (2007, p.29), estas contradições espaciais são acentuadas pela concorrência capitalista, visto que ela “estimula os avanços tecnológicos, e estes levam a uma constante desvalorização do capital fixo”, do qual faz parte o ambiente construído⁴. As inovações nas áreas de transporte e comunicações, por exemplo, são fundamentais para a circulação de mercadorias, pois têm o poder de “superar as barreiras espaciais” (HARVEY, 2006, p.53) impostas pelas distâncias. Deste modo, a decisão de implantá-las é crucial para a manutenção dos ganhos, mesmo que este processo implique na renovação ou relocação de toda estrutura física produtiva. O espaço é, portanto, (re) produzido de modo a favorecer o desenvolvimento capitalista, sendo constantemente ajustado às novas necessidades de produção e circulação de mercadorias.

A importância da produção do espaço urbano para a acumulação de capital também é ressaltada por Lefebvre (1999). Para este, o setor imobiliário se constitui como uma via alternativa à produção de bens industriais, para onde devem ser dirigidos os capitais em momentos de crise. Segundo ele,

O imobiliário, como se diz, desempenha o papel de um segundo setor, de um circuito paralelo ao da produção industrial voltada para o mercado dos bens não-duráveis ou menos duráveis que os imóveis. Esse segundo setor absorve os choques. Em caso de depressão, para ele afluem os capitais. Eles começam com lucros fabulosos, mas logo se enterram. Nesse setor, os efeitos multiplicadores são débeis: poucas atividades são induzidas. O capital imobiliza-se no imobiliário. A economia geral (dita nacional) logo sofre com isso. Contudo, o papel e a função desse setor não deixam de crescer. Na medida em que o circuito principal, o da produção industrial corrente dos bens imobiliários, arrefece seu impulso, os capitais serão investidos no segundo setor, o imobiliário. Pode até acontecer que a especulação fundiária se transforme na fonte principal, o lugar quase exclusivo de formação do capital, isto é, de realização da mais valia. Enquanto a parte da mais-valia global formada e realizada na indústria decresce, aumenta a parte da mais-valia formada e realizada pela especulação e pela construção imobiliária. O segundo circuito suplanta o principal. De contingente torna-se essencial. Mas essa é uma situação perniciosa, como dizem os economistas. (1999, p.144)

⁴ Para Lacerda (1990), constituem-se como capital fixo as estruturas materiais de circulação do capital na cidade. Por isso fazem parte do processo de criação e realização da mais valia.

No trecho acima, vemos que Lefebvre alerta sobre o lado nocivo do desvio de investimentos para o imobiliário, ressaltando o limite de absorção dos capitais excedentes em tal setor. Em “O novo imperialismo”, Harvey (2003) tece alguns comentários sobre casos de países que sofreram as consequências da superacumulação nos circuitos secundário e terciário, estopim para promoção de crises ainda mais abrangentes. A formação de bolhas imobiliárias indica o início deste processo, que envolve uma rápida valorização dos imóveis acompanhada por um longo período de recessão, momento em que tais bolhas explodem.⁵ Botelho (op.cit., p. 27) salienta ainda que, em vista da

“(…) crescente integração do setor imobiliário à reprodução capitalista, tal setor estaria cada vez mais sujeito às oscilações cíclicas do modo de produção capitalista, diminuindo sua margem de autonomia para a absorção de capitais excedentes no futuro.”

De fato, podemos observar que o atual contexto político-econômico tem propiciado o crescimento dos investimentos imobiliários privados, notados na forma de grandes complexos comerciais e empresariais, condomínios residenciais luxuosos e empreendimentos turísticos.

Este crescimento denota, na opinião de Mattos (2007), uma acentuação no processo de mercantilização do desenvolvimento urbano, fruto de três transformações que caracterizam a presente fase capitalista: i) A financeirização da economia que, aliada às políticas de desregulamentação e privatização, proporcionou uma ampliação da oferta de capital, sendo boa parte desta empregada nos investimentos imobiliários; ii) Mudanças no papel do Estado, que deixa de desempenhar uma função centralizadora e passa a assumir funções mínimas, ficando a condução das práticas de planejamento e gestão urbana a cargo dos governos locais. Esta nova dinâmica abriu espaço para a participação da iniciativa privada nas esferas de decisões; iii) A difusão do modelo de planejamento e gestão urbanos baseado na competitividade e no *city marketing*, onde o objetivo é a atração de recursos e investimentos externos, especialmente aqueles direcionados à produção imobiliária que proporcionam transformações urbanas.

Essa nova conjuntura tem como resultado a produção de um espaço urbano marcado pela desigualdade e pela fragmentação. É o que observar Mattos (op.cit.) ao analisar o caso das cidades latino-americanas. O autor percebe a utilização dos

⁵ Para Botelho (2007 p. 27), “o estouro da bolha estaria relacionado ao aumento da inadimplência nos empréstimos, devido ao aumento do desemprego e queda no valor das ações dos mutuários, o que diminui a sua renda e compromete o pagamento das prestações aos bancos, que passariam por dificuldades e restringiriam os créditos para a economia como um todo, aprofundando a recessão.”

mesmos padrões de construção em várias metrópoles, ficando visível a demarcação dos territórios alvo dos investimentos imobiliários, que despontam do seu entorno como ilhas de riquezas. Arranha-céus empresariais, hotéis de luxo de cadeias internacionais, condomínios residenciais amuralhados e protegidos e museus de morfologias incomuns constituem alguns dos artefatos arquitetônicos que afiguram esta tendência de homogeneização do espaço construído, além das intervenções em grandes áreas urbanas que buscam a criação de novas centralidades. Como exemplo, Mattos (op.cit.) aponta os casos de Puerto Madero em Buenos Aires, o Centro Comercial Santa Fé na Cidade do México, e a Avenida Berrini, em São Paulo. Tendo isto em vista, o autor afirma que

(...) os investimentos imobiliários tendem a se materializar principalmente no “imobiliário de empresa” (Malezieux) e nas respostas às sofisticadas demandas residenciais dos setores de maiores rendimentos, situadas principalmente nas áreas mais desenvolvidas de cada cidade. (...) As áreas onde residem os setores de menores rendimentos continuam suscitando escasso interesse como destino para o capital imobiliário ⁶. (2007, p. 94)

É a concentração de investimentos privados em determinadas áreas e sua ausência em outras - devido ao baixo potencial de rentabilidade que aparentam apresentar aos investidores imobiliários - o fator responsável pela produção desta estrutura espacial desigual. Sendo este o traço marcante do novo modelo de desenvolvimento urbano utilizado pelos governos locais, que tem como uma das principais estratégias a parceria com a iniciativa privada para a produção dos espaços urbanos, cabe imaginar um aprofundamento destas desigualdades, ou seja, a manutenção das deficiências infraestruturais de algumas localidades e o crescimento opulento de outras.

A orientação de capitais para certas áreas urbanas em detrimento a outras suscita outra questão: a importância da localização para a valorização dos investimentos realizados no uso e na transformação do solo, fator diretamente relacionado com os lucros extras passíveis de serem obtidos em decorrência de vantagens locacionais. Tais vantagens consistiriam no acesso ao que Ribeiro (1997) denomina como “efeitos úteis de aglomeração” ⁷, termo que pode ser compreendido como o conjunto de externalidades advindas da concentração de várias atividades produtivas e de serviços públicos no espaço urbano. Por não representar o resultado

⁶ Tradução livre da autora para: “las inversiones inmobiliarias han tendido a materializarse ante todo en el “inmobiliario de empresa” (Malezieux) y en las respuestas a las sofisticadas demandas residenciales de los sectores de mayores ingresos, situadas principalmente en las áreas más desarrolladas de cada ciudad. (...) Las áreas donde residen los sectores de menores ingresos continúan suscitando escaso interés como destino para el capital inmobiliario”.

⁷ Nas palavras do autor, temos “(...) o valor de uso resultante da articulação quantitativa, qualitativa e espacial de vários processos de produção e de circulação de mercadorias e da configuração espacial de objetos imobiliários que servem como suporte àquela articulação”. (RIBEIRO, 1997 p.44)

da ação de um capital isolado, sendo produto de ações públicas e privadas, os efeitos úteis de aglomeração constituem-se como um valor de uso irreprodutível. Desta forma, as localizações melhor dotadas de equipamentos coletivos e infraestruturas urbanas tornam-se mais disputadas entre os capitalistas. Estas possuem um maior poder de valorização dos capitais investidos, proporcionando aos empresários a extração de sobrelucros.

Para melhor apreendermos como a localização do solo urbano permite ganhos extraordinários para os seus investidores, faz-se necessário uma aproximação teórica sobre a questão da renda fundiária. A importância de seu estudo reside no papel fundamental que esta desempenha na acumulação do capital, na reprodução das relações capitalistas de produção e na construção de uma hierarquia de usos do solo urbano.

Uma das grandes referências para a compreensão das origens da renda da terra provém das análises de Marx ⁸. Este se dedicou especialmente ao caso da terra agrícola, entendendo-a como meio de produção. As conclusões alcançadas com a sua pesquisa serviram como ponto de partida para diversos teóricos que se debruçaram no exame da renda no solo urbano, como Topalov (1984). Para este autor, a renda fundiária produzida na condição urbana possui um fundamento em comum com o caso rural: ambas se constituem como “uma fixação e uma transformação dos sobrelucros concretos engendrados pela valorização de um capital numa dada atividade e num dado ponto do espaço” ⁹. Desta forma, o solo urbano representaria uma condição de valorização do capital. É sob esta perspectiva que dirigiremos nossa discussão sobre o tema, buscando, a partir dos elementos teóricos apreendidos, estabelecermos um maior entendimento sobre o mecanismo de formação dos preços fundiários e imobiliários e de como estes se relacionam com o espaço urbano e com produção da habitação.

1.2. A renda da terra na produção do espaço urbano

Segundo a teoria marxista, a renda fundiária é “uma parcela do excedente global produzido pela classe trabalhadora, que é apropriada pela classe dos proprietários fundiários devido ao monopólio que exercem sobre a propriedade da terra” (BOTELHO, 2007 p.69). Em outras palavras, a renda é parte da mais-valia

⁸ Em: Marx, Karl. O capital. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1984.

⁹ Tradução livre da autora para: “una fijación y una transformación de las plusganancias concretas engendradas por la valorización de un capital en una actividad y en un punto del espacio dados”.

produzida pelo trabalho que é reivindicada como pagamento pelos proprietários fundiários, em função do uso de sua propriedade (GOTTDIENER, 1997).

A partir desta definição podemos perceber que, sob o modo de produção capitalista, a propriedade privada da terra assume uma nova configuração: converte-se em mercadoria, tornando-se a “moderna propriedade fundiária” – conforme denomina Marx (GOTTDIENER, 1997). Esta configuração, que expressa o monopólio de uma classe sobre tal bem, é uma condição basilar de produção, da qual emergem novas relações sociais que regulam o funcionamento do sistema.

Em sua obra, Marx identifica três tipos de renda fundiária: a renda absoluta, a renda diferencial, e a renda de monopólio. Para entendermos o conceito de renda absoluta, é preciso esclarecer que os diferentes setores de produção não concorrem sob as mesmas condições. Em alguns, a composição orgânica do capital é mais elevada que em outros, o que faz com que os primeiros obtenham uma quantidade maior de excedente produzido e, conseqüentemente, uma maior taxa interna de lucro em comparação com a taxa média. Origina-se, deste modo, um sobrelucro setorial. (TOPALOV, op.cit.) Para que não ocorra a formação deste sobrelucro, faz-se necessária a ampla mobilidade de capitais entre os setores de produção, em busca de uma maior rentabilidade. É o mecanismo da perequação da taxa de lucro.

Entretanto, a propriedade privada da terra constitui-se como um obstáculo ao movimento do capital, especialmente nos setores agrícola e da construção civil, dado que a sua exploração apenas acontecerá se o seu proprietário fundiário conseguir se apropriar de um lucro. Na explicação de Marx (1984 p.870 apud RIBEIRO, 1997 p.64), o direito de posse confere ao proprietário “o poder de impedir a exploração de sua terra até que as condições econômicas propiciem a valorização donde retire o excedente, seja a terra aplicada propriamente na agricultura, seja em outros ramos da produção, como construção, etc.” Como forma de superar essa barreira, ocorre uma ascensão dos preços dos produtos, que passam a não ser regulados pelo preço de produção do pior solo, “mas a este preço aumentado de um tributo que é a renda absoluta” (RIBEIRO, op.cit., p.64). Em suma

A propriedade privada da terra impediria a livre concorrência capitalista, a nivelção do lucro e a formação do lucro médio nas empresas agrícolas e não agrícolas, criando a possibilidade de que o sobrelucro, derivado do maior emprego da força de trabalho nos setores intensivos em mão-de-obra, seja direcionado aos proprietários fundiários. (BOTELHO, 2007 p.72)

Quando as condições de produção são mais vantajosas ¹⁰, possibilitando uma maior produtividade de trabalho, é possível a extração de um lucro suplementar em comparação ao lucro médio. Isto acontece porque ao capitalista é permitida a venda de suas mercadorias ao preço de produção¹¹, regulado pelas condições de produção dos piores solos. Logo, ao produzir sob condições superiores à média, este obtém uma renda diferencial ou um sobrelucro de produtividade (TOPALOV, op.cit.). Com base neste entendimento, podemos melhor definir o termo como

(...) a diferença entre o preço individual de produção de cada produtor em particular (que tem a sua disposição solos mais férteis, por exemplo) e o preço de produção geral que é formado a partir dos preços de produção dos piores solos cultivados. (OLIVEIRA, 1985, p.83, apud BOTELHO, 2007, p.72)

A renda de monopólio, por sua vez, deriva de condições especiais de produção, que dão origem a valores de uso não-reprodutíveis ou parcialmente reprodutíveis. Topalov (op.cit.) explica que muitos fatores podem desencadear este tipo de renda, como o monopólio (ou oligopólio) da produção sobre um tipo de mercadoria, ou ainda a diversificação da qualidade da mercadoria, situação que propicia o surgimento de submercados. Entretanto, quando essas condições são oriundas da propriedade privada da terra, constituem renda fundiária. É o caso, por exemplo, dos vinhedos que originam vinhos de qualidade única ou de uma localização rara e bem avaliada, que proporciona ao imóvel maior valorização. Nesse sentido, a renda de monopólio pode ser entendida como

(...) a capacidade dos proprietários de terra de extraírem pagamento pela terra quando a demanda por ela é estruturada por uma escassez produzida monopolisticamente, como no caso da competição por localizações específicas ou por pedaços específicos de terra na cidade. (GOTTDIENER, 1997 p. 177)

Esta circunstância gera um preço de monopólio que, segundo Marx (1984 p.890; apud RIBEIRO, op.cit., p.67), é “determinado apenas pelo desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores sem depender do preço geral de produção ou do valor dos produtos”. Noutros termos, o preço de monopólio é um reflexo da demanda (TOPALOV, op.cit.).

Neste ponto, chegamos a uma questão chave para a compreensão de um dos aspectos do fenômeno estudado em nossa pesquisa: a formação de preços do solo urbano, muitas vezes, está engendrada numa situação de monopólio, dado que a

¹⁰ Estas condições podem ser advindas de “1) maior fertilidade da terra; 2) melhor localização em relação ao mercado consumidor; e 3) Aplicação de maior quantidade de capital” (RIBEIRO, 1997 p.58). Topalov (1984) ressalta também o emprego de tecnologias diferenciadas, capazes de produzir uma quantidade superior de determinada mercadoria, a preços inferiores em relação à média.

¹¹ O preço de produção constitui-se como a soma entre o custo médio da produção e o lucro médio. (RIBEIRO, 1997).

reprodutibilidade de algumas localizações prestigiosas nas cidades, bem articuladas a outros valores de uso simples (sistemas de transporte, equipamentos coletivos, entre outros), é praticamente impossível de ser realizada por um capital isolado ¹². Tais localizações são, portanto, geradoras de renda de monopólio. É com base nesta conjuntura que Gottdiener (op.cit., p.177) afirma que o estudo deste tipo de renda tem grande aplicabilidade na análise urbana, dado que esta “expressa a origem social do valor de localização”.

A importância da localização atinge, de maneira ainda mais evidente, a fixação dos preços dos bens imobiliários, especialmente aqueles direcionados para o uso habitacional. Isso por que as moradias se diferenciam umas das outras segundo sua localização no espaço urbano. Além do acesso facilitado aos efeitos úteis de aglomeração que esta pode permitir, faz parte de sua essência uma série de atributos simbólicos que orientam o desejo de consumo de seus compradores. (LACERDA, 1996)

Esta distinção espacial, que se estabelece tanto em termos quantitativos quanto qualitativos, dá origem a uma divisão econômica e social da cidade. Segundo Ribeiro (1997 p. 115), tal divisão encontra-se alicerçada nos seguintes fatores: i) aspectos geográficos do sítio – relevo, microclima, etc.; ii) presença ou não de equipamentos coletivos – escolas, hospitais, centros de compra, sistema de transporte, etc.; iii) distância aos centros de trabalho; iv) divisão do trabalho; v) divisão simbólica do espaço – estrutura de categorização social de acordo com o lugar ocupado no espaço.

Um outro aspecto importante na diferenciação da mercadoria habitação é a qualidade dos atributos arquitetônicos do imóvel, que contém variações de diversos tipos: na distribuição e tamanho dos cômodos, nos materiais de construção empregados, no oferecimento (ou não) de itens de lazer no condomínio, no sistema de segurança utilizado, entre outros.

Com tantos fatores que contribuem para a heterogeneidade do produto habitacional, é certo afirmar que o preço praticado na comercialização deste bem se configura como um preço de monopólio. Como explica Lacerda (1996), “a diferenciação dos produtos induz os consumidores a escolherem o produto de um vendedor, o que confere à empresa certa capacidade de exercer um controle sobre os

¹² Tais localizações são o produto da atuação de várias empresas no espaço urbano. Sendo assim, não são concebidos no interior de um único processo produtivo, estando aí a sua condição de não reprodução. (RIBEIRO, 1997)

preços.” Nesta situação de concorrência monopolista, a demanda final assume um papel fundamental na fixação de tais preços, visto que é o seu julgamento sobre as qualidades da mercadoria e a sua capacidade de solvabilidade que determinarão a compra.

Além da questão da heterogeneidade da habitação, outro fator que contribui para a situação de monopólio é a descontinuidade da produção imobiliária residencial, tanto na escala espacial quanto temporal. Esta condição, que atenua a concorrência entre os empresários do setor, resulta de barreiras impostas no ciclo de reprodução do capital imobiliário, melhor estudadas na seção seguinte. Por agora, interessa-nos compreender que “os ofertantes não se encontram ao mesmo tempo no mercado”. (RIBEIRO, op.cit., p. 119)

Conforme exposto acima, vimos que a diversificação nos critérios físicos e locais da moradia propicia uma diferenciação nos preços que, por estarem baseados em condições não-reprodutíveis, estabelecem-se como preços de monopólio. Isto significa que há um afastamento entre o preço fixado no mercado e o preço de produção. Entretanto, há alguns casos em que este afastamento ocorre de modo mais significativo que em outros, conformando uma hierarquia de preços a depender das condições de produção e, sobretudo, de localização. Esta constatação nos permite realizar duas afirmações: a primeira, que o mercado de moradias é segmentado, ou seja, é composto por vários submercados; a segunda, que devido à descontinuidade da oferta e às práticas monopolistas que envolvem a formação dos preços, o mercado residencial é conformado por uma situação de oligopólio em concorrência monopolista. (RIBEIRO, op.cit.) Os elementos teóricos que embasam a discussão sobre a produção capitalista da habitação serão postos mais adiante.

Voltando à questão da renda e do preço do solo, podemos perceber que, na cidade, a localização atua como um fator de variação no nível de sobrelucros realizáveis para cada uso específico do solo urbano, determinando, deste modo, o surgimento dos vários tipos de renda urbana. Este processo é explicado por Topalov (op.cit. p. 223) no trecho abaixo:

É a localização de um terreno o que torna possível seu destino a um determinado uso que produz lucro: a agricultura, a construção de moradias, a implantação de comércios ou de sedes sociais de empresas. A localização é, pois, desde o princípio o que determina se os sobrelucros setoriais que correspondem a esses diferentes usos do solo em concorrência podem ser ou não realizadas nesse ponto do espaço. Assim, da localização depende a possibilidade ou não de formação das diversas rendas absolutas. Para cada um dos usos específicos do solo, será a localização a que determina eventualmente um preço de produção social regulador. A localização também

determina, pois, os sobrelucros de produtividade que podem se transformar em rendas diferenciais. Finalmente, também a localização permite a formação de preços de monopólio que podem se transformar em rendas de monopólio, quando apresentam vantagens de valor de uso, não reproduzíveis e não substituíveis, enquanto que uma demanda solvente acima do preço regulador compete por aceder a essas vantagens ¹³.

A localização é, portanto, decisiva para a valorização dos capitais investidos no solo urbano, que, de acordo com a sua especificidade, estabelecem-se num ou noutro ponto do espaço visando à obtenção de sobrelucros. Conforme ilustra Ribeiro (op.cit.), para os capitais ligados à atividade comercial, é interessante a localização em bairros residenciais, enquanto para o capital bancário é importante estar situado em centros de negócios. Para o capital imobiliário, especialmente aquele direcionado à produção habitacional, a localização exerce um papel crucial na fixação dos preços, como vimos anteriormente. É desta demanda diferenciada que se forma uma hierarquia de usos do solo urbano.

A partir do exposto, podemos concluir que quanto maiores as possibilidades de obtenção de sobrelucros proporcionadas pelo terreno urbano para determinado uso, maior será o preço cobrado pelo proprietário fundiário na sua transação. O capitalista, por sua vez, busca a realização de negócios onde a diferença entre o sobrelucro realizável e o preço fundiário seja máxima. Desta situação, emerge uma relação conflitante entre as partes envolvidas, que se expressa na formação dos preços. Em conclusão, temos que

A renda não é, pois, um processo neutro de alocação de usos ótimos aos terrenos; é uma relação social contraditória. E não apenas na dinâmica do ajuste e das tensões que a acompanham, se não mais especificamente na relação que esta cria. Por que as contradições sociais globais surgem do fato de que a renda modifica as relações de troca, a distribuição do excedente social e, portanto, as relações entre as classes e a própria dinâmica da acumulação ¹⁴. (TOPALOV, op.cit. p.15)

¹³ Tradução livre da autora para: “Es la ubicación de un terreno la que hace posible su destino a un determinado uso que produce ganancia: la agricultura, la construcción de viviendas, la implantación de comercios o de sedes sociales de empresas. La situación es, pues, desde un principio la que determina si las plusganancias sectoriales que corresponden a esos diferentes usos del suelo en competencia pueden ser o no realizadas en ese punto del espacio. Así, de la ubicación depende la posibilidad o no de formación de las diversas rentas absolutas. Para cada uno de los usos específicos del suelo, será la situación la que determine eventualmente un precio de producción localizado del bien o servicio diferente al precio de producción social regulador. La ubicación también determina, pues, unas plusganancias de productividad que se pueden transformar en rentas diferenciales. Finalmente, también la ubicación permite la formación de precios de monopolio que se pueden transformar en rentas de monopolio, cuando presentan ventajas de valor de uso, no reproducibles y no sustituibles, mientras que una demanda solvente por encima del precio regulador compita por acceder a esas ventajas”.

¹⁴ Tradução livre da autora para: “La renta no es, pues, un proceso neutro de asignación de usos óptimos a los terrenos; es una relación social contradictoria. Y no sólo en la dinámica del ajuste y de las tensiones que la acompañan, sino más profundamente en la relación que ésta crea. Por que las contradicciones sociales globales surgen del hecho de que la renta modifica las relaciones de intercambio, la distribución del plusvalor social y, por tanto, las relaciones entre las clases y la propia dinámica de acumulación”.

Nesta batalha por maiores ganhos, é o capital que possui maior poder de negociação. Isto por que, sendo a renda capitalista uma parte do lucro produzido por determinada atividade econômica, encontra-se regulada por este. De fato, se o pagamento exigido como renda fundiária pelo proprietário superasse o lucro médio de qualquer setor de produção, não haveria investimentos nem renda da terra. É por este motivo que, para Topalov (op.cit. p. 13), “o capital é quem controla efetivamente o processo de produção e tende a eliminar a propriedade privada do solo de qualquer função de organização desse processo”¹⁵. Como coadjuvante, a renda não seria o principal fator de influência na forma urbana. Seria, pois, o reflexo de movimento de valorização do capital e de seu desenvolvimento desigual.

Após explorarmos as circunstâncias que propiciam o surgimento de ganhos extras advindos do uso do solo urbano e o processo de formação de seu preço, buscaremos agora compreender o funcionamento de um dos principais agentes da transformação deste bem: o setor imobiliário. Veremos que estratégias são utilizadas diante dos condicionantes que limitam a sua ação.

1.3. O setor imobiliário e a produção capitalista da habitação

A produção imobiliária capitalista é composta por várias etapas: aquisição de terreno próprio para construção, concepção do projeto, arranjo dos meios de financiamento, construção e comercialização do empreendimento, entre outras. Cada uma destas etapas exige a participação de um agente específico. Além do incorporador ou promotor, atuam também o proprietário fundiário, o construtor, o agente financiador, os produtores e comerciantes de materiais de construção e, por fim, as equipes técnicas que concebem os projetos necessários para a execução do produto. Neste trabalho, interessa-nos, sobretudo, a caracterização teórica das relações sociais firmadas entre o incorporador, o proprietário fundiário, o empresário da construção civil e o agente financeiro. O estudo destas relações nos fornecerá as bases para a compreensão da dinâmica imobiliária.

Começamos nossa análise pela figura central desta atividade, o incorporador imobiliário. Responsável pela concepção e coordenação do empreendimento, este agente está obrigatoriamente vinculado a todas as etapas citadas acima. Para entendermos a importância do incorporador no processo de produção e circulação do

¹⁵ Tradução livre da autora para: “el capital es quien controla efectivamente el proceso de producción y tiende a eliminar a la propiedad autónoma del suelo de cualquier función de organización de ese proceso.”

bem imobiliário, temos que examinar as condições que propiciaram o seu surgimento. É o que faremos no item a seguir.

1.3.1. Os obstáculos à produção imobiliária e o papel do incorporador

Segundo Ribeiro (1997), o capital investido na produção imobiliária encontra duas barreiras que dificultam a sua valorização: a questão fundiária e a capacidade de compra da demanda. Com base na análise do ciclo de reprodução do capital, que envolve a transformação do capital dinheiro (D) em capital mercadoria (M) e sua reconversão em capital dinheiro acrescido da mais valia (D'), o referido autor conclui que a primeira barreira (a aquisição da terra) impõe-se no princípio do ciclo, ou seja, na mutação do capital dinheiro em mercadoria. Já a questão da solvabilidade da demanda constitui-se como um entrave na fase final do ciclo: a realização da mercadoria. Assim sendo,

A reprodução do capital investido na produção imobiliária apresenta características tais que, por um lado, a conversão do dinheiro em meio de produção – solo (D – M) não é assegurada, por outro lado, a duração do período total de rotação (D – D') pode comprometer a taxa de lucro. (TOPALOV, 1979 p. 54)

O “problema fundiário”, como denomina Ribeiro (op.cit. p.86), emerge da propriedade privada da terra. Como meio de produção necessário para a concretização de qualquer atividade econômica ¹⁶, a terra, na condição de propriedade privada, possibilita ao seu proprietário exigir uma participação na divisão da mais-valia produzida no setor – a renda fundiária, sem que este tenha contribuído para sua geração. A terra é, portanto, um meio de produção de alto custo.

Nos demais setores de produção de mercadoria, este problema é superado quando o capitalista, ao dispor de uma quantia relevante, realiza a compra do terreno e fixa aí a sua unidade produtiva. Entretanto, no setor imobiliário, tal problema se faz recorrente, dado a constante necessidade do solo para a produção do imóvel. Tem-se aí a primeira dificuldade relacionada ao uso do solo imposta ao capital imobiliário. Uma das soluções encontradas pelo setor é a formação de um banco de terras para construções futuras. Isso, porém, implica a disposição de uma quantia relevante de capital, que ficará imobilizada por um intervalo de tempo. Ainda que disponha de tal quantia, o capitalista não pode ter acesso a grandes extensões de terra, visto que a propriedade privada da terra acarreta “o enorme parcelamento do uso do espaço”. (op.cit., p. 89)

¹⁶ De acordo com Harvey (1980 p. 135), “o solo e as benfeitorias são mercadorias das quais nenhum indivíduo pode dispensar. Não posso existir sem ocupar espaço; não posso trabalhar sem ocupar um lugar e fazer uso de objetos materiais aí localizados”.

Uma outra dificuldade que se impõe diz respeito às características do terreno. Não basta ao empresário imobiliário apenas dispor de terras. Estas têm de possuir atributos locacionais que possibilitem ao agente econômico a geração de lucros. Em outras palavras, o terreno urbano deve oferecer acesso aos efeitos úteis de aglomeração. Caso não ofereça no momento da transação, é seguro que, na visão do capitalista, tal localização será alvo de investimentos futuros em infraestrutura urbana, geralmente provida pelo Estado, o que garantirá a sua valorização. (Ibidem)

Encontrar solos adequados à construção imobiliária, especialmente a que se destina à produção de moradias, é, pois, uma tarefa cada vez mais difícil para os empresários imobiliários nos dias atuais. Além do adensamento construtivo presente nos grandes centros urbanos, sobretudo nos bairros mais valorizados, outros fatores contribuem para o agravamento desta situação. Disposições legislativas que regulam o crescimento urbano de algumas áreas e a especulação imobiliária são alguns exemplos. Somando-se a estes, a existência de atividades não-capitalistas fixadas em pontos estratégicos da cidade. É o caso dos pequenos comerciantes e artesãos, que se recusam a vender a sua propriedade pela condição de permanecer como trabalhadores livres. Esta situação particular atribui “conteúdos sociais à propriedade privada contraditórios com as leis que regem a produção capitalista de mercadorias”. (op.cit., p. 88)

A limitação da oferta de solos aumenta ainda mais o poder de monopólio dos proprietários fundiários, que, como vimos anteriormente, estipulam seus preços de acordo com os sobrelucros passíveis de serem obtidos com o uso do terreno. Os capitalistas, por outro lado, adotam certas práticas de atuação com a finalidade de se apoderar de tais sobrelucros gerados no setor. Estas práticas serão estudadas mais adiante.

Para Ribeiro (op.cit), as dificuldades existentes na aquisição do solo urbano são responsáveis pela não-industrialização do setor, tornando a produção da moradia “descontínua no tempo e no espaço”. (Idem, p. 89) A respeito desta questão, o estudo realizado por Vargas (1983) sobre processo de construção habitacional nos fornece uma visão mais ampla. Para o autor, a dependência do solo para a realização do produto habitação dificulta a sua padronização, devido às qualidades diferenciadas de cada terreno. Além disso, a rotatividade da mão-de-obra característica do setor e o deslocamento geográfico da obra, que também dificulta a permanência dos operários na empresa, impedem o aperfeiçoamento do trabalho e, conseqüentemente, o aumento da produtividade.

Entretanto, o autor aponta como um dos fatores decisivos para a manutenção do caráter manufatureiro da produção imobiliária o papel secundário realizado pela atividade da construção civil na geração de lucros – estes oriundos majoritariamente da alta taxa de exploração da força de trabalho. Os ganhos mais relevantes estariam concentrados na comercialização do produto, momento em que são incorporadas as vantagens provindas da localização do terreno.

A não-industrialização do setor é um dos fatores que, na opinião de Ribeiro (op.cit.), influem na conformação da segunda barreira imposta ao ciclo de reprodução do capital imobiliário, a solvabilidade da demanda. Este fator contribuiria para o aumento dos preços cobrados nos imóveis. Com relação ao produto habitação especificamente, a proletarianização do trabalhador constitui-se como um outro fator, na medida em que este passa a depender de um salário para adquirir os bens imprescindíveis à sua reprodução. De posse do salário, o trabalhador somente pode alcançar as suas necessidades imediatas de consumo, o que faz com que ele esteja “em condições de pagar a sua habitação na mesma proporção de seu consumo”. (TOPALOV, 1978, p.56) Por este motivo, o período de circulação deste produto tende a ser muito longo.

Frente aos obstáculos encontrados para a acumulação do setor, surge a figura do promotor imobiliário ou incorporador, “agente suporte de um capital de circulação que financia a produção e a comercialização”. (RIBEIRO, op.cit., p. 99) Em outras palavras, o incorporador é o responsável pela reunião de empréstimos financeiros que constituirão um capital autônomo capaz de financiar o processo produtivo e a venda do imóvel. É o incorporador que, ao gerir o capital de circulação, decide as características gerais do empreendimento, comandando a conversão do capital dinheiro em terreno, primeiramente, e, logo após, em edificação. No esquema abaixo, elaborado por Lacerda (1990 p.41), fica clara a posição central exercida pelo incorporador diante dos demais agentes no circuito de produção do imóvel:

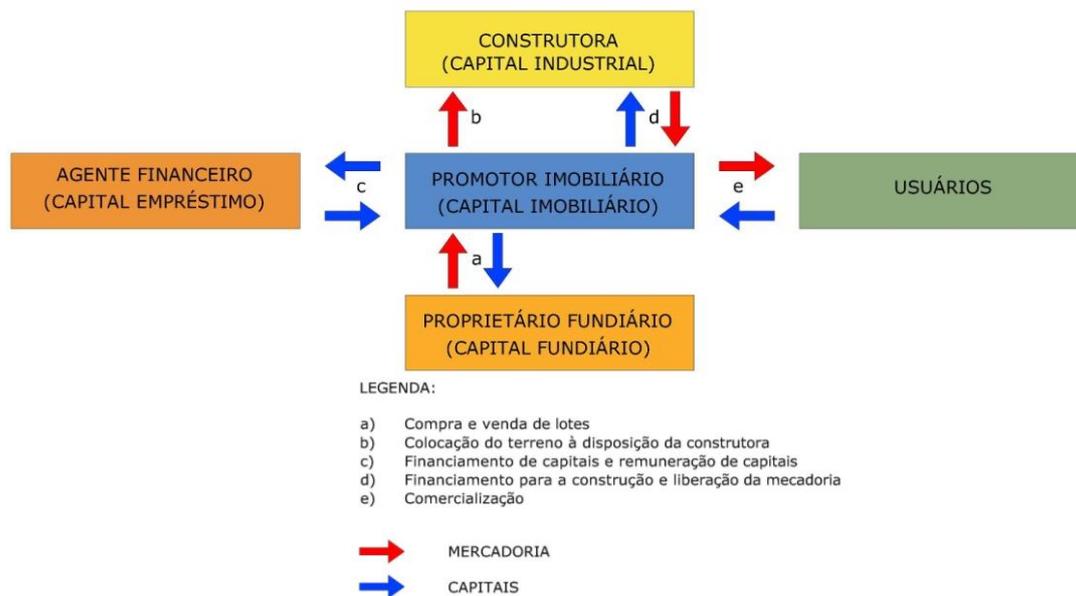


Figura 1: As etapas do processo de produção da moradia e os agentes envolvidos.
Fonte: LACERDA (1990)

Perante a Lei n. 4.591 de 16 de dezembro de 1964, o incorporador tem o papel de coordenar o processo produtivo e assumir os encargos da comercialização e entrega do produto. Conforme consta no artigo 29,

Considera-se incorporador a pessoa jurídica ou física, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromissa e efetiva a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, a edificações a serem construídas ou em construção sob o regime condominial, ou que meramente aceite proposta para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se conforme o caso, pela entrega a curto prazo, preço e determinadas condições de obras concluídas.

Assim, sendo, fazem parte de suas atribuições: i) a concepção do empreendimento nas diversas esferas - técnica, legal, econômica, operacional, entre outras; ii) a análise conjuntural do mercado; iii) a escolha do terreno; iv) a definição da forma de capitalização necessária para o financiamento da construção do produto e de seu consumidor; v) a contratação das equipes técnicas e da urbanização, se necessário; vi) a sistematização do processo de vendas; vii) a fiscalização dos serviços; viii) a entrega das unidades e administração dos processos jurídicos e financeiros necessários a este fim. (RIBEIRO, op.cit., p. 93-94)

Segundo Botelho (2007 p.66), além da regulação jurídica, outros dois fatores contribuíram para o estabelecimento da função do incorporador no país: “a emergência de um capital bancário de empréstimo e uma diferenciação espacial, como base para o surgimento de sobrelucros de localização”. Sobre esta afirmação, duas observações podem ser feitas: i) o tipo de relação firmada entre o incorporador e

o agente financeiro ocasionará diversas formas de atuação no espaço urbano; ii) os sobrelucros de localização poderão ser apropriados pelo incorporador, a depender da relação estabelecida com o proprietário fundiário. O comportamento deste personagem central da produção imobiliária diante dos demais agentes econômicos que compõem o processo será estudado no item a seguir.

1.3.2. O incorporador, o proprietário fundiário, o construtor e o financiador: as articulações em busca de lucros

Entendido o papel desempenhado pelo incorporador, resta-nos analisar as articulações realizadas entre este e os demais agentes do setor a fim de aumentar seus ganhos. Quando o incorporador se coloca como gestor de um capital de circulação que tem como funções principais o financiamento da produção e sua comercialização, pode ser caracterizado como um capitalista comercial.

Entretanto, conforme ressalta Ribeiro (op.cit.), esta atribuição não é suficiente para definir o seu papel no ciclo de produção da mercadoria, visto que, na condição de comprador da propriedade fundiária, este passa a ter o controle sobre a transformação do uso do solo, o que pode lhe gerar um sobrelucro de localização. Noutros termos, ao comprar um terreno com um preço regulado por um determinado uso para promover a construção de um imóvel, o incorporador realiza a transformação no local, o que lhe permite cobrar um preço diferenciado. É por este motivo que o autor afirma que o incorporador estabelece uma relação de duplo caráter com o proprietário fundiário:

(...) é ao mesmo tempo uma relação capitalista comercial/ proprietário fundiário e proprietário fundiário/ proprietário fundiário. Na primeira dimensão, ele transforma parte de seu capital de circulação em "capital fundiário", com o objetivo de realizar um lucro e eventualmente, um sobrelucro comercial. Na segunda o incorporador adquire a renda atual do proprietário fundiário para extrair uma renda futura, originada da transformação do uso do terreno, através da realização de um empreendimento imobiliário, cuja produção dirige. (op.cit., p.99)

Isso posto, vemos que a negociação entre incorporador – proprietário fundiário pode gerar sobrelucros de comercialização e de localização para o primeiro, a depender de como este atuará no mercado. O sobrelucro de localização resultaria, conforme visto acima, da promoção de um novo uso ao solo por parte do incorporador. Já o sobrelucro de comercialização resultaria do aumento da velocidade de vendas ou de uma conjuntura favorável que eleve os preços do imóvel.

O incorporador também institui uma dupla relação com o capital construtor. Esta pode se configurar como do tipo proprietário/ capitalista industrial, quando o incorporador assume a posição de proprietário do solo, e capitalista comercial/

capitalista industrial, quando o mesmo se comporta como gestor do capital de circulação. Essa dupla condição resulta da função de gerência e fiscalização da produção atribuída ao incorporador, fato que, segundo o citado autor, pode lhe proporcionar a extração de sobrelucros de produção, advindos de fatores relacionados às condições de construtibilidade do terreno e de sua localização¹⁷.

Como podemos perceber, o capital construtor apenas desfrutará de lucros extras se o incorporador não se apropriar dos sobrelucros de produção. Caso contrário, “terá seu lucro determinado pela taxa média de lucro, como qualquer capital colocado em valorização na produção de mercadorias”. (op.cit., p. 109) Esta circunstância coloca a atividade da construção civil num papel secundário diante dos ganhos realizados pela incorporação, como já vimos. É por este motivo que as empresas de construção procuram associar-se às de incorporação. Em pesquisa realizada por Vargas (1983) no Rio de Janeiro, muitos construtores afirmaram que a participação na produção do empreendimento imobiliário somente é lucrativa se a empresa possuir um percentual nas vendas das unidades.

Com o capital financeiro o incorporador mantém uma relação de caráter único, em que se posiciona como capitalista comercial. Seu papel nesta transação é conseguir financiamento para a produção e circulação da mercadoria imobiliária, com o objetivo de viabilizar o ciclo de reprodução do capital. Para isso, as condições de financiamento devem suprir as necessidades de pagamento do tipo de demanda a que foi destinado o empreendimento. Esta demanda amortizará sua dívida ao longo do tempo, pagando junto ao valor inicial do imóvel os juros cobrados pelo capital financeiro. É através da cobrança de juros que este capital realiza seus lucros. Todavia, conforme observa Ribeiro (op.cit., p. 108), a atuação de tal capital não produz condições para o surgimento de sobrelucros, desempenhando, por este motivo, “um papel de coadjuvante”.

Reproduzimos abaixo o esquema-síntese proposto por Ribeiro (op.cit.), no qual ficam claros os papéis assumidos pelo incorporador nas articulações estabelecidas com os demais agentes. Acrescentamos a este esquema os tipos de sobrelucros que podem ser produzidos em cada relação.

¹⁷ Os fatores de construtibilidade que permitiriam o surgimento de sobrelucros seriam aqueles derivados da qualidade do terreno e das técnicas empregadas na construção. As duas partes somadas podem conduzir a uma maior produtividade do trabalho. Já os fatores de localização estão relacionados com a proximidade do terreno aos fornecedores de materiais de construção e com a redução de possíveis custos necessários ao funcionamento do canteiro de obras. (RIBEIRO, 1997)

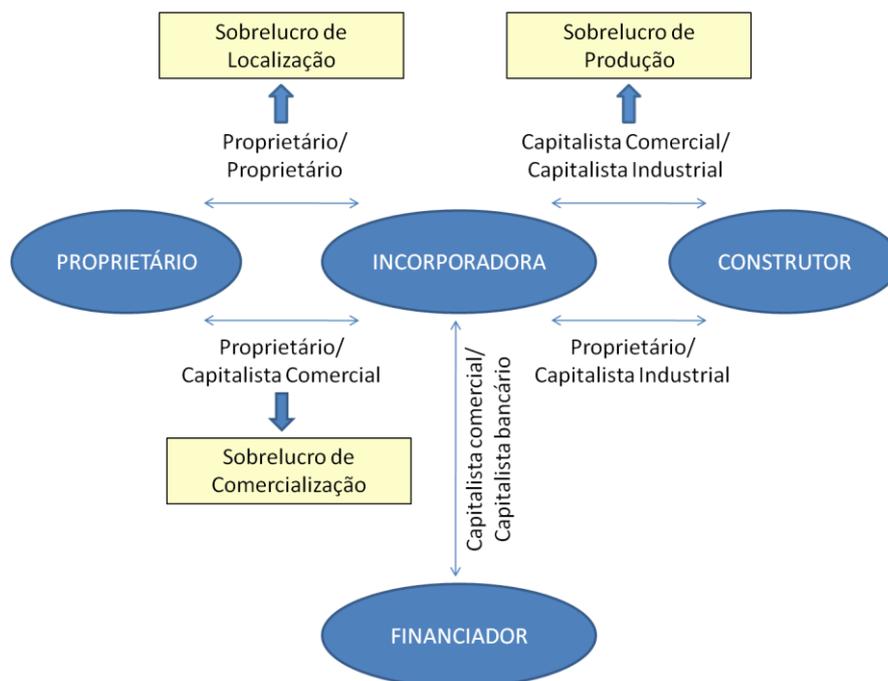


Figura 2: Relações entre agentes e sobrelucros
 Fonte: RIBEIRO (1997 p. 101), com intervenção da autora

Com base no exposto, fica claro que a dinâmica que rege o mercado imobiliário tende a privilegiar a figura do incorporador, visto que é ele o agente propenso a se apropriar da maior parte dos sobrelucros gerados no setor. Buscaremos agora compreender como se estrutura o mercado de habitações, centro de nossa pesquisa, e que estratégias são utilizadas pelo incorporador para ampliar a sua base de lucros.

1.3.3. Submercados: a segmentação do mercado e a diferenciação do preço da moradia.

Vimos, no tópico que trata da renda fundiária, a importância da localização para a fixação dos preços da moradia e de como estes podem resultar de uma situação de monopólio. Vimos também que, a depender do ponto de inserção do imóvel no espaço urbano, varia a diferença entre seu preço de produção e seu preço de mercado. Isto acontece porque existe uma distinção espacial baseada em critérios econômicos, sociais, urbanísticos e simbólicos, que afeta tanto a demanda quanto a oferta, fazendo com que um imóvel implantado em determinada localização obtenha uma maior valorização que outro, conseqüentemente um maior preço.

Esta situação significa que “há um leque de ofertas dirigidas a várias classes da população” (ALVES 2009), baseadas principalmente na capacidade econômica da demanda, nas qualidades urbanas que a localização possui e na divisão simbólica do espaço. Tal fato levou alguns autores a concluir que o mercado de moradias é segmentado, composto por vários submercados que possuem condições diferenciadas

de formação de preços. É o que afirma Roca Cladera (1989 p. 39 apud ALVES 2009) quando coloca que

O mercado (...) não se caracteriza por um funcionamento equilibrado, competitivo e unitário, mas por sua anisotropia espacial, ou seja, por seu desenvolvimento segmentado em todo conjunto de submercados. Na cidade, não se consegue um ótimo locacional do conjunto de usuários urbanos, mas uma série de subótimos, para cada relação oferta/ demanda concreta, em cada um dos submercados. Trata-se, em resumo, de um mercado caracterizado pela restrição da oferta, ou seja, pela generalização de práticas monopolistas.

Sobre esta característica do mercado, Abramo (2007. b) ressalta que a segmentação promove a homogeneidade socioespacial do entorno residencial. Isto significa que as diversas classes sociais tendem a agrupar-se de acordo com sua capacidade de compra em determinadas áreas, provocando simultaneamente a hierarquização e a distinção do espaço urbano. Em outras palavras, tem-se no ambiente construído a reflexão da estratificação de renda da população brasileira.

A partir da reflexão disposta acima, alguns autores realizaram estudos sobre a atuação segmentada do mercado de moradias nas cidades, como Leal *et al.* (2009). Em seu trabalho, realizado com base em pesquisa desenvolvida na Região Metropolitana do Recife, encontramos a categorização de três segmentos de mercado. São eles: o segmento rentista-patrimonial, o empresarial concorrencial e o empresarial oligopolista. O primeiro, responsável pelo fornecimento de imóveis para o aluguel, age predominantemente nas áreas periféricas. Já o empresarial concorrencial é conformado por grupos imobiliários que tem a sua oferta direcionada para a produção de imóveis de médio valor aquisitivo, construídos mediante o uso de tecnologias-padrão. O segmento empresarial oligopolista é aquele dominado por poucas empresas. Estas mobilizam uma grande quantidade de recursos financeiros em suas operações imobiliárias, que por isso possuem um alto valor de mercado. Constituem-se como empreendimentos de primeira linha localizados em bairros nobres, destinados tanto à demanda interna quanto externa.

Já Ribeiro (1997) identifica três submercados que conformam o sistema de produção capitalista da moradia: o submercado de cooperativas e companhias estaduais de habitação, o submercado normal e o submercado monopolista. O primeiro é regido por condições diferentes das estudadas anteriormente, visto que sua produção é estruturada por uma instituição pública. Neste caso, “não é a apropriação de um lucro de incorporação que orienta a produção”. (op.cit., p. 124) Por não fazer parte do nosso foco de estudo, não deteremos nossa atenção neste submercado.

No submercado normal, a produção imobiliária toma forma em áreas urbanas onde as vantagens locacionais, bem como seu prestígio perante a divisão simbólica do espaço, não exercem um papel tão significativo. Por este motivo, apresentam preços fundiários mais baixos, o que possibilita um aumento da produção de imóveis. Segundo o autor, é neste submercado que se estabelece o preço regulador da moradia, ou seja, as condições de produção determinam os preços praticados no mercado, fazendo com que os incorporadores estabeleçam uma situação de concorrência.

Todavia, são admitidas algumas variações de preços, decorrentes dos seguintes fatores: i) suas áreas de atuação apresentam diferenciações, principalmente quanto ao aspecto infraestrutural; ii) as próprias condições do sítio conferem diferenciações à produção habitacional. Tendo em conta esta situação, Ribeiro (op.cit.) reconhece a existência de micromercados.

O submercado monopolista é aquele caracterizado pela prática de preços de monopólio, isto é, preços fundamentados em condições não-reprodutíveis. Para o autor, tal segmento atua em áreas que se configuram como um espaço-capital, ou seja, áreas que concentram “os elementos que conferem maior (e melhor) utilidade ao uso capitalista: infraestrutura e equipamentos coletivos”. (op.cit., p. 127) Nestas áreas, dotadas de significados que remetem ao prestígio social e ao sucesso econômico, os preços fundiários são altos, o que leva a uma produção reduzida. Os agentes imobiliários que conseguem adquirir terrenos aí são aqueles que possuem uma grande capacidade financeira, aptos a realizarem empreendimentos com maior potencial de rentabilidade.

É, portanto, no submercado monopolista (ou no segmento empresarial oligopolista) que os incorporadores detêm maiores lucros. Porém, ao atuarem nas localizações mais privilegiadas das cidades, são obrigados a despenderem uma quantia significativa de capital na negociação da propriedade fundiária. Tal fato lhes obriga a criar permanentemente novas localizações, onde o preço da terra é mais barato. Ao promover a transformação no uso destas parcelas de solo, o incorporador tem a chance de se apropriar do sobrelucro de localização, ou seja, a diferença entre o preço de compra do terreno (mais barato) e o preço de venda do imóvel (acrescido por conta da mudança no uso). Assim, atuam no espaço urbano segundo duas posturas, identificadas por Ribeiro (op.cit.): ora se comportam como reprodutores da divisão econômica e social do espaço, ora como transformadores, quando adquirem

sobrelucros. O ciclo de concentração dos investimentos imobiliários é explicado abaixo por Lacerda (1996 p.14),

Os promotores imobiliários dirigem as operações imobiliárias para aquelas localizações onde potencialmente poderão realizar maiores margens de lucro. O resultado é uma concentração de investimentos nestas localizações, estabelecendo um modelo de ocupação. Uma vez definido este padrão, os proprietários fundiários ocupam uma melhor posição para se apropriarem dos ganhos fundiários e, conseqüentemente, os promotores reorientam seus investimentos para outras zonas. Eis por que a estrutura interna da cidade apresenta zonas com diferentes etapas de ocupação.

A criação de novas localizações é determinada por alguns tipos de estratégias dos incorporadores, que influem de modo relevante na divisão social e simbólica do espaço. Ribeiro (op. cit.) cita a renovação urbana, que envolve a reconstrução de espaços de forma abrangente, a degradação simbólica, subjetiva ou objetivamente, gerada pelo surgimento de novos espaços e a expansão das fronteiras urbanas. Tais estratégias serão melhor compreendidas no próximo item.

1.3.4. Conquistando sobrelucros de localização

Conforme explicamos anteriormente, os sobrelucros de localização resultam de vantagens econômicas relacionadas à compra da terra e a transformação do seu uso. Para obter essas vantagens – ou seja, para se apropriar de tais sobrelucros – os incorporadores realizam negociações fundiárias que acarretam na valorização de algumas áreas. Estas passam a ser alvo da atuação do mercado imobiliário.

Algumas destas negociações encontram-se descritas por Ribeiro (op. cit.). Constituem-se, na verdade, como estratégias adotadas pelos incorporadores que rompem momentaneamente com a estrutura padrão da política fundiária que guia o mercado imobiliário, proporcionando aos mesmos a conquista de sobrelucros. Este rompimento, que significa uma mudança na atuação dos incorporadores com relação à compra da terra, está atrelado a fatores mercadológicos, urbanos e às relações entre setor imobiliário e Estado.

A primeira das estratégias apresentadas pelo autor é a apropriação do sobrelucro de conjuntura. Considerando o movimento cíclico do mercado, marcado por períodos de recessão e expansão econômica, tem-se que este tipo de sobrelucro acontece em momentos de *boom* imobiliário, ou seja, em fases de crescimento da produção. O ganho extra se dá ao comprar terrenos em momentos que precedem o *boom*, quando apresentam preços mais baixos. Nos períodos de alta da produção, os imóveis construídos aí podem ser vendidos a preços superiores.

Entretanto, é válido salientar que os lucros extras conseguidos neste contexto são passageiros, visto que, devido ao aumento da concorrência causado pela expansão do setor, “os preços do terreno subirão ao nível que reduz a margem de lucro dos empreendimentos ao lucro normal”. (op.cit., p. 130) Assim sendo, fica evidente que os melhores momentos para a compra do solo urbano são aqueles caracterizados pela estagnação do setor.

Por ser fruto de uma condição conjuntural, este sobrelucro pode ocorrer em todos os tipos de submercados. É o que percebemos nos últimos anos da década de 2000. A boa fase vivida pelo mercado imobiliário, que tem como suporte políticas de financiamento para compra do imóvel, é caracterizada pelo aumento de moradias não só para os segmentos de alta renda, mas também para as classes populares, impulsionadas principalmente pelo programa Minha Casa Minha Vida.¹⁸

Uma outra estratégia de condução da política fundiária é a busca do sobrelucro de antecipação. Ocorre quando os incorporadores compram terrenos em áreas que futuramente poderão receber investimentos por parte do Estado, em geral na forma de equipamentos coletivos e infraestrutura urbana. O Estado promoveria, assim, parte da transformação do uso do solo. O sobrelucro de antecipação também pode ser alcançado quando mudanças na legislação permitem o aumento do potencial construtivo para determinadas localidades. Os incorporadores que investiram na compra de terrenos aí situados são beneficiados pela conquista de lucros extras.

As demais formas de obtenção de sobrelucros a serem analisadas representam políticas fundiárias alicerçadas em mudanças na divisão social e simbólica do espaço. Constituem-se como ações que envolvem a criação de novas localizações, normalmente destinadas aos segmentos de mercado mais abastados. Os sobrelucros obtidos através deste tipo de política fundiária procedem, portanto, da prática da inovação espacial e da expansão da urbanização.

O sobrelucro de inovação resulta da compra de terrenos em áreas ocupadas por moradias destinadas a uma determinada classe social, para construir habitações a preços mais elevados, designadas a classes com nível de renda superior. Desta forma, os incorporadores compram terrenos a preços inferiores que o praticado nas zonas que costumam atuar, para auferir sobrelucros na transformação do uso do solo. É importante salientar que uma vez iniciado o processo de valorização do solo, seu

¹⁸ De acordo com dados publicados na reportagem “Empresários de Pernambuco são os mais otimistas” – Revista Construir Nordeste, n. 56, março 2011.

preço tende a aumentar, visto que a atuação de uma empresa costuma abrir portas para outras agirem na mesma localização, movimento que ocasiona o aumento da concorrência por solo. A busca pela inovação espacial é, deste modo, um processo constante.

Para atrair a demanda que pretende atingir e promover o seu deslocamento a estas novas áreas, antes desvalorizadas, o incorporador costuma oferecer no seu empreendimento uma série de equipamentos internos que “compensam a perda das vantagens locacionais, objetivas ou subjetivas.” (RIBEIRO, op.cit., p. 132) O referido autor cita como exemplo desta prática a construção de condomínios fechados no Rio de Janeiro.

O sobrelucro derivado da expansão da urbanização é, como coloca o próprio autor, uma variação da postura descrita acima. Seus ganhos também estão relacionados à transformação do uso do solo, porém com uma diferença. As áreas que são alvos desta prática costumavam ser utilizadas para a atividade agrícola. O alcance deste sobrelucro envolve, portanto, a expansão das fronteiras urbanas. Por não serem dotadas de infraestrutura, tais terras apresentam preços mais baixos que as dispostas nos centros, fato que compensa o investimento. Como explica Ribeiro, “a urbanização da periferia somente torna-se atrativa caso os custos adicionais sejam inferiores ao capital empregado na compra da mesma extensão de solo nas zonas habitualmente destinadas ao submercado que ele pretende atingir.” (op.cit., p.133)

Os imóveis aí construídos devem oferecer um modo de vida diferenciado, baseado num maior contato com a natureza e em todo simbolismo que o termo acarreta. Este é, de fato, o apelo publicitário mais utilizado para a atração da demanda desejada, preferencialmente composta por populações residentes nas áreas mais valorizadas das cidades.

Outra tática utilizada pelos incorporadores para conquistar demanda é, num primeiro momento, destinar algumas parcelas das terras adquiridas à construção de moradias de menor preço. Tais moradias não ofereceriam sobrelucros aos incorporadores, mas atrairiam compradores mais rapidamente. Quando a atividade residencial estiver devidamente fixada no local, são lançados novos empreendimentos, que serão comercializados a preços bem mais altos, garantindo o sobrelucro do incorporador.

1.3.5. Discutindo a inovação

No conteúdo exposto anteriormente, descrevemos o processo de formação de sobrelucros por meio da inovação locacional. Nesta seção, abordaremos também a implementação de tal estratégia na forma do produto. Com base nas contribuições teóricas oferecidas por Abramo (2007.a), refletiremos sobre o papel de tal mecanismo na dinâmica do mercado imobiliário.

Em termos gerais, a inovação é um mecanismo de dinamização do mercado. Origina-se na concorrência capitalista, que, de tempos em tempos, estabelece uma nova referência de produto ou um novo processo produtivo com o objetivo de conquistar mercados. Desta forma, pode-se dizer que a inovação tem o papel de gerar vantagens competitivas, ao diferenciar seu produto dos demais.

Quanto à sua natureza, tal mecanismo pode ser classificado como de processo ou de produto. Segundo Abramo (2007.a), o primeiro tipo consiste na aplicação de mudanças no processo produtivo “que permitem ganhos de produtividade e/ou viabilidade econômica até então inconcebíveis”. (p.68) Já o segundo tipo consiste em modificações nos atributos do produto ou introdução de novas características, que vão levar a sua diferenciação¹⁹.

A partir do exposto, podemos imaginar que a inovação de produto, quando aplicada ao mercado residencial, provoca uma ruptura na ordem estabelecida, ao introduzir uma modificação na estrutura residencial. Tal ruptura se dá devido ao fato de que o processo de inserção de um produto novo ou diferenciado pressupõe a sua implantação em uma nova localização. Assim, a inovação se dá tanto na esfera física do bem quanto na urbana. Conforme afirmado por Abramo (op.cit., p. 83), “as inovações na matéria são muito frequentemente acompanhadas de uma estratégia de diferenciação espacial”. Visto a importância primordial da localização na escolha da habitação, o citado autor conclui que “as diferenciações do produto habitação serão

¹⁹ Nesta discussão, torna-se importante ressaltarmos o significado adotado pelo autor para este termo – a diferenciação, utilizado por ele como um sinônimo da inovação de produto. Abramo (op.cit.) toma como base o estudo elaborado por Lancaster, em que são agrupados determinados bens segundo suas características (ex.: automóveis, televisores etc.) para, posteriormente, serem identificadas as variações encontradas em cada grupo. Esta sistematização permite que o pesquisador estabeleça dois tipos de diferenciações: a vertical, que corresponde a uma modificação na qualidade do bem, e a horizontal, que diz respeito às diversas variações de modelos de um mesmo bem. Para ilustrar o conceito, Abramo (op.cit.) utiliza o exemplo de dois automóveis: “um automóvel que tem diferentes modelos representa uma diferenciação horizontal, ao passo que dois automóveis de diferente qualidade – um Volvo e um Fiat, por exemplo – pertencem a uma diferenciação vertical”. (idem, p.75) Esta definição conduz o autor à percepção de que a segmentação da demanda é um fator propiciador da introdução de “mais estratégias de diferenciação do produto”. (Ibidem) Conforme explica: “Os empresários urbanos vão adotar estratégias de diferenciação dos bens de moradia que levem em conta a interdependência espacial das localizações residenciais e da distribuição (segmentação) dos recursos da demanda”.

utilizadas mais frequentemente para propor novas localizações que possam reunir famílias de um tipo particular e produzir uma certa externalidade de vizinhança em outro local”. (op.cit., p. 84)

Sendo assim, é certo afirmar que este mecanismo se constitui como uma estratégia de resposta à característica de longa durabilidade do bem imobiliário e da sua condição de imobilidade territorial. Ao oferecer um produto diferenciado, o capitalista inovador cria uma nova necessidade ou um novo apelo, que terá o poder de atrair uma nova demanda e reorientar o consumo. Como explica Abramo (op.cit., p.81)

Ao modificarem as características dos imóveis-habitação (diferenciação), os empresários schumpeterianos estarão prontos a produzir (induzir) mudanças nas preferências dos consumidores, a saber, uma depreciação sociomercantil dos estoques existentes capaz de reorientar a demanda para uma oferta nova que escapará ao efeito da concorrência dos estoques. O empresário pode propor tanto a modificação das características existentes do bem residência – oferecendo novas composições (...) – como a introdução de novas características (...). Nos dois casos o que se propõe é um novo bem habitação: o estoque existente torna-se, então, um bem não substituível aos recém oferecidos, ainda que esse bem diferenciado tenha exatamente o mesmo papel em termos de consumo.

A instalação dessa nova referência de produto residencial ocasionará o que o citado autor denomina como depreciação fictícia²⁰ nos antigos estoques imobiliários. O termo pode ser mais bem explicado a partir do conceito schumpeteriano da destruição criativa²¹. De acordo com esta lógica, o capitalismo é movido pelas inovações tecnológicas, que seriam responsáveis pela promoção de ciclos de desenvolvimento e estagnação. Ao ser introduzida no mercado, a inovação suprime o poder dos produtos defasados, por isso o termo destruição. Como todo processo de concepção de inovação pressupõe a criatividade, tem-se uma destruição criativa. Ao associar esta lógica à dinâmica urbana, tem-se o componente criativo na diferenciação do produto habitacional – responsável pela atração de nova demanda - e o componente destrutivo na depreciação (fictícia) do estoque residencial existente, momento em que uma nova referência espacial é estabelecida.

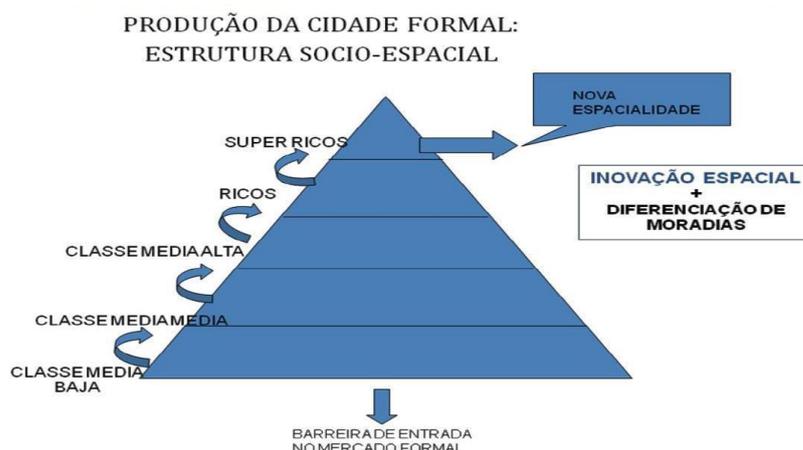
Este produto novo ou diferenciado que é oferecido, junto a uma nova localização, baseia-se no que pode ser considerado como um efeito de moda. É este efeito que promove a perda da capacidade concorrencial dos imóveis antigos. Harvey explica como esse fenômeno está na base da concepção produtiva do regime de acumulação flexível, que ao anular a produção em massa e a manutenção de estoques, possibilitou uma maior variedade na produção dos bens de consumo e uma aceleração no ritmo de inovações. O autor conclui que

²⁰ Considera-se fictícia por que não há a depreciação real ou física do imóvel (Abramo, 2007.a, p. 82).

²¹ Abramo, 2007.a, p. 82.

A acumulação flexível foi acompanhada na ponta do consumo, portanto, por uma atenção muito maior às modas fugazes e pela mobilização de todos os artifícios de indução de necessidades e de transformação cultural que isso implica. A estética relativamente estável do modernismo fordista cedeu lugar a todo fermento, instabilidade e qualidades fugidias de uma estética pós-moderna que celebra a diferença, a efemeridade, o espetáculo, a moda e a mercadificação de formas culturais. (HARVEY, 2008, p.148)

A depreciação fictícia provocada pela introdução da inovação gera um deslocamento das famílias para qual o novo produto foi destinado. Este processo, porém, gera algumas consequências. Segundo o autor citado, estes possíveis compradores, na condição não apenas de consumidores mas também de investidores, buscarão se instalar naqueles locais que lhes pareçam rentáveis e que lhes ofereçam um conjunto de externalidades desejáveis. Desta forma, a inovação de produto induzirá o deslocamento de famílias de características econômicas e sociais semelhantes, que procuram obter, além de vantagens econômicas provenientes da compra do imóvel, a proximidade entre seus iguais. Continuando o movimento, as antigas residências de tais famílias serão ocupadas por outras, provavelmente de menor capacidade financeira, e assim sucessivamente. Tem-se, pois, a conformação de um efeito em cascata baseado na desvalorização do imóvel. Sendo assim, Abramo (2007.b) conclui que “toda desvalorização fictícia do estoque promovida pela diferenciação do produto e/ou espacial é uma depreciação relativa, pois também representa uma possibilidade de valorização locacional e imobiliária para outros estratos sociais”. Este circuito é melhor demonstrado no esquema a seguir, elaborado pelo citado autor.



A contribuição de Schumpeter também é utilizada por Abramo (op.cit.) para descrever o papel do capitalista-empresário responsável pela introdução da inovação espacial. Segundo ele, este agente - o “empresário schumpeteriano”, imbuído do

espírito de buscar sempre a maximização de seus lucros, “seria o motor da dinâmica evolutiva do sistema econômico” (p. 65), tendo em suas mãos o poder de “subverter as características habituais do mercado” (p.66). Ao empregar o artifício da inovação no mercado imobiliário, tal agente passa a ocupar um lugar de destaque nas relações estabelecidas com os demais participantes, pois se utiliza do lançamento de um novo produto – tanto no que concerne às suas características morfológicas quanto locacionais - ou de uma nova técnica produtiva para surpreender os seus concorrentes e consumidores. A depender do grau da inovação, o Estado também pode ser surpreendido pelo empresário schumpeteriano. Nesta situação, é provável que o mesmo não disponha de instrumentos urbanísticos que regulem a sua ação.

Além das vantagens ocasionadas com a implementação de um elemento surpresa, a prática da inovação no mercado residencial origina privilégios financeiros para o empresário schumpeteriano, advindos principalmente da sua relação com o consumidor e com seu concorrente. Conforme o raciocínio elaborado por Abramo (op.cit.), tal prática possibilita que o mesmo adquira lucros extras através da conquista de novos compradores. Como um efeito em cadeia, ao conquistar determinado segmento da demanda solvável a que se dirige, este tipo de empresário restringe a capacidade de alcance dos seus concorrentes diretos, já que reduz suas parcelas de mercado. Temos, assim, a configuração de um caso de transferência de recursos entre empresários. Ademais, a inovação espacial permite que o agente schumpeteriano eleve seu preço de mercado, impondo um *mark up* à demanda. Esta circunstância produz “uma transferência adicional de recursos da demanda para os empresários inovadores”. (ABRAMO, 2007.a p.70)

Entretanto, a introdução da inovação no mercado realiza um duplo movimento: em um primeiro momento, tem-se a diferenciação do bem imobiliário e a ruptura da ordem estabelecida; em etapa posterior, a prática imitativa “dará lugar a uma certa homogeneização das características residenciais da ordem urbana, mediante sua reprodução em diversas localizações.” (op.cit., p.304) O processo contínuo de imitação e difusão da inovação atrairá por um determinado tempo a demanda, até que uma outra inovação seja implementada. Importante salientar que, segundo o autor, a inovação lançada é sempre destinada, prioritariamente, à demanda de maior solvência, o que “significa que a oferta capitalista de residências estabelecerá uma estratégia de escalonamento de inovações datadas”. (op.cit., p.308)

É importante ressaltar que o ciclo inovação – difusão do produto sempre está inserido num determinado contexto histórico, e que por isso caminha de acordo com

as transformações sociais decorrentes da época. Podemos observar que, no caso específico das inovações na produção residencial, estas respondem às alterações frequentes no modo de vida da população, resultantes tanto de fenômenos conjunturais de ordem político-econômica como das novas preferências e necessidades advindas do progresso tecnológico, que muitas vezes exigem modificações formais na estrutura habitacional. Tal fato é exemplificado por Singer (1982 p.30) ao explicar “a obsolescência moral das construções”:

O advento e a popularização do automóvel, por exemplo, suscitou a necessidade de garagens de que a maior parte das edificações mais antigas não dispunha. Mudanças menos drásticas, mas cumulativas no estilo do mobiliário, no tamanho e composição das famílias, etc., acabam por ocasionar em intervalos curtos a obsolescência de grande parte das edificações, acarretando o seu abandono por parte das classes cujo poder aquisitivo lhes permite optar por residências modernas.

Indo cronologicamente mais além, Maricato (1997) nos permite entender como a Revolução Industrial modificou os hábitos da vida familiar. Os novos materiais produzidos neste período, como vidro, as esquadrias de metais, entre outros, possibilitaram, por exemplo, o prolongamento de algumas atividades domésticas, antes limitadas pela dificuldade de entrada de luz natural nos ambientes. A autora também cita as melhorias na qualidade de vida do morador decorrentes dos avanços tecnológicos na construção: “os quartos se tornam mais arejados e iluminados, pois as janelas, agora em maior número, com as novas técnicas construtivas, podem estar ainda mais próximas.” (p.32)

Lemos (1989) cita a mudança oriunda da introdução dos eletrodomésticos no cotidiano do lar durante a primeira metade século XX. Entre estes, o autor destaca a inserção da televisão, que produziu mudanças programáticas na estrutura da moradia brasileira da década de 1950 ao transformar a sala de visitas em *living room* (sala de estar). Nesta, a orientação principal passa a ser a busca pelo conforto e não mais apenas o estilo decorativo. O papel centralizador que a televisão detinha neste momento fez desaparecer também a separação entre a sala de estar e sala de jantar – a antiga copa. São “os novos hábitos emanados de uma nova tecnologia”. (LEMOS, op. cit., p.73)

A partir da leitura do trabalho do citado autor, obtemos uma perspectiva de como a moradia brasileira evoluiu quanto à sua forma arquitetônica, passando desde as casas coloniais até o edifício de apartamentos, principal produto oferecido pelo setor imobiliário. Sobre este tipo, várias mudanças vêm sendo observadas, que podem ser interpretadas como uma inovação de produto. Lemos (op.cit.) destaca, por exemplo, o surgimento do *kitchenete*, apartamentos pequenos de conformação sala –

quarto – cozinha, hoje em dia conhecidos como *flats* ou *studios*. Podemos citar também a introdução das varandas nas moradias entre os anos 1950-60²², ou mesmo das piscinas e do salão de festas na área condominial, a partir das décadas de 1970-80²³ como exemplos marcantes deste processo.

²² Em registro de palestra proferida pelo professor Pedro Abramo, durante o Colóquio Internacional Ano da França no Brasil: Novos padrões de acumulação urbana na produção do habitat – olhares cruzados Brasil/França, ocorrido no Recife entre os dias 14 e 18 de setembro de 2009.

²³ *Idem*.

2. A DINÂMICA IMOBILIÁRIA NO RECIFE

Uma vez lançadas as bases teóricas que enfatizam a relação entre capital, espaço urbano e os seus rebatimentos na produção capitalista da habitação, conforme tratado no capítulo 1, partimos para o conhecimento do nosso caso empírico. Assim, procuramos, neste capítulo, compreender as condições que vêm regendo a atuação do setor imobiliário.

Para isto, resgatamos a sua formação, desde suas origens – o que se confunde com a história da cidade – à sua consolidação. Visto que não seria possível entender este processo sem a reflexão da participação do Estado, discutimos – de modo sintético - a implementação de algumas políticas públicas na produção habitacional e seus resultados na dinâmica imobiliária.

O panorama atual que caracteriza a produção na presente época também é ressaltado. Através de depoimentos de agentes imobiliários locais, identificamos os entraves e limites que têm cercado a ação do setor. Nesta perspectiva, abordamos a questão da oferta de solos na cidade e a concentração dos investimentos do mercado em determinadas áreas, valorizadas pela atuação conjunta dos capitais público – sob a forma de infraestruturas urbanas – e privado, com a implantação de serviços. O entendimento deste processo de valorização do solo não poderia ser realizado sem o levantamento dos marcos regulatórios que condicionaram a produção imobiliária. Por fim, voltamos nosso olhar para uma das regiões de maior valorização e densidade construtiva, considerada pelos próprios agentes do setor como um dos mais relevantes eixos de investimento do mercado, o bairro de Boa Viagem.

2.1. Do estabelecimento à consolidação

2.1.1. A expansão urbana e a formação do mercado fundiário na cidade

A atividade imobiliária tem suas bases estabelecidas a partir da formação de um mercado fundiário, instituído legalmente no ano de 1850 com a lei nº 601 – conhecida como lei de terras²⁴. Além do dispositivo jurídico, alguns fatores de ordem socioeconômica impulsionaram a constituição deste mercado. Dentre eles, o crescimento demográfico experimentado pelos mais importantes centros urbanos do país na passagem do século XIX ao XX. No caso específico da cidade do Recife, o

²⁴ Com a Lei de terras, a compra passa a ser o único meio legal de se ter a posse da propriedade fundiária, “extinguindo-se o sistema vigente anteriormente de doações de datas e sesmarias.” (BOTELHO, 2007 p. 133)

aumento populacional ocorrido neste período deveu-se, sobretudo, à migração campocidade (MELO, 1978). Segundo Alves (2009), o movimento foi uma resposta ao processo de modernização da produção açucareira²⁵ - com a implantação das usinas - e industrialização do setor têxtil, bem como às secas ocorridas no interior do estado. Tais fatos refletiam, portanto, “o processo de transição da fase mercantil-exportadora para a fase capitalista industrial”. (LACERDA, 1990 p. 164)

Aliado ao crescimento populacional e à implementação da atividade industrial, contribuiu também para o crescimento urbano – e em consequência para o incremento do mercado fundiário - o desenvolvimento da infraestrutura de circulação, composta por uma rede viária ligada a ferrovias e hidrovias, que conectava o Recife aos centros de produção situados nos arrabaldes. Além de permitir o escoamento da mercadoria, as vias facilitavam o deslocamento da população do campo em direção à cidade. Ao longo de sua disposição tentacular, foram surgindo povoados que mais tarde seriam incorporados à malha urbana do Recife, à medida que as terras pertencentes aos antigos engenhos, desativados por se tornarem antieconômicos, são liberadas para o parcelamento. (LIMA, 2005)

Este processo de expansão urbana é detalhado por Melo (1978). Ao estudar a evolução fundiária da cidade, o autor observa que a transformação de sua estrutura ocorre em duas etapas: a passagem de habitat rural dos engenhos em habitat suburbano e urbano. Assim, num primeiro momento (mais precisamente durante a primeira metade do século XVIII) as antigas unidades de produção do açúcar foram divididas em propriedades menores – as chácaras ou sítios, passando a abrigar novos usos. São construídas casas de lazer nas margens do Capibaribe para as camadas mais abastadas passarem temporadas de verão, já que nessa época o banho de rio era um hábito comum por ser considerado como medicinal. Com o tempo, esses sítios conformaram povoações periféricas, atraindo estratos populacionais de renda inferior.

Contribuiu também para a atração dessa população a instalação das vilas operárias, implementadas em função da indústria têxtil, que também ocupou muitas das terras pertencentes aos engenhos. Além deste aspecto, a inserção da estrutura

²⁵ Conforme explica Lima (2005 p.36): “A reconfiguração do mercado mundial do açúcar, em meado do século, força o reaparelhamento do processo produtivo açucareiro brasileiro, no sentido de lhe conferir mecanismos competitivos. Ocorre uma modernização tecnológica alinhada à instalação de uma infraestrutura de transporte e, ao lado disso, a melhoria dos serviços portuários. (...) A ascensão desse produto no século XIX será acompanhada de uma conjuntura bem diversa daquela que sustentou seu apogeu no século XVII.” Singer (1977 p.289 apud LIMA op.cit. p.37) caracteriza o processo da seguinte forma: “Indubitavelmente as transformações que se registram na produção açucareira pernambucana equivalem a uma Revolução Industrial: os métodos artesanais são substituídos pela tecnologia industrial tendo em vista a produção em massa. É deste modo que se explica que Pernambuco tenha podido quintuplicar sua exportação de açúcar [...]”.

fabril marca “uma conformação diversa da existente” (ALVES, op.cit., p.51) na malha urbana, na medida em que seu funcionamento estava atrelado à presença de alguns equipamentos públicos necessários ao cotidiano dos operários, que residiam nas proximidades do local de trabalho. (COSTA, 2010)

Durante as primeiras décadas do século XX, o Recife continua o seu processo de expansão urbana, impelido pelo crescimento demográfico acelerado. No período que compreende os anos de 1900 e 1920, a população apresentou um crescimento de 111,1%, o que representa cerca de 240 mil habitantes. Já na década de 1950, as taxas demográficas ultrapassam a cifra de 500 mil habitantes. (ALVES, op. cit.) Este número se expressa espacialmente no alargamento dos eixos que delineiam a urbanização. Como explica Melo (op. cit. p. 71),

Os bairros e subúrbios foram-se ampliando e se soldando melhor uns aos outros e ao espaço central para formar uma massa de construções contínuas. (...) E os nódulos periféricos foram se dilatando, alongado-se e emendando-se uns aos outros e aos bairros e subúrbios.

É na primeira metade do citado século que se inicia a segunda fase da transformação fundiária mencionada por Melo (op.cit.), ocorrendo o loteamento dos sítios e chácaras para o uso residencial. Este processo é normalmente levado a cabo pelos próprios donos de terra ou por empresas que as adquiriram, tendendo a acontecer em momento propício à obtenção de melhores condições de valorização da terra - fato que levava os agentes responsáveis por esta ação “à espera especulativa da urbanização”. (LACERDA, 1993, p. 78, apud ALVES, 2009, p. 158)

Além das terras pertencentes aos antigos engenhos, muitas das áreas ocupadas pelas indústrias têxtil e açucareira foram liberadas para o parcelamento (ALVES, op.cit). O decréscimo do volume de exportações nestes setores promoveu uma diminuição no seu crescimento econômico, ocasionando o seu declínio. Conforme analisa Lacerda (1990 p. 164),

Tendo em vista a falta de competitividade do açúcar frente ao mercado internacional, ocorreu a transformação da agroindústria do nordeste que, de atividade exportadora, passou a ter a sua base de mercado dentro do país, acarretando uma certa perda de ritmo de crescimento, prejudicando a expansão do mercado da indústria localizada em Recife. O mesmo processo ocorreu com o algodão.

Tal fato, aliado ao encilhamento ²⁶, provocou um redirecionamento do capital investido na atividade industrial que, em busca de novas formas de valorização,

²⁶ Segundo Lacerda (1990 p.163), o encilhamento constituía-se de uma crise no mercado financeiro ocorrida durante os anos 1890-1891, “causada por uma política financeira creditícia e inflacionária”. Devido à esta crise, os investimentos no mercado financeiro deixaram de ser seguros.

passou a se concentrar no setor imobiliário, “que muito se ajustava às experiências até então adquiridas no setor comercial e, ao mesmo tempo, contava com uma demanda social por espaços construídos decorrentes da elevada expansão demográfica”. (Ibidem)

Nesse contexto, em que uma nova estrutura fundiária é conformada, “os negócios imobiliários, inclusive os especulativos, foram constituindo uma fonte de renda proporcionada pelas áreas em foco”. (MELO, 1978 p.64) A abertura de vias, a construção de casas e a implantação das redes de infraestrutura concluíam o processo de transformação do ambiente rural em urbano, dando origem a muitos dos bairros que hoje compõem a cidade e que, não por coincidência, carregam o nome dos engenhos que os originaram, como Casa Forte, Madalena, Torre e Apipucos.

Um novo eixo de ocupação também surge nesta época. É a localidade de Boa Viagem, que foi impulsionada com a construção de algumas obras viárias que possibilitaram a expansão da cidade para o sul. Entre estas, encontram-se: a Avenida Beira-mar, situada às margens do litoral, sendo inaugurada em 1926; a Avenida Cabanga (atual Saturnino de Brito); a Avenida Ligação (conhecida hoje como Antônio de Góes); e a Ponte do Pina. Importante para a consolidação do local foi também a obra de saneamento que promoveu a retificação do rio Jordão, antes sem curso definido, o que ocasionava o alagamento de algumas áreas. O provimento de um sistema de infraestrutura (redes de energia elétrica, água e transportes) concedeu ao local as condições que faltavam para sua ocupação, primeiramente sazonal – com construção de segundas residências para a classe alta - motivada pelos banhos de mar, tornando-se depois a primeira opção de moradia desta classe, a partir da década de 1950. De acordo com os relatos contidos em Alves (op.cit.), muitas contestações cercaram a construção da principal avenida do novo vetor de expansão da cidade, que dispôs de terras cedidas por alguns dos proprietários fundiários da região. Na opinião do autor,

A direção dos investimentos públicos para Boa Viagem beneficiou uns quantos proprietários que, a custa dos investimentos públicos, obtiveram uma grande valorização de suas terras. Não é de se estranhar que tivessem cedido parte de seu solo, muito pouco com relação ao que tinham, para a construção das avenidas. (p.62)

Conforme consta em sua obra, um dos argumentos levantados a favor do crescimento espacial nesta direção baseava-se na existência de grandes terrenos baldios que, ao serem ocupados, promoveriam o “descongestionamento da cidade”. De fato, a grande quantidade de terras alagáveis que compunha o território do Recife -

aspecto que permaneceria até o século XIX - limitava o espaço considerado urbanizado do Recife (MELO, 1978), constituindo-se como um obstáculo ao seu processo de expansão, que ocorreria à custa de sucessivos aterros registrados desde o período de dominação holandesa. A carência de solos propícios para a construção foi decisiva para a valorização dos mesmos e, conseqüentemente, para a elevação dos seus preços.

É desta circunstância geográfica que derivam as duas formas de ocupação características da cidade: os sobrados magros e os mocambos. Os primeiros, localizados em terra firme, são casarões com dimensões frontais exíguas, com altas empenas, contendo entre três a cinco pavimentos. A tendência à verticalização observada nestes é considerada por alguns autores como uma tentativa da oferta de obter um maior aproveitamento do solo, frente ao seu alto valor. Por parte da demanda, a redução dos gastos com transporte público intraurbano estimulava a sua preferência pela área. Já os segundos, nascidos nos manguezais, conformavam o local de moradia da população pobre, normalmente advinda do campo, que não tinha condição financeira de habitar localizações melhores. Esta construía sua habitação utilizando materiais residuais ou de baixa qualidade, única opção permitida pela sua condição salarial.

À medida que estes espaços foram convertidos em solo firme, através da transformação das áreas verdes dos mangues em ambiente construído²⁷, tornaram-se alvo dos mercados fundiário e imobiliário. Na análise de Melo (1978 p.74),

Uma segunda modificação estrutural sofrida pela cidade, por efeito da escassez relativa e da valorização dos terrenos para construção, consiste no aumento das áreas de aterros realizados sobre alagados. A utilização crescente das áreas de mangue foi expulsando os mocambos para chãos com menores possibilidades de serem disputados por edificações de gente de classe média ou da classe abastada.

Destarte, os fatos expostos nos permitem considerar que o desenvolvimento do mercado fundiário está atrelado a um processo de transformações sociais e econômicas advindas de uma reorientação no modo de acumulação de capital que, como salienta Lacerda (1990 p. 163), ocasionou uma “redefinição do urbano”. Além disto, contribuiu decisivamente para a expansão de tal mercado as intervenções

²⁷ Segundo Alves (op. cit. p. 50): “Dos aterros construídos para a expansão da cidade, no âmbito da Repartição das Obras Públicas, destacam-se os de maiores e de mais rápida execução: ao longo da ponte-dique, hoje Rua Imperial, o da Rua da Aurora, o da Faculdade de Direito e do Parque 13 de Maio, o das Avenidas Caxangá, Cruz Cabugá, João de Barros e Encruzilhada. Também se construíram outros, a longo prazo, que eram os que ofereciam solo para a ocupação da classe baixa, nas zonas inundadas e que, em trabalho coletivo, aterravam muitas vezes com lixo, até serem expulsos pela classe mais rica, que tinham seus interesses e “direitos” de utilização daquelas glebas mais beneficiadas com a expansão da cidade, quando adquiriam valor no mercado”.

públicas na cidade, sob a forma de melhorias nos sistemas de transporte e obras de saneamento, que favoreciam diretamente os negócios imobiliários, direcionados sobretudo para a produção habitacional.

Entretanto, os altos preços desse bem impediam o acesso de grande parte da população que, como vimos, sem alternativa habitava os mocambos. Assim, em paralelo ao aumento populacional do Recife em meados do século XX, crescia também o número de mocambos. A questão da habitação ganha então dimensões notórias, tornando-se um problema para o Estado. Na tentativa de atenuá-lo, este tem implementado várias ações ao longo dos anos. No item a seguir, veremos como estas medidas contribuíram, antes de tudo, para a dinamização e o fortalecimento do mercado imobiliário, conferindo a este o caráter de atividade capitalista.

2.1.2. As políticas públicas de produção habitacional: um breve panorama das relações entre Mercado e Estado.

Até os primórdios do século XX, a produção habitacional era comandada pela iniciativa privada, sendo predominantemente realizada de forma rentista, ou seja, promovida por pequenos e médios investidores com o objetivo de apropriação de uma renda derivada do aluguel. Entre estes agentes, encontram-se comerciantes, proprietários fundiários, empresas industriais, empresas bancárias, companhias seguradoras, entre outros.

No âmbito nacional, este cenário começa a mudar por volta da década de 1940, com a criação e o fortalecimento de órgãos públicos que tinham a função de executar ou financiar a produção de habitações, como as Carteiras Prediais dos Institutos de Aposentadoria e Pensões e a Fundação da Casa Popular (FCP). Com a implementação desta forma de provisão, a produção rentista tem seu poder de atuação enfraquecido. Contribuiu também para este fato a instituição da Lei do Inquilinato, em 1942, que regulamentava o mercado de aluguéis. O congelamento dos preços estabelecido pela lei desestimulou a produção privada, “transferindo para o Estado e para os próprios trabalhadores (através da autoconstrução) o encargo de produzir as suas moradias”. (BOTELHO, 2007 p. 102)

A intervenção do Estado na atividade por meio da concessão de subsídios à produção habitacional intensificou a comercialização de terras na cidade durante os anos 1940, antes dificultada pela ausência de crédito. Entretanto, não foi suficiente

para produzir um efeito significativo na dinâmica imobiliária local ²⁸. Conforme Alves (op.cit.), “não havia uma atividade consolidada, com muitas empresas que se dedicassem à construção de habitações como produto comercial” (p. 158), ainda sendo predominante no Recife a produção do tipo rentista, que prevaleceu ao longo da década de 1950. Segundo Lacerda (1990) os dados do período registram que, do total de imóveis habitacionais do período, cerca de 48% eram alugados e 39% próprios.

A transformação deste quadro é iniciada a partir dos anos de 1960 com a instituição do Plano Nacional de Habitação, que tinha no Banco Nacional de Habitação (BNH) o seu órgão central, encarregado da organização e da provisão de recursos ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH). A conformação deste sistema assinala o alcance de “um estágio específico de desenvolvimento capitalista”, ocasionado pela consolidação da atividade industrial no país. (BOTELHO, op.cit., p.110) Dentre as principais inovações introduzidas pelo SFH, estão:

a criação de um banco para gerir a política habitacional e de urbanismo, buscando, em primeiro lugar, uma racionalidade de mercado a essa política; a existência da correção monetária para os financiamentos concedidos, o que acarretava em reajustes dos débitos e prestações por índices correspondentes às taxas de inflação; e também a criação de uma fórmula em que se buscou articular o setor público (agente financiador) com o setor privado (executor da política habitacional). (AZEVEDO E ANDRADE, 1982 p. 61 apud BOTELHO, 2007 p. 110)

Os recursos financeiros que proviam o BNH eram originados de duas fontes: o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), resultante da arrecadação compulsória de parte do salário dos trabalhadores, e a Sociedade Brasileira de Poupança e Empréstimo (SBPE), formada por parte do capital empregado em cadernetas de poupança e letras imobiliárias. O primeiro fundo foi destinado principalmente ao financiamento dos segmentos do mercado popular (com faixa de renda de um a três salários mínimos, sendo posteriormente ampliado para até cinco salários) e econômico (composto inicialmente por demanda que recebia de três a

²⁸ Alguns fatores constituíram-se com um entrave à provisão habitacional realizada pelos citados órgãos públicos. Com relação à Fundação da Casa Popular, a restrição orçamentária prejudicou a sua atuação. Segundo Botelho (op.cit. p. 107), “não havia uma fonte de recursos destinada exclusivamente para a concretização de suas metas, ficando então suas atividades dependentes dos interesses dos diversos grupos políticos influentes da época”. Sobre sua ação no Recife, Alves (op.cit. p.109) afirma que: “A participação da Fundação da Casa Popular na resolução do problema habitação foi muito pequena, já que ela construiu, até 1960, cerca de 17.000 casas em todo país, das quais no Recife não mais de 600. Quanto aos conjuntos habitacionais, construíram cerca de 140, um deles no Recife. A maior parte das casas continuava sendo construída pelas caixas de pensões e institutos de aposentadorias e pensões.” Sem dúvida, a atuação destes últimos foi muito mais significativa, apesar de também terem se deparado com certas limitações derivadas da formulação de seu papel como agente financiador da produção habitacional. “A habitação era tratada de maneira ambígua pelos IAP’s: ora como objetivo importante, ligado à idéia de seguridade social plena; ora como mero instrumento de capitalização dos recursos captados, e, portanto desprovido de fins sociais.” (BOTELHO op.cit. p. 103 apud BONDUKI 1998 p.101) Esta é uma das explicações para o direcionamento de grande parte dos seus recursos para as classes médias e altas. No Recife, o Serviço Social contra o Mocambo foi o órgão que assumiu papel de maior relevância na produção de habitações populares no período.

cinco salários, passando a abranger a faixa de cinco a dez salários). Nestes segmentos, de promoção essencialmente pública, atuavam as companhias habitacionais (COHABs) e as cooperativas, respectivamente. Já a SBPE atendia ao mercado médio, caracterizado por uma população que detinha uma faixa de renda superior a seis salários mínimos. Os imóveis residenciais direcionados a este mercado foram promovidos pelo setor privado (BOTELHO, op.cit.), razão pela qual a SBPE foi considerada como “a grande responsável pelo desenvolvimento da atividade de promoção imobiliária privada”. (LACERDA, 1996, p.07) Conforme Arretche, o circuito do financiamento imobiliário se dava da seguinte forma:

O produtor de um empreendimento imobiliário – quer público, quer privado – obtinha um financiamento junto ao FGTS/ SBPE; com esses recursos, realizava o empreendimento habitacional; finalmente, com a venda da unidade residencial, o promotor imobiliário quitava o seu débito junto ao órgão financiador, o qual se transformava em detentor dos créditos hipotecários do mutuário final. (1990, p. 31, apud BOTELHO, op.cit., p.112)

Segundo Alves (op.cit.), o início da década de 1970 foi marcado pela consolidação do setor privado na construção habitacional. Este colheu os frutos oriundos da disponibilidade de crédito do período anterior, fato que possibilitou a proliferação do número de pequenas empresas. O país vivia o chamado “milagre brasileiro”, caracterizado pela expansão econômica. Entretanto, em meados dessa década, seguiu-se um período de recessão que desencadeou a queda da taxa de lucro e dos rendimentos dos assalariados. (LACERDA, 1996) Tal fato repercutiu sobre a produção imobiliária, que passou a apresentar índices decrescentes nos anos seguintes, devido à escassez de recursos observada no BNH. O desemprego ocasionado pela crise econômica acarretou na redução do recolhimento do FGTS e dos depósitos em poupança. Paralelamente, ampliou-se o número de inadimplentes, já que a inflação do período promoveu uma correção nas prestações dos mutuários, agravando ainda mais a sua situação econômica frente à crise. Estes fatores, somados a problemas estruturais do sistema, levaram o BNH ao colapso, sendo extinto no ano de 1986.

Considerando o montante total das operações financeiras realizadas pelo BNH, observa-se que a maior parte dos recursos foi destinada ao segmento do mercado médio. A explicação para esta ocorrência está na origem dos capitais. Após o ano de 1979, a maioria dos financiamentos procedeu da SBPE, sistema que privilegiou a produção para as classes com maior poder aquisitivo. (BOTELHO, op.cit.) Na Região Metropolitana do Recife (RMR), por exemplo, foram construídas 14.647 unidades com os recursos deste fundo (ALVES, op.cit.), estando aproximadamente 78% deste total situado na cidade do Recife. Grande parte deste estoque concentrou-se nas

localizações de maior rendimento populacional, como na zona sul, principalmente no bairro de Boa Viagem (29,5% em 1983 e 27,3% em 1984), em bairros tradicionais da zona norte (Espinheiro, Derby, Aflitos, Casa Forte, Graças, Madalena, Parnamirim, Rosarinho, Santana, Monteiro, Tamarineira e Torreão) conformando um percentual de 21,6%, e no centro, com 14% em 1983 e 10,3% em 1984. (LACERDA, 1990 p.245) Por outro lado, os produtos destinados aos segmentos popular e econômico (os conjuntos habitacionais) totalizaram um montante de 78.161 unidades e tiveram como implantação predominante os municípios periféricos que conformam a RMR, indicando a adoção de uma outra lógica de localização. (ALVES, op.cit.)

Dessa forma, a política habitacional formada pela parceria SFH/BNH beneficiou sobremaneira os capitais imobiliário e financeiro, sendo decisiva para o surgimento da figura do incorporador no mercado local. Como concluiu Lacerda (1996 p.08), “o BNH foi o grande responsável pelo desenvolvimento da atividade de promoção imobiliária privada nas grandes cidades brasileiras e representou um grande impulso no mercado de terras e habitações urbanas”.

Nos governos que sucederam o regime militar, não foram realizadas reformas no SFH, o que ocasionou a retração da produção pública da habitação, atingindo principalmente as COHABS. Neste período, prevaleceu o direcionamento dos recursos públicos para a produção habitacional das camadas populacionais de rendas médias e altas, através da promoção imobiliária privada. (SHIMBO, 2010).

Durante a década de 1990, já no governo do presidente Fernando Henrique Cardoso (1995-2002), são criados os programas Habitar-Brasil e Pró-Moradia - financiados com recursos do FGTS - e Carta de Crédito, instrumento de financiamento direto ao mutuário. Este último, dirigido às famílias com rendimentos de até doze salários mínimos, também contava com os recursos do FGTS, além da SBPE. Criado para atender as faixas de população menos abastadas, este terminou por dirigir-se aos estratos médios, configurando mais uma vez a predominância da lógica do mercado na elaboração das ações públicas referentes à produção da habitação. (CASTRO apud BOTELHO, op.cit.)

Em 1997, é criado o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), uma grande novidade na política habitacional. Sua introdução significa, para alguns autores, a concretização dos princípios neoliberais na produção habitacional, na medida em que “busca primordialmente a desregulamentação, no sentido da não intervenção estatal, e a flexibilização dos financiamentos imobiliários”, que passam a ter no mercado financeiro

uma nova forma de capitalização. (VENDROSSI, 2002, p. 19, apud BOTELHO, 2007, p. 127) Como confirma Shimbo (op.cit. p.133), “nesse sistema, toda a regulação (prazos de financiamento, taxa de juros etc.) ocorre nos contratos estabelecidos entre os agentes fiduciário e fiduciante, sem interferência do Estado”. A formatação deste sistema se torna possível devido ao estabelecimento de garantias para os investidores, que se dão através da extensão da alienação fiduciária aos bens imóveis.

As articulações entre mercado financeiro e setor imobiliário se consolidam com a implantação de novos instrumentos de securitização. Tem-se, assim, a criação da Companhia Securitizadora de Créditos Imobiliários, sociedades que promovem a securitização dos recebíveis imobiliários por meio da emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários – ou seja, títulos imobiliários. Além destes, surgem também os Fundos de Investimentos Imobiliários, outro mecanismo capaz de transformar os bens imobiliários em títulos. (BOTELHO, op.cit.) Porém, conforme ressaltado por Shimbo (op.cit., p.133),

Essa aproximação entre mercado financeiro e a política habitacional se potencializou, a partir de 2005, quando as empresas construtoras e incorporadoras abrem seu capital na Bolsa de Valores. Dessa forma, além dos fundos públicos, estava em jogo o capital financeiro internacionalizado, personificado nos investidores estrangeiros, que passaram a ser acionistas dessas empresas.

Além dos novos instrumentos financeiros, é propagado o mecanismo de autofinanciamento na produção de habitações de mercado, caracterizado pela utilização de recursos próprios dos agentes envolvidos – empresas de incorporação, construtoras e compradores. (BOTELHO, 2007) Assim, a oferta habitacional empreendida pela iniciativa privada passa a ser dirigida sobretudo para as classes com altos rendimentos.

No governo de Luis Inácio Lula da Silva (2003 – 2010), entra em voga o Sistema Nacional de Habitação, considerado por alguns teóricos como um novo paradigma na estruturação da Política Nacional de Habitação. (MARICATO, 2005) O novo sistema foi inspirado no Projeto Moradia, documento elaborado no ano de 2000 pelo Instituto Cidadania para compor a proposta política de seu governo - naquela época ainda candidato. Segundo Maricato (op.cit.), além de prever a criação do Ministério das Cidades, onde estariam dispostas as funções de formulação e coordenação da política urbana nacional – integrando as ações de planejamento referentes aos setores de habitação, transporte urbano e saneamento, o Projeto Moradia tinha como estratégia de ação a ampliação da faixa populacional atendida pelo mercado privado de habitação que, como vimos, restringia-se aos estratos de

rendas superiores. Com o alargamento da oferta do mercado às classes médias, o governo poderia concentrar seus recursos no provimento habitacional para a população que recebe até cinco salários mínimos.

Para conseguir levar a cabo o projeto, duas medidas foram tomadas pelo governo federal, conforme relata a citada autora. A primeira buscava “dar segurança jurídica e econômica ao mercado privado, bastante frágil em função da alta inadimplência” (Ibidem). Para tanto, foi aprovada a Lei 10.391 em 2004, por iniciativa dos Ministérios da Fazenda e das Cidades e empresários do setor. Já a segunda medida resultou na aplicação de parte dos recursos das poupanças em atividades produtivas, tornando não mais vantajosa a retenção de tais recursos por parte dos bancos privados. Segundo Shimbo (op.cit. p.135),

Essas medidas, que correspondem ao objetivo de se buscar segurança jurídica e de se ampliarem os recursos financeiros para o mercado privado – explícito na nova política nacional de habitação – possibilitaram de fato um aumento considerável na utilização de recursos privados e públicos, ou sob gestão pública, como é o caso do FGTS, na produção de unidades habitacionais, a partir de 2004.

Com relação à provisão habitacional dirigida às faixas de renda situadas fora do mercado privado (inferiores a cinco salários mínimos), foram ampliados os recursos federais, estaduais e municipais, que tem como fontes principais o Orçamento Geral da União, o FGTS, o Fundo de Arrendamento Residencial (FAR), o Fundo de Desenvolvimento Social (FDS). Além destes, vale ressaltar a criação do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS), que subsidia o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS). Sobre esta oferta, Shimbo (op.cit p.137) explica que

o Ministério das Cidades passou a gerir um panorama de programas habitacionais, com fontes de recursos diferenciadas. Se olharmos para aqueles programas ou ações que respondem ao déficit habitacional, que tenham como objetivo, em uma ou mais de suas modalidades, a construção de unidades habitacionais ou a aquisição de unidades novas, podemos selecionar nove programas, nos quais é possível perceber a relação entre faixa de renda do público atendido e fonte de recursos.

Apesar da retomada de investimentos nos primeiros anos do governo, é a partir de 2007 que os efeitos da nova política são sentidos de forma mais significativa. Para isso, contribuíram as criações do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) que, segundo Maricato & Leitão (2010), disponibilizou um volume ainda maior de recursos, especialmente para a urbanização de assentamentos precários, e Minha Casa Minha Vida (MCMV), em 2009, fundamental para a ampliação da atuação do mercado privado. Na análise das autoras (op.cit., p.121), o MCMV “se traduziu no plano dos

sonhos do mercado”, visto que possibilitou o alcance à faixa de renda média, agora incorporada ao mercado privado. Porém, conforme o levantamento realizado pelas mesmas, o subsídio conferido pelo programa também foi estendido às unidades de alto preço, que chegam a custar cerca de 500.000 reais.

Além desse aspecto, Maricato & Leitão também observaram que o pacote de medidas adotadas com a nova política habitacional atraiu várias empresas para este novo nicho de mercado, entre elas grandes incorporadoras que tinham sua produção direcionada à classe A. Shimbo (op.cit., p.143) relata que, para atuarem neste segmento, as mesmas “tiveram que promover alterações na sua estrutura administrativa e societária, bem como nas estratégias do modelo de negócios e da sua produção em si”. Conforme explica a autora,

Em relação às estruturas administrativa e societária, além da entrada de investidores estrangeiros e nacionais ocorrida com a abertura de capital, houve um processo de formação de subsidiárias (ou “segundas linhas”) para atuarem exclusivamente no segmento econômico. Simultaneamente, houve processos de *joint ventures* entre grandes empresas e de aquisições de construtoras menores voltadas para esse tipo de atuação. (Ibidem)

Esse novo contexto - crescimento do financiamento habitacional e entrada do capital financeiro na produção imobiliária privada - impulsionou as grandes incorporadoras do país a extrapolar a sua área de atuação geográfica, direcionando a sua produção para além das regiões sul e sudeste. As várias capitais brasileiras constituíram-se como principal alvo. Num primeiro instante, este movimento conformou-se como uma estratégia de ampliação de seus *landbanks*²⁹, seguindo-se, em momento posterior, o processo de lançamento de seus produtos. Sobre este processo, um de nossos entrevistados realiza a seguinte análise:

Com esse volume de capitais nas suas regiões de origem, elas (as empresas de incorporação) não tinham condições de rapidamente reverter - iam precisar de anos para pegar esses recursos e transformar em propriedades, comprando terrenos, negócios e resultados. Então elas tiveram que, apressadamente, de uma forma não pensada e não planejada, sair pelo Brasil todo comprando (terrenos) e tentando fazer negócio³⁰.

O comportamento predominantemente adotado por tais incorporadoras nos novos sítios de atuação foi a constituição de parcerias com empresas regionais, a fim de adquirir a expertise do mercado local. Foi o que aconteceu no Recife, onde várias sociedades foram observadas: a MRV Engenharia, sediada em Belo Horizonte, associou-se com a Moura Dubeux Engenharia; a Rossi Residencial, proveniente de

²⁹ Banco de terras. Segundo Shimbo (op.cit p. 145-6), constitui-se como “um importante parâmetro para os investidores estrangeiros”, já que assegura a produção imobiliária e conseqüentemente o crescimento econômico das empresas.

³⁰ Em entrevista concedida à autora por agente institucional, representante da ADEMI - PE.

São Paulo, atua em consórcio com a empresa Gabriel Bacelar Construções; a Inpar, também procedente de São Paulo, lançou empreendimento com a L. Priori; a paulista Cyrela *Brazil Realty* conformou *joint venture*³¹ com a construtora baiana Andrade Mendonça, empresa que já detinha certa experiência no mercado recifense pela parceria realizada com o grupo local João Carlos Paes Mendonça (JCPM).

A expansão imobiliária é um dos indicativos da alavancagem do setor após a implementação da política habitacional do governo Lula. De acordo com reportagem publicada na revista *Exame*³², mais de um milhão de residências foram financiadas durante o ano de 2010, número que se reflete na alta dos preços dos imóveis. Em algumas capitais do país, tal alta representou o alcance de percentuais indicativos de que os seus imóveis obtiveram a maior valorização do mundo. Ainda segundo a reportagem, esta elevação dos preços “é explicada por um inédito descompasso entre oferta e demanda” (p.37), sendo esta última ampliada com a inserção da classe econômica (ou “C”), para onde o mercado tem dirigido bastante atenção. Apesar do quantitativo anual de lançamentos das principais incorporadoras do país ter dobrado, está longe de suprir as necessidades habitacionais existentes, que, diante deste novo contexto, conta com um público cada vez mais disposto a adquirir imóveis³³. A resposta para este *boom* está na reunião de uma maior disponibilidade de crédito, aumento da renda da população e estabilidade econômica do país, características marcantes da era Lula. A seguir, veremos como esta conjuntura positiva tem se expressado no mercado recifense.

2.2. Considerações sobre o cenário atual

As informações colhidas em reportagens, pesquisas e entrevistas apontam para a mesma direção: diante da positiva conjuntura político-econômica que passa o país, as expectativas em relação ao desenvolvimento do setor imobiliário na capital pernambucana são as melhores possíveis. Além dos fatores levantados acima, a boa fase da economia do estado, que apresenta índices de crescimento superiores à média nacional, tem contribuído para o aumento nas vendas. Ilustrando estes números, está o Índice de Velocidade de Vendas (IVV), pesquisa realizada pela Federação das Indústrias de Pernambuco (FIEPE), com o objetivo de referenciar o desempenho da comercialização de imóveis na RMR. Segundo o relatório produzido no mês de dezembro de 2010, o IVV calculado para o ano obteve o percentual de

³¹ Em Shimbo (2010 apud Blanco, 2008 p.31), temos que o termo significa “uma associação de empresas não definitiva, com prazo determinado e sem união das personalidades jurídicas, na qual se compartilham os aspectos operacionais das empresas, sem, contudo, alterar a estrutura societária”.

³² “A maior alta do mundo” – Revista *Exame* n° 09, ano 45. Publicada em 18 de maio de 2011.

³³ Segundo disposto em reportagem citada.

13,6% – maior média anual da série histórica, refletindo um total de 8.458 unidades residenciais vendidas. Em 2009, o quantitativo total de vendas foi de 5.912 unidades. A evolução do índice pode ser observada na tabela a seguir.

TABELA 01 - IVV - ÍNDICE DE VELOCIDADE DE VENDAS MERCADO IMOBILIÁRIO DA RM - IMÓVEIS RESIDENCIAIS JANEIRO/1999 - DEZEMBRO/2010 - em %												
Mês	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Jan	8,2	7,2	8,6	8,0	4,2	4,3	3,7	3,5	5,7	9,6	3,3	16,2
Fev	5,6	8,2	5,8	5,4	3,1	3,3	4,8	4,1	4,4	7,8	9,0	16,9
Mar	10,8	5,8	8,4	8,9	4,0	4,0	6,4	4,2	5,5	11,1	9,4	18,0
Abr	5,5	7,1	8,5	8,3	4,0	3,6	4,2	5,9	5,7	7,2	6,0	14,7
Mai	6,0	7,5	5,7	6,4	5,6	2,9	4,7	6,7	5,1	9,0	6,9	11,2
Jun	6,3	8,2	5,5	4,3	4,2	2,9	4,5	4,1	6,6	4,7	9,1	9,5
Jul	8,6	6,8	5,0	6,6	4,5	3,0	3,2	4,2	6,6	5,1	11,1	13,1
Ago	12,8	6,9	6,0	5,6	4,0	3,4	4,3	4,1	6,9	6,9	8,8	10,8
Set	8,2	8,5	5,7	6,2	3,2	3,5	4,5	4,8	8,1	9,5	10,8	16,4
Out	9,7	7,8	6,8	6,9	4,2	3,2	4,4	4,4	7,0	4,3	10,6	10,3
Nov	7,5	13,1	8,8	6,0	4,4	5,5	5,2	6,2	5,8	3,7	10,5	15,3
Dez	9,1	6,5	4,9	4,6	3,8	3,2	3,5	4,8	8,6	4,9	8,1	10,6
Média Ano	8,2	7,8	6,6	6,3	4,1	3,6	4,4	4,7	6,3	7,0	8,6	13,6

Tabela 1: Evolução do Índice de Velocidade de Vendas do mercado imobiliário na RMR.
Fonte: Relatório Índice de Velocidade de Vendas – dezembro de 2010.

Entretanto, alguns entraves ainda dificultam a realização de melhores performances do mercado, que ainda apresenta uma oferta inferior à quantidade de imóveis demandados. Em reportagem publicada pela revista Algo Mais³⁴, foram levantados como limitantes da atividade a lentidão na aprovação dos projetos por parte dos órgãos municipais e estaduais, a dificuldade enfrentada pelas pequenas e médias empresas para conseguir financiamento para produção e a escassez de mão de obra, esta última apontada como maior gargalo enfrentado pelo setor atualmente, devido à concorrência gerada com o aquecimento das obras industriais de Suape³⁵. É o que afirma o vice-presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil de Pernambuco (SINDUSCON-PE),

Existem, hoje, muitas obras estruturadoras acontecendo ao mesmo tempo em Suape e isso compete diretamente com a nossa mão-de-obra. (...) Com a construção civil das indústrias em pleno vapor, que é o caso da refinaria, da petroquímica e de outros empreendimentos, começa a haver uma competição direta da mão-de-obra: o carpinteiro que faz a refinaria está deixando de fazer o meu prédio³⁶.

³⁴ “Setor imobiliário enfrenta entraves em Pernambuco” - Blog Algo Mais.

³⁵ Complexo industrial portuário localizado no litoral sul de Pernambuco. Segundo consta em seu *website* institucional, trata-se do “mais completo polo para a localização de negócios industriais e portuários da região nordeste”, contado com “mais de 100 empresas instaladas e outras 35 em fase de implantação”. Em: www.suape.pe.gov.br/institucional. Acesso em 05 de junho de 2011.

³⁶ Em entrevista à autora.

O problema de disponibilidade de mão-de-obra tem sido considerado como mais preocupante para os agentes imobiliários do que a questão da oferta de solos, também considerada como escassa no Recife. Como já vimos anteriormente, a sua área territorial (uma das menores quando comparada às demais capitais do país) é, em boa parte, formada por solos argilosos, não muito favoráveis à construção por exigirem maiores investimentos em fundações, o que eleva o custo da obra, podendo chegar a inviabilizá-la. Além disso, a cidade é cortada por rios e manguezais, o que restringe ainda mais o percentual de áreas propícias à construção. Nas áreas de ocupação consolidada, como o bairro de Boa Viagem, encontrar terrenos tornou-se uma tarefa cada vez mais difícil: “Há uma espécie de esgotamento das áreas anteriormente disponíveis. A cidade começa a ficar exaurida”³⁷. Afora a escassez, os agentes imobiliários muitas vezes se deparam com entraves burocráticos, relacionados à titularidade da posse do terreno. Para solucionar estas situações de impasse, tem-se recorrido de modo frequente ao mecanismo da permuta de áreas, que podem chegar a atingir um percentual de até 50% para as localizações mais valorizadas. O tamanho dos lotes oferecidos nessas áreas também foi citado como um problema, já que para comportar edifícios de médio a grande porte, é necessária a compra de duas ou mais unidades, exigindo que seja realizado o processo de remembramento e aprovação do lote único, etapas que demandam tempo e interferem diretamente na velocidade da produção. A análise sobre o mercado fundiário no Recife pode ser sintetizada no depoimento abaixo:

Hoje, temos a questão burocrática de tudo que se refere à regularização do imóvel e da parte fundiária, que no Recife é muito difícil. Os imóveis são muito antigos, as quadras são irregulares, os terrenos estão em desacordo com o que existe fisicamente, o que exige a realização do processo de demarcação e retificação. Então essa parte fundiária é muito trabalhosa³⁸.

Porém, com relação à disponibilidade de solos, o setor começa a vislumbrar possíveis áreas de expansão, especialmente em direção aos municípios que fazem parte da RMR. Os projetos estruturadores que estão sendo levados a cabo pelo Estado - alguns em parceria com a iniciativa privada, como o desenvolvimento da região industrial de Suape e da Cidade da Copa³⁹, já chamam a atenção dos agentes imobiliários, que apostam na concretização desses novos polos de investimento:

Existem dois eixos de desenvolvimento maiores. Um é o eixo Oeste, indo para a BR 232 - acho que é uma área de expansão a ser observada no futuro

³⁷ Segundo o representante do SINDUSCON - PE, em entrevista à autora.

³⁸ Trecho de entrevista concedida à autora deste trabalho, por agente do mercado.

³⁹ Megaprojeto de urbanização para área de 239 ha localizada entre os municípios de São Lourenço da Mata, Recife e Jaboatão dos Guararapes, que prevê, além da instalação de um estádio sede da Copa de 2014, a construção de nove mil habitações, de um hospital público, hotéis, zona comercial e uma escola técnica.

- e o outro eixo que ressurgiu é o eixo de Jaboatão dos Guararapes, ou seja, o eixo Sul. Particularmente com a ponte do Paiva e toda a estruturação do empreendimento Reserva do Paiva, mais o grande impulso que houve em Suape, criou-se ali também um eixo bastante grande de desenvolvimento habitacional⁴⁰.

Eu não vejo, a nossa cidade sem essa expansão nos próximos dez ou quinze anos, que com certeza deve ser acelerada, porque temos, hoje, indicadores de melhoria de renda e de evolução de negócios em toda a cidade e em toda a Região Metropolitana.⁴¹

A inserção da denominada classe C no mercado também intensificou os investimentos do setor nos municípios vizinhos, como Olinda e Jaboatão dos Guararapes, que vem sediando vários empreendimentos econômicos. A redução da oferta de solos em Recife tem tornado os terrenos cada vez mais caros neste núcleo, o que impossibilita a implantação de imóveis deste tipo. Este é, aliás, um dos motivos citados pelos agentes do mercado como um dos impeditivos para a implantação de imóveis destinados à faixa de renda de 0 a 3 salários mínimos através do Programa Minha Casa Minha Vida. Conforme analisa o representante institucional do SINDUSCON – PE, “o patamar de preço colocado (pelo programa) hoje não é compatível com o preço de terreno nas cidades, pronunciadamente no Recife”⁴².

Assim, essas localizações, antes não exploradas, agora despontam como eixos de atuação do mercado, recebendo empreendimentos direcionados ao setor econômico, em especial nas faixas de renda superiores a 03 salários. O fato foi impulsionado pela entrada de grandes construtoras, procedentes de outras cidades, no mercado local. Esta percepção é salientada por agentes institucionais, em entrevista:

A Cyrela foi pra onde? Antônio Falcão, onde jamais tivemos coragem de construir alguma coisa, naquela parte perto da Imbiribeira. Você tem a MRV, em consórcio com a Moura Dubeux, que está indo lá para Dom Hélder, aquela área em Jaboatão. Você tem a Inpar, em consórcio com a Priori, indo lá para o Janga. Essas áreas não são nenhuma novidade, elas apenas nunca foram exploradas pelos locais.

Constituem-se essas áreas periféricas como o foco destas construtoras, principalmente, pelas dimensões dos terrenos aí existentes, o que permite maiores investimentos – com um número elevado de unidades habitacionais - e justifica a importação de seu aparato institucional. Segundo o presidente consultivo da Associação de Empresas do Mercado Imobiliário de Pernambuco (ADEMI – PE), este

⁴⁰ Segundo o representante do SINDUSCON - PE, em entrevista à autora. O empreendimento a que se refere o entrevistado destina-se às funções residencial e turística, de alto luxo. Situado em trecho litorâneo no município do Cabo de Santo Agostinho, seu acesso foi facilitado pela construção de uma ponte, fruto de uma parceria público-privada.

⁴¹ Trecho de entrevista concedida pelo presidente do conselho consultivo da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Pernambuco (ADEMI – PE), à autora.

⁴² Em entrevista concedida à autora.

segmento de mercado exige a disponibilização de uma grande capacidade tecnológica da empresa, haja vista a limitação dos preços das unidades:

Qualquer equívoco que você tiver aí entra no prejuízo. Então, não é tão simples. Tanto é que aqui você vai ter (atuando neste segmento) grandes empresas, grandes produtoras, utilizando tecnologia de primeiro mundo, para poder baratear a produção dessas unidades. Isso, com certeza, é um mercado de construção civil, (...) daquele que tem capacidade de construir, de absorver tecnologia, de utilizar muito capital, fazer grandes obras e utilizar equipamentos.

Apesar do crescimento da atuação do setor em tais áreas, as localizações de infraestrutura consolidada ainda são as preferidas pelo setor. Segundo o referido entrevistado, o mercado possui a tendência natural de se estabelecer nos locais em que a população possui um maior nível de renda, onde pode oferecer o produto de maior valor agregado: “É o que chamamos de renda-dependente. Não adianta ofertarmos uma casa se não há pessoas com renda disponível para comprar”⁴³. Este é um dos fatores que promoveu a concentração dos investimentos em alguns bairros do Recife, como o já citado Boa Viagem (ver figura abaixo), que possui a maior média de preços por metro quadrado, chegando a superar o valor de 10 000 reais/m² nos endereços mais nobres⁴⁴. Nestas localizações, cada vez mais escassas, a disputa fundiária é grande, sendo protagonizada pelos agentes imobiliários atuantes no submercado de alto padrão⁴⁵.

⁴³ Idem.

⁴⁴ Segundo pesquisa publicada na revista Exame (nº09, ano 45) em 18/05/2011, que contém os preços médios por m² nas principais regiões do Recife para imóveis novos e usados.

⁴⁵ Informação colhida em entrevista com agente institucional.

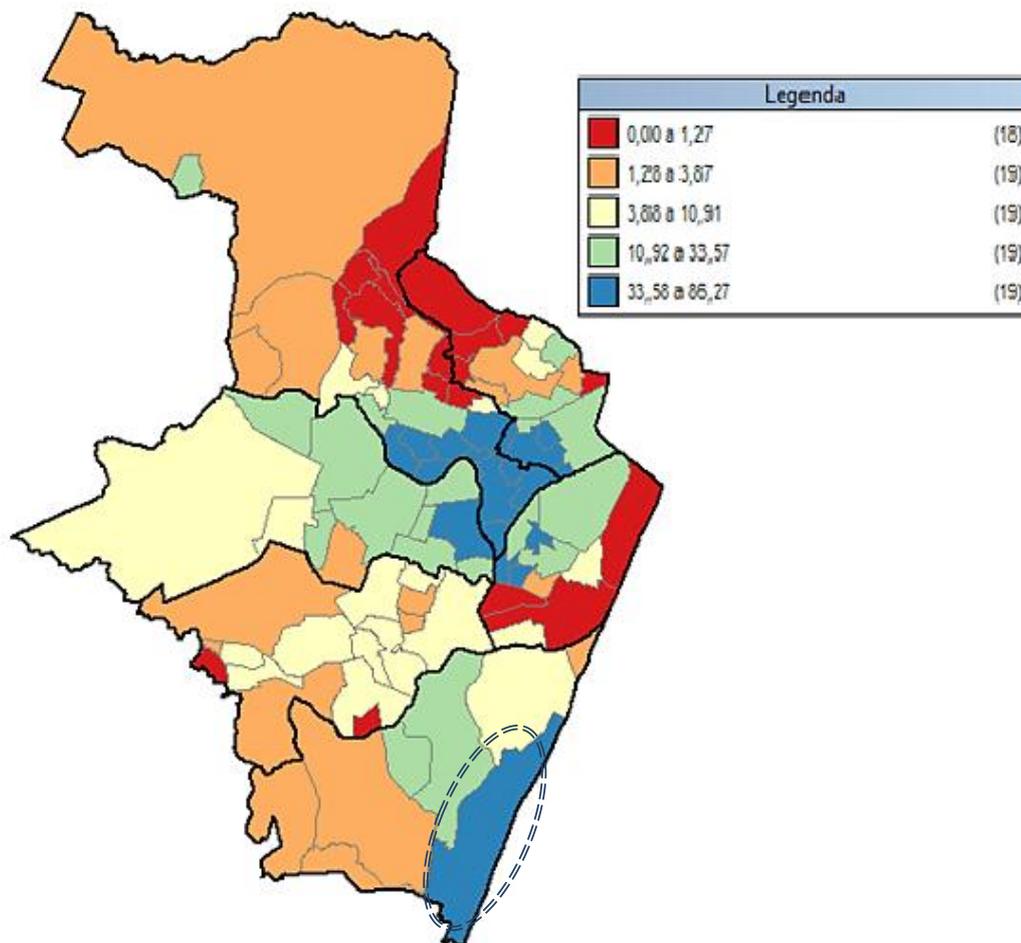


Figura 4: Distribuição da população segundo o critério de renda na cidade do Recife. Trecho assinalado corresponde a Boa Viagem, onde mais de 33% dos domicílios possuem renda superior a 10 salários mínimos.

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano do Recife, 2000.

Para contornar a situação da limitação da oferta nestes bairros, o setor tem adotado a estratégia de reconstrução, que envolve a demolição de edifícios antigos para construção de novos. Um exemplo marcante dessa ação foi a demolição do Hotel Boa Viagem, um dos edifícios de referência no bairro (figura abaixo) construído em 1954 na Avenida Boa Viagem, local de elevada valorização. Além do fator renda, outros aspectos moldaram a concentração da ação do mercado em determinados bairros do Recife. É o que discutiremos a seguir.



Figura 5: Hotel Boa Viagem.

Fonte: <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=1103073>

2.2.1. Os eixos de valorização imobiliária da cidade: correlações entre os investimentos públicos e privados e a legislação urbanística.

Dois importantes condicionantes para o desempenho dos mercados imobiliário e fundiário são: i) os investimentos realizados pelo Estado em infraestruturas e equipamentos públicos, que além de contribuírem diretamente para valorização das áreas urbanas que os recebem, promovem a atração dos investimentos do setor privado; ii) a legislação urbanística, que regulamenta, entre outros aspectos: o potencial construtivo do terreno, o seu gabarito máximo, afastamentos e taxas de áreas verdes, segundo as diversas zonas de classificação da cidade. Constitui-se, portanto, como um fator decisivo no cálculo dos rendimentos alcançados com o empreendimento, além de repercutir na forma edilícia, tornando-se por isso objeto de interesse das empresas de incorporação imobiliária. Nesta seção, analisaremos a influência destes dois aspectos na produção imobiliária do Recife, observando como estes colaboraram para a consolidação das áreas de maior valorização da atividade.

Ao longo do século XX, várias posturas urbanísticas foram tomadas pelo poder público, que ora privilegiava a atuação das classes dominantes, ora atendia às demandas da população. É claro que, devido ao caráter patrimonialista e clientelista que tem marcado a administração pública no país, esta última inclinação ocorreu de modo infrequente, predominando o atendimento aos interesses hegemônicos. É o que podemos inferir a partir dos estudos de Alves (op.cit., p.123), que resume da seguinte forma o conjunto de leis que regulamentaram a produção do espaço urbano no período citado:

Urbanisticamente, a lei de 1919 trata pela primeira vez da repartição da cidade em zonas e expressa um grande preconceito social, no momento em que impõe o afastamento dos mocambos das áreas centrais. A de 1936 ratifica o preconceito social, modifica o zoneamento e impõe a lógica funcional. A lei de 1946 teve a preocupação de dar um maior protagonismo a alguns espaços. Além de ratificar as legislações anteriores, a de 1953 preocupou-se com a modernidade da cidade. O preconceito social continuou presente na lei de 1961, enquanto buscava o embelezamento da cidade. A lei de 1983 já não expressou o preconceito social e preocupou-se com as condições de urbanização da classe pobre. Preocupou-se também com a pressão imobiliária, definindo zonas urbanas e de expansão urbana. Levou-se a cabo a gestão mais democrática da cidade com a criação de um conselho em que se contemplou a participação da sociedade civil. Em 1989, foi elaborada uma lei específica para alguns bairros, com limitações urbanísticas, a qual influi bastante nos preços dos imóveis. A lei de 1996 (Lei 16.176/96), atualmente em vigor, mudou a estrutura do zoneamento da lei de 1983 e revogou a lei de 1989, voltando aos preços anteriores. (...) Finalmente, em 2001, criaram-se novas restrições para a área que foi objeto da lei de 1989, porém abrangendo mais bairros, o que voltou a influir nos preços. Impôs parâmetros bem diferentes do resto da cidade.

Para efeito deste trabalho, centraremos nossa atenção na análise das leis promulgadas a partir do ano de 1961, visto que foi sob estas que a atuação do mercado foi delineada. Conforme vimos no item anterior, foi durante esta década que a atividade ganhou fôlego na cidade, com a formação de um capital de circulação através da política de financiamento habitacional promovida pelo governo federal.

Segundo Lacerda (1990), a Lei 7.427 de 1961 é considerada como a primeira legislação urbanística da cidade, substituindo o Regulamento de Construções de 1936 pelo Código de Urbanismo e Obras. Seu conteúdo estabelece a divisão da cidade em setores urbano, suburbano e rural, que se encontram subdivididos em “zonas comerciais, zonas portuárias, zonas industriais, zonas universitárias, zonas de reservas florestais e zonas *non aedificandi*” (ALVES, op.cit., p.137), cada uma destas com parâmetros urbanísticos distintos.

Compondo o setor urbano, estava a zona residencial 01 (ZR-01), da qual fazia parte o trecho compreendido entre a Avenida Beira-mar e a Rua Conselheiro Aguiar, no bairro de Boa Viagem. A inclusão deste fragmento no setor mantém a categorização estabelecida ainda no ano de 1953 por meio da Lei 2.590, que passou a considerar tal área como zona urbana. Com a mudança, foi ampliado o seu potencial construtivo, provocando a valorização dos terrenos aí localizados, fato definitivo para a expansão da cidade no eixo sul. (ALVES, op.cit.) Pertenciam também a esta zona os seguintes bairros: Boa Vista, Derby, Espinheiro, Aflitos, Graças, Encruzilhada e partes da Madalena, Torre e Santo Amaro. (LACERDA, 1990) O setor suburbano era composto pelos demais bairros da cidade e por trechos dos bairros citados não incluídos no setor urbano. Estava aí situada a zona residencial 02 (ZR-02), que, por

possuir características de ocupação distintas em relação à ZR-01, não era tão valorizada quanto à primeira. Conforme explica Lacerda (1990, p.231 e 233):

(...) verifica-se que na ZR-01 as taxas de ocupação e áreas máximas de construção são maiores e os recuos e dimensões mínimas dos lotes menores que na ZR-02. Isto revela que, na primeira, é permitida a aplicação, por metro quadrado de terreno, de um volume de capital superior à segunda. Assim, a legislação ao ser diferenciada espacialmente, reflete-se diretamente na valorização de áreas específicas, nas quais só é viável a construção a partir de um determinado porte, significando um determinado volume de capital.

Durante o período que esta lei se manteve em vigor, algumas áreas apresentaram crescimento vertiginoso. Foi o caso de Boa Viagem, que junto a área do Pina, registrou um crescimento demográfico da ordem de 175,76% entre as décadas de 1950 e 1970 ⁴⁶. Este incremento populacional atraiu a instalação de vários pontos comerciais no bairro, que passou a contar com filiais das principais lojas da cidade e, alguns anos depois, com um *shopping center*. A implantação de tal equipamento causou um grande impacto na área, fato observado na elevação dos preços dos terrenos localizados em seu entorno imediato, que alcançaram o índice de 100% após a sua inauguração. Os investimentos públicos na melhoria da acessibilidade ao bairro também contribuíram para a sua ocupação, destacando-se a abertura da Avenida Domingos Ferreira e a construção da ponte-viaduto João Paulo II, realizadas no governo de Antônio Farias (1975-1978). Sobre esta última, especialmente, Alves (op.cit., p. 72 e 75) observa que

Tal obra foi o elo que faltava para implementar o anel viário composto pela avenida Agamenon Magalhães, a ponte-viaduto, a ponte Agamenon Magalhães, a ponte do Pina e as avenidas Antônio de Goês e Herculano Bandeira, que completou a 1ª Perimetral, partindo de Olinda até Boa Viagem. A acessibilidade do bairro melhora ainda mais, contribuindo para incrementar seu papel de novo centro e valorizar seus imóveis, sendo o motor para um maior incremento da altura dos edifícios como processo de obtenção de uma maior mais-valia.

É ainda nesta década que Boa Viagem inicia o processo de verticalização das suas edificações. A construção de três edifícios de grande porte (como o Acaica, o Holiday e o Califórnia) marca essa fase. (ALVES, op.cit) Além de referido bairro, as demais áreas que compunham a ZR-01 também foram alvo dos investimentos imobiliários, principalmente Espinheiro, Aflitos, Graças e Derby.

Com a promulgação da Lei n. 14.511 de 1983, conhecida como lei de uso e ocupação do solo, a cidade deixa de possuir o setor rural, sendo dividida em área urbana e de expansão urbana. Há também uma mudança no zoneamento da cidade, o que, para Alves (op.cit.), demonstra uma preocupação por parte do governo em

⁴⁶ Segundo Alves (2009). Conforme ilustra o autor, a população destas regiões passou de 27.862 habitantes em 1950, para 77.467 em 1970.

acompanhar a nova realidade urbana. Dessa forma, a cidade passa a ser composta pelas seguintes zonas: residencial, de atividades múltiplas, industrial, especial, verde e institucional. Soma-se a este zoneamento a criação de novos instrumentos de controle do volume construtivo. São a taxa e o coeficiente de aproveitamento de solo, que possuem índices variáveis segundo as zonas de atuação, buscando “regular a pressão edificatória em função da área e os tipos de usos que se pretendam incentivar”. (Ibidem, p.138)

Com relação às zonas residenciais, a lei estabelece um critério de ocupação segundo a densidade. Assim, algumas áreas têm seu processo de crescimento e de valorização incentivados, como o trecho litorâneo de Boa Viagem (ZR6), categorizado como zona de alta densidade. A segunda maior densidade de ocupação (média-alta) estava na ZR5, composta por uma grande área da cidade, como parte do bairro de Boa Viagem (trecho que se inicia após a Rua Conselheiro Aguiar), e muitos dos bairros localizados no setor noroeste (Espinheiro, Aflitos, Graças, Derby, entre outros).

Com esta lei, alguns bairros, que antes eram considerados como suburbanos, transformaram-se em urbanos, tendo o seu potencial construtivo aumentado. É o caso de Apipucos, Monteiro, Casa Forte, Poço e Santana, pertencentes à ZR3, zona de densidade média. Entretanto, por ser considerada como uma área de preservação ambiental, determinou-se a reserva de solo natural equivalente a 40% da área do terreno. Apesar de tais medidas limitarem a ação do setor imobiliário na zona, esta não deixou de ser explorada pelo mesmo, recebendo investimentos relevantes. Contribuíram para isso as obras públicas direcionadas à contenção das águas do rio Capibaribe, que vinham provocando inundações periódicas na área, resultando na desvalorização dos terrenos aí localizados.

Porém, o processo de verticalização empreendido pelo setor em tal zona não agradou à população residente - principalmente a localizada no bairro do Poço da Panela⁴⁷ - que iniciou um movimento contra as transformações oriundas da atuação das empresas de incorporação imobiliária. Como relata Alves (op.cit. p. 84)

A preocupação não se centrava só em questões estéticas ou simbólicas do conjunto antigo, mas também na transformação das condições de vida que sofriam com o aumento da densidade, no impacto sobre o meio ambiente (diminuição do verde, aumento da temperatura, poluição acústica, etc.), no tráfego, etc., e ainda na preservação de uma cidade plural, com características diversas.

⁴⁷ Segundo Cavalcanti (2008 p.211), o bairro constitui-se de “antigo arrabalde para a sociedade recifense”, surgido por volta do século XVIII, sendo composto por “casarões sombrios e ruas estreitas, algumas ainda com calçamentos de pedras rústicas”.

A mobilização da população, que se organizou em associações e conselhos, conseguiu o apoio de algumas instituições e de lideranças políticas, fato fundamental para a conquista da causa. Destarte, em 1989 foi aprovada a Lei 15.199, “que preservava a zona ante grandes empreendimentos imobiliários” através da limitação de gabarito e da proibição de remembramentos de terrenos em determinados trechos dos bairros. (Ibidem, p.86) A implementação desta nova legislação provocou a queda dos preços dos terrenos, devido às restrições no volume construtivo. Por outro lado, a exigência da preservação ambiental reforçou ainda mais esta característica na área, que exerceu um forte papel na atração de uma demanda que procurava os seus ares bucólicos.

A partir de 1996, o Recife é produzido sob uma nova regulamentação, a Lei 16.176. Com esta, é introduzido um novo zoneamento na cidade, passando a dividi-la em: Zonas de Urbanização Preferencial I e II (ZUP); Zona de Urbanização de Morros (ZUM); Zona de Urbanização Restrita (ZUR); e Zonas de Diretrizes Específicas (ZDE), conforme ilustrado na figura abaixo. Para Alves (op.cit.), as disposições contidas nesta lei atendem tanto aos interesses do mercado imobiliário, na medida em que suprimem a limitação de gabarito e ampliam o potencial construtivo dos terrenos, quanto contemplam as exigências dos setores preservacionistas, visto que criam a obrigação da reserva de solo natural, com percentual variável segundo a zona. Para a ZUP I – caracterização de grande parte da cidade, a Taxa de Solo Natural (TSN) corresponde a 25% da área do terreno, tendo um coeficiente de utilização de índice 4. Na ZUP II, onde estão situados os bairros da antiga ZR3 (Santana, Casa Forte, Monteiro e Apipucos, entre outros), a TSN é ampliada para 50%. Já o coeficiente de utilização é aumentado para o índice 3. O zoneamento realizado na cidade pode ser mais bem observado na figura a seguir:

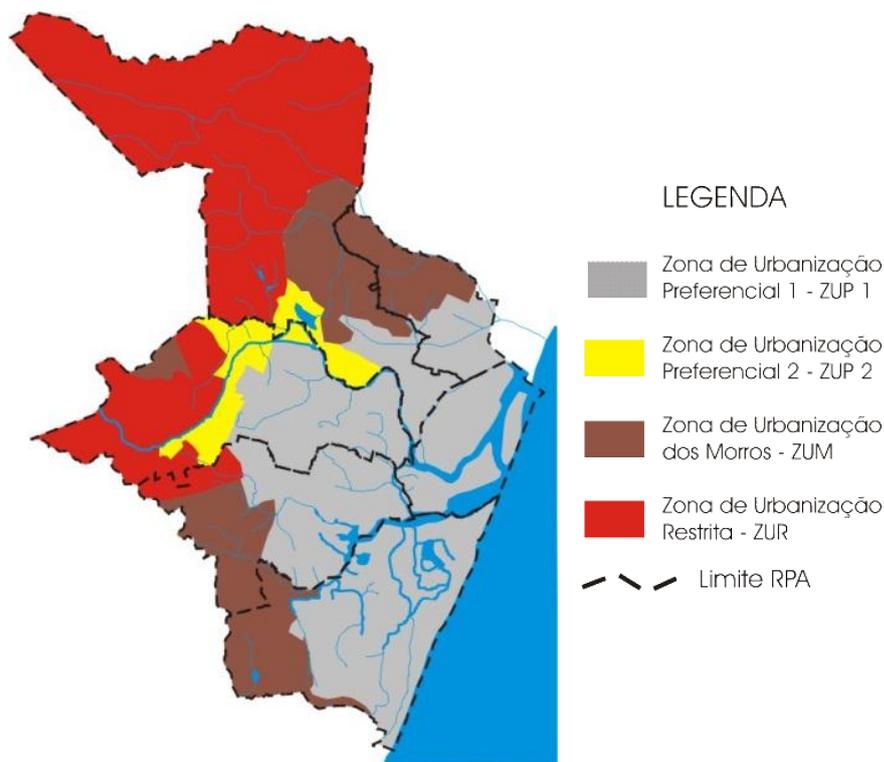


Figura 6: Divisão da cidade do Recife segundo a Lei 16.176 – Lei de Uso e Ocupação do Solo
 Fonte: Prefeitura do Recife - SEPLAM

As mudanças trazidas por esta lei refletiram-se na ação do setor imobiliário, que triplicou o número da sua área construída nestes bairros. (ALVES, op.cit.) Acompanhando este crescimento, veio a instalação do Plaza Shopping, em 1998, equipamento que atraiu vários outros pontos comerciais para o seu entorno, promovendo a sua valorização. Tais mudanças também foram notadas em Boa Viagem. O bairro, que antes possuía potenciais construtivos diferenciados por conter zonas residenciais distintas, passa a ter um único coeficiente de utilização, já que foi totalmente inserido na ZUP I. Com isto, o processo de verticalização é intensificado em toda a localidade.

Segundo a pesquisa de Alves (op.cit), no período que compreende os anos de 1982 a 2000, as microrregiões⁴⁸ mais atingidas pela ação do mercado são a 6.1, onde estão situados os bairros de Boa Viagem e Pina, e a 3.1, da qual fazem parte Aflitos, Apipucos, Casa Forte, Derby, Espinheiro, Graças, Jaqueira, Monteiro, Parnamirim, Poço, Santana, Tamarineira (ver figura abaixo). Nestas, o incremento da área construída aproximou-se da cifra de 50% em relação aos anos anteriores,

⁴⁸ Em 1997, estabeleceu-se a divisão da cidade em seis regiões político-administrativas (RPA), cada uma delas formada por microrregiões. Conforme disposto na Lei 16.293, a divisão foi realizada “para efeito de formulação, execução e avaliação permanente das políticas e do planejamento governamentais”.

concentração que acarretou numa série de problemas infraestruturais e em alterações na forma urbana de tais áreas.

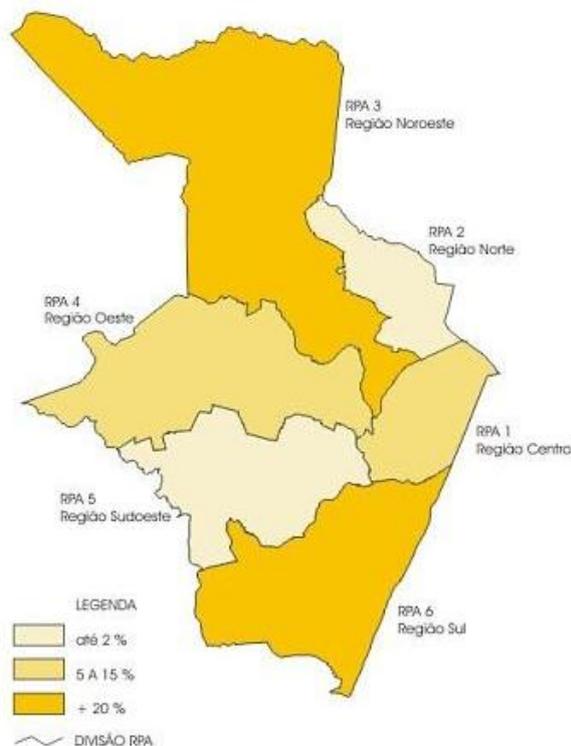


Figura 7: Regiões com área construída superiores a 15 pavimentos.
Fonte: Prefeitura do Recife - SEPLAM

Como relata o autor (op. cit., p.150)

Nesses bairros, a saturação do sistema viário é detectada em vários pontos, o que contribui para a deterioração da qualidade de vida e a perda de tranquilidade decorrente do aumento do fluxo de veículos e suas consequências: poluição do ar, aumento do ruído e demora nos deslocamentos. A paisagem urbana tem sofrido uma profunda mudança em seus elementos mais notáveis: parcelário, vegetação privada, afastamentos das fachadas, gradil, pequeno número de moradores e, conseqüentemente, o reduzido volume do tráfego local. Tudo isso tem dado lugar a grandes volumes verticais, muito próximos da calçada, com altos muros e uma significativa diminuição da vegetação.

Este processo de transformação é sentido pela população dos bairros afetados, principalmente pelos residentes do conjunto urbano Casa Forte - que engloba os bairros de Parnamirim, Santana, Poço, Monteiro, Apipucos e o próprio Casa Forte - onde as mudanças são mais visíveis. Os pedidos de modificação da lei que rege a construção na área ganham força com a eleição do então candidato à prefeitura municipal João Paulo Lima e Silva, em 2000. Depois de empossado, o prefeito requisita uma análise da área, que vem a comprovar o significativo grau de mudanças. Assim, ao fim do primeiro ano de seu mandato, é aprovada a Lei 16.719/01, que

modifica os índices urbanísticos em um conjunto de 12 bairros ⁴⁹, tornando-os bem mais restritivos, voltando inclusive a impor a limitação de gabarito. Tais bairros passam a compor a Área de Reestruturação Urbana (ARU), que se subdivide em setores⁵⁰, segundo suas características urbanas e formais.

Após a promulgação da lei dos 12 bairros – como ficou conhecida, o número de projetos aprovados nestes bairros reduziu-se pela metade. Segundo reportagem publicada no Diário de Pernambuco, antes da limitação a área absorvia mais de 45% dos projetos licenciados, quantidade que caiu para pouco mais de 15% após a sanção. Esta circunstância concentrou os investimentos do setor imobiliário em Boa Viagem, que chegou a possuir cerca de 30% do total de projetos aprovados para o Recife ⁵¹. Outros bairros, em especial Casa Amarela, Rosarinho, Madalena e Torre, também viram as ações do mercado serem intensificadas. Na condição de vizinhos da ARU, tornaram-se uma opção para a oferta - que usufruía ali dos antigos coeficientes estabelecidos pela Lei 16.176 – bem como para a demanda, que tinha preferência por residir na localidade mas não podia enfrentar os altos preços dos imóveis situados na ARU, valorizados a partir da restrição legal. A expansão da construção civil para estes bairros é uma das consequências diretas dessa mudança. Estes efeitos, entretanto, não foram sentidos de forma imediata, já que muitos projetos conseguiram ser aprovados antes do período de vigência da referida lei, fato que manteve o ritmo de construções durante os dois primeiros anos de sua instituição.

A mudança advinda com a nova regulação pode ser observada através dos resultados da pesquisa elaborada pelo Núcleo de Gestão e Políticas Públicas da Universidade Federal de Pernambuco sobre a produção imobiliária na cidade entre os anos 1980-2007. Através do agrupamento dos dados concernentes ao grau de verticalização, percebemos como o gabarito médio das edificações nos bairros que conformam a ARU é reduzido após o ano de 2001, ao passo que nos bairros de Boa Viagem, Casa Amarela, Rosarinho, Madalena e Torre os valores apresentam-se em ordem crescente.

⁴⁹ São eles: Derby, Graças, Espinheiro, Aflitos, Jaqueira, Parnamirim, Santana, Poço, Casa Forte, Monteiro, Apipucos e Tamarineira.

⁵⁰ São os Setores de Reestruturação Urbana (SRU) 1, 2 e 3.

⁵¹ Dados extraídos da reportagem “Lei dos 12 bairros reduz construções”.

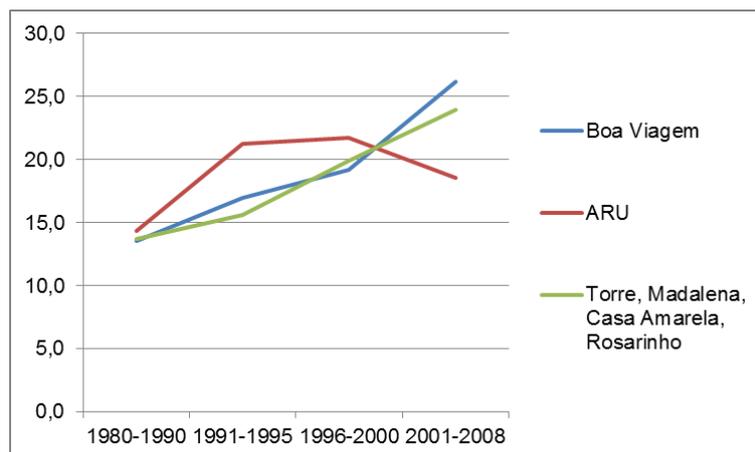


Figura 8: Evolução do número médio de pavimentos em algumas localidades do Recife.
 Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (NUGEPP, 2009), com organização da autora.

No mesmo ano em que foi aprovada a lei dos doze bairros (2001), deu-se início à revisão do Plano Diretor do Recife, processo que se estendeu por cinco anos, sendo marcado por conflitos de interesses que envolviam o poder público, a sociedade civil e o setor imobiliário⁵². No cerne das discussões, estavam as diferentes opiniões dos atores acerca dos coeficientes de utilização dos terrenos no novo zoneamento da cidade e da implementação da outorga onerosa⁵³. O desfecho de tal processo foi assinalado pelo prevalecimento das reivindicações do setor imobiliário. Conforme narra Silva (2009 p. 125-126),

(...) Tais propostas contrariavam os interesses do mercado imobiliário, que desde então passou a pressionar a prefeitura, alardeando que estes coeficientes construtivos inviabilizavam as atividades econômicas do setor. Esta pressão fez com que o Executivo Municipal, contrariando as expectativas da sociedade civil, dias depois de ter enviado à Câmara o Projeto de Lei, resultante da Conferência, encaminhasse ao Legislativo Municipal um substitutivo ao Projeto de Lei do Plano Diretor. (...) Apesar de a prefeitura alegar que não alterou os propósitos do texto, a confrontação dos conteúdos do Projeto de Lei, fruto da Conferência com o Substitutivo, deixa explícito que os dois documentos têm propostas distintas.

Aprovado pela Câmara em 2008 – transformando-se na Lei 17.511/08 - o novo Plano Diretor do Recife traz modificações na estrutura do zoneamento da cidade bem como nos parâmetros e instrumentos urbanísticos. De acordo com o disposto na lei, a cidade passa a ser dividida em duas macrozonas – Macrozona de Ambiente Construído (MAC) e Macrozona de Ambiente Natural (MAN) – que se subdividem em três Zonas de Ambiente Construído (ZAC) e quatro Zonas de Ambiente Natural (ZAN). São elas: a ZAC de ocupação restrita; a ZAC de ocupação controlada; a ZAC de ocupação moderada; a ZAN Beberibe; ZAN Capibaribe; ZAN Tejipló; e por fim, ZAN

⁵² Ver Silva (2009).

⁵³ Instrumento urbanístico disposto no Estatuto da Cidade que “permite ao Poder Executivo municipal exercer a faculdade de outorgar onerosamente o exercício do direito de construir, mediante contrapartida a ser prestada pelo beneficiário toda vez em que o coeficiente de construção for maior que o coeficiente básico.” (SILVA, 2009 p. 111).

orla. Além destas, a lei estabelece a conformação das zonas especiais, áreas urbanas submetidas a parâmetros urbanísticos diferenciados. Nesta classificação, estão: as Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS); Zonas Especiais de Preservação do Patrimônio Histórico-Cultural (ZEPH); Zonas Especiais de Dinamização Econômica (ZEDE); e Zona Especial de Aeroporto (ZEA).

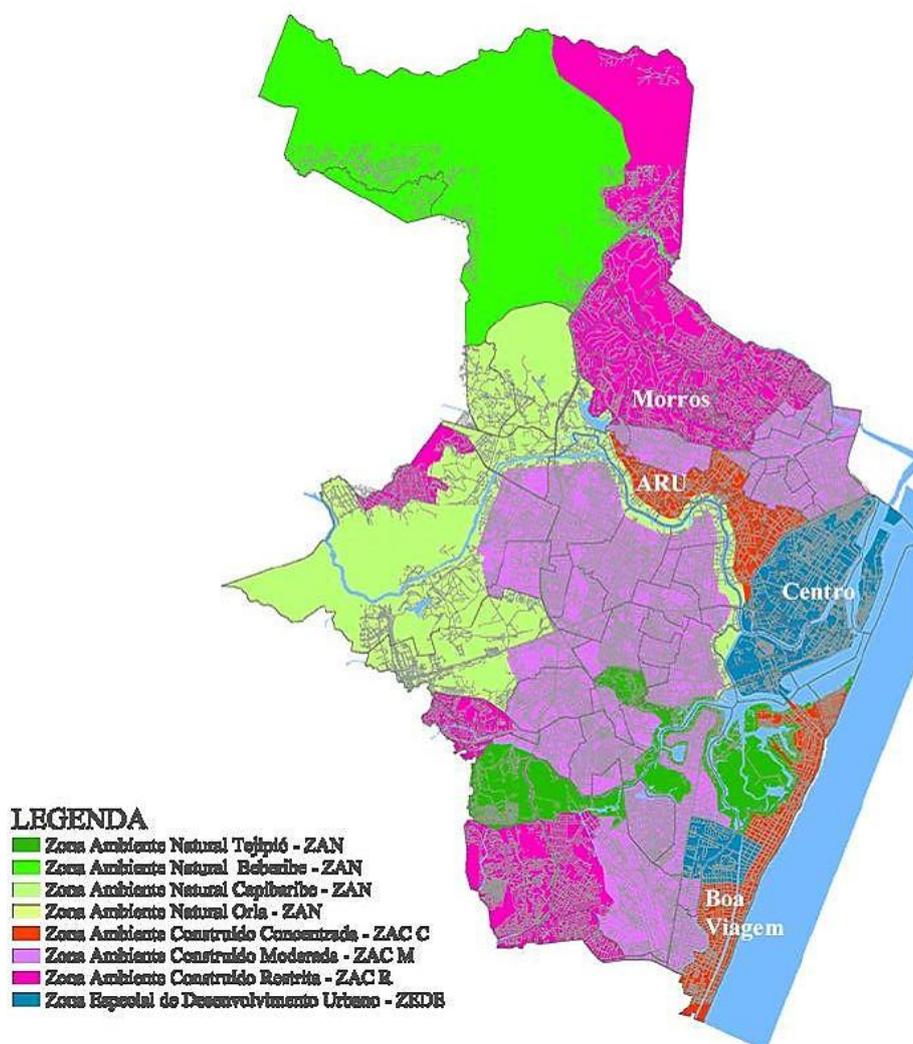


Figura 9: Zoneamento da cidade do Recife de acordo com o Plano Diretor.
Fonte: Silva (2009).

Como podemos ver na figura acima, as áreas de maior valorização imobiliária – a faixa litorânea de Boa Viagem e os bairros que conformam a ARU – foram caracterizadas como ZAC Controlada (I e II, respectivamente), zona em que a ocupação é considerada como intensiva. Para regular o adensamento construtivo nestas e nas demais áreas o plano estipula cinco tipos de coeficiente de utilização. Além dos coeficientes mínimo⁵⁴, permanente⁵⁵, básico⁵⁶ e máximo⁵⁷, são criados os

⁵⁴ Coeficiente mínimo: índice que determina a área mínima de construção passível de serem aplicados os instrumentos urbanísticos do parcelamento, edificação ou utilização compulsórios, do IPTU progressivo no tempo e da desapropriação com pagamento em títulos da dívida pública.

de importação ⁵⁸ e o de exportação ⁵⁹, que têm sua utilização vinculada aos instrumentos da Transferência do Direito de Construir (TDC) e da outorga onerosa.

A partir da análise de tais índices, observamos que para a ZAC I (zona correspondente a trecho dos bairros de Boa Viagem, Pina e Brasília Teimosa) houve uma redução no coeficiente de utilização, passando do índice 4 - adotado na Lei 16.176 - para 2 (coeficiente básico). No entanto, através dos instrumentos urbanísticos mencionados acima, essa zona pode ter seu potencial construtivo acrescido, alcançando o índice 3 (coeficiente máximo). Na ZAC II foram mantidos os coeficientes utilizados na lei dos doze bairros, bem como os limites de gabaritos. Com estas medidas, o Poder Executivo Municipal espera reduzir a atividade imobiliária nos bairros mais adensados, como Boa Viagem, e induzir a produção habitacional para outros eixos, como o oeste – a exemplo dos bairros de Iputinga, Cordeiro e Engenho do Meio, através da ampliação da oferta de infraestrutura com os recursos do Programa Capibaribe Melhor ⁶⁰. É o que podemos perceber no discurso do presidente do Instituto da Cidade do Recife, órgão responsável pelo estabelecimento das diretrizes que regem o planejamento urbano da cidade:

Enquanto não existia a ARU, você tinha uma pressão muito grande em duas áreas da cidade: a oferta se concentrava em Boa Viagem e na região da ARU. Quando veio a lei da ARU, que restringiu, 65% do mercado imobiliário passou a se concentrar em Boa Viagem. Qual era a questão? Era você poder restringir Boa Viagem para direcionar o mercado para outras áreas e com isso levar o investimento público para outras áreas. (...) O resultado dessa negociação é que Boa Viagem fica sendo objeto de outorga onerosa para reduzir a dinâmica imobiliária e não haver um investimento que se torne só um objeto de demanda especulativa em outras áreas ⁶¹.

Apesar de legalizado em 2008, o Plano Diretor ainda não conta com a aprovação de legislações específicas – como a Lei de Uso e Ocupação do Solo - que iram regular o desenvolvimento de determinadas áreas da cidade, a exemplo da ZEDE, e o uso dos instrumentos urbanísticos citados. Para os representantes das instituições do mercado imobiliário, o atraso na aprovação destas leis prejudicará o seu desempenho futuro:

⁵⁵ Coeficiente permanente: determina a área de construção que permanecerá vinculada ao imóvel, não podendo ser objeto de Transferência do Direito de Construir.

⁵⁶ Coeficiente básico: determina a área de construção permitida para cada zona da cidade.

⁵⁷ Coeficiente máximo: determina a área total a ser construída em cada zona da cidade. O somatório da área regulada pelo coeficiente básico e das áreas acrescidas por parte dos instrumentos da Transferência do Direito de Construir e da Outorga Onerosa não podem ultrapassar o estabelecido no coeficiente máximo.

⁵⁸ Coeficiente de importação: determina a área máxima a ser adquirida, acima do estabelecido no coeficiente básico, mediante o instrumento da transferência do direito de construir ou da Outorga Onerosa.

⁵⁹ Coeficiente de exportação: índice que determina a parcela do coeficiente de utilização básico que pode ser exportada, através da transferência do direito de construir.

⁶⁰ Segundo reportagem “Plano diretor só terá impacto em oito anos”. *Jornal do Comércio, Cidades*.

⁶¹ Entrevista concedida à autora.

Ela (a Lei 17.511/08) engessou, momentaneamente, a ainda hoje principal zona de expansão do mercado, que é Boa Viagem. No próprio Plano Diretor, tem-se colocado que, em dois anos, até o final do ano passado, o governo municipal deveria ter colocado à votação certas legislações fundamentais. Não foi feito isso ainda, então Boa Viagem tem a tendência, no curtíssimo prazo, de ficar praticamente sem uma oferta. Então, quem quiser morar em Boa Viagem vai passar alguns meses sem ofertas, ou com ofertas muito caras⁶².

Segundo o gestor público entrevistado, o atraso na aprovação da referida lei é proposital. Conforme expôs, o processo de elaboração e aprovação desta deverá estar atrelado ao Plano de Mobilidade do Recife:

O que complementa o plano diretor é o plano de mobilidade para cuidar do deslocamento das pessoas sobre os vários nodais e fazer a costura do tecido urbano. (...) Quando você tem tudo isso e começa a orientar a lei do uso do solo em função da mobilidade você reorganiza o planejamento. Estamos ainda na fase de reorganização em relação ao plano de mobilidade.

Ainda de acordo com sua opinião, a questão da oferta em Boa Viagem ainda não será prejudicada, dado que muitos projetos obtiveram aprovação antes de sua promulgação: “o Plano Diretor deu para o mercado o direito de realizar aqueles projetos que foram dados entrada até a data de sua resolução. Então tem pelo menos sete anos de projetos aí aprovados”. Desse modo, os efeitos do plano ainda demorarão a serem sentidos.

Em conclusão, o exame cronológico das normativas que regeram a produção do espaço urbano do Recife a partir da década de 1960 nos permitiu observar como estas consolidaram as localizações de maior valorização do setor imobiliário, ao estabelecer para as mesmas maiores índices construtivos, tornando-as mais rentáveis para o mercado. Como afirma Alves (op.cit. p.155), estas “tiveram um papel importante na formação e na estruturação espacial da cidade, bem como na definição do valor do solo”. Em paralelo, os investimentos públicos em infraestrutura urbana e a instalação do setor de serviços por parte da iniciativa privada dotaram estas áreas de externalidades, aumentando ainda mais o seu poder de atração frente à demanda. Devido à relevância do bairro de Boa Viagem para esta dinâmica, realizaremos na seção a seguir, um breve panorama do mesmo, onde sublinharemos a importância da região como polo de atração populacional, comercial e atualmente, de investimentos públicos em infraestrutura de portes significativos.

2.2.1.1. Boa Viagem, polo de atração e centralidade na zona sul.

Tido como bairro moderno, procurado por uma população que busca as facilidades dos serviços que concentra, Boa Viagem tem se apresentado como uma

⁶² Segundo o representante da ADEMI - PE, em entrevista à autora.

zona dinâmica e valorizada para a atividade imobiliária local. Hoje bastante urbanizado, o antigo arruado, ocupado por pescadores e passantes, foi recebendo cada vez mais atenção do poder público, aliado ao interesse dos proprietários de terras circunvizinhas. Como expusemos no início deste capítulo, estes assistiram à construção da Avenida Beira Mar - atual Avenida Boa Viagem - entre 1924 e 1926, próxima aos seus terrenos, um dos primeiros passos que tornou possível aos recifenses exercer o fascínio pela praia. Diversas intervenções de infraestrutura subsequentes e aportes de capital privado, promovidos em quase um século, redirecionaram a expansão urbana da cidade do Recife no século XX, promovendo um eixo para o Sul, de grande adensamento populacional e importância econômica. A atração pela praia, de início, ocasionou a ocupação temporária do local como balneário. Com o crescimento da oferta de serviços, a melhoria nos transportes e redução da distância relativa ao Centro, os ocupantes inverteram sua lógica de uso inicial e passaram, gradualmente, à residência permanente.

A ocupação do bairro é um processo que ainda se mostra em evolução, e os primeiros sinais do conseqüente adensamento construtivo e populacional – trânsito engarrafado, por exemplo – ainda não foram suficientes para diminuir o interesse de novos moradores, que continuam fazendo funcionar a atividade imobiliária. O desejo pela plural oferta de serviços, opções de lazer, centros de compras e a comodidade da praia, além da infraestrutura urbana, com a presença de grandes avenidas, ensejaram a chegada de mais 22.534 moradores nos últimos dez anos, número fornecido pela comparação feita entre os censos demográficos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) dos anos de 2000 a 2010, um aumento da ordem de 22%. Ainda de acordo com o Instituto, houve também expansão expressiva na quantidade de domicílios locais, que eram 30.931 em 2000 e passaram para o quantitativo de 49.221. Este amálgama de pessoas, avenidas, residências e centros comerciais registra uma densidade de 16.849,9 habitantes/km², o correspondente a uma população de uma cidade média (122.922 habitantes) situada em apenas 7,3 quilômetros quadrados – mais que o dobro da média do Recife (7.037,61). Dados demonstram também que esta atratividade crescente está ligada ao caráter da ocupação dos domicílios. Em 2000, 30.282, dos 30.931 domicílios, eram enquadrados como particulares e permanentes. A densidade domiciliar registrava 3,25 pessoas por domicílio, o que indica o crescimento econômico da área aliado a um grande mercado consumidor de famílias. Diante do alojamento de tantos indivíduos em exígua área - quantitativo atualmente correspondente a 8% da população total do Recife – problemas que interferiram na vida econômica e social passaram a se intensificar e

consequentemente entrar na pauta das reivindicações dos habitantes. Necessidade de mobilidade urbana e a escassez de áreas verdes determinaram a tomada de ações de valorização e melhorias locais por parte do poder público. Neste contexto, obras e projetos ao longo dos últimos dez anos tem sido alvo de elogios e críticas da população recifense, dado o volume de recursos empregados na área. Ao longo destas linhas, destacaremos três intervenções significativas para manter a atratividade do bairro.

Em primeiro lugar, citamos as intervenções realizadas pela Prefeitura na praia de Boa Viagem, principal passeio público da zona Sul. Denominado *Projeto Orla*⁶³, o conjunto de ações compreendeu a requalificação do calçadão, com a troca das tradicionais pedras portuguesas, já danificadas, por um novo piso colorido, de tijolos intertravados. As ações também contemplaram a troca de postes de energia elétrica por torres de iluminação com fiação embutida e a construção de ciclovia. Em outra fase do projeto, o foco das ações se concentrou na reforma dos tradicionais quiosques, assim como na inclusão de outros equipamentos públicos, como reformas em quadras poliesportivas e construção de banheiros públicos.



Figura 10: Projeto Orla.
Fonte: Prefeitura do Recife.



Figura 11: Projeto Orla.
Fonte: Prefeitura do Recife.

Prosseguindo com os investimentos públicos no bairro, há ainda que se mencionar a construção do parque Dona Lindu, o primeiro da zona sul do Recife. O projeto, do arquiteto Oscar Niemeyer, incluiu ciclovia, pistas para *cooper* e *skate*, quadra poliesportiva, playground, áreas para ginástica, um teatro, um pavilhão para exposições, um restaurante, sanitários, fraldário e central técnica. O parque foi construído numa área de aproximadamente 27 mil m², à beira-mar, com 60% do espaço destinado à área verde. O terreno, cedido pelo Governo Federal e situado entre as avenidas Boa Viagem e Visconde de Jequitinhonha, antes pertencia à Aeronáutica. O Projeto foi considerado caro e polêmico, mas justificado pela Prefeitura

⁶³ De acordo com informações divulgadas pela Prefeitura do Recife.

como a melhor opção para o uso da área, considerada grande filão para expansão da atividade imobiliária.

Os edifícios provocariam um impacto permanente e diário no trânsito do local, além de reduzir a ventilação e provocar perda de paisagem. Com o Parque, eventualmente poderá haver espetáculos artísticos, dimensionados para até 5 mil pessoas.⁶⁴



Figura 12: Perspectiva projeto Dona Lindu.
Fonte: Prefeitura do Recife.

Seguindo na corrente de investimentos públicos em infraestrutura, deparamo-nos finalmente com o de maior dimensão construtiva e potencial transformador. A *Via Mangue*, que beneficia não apenas Boa Viagem, mas também os bairros do Cabanga e Pina, é tida como a solução para os problemas de mobilidade na zona sul, acarretados pela grande densidade populacional e número de veículos de passagem pela área. Os objetivos da obra incluem a implantação de uma via sem semáforos com velocidade operacional de 60 km/h, que vai ligar o bairro do Pina diretamente às ruas que margeiam os canais Setúbal e Jordão. O traçado vai margear o Parque dos Manguezais desde a Ponte Paulo Guerra, até a Rua Antônio Falcão, em Boa Viagem, num trajeto de 4,7 quilômetros de extensão⁶⁵. O novo corredor inclui ainda ciclovia, duas alças de ligação, o alargamento da Ponte Paulo Guerra e do Viaduto Capitão Temudo e ainda a construção de oito pontes destinadas à manutenção do mangue. O projeto foi diretamente responsável, também, pela construção de um túnel sob a Avenida Herculano Bandeira⁶⁶. Além das ações de urbanização, a intervenção contempla obras de saneamento e habitação, com a relocação da população residente em palafitas no entorno do traçado (cerca de 1100 famílias) para conjuntos

⁶⁴ Trecho de reportagem realizada pela Prefeitura do Recife.

⁶⁵ Reportagem do DIARIODEPERNAMBUCO.COM.BR

⁶⁶ Informações divulgadas pela Prefeitura do Recife.

habitacionais a serem construídos na região ⁶⁷. Outro aspecto do projeto é relativo à construção de um parque ecológico situado no próprio manguezal.



Figura 13: Perspectiva de trecho da Via Mangue.
Fonte: Prefeitura do Recife.

A citação destes três exemplos demonstra, em intensidade sucessiva, a atenção do poder público para o bairro de Boa Viagem, eixo central da zona sul do Recife. A conclusão desta última obra, em especial, facilitará a criação de mais um polo de urbanização, prolongando o aquecimento do setor imobiliário por meio da valorização de um sem número de terrenos e lotes a serem beneficiados com a intervenção. Os recursos despendidos na área visam à perpetuação de sua capacidade atrativa, ainda extremamente importante para a atividade construtiva na cidade.

⁶⁷ Projeto original da Prefeitura do Recife.

3. A PRODUÇÃO DO MERCADO FORMAL NOS EIXOS DE VALORIZAÇÃO

Conforme visto no capítulo anterior, abordamos as condições nas quais se reproduz o mercado imobiliário do Recife. É agora chegado o momento de nos debruçarmos - num enfoque mais detalhado - sobre o produto oferecido pelo setor. Visto à representatividade do bairro de Boa Viagem, dirigiremos nossa atenção para a produção realizada nesta região, tida como um dos seus principais polos de atuação. Nesse sentido, analisamos esta oferta à luz das variantes arquitetônicas, para traçar um perfil das mudanças ocorridas nas últimas três décadas.

3.1. O produto imobiliário: o condomínio vertical

Segundo disposto em trabalho de Amorim e Loureiro (2005), ao núcleo habitacional são atribuídos uma série de valores, tanto tangíveis e quantificáveis (valor de uso, valor de troca, valor econômico) quanto de natureza intangível e não facilmente quantificáveis, como os valores sentimental, estético e simbólico. Desse modo, as mudanças observadas no projeto e no uso deste núcleo estariam ligadas a alterações na estrutura destes valores, decorridas, entre outros fatores, de transformações nas relações e práticas sociais, nos hábitos culturais e na composição familiar. Ainda segundo os autores, a disseminação do edifício de apartamentos como a forma de moradia mais usual para as classes média e alta na sociedade contemporânea estaria ligada a estas transformações. Conforme explicam,

Hoje, a sociedade urbana contemporânea reflete a complexidade de nossa era, sendo multifacetada, formada por uma diversidade de arranjos familiares (famílias uniparentais, casais do mesmo sexo, casais sem filhos, ou as famílias estendidas, geradas por matrimônios consecutivos e divórcios, por vezes formada por sucessivos filhos únicos, com muitos irmãos), além da tendência de envelhecimento da população. Também é caracterizada por altos níveis de violência urbana. A combinação destes fatores contribuiu para dar ao condomínio vertical de apartamento o *status* de forma ideal da habitação. Proteção coletiva, alcançada por meio de estruturas de condomínio organizadas, substituiu a casa isolada individual como o símbolo de proteção e segurança, valores estes compartilhados e desejados por típicas famílias modernas. (AMORIM & LOUREIRO, 2005)

Entretanto, o alcance desta representação prestigiosa – que acarretou na sua ampla aceitação - foi precedido por preconceitos e barreiras sociais. Segundo relatam (op.cit), “historicamente, a coabitação nunca foi vista como um atributo social positivo, sempre denotando o baixo status social da família”. Tendo sua imagem associada à moradia em cortiços e casas de cômodos, esta tipologia habitacional, que foi

introduzida por volta da década de 1930 na cidade como forma construtiva adotada pelos institutos de previdência social, apenas atingiu as classes médias em meados do século. Para o alcance desta população, mais bem posicionada economicamente, em muito contribuiu sua inserção em localizações estratégicas. Como salientam os autores citados (op.cit.), “a localização dos edifícios era um atributo importante para seduzir as famílias, dado que a proximidade do trabalho e de serviços, predominantemente concentrados no centro da cidade, era o ponto fundamental para a venda deste novo produto”. No final da década de 1950, alguns exemplares começam a tomar forma nos subúrbios da cidade, iniciativa que acompanha o deslocamento das populações para estes eixos, como os bairros do Derby, Espinheiro, Madalena e principalmente Boa Viagem. Como apontam Moreira e Freire (2011), “o litoral começava a se valorizar como área de moradia, além de veraneio, ao mesmo tempo em que o edifício em altura passava a ser visto como uma alternativa de moradia”.

Superado o conceito negativo, o produto passa a ser direcionado também para a classe média alta, fato que ocorre com maior ênfase a partir da segunda metade da década de 1970, impulsionado pelo crescimento da atividade de incorporação imobiliária. Como vimos no capítulo anterior, este regime de produção – que se consolida através do Sistema Financeiro da Habitação – concentra a suas atividades nos bairros de melhor situação infraestrutural, notadamente os que possuem um elevado grau de acessibilidade a equipamentos e serviços coletivos, maiores coeficientes de ocupação e uso do solo e terrenos de maior valorização econômica. Esta escolha locacional é para Lacerda (1990) um indicativo da tendência de atuação do mercado nas áreas que lhe proporcionam um menor risco quanto à aceitação do empreendimento. Desta concentração decorreram mudanças no espaço urbano e na sua paisagem, expressas sobretudo pela verticalização do produto imobiliário, em substituição às residências horizontais unifamiliares.

Consolidado nestas áreas, o condomínio vertical passa a constituir a principal oferta do mercado imobiliário formal da cidade, apresentando-se de modo diferenciado segundo a demanda a que pretende alcançar. Em outras palavras, os atributos intrínsecos e extrínsecos ao produto divergem conforme a demanda a que este se destina, especialmente no que concerne à sua capacidade de compra. Assim, a segmentação do mercado torna-se uma circunstância definidora da composição ou formulação das características do produto. Em estudo realizado por Abreu e Tramontano (2009) para o mercado imobiliário paulistano, são levantados como

atributos intrínsecos os aspectos físicos do objeto arquitetônico, tais como oferta de equipamentos condominiais, padrões de acabamento, composição de fachadas, conformação da unidade habitacional (áreas, número de cômodos etc.), entre outros. Por sua vez, os atributos extrínsecos relacionam-se à condição locacional e às características do entorno, avaliados, como vimos no capítulo I, de acordo com a sua inserção na divisão econômica e social do espaço.

Apesar da variedade de aspectos que condicionam a sua produção, para os autores citados a tendência à homogeneização de certas características físicas dos imóveis, especialmente relacionadas ao arranjo espacial das unidades habitacionais, denota uma rigidez na elaboração do produto, que segue reproduzindo esquema baseado na tripartição em setores com funções definidas. Como explicam,

No mercado imobiliário paulistano, a grande maioria dos projetos continua reproduzindo um modelo espacial muito próximo ao dos apartamentos parisienses oitocentistas, caracterizado por recorrências como sua subdivisão em cômodos funcionalmente estanques – desenhados originalmente para o atendimento de atividades específicas – articulados por corredores de circulação e dispostos de forma a configurar as zonas social, íntima e de serviços.

Ainda para tais autores, o modelo adotado reflete o atendimento a um núcleo familiar baseado na estrutura patriarcal, com papéis bem definidos para cada membro: o pai é o provedor financeiro enquanto a mãe é a responsável pela administração do lar e educação dos filhos. Diante da diversidade de arranjos familiares que conformam a sociedade contemporânea, possibilitados por transformações de ordem econômica e social - como a introdução da mulher no mercado de trabalho e a legalização do divórcio, que provocaram a descentralização das decisões e do comando doméstico da figura paterna, por exemplo – novas formas de organização ou novos modos de morar poderiam ser oferecidos. Entretanto, para Abreu e Tramontano (op.cit.), o mercado parece enfrentar essa circunstância de forma tímida:

Numa tentativa de tornar produtos semelhantes mais interessantes para usuários com demandas heterogêneas, têm-se ofertado plantas que permitam alguma possibilidade de alteração no arranjo inicial de seus espaços, mas com limitações no que se refere aos usos. Essa opção aproveita-se de um crescente desejo de personalização por parte de consumidores – fruto da crescente tendência ao individualismo –, exercitando uma visão mercadológica, já que o objetivo seria tornar mais vendáveis produtos espacialmente parecidos, associando-os a uma ideia de flexibilidade, que nem sempre se verifica na prática.

Na referida pesquisa realizada por Amorim e Loureiro (op.cit.) sobre o produto desenvolvido pelo setor imobiliário, a manutenção deste esquema rígido também é observada, o que permite a afirmação de que o mercado segue um padrão quanto à sua organização espacial. A distribuição dos cômodos obedece a um arranjo setorial

pré-estabelecido, independente da área do apartamento e da classe social a que se destinam, gerando um modelo ou uma estrutura espacial, que é formada pela mesma setorização observada no produto paulistano: as zonas social, privada e de serviços. Estas são organizadas “de forma a permitir não somente uma maior centralidade ao setor social, mas, também, fácil acessibilidade ao setor de serviços e isolamento ao setor privado”. (Idem, 2005) Ainda segundo os mesmos (op.cit.), “esta estrutura setorial ordena a interação potencial entre os habitantes, visitantes e estranhos, tornando-a previsível e carregada de significado social”. Desse modo, apesar de ser notada uma variedade de plantas arquitetônicas ofertadas pelo mercado, que nascem de condições específicas de seu terreno de implantação, o esquema que conduz o seu processo de criação é baseado em uma proposta de organização tradicional. A ocorrência frequente deste padrão estrutural denotaria a existência de um genótipo da habitação.

A pesquisa também constatou que a estrutura programática se mostra mais simples ou mais complexa de acordo com a classe social a que os apartamentos se destinam. Assim, as unidades que atendem ao público de maior poder econômico possuem maiores áreas úteis e tendem a um processo de “especialização funcional dos cômodos” (Idem, 2005), ilustrado na inclusão de espaços com funções específicas:

No setor social, por exemplo, a sala única multifuncional encontrada em apartamentos populares e de classe média, é ampliada com a espacialização de atividades específicas a medida que status social aumenta. Assim, surgem as salas de visitas, de jantar, de jogos, de TV – mais recentemente conhecida pelo pomposo apelido de *home theatre*, etc. O aumento no número de rótulos, definindo ambientes específicos, é sinal de uma maior classificação e maior complexidade dos seus atributos. (AMORIM & LOUREIRO, 2005)

Este é o caso também da suíte *master*, denominação que acompanha a ideia de dormitório principal, contendo em seu ambiente os espaços relativos ao *closet* e ao banheiro. Divergindo da tendência à especialização funcional, tem-se o quarto reversível, cômodo observado nos apartamentos pequenos e médios, que abriga funções variadas, a depender do usuário. Para os referidos autores, este elemento coringa - que pode fazer parte do setor de serviços ou privado - revela-se como um componente originado nas necessidades advindas das novas composições familiares, que normalmente não dispõem dos serviços diários de empregadas domésticas.

Além das variações programáticas observadas no apartamento, foram levantadas também alterações desta ordem na área condominial do edifício. Como constatam os autores, “o programa arquitetônico vem se tornando mais complexo nas

últimas décadas, com uma maior disponibilidade de serviços coletivos que estendem os limites e os domínios das unidades privadas”. (Idem, 2005) Assim, ganham mais espaço a prática de atividades físicas com a inclusão da sala de ginástica, e de lazer, com o salão de festas e as áreas recreativas, como piscinas, quadra poliesportiva e *playgrounds* para crianças. Este incremento é, segundo os autores (op.cit), representativo da busca por uma vida cotidiana “mais fácil, prática e mais segura”. Deste modo, podemos inferir que temas como a violência que cerca as metrópoles brasileiras, a dificuldade de mobilidade nestes centros, e a exiguidade de tempo para as atividades físicas e de lazer – relacionada à exigência por parte do mercado de trabalho de uma maior disponibilidade dos profissionais para deslocamentos interurbanos, moldaram a elaboração destes espaços.

Esta valorização da área coletiva do condomínio, que se expressa na sua ampliação por meio da adição de novos equipamentos, responde a uma outra tendência: o movimento de redução da área útil na unidade habitacional que vem sendo delineado desde meados da década de 1990. Para os autores, esta mudança se constitui, na verdade, como uma forma de compensação, à medida que muitas das atividades antes realizadas no domínio privado são agora transferidas para a área coletiva. Segundo agentes institucionais entrevistados ligados ao segmento imobiliário, as mudanças observadas nas esferas coletiva e privada do produto habitacional respondem às novas necessidades e exigências da demanda, que passou a valorizar outros aspectos deste bem:

O que acontece é que, antes, um apartamento de três quartos com 150 m² era composto de pilotis e de uma garagem. Hoje, o meu apartamento de três quartos tem 85 m², com três pavimentos de garagem e duas áreas de lazer (...). O que é que mudou nessa história? Primeiro tivemos que adequar o apartamento, ou seja, a área privativa, que é a área venal, ao gosto do cliente. O segundo aspecto: cada vez mais, itens como segurança, conforto e comodidade foram entrando no dia-a-dia do nosso consumidor. Muito se deve à questão das novas maneiras de viver da população. Você não tem mais aquela mulher que passa o dia todo em casa cozinhando, cuidando dos filhos. Normalmente trabalha, sai. Os filhos vão à escola. O marido também trabalha. E a casa fica abandonada mesmo durante o dia todo⁶⁸.

Temos notado claramente que o mercado tende a unidades menores. Hoje os mercados Recife e Região Metropolitana estão girando em torno a uma média de 70 m². Há cinco anos era 90 a 100 m². Por que? Por que as pessoas tem tido uma vida social fora de seu ambiente de dormitório. Os espaços foram possíveis de serem diminuídos por que as pessoas precisam menos desses espaços. (...) Outro aspecto é que culturalmente as famílias têm se formado mais tarde. (...) Então a tendência natural é que os espaços privados sejam menores, mesmo para as classes mais altas. Antigamente você tinha um mercado gigantesco de apartamentos de 200 m². Hoje é irrisório, muito pequeno comparativamente⁶⁹.

⁶⁸ Trecho de entrevista realizada.

⁶⁹ Idem.

Notamos que as pessoas tendem a, na parte privada, querer o menor, o que significa que na parte comum querem o maior. Pessoas mais abastadas, às vezes, exigem ter alguns compromissos nas áreas comuns, como minicampo, ter uma área verde maior, ter mais espaço para estacionamento. Uma coisa é ter 100 m² de uma área privativa com uma vaga de garagem – um carro só, como era antigamente. Hoje eu preciso de duas a três vagas – só essas três vagas, em área já vão dar uns 40 m² – então são essas contas que se faz⁷⁰.

Uma outra razão apontada pelos entrevistados para tal fenômeno é de natureza econômica. A dificuldade em conseguir financiamentos para os imóveis a taxas compatíveis com o bolso dos compradores, sentida principalmente durante a década de 1990, fez com que o produto residencial passasse por um processo de racionalização, tanto na sua etapa de planejamento e projeto quanto no seu processo construtivo, levando à padronização de soluções tecnológicas.

A verticalização também é um dos fenômenos que tem caracterizado o produto local, especialmente nos bairros de maior concentração de renda, conforme exposto no capítulo anterior. Segundo Leal (2010), a partir de pesquisa realizada sobre a produção imobiliária no Recife, esta mudança no gabarito das edificações se torna mais visível a partir dos anos 1990, quando são observados empreendimentos que chegam a superar o número de trinta pavimentos. As análises tecidas sobre esta variável mostram que durante os anos 1980 -1990, os edifícios que continham entre 05 e 09 pavimentos representavam cerca de 31% do total, a maior concentração. Já entre o período 2001-2008, este percentual é reduzido para 11%. A relação inversa é observada no que concerne aos imóveis com gabaritos superiores a 25 pavimentos. Com percentuais poucos significativos para a produção realizada entre os anos 1980-1990 (representando aproximadamente 0,7% do total), chegam a alcançar cerca de 22% da amostra relativa ao período 2001-2008. Para a autora, estas mudanças estão extremamente vinculadas ao período de vigência do Plano Diretor de Desenvolvimento da Cidade do Recife (PDCR), Lei Municipal 15.547/91 e da subsequente Lei de Uso e Ocupação do Solo (LUOS) - Lei 16.176/96. Como vimos, tais mecanismos estabeleceram parâmetros mais favoráveis à atuação do mercado. Porém, além do marco regulatório, acreditamos que o fenômeno é explicado não apenas pela possibilidade oferecida pela lei de se obter um maior volume de construção, mas também pela valorização alcançada pelo terreno em determinadas localizações. Conforme exposto no capítulo I, tal fato proporciona aos proprietários fundiários a vantagem de exigir uma negociação diferenciada - dado o seu poder de monopólio – que lhe permitirá extrair sobrelucros de localização. Desse modo, as localizações de

⁷⁰ Idem.

maior valorização tendem a se caracterizar pelo aproveitamento máximo do solo. É o que nos mostra o relato de agente imobiliário:

A expectativa do proprietário fundiário, quando vamos negociar, é de um prédio verticalizado, que tenha muita construção, até por que as negociações são feitas em função do que cabe no terreno - muitas vezes é uma permuta por área construída. Então essa invenção de prédio alto não é das construtoras. (...) Não podemos, num lugar que cabe um prédio de 30 andares, oferecer uma proposta de 15, por que vamos perder para o concorrente⁷¹.

À luz das tendências observadas nos trabalhos expostos, partiremos agora para a averiguação do comportamento da oferta habitacional local em bairro de alta concentração de investimentos imobiliários: Boa Viagem. A delimitação geográfica responde à busca pela caracterização do produto desenvolvido em região de alta valorização. A partir do conhecimento da heterogeneidade do bairro, observada nas diferenças dos preços fundiários praticados em algumas localizações – conforme demonstrado em trabalho de ALVES (2009), procedemos a um estudo mais detalhado, baseado na divisão do bairro em três grandes zonas: o setor I, que corresponde à Avenida Boa Viagem e Rua dos Navegantes – assinaladas também em nossas entrevistas como os eixos de maior valorização imobiliária; o setor II, que compreende os eixos das Avenidas Conselheiro Aguiar e Eng. Domingos Ferreira, estendendo-se até Rua Setúbal; e por fim a área III, abrangendo o trecho compreendido imediatamente após este eixo até o limite do bairro. O estabelecimento desta divisão nos permitirá observar as diferenças do produto segundo sua localização no bairro.

⁷¹ Retirado de entrevista concedida à autora.

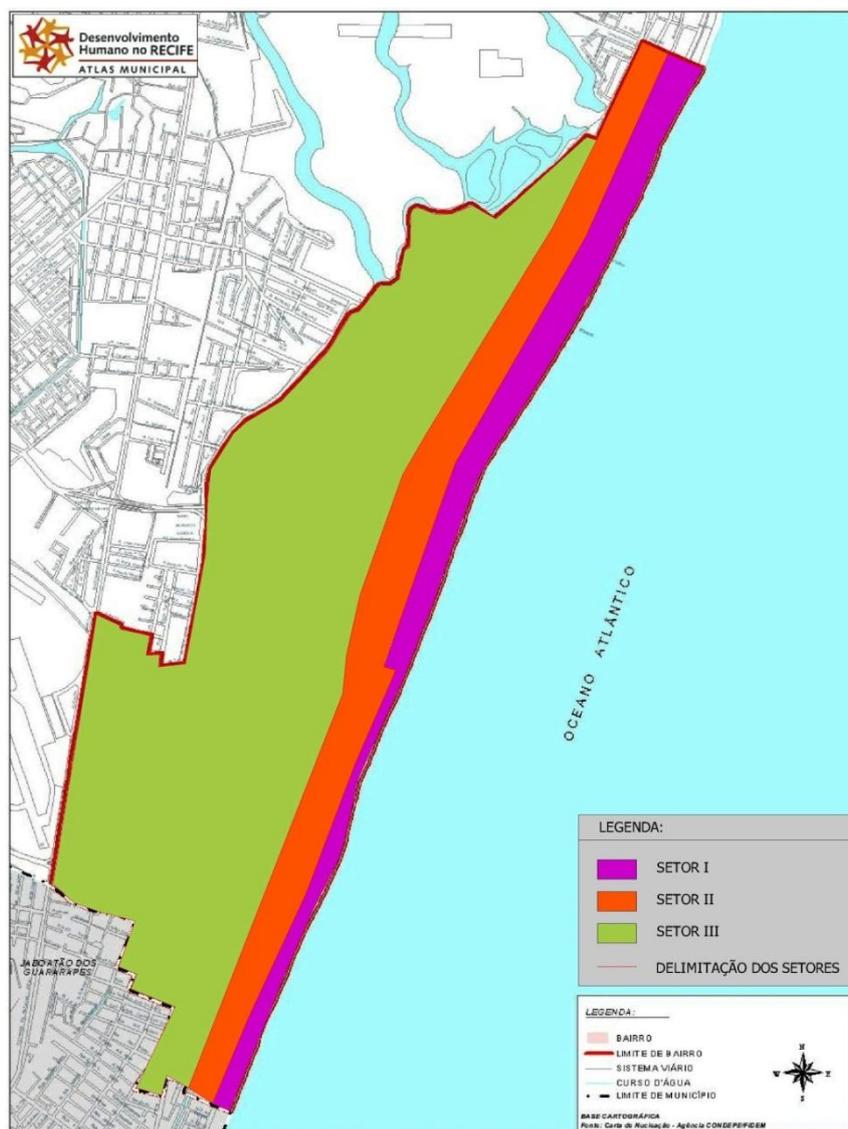


Figura 14: Demarcação da divisão procedida no bairro de Boa Viagem.
Fonte: www.recife.pe.gov.br, com intervenção da autora.

3.2. A oferta habitacional em Boa Viagem

Conforme consta na introdução deste trabalho, a construção da caracterização do produto ofertado no bairro foi pautada no banco de dados da pesquisa “Produção Imobiliária no processo de organização do espaço metropolitano do Recife”, desenvolvida no Núcleo de Gestão e Políticas Públicas (NUGEPP) da Universidade Federal de Pernambuco (LEAL, 2010). Da amostra total colhida - 1046 unidades (ver tabela em anexos) – foram coletados para as macrozonas sul superior e sul superior médio um total de 365 empreendimentos para todo intervalo pesquisado (1980-2007). Considerando este conjunto, dois recortes foram efetuados. Primeiramente, foram selecionados apenas os imóveis pertencentes à área em estudo, Boa Viagem - que inclui a localidade denominada como Setúbal, segundo a Lei Municipal 16.293/ 97. Nesta delimitação geográfica, encontramos um total de 343 unidades. A partir deste

recorte, selecionamos os imóveis categorizados como habitacionais, já que na pesquisa foram coletados também imóveis direcionados a outros usos. Assim, chegamos ao número de 314 empreendimentos.

De posse desses dados, empreendemos análises direcionadas à construção de resultados que indicassem a evolução da estrutura arquitetônica deste produto no período estudado. Além de observar as mudanças procedidas, esta análise nos permitiu identificar os padrões morfológicos mais empregados pelo mercado na configuração deste bem durante cada intervalo da série temporal pesquisada. Para a definição dos atributos arquitetônicos a serem investigados, partimos das tendências de produção identificadas nos trabalhos de Amorim e Loureiro (2005) e Leal (2010). Desse modo, definimos como variáveis avaliadas para o conjunto produzido no bairro – considerando os três setores delimitados – o programa de necessidades do empreendimento – com foco na unidade habitacional e nos equipamentos de lazer da esfera condominial, o arranjo espacial da unidade habitacional e sua área útil e o grau de verticalização da edificação.

3.2.1. Área útil

Para o exame desta variável, agrupamos os dados coletados em cinco grupos: apartamentos até 55 m², de 55,01 a 75 m², de 75,01 a 100 m², de 100,01 a 135 m² e superiores a 135 m². A divisão foi pautada na observação dos padrões mais ofertados pelo mercado local, realizada através de leitura do relatório do Índice de Velocidade de Vendas para a Região Metropolitana do Recife. Realizada esta divisão, cruzamos estas informações com os dados referentes ao ano de construção dos imóveis, segundo disposto no banco utilizado.

Analisando o seu comportamento no trecho relativo aos eixos Avenida Boa Viagem e Rua dos Navegantes (setor I), observamos a predominância de apartamentos de mais de 135 m² em todos os intervalos temporais estudados. No período situado entre os anos 1980-1990, este tipo de apartamento chega a superar o valor de 70% do total pesquisado. Entre os anos 1991 e 1995, unidades com áreas entre 75 e 100 m² são encontradas, chegando a representar cerca de 30% do total para o período. A partir de 1996, as unidades de menor área (com até 55 m²) são inseridas na localização, alcançando a cifra de 22% no intervalo seguinte (2001-2007). Acreditamos que tal fato pode estar atrelado ao aumento da oferta de *flats* ou *studios* de alto padrão, tipo de moradia compacta que tem como público alvo os jovens executivos. Como o bairro passou a sediar escritórios de grandes empresas, tal

população tem aumentado, o que fez o produto entrar na linha de produção de algumas grandes incorporadoras de atuação local.

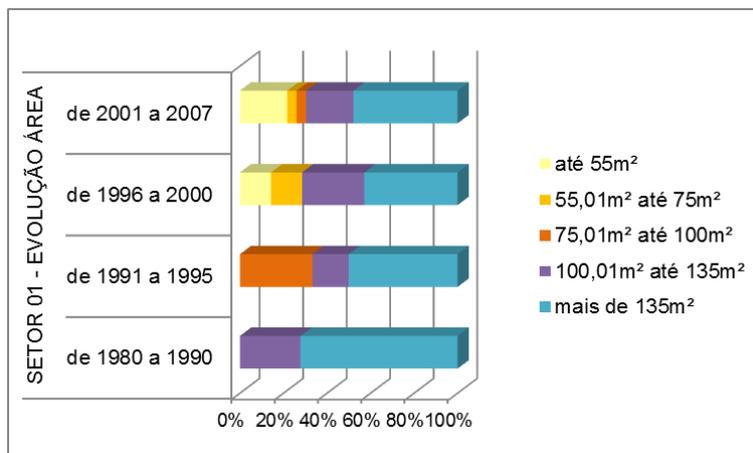


Figura 15: Evolução da área útil no setor I de Boa Viagem.

Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

Para o setor II, os resultados encontrados divergem sensivelmente dos relacionados aos primeiros. Neste, a oferta é mais diversificada, apresentando comportamento variado em todo o recorte temporal analisado. De um modo geral, podemos observar a predominância de unidades com áreas maiores (superiores a 100 m²) nos intervalos temporais iniciais, que juntas representam 41% (1980-1990) e 60% (1991-1995) da oferta. Nos períodos subsequentes, a tendência se reverte, prevalecendo os apartamentos pequenos e médios. Nesse contexto, vale salientar o crescimento da oferta de unidades que possuem até 55 m², que entre os anos 2001-2007 chegou a representar 45% do total relativo ao período.

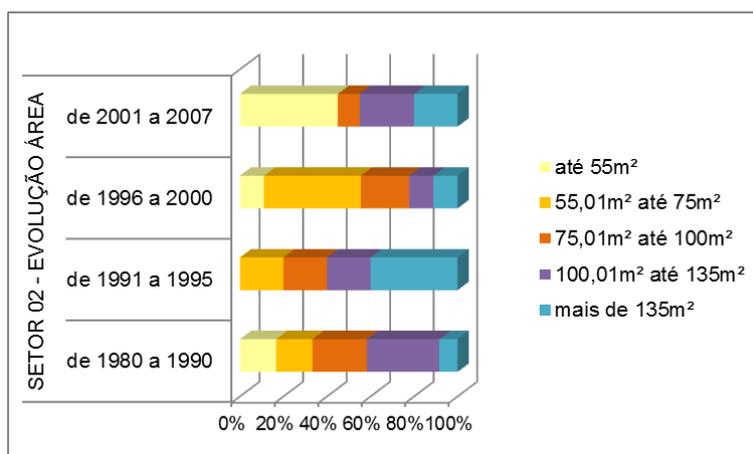


Figura 16: Evolução da área útil no setor II de Boa Viagem.

Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

O decréscimo da oferta de apartamentos grandes também é notado no setor III. Entre os anos 1980-1990, a soma das unidades com áreas superiores a 100 m² representava cerca de 40% da amostra, passando a 32% no período seguinte. A

queda de seu percentual se dá de forma mais acentuada entre os anos 1996 e 2000, quando o índice encontrado é de, aproximadamente, 10%. Neste mesmo período, apresenta incremento percentual a oferta de unidades médias (de 75 a 100 m²) – que passa de 32 para 41,5% - e pequenas (até 55 m²). Estas saltam de 4 para 22%, num movimento semelhante ao observado no setor II. Durante os anos 2001- 2008, a distribuição da oferta se dá de forma mais equilibrada. O índice relativo às unidades pequenas é mantido, porém os apartamentos de maiores áreas voltam a apresentar valores mais expressivos no conjunto.

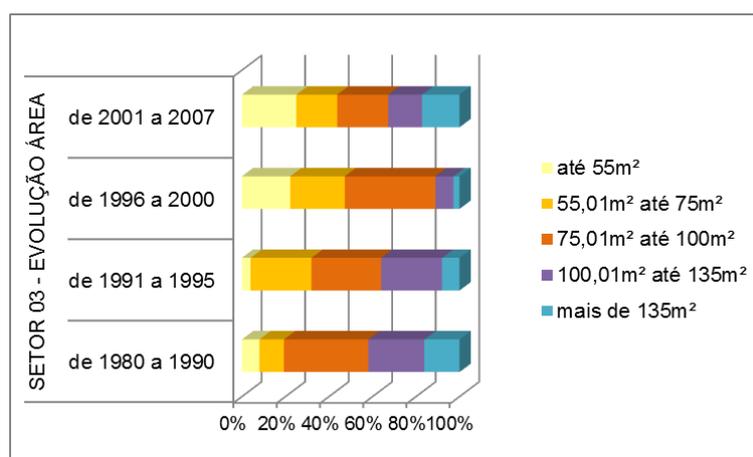


Figura 17: Evolução da área útil no setor III de Boa Viagem.

Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

O conjunto de áreas predominantes em cada setor tem influência direta na composição do número de unidades por andar. Sendo assim, temos para o setor I, a maior concentração de um único apartamento oferecido por pavimento (53%). Já a produção de edifícios que conjugam duas unidades por andar apresenta um percentual de 32%. Este é, por sua vez, o padrão mais empregado nos setores II e III, o qual representa, respectivamente, 47% e 51% dos dados coletados para cada uma das regiões. A este padrão, segue-se a oferta do tipo quatro unidades por pavimento, conformando aproximadamente 29% do total para o setor II e 26% para o setor III.

Ao relacionarmos os resultados obtidos para a variável área útil com o quantitativo de dormitórios, temos que, acompanhando a prevalência de amplas unidades, é no setor I onde está concentrada a maior oferta de apartamentos com quatro dormitórios. Nos demais setores, o tipo de unidade com três quartos configura-se como o mais produzido, notadamente no setor III, onde representa 53% da amostra colhida para a área, como podemos observar no gráfico abaixo.

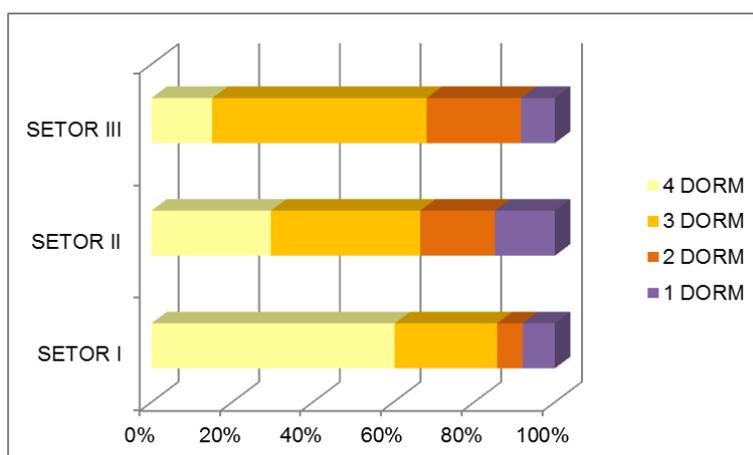


Figura 18: Padrão de ofertas predominantes nos setores demarcados.

Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

A partir da identificação do tipo de apartamento mais produzido em cada setor, realizamos análises sobre o seu comportamento para os diversos recortes temporais estudados, a fim de identificar o aumento ou a redução das áreas empregadas nos padrões mais frequentes. O procedimento estabelecido para essa análise foi centrado no cálculo das áreas médias praticadas em cada intervalo. Os resultados podem ser observados no gráfico abaixo. Desse modo, temos que, para o setor 01, a área média encontrada nos apartamentos de quatro dormitórios entre os anos 1980-1990 é de, aproximadamente, 200 m², valor que apresenta uma leve variação no intervalo de tempo seguinte (1991-1995), passando a 195 m². Entre os anos 1996 - 2000, este número é significativamente reduzido (146 m²). No intervalo final, a área média encontrada volta a crescer, chegando a 169,5 m². No setor 02, esta variação também é percebida. O valor médio encontrado inicialmente para os apartamentos de três dormitórios é de 102,5 m². Após apresentar um leve incremento (110 m²) entre os anos 1991-1995, este valor decaiu para 72 m² no período subsequente (1996-2000), alcançando a média de 95 m² no intervalo final (2001-2007). O setor 03, por sua vez, apresenta um movimento de redução contínuo, partindo de 102 m² (1980-1990) para cerca de 80 m², média obtida para as unidades de três dormitórios produzidas entre os anos 2001-2007.

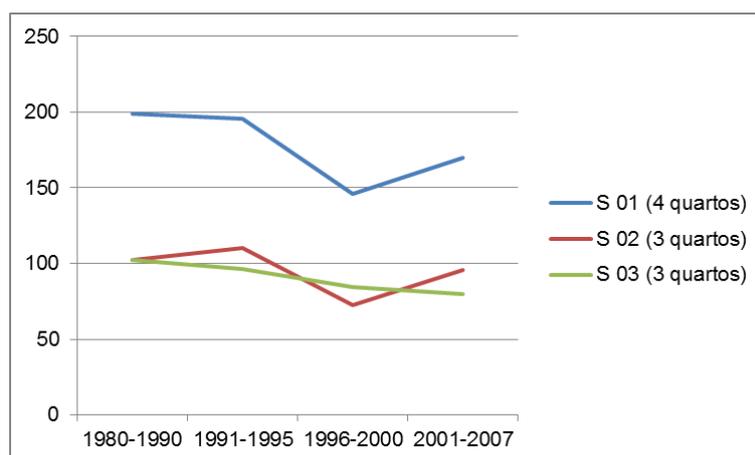


Figura 19: Evolução das áreas médias praticadas em cada setor.

Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

Os dados acima nos confirmam que os padrões usualmente oferecidos no bairro tem sofrido um processo de redução de suas áreas, como já apontado anteriormente nos trabalhos expostos e nos relatos de profissionais do mercado, atingindo a todos os setores pesquisados. Em alguns casos, essa redução é bastante acentuada, levando-se em conta as diferenças programáticas. Para ilustrar melhor este processo, selecionamos dois exemplos de plantas, contidas no banco de dados da citada pesquisa. No primeiro caso, com área útil total de 51,5 m², é oferecido um programa arquitetônico com três quartos, sendo um deles reversível, e três banheiros, além dos ambientes que conformam os setores social e de serviços (sala, varanda cozinha e área de serviços). No segundo caso, encontram-se distribuídos em área de 98,47 m² dois quartos, duas suítes – sendo uma máster, salas de estar e jantar, varanda, cozinha área de serviços e dependência. Em resumo, constitui-se de apartamento tipo quatro quartos com menos de 100 m² de área útil.

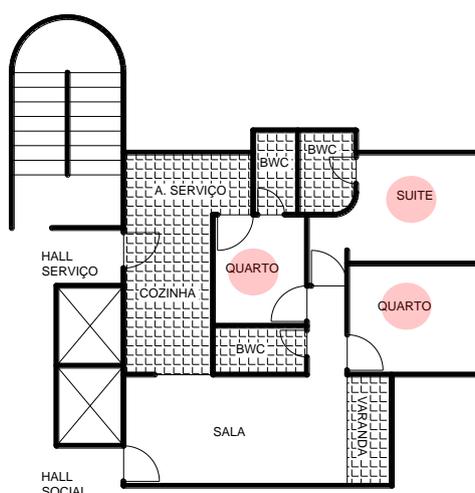


Figura 20: Exemplo de apartamento com 03 quartos e 51,5 m², nos setor III de Boa Viagem.

Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010).

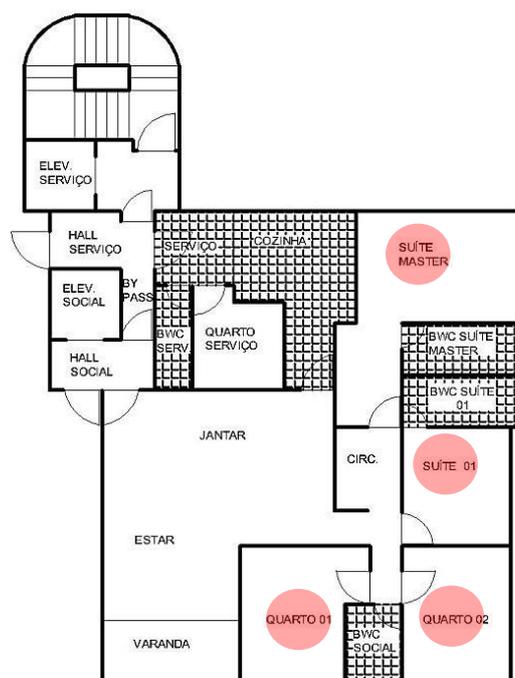


Figura 21: Exemplo de apartamento com 04 quartos e 98 m², no setor III de Boa Viagem.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010).

3.2.2. Programa de Necessidades e Arranjo espacial da unidade habitacional

Para a análise do programa de necessidades e do arranjo espacial do produto imobiliário, selecionamos um conjunto de plantas esquemáticas catalogadas no banco de dados da citada pesquisa. A composição desta amostra foi pautada em alguns critérios. A seleção buscou contemplar exemplares situados em várias localidades do bairro, projetados nos distintos intervalos temporais estudados, contendo entre três e quatro dormitórios, como vimos, as ofertas mais representativas do mercado. O alto grau de saturação dos resultados obtidos comprovou ser o número de casos avaliados suficientes para este estudo.

Com relação ao programa, observamos que as unidades localizadas no setor I contam com uma maior diversidade na sua composição. Neste, o padrão quatro dormitórios é o mais usual, conforme já demonstrado, podendo ser encontrado no formato quatro suítes – oferta predominante, representando cerca de 36% do total– ou na disposição dois quartos e duas suítes (19,4%). Além das peças habitualmente presentes (cozinha, salas de estar, jantar e serviços), são encontradas em algumas unidades desta localização cômodos como o estar íntimo, o gabinete e a copa, integrada ou não à cozinha. É possível encontrarmos também mais de uma varanda, ocorrência notada principalmente nas plantas produzidas durante o período 1980-1990, característica que se deve à normativa municipal que vigorava na época – a Lei

de Uso e Ocupação do solo n. 14.511/83, a qual regulamentava a não inclusão deste cômodo no cômputo da área total de construção.



Figura 22: Planta esquemática de apartamento produzido durante a década de 1980-1990, situado na Av. Boa Viagem.

Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010).

Nos demais setores, a estrutura programática não apresenta grandes variações. O programa que predomina nos apartamentos – sobretudo no setor III - é a combinação dois quartos, uma suíte e um banheiro social, na zona íntima, cozinha, serviços e dependência de empregada, na zona de serviços e salas de estar, jantar e varanda na zona social. Nesta conformação, a única mudança percebida ao longo dos intervalos pesquisados refere-se à zona de serviços. Em análise, detectamos que, na produção desenvolvida nos últimos anos (2001-2007), passou a se tornar mais frequente a integração dos ambientes da cozinha com a área de serviços, a qual tem sido projetada como um prolongamento da primeira, tendo suas dimensões reduzidas. Ao compararmos com o produto dos anos 1980-1990, percebemos que neste intervalo a compartimentação das funções constituía-se como o padrão mais utilizado.

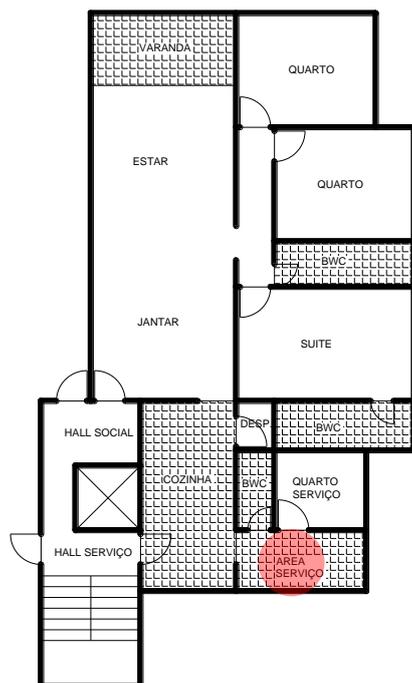


Figura 23: Planta esquemática de apartamento produzido durante a década de 1980-1990.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010)

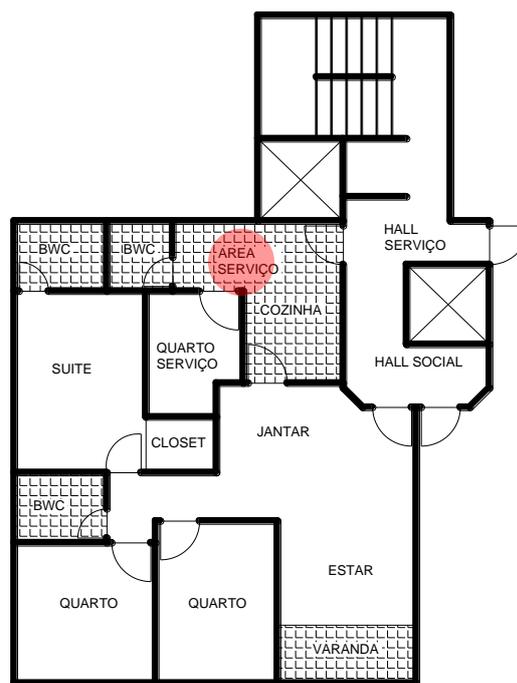


Figura 24: Planta esquemática de apartamento produzido durante a década de 1980-1990.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010)

Sobre o arranjo espacial, uma das primeiras constatações obtidas pela nossa análise foi a pouca diversidade na distribuição espacial dos cômodos, não sendo identificadas diferenças significativas ao longo de todo recorte temporal estudado. Como já apontado nos estudos de Amorim e Loureiro (op.cit.), o produto elaborado pelo mercado baseia-se na tripartição funcional, composta pelas zonas social, íntima e de serviços. A representação esquemática em forma de fluxograma deste conjunto revelou que tais zonas se articulam segundo uma ordem padrão, com variações mínimas. Nos apartamentos de maiores áreas, mais comumente situados no setor I, é comum a existência de uma circulação que faz a conexão entre as três zonas, atuando como um elemento de distribuição. Já nos apartamentos pequenos e médios, encontrados com maior frequência no setor II e sobretudo no III, temos a ligação direta entre a zona social e a de serviços. Nestes casos, a circulação distribui os fluxos entre as zonas social e íntima.

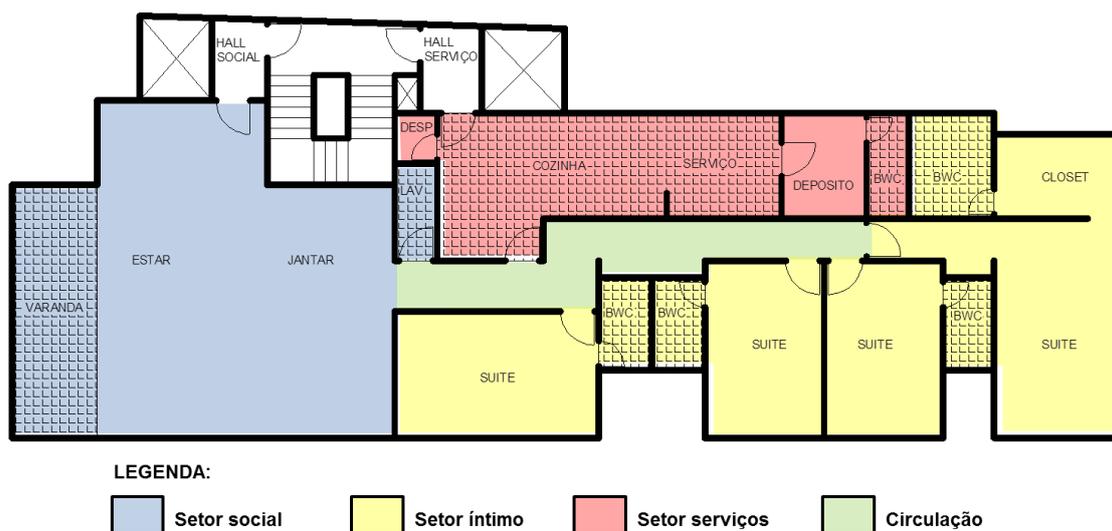


Figura 25: Planta esquemática de apartamento localizado na Avenida Boa Viagem, projetado em 2001.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010).



Figura 26: Croqui de apartamento localizado na Rua dos Navegantes, projetado em 2003.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010).

Ainda sob a perspectiva de análise dos fluxos, pequenas variações são notadas no arranjo dos espaços. Dentre o conjunto de plantas analisados, observamos que o acesso principal ora se faz pela sala de jantar ora pela sala de estar, em proporções muito semelhantes. Em raros casos, encontramos a presença do vestíbulo nos apartamentos mais amplos. Quanto ao acesso de serviços, na grande maioria dos casos, este se dá através da área de serviços. Em poucos exemplos, foi constatada a

conexão cozinha – *hall* de serviços. Os esquemas em fluxogramas dispostos abaixo ilustram as situações encontradas:

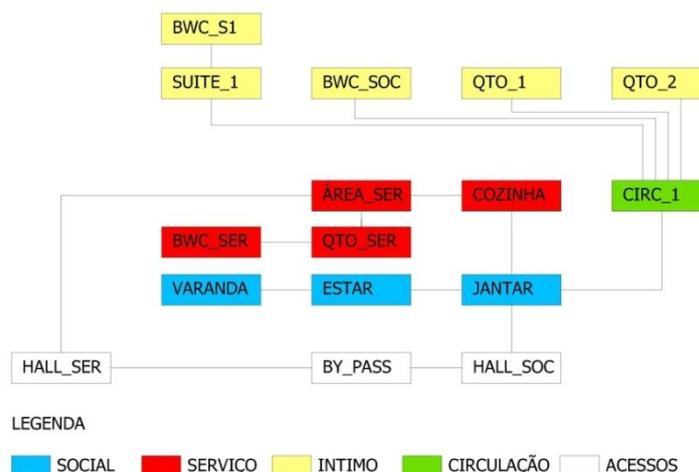


Figura 27: Esquema de fluxograma dos apartamentos em Boa Viagem.
Fonte: elaboração da autora.

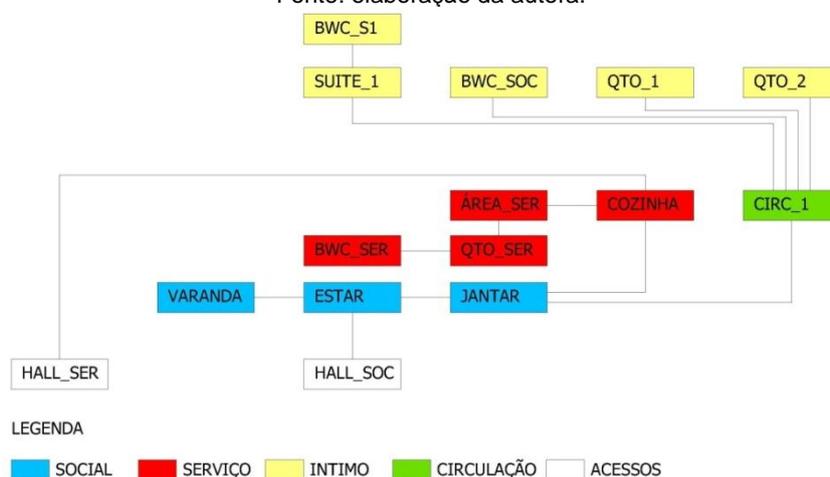


Figura 28: Esquema de fluxograma dos apartamentos em Boa Viagem.
Fonte: elaboração da autora.

Sobre a área de lazer condominial, constatamos que a presença de determinados equipamentos tem se tornado cada vez mais frequente na produção imobiliária do bairro, processo percebido em todos os setores pesquisados, com sutis variações. No trecho compreendido entre os eixos mais próximos à orla (a Avenida Boa Viagem e a Rua dos Navegantes), equipamentos como a piscina e o salão de festas estavam presentes em cerca de 30% da amostra coletada para o período concernente aos anos 1980-1990, sendo os mais oferecidos. Os demais obtiveram percentuais pouco significativos ou não foram registrados. No intervalo seguinte (1991-1995), destacamos a presença do salão de festas em mais de 80% dos edifícios avaliados. A partir de 1996, é notado um incremento considerável na oferta de alguns itens, sobretudo piscina - encontrada em 78,5% dos casos, sauna (42,5%), sala de ginástica (28,5%). No último período analisado, o movimento de ascensão percentual

é continuado em quase todos os equipamentos listados, à exceção da piscina, que mantém o índice anterior, e o salão de festas, que apresenta declínio, passando de 85 a 56%.

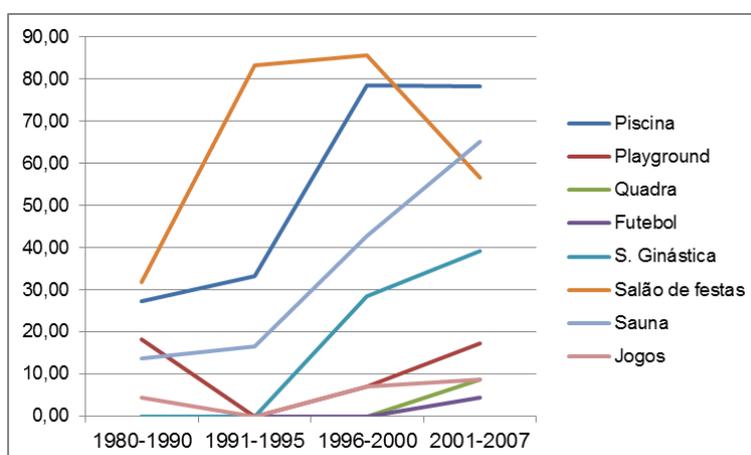


Figura 29: Incidência de equipamentos de lazer nos edifícios do setor I de Boa Viagem.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

Com relação ao setor II, alguns resultados encontrados são semelhantes aos relatados para o setor I. Os equipamentos de maior predominância na coleta referente a todo período pesquisado são os mesmos observados: o salão de festas e a piscina, seguidos da sauna. A partir do ano de 1996, observamos um crescimento mais significativo dos demais itens listados, destacando-se a sala de ginástica. Nos anos seguintes (2001-2007), salientamos a deflexão no movimento anteriormente percebido, quando alguns itens têm seus percentuais reduzidos.

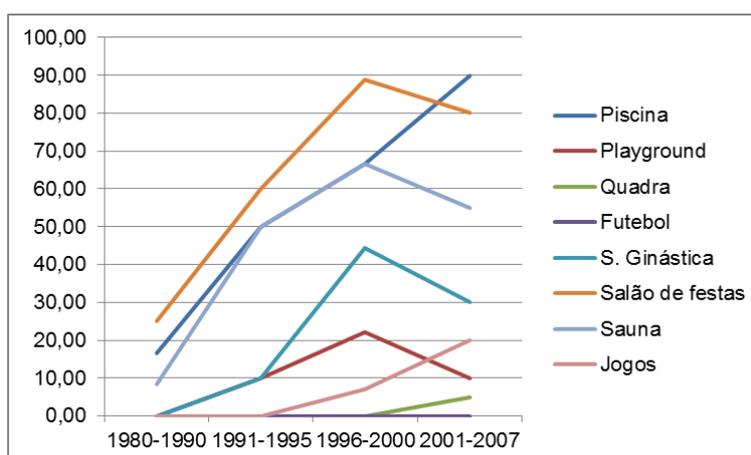


Figura 30: Incidência de equipamentos de lazer nos edifícios do setor II de Boa Viagem.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

Ao contrário do observado no setor II, os resultados obtidos para o setor III constituem uma linha de crescimento constante para os equipamentos avaliados. Como acontece nos demais, o salão de festas e a piscina apresentam-se como os mais ofertados, junto à sauna e a sala de ginásticas. Observamos que alguns itens

que não obtiveram representatividade nos demais setores, como a quadra e o minicampo de futebol, apresentaram percentuais mais elevados nesta região.

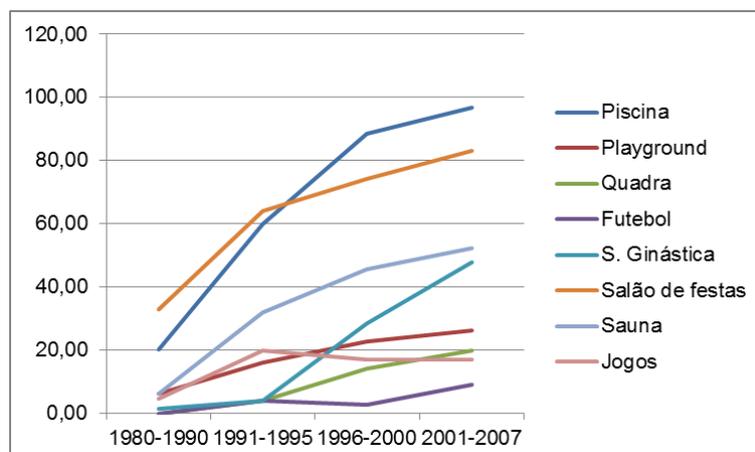


Figura 31: Incidência de equipamentos de lazer nos edifícios do setor III de Boa Viagem.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

3.2.3. Verticalização

O estudo evolutivo do processo de verticalização que tem acometido o bairro de Boa Viagem foi realizado a partir do cruzamento de informações relacionadas ao ano de construção e número de pavimentos das edificações projetadas para o bairro, disponíveis no banco de dados já mencionado. Assim, para os imóveis localizados no setor I, obtivemos os seguintes resultados: entre os anos 1980 -1990, a produção de maior predominância situava-se na faixa de 10 a 14 pavimentos, com 43% do total para o período; Na série temporal seguinte, é notado o aumento percentual da produção de edifícios que possuem entre 20 a 24 pavimentos; A partir de 1996, a oferta de edificações com gabaritos superiores a 25 pavimentos ganha representatividade, detendo cerca de 30% da amostra. No intervalo de tempo final, esta se consolida como padrão de produção predominante, compondo aproximadamente 65% dos imóveis coletados no período. Interessante ressaltar que neste setor a oferta de edifícios de menor porte – com gabaritos entre 05 e 09 pavimentos – é apenas encontrada durante os anos 1980-1990, de modo tímido.

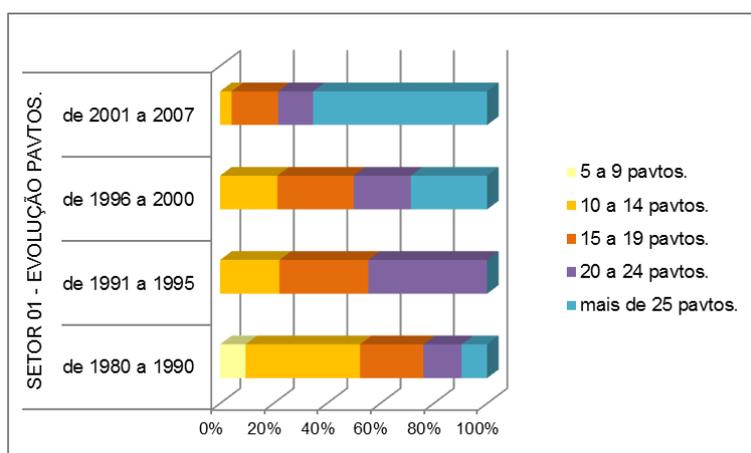


Figura 32: Evolução do número de pavimentos nos edifícios do setor I de Boa Viagem.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

À diferença do constatado no setor I, temos como padrão prevalecente no setor II, para os anos 1980-1990, a produção de edifícios de menor altura, com gabaritos na faixa de 05 a 09 pavimentos. Estes conformam 50% da amostra colhida para o período. Neste mesmo intervalo, não foram encontrados edifícios de alturas pertencentes à última categoria analisada. Os mesmos são observados na série temporal seguinte (1991-1995), ainda com índices discretos (10%). Destacam-se, neste período, a produção de imóveis que contém entre 20 e 24 pavimentos. Na série 1996 – 2000, predominam as edificações de porte médio (de 10 a 19 pavimentos). Já a oferta de edifícios de maior altura mantém o mesmo índice observado no período anterior. Este quadro muda significativamente no intervalo de tempo posterior, quando este padrão passa a representar 45% do total relativo ao período. Em contrapartida, a oferta de edifícios conformados por 10 a 14 pavimentos não é mais observada.

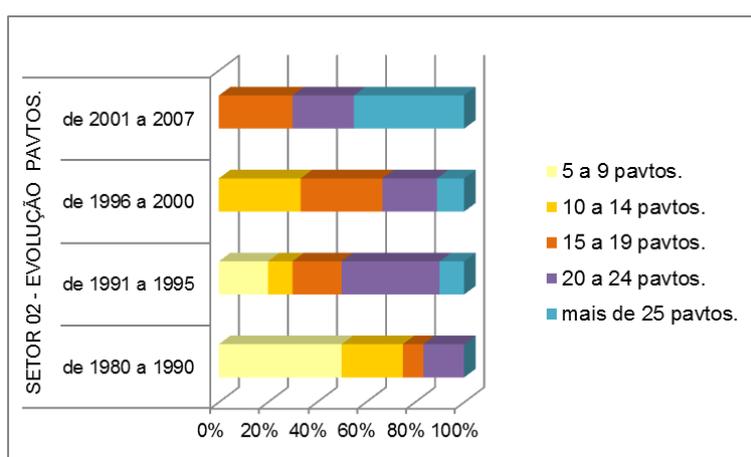


Figura 33: Evolução do número de pavimentos nos edifícios do setor II de Boa Viagem.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

No setor III, também são percebidas mudanças nos níveis de verticalização impressos pelo mercado no seu produto. Ao analisarmos o conjunto produzido nos

primeiros anos de nosso recorte temporal, é possível percebermos a existência de certo equilíbrio entre os padrões mais ofertados, cada qual respondendo por cerca de 30% do total. Completando este quadro, está a oferta categorizada na faixa de 20 a 24 pavimentos, que detém índice percentual 8% da amostra do período. Na série subsequente (1991-1995) prevalece a produção de edifícios de gabaritos médios, representando 64% da coleta. No período compreendido entre os anos 1996 e 2000, adquire relevância percentual o padrão de produção que possui entre 20 e 24 pavimentos, com 37%. É apenas neste intervalo temporal que foram detectados em nossa amostra edifícios de gabaritos superiores a 25 pavimentos, fato que diverge do ocorrido nos demais setores. Nos anos seguintes (2001-2007), este tipo de oferta se consolida na área, alcançando o índice de 50,7% dos edifícios projetados no período.

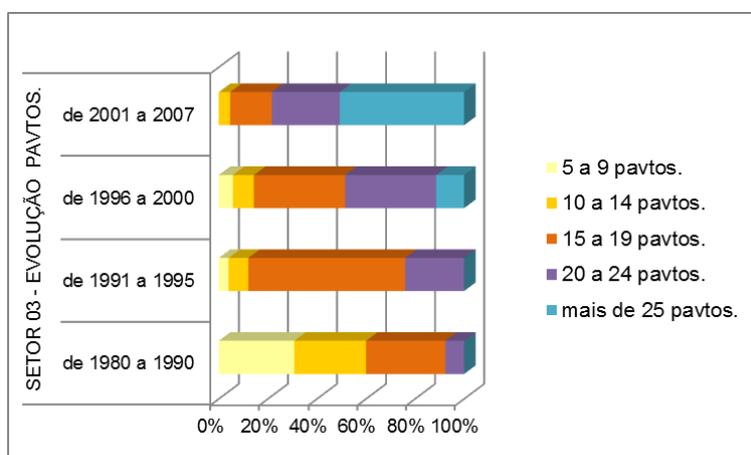


Figura 34: Evolução do número de pavimentos nos edifícios do setor III de Boa Viagem.
Fonte: Base de dados da pesquisa Produção Imobiliária (LEAL, 2010), com organização da autora.

Complementando a caracterização do produto quanto à sua forma, os dados contidos na citada pesquisa permitiram levantar mais uma conclusão a respeito do porte ou escala dos empreendimentos realizados, além de seu grau de verticalização: sua conformação em um ou mais blocos. Os resultados desta averiguação mostram um percentual quase unânime: cerca de 95% dos produtos ofertados no bairro são conformados por uma única torre.

Após analisadas algumas das características presentes na produção imobiliária desenvolvida no bairro a partir de critérios locacionais, observamos como estas se modificam de acordo com a região na qual o produto se insere. Nesta perspectiva, podemos afirmar que sua elaboração reflete os padrões de distinção espacial que servem de guia para a atuação do setor imobiliário. Assim, em eixo de elevado *status* social, consagrado pela vista permanente que oferece aos seus moradores - a praia de Boa Viagem, um dos atrativos de maior prestígio da cidade - predominam apartamentos de áreas mais amplas que os oferecidos no restante do bairro, contendo

um programa de necessidades de maior complexidade, dispostos em torres com áreas condominiais cada vez mais equipadas. Neste setor, o nível de verticalização é mais acentuado, consequência, entre outros fatores, das normativas urbanísticas que regulamentaram a área e da alta valorização fundiária que possui.

À medida que nos afastamos da orla marítima, notamos que o padrão de produção se modifica. Dos apartamentos de luxo, passamos, no setor II, à predominância de unidades menos exuberantes. Já no setor III, os padrões de áreas medianas tornam-se os mais frequentes, com programas mais simples. Algumas características, entretanto, são comuns a todo conjunto produzido. É o caso, por exemplo, da valorização da esfera condominial. Assim como ocorre no setor I, percebemos também nos demais a ampliação desta, processo que se dá ao longo de toda década de 1990, sendo notado com maior ênfase na produção realizada entre os anos de 1996-2000, quando os índices obtidos apresentam um significativo crescimento. Além da aparelhagem das áreas comuns, o incremento do grau de verticalização também atinge estes setores, expresso na substituição paulatina da produção de edifícios de menor porte pelos de maior gabarito. Esta transformação ocorre de modo mais intenso a partir do ano de 2001, quando passam a prevalecer edificações de altura superior a 20 pavimentos. À diferença do primeiro setor, nesses últimos os índices encontrados para a série de maior grau – que corresponde aos gabaritos superiores a 25 pavimentos – são um pouco menores.

Uma vez levantadas as características e as tendências que cercam o produto imobiliário, localizado mais especificamente em Boa Viagem, daremos continuidade a esta análise no capítulo a seguir, focando numa nova denominação de produto que chega à cidade: os condomínios *resorts*.

4. OS CONDOMÍNIOS *RESORTS* APORTAM NA CIDADE.

A insegurança prende as pessoas dentro de casa. O trânsito deixa percursos simples extremamente estressantes. Dois dos principais problemas da vida das grandes cidades abriram um novo nicho de mercado para a construção civil. Agora os edifícios estão vindo com tudo incluso: lazer e serviços. É a onda do condomínio-clubes que começou no Sudeste e já tem um grande público na Região Metropolitana do Recife ⁷².

Nos últimos anos da década de 2000, assistimos a introdução de empreendimentos residenciais na cidade que carregam novos rótulos. *Residencial resort, home resort, home club, residencial clube* são algumas das denominações encontradas em suas propagandas. Baseados no conceito do condomínio clube, são constituídos por um conjunto de edifícios que dividem uma infraestrutura comunitária – principalmente ligada ao lazer, cercados por muros ou grades e dotados de equipamentos de segurança.

Tais empreendimentos parecem conter as premissas básicas que fundamentam os famosos condomínios fechados, tipo de moradia das classes médias e altas comum nas periferias das grandes metrópoles brasileiras. À diferença do termo empregado nas análises recorrentes, os empreendimentos a que nos referimos têm sido implantados na malha urbana consolidada da cidade, em áreas dotadas de equipamentos públicos e coletivos de boa qualidade. Apesar das diferenças relacionadas à localização, as razões que embasam a sua criação parecem ser as mesmas do fenômeno citado:

[...] o aumento da sensação de insegurança e da violência urbana, aliado à incapacidade do Estado em assegurar certos serviços considerados básicos como a segurança do cidadão; o desaparecimento do sentimento de comunidade, inexistente hoje nas grandes cidades e o aumento das desigualdades sociais. Encontramos ainda a questão do *status* social, vinculada à vontade de viver sob uma certa homogeneidade social por parte de alguns grupos sociais. (UEDA, 2004 apud MAMMARELLA & BARCELLOS, 2008)

Não é à toa, pois, que o seu argumento de venda central é delineado pelo apelo à segurança, somadas às ideias de comodidade e praticidade, encontradas frequentemente nos prospectos promocionais das suas ricas campanhas midiáticas. Assim, tem-se a soma de duas lógicas: a de estar dentro da cidade, em áreas que dispõem de uma rede de serviços diversificada, mas ao mesmo tempo apartada dela, contando para isso com uma infraestrutura ampliada que vai além da moradia. Dentro

⁷² Trecho da reportagem “Apartamento com cara de clube”, publicada pelo Jornal do Comércio em 16 de outubro de 2008. Disponível em: http://www.queirozgalvao.net/noticia/click.php_not_55.html. Acesso em 18 de maio de 2011.

desta concepção, dois empreendimentos se destacam pelo seu porte bem como pela magnitude dos investimentos realizados. São eles o *Evolution Shopping Park* e o *Le Parc Boa Viagem*, vendidos pelas suas incorporadoras como condomínios *resorts*. A fim de entendermos melhor as suas propostas conceituais e projetuais, procederemos, neste capítulo, às suas análises. Antes, porém, convém conhecer o perfil das empresas imobiliárias responsáveis pela sua produção.

4.1. A atuação das incorporadoras produtoras

Segundo informações dispostas em *website* da empresa, a Moura Dubeux tem atuado de forma consolidada em várias capitais do Nordeste. Além de Recife, onde tem sua sede e iniciou suas atividades na área de incorporação e construção – em 1983, passaram a conformar o seu mercado a partir do ano de 2007 as cidades de Maceió, Fortaleza, Salvador e Natal, capital em que atualmente se destaca como maior construtora ⁷³. Conforme divulgado em reportagem produzida pela revista Valor Econômico ⁷⁴, esse processo de expansão lastreou-se na capitalização via emissão de debêntures para o FGTS, opção que veio a substituir uma oferta primária de ações que a empresa realizaria na bolsa de valores. Como o mercado financeiro não apresentou condições favoráveis à época, a operação foi suprimida.

No conjunto de sua produção, estão os já mencionados produtos de alto padrão e luxo destinados às classes alta e média - que se constituem morfologicamente por edifícios isolados no lote, com apartamentos de áreas variantes entre 80 e 450 m², compostos por dois a quatro dormitórios, com preços numa faixa de R\$ 2 mil a R\$ 7 mil por m² de área privativa (unidade habitacional)⁷⁵; a linha *Beach Class*, que também oferece produtos de médio a alto padrão, porém de diferentes tipologias: são os *flats*, *resorts* e residenciais com serviços especializados, que têm como localização as áreas de grande potencial turístico – um exemplo é a faixa litorânea do complexo de Porto de Galinhas, no município de Ipojuca – sendo por isso direcionados também para o público externo; e por fim, os produtos da marca *Vivex*, subsidiária criada para a oferta de empreendimentos voltados ao segmento econômico. Esta dispõe de leque de produtos direcionados a três faixas de renda: i) Médio padrão, com variação de renda de 7 a 9 salários mínimos (SM); ii) Econômico, de 5 a 7 SM; iii) Popular, contemplando as faixas de 3 a 5 SM. Para cada intervalo de renda, a empresa oferece produtos com características diferentes. Assim, os de

⁷³ Segundo informação dada em entrevista concedida à autora.

⁷⁴ Em “Debênture financia o setor imobiliário”. Valor econômico, 06 de dezembro de 2009.

⁷⁵ De acordo com informações dispostas em *website* da empresa, consultadas no mês de março de 2011.

médio-padrão são edifícios contendo entre 06 a 12 pavimentos, totalizando aproximadamente 100 unidades por conjunto ou módulo. Situam-se em terrenos mais baratos, não tão valorizados. Os econômicos possuem entre 03 a 07 pavimentos, com número de unidades habitacionais superior a 150 por conjunto. Já os caracterizados como popular compõem-se de casas populares padronizadas e moduladas com área média de 39 m² e de edificações com até 02 pavimentos, dispostas em conjuntos que superam o número de 300 unidades. Esse tipo de empreendimento será predominantemente direcionado para terrenos localizados na região de Suape, onde a empresa investiu na compra de grandes áreas para desenvolver loteamentos. Conforme a mesma fonte, “ao final de 2008, a Moura Dubeux possuía áreas destinadas ao segmento de loteamentos urbanos que somavam 1,4 milhões de metros quadrados, representando potencial de vendas de R\$ 226 milhões”.

Para atuar neste segmento, a Moura Dubeux realizou uma parceria com a MRV Engenharia, empresa com experiência consolidada no mercado econômico, intitulado-se como “a maior construtora e incorporadora do país no segmento de imóveis para a classe média e média baixa”⁷⁶. Sua produção pode ser encontrada em mais de noventa cidades brasileiras, expansão que ganhou fôlego no ano de 2007, quando promoveu a abertura de seu capital na bolsa de valores. Para a direção da Moura Dubeux, a parceria é vantajosa para as duas empresas, visto que a MRV tem a sua marca agregada a uma empresa consolidada na produção imobiliária local e, por outro lado, a Moura Dubeux adquire a expertise da MRV no desenvolvimento deste tipo de projeto.

Além da produção de imóveis residenciais, a referida empresa atua também no segmento comercial, construindo edifícios empresariais, e na área de urbanização, desenvolvendo loteamentos residenciais e também industriais, localizados em complexos industriais como Suape. Neste setor, a Moura Dubeux conta com a parceria da Cone S.A., empresa criada sob o seu arcabouço, mas que tornou-se independente. Especificamente para Suape, esta parceria tem elaborado vários estudos e projetos de complexos habitacionais e comerciais. Como afirma um dos gestores da empresa, “a ligação da Moura Dubeux com Suape é visceral. E com a empresa Cone, vai realizar parcerias para o desenvolvimento de produtos, principalmente imobiliários”⁷⁷. Para gerenciar esta gama de produção nas diversas cidades em que atua, utiliza-se dos sistemas de certificação relacionados à gestão de

⁷⁶ Informação disponível em: <http://www.mrv.com.br/historia.aspx> . Acesso em: 15 de março de 2011.

⁷⁷ Em entrevista concedida à autora.

qualidade (ISO 9001), à gestão ambiental (ISO 14001) e à gestão de segurança e saúde ocupacional (OHSAS 18001).

Dentre os produtos oferecidos, o carro-chefe da empresa é o edifício habitacional de alto padrão, construído em regime de incorporação ou no formato condomínio fechado. Segundo reportagem publicada⁷⁸, este produto responde por 65% do faturamento da empresa. Seu processo de elaboração projetual fica a cargo dos arquitetos atuantes no mercado, que seguem as instruções iniciais dadas pela empresa. Entre suas principais características estão o uso de revestimentos nobres, a utilização de sistema de esquadrias diferenciado, a valorização das áreas comuns - que recebem tratamento paisagístico - e o uso de tecnologias construtivas inovadoras.



Figura 35: Edifício de alto padrão da Moura Dubeux.
Fonte: www.mouradubeux.com.br



Figura 36: Edifício de alto padrão da Moura Dubeux.
Fonte: www.mouradubeux.com.br

Tal produto encontra-se majoritariamente distribuído nos bairros de maior valorização da cidade. Porém, constitui-se como uma das estratégias da empresa investir na criação de novas localizações⁷⁹, na tentativa de driblar o problema da redução da oferta de terrenos em alguns bairros, como Boa Viagem. Alguns exemplos desse tipo de prática tornaram-se emblemáticos. É o caso das duas torres implantadas no cais José Estelita, no bairro de São José, um dos mais antigos da cidade, com vários imóveis de elevado valor histórico. A transformação de uso que se processou na área – de residencial a predominantemente comercial – provocou a degradação e descaracterização do seu casario, fazendo com que o bairro perdesse seu prestígio perante as elites. Depois de dado o pontapé inicial, a empresa, em parceria com outros dois grupos imobiliários – a Queiroz Galvão e a GL Empreendimentos, planeja

⁷⁸ Em “Moura Dubeux vai além dos prédios de luxo” – Publicada pelo Valor online, em 02/02/2011.

⁷⁹ De acordo com diretor estratégico da empresa, em entrevista.

realizar o lançamento de um complexo residencial e comercial na área, em terreno que abrigava galpões da antiga Rede Ferroviária Federal (RFFSA). O projeto terá um total de quatorze torres, com preços que variaram entre R\$ 400 mil e R\$ 1 milhão ⁸⁰. Este será o segundo complexo residencial de luxo lançado pela Moura Dubeux. Em 2008, o grupo apresentou ao mercado o *Evolution Shopping Park*, um *home resort* composto por cinco torres com ampla área de lazer situado em local de elevada valorização no bairro de Boa Viagem. Suas características serão estudadas mais adiante.



Figura 37: Local de implantação do novo complexo residencial e comercial. Ao fundo, as duas torres, primeiro empreendimento residencial da empresa na área.

Fonte: <http://www.glempreendimentos.com.br/>

Embasando o lançamento destes grandes empreendimentos imobiliários está o panorama positivo que se projeta para o mercado local. Segundo o presidente consultivo da ADEMI-PE, “só um grave retrocesso ou algo não planejado” ⁸¹ poderia prejudicar o seu desempenho.

O contexto favorável vivenciado pela atividade imobiliária no estado de Pernambuco, durante os últimos anos, mostrou-se vantajoso não apenas para as incorporadoras e construtoras locais, mas também para os grandes grupos provenientes do sudeste do país, que buscaram expandir a sua oferta para o Recife. O processo de abertura de capitais realizado por muitas dessas empresas aumentou a sua capacidade financeira, possibilitando a expansão. Entretanto, tais empresas se depararam com diversas dificuldades, principalmente relacionadas à negociação de terras na capital. A solução encontrada para a penetração foi a constituição de parcerias ou *joint ventures* - uma forma de adquirir a expertise e a credibilidade das empresas locais - para se consolidar no mercado da cidade.

⁸⁰ Em reportagem intitulada “Apartamentos de até R\$ 1 milhão no cais José Estelita”, publicada pelo Jornal do Comércio.

⁸¹ Em entrevista concedida à autora.

Conforme visto anteriormente, uma das empresas que adotou essa estratégia foi a Cyrela *Brazil Realty*, que atua na cidade através de *joint venture* firmada com a construtora Andrade Mendonça. Segundo consta em seu *website*, a formação deste tipo de parceria, utilizado pela empresa em grande parte dos estados onde se faz presente, contribui “para a execução de sua estratégia de expansão regional, crescimento em outros segmentos de mercado, redução de custos e maximização da eficiência nas construções”⁸². No formato de sociedade adotado, cabe à Cyrela o controle dos processos, que obedecem ao seu modelo de gestão.

Tida como a maior incorporadora de imóveis residenciais da América Latina⁸³, a Cyrela *Brazil Realty* atua em 66 cidades do Brasil, distribuídas em 16 estados, além dos países vizinhos Argentina e Uruguai, onde oferece empreendimentos em suas capitais nacionais, como ilustra a figura abaixo. O processo de expansão do grupo ganhou força no ano de 2006, momento em que foi realizada a sua segunda oferta pública de ações na bolsa de valores. Grande parte de seu mercado está situado no estado de São Paulo, onde a empresa concentrou a maioria dos empreendimentos lançados durante o ano de 2009. Todavia, a atuação da empresa no nordeste para este mesmo período foi significativa, chegando a superar a região sul (ver gráfico).



Figura 38: Mapa de atuação da Cyrela *Brazil Realty*.

Fonte: <http://www.cyrela.com.br/>

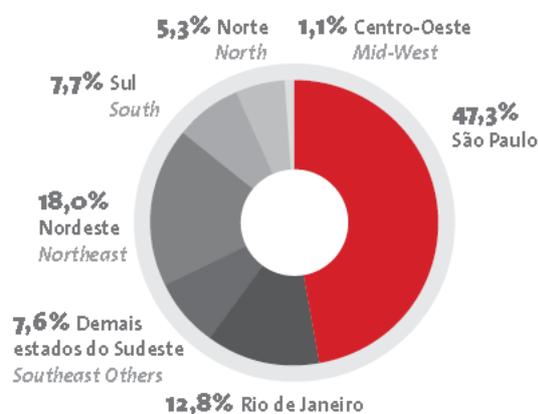


Figura 39: Lançamentos da Cyrela por região.
Fonte: Relatório Anual da empresa, 2009.

Para gerenciar seus negócios, a empresa adota um modelo de atuação integrado e verticalizado que abarca as atividades de incorporação, construção, vendas e provimento de serviços. Tal modelo baseia-se nos seguintes pilares: pesquisa de mercado, pesquisa em tecnologias e processos construtivos, treinamento de quadro de funcionários e gestão do controle de qualidade através da

⁸² Em www.cyrela.com.br. Acesso em 13 de março de 2011.

⁸³ Segundo consta no relatório anual da empresa elaborado para o ano de 2009.

implementação da certificação ISO 9001. A elaboração dos seus empreendimentos também segue etapas pré-estabelecidas. Primeiramente, procede-se a aquisição de terrenos, negociação que leva em conta suas características físicas, aspectos socioeconômicos do entorno e condição infraestrutural. A partir disso, tem-se a elaboração do projeto arquitetônico, com base em pesquisas relativas aos potenciais compradores e suas preferências, seguida dos processos regulatórios cabíveis junto às instituições públicas. Passa-se, então, à etapa de comercialização e vendas, realizada normalmente por empresas do grupo (*Seller Consultoria Imobiliária e Selling*) e/ou por contratadas. A construção dos empreendimentos pode ser realizada pela própria empresa ou por construtora contratada, com gerenciamento e acompanhamento a cargo da Cyrela⁸⁴.

O principal produto oferecido pela empresa são os edifícios empresariais e residenciais de alto padrão. Sobre estes últimos, nossa pesquisa observou que se caracterizam majoritariamente por estarem inseridos em grandes terrenos, abrigando muitas vezes mais de uma torre, conformando condomínios que dispõem de uma ampla área de lazer. A empresa oferece ainda para estes produtos serviços complementares, como o *Preference*, que possibilita ao cliente a personalização da unidade adquirida, e o *Facilities*, onde são disponibilizados serviços de manutenção do apartamento, sob a administração de empresa do grupo.



Figura 40: Edifício Médio-Alto padrão Cyrela no Rio de Janeiro.
Fonte: www.cyrela.com.br



Figura 41: Edifício Médio-Alto padrão Cyrela em Salvador.
Fonte: www.cyrela.com.br



Figura 42: Edifício Médio-Alto padrão Cyrela em São Paulo.
Fonte: www.cyrela.com.br

Como muitas outras grandes incorporadoras, a Cyrela também investiu no segmento econômico, criando no ano de 2006 a subsidiária *Living*. Com o crescimento desta fração de mercado, impulsionado pelo programa MCMV, a marca torna-se independente e se transforma na *Living Construtora*, gerindo todas as etapas

⁸⁴ Idem.

relacionadas ao desenvolvimento e comercialização deste tipo de produto, elaborado sob o conceito do *lean construction* ⁸⁵. Entre seus produtos estão apartamentos com metragem que varia entre 45 a 75 m², distribuídos nas seguintes faixas de preço: até R\$ 90 mil, de R\$ 90 a 130 mil e de R\$ 130 a 200 mil ⁸⁶. Composto a linha de produtos oferecidos pela Cyrela está ainda o desenvolvimento de loteamentos. Os primeiros foram lançados em São Paulo, mas sua expansão é planejada para todo território do país.

Para veicular essa oferta de produtos, a empresa realiza grandes investimentos em publicidade e *marketing*, principalmente nos produtos de alto padrão, chegando a investir cerca de 3 a 4% do valor geral de vendas do empreendimento na composição de uma “mídia diferenciada” ⁸⁷. Entre os instrumentos de divulgação utilizados, estão a *internet*, os estandes de venda com apartamentos decorados – onde são realizados eventos para clientes, periódicos, telemarketing, prospectos promocionais e propagandas televisivas. Visando obter eficiência nos procedimentos relacionados à comercialização, também são efetuadas ações de capacitação de corretores.

O grupo Andrade Mendonça, por sua vez, além de atuar nos setores residencial e comercial, realiza também construções para o segmento industrial. Sediado na Bahia, onde possui grandes obras realizadas (entre *shoppings centers* e complexos empresariais), a empresa vinha atuando em Pernambuco em parceria com o grupo local JCPM, para o qual construiu alguns de seus empreendimentos comerciais e empresariais, o que lhe proporcionou conhecimento do mercado. A partir da associação com a Cyrela ⁸⁸, conformando a Cyrela Andrade Mendonça, iniciou em Recife o lançamento de seus empreendimentos residenciais, no ano de 2008. O primeiro deles, um condomínio clube enquadrado na faixa de renda econômica, situa-se no bairro da Imbiribeira, sendo composto por quatro torres com oito apartamentos por andar, que variam entre 63 e 72,5 m². Ainda no mesmo ano, a sociedade lançou mais um empreendimento com estas características, localizado no bairro de Piedade. Em 2009, o público de alto rendimento é contemplado pela empresa com o *Le Parc Residential Resort*, denominação que caracteriza um amplo condomínio de luxo já ofertado em Salvador e no Rio de Janeiro. No Recife, foi realizado com a parceria do

⁸⁵ Sistema que “prevê a execução da obra como se fosse uma linha de montagem industrial”, segundo disposto no relatório anual da empresa.

⁸⁶ Conforme consta no relatório anual da empresa para o ano de 2009.

⁸⁷ Conforme citação de entrevistado.

⁸⁸ Segundo reportagem divulgada na Folha *on line*, a participação da Cyrela na parceria é de 80%. Em “Cyrela fecha parcerias para projetos na Bahia e Pernambuco”. Publicada em 22 de dezembro de 2006. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/fohla/dinheiro/ult91u113345.shtml>. Acesso: 04 de maio de 2011.

grupo JCPM, que entrou no negócio com a propriedade fundiária. Constituindo o nosso segundo estudo de caso, tal empreendimento será caracterizado posteriormente.

Analisando a produção realizada por cada empresa, percebemos que ambas oferecem o mesmo leque de produtos, sendo por isso concorrentes diretas. Atuando nos mesmos submercados – desde o de alto padrão ao econômico - a Moura Dubeux e a Cyrela Andrade Mendonça, contam com parceiros em sistema *joint venture* para viabilizar a produção de unidades habitacionais, forma de adquirir expertise do mercado e a confiança do consumidor final, que prefere investir em empresas de tradição local.

O processo de capitalização das incorporadoras em questão – que contou com a participação de novos fundos e de novos instrumentos, oriundos do mercado financeiro – ocorreu na confluência do crescimento dos incentivos públicos à produção habitacional, bem como da expansão da economia pernambucana. É na esteira desta conjuntura favorável ao setor da construção civil que se arriscam as incorporadoras mencionadas em grandes projetos. Enquanto uma é veterana no mercado local, a outra desembarca na região, apostando em seu dinamismo. Ambas propõem conceitos similares, amparados na ideia de novidade. Tais empreendimentos de grande porte representam um *boom* nunca antes visto em âmbito local. Nesse contexto, as dúvidas quanto ao seu sucesso parecem ser atenuadas pelo prisma macroeconômico favorável, estimado em décadas.

4.2. Conhecendo os empreendimentos

4.2.1. Caso 1: o Evolution Shopping Park

Conforme expusemos anteriormente, o *Evolution Shopping Park* pertence ao conjunto de empreendimentos incorporados pela Moura Dubeux Engenharia. Situado em terreno vizinho ao maior centro de compras da cidade – o *Shopping Center Recife*, tem nesta proximidade um de seus maiores apelos de venda, fato observado no reforço que suas peças publicitárias fazem à condição de acesso exclusivo que o condomínio terá para o equipamento. Tal fato, somado à inserção de complexos empresariais de alto padrão em sua cercania – alguns já construídos e outros ainda em construção, permitiu-lhe lançar-se no mercado como um tipo de condomínio multifuncional⁸⁹, onde é possível desempenhar as funções trabalhar, consumir e morar

⁸⁹ Segundo divulgado em reportagem “A moradia reinventada” – Revista Plural, ano 05, edição 17, junho de 2008 (publicação da empresa).

no mesmo perímetro. Essa combinação de funções tem sido utilizada em empreendimentos situados em várias partes do mundo, com exemplares em Tóquio, Nova York, Istambul. Impressionam pela sua suntuosidade e pelo volume de investimentos realizados. No Brasil, o exemplar mais emblemático está em São Paulo, com o grandioso Parque Cidade Jardim, que reúne nove torres residenciais, um *shopping center* de luxo e quatro torres empresariais. É no lastro desta tendência observada mundialmente que o empreendimento procura atingir o público, aproveitando-se do entorno construído para delinear a sua imagem.



Figura 43: Localização Evolution Shopping Park.
Fonte: <http://maps.google.com.br>, com intervenção da autora.

Além dos equipamentos citados, outras estruturas reforçam a qualidade da vizinhança. Situado entre a Rua Padre Carapuço e Av. Dom João VI, conta ainda em seu entorno próximo com a presença de colégios, restaurantes, academia de ginástica e galeria comercial. Estes foram alguns dos equipamentos levantados em visita à área. Alguns destes estabelecimentos podem ser observados nas imagens abaixo.



Figura 44: Mapa e Imagens do entorno próximo do empreendimento *Evolution*.

Fonte: Mapa retirado de imagem de satélite disponível em: <http://maps.google.com.br/>, com intervenção da autora; Imagens 1,2,3: acervo pessoal da autora; Imagem 5: restaurante Papa-capim, disponível em: www.trivago.de; Imagem 4: Colégio Motivo, disponível em: <http://www.skyscrapercity.com/>

A propriedade está inserida na fronteira oeste do bairro de Boa Viagem, simbolizada fisicamente pelo canal do Rio Jordão. À diferença dos equipamentos situados à margem leste deste limite – onde prevalece uma infraestrutura voltada para o público de médio-alto padrão, no lado oeste, já bairro da Imbiribeira, as características do entorno são distintas. Predominam edificações de padrões mais simples, de baixo gabarito, constituindo uma tipologia adversa da encontrada na direção oposta, como podemos ver nas figuras abaixo.



Figura 45: Imagem do entorno do empreendimento *Evolution*.

Fonte: Acervo pessoal da autora.



Figura 46: Imagem do entorno do empreendimento *Evolution*.

Fonte: Acervo pessoal da autora.

Segundo apurado em entrevista, o entorno bem dotado de serviços conferiu à propriedade fundiária um elevado valor econômico, tornando-a alvo de várias propostas de empresas de incorporação procedentes principalmente de São Paulo. Naquele momento – entre os anos 2006 e 2007 – tais empresas tinham como meta a expansão de seus mercados, medida que buscava o cumprimento do plano de negócios estabelecido para os seus investidores, durante o processo de abertura de capital na bolsa de valores. Como consta no relato de um dos agentes imobiliários entrevistados:

O que aconteceu foi que grandes companhias do sul e sudeste do país, principalmente de São Paulo, abriram capital. Elas fizeram uma oferta pública de ações e foi injetado um grande valor dentro dessas empresas, que precisavam fazer o desenvolvimento imobiliário e as vendas, tudo que tinha sido prometido nos seus prospectos imobiliários⁹⁰.

A chegada destas empresas promoveu uma disputa com as incorporadoras locais por determinados espaços, especialmente os que possuíam dimensões expressivas. Esta disputa contribuiu para o encarecimento do solo, caso da propriedade fundiária em questão:

O *Evolution* é uma dessas áreas em que tivemos uma disputa grande e pesada com muitas grandes companhias do sul e do sudeste, onde precisamos fazer uma proposta irrecusável para realizarmos o negócio. Foi um terreno estratégico para nós não permitirmos a entrada de uma grande empresa. Foi uma forma de defesa nossa, e por isso fomos forçados a um desenvolvimento grande ali.⁹¹

O empreendimento nasce, portanto, de uma onerosa proposta de compra, tendo que, por este motivo, resultar num projeto de alto valor agregado. É o que explica o representante da empresa:

⁹⁰ Trecho de entrevista concedida à autora por agente imobiliário, dirigente de uma das empresas pesquisadas.

⁹¹ Idem.

O antigo proprietário do terreno tinha aqui aprovado cinco prédios convencionais, com pouco atrativo, uma coisa muito parecida com o que se faz com prédios isolados. Por ser um terreno muito grande, surgiu a ideia de nesse complexo todo criar isso, para que pudéssemos aumentar o preço. Isso fez com que pudéssemos agregar um valor a mais no preço do apartamento e conseguir pagar aquele terreno que já foi muito caro. Foi uma forma de poder dar valor ao metro quadrado que estávamos vendendo ali ⁹².

Aproveitando-se do desmembramento já realizado no terreno, o arquiteto contratado projeta cinco torres residenciais - uma em cada lote, com entradas, circulações e guaritas independentes - e um edifício garagem no centro, dividido internamente de modo que o estacionamento de cada prédio não tenha comunicação com o seu vizinho. Compartilham apenas a última laje, onde se situam os equipamentos de lazer comunitários. Conforme explicou: “(...) Ninguém admitia a possibilidade de lembrar e fazer um novo projeto porque aí começava tudo de novo. Então nós conseguimos fazer umas modificações nos projetos de modo que no fundo dos terrenos houvesse uma ligação (...)” ⁹³. Trata-se, pois, de edifícios residenciais isolados – todos com matrículas, aprovações e licenças próprias - que utilizam uma determinada área em conjunto, como frisado por representante da empresa:

No desenvolvimento do *Evolution*, fizemos cinco prédios independentes, cada um com a sua portaria independente, com suas vagas de garagem, todas cobertas. Então são empreendimentos com identidade própria, com seu síndico, com sua estrutura, com seu salão de festas independente. E mais do que isso, nós criamos uma grande área de lazer, que está no nível do vazado 02, que se emenda com todos os prédios, numa grande laje, onde se localiza esse grande clube, esse *resort*, com as piscinas, com academia de ginástica, com todos os equipamentos ⁹⁴.



Figura 47: Imagem pavimento lazer do *Evolution Shopping Park*.
Fonte: Revista Plural, junho de 2008.

⁹² Idem.

⁹³ Idem

⁹⁴ Idem.

Para ser realizado desta forma, alguns entraves jurídicos tiveram que ser resolvidos, já que formalmente eram cinco condomínios distintos. O artifício legal utilizado para a constituição desta área de lazer foi a cessão de uso, em outras palavras, o direito adquirido por uma unidade de usar a área de seus vizinhos: “(...) na convenção de condomínio é uma área comum a todos, onde você tem a permissão de um prédio usar a área dos outros prédios”⁹⁵.

A concepção deste modelo baseou-se em pesquisas de mercado realizadas pela empresa, que identificou uma atitude negativa do público de alta renda à residência em conjuntos de edifícios: “Existe uma reação muito grande em Recife de se ter a moradia em um condomínio com muitos blocos. (...) Fizemos uma pesquisa e vimos que o grande receio das pessoas era de morar com vizinhos que não conhecessem”⁹⁶. Ainda segundo o relato do entrevistado, o ponto crítico desta sensação se dá na garagem, onde a frequência de uso do morador é muito maior do que na área de lazer. Estas respostas, somados à divisão procedida no terreno em momento anterior à compra, configuraram as diretrizes projetuais do empreendimento, que, na opinião da empresa, constituiu-se como a evolução de um determinado tipo de produto – a moradia em blocos. Esta configuração morfológica, aliada ao conjunto de funções que proporciona, fundamentariam o nome do empreendimento: “a evolução do conceito de moradia, com a proposta de agregar valor e qualidade de vida a essa experiência”⁹⁷.

Partindo para a descrição de suas características arquitetônicas, temos cinco torres de gabaritos distintos (de 22 a 33 pavimentos), onde são oferecidas unidades habitacionais com áreas variadas, que vão, aproximadamente, de 90 a 170 m², conforme demonstrado na tabela a seguir. Além dos pavimentos tipo, cada torre contém ainda os pavimentos térreo, semienterrado, garagem e lazer.

Nome Torre	Área Apto.	N. pavtos. Tipo	N. Quartos/ Suítes
Sky Park	87 e 92 m ²	33	2 quartos + 1 suíte
Sun Park	98 e 101 m ²	30	2 quartos + 1 suíte
Green Park	129 e 132 m ²	25	2 quartos + 2 suítes
Sea Park	143 e 144 m ²	22	4 suítes (2 canadenses)
Grand Park	170 m ²	30	4 suítes

Tabela 2: Área útil dos apartamentos e quantitativo do pavimento tipo no empreendimento *Evolution Shopping Park*.

Fonte: www.evolutionshoppingpark.com.br, com organização da autora.

⁹⁵ Conforme entrevista realizada com um dos gestores da empresa.

⁹⁶ Idem.

⁹⁷ Segundo divulgado na matéria “A moradia reinventada” – Revista Plural, ano 05, edição 17, junho de 2008.



Figura 48: Perspectiva do empreendimento.
Fonte: www.mouradubeux.com.br.

A diversificação de áreas teve o objetivo de atender a usuários com necessidades diferenciadas – solteiros, casais com filhos e casais sem filhos. Tal iniciativa foi avaliada como positiva para o empreendimento, segundo o relato do arquiteto contratado pela empresa:

Havia quem pensasse que não ia dar certo porque o cliente do apartamento de 170 m², que tem uma família grande, ia querer morar com os seus semelhantes, e não ia querer morar com o indivíduo que está desquitado e agora mora sozinho. Mas, tudo deu certo do ponto de vista do mercado. As pessoas aceitaram isso⁹⁸.

Apesar da diversidade de áreas, as plantas dos apartamentos não apresentam diferenciação significativa quanto ao programa de necessidades e ao arranjo espacial, sendo observadas apenas variações relativas ao número de quartos (ou suítes) e banheiros oferecidos. Em outras palavras, as unidades não apresentam variação tipológica, com apartamentos do tipo *loft* ou duplex, por exemplo. A adequação a um maior número de arquetipos de moradores pretendida pelo empreendimento se restringe ao quesito área. Observando o seu arranjo espacial, notamos que a sua elaboração segue a setorização já observada na produção local, com a divisão em zonas social (formada por salas de estar, jantar e varanda *gourmet*), íntima (com quartos e suítes) e de serviços (cozinha, área de serviço e dependência de empregada) e hierarquização de acessos.

⁹⁸ Idem.

PLANTA BAIXA PAVIMENTO TIPO (SUBUNIDADE 90,00m²)

LEGENDA:



Figura 49: Imagem planta pavimento tipo – Torre Sky Park.

Fonte: Moura Dubeux Engenharia.

PLANTA BAIXA PAVIMENTO TIPO (SUBUNIDADE 169,00m²)

LEGENDA:



Figura 50: Imagem planta pavimento tipo – Torre Sky Park.

Fonte: Moura Dubeux Engenharia.

Embora objetive o atendimento a uma população com perfil variado, o empreendimento, categorizado como “de alto luxo”⁹⁹, foi direcionado à demanda classificada como classe média alta, que buscava uma maior comodidade e proximidade dos serviços instalados no entorno. Conforme frisado por um dos gestores da empresa, apesar da diferença no tamanho dos apartamentos, o perfil econômico do morador é único:

O interessante nesse empreendimento é que tem pessoas com mais idade que tem uma situação financeira bastante estável e que queriam comprar apartamentos menores, por manutenção, custo e convivência melhor num apartamento menor do que talvez num grande. Nesse empreendimento particular do Evolution temos esses clientes com mais idade que tem uma frequência grande no Shopping Center Recife e ali ficam muito próximos. (...) Tem muito comprador que morava na Avenida Boa Viagem e que comprou aqui porque os filhos casaram e não têm mais necessidade de uma área tão grande, e precisava ter uma comodidade de serviços e conforto¹⁰⁰.

Todo o complexo totaliza quinhentas unidades habitacionais. Para alcançar este número, quatro torres têm o seu pavimento tipo composto por quatro apartamentos, distribuição que não costumava ser utilizada pela incorporadora, conforme afirmado pelo arquiteto encarregado pelo projeto¹⁰¹. Essa transferência é, segundo ele, realizada sem problemas, visto que o projeto tem ampliado também o seu número de elevadores. Assim, cada dois apartamentos compartilham um *hall* social e um elevador social.

⁹⁹ De acordo com tabela disposta em *website* da empresa em julho de 2011, os preços para os imóveis disponíveis situavam-se numa faixa de R\$ 500.000,00 a 1.000.000,00.

¹⁰⁰ Idem.

¹⁰¹ Idem

Segundo o gestor entrevistado, a escala adotada no conjunto possibilita o oferecimento de uma série de serviços opcionais que este tipo de empreendimento exige para fazer jus às ideias de praticidade, comodidade e conforto que carrega, simbolizadas na expressão *easy life*. Através do sistema *pay-per-use*, o morador pode ter acesso à lavanderia, *pet shop*, eletricista, encanador, *personal trainer*, camareira e arrumadeira, massagem e *car wash*. A gerência da prestação de tais serviços fica a cargo de empresa especializada na administração de condomínios.

Toda essa oferta vem acompanhada de uma ampla estrutura de lazer, com mais de 50 itens, segundo disposto nas suas peças publicitárias. Conforme exposto em entrevista, a escolha de tais equipamentos de lazer seguiu os padrões dos produtos atualmente oferecidos no mercado nacional: “Aí tivemos influência do mercado. (...) Isso foi fruto de observar o que se estava fazendo e o que estava sendo mais aceito”¹⁰². Sendo assim, a área comum foi organizada em torno a cinco polos temáticos que conformam o conceito de *home resort* elaborado pela empresa. São eles: o *fun*, que oferece atividades ligadas ao entretenimento; o *relax*, onde estão situados equipamentos que proporcionam o relaxamento corporal; o *fitness*, com espaços em que se desenvolve a prática de atividades físicas; o *multi*, polo que reúne diversos usos (salão de beleza, espaço gourmet, bar, *business center* e outros); e o *kids*, que contempla o público infantil. Todos esses equipamentos serão entregues equipados e mobiliados, de acordo com o terceiro termo que caracteriza o produto: o *home fitting*¹⁰³. Em sua estrutura está prevista ainda a instalação de rede *wireless* em todo o complexo, iniciativa ultimamente observada nos novos empreendimentos residenciais de alto padrão do país. Cada um desses polos está sediado em pavimento de uma das torres do condomínio (ver quadro abaixo), ao nível da área de lazer, onde se localiza o parque aquático - cerca de 2.100 m² de área molhada composta por várias piscinas com profundidades e formatos diferentes. Essa distribuição das atividades é ressaltada pela empresa como uma forma de salientar a identidade e a exclusividade de cada torre, dando-lhe um uso específico no conjunto. Apesar de todos os habitantes compartilharem essa grande área, o acesso aos apartamentos é controlado, como explica o arquiteto:

Cada edifício tem uma função que todos usam e na parte do hall dos elevadores só sobe quem tem a chave (um cartãozinho que permite que você passe). Então, ninguém entra no edifício do outro, mas a parte de baixo é comum¹⁰⁴.

¹⁰² Em entrevista concedida à autora por gestor da Moura Dubeux.

¹⁰³ Termo extraído dos prospectos promocionais da empresa.

¹⁰⁴ Trecho de entrevista concedida à autora.

PAVIMENTO TÉRREO	PAVIMENTO LAZER ABERTO	TORRE 90 m ²
1. Hall de entrada privativo	5. Dois Mirantes	17. Praça Kids
2. Salão de festas privativo	6. Parque aquático, com:	18. Brinquedoteca com fraldário, com:
3. Espaço gourmet privativo	7. Piscina adulto	19. Piscina de bolas
4. Alameda das Palmeiras	8. Piscina infantil com toboágua	20. Mesinhas para pintura
	9. Duas raias de 25m	21. Contação de estórias
	10. Deck seco	22. TV para jogos com playstation e DVD
	11. Deck molhado	23. Espaço Infantil, com:
	12. "Prainha"	24. Lan House
	13. Piscina com hidromassagem	25. Autorama
	14. Passeio arborizado	26. Cineminha
	15. Pista de Cooper	
	16. Playground	
TORRE 135 m ²	TORRE 145 m ²	TORRE 100 m ²
36. Praça SPA	44. Praça Fitness	27. Business Center
37. SPA, com:	45. Fitness Center, com:	28. Praça Beauty
38. Piscina coberta aquecida	46. Musculação	29. Espaço Beauty, com:
39. Dois ofurôs	47. Ioga ou pilates	30. Espaço Gourmet
40. Espaço para relax	48. Salão de dança ou aeróbica	31. Lounge
41. Sauna	49. Espaço para lutas	32. Bar
42. Sala de massagem	50. Parque de ginástica	33. Salão de beleza
43. Hidromassagem		34. Depilação
		35. Manicure
TORRE 170 m ²		
51. Praça da Leitura		
52. Espaço Adulto, com:		
53. Salão de jogos		
54. TV		
55. Espaço Adolescente, com:		
56. Sinuca		
57. Tênis de mesa		
58. Totó		
59. Quadra poliesportiva		
60. Churrasqueira		
61. Ducha		

Quadro 2: Itens de lazer oferecidos no Evolution Shopping Park.
Fonte: Revista Plural, junho de 2008; com organização da autora.



Figura 51: Perspectiva área de lazer do empreendimento.

Fonte: www.mouradubeux.com.br.

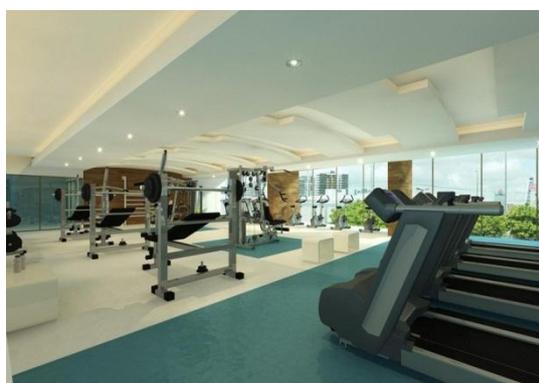


Figura 52: Perspectiva área de lazer do empreendimento.

Fonte: www.mouradubeux.com.br.

O último conceito em que se baseia o *Evolution* é o *ecosolutions*, onde é ressaltada a preocupação ambiental por parte da empresa na execução do empreendimento. Esta se manifesta principalmente na adoção de medidas que permitam a economia de recursos naturais durante a sua fase construtiva, conforme salientado em entrevista com profissional do setor técnico do grupo: “a Moura Dubeux se preocupa muito com a gestão do meio ambiente. Nosso canteiro de obras conta com formas de economia de energia, de águas servidas, de coleta seletiva”. No que tange a etapa pós-construtiva, relacionada ao funcionamento cotidiano do complexo, o material publicitário apenas menciona o emprego de medidores individualizados de água e gás para os apartamentos, “o que estimularia o consumo consciente”¹⁰⁵ dos recursos naturais. Por meio da aplicação de entrevistas, foi nos relevado que o empreendimento contará com sistema de captação de água das chuvas para manutenção das áreas ajardinadas e que o mesmo se constitui como o primeiro na categoria habitacional a não utilizar reservatório superior, sendo todo o seu sistema hidráulico pressurizado. Segundo relato do entrevistado, o emprego de tal tecnologia permitirá um significativo grau de economia de energia. Porém, conforme concluiu posteriormente, o emprego destes sistemas não é suficiente para a qualificação do *Evolution* como *Green building*. Ainda segundo ele, “o mercado local não está preparado para isso no momento”.

A preocupação com a sustentabilidade e com a preservação do meio ambiente por parte da empresa também é ressaltada nos prospectos promocionais através da criação e adoção de uma praça situada em terreno vizinho ao empreendimento, onde será criada uma sementeira “para arborizar outras localidades do Recife”¹⁰⁶. O termo também utiliza como apelo midiático o oferecimento de um maior contato com o verde. Conforme reconhece o representante da empresa, “é um argumento muito forte de venda estabelecer essa ligação com o verde”¹⁰⁷, possibilitada, de acordo com sua análise, através das diretrizes adotadas no projeto paisagístico, que tem no “contato com os elementos da natureza”¹⁰⁸ a “tônica do projeto”¹⁰⁹. Um dos mecanismos utilizados é o uso do teto jardim na última laje do edifício garagem, onde se situa o parque aquático. Segundo explicado pelo arquiteto em reportagem divulgada sobre o empreendimento, “essa cobertura verde irá colaborar na absorção da luz solar e da água da chuva, reduzindo a temperatura ambiente e a saturação na rede de drenagem pública”. A concepção arquitetônica também foi ressaltada pelo entrevistado como

¹⁰⁵ Trecho retirado de encarte publicitário do empreendimento.

¹⁰⁶ Idem.

¹⁰⁷ Idem.

¹⁰⁸ Conforme disposto em website de divulgação do empreendimento. Acesso em: 04 de junho de 2011.

¹⁰⁹ Idem.

propiciadora deste aspecto, que permitiu a implantação de um cinturão verde ao redor dos edifícios¹¹⁰.

4.2.2. Caso 2: o *Le Parc Boa Viagem*

Apresentado como o marco imobiliário do Recife ¹¹¹, o *Le Parc Boa Viagem*, como vimos, nasce de uma associação entre o grupo local JCPM, que detinha a propriedade fundiária, e da *joint venture* firmada entre a incorporadora *Cyrela Brazil Realty* e a construtora *Andrade Mendonça*. Conforme depoimento colhido durante entrevista com técnico da empresa, o *Le Parc* resultou de uma confluência de interesses, tanto da parte do proprietário, que detinha terreno com características propícias à implantação do empreendimento, quanto da incorporadora, que estava disposta a lançar o produto no Recife, terceira capital brasileira a recebê-lo. Além desta, empreendimentos de mesma denominação foram comercializados nas cidades de Salvador e Rio de Janeiro.

Em relação à localização, o *Le Parc* terá como vizinho o Parque dos Manguezais, maior reserva de mangue urbana que conforma uma Zona Especial de Preservação Ambiental (ZEPA). Em seu entorno próximo localizam-se alguns equipamentos coletivos, como supermercados, colégios e faculdades, destacando-se o *Shopping Center Recife*, cuja proximidade é também ressaltada em seus meios midiáticos. Apesar de desfrutar da vizinhança deste equipamento, o endereço em que se situa não é dos mais valorizados, já que a avenida costumava abrigar diversos hotéis e outras atividades comerciais. Como explica um dos arquitetos entrevistados,

Ali não era visto como uma área muito residencial, na época. (...) Era uma área considerada até perigosa à noite, porque não tinha fluxo, era mais comercial. Com os dois empreendimentos que estão sendo lançados naquela avenida pela *Cyrela Andrade Mendonça* (o *Vita Residencial* e o *Le Parc*), começa-se a inserir o residencial. (...) Na verdade, Boa Viagem também é aquilo.

¹¹⁰ Divulgado na matéria “A moradia reinventada” – Revista Plural, ano 05, edição 17, junho de 2008.

¹¹¹ Segundo consta em encarte publicitário do empreendimento, onde é também utilizada a expressão “marco imobiliário”.



Figura 53: Localização *Le Parc Boa Viagem*.

Fonte: <http://.maps.google.com.br> , com intervenção da autora.

De fato, ao se observar os estabelecimentos que conformam o entorno do empreendimento, percebemos que o mesmo é composto por galpões e depósitos, pontos comerciais de grande e médio porte, e serviços. Tal concentração pode ser advinda do alto tráfego que recebe a via onde está situado o empreendimento – a Avenida General Mac Arthur, que se constitui como um dos principais corredores de conexão entre o bairro de Boa Viagem e a Avenida Mascarenhas de Moraes. Esta última faz a ligação entre a zona sul da cidade e o centro.



Figura 54: Mapa e Imagens do entorno próximo do empreendimento *Le Parc*.

Fonte: Mapa retirado de imagem de satélite disponível em: <http://maps.google.com.br/>; Imagens: Acervo pessoal da autora.

A tipologia habitacional presente na área diverge da predominante no caso anteriormente analisado. Aqui, as construções de pequeno porte e de proporções horizontais são majoritárias, compostas por edifícios do tipo caixão e residências unifamiliares. Na área, podem ser encontradas ainda algumas vias sem calçamento e comércio de caráter popular.



Figura 55: Imagem do entorno do *Le Parc*.
Fonte: acervo pessoal da autora.



Figura 56: Imagem do entorno do *Le Parc*.
Fonte: acervo pessoal da autora.

Para compensar o desprestígio do endereço, o empreendimento tira proveito da vizinhança com o parque, e da vista permanente que este lhe propiciará, como podemos ver em uma das frases contidas em seu material publicitário: “O primeiro *Residential Resort* da cidade, totalmente integrado ao Parque dos Manguezais, com mais de 60.000 m² de área verde preservada”. Apesar do reforço à integração, o empreendimento é separado do parque por muros e cercas, estando essa condição possibilitada apenas de forma visual.

Além da reserva verde, alguns investimentos públicos em infraestrutura também são citados como indicativos da qualidade do local, a exemplo da Via Mangue, projeto viário da Prefeitura do Recife que objetiva a construção da primeira via expressa da cidade, como vimos no capítulo II. A via margeará o manguezal, atendendo à localidade em que se insere o empreendimento. Este apelo pode ser observado nos dizeres a seguir, retirados de seu encarte promocional: “O *Le Parc* Boa Viagem vai se beneficiar da Via Mangue, o projeto que vai criar uma nova avenida no Recife e valorizar ainda mais a região do Parque dos Manguezais”.

Outros dos recursos utilizados pelo *marketing* da empresa para atrair a atenção do público consumidor está pautado na escala do empreendimento: “Recife merece um *Residential Resort* com mais de 100.000m² de terreno”. De fato, o empreendimento situa-se em área total de 129.000 m². Entretanto, cerca de 49.000 m² constituíam-se de área *non aedificandi*, consideradas como pertencentes ao conjunto do manguezal, sendo doadas ao sistema público em obediência à Lei Federal. Dos 80.000 m² restantes, um valor equivalente a 35% foi doado à cidade, em cumprimento às exigências da Prefeitura, por se tratar de um empreendimento de impacto. Parte desta área servirá à implantação de sistema viário local, à construção de equipamento público e área verde, em forma de praça pública situada à margem da rua principal. Assim, a área em que o projeto se encontrará implantado possui cerca de 52 000 m².

Para a composição do projeto, elaborado com base no conceito de condomínio *resort* desenvolvido pela empresa, o grupo imobiliário se baseou em pesquisas qualitativas e quantitativas, visando aferir que tipo de produto melhor se adequava ao mercado local bem como a capacidade de compra da demanda. A partir desta pesquisa, os padrões escolhidos e a distribuição das áreas das unidades se deram da seguinte forma:

Nome Torre	Área Apto.	N. pavtos. Tipo	N. quartos + N. suítes
Brise	170,18 m ²	22	4 suítes
Lis	170,18 m ²	22	4 suítes
Soleil	141,84 m ²	22	4 suítes (02 canadenses)
Lune	141,84 m ²	22	4 suítes (02 canadenses)
Rosée	141,84 m ²	22	4 suítes (02 canadenses)
Éden	141,84 m ²	22	4 suítes (02 canadenses)
Riviere	119,28 m ² / 109,65 m ² / 108,35 m ² /107,15 m ²	22	3 suítes/ 3q +1 suíte
Tulipe	119,28 m ² / 109,65 m ² / 108,35 m ² /107,15 m ²	22	3 suítes/ 3q +1 suíte
Jardin	119,28 m ² / 109,65 m ² / 108,35 m ² /107,15 m ²	22	3 suítes/ 3q +1 suíte

Tabela 3: Composição do empreendimento.

Fonte: Cyrela Andrade Mendonça, com organização da autora.

Como podemos perceber, o projeto inicial compunha-se de três tipos de torres. O primeiro tipo, com duas torres, oferecia apartamentos com 170 m² de área privativa. O segundo padrão possuía um conjunto de quatro torres, contendo unidades de 141 m². Já o terceiro tipo, com três torres, dispunha de uma variedade maior em relação às áreas privativas dos apartamentos, oferecendo quatro opções. Porém, o mercado não respondeu de acordo com o que se havia planejado, surpreendendo positivamente a empresa. Depois de iniciadas as vendas, a rapidez na comercialização das torres que ofereciam os apartamentos de 170 m² (a *Brise* e a *Lis*) e de 119 m² (*Riviere*, *Tulipe*, *Jardin*), levou à revisão do projeto inicial, culminando na sua modificação, permitida devido ao lançamento do complexo ter se dado de forma faseada ¹¹². Assim, os resultados das vendas levaram a empresa à inclusão de mais uma torre no padrão de apartamentos de 170 m², em substituição a uma de 141 m². Também foram acrescentados mais apartamentos de 119 m² nas torres *Jardin* e *Riviere*, que passou a ser denominada de *Charmant*. Em vista deste aumento de área, algumas torres tiveram seu gabarito alterado de acordo com exigência dos órgãos públicos de controle urbano, que determinavam a manutenção do total de área construída aprovado no momento inicial. As alterações realizadas no projeto estão sintetizadas na tabela a seguir.

¹¹² Num primeiro momento, foram lançadas as torres *Brise*, *Lis* e *Tulipe*.

Nome Torre	Área Apto.	N. pavtos. Tipo	N. quartos + N. suítes
Brise	170,18 m ²	22	4 suítes
Lis	170,18 m ²	22	4 suítes
Lune	170,18 m ²	22	4 suítes
Soleil	141,84 m ²	22	4 suítes (02 canadenses)
Rosée	141,84 m ²	22	4 suítes (02 canadenses)
Éden	141,84 m ²	22	4 suítes (02 canadenses)
Charmant	119,46 m ² / 119,28 m ² / 109,65 m ² / 107,15 m ²	20	3 suítes/ 3 suítes/ 3q +1 suíte
Jardin	119,46 m ² / 119,28 m ² / 109,65 m ² / 107,15 m ²	20	3 suítes/ 3 suítes/ 3q +1 suíte
Tulipe	119,28 m ² / 109,65 m ² / 108,35m ² / 107,15 m ²	22	3 suítes/ 3q +1 suíte

Tabela 4: Nova composição do empreendimento.

Fonte: Cyrela Andrade Mendonça, com organização da autora.

Apresentadas as alterações, temos um empreendimento composto por nove torres residenciais que conformam um único condomínio, à diferença do caso anteriormente analisado. Sua entrada se faz por uma guarita de pedestres e duas guaritas de veículos. No pavimento térreo de cada edifício encontra-se o *concierge* – espécie de portaria por meio da qual o morador poderá requisitar serviços específicos do sistema *pay-per-use*. Entre estes estão: limpeza do apartamento, manutenção das instalações prediais, lavanderia, *walk dog* e *pet care*, decoração de festas, e outros. A administração de tais serviços bem como da manutenção do complexo ficará a cargo de empresa do grupo, especializada na gestão de condomínios de alto padrão. É este sistema que sustenta as ideias de praticidade, comodidade e segurança prometidos pelo empreendimento. Assim, acompanhando o bem imobiliário é vendido também o seu sistema de gestão, convertido em uma grife: a *Classic Home*. O prestígio deste sistema e de sua organização são referenciados pela empresa através das experiências já consolidadas em outros estados, divulgadas nos prospectos de venda do *Le Parc*:

Este mesmo conceito inovador de moradia foi sucesso em grandes cidades do Brasil. No Rio de Janeiro, o empreendimento se tornou referência de organização condominial, com sua completa estrutura de serviços *Classic Home* e lazer em perfeito funcionamento.



Figura 57: Implantação do empreendimento.
 Fonte: www.cyrela.com.br, com intervenção da autora.

Refletindo o porte do empreendimento está o número de unidades habitacionais, que conformam um total de 1024 apartamentos. Conforme acontece no *Evolution*, tal número é alcançado através da utilização do padrão de quatro ou mais apartamentos distribuídos por pavimento, estratégia que também vem acompanhada do aumento do número de elevadores, destinados a cada dois apartamentos. Assim, a condição de privacidade, típica dos imóveis residenciais de médio-alto padrão da cidade, é preservada.

O alto número de unidades é uma característica comum neste conceito de empreendimento. Analisando as demais experiências – o *Le Parc* Rio de Janeiro e o *Le Parc* Salvador, vemos que ambos também possuem números expressivos. O primeiro é constituído de 13 blocos residenciais, que totalizam 768 unidades. No segundo, o quantitativo é superior aos demais: são 18 torres que somadas oferecem 1.138 apartamentos.

Apesar de inseridos em regiões e mercados diferentes, os projetos guardam semelhanças entre si, decorrentes dos padrões - de ordem construtiva, tipológica e morfológica, habitualmente trabalhados pela incorporadora. Comparando as plantas para o tipo de apartamento com três quartos desenvolvidas em cada um dos empreendimentos, é possível perceber algumas características em comum. A primeira delas refere-se à varanda. Segundo um dos arquitetos entrevistados, este ambiente é

tratado de forma distinta pela empresa: “Eles geralmente usam as varandas muito largas e compridas. Elas são realmente um ambiente, não são parte de um item. (...) O diferencial é que eles usam a varanda *gourmet*”, que possui as instalações prediais de gás e água para preparo de alimentos.

A disposição dos ambientes também é semelhante, não divergindo do zoneamento funcional já observado na produção local (zonas íntima, social e de serviços). Quanto ao arranjo espacial, tem-se o seguinte ordenamento: dois quartos – que podem conformar suítes ou não - voltados para frente do apartamento, e um terceiro posicionado logo atrás, com vista lateral. Junto a este se segue um banheiro social ou lavabo. A cozinha, de configuração linear, faz conexão com as salas de jantar nos projetos de Salvador e Recife, enquanto no Rio de Janeiro é acessada através do vestíbulo. Observamos que em todos os casos há a opção de sala ampliada e criação de *home theatre*, realizada através da retirada de um dos quartos, considerado como reversível.

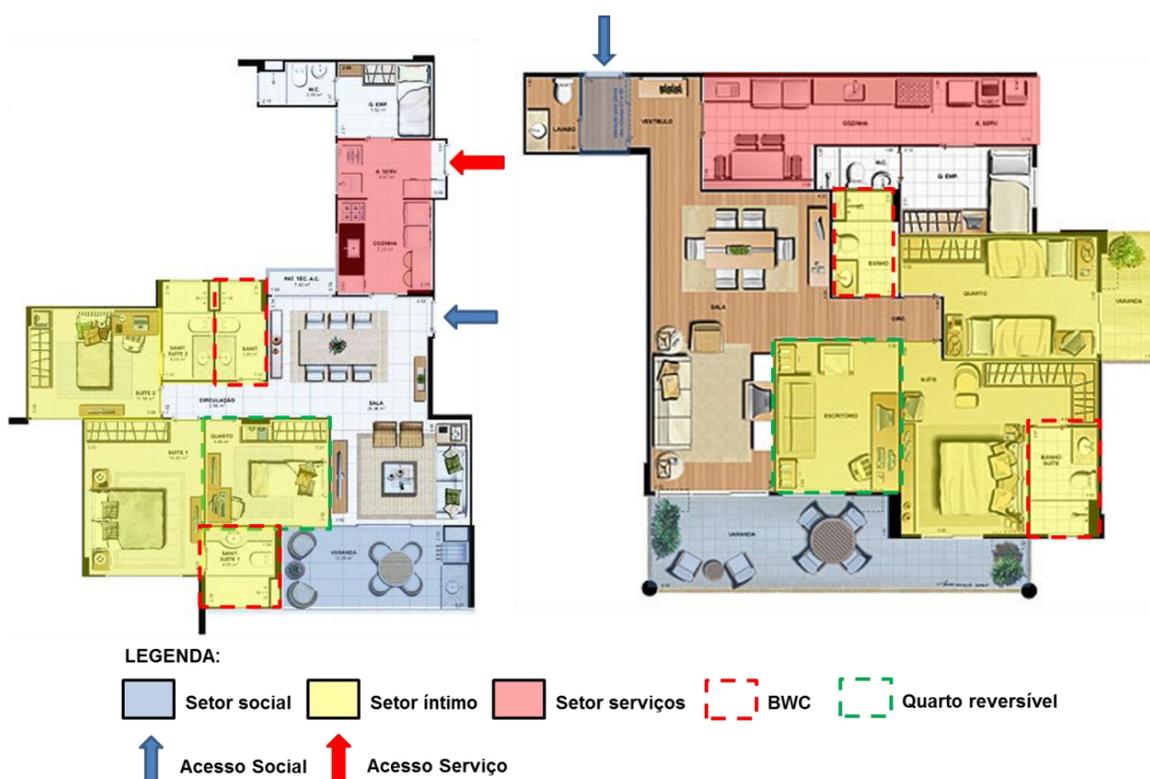


Figura 58: Plantas esquemáticas dos empreendimentos *Le Parc Salvador* (com 112,9 m²) e *Le Parc Rio de Janeiro* (com 129,5 m²), respectivamente.

Fonte: www.cyrela.com.br, com intervenção da autora.

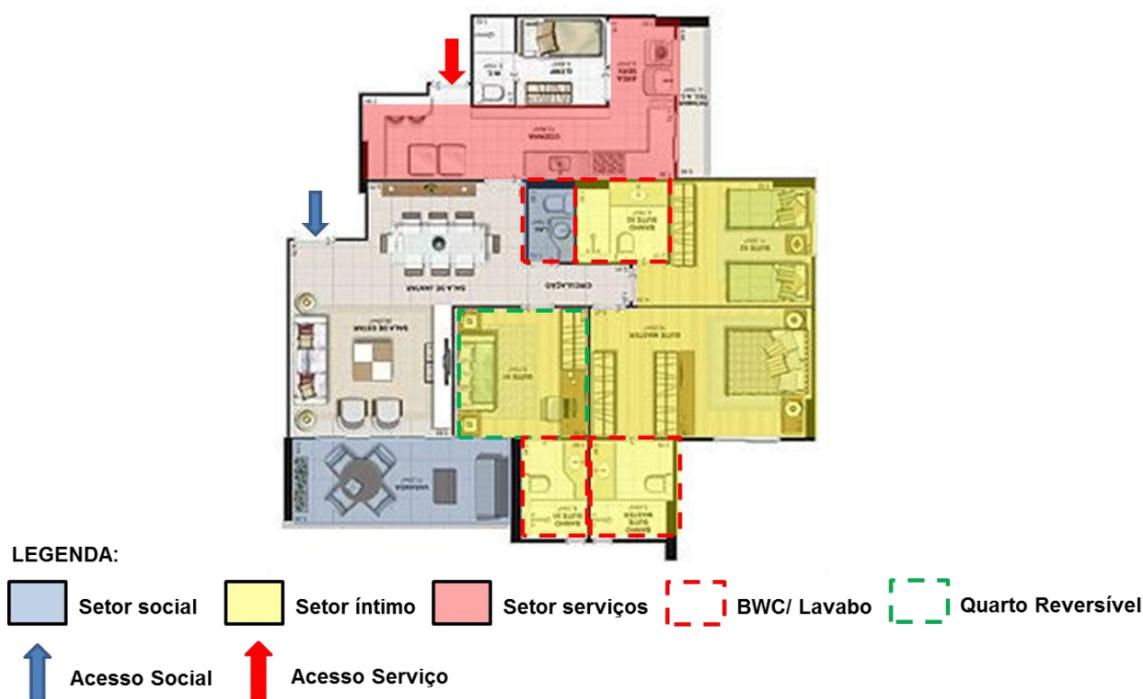


Figura 59: Planta esquemática do *Le Parc Boa Viagem* (119 m²).

Fonte: www.cyrela.com.br, intervenção da autora.

Porém, conforme relatou um dos arquitetos envolvidos no projeto recifense, adaptações são realizadas no produto de acordo com as exigências do mercado local. Utilizando os exemplos citados acima, podemos perceber como algumas dessas diferenças se manifestam. No apartamento do Recife os três quartos constituem-se como suítes, enquanto nos demais a relação diverge. No Rio de Janeiro, apenas um dos três dormitórios possui banheiro. Já no imóvel de Salvador, são encontradas duas suítes. Tal configuração utilizada no imóvel recifense produziu a necessidade de incluir mais um compartimento no setor social, o lavabo, destinado aos visitantes. Desse modo, o apartamento local é o que possui o maior número de peças sanitárias. É interessante observar também que o apartamento do Rio de Janeiro não possui acesso de serviço, diferentemente do que acontece nos casos nordestinos. Ainda quanto ao arranjo espacial das unidades habitacionais, foi percebido que o caso carioca é o que oferece uma maior variedade de tipos, sendo encontrados apartamentos *loft* e duplex. Já nos exemplares regionais a oferta possui a compartimentação tradicional. Em todos os casos, são disponibilizadas unidades de dimensões variadas, buscando atender a famílias de necessidades espaciais diferentes.



Figura 60: Imagem de planta relativa ao apartamento de 107m² no LeParc Boa Viagem.

Fonte: www.cyrela.com.br



Figura 61: Imagem de planta relativa ao apartamento de 170m² no LeParc Boa Viagem.

Fonte: www.cyrela.com.br

Além das adequações programáticas, uma das especificidades do produto desenvolvido no eixo local diz respeito à composição da fachada dos edifícios. O resultado das pesquisas realizadas pela empresa apontaram para o rechaço do mercado local aos adornos neoclássicos usualmente empregados nas fachadas de seus empreendimentos, como aconteceu no *Le Parc* Rio de Janeiro. Assim, algumas características próprias deste repertório foram evitadas, como a presença de arcos, frisos, arremates, entre outros elementos decorativos. Comparando as propostas volumétricas desenvolvidas nas capitais nordestinas com a do sudeste, percebemos como os resultados são heterogêneos.



Figura 62: *Le Parc* Rio de Janeiro.

Fonte: www.cyrela.com.br



Figura 63: *Le Parc* Salvador.

Fonte: www.cyrela.com.br



Figura 64: *Le Parc* Boa Viagem.

Fonte: www.cyrela.com.br

Outra modificação necessária foi a aplicação de revestimento cerâmico, material bastante utilizado nos edifícios da cidade. Apesar deste tipo de acabamento não se constituir como padrão da empresa, teve que ser adotado na construção local, como explicou um dos arquitetos entrevistados:

O que frisamos mais foi a forma de revestimento. Eles têm uma linha diferente. Em São Paulo não se usa muito revestimento com pastilha ou cerâmica. Aqui eles tiveram que adaptar porque não seria tão boa a aceitação. Todo o prédio não é revestido, mas boa parte é.

De acordo com o material publicitário do *Le Parc Boa Viagem*, consta no empreendimento uma ampla infraestrutura de lazer, com mais de cem itens distribuídos entre os pavimentos térreo e vazado de cada edifício e a área externa. Segundo profissional de arquitetura contratada pela empresa, a eleição das atividades a serem oferecidas levou em conta o apego à cultura local. Por isso, houve a inserção dos ateliêres de moda e artesanato, não encontrados nos projetos do Rio de Janeiro e Salvador. Também foram reservados mais espaços para salões de festas, dispendo de nove ao total – um para cada torre. Tal decisão corresponde aos resultados da pesquisa sobre a produção local (ver capítulo anterior), os quais apresentaram salão de festas e piscina como equipamentos mais presentes nos edifícios do Recife.

De resto, os projetos das capitais baiana e carioca apresentam semelhanças com o local: todos contam com espaços destinados ao relaxamento e cuidados estéticos, como *spa* e *beauty center*, além de infraestrutura para prática de exercícios físicos, junto a parque aquático, de amplas dimensões. Algumas comodidades, como loja de conveniência, também são encontradas. É através desta oferta ampliada e do provimento de serviços diferenciados, que o empreendimento visa à conquista de seu público alvo: a classe de médio-alto padrão¹¹³. No quadro abaixo, sintetizamos os principais espaços e equipamentos oferecidos pelo empreendimento local para as atividades de lazer e entretenimento.

¹¹³ De acordo com entrevista realizada com técnica da empresa, o valor do metro quadrado do empreendimento varia de R\$ 4.300,00 a R\$ 5.000,00 – a depender das condições de pagamento e do número do pavimento em que se encontra o apartamento.

Parque aquático	Térreo	Vazado
Piscina mamãe bebê	Espelho d'água	Praça de Ipês
Deck molhado	Praça de Convivência	Play kids - Casa do Tarzan
Jardim preservando	Quadra gramada	Play aventura
Cascatas em desníveis	Quadra de Tênis	Play radical
SPA com vista para cascata	Churrasqueira / Forno de Pizza	Lounge perfumado
Piscina infantil	Torre Rivièrè	Praça da babá
Piscina infantil - brinquedos aquáticos	Salão de Festas Infantil	Bola de gude
Piscina infantil - vulcão d'água	Brinquedoteca / jogos infantil	Xadrez gigante
Piscina infantil - palco molhado	Terraço harmonizado	Praça da leitura
Solário Hidrofresh	Torre Lune	Praça de jogos
Hidrotube	Salão de Festas Gourmet	Redário
Prainha	Atelier moda	Pomar
Estar na água	Cinema infantil	Pista de cooper com 380m
Raia 50m	Terraço harmonizado	Lounge Torre Brise
Borda infinita	Torre Lis	Lounge Torre Lis
Piscina adulto recreativa	Salão de Festas Adulto	Mirante contemplativo
SPA Vertical	SPA Masculino	Alameda Bauhinias
Deck molhado	Salão de jogos adulto	Torre Brise
Tunel de água	Hobby	Salão de Festas Adulto
Solário	Terraço harmonizado	SPA Feminino
Bar da piscina		Salão de jogos adulto - sinuca
Vestiário Feminino		Salão de jogos adulto - cartas
Vestiário Masculino		Terraço harmonizado
Torre Tulipe	Torre Soleil	Torre Éden
Salão de Festas Infantil	Salão de Festas Gourmet	Salão de Festas Juvenil
Praça de Convivência	Atelier artesanato	Salão de jogos juvenil - eletrônicos
Sala de ginástica	Home theater adulto	Salão de jogos juvenil - mesa
Sala de spinning	Terraço harmonizado	Terraço harmonizado
Sala de musculação / fitness	Torre Jardin	Torre Rosée
Beauty center	Salão de Festas Infantil	Salão de Festas Juvenil
Loja conveniência	Brinquedoteca / jogos infantil	Sala estudos
Espelho d'água	Terraço harmonizado	Biblioteca virtual
Terraço harmonizado		Terraço harmonizado

Quadro 3: Itens de lazer oferecidos no *Le Parc Boa Viagem*.

Fonte: www.cyrela.com.br, com organização da autora.



Figura 65: Perspectiva Atelier – *Le Parc Boa Viagem*.

Fonte: www.cyrela.com.br



Figura 66: Perspectiva Parque Aquático – *Le Parc Boa Viagem*.

Fonte: www.cyrela.com.br

O discurso da preocupação com o meio ambiente também é incorporado ao empreendimento. Embora não esteja sintetizado em um conceito único, como no caso do *Evolution* – que se utiliza do selo *Ecosolutions*, o *Le Parc* tenta evidenciar a sua adequação aos princípios da sustentabilidade através de duas formas: pelo reforço à

questão locacional, em que é salientada a preservação de seu entorno verde, envolvendo o replantio de espécies nativas nas áreas limítrofes entre o empreendimento e o parque, e por ações pontuais que apontam para o uso de tecnologias de economia energética em sua fase pós-construtiva. Assim como anunciado no *Evolution*, os apartamentos do *Le Parc* deverão contar também com medidores individuais de água e gás, para estímulo do comportamento consciente dos seus condôminos.¹¹⁴ Ainda nesse sentido, serão instalados sensores de presença nas áreas comuns para reduzir o uso de energia elétrica. Segundo divulgado por veículos midiáticos, o mesmo também contará com sistema de coleta seletiva de lixo. Em entrevista com profissionais técnicos envolvidos na sua elaboração, foi ainda ressaltada a busca pela obtenção de ventilação cruzada nas unidades habitacionais, numa tentativa de maximizar os efeitos dos recursos naturais, e o uso de teto jardim como sistema de cobertura de garagens.

4.3. Analisando os resultados: Há inovação no produto?

Chegando neste ponto, delineiam-se as respostas que buscamos durante toda nossa pesquisa. A fim de construirmos o nosso argumento de forma mais clara e precisa, conduziremos nossa análise através da exposição de nossos achados para as variáveis investigadas. Antes, porém, de dispormos nossas conclusões, convém resgatar nosso entendimento teórico sobre a inovação: a modificação ou inclusão de novas características em determinado produto, visando à criação de um novo nicho de mercado que, ao ser lançado, não encontra concorrentes. O fato de o produto imobiliário estar necessariamente vinculado a uma parcela específica do solo urbano faz com que, este ao ganhar forma, modifique a paisagem urbana, transformando-a não apenas do ponto de vista físico, mas, em alguns casos, social e simbolicamente. Tem-se aí a instauração da inovação espacial ou locacional.

4.3.1. Quanto aos atributos arquitetônicos

Sobre os atributos arquitetônicos que compõem o produto oferecido no eixo local, nossa pesquisa se restringiu à análise de seu conteúdo programático - nas esferas da unidade habitacional e da área condominial de lazer, do arranjo espacial da unidade, do porte do empreendimento, onde foram observados o seu grau de verticalização e quantitativo de unidades, e na incorporação de tecnologias verdes. No que concerne aos aspectos formais e programáticos do imóvel, nossa análise tomou como base para a identificação de possíveis inovações realizadas no bem habitacional

¹¹⁴ Em reportagem: "Le Parc traz um novo conceito de moradia", divulgada pelo Jornal do Comércio, em 22.10.2009.

a relação comparativa entre os dois casos estudados e o estoque edilício produzido entre os anos 1980 – 2007. Já para a averiguação quanto aos aspectos tecnológicos, pautamo-nos nas entrevistas realizadas.

Ao retomarmos as análises elaboradas sobre a área de lazer condominial para o conjunto produzido durante o recorte temporal de 1980 a 2007, observamos que a incorporação e a diversificação de tais espaços e equipamentos é intensificada na última década. Seguindo esta tendência, os casos estudados especialmente – o *Evolution* e o *Le Parc* - apontam para a ocorrência de uma supervalorização desta esfera, que acompanha a escala do empreendimento, na tentativa de fazer jus à denominação que carrega: condomínio *resort*. Surgem assim os parques aquáticos, que vem a substituir a simples piscina, e o *fitness center*, que em relação à antiga sala de ginástica, tem a sua capacidade física ampliada, oferecendo aos moradores uma maior variedade de atividades. Ambos os casos apresentam também a inserção de atividades e espaços não encontrados na amostra pesquisada. São exemplos o espaço *relax* e o *spa*, ambientes que vem para contemplar necessidades contemporâneas surgidas do cotidiano metropolitano. Villa (2008), ao identificar a inclusão destes ambientes em imóveis lançados durante a última década em São Paulo, sugere que a iniciativa se constitui como uma resposta dos incorporadores para o aumento do nível de estresse da sociedade, fato bastante propagado pelos meios de comunicação. Assim, ao oferecer este espaço, o empreendimento atende a uma necessidade supostamente crescente da população. Nesse sentido, são encontrados ainda recintos como o *beauty center*, reservado aos cuidados estéticos e o *business center*, espécie de sala de reunião para executivos, o que pode ser entendido como uma tentativa dos incorporadores de atender às necessidades dos profissionais que possuem uma jornada de trabalho flexível, e podem desempenhar suas funções na própria residência.

Os casos analisados contam ainda com uma vasta oferta de equipamentos destinados ao lazer de crianças, como brinquedoteca, praças, sala de jogos eletrônicos, superando os tradicionais *playgrounds* e minicampos. Na circunstância atual, em que a mulher tem consolidado o seu posto no mercado de trabalho, o acompanhamento das atividades extraescolares dos filhos se torna ainda mais difícil. Assim, a aparelhagem do condomínio para suprir os requisitos do público infantil torna-se uma alternativa para os pais diante da ausência de tempo. De fato, o apelo ao bem estar e divertimento das crianças é uma das fortes estratégias de *marketing* para conquistar seus consumidores.

A restrição do tempo advinda da dedicação ao trabalho também é utilizada pelos incorporadores na elaboração de sua mercadoria. Parece nascer desta condição, o oferecimento de serviços anteriormente encontrados apenas em *flats* ou estabelecimentos turísticos. Assim, a moradia tradicional se converte em um produto híbrido para fazer face aos termos que passaram a caracterizá-la: praticidade, comodidade e facilidade. Para atingir este objetivo, ambos os empreendimentos contam com empresas especializadas na administração de condomínios, produto que é incorporado ao bem imóvel para agregar-lhe valor e credibilidade. Conforme já expusemos, tais sistemas são apresentados como uma grife, conceito que certamente contribui para delinear a construção da imagem de um produto que se propõe diferenciado.

No que tange ao programa de necessidades elaborado para as unidades habitacionais dos casos em questão, não foram encontradas mudanças significativas. Os casos contêm a composição tradicional utilizada pelo mercado, onde predomina o padrão três quartos, sala de estar/ jantar, cozinha e serviços. Segundo já salientado, diferencia-se nestes a inclusão da varanda *gourmet*, que deixa de ser um cômodo apenas destinado ao descanso e passa a ter área mais ampla e a receber infraestrutura para o preparo de algumas refeições. Com relação ao dimensionamento, notamos que os mesmos oferecem unidades habitacionais de áreas úteis semelhantes. Ao observarmos as suas dimensões, constatamos que os números encontrados se aproximam dos padrões que já vem sendo praticados no bairro durante a década de 2000. Em outras palavras, os casos analisados acompanham a tendência de redução de áreas que vem se processando nesta esfera.

Quanto ao arranjo espacial, percebemos que o esquema distributivo dos fluxos também é mantido, onde permanecem a tripartição funcional e a hierarquização de acessos. Assim, ao contrário do percebido para a área condominial, que conta com espaços e serviços para o atendimento de novas demandas sociais, como já demonstrado, no apartamento estas novas necessidades não foram contempladas, permanecendo a conformação usual. Não encontramos, por exemplo, a inserção do *home office* - escritório ou gabinete – cômodo que poderia satisfazer ao público que realiza suas atividades profissionais no próprio domicílio. A adequação da unidade aos novos arranjos familiares que conformam a sociedade atual também não é percebida. Entretanto, há que se ressaltar a tentativa de adaptação do produto padrão oferecido pelas incorporadoras analisadas por meio da disposição de serviços de personalização da unidade adquirida. Nos dois casos analisados, este serviço

possibilita a redefinição das plantas, das instalações elétricas e dos materiais de acabamento. Conforme exposto no capítulo anterior, essa tem sido a estratégia utilizada pelo mercado para contemplar um público cada vez mais diversificado.

Além das diferenças destacadas pela nossa análise, algumas outras características foram levantadas por nossos entrevistados quanto às propriedades arquitetônicas dos casos avaliados. Entre elas, a concepção projetual do *Evolution*, amplamente citada como uma inovação:

O que acho inovador nele é a concepção de tudo junto. É a história da área de lazer ser uma coisa independente, inclusive, dos prédios. Isso eu acho extremamente inovador¹¹⁵.

A estrutura dele é interessante. São prédios totalmente isolados. Tem a garagem isolada, a guarita, os condomínios (...) e tem aquela laje ali em cima comum. Então você mora no seu prédio e tem um acesso para uma área comum de lazer. Acho esse aspecto interessante, que não acontece nos outros¹¹⁶.

A diferença desse empreendimento, a inovação dele é exatamente isso: ele é segregado, são cinco prédios independentes. Isso que é a evolução. Eu não conheço outro modelo igual a esse no Brasil, ou coisa parecida. Condomínio clube existe em outros lugares. (...) Esse tem essa diferença de ser independente¹¹⁷.

Através do discurso do incorporador, ao relatar as bases que moveram a elaboração de seu produto, ficou-nos evidente que o *Evolution* está mais alinhado com os preceitos de exclusividade e privacidade que guiam a demanda de maior solvabilidade do mercado imobiliário local. Ao oferecer edifícios isolados, mantém o padrão de produção mais comumente desenvolvido no bairro, e camufla a denominação de conjunto residencial, tida como negativa ou prejudicial à imagem do empreendimento por ser associada à forma de moradia usual da população de menor rendimento. A mesma estratégia de individualização pode ser notada na decisão projetual de se construir *halls* sociais para cada um ou dois apartamentos, atenuando o fato de se ter mais vizinhos por pavimento do que o frequente. Nesse sentido, acreditamos que a solução espacial desenvolvida no *Evolution* é pautada em preferências do público consumidor (de médio-alto padrão) já conhecidas pelo mercado local.

O *Le Parc*, por sua vez, adota a concepção tradicional de condomínio ou conjunto residencial conformado por várias edificações dentro de uma única delimitação, estrutura permitida pela conformação e dimensões do terreno. Entretanto, apesar de possuir um formato padrão, já implementado em outras capitais do país, o

¹¹⁵ Trecho de entrevista realizada com representante institucional.

¹¹⁶ Trecho de entrevista realizada com arquiteto.

¹¹⁷ Trecho de entrevista realizada com agente incorporador.

empreendimento é também considerado como uma experiência inovadora segundo os entrevistados, por fugir às regras de produção do mercado local para a demanda a que pretende alcançar - sobretudo com relação à escala e ao quantitativo de famílias que abrigará. Esta diferenciação foi ressaltada de modo preponderante pelos agentes institucionais, ao afirmarem a impossibilidade de se realizar julgamento sobre a adequação e o sucesso do empreendimento: “eu só teria, em termos de colocação, a dúvida de como isso se vai conservar, a gente não tem essa história passada. Outros estados têm”¹¹⁸.

Observadas as características projetuais, passamos aos aspectos técnicos, precisamente os voltados à busca pela eficiência energética. Apesar de haver sido constatada a utilização de algumas tecnologias e procedimentos que visam à economia dos recursos naturais, aplicados tanto na fase executiva dos empreendimentos quanto durante o seu uso cotidiano, percebemos que a iniciativa ainda se mostra incipiente, principalmente se considerarmos os diversos meios existentes no mercado da construção civil para tornar efetivamente a construção menos onerosa para o meio ambiente e mais eficiente. Poderíamos listar aqui o uso de sistemas baseados em energia solar ou eólica, a aplicação de vidros de elevado desempenho – que possuem uma alta transmitância luminosa e baixa transmissão térmica, o uso de materiais recicláveis ou fachadas verdes, que recebem uma camada vegetal e ajudam a amenizar o efeito de ilha de calor. Além destes, temos os sistemas que tradicionalmente compunham o repertório da arquitetura local, como o uso de cobogós ou peitoris ventilados para favorecer a circulação de ar. A combinação destas e de outras estratégias poderia resultar numa postura mais eficaz que a apresentada pelas empresas, que ressaltam o uso de medidores individuais como prática ecológica quando, na verdade, a iniciativa é regulamentada pela Lei Estadual n. 12.609, vigente desde o ano de 2004. Nesse sentido, parece-nos que os mecanismos implementados visam mais à associação da imagem do empreendimento com a questão ambiental – utilizando-se deste aspecto para construir uma imagem positiva perante o consumidor - do que necessariamente a implantação de ações que visem à transformação do sistema construtivo voltado à promoção da sustentabilidade nas edificações.

Através do levantamento dos aspectos propostos, podemos constatar que, quanto aos atributos arquitetônicos analisados, os produtos imobiliários estudados apresentam algumas características inovadoras, relacionadas, sobretudo, à escala dos empreendimentos e à inserção de novas funções em sua área condominial. Sobre o

¹¹⁸ Trecho de entrevista realizada com agente institucional.

primeiro aspecto, vimos que este resulta em concepções projetuais diferenciadas. O *Evolution*, ao ser pautado nas preferências locais, adota um modelo híbrido: suas torres segregadas ora constituem o padrão de condomínio tradicionalmente encontrado na cidade, conformado por um edifício isolado com estrutura de acessos independente, ora se assemelha a um conjunto residencial. No caso do *Le Parc*, esta última característica está bastante frisada em sua organização espacial. Entendemos que há nesta circunstância maior margem de experimentação no que tange às preferências comuns do consumidor recifense de médio-alto padrão, constituindo certo grau de risco na sua comercialização. Com relação às demais características levantadas, são reproduzidos os padrões usuais do mercado. É o que observamos quanto às características compositivas da unidade habitacional.

4.3.2. Quanto à localização

Para a análise desta variável, cruzamos as observações realizadas sobre o entorno dos empreendimentos estudados com a sua proposta projetual. Em outras palavras, averiguamos a relação entre produto – tendo em conta a demanda a que este pretende atingir – e as características de sua vizinhança. Observamos que, com relação a este aspecto, os empreendimentos têm posturas distintas.

Voltando o nosso olhar para o *Le Parc*, temos que o primeiro ponto a ser observado diz respeito ao reforço, notado no discurso publicitário e no próprio nome do empreendimento, que se faz à questão locacional: o bairro de Boa Viagem. Entretanto, de acordo com a delimitação estabelecida pelo poder público municipal, a área em que se encontra inserida a propriedade, apesar de próxima aos limites estabelecidos, está, na verdade, situada no bairro da Imbiribeira, fato que exemplifica uma das práticas utilizadas pelo setor imobiliário de prolongar os limites de regiões mais valorizadas, evitando a atribuição de estigmas sociais ligados à sua localização original que porventura possam desvalorizar o empreendimento.

Este fato poderia não ter relevância se as diferenças entre as áreas não fossem tão visíveis. Observando a tipologia habitacional presente no entorno do empreendimento analisado, constituída em sua maioria por edifícios de pequeno porte do tipo multifamiliar ou unifamiliares de padrões construtivos mais simples, o que se pode concluir é que a zona não costumava ser alvo dos investimentos do setor imobiliário do segmento destinado à produção de edificações para a classe de médio alto padrão econômico. Como vimos no capítulo anterior, o produto realizado para este

tipo de demanda é conformado por grandes condomínios verticais, de altos gabaritos, com área condominial bem aparelhada.

Para consubstanciar a nossa análise, dirigimos nossa atenção para a população residente na área. Por meio das informações levantadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) durante o censo 2000 para o setor censitário em que se encontra a propriedade em questão, observamos que a renda média por pessoa responsável por domicílio encontrada era de aproximadamente R\$ 920,00, equivalente a seis salários mínimos, à época. Para o setor censitário vizinho, porém inserido dentro dos limites do bairro de Boa Viagem, este valor sobe para cerca de R\$ 3.100,00 – cerca de vinte salários mínimos - incremento que é continuado à medida que os setores se aproximam da orla. A diferença de rendimentos encontrada nas áreas limítrofes dos bairros pode ser mais bem observada na figura abaixo.

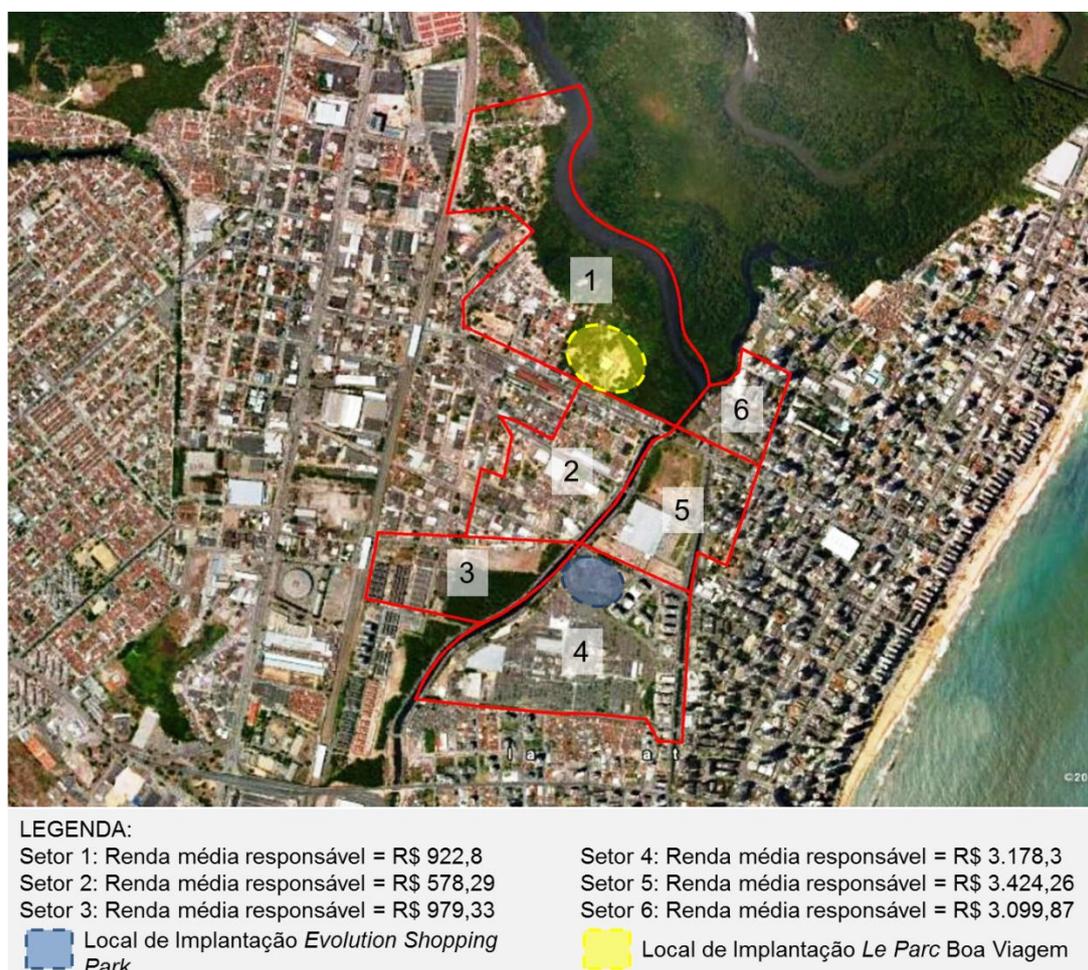


Figura 67: Demarcação de setores censitários com informações da renda média dos responsáveis por domicílios.

Fonte: <http://.mapsgoogle.com.br>, com intervenção da autora.

A partir da constatação de que a população residente nesta área não constituiria a demanda visada pelo empreendimento, visto que, mesmo considerando

o acréscimo salarial ocorrido ao longo destes anos, a mesma não obteria a renda mensal necessária para a compra do imóvel – que varia em torno a R\$ 15.000,00 (valor que corresponde à aproximadamente vinte e sete salários mínimos, atualmente) segundo pesquisa realizada com corretores – e que o setor imobiliário, até então, não direcionava seus investimentos de modo evidente para o local, podemos inferir que o *Le Parc* constitui-se como exemplo de uma das formas descritas por Ribeiro (1997) como estratégia utilizada pelos empreendedores para a conquista de sobrelucros de localização, centrados na prática da inovação. Reportando-nos à nossa base teórica, vimos que tal estratégia está baseada na transformação da divisão social e simbólica do espaço. Esta transformação, conforme exemplificada pelo autor, seria levada à cabo pela inserção de produtos pertencentes a um segmento de mercado distinto do que o praticado na área. Analisando a conformação do produto, vimos que este segue a lógica conceitual utilizada para a atração da demanda, que se baseia na oferta de “um conjunto de economias internas que compensam a perda das vantagens locacionais” (RIBEIRO, 1997 p. 132). Como explica um dos arquitetos entrevistados:

Nem sempre esses terrenos onde vão ser construídos esses empreendimentos estão localizados nos melhores lugares, são áreas grandes e nem sempre está no ponto que todo o mundo gostaria. Aquele lugar dos sonhos, do sujeito morar naquela esquina, com o mar na frente. Então é preciso promover esse lugar, e uma forma de promover esse lugar é dotar o condomínio dessas facilidades todas.

Além do conjunto de atrativos que acompanham o condomínio, a proximidade do parque dos manguezais também é ressaltada, numa costumeira estratégia de promoção e valorização do produto centrada no uso dos atributos paisagísticos oferecidos pelos sítios naturais. A novidade aí reside na criação de uma nova conceituação para um ambiente que tradicionalmente era desprezado e que servia como ponto de instalação da população carente, como exposto no nosso segundo capítulo. Dado a escassez de solos que se pronuncia nas áreas que fazem adjacência com os sítios naturais mais valorizados pelo mercado, como a região litorânea e as marginais dos rios, outros elementos, como as áreas de manguezais, começam a serem vistos como vetor de valorização pelo setor imobiliário.

Há que se examinar ainda o contexto no qual o produto foi lançado. Segundo nos foi relatado em entrevista por profissional técnico envolvido no projeto, a propriedade inicialmente era de posse do Exército. Sua aquisição pelo atual proprietário – o grupo JCPM - constituiu-se como uma forma estratégica para evitar a instalação de serviços comerciais que fizessem concorrência direta com um das

unidades de sua rede de lojas, constituindo-se como reserva de mercado¹¹⁹. Com a venda desta cadeia, realizada em 2000, e o ingresso do grupo no segmento imobiliário, tem-se a realização do negócio fundiário com a Cyrela Andrade Mendonça que, ainda segundo o entrevistado, buscava um terreno com aquelas dimensões na cidade. Nesse âmbito, dois fatos merecem ser destacados. Primeiramente, que o empreendimento resulta de um momento de expansão da atuação das grandes incorporadoras do sudeste, que após o processo de abertura de seu capital na bolsa de valores, foram impelidos a ampliar seus mercados. Um segundo aspecto é que o mesmo representa uma nova forma de articulação entre os agentes envolvidos, no qual proprietário fundiário e incorporadora se apresentam como parceiros, numa estratégia de associação de marcas que pode ser entendida como uma tentativa de aumentar a credibilidade do empreendimento perante o consumidor local, já que se tratava de execução liderada por empresa de procedência externa, com atuação não conhecida na cidade. Tal fato é facilmente percebido em material publicitário do empreendimento, onde se nota a ênfase dada à imagem do parceiro local, inserida com a função de apresentar o negócio ao público.

Uma outra condição contextual que pode ser relacionada ao empreendimento diz respeito ao seu lançamento se dar em concomitância à realização das obras de um dos grandes projetos viários da cidade, a Via Mangue. Este projeto atingirá a área em questão, o que certamente acarretará em mudanças no uso e na valorização do solo. Podemos, então, deduzir que o empreendimento representa uma outra forma de se auferir sobrelucros de localização, desta vez relacionados à um postura de antecipação do empreendedor, que adquire o terreno em momento anterior à aplicação dos investimentos do Estado na área, e lança seu produto no momento da realização de melhorias infraestruturais. Estas benfeitorias lhe permitirão atrair compradores de melhor situação econômica para o local.

¹¹⁹ Informação retirada de matéria publicada pelo Valor Econômico em 15 de fevereiro de 2008, intitulada “Paes Mendonça avança no ramo imobiliário no NE”: “Da época em que controlava a maior rede varejista do Nordeste, o empresário sergipano herdou um banco de terrenos que hoje serve de base para os diversos empreendimentos residenciais e de escritórios que o seu grupo, o JCPM, planeja lançar no Recife e em Salvador (BA). (...) A origem de tantas áreas que agora cedem lugar a empreendimentos imobiliários está em uma estratégia usada pelo empresário nos tempos de varejista. “Como reserva de mercado, ele adquiria terrenos próximos a suas lojas para barrar a expansão da concorrência. Também observava quais regiões da cidade poderiam abrigar um supermercado no futuro”, explica um profissional do mercado imobiliário que trabalha com o grupo JCPM”.

do local, que já possui um alto valor econômico devido à vizinhança com o *shopping* e ao conjunto de externalidades que este propicia. Por este motivo, a implantação do empreendimento parece ter um menor grau de risco se comparado ao seu semelhante, visto que o seu local de inserção já se apresentava como um provável polo de investimentos do mercado. Não é por acaso que, além da atuação da Moura Dubeux, outra construtora de grande porte, a Queiroz Galvão, também tenha direcionado seu capital para a área, ocasionando um *boom* construtivo que tem como símbolo a massa de edificações que se ergue.



Figura 69: Construções nas proximidades do Shopping Center Recife: O *Evolution Shopping Park* e o complexo empresarial da incorporadora Queiroz Galvão.
Fonte: acervo da autora.

Conforme apurado nas entrevistas, o alto valor já impresso à área foi acrescido diante do contexto em que se realizou a transação fundiária, caracterizado pela tentativa de penetração de grandes grupos imobiliários de procedência externa no mercado local. Esta circunstância acentuou a disputa pelos espaços de atuação na cidade, colaborando para o aumento dos preços fundiários, como demonstrado no relato de um dos gestores imobiliários responsáveis pelo produto em questão:

O que teve de negativo na vinda dessas novas empresas foi no momento de 2006 e 2007, quando tivemos que defender muitos terrenos que estávamos negociando, que tinham uma proposta maior dessas empresas de fora para poder marcar uma posição em Recife. Isso incomodou muito por que muitos terrenos terminaram sendo mais caros do que a gente previa, o que atrapalhou um pouco.

Diante disto, podemos deduzir que a empresa adquirente – a Moura Dubeux – pode ter obtido menores vantagens econômicas na compra da terra do que no caso

anteriormente analisado, orientado por práticas especulativas. Em outras palavras, os ganhos extras possíveis de serem realizados através da transformação do uso do solo – os sobrelucros de localização – podem ter sido de menor amplitude se comparados ao primeiro caso, principalmente se considerarmos que os empreendimentos são vendidos dentro de faixas de preços semelhantes. Sob esta perspectiva, entendemos que o *Evolution* representa um tipo de atuação por parte do incorporador muito mais voltado à reprodução dos aspectos que regem a divisão social e simbólica do espaço do que à transformação na valorização do solo.

Entretanto, reconhecemos que, ao pretender deslocar a demanda habitacional de médio-alto padrão - tradicionalmente situada nas proximidades da orla marítima - para o limite oeste do bairro, o empreendimento também provoca uma transformação, de proporções reduzidas, se comparado ao primeiro caso. A nosso ver, a iniciativa também sugere uma expansão das ações do mercado para esta direção, que compreende as margens do canal do Rio Jordão, ensejando a abertura de novas fronteiras para o setor imobiliário.

Para esta atração, a incorporadora se utiliza não apenas das qualidades do entorno, mas também do oferecimento de equipamentos que possibilitam o desenvolvimento de atividades extras, ligadas sobretudo ao lazer, numa estratégia muito semelhante à empregada no *Le Parc*, com a ressalva de que, neste último, esta iniciativa vem a responder à ausência de um entorno imediato prestigioso. Não sendo esta a condição que envolve o *Evolution*, a adição desta oferta pode ser entendida como uma tentativa de valorizar o empreendimento e torná-lo tão competitivo e atrativo quanto o seu concorrente, com o qual divide o mesmo conceito. Seria então este empreendimento um exemplo da influência das propostas trazidas pelas incorporadoras imobiliárias que aportavam no mercado local? Em entrevista com o arquiteto responsável pelo projeto, constatamos que sim. Segundo o seu depoimento, àquela época as incorporadoras e construtoras locais mantinham a concepção de construir empreendimentos isolados no terreno: “As construtoras daqui não estavam fazendo isso, nem estavam ligadas nisso. Estavam aqui fazendo um prédio de cada vez”. Com a chegada dos agentes externos, lança-se um novo produto, que embasa a concepção do *Evolution*: “era a ideia que estava todo o mundo aqui procurando terreno para fazer”.

O lançamento destes dois casos nos permitiria pensar em tendências para a produção imobiliária da cidade? Movidos por esta indagação, colocamos em questão a representatividade destes casos no contexto local. Averiguamos que, por ser ainda

uma experiência repleta de desafios e a ser avaliada em sua totalidade, as opiniões e expectativas dos entrevistados são díspares ou cautelosas a respeito do assunto. Para alguns, esta pode ser uma tendência para as localizações de menor valorização:

Nas localizações privilegiadas, as localizações usuais da cidade, isso não cabe. Isso é exatamente a tendência para localizações não tão valorizadas, tanto que você vendo o título, sabe onde eles estão. Então eu acredito que isso vai ser uma tendência para esse tipo de localização. (...) A área de lazer é uma complementação à falta de infraestrutura e também localização.

Outros salientaram que a generalização deste tipo de produto não caberia no contexto geográfico da cidade, marcado principalmente pela exiguidade de solos: “Não acredito numa tendência para o Recife, que em particular não tem espaços disponíveis para você fazer condomínios fechados”. Entretanto, para alguns arquitetos, é notado o crescimento da oferta de empreendimentos de maior porte na cidade, conformando condomínios mais amplos do que o padrão convencionalmente ofertado, o que pode ser compreendido como uma influência do conceito exposto nesses empreendimentos:

Vemos que a procura está muito grande por parte das outras construtoras para fazer um empreendimento com pelo menos mais de duas torres. Às vezes, não chega a ser um complexo desse porte (refere-se ao *Le Parc*) porque nós não temos terrenos suficientes em Recife (...), mas a procura é muito grande, por parte das grandes construtoras.

Diante do exposto até aqui, podemos concluir que os casos tratados acima representam o que consideramos como inovações locacionais, parte de uma estratégia das incorporadoras para a expansão da área de atuação do setor numa circunstância de exiguidade de solos nas áreas nobres da cidade. Os casos, avaliados de forma específica, denotam duas situações distintas em termos de relação com o seu entorno imediato. No caso do *Evolution*, percebe-se uma relação predominante de reprodução da divisão social e simbólica do espaço. Em outras palavras, o citado empreendimento reproduz o padrão de ocupação que o cerca, mais do que transforma parte de seu entorno. No entanto, a pretensão de relocar uma demanda de médio-alto padrão para a área não pode ser negligenciada como fator de inovação locacional. No caso do *Le Parc*, a situação é diferenciada, se levarmos em consideração a relação entre o porte do empreendimento e a sua área de implantação. Esta, como vimos, é habitada por uma população de renda muito inferior ao público que se pretende atrair. Nesse sentido, o *Le Parc*, através da promoção da valorização fundiária por meio da alteração no uso do solo, transforma as práticas socioespaciais que regem a ação do mercado imobiliário, uma vez que insere um padrão de ocupação e uma demanda bastante diferenciados do encontrado no seu entorno imediato. Inicia, assim, a criação de um novo polo de investimentos para o mercado de alto padrão na cidade.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo que moveu esta dissertação foi identificar as mudanças no produto imobiliário que significassem a incorporação de inovações, buscando visualizar a implementação desta condição tanto no campo arquitetônico quanto urbanístico. Para isso, iniciamos nosso percurso pelo entendimento das questões centrais que cercam a produção do espaço na sociedade capitalista. Por meio dos trabalhos de Harvey (2003, 2006), entendemos como o espaço é moldado para servir à sede de acumulação do capital. Vimos como a necessidade contínua de ampliação dos mercados para a garantia de maiores lucros faz com que as empresas instalem as suas estruturas produtivas em novos locais. Neste ínterim, surge a questão da localização nos centros urbanos, categoria fundamental na determinação dos ganhos relacionados a cada setor produtivo. Buscando aprofundar o nosso entendimento sobre a importância da localização para o capital - em especial o capital imobiliário, recorreremos aos trabalhos que discorrem sobre a renda fundiária. A partir deste enfoque, vimos como esta questão se faz central e definidora no mercado de habitações, tornando-se uma referência para o estabelecimento do preço do produto, de sua forma arquitetônica, e do público alvo.

Munidos deste aporte teórico, partimos para a averiguação do produto local. Constatamos como a atuação do setor imobiliário foi dirigida às localizações que tradicionalmente concentraram as classes de maior poder aquisitivo na cidade, bem como os investimentos públicos em infraestrutura e a instalação de serviços qualificados. Vimos também como a regulação urbanística realizada pelo Estado contribuiu para o incremento da valorização do solo em determinadas áreas. Esses fatores combinados – ou seja, a ação das esferas pública e privada – estabeleceram um território diferenciado, social e espacialmente, onde as bases de concentração de investimentos de cada tipo de agente imobiliário se encontram bem definidas.

Neste contexto, sucessivos arranjos institucionais no âmbito da política habitacional foram delineados. Após um longo período sem uma intervenção pública efetiva neste campo – mais precisamente desde o fim do Banco Nacional de Habitação, novas condições emergem com o governo Lula (2003 – 2010). É neste período que, através da implementação de uma política de distribuição de renda e

criação de empregos, o país alcança uma relativa estabilidade econômica. No lastro desta conjuntura, são disponibilizados mais créditos para a produção habitacional, em conformidade com o novo sistema de provisão habitacional que começou a vigorar. Diante das boas perspectivas, novos arranjos também são formulados pelo setor imobiliário, que vislumbrava outras formas de captação de recursos para a produção, além dos fundos públicos. Destacamos a sua aproximação com o mercado financeiro. É com o capital advindo da entrada de novos investidores, por meio da venda de suas ações na bolsa de valores, que as grandes incorporadoras são impelidas a um processo de expansão de seus mercados, visando dar continuidade ao seu ritmo de acumulação.

Ao aportarem na cidade, estas empresas promovem modificações no funcionamento do mercado local. Como vimos, os preços fundiários são acrescidos devido a esta nova concorrência. Há também a formação de novos arranjos produtivos – as *joint ventures*, firmando a associação entre os agentes imobiliários locais e externos, prática que visa à troca de expertise. Entre tais mudanças, salientamos, neste trabalho, a introdução de novas referências de produtos. Um novo conceito, o condomínio clube e sua variação mais luxuosa – o *resort*, começa a ser produzido na cidade.

Conforme demonstramos, os condomínios verticais desenvolvidos na cidade vêm sofrendo modificações em sua estrutura, fato apontado por vários autores. O processo foi aqui melhor caracterizado a partir de análise direcionada para o bairro de Boa Viagem. Tomando em conta aspectos locacionais, observamos as diferenças nas concepções de produto em cada setor estudado, bem como as tendências que abrangem toda a produção, ao longo do período examinado. São elas: a redução nas áreas úteis oferecidas nas unidades habitacionais; o incremento espacial da esfera condominial – representada pela ampliação da área de lazer; e o aumento dos níveis de verticalização, ou seja, ganhos de escala nos edifícios habitacionais, oriundos de uma situação de valorização fundiária - ocasionada pela disputa por sobrelucros entre proprietários e incorporadores – e permitidos pelos marcos regulatórios que dispõem sobre o uso e a ocupação do solo na cidade. Estas mudanças foram encontradas nas três áreas pesquisadas, em variados graus segundo as diferenças de localização.

Com base na observação do estoque edilício produzido, avaliamos o caráter de inovação proposto em dois casos lançados na cidade nos últimos anos, frutos da ação de uma incorporadora de base local e outra de procedência externa. Averiguamos que as principais mudanças se dão com relação à escala do empreendimento: o

condomínio vertical passa a ser formado não apenas por uma única torre, mas por várias, divergindo do padrão utilizado pelo mercado local para a classe de médio-alto padrão. Este mesmo aspecto é tratado pelos dois empreendimentos de modo diverso: enquanto em um é assumida a característica de conjunto – caso do *Le Parc*, no outro são utilizados artifícios para driblar uma possível rejeição do público local quanto a esta concepção. Quanto às demais características do objeto arquitetônico, os empreendimentos tendem muito mais à continuação de tendências que já se manifestam no bem moradia do que à sua contraposição. Nesta perspectiva, ressaltamos que a inclusão de novos equipamentos na área de lazer condominial pode ser interpretada como um processo que vem ocorrendo de modo gradual no produto imobiliário, conforme demonstram as análises realizadas para a produção dos anos 1980-2007. Noutros termos, a prática de dotar o condomínio de funções e serviços antes desenvolvidas apenas no espaço público – na rua – tem se tornado cada vez mais frequente.

Continuando a reflexão sobre a forma que vem assumindo o produto imobiliário, temos de considerar a influência da violência urbana - fato que ocupa um espaço considerável na mídia nacional - na evolução das formas de moradia. Como consequência, a circunstância vem levando os agentes imobiliários a oferecerem produtos que se assemelham a verdadeiras fortalezas, a fim de resguardar seus consumidores dos “males urbanos”. Não é por acaso que a adjetivação “ilha de magia” é utilizada pela propaganda publicitária para qualificar um dos casos estudados. Na perspectiva de alguns autores, a conformação adotada é categorizada como enclave. Para estes, a introdução destas ilhas de opulência contribui de modo decisivo para a fragmentação e segregação da malha urbana. Devido ao limite temporal que condicionou a produção desta pesquisa, o estudo dos impactos sociais e urbanísticos advindos da inserção de tal modelo na cidade não constituiu objetivo da pesquisa. Ainda assim, a questão é de suma relevância, e merecedora de análises futuras.

Além da situação de isolamento - usualmente associada à ideia de proteção - ressaltada pela propaganda midiática, o apelo à proximidade de espaços verdes, como o manguezal, foi bastante notado nos materiais publicitários coletados, de ambos os casos. Esta ocorrência denota não apenas a tentativa de valorização e preservação de um ecossistema antes desprezado pelas elites, mas principalmente a criação de uma nova imagem para a área perante este público, criação esta amparada em altos investimentos para garantir a sua ampla veiculação. Embora não tenha sido nosso foco de análise, tais observações nos permitem identificar uma outra forma de

inovação presente na atuação das incorporadoras responsáveis pela implementação dos projetos estudados: a inovação no *marketing* dos empreendimentos, transposta pelo emprego de novos recursos com o objetivo de impactar o possível comprador e fazê-lo esquecer que tal área um dia foi local de moradia da população carente. Destarte, ressaltamos este aspecto como um proveitoso campo para pesquisas futuras.

Nossos fundamentos teóricos nos permitiram observar o papel crucial assumido pela renda fundiária na reprodução da divisão econômica e social do espaço, ao estabelecer o direcionamento dos investimentos do capital. Formam-se assim, os locais de ocupação dos *guetos burgueses* e das comunidades carentes, situação que é materializada pela ação do mercado imobiliário, que consolida a divisão de classes no espaço. A partir da compreensão das bases que regem o seu funcionamento, realizamos nossas análises com relação à inovação para a outra face do produto: seu aspecto locacional no meio urbano. Observamos como cada caso reflete estratégias diferenciadas de obtenção de lucros na aquisição da terra e na operação imobiliária. Vimos que, enquanto um empreendimento concretiza um investimento já presumível em uma área de grande valorização – o *Evolution*, o outro se dirige a um novo eixo, aparentemente negligenciado pelo setor. A localização do *Le Parc* insere-se numa área de moradia de uma população de nível de renda inferior, podendo, portanto, ser convertida num futuro local de investimentos do mercado, visto a exiguidade de solos anunciada nas áreas nobres. Podemos especular como consequências advindas desta ação, fatos como: i) o deslocamento de populações residentes – que, com a valorização do solo, passam a não conseguir pagar os aluguéis, ou que recebem propostas de venda de seus imóveis; ii) a transformação da paisagem, que até então era conhecida por sua grande concentração de motéis e galpões; e iii) a mudança da tipologia habitacional. É desta forma que o capital imobiliário se apresenta como um indutor de mudanças socioespaciais.

Como apresentado em nossos fundamentos teóricos, a iniciativa de criação de novas localizações é geralmente respalda na ação pública, mais especificamente nas obras de infraestrutura urbana. Nesta lógica, averiguamos que ambos os empreendimentos terão seus entornos beneficiados pelos investimentos do Estado na área da mobilidade urbana, a exemplo das inovações no sistema viário da cidade. O que reforça, portanto, a relação direta dos investimentos estatais com as inovações locais da produção imobiliária.

Para concluir, retomamos o princípio proposto por Harvey, de que o espaço é constantemente produzido ou reproduzido para favorecer a acumulação de capital, para a qual os processos de fixação de estruturas e alteração do uso do espaço urbano são essenciais. Assim, entendemos que as inovações do produto – em sua forma arquitetônica e locacional - que daí decorrem também estão, deste modo, intrinsecamente relacionadas a esta finalidade, tornada ainda mais agressiva – no sentido do potencial de transformação do solo - uma vez que são resultado de uma nova configuração de alianças entre os capitais imobiliário e financeiro.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMO, Pedro. **A cidade caleidoscópica**. Rio de Janeiro: Ed. Bertrand do Brasil, 2007(a).

_____. A cidade COM(FUSA): a mão inoxidável do mercado e a produção da estrutura urbana nas grandes metrópoles latino-americanas. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**. São Paulo, v.9 n. 2, 2007(b).

ABREU, F.; TRAMONTANO, M. **Apartamentos paulistanos**: um olhar sobre a produção privada recente. *Ambiente Construído* (Online), v. 9, p. 139-150, 2009. Disponível em: <http://www.nomads.usp.br/site/livraria/livraria.html> Acessado em: 05 / 05 / 2011.

ALMEIDA, Júlia Nogueira de. A moradia reinventada. **Revista Plural**. Recife, Ano 5, Ed. 17, junho de 2008.

ALVES, Paulo Reynaldo Maia. **Valores do Recife**. O valor do solo na evolução da cidade do Recife. Recife: Luci Artes Gráfica Ltda., 2009.

AMORIM, Luiz; LOUREIRO, Cláudia. **Diz-me teu nome, tua altura, onde moras e te direi quem és**: estratégias de marketing e a criação da casa ideal - Parte 1. *Textos Especiais Arquitextos*, n. 281. São Paulo, Portal Vitruvius, fev. 2005. Disponível em: <http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq000/esp281.asp>. Acesso em: 14 de março de 2010.

AMORIM, Luiz; LOUREIRO, Cláudia. **Diz-me teu nome, tua altura, onde moras e te direi quem és**: estratégias de marketing e a criação da casa ideal - Parte 2. *Textos Especiais Arquitextos*, n. 286. São Paulo, Portal Vitruvius, fev. 2005. Disponível em: <http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq000/esp286.asp>. Acesso em: 14 de março de 2010.

APARTAMENTO com cara de clube. **Jornal do Commercio**, Recife, 16 de out de 2008. Disponível em: http://www.queirozgalvao.net/noticia/click.php_not_55.html>. Acesso em: 18 de maio de 2011.

APARTAMENTOS de até R\$ 1 milhão no cais José Estelita. **Jornal do Commercio**, Recife, 22 set. 2010. Disponível em: <http://ne10.uol.com.br/canal/cotidiano/grande-recife/noticia/2010/09/22/apartamentos-de-ate-r-1-milhao-no-cais-jose-estelita-237188.php>>. Acesso em: 18 de maio de 2011.

ARAÚJO, Rosana Rivas de. ; LAHORGUE, Maria Alice. **Os ciclos espaciais urbanos relacionados com os ciclos econômicos**: Base teórica para uma pesquisa empírica. In: *Anais do Colóquio Internacional Ano da França no Brasil – Novos Padrões de Acumulação urbana: olhares cruzados Brasil/França*. (CD-ROM) Recife, 2009

AZEVEDO, Sérgio de. ; ANDRADE, Luís Aureliano Gama de. **Habitação e poder**: da fundação da casa popular ao banco nacional de habitação. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1981.

BOTELHO, Adriano. **O urbano em fragmentos**: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.

BOOTH, W.C.; COLOMB, G.G.; WILLIAMS, J.M. **A arte da pesquisa**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

CALÁBRIA, Ericka Maria de Melo Rocha. **A idéia de natureza na promoção imobiliária**: o caso do Recife. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Urbano). Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2006.

CAVALCANTI, Carlos Bezerra. **O Recife e seus bairros**. 4. ed. Recife: Ed. do Autor, 2008.

CHING, Francis D. K. **Dicionário visual da arquitetura**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

COSTA, Juliana de Fátima. **A paisagem do rio Capibaribe como estratégia de marketing**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Urbano). Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2010.

CYRELA fecha parcerias para projetos na Bahia e Pernambuco. **Folha.com**, São Paulo, 22 dez. 2006. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u113345.shtml>>. Acesso em: 04 de maio de 2011.

DANTAS, Ivo. Setor imobiliário enfrenta entraves em Pernambuco. **Revista Algo Mais**. Recife, 21 de Abril de 2011. Disponível em: <<http://revistaalgomais.com.br/blog/?p=2446>>. Acesso em 02 de maio de 2011.

DENZIN, Norman K.; LINCOLN, Y.S. **O planejamento da pesquisa qualitativa: teorias e abordagens**. Porto Alegre: Artmed, 2006.

DUARTE, Jorge; BARROS, Antonio (org.). **Métodos e técnicas de pesquisa em comunicação**. São Paulo: Atlas, 2005

EMPRESÁRIOS de Pernambuco são os mais otimistas. **Revista Construir Nordeste**. Recife, 21 de mar. 2011. Disponível em: <<http://www.construirnordeste.com.br/edicaoMesMateriaAbrir.php?idMateria=373>>. Acesso em: 09 de fevereiro de 2011.

FIX, Mariana. **São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem**. São Paulo: Boitempo, 2007.

GOTTDIENER, Mark. **A produção social do espaço urbano**. 2.ed. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1997.

GRIZ, Cristiana; AMORIM, Luiz; LOUREIRO, Claudia. A Família e a casa: papai ainda sabe tudo? **Cadernos de Arquitetura e Urbanismo**, Belo Horizonte v.15, n.16, 1º sem. 2008.

HARVEY, David. **A justiça social e a cidade**. São Paulo: Hucitec, 1980.

_____. **Espaços de esperança**. São Paulo: Edições Loyola, 2000.

_____. **O novo imperialismo**. São Paulo: Edições Loyola, 2003.

_____. **A produção capitalista do espaço**. 2.ed. São Paulo: Annablume, 2006.

_____. **Condição Pós-moderna**. 17. ed. São Paulo: Edições Loyola, 2008.

JCPM e Cyrela Andrade Mendonça inovam conceito de moradia. **Revista AlgoMais**. Recife, 21 de out. 2009. Disponível em

<<http://www.revistaalgomais.com.br/noticias/noticiaClicada.php?not=4252>>. Acesso em: 23 de junho de 2011.

LEAL, Suely Maria Ribeiro et all. **Do rentista-patrimonial ao empresarial concorrencial e ao mercado imobiliário oligomonopolista na Região Metropolitana do Recife**. In: Anais do XIII Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional. Florianópolis: 2009

LEAL, Suely M. Ribeiro. **Acumulação Urbana, Mercado Imobiliário e Suas Derivações no Espaço Metropolitano do Recife**. Recife, NUGEP/MDU/2008 (a).

_____. Acumulação urbana competitiva: a produção imobiliária no processo de organização do espaço metropolitano. **Cadernos IPPUR/UFRJ**. Rio de Janeiro, v. 02, n. 22, ago./dez. 2008, p.131-158.

LEAL, Suely M. Ribeiro (coord.). **Relatório Técnico-Científico da Pesquisa Arranjos Institucionais de Governança e Produção Imobiliária na Metrôpole do Recife**. Recife: NUGEPP/UFPE, 2008. 137 p.

_____. **Relatório Técnico-Científico da Pesquisa Produção Imobiliária no Processo de Organização do Espaço Metropolitano do Recife**. Recife: NUGEPP/UFPE, 2010. 116 p.

LEAL, Suely; LACERDA, Norma. (org.) **Novos Padrões de Acumulação urbana: olhares cruzados Brasil/França**. Recife: Editora Universitária UFPE, 2010.

LEFEBVRE, Henri. **A revolução urbana**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 1999.

LEI dos 12 bairros reduz construções. **Diário de Pernambuco**, Recife, 14 de set. 2003. Disponível em: <http://www.pernambuco.com/diario/2003/09/14/urbana1_0.html>. Acesso em: 20 de abril de 2011.

LEMONS, Carlos. **História da casa brasileira**. São Paulo: Contexto, 1989.

LE PARC Boa Viagem é o maior projeto imobiliário de Pernambuco. **Informativo Semanal - Cyrela Brazil Realty**. 30 de out. 2009. Disponível em: <<http://www.newi.com.br/clientes/cyrela/informa/asp/ed209/saibaMais12.asp>>. Acesso em: 12 de janeiro de 2011.

LE PARC traz um novo conceito de moradia para o Grande Recife. **Jornal do Commercio**. Recife, 22 de out. 2009. Disponível em: <<http://ne10.uol.com.br/canal/cotidiano/economia/noticia/2009/10/22/le-parc-traz-um-novo-conceito-de-moradia-para-o-grande-recife-203304.php>>. Acessado em: 15 de maio de 2011.

LIMA, Rosa Maria Cortês de. **A cidade autoconstruída**. Tese (Doutorado em Planejamento Urbano e Regional). Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

MAMMARELLA, R.; BARCELLOS, T. **As falácias sedutoras de um novo produto imobiliário globalizado: os condomínios fechados**. In: Simpósio Espaço Metropolitano, turismo e Mercado Imobiliário, 2008, Fortaleza. Simpósio Fortaleza: Espaço Metropolitano, Turismo e Mercado Imobiliário, 2008

MANDL, Carolina. Debêntures financiam setor imobiliário. **Valor Econômico**. São Paulo, out. de 2009. Disponível em: <http://www.felsberg.com.br/m3.asp?cod_pagina=393&conteudo=sim&i=40304&desc=if&frmArea=39&palavrachave=>>. Acesso em 12 de jun. 2011

MANDL, Carolina; CRUZ, Patrick. **Incorporadoras do Sudeste mudam a face do Nordeste**. Disponível em: <<http://www2.informazione.com.br/cms/opencms/gabrielbacelar/imprensa/clipping/0014.html>>. Acessado em: 14 de fevereiro de 2011.

MARICATO, Ermínia. **Habitação e cidade**. São Paulo: Atual, 1997.

_____. **A nova Política Nacional de Habitação**. O Valor, São Paulo, 24 nov., 2005. Disponível em: <http://www.usp.br/fau/deprojeto/labhab/biblioteca/textos/maricato_novapoliticaHab.pdf>. Acessado em 13 de maio de 2011.

MARICATO, Ermínia; LEITÃO, Karina. Notas sobre globalização, crise e cidades no Brasil. In: LEAL, Suely; LACERDA, Norma. (org.) **Novos Padrões de Acumulação urbana: olhares cruzados Brasil/França**. Recife: Editora Universitária UFPE, 2010.

MATTOS, Carlos A. de. Globalización, negocios inmobiliarios y transformación urbana. **Revista Nueva Sociedad**, n. 212, novembro – dezembro, 2007. Versão *on-line*. Disponível em: <http://www.nuso.org/revista.php?n=212> Acesso em: 04 de novembro de 2010.

MELO, Mário Lacerda de. **Metropolização e subdesenvolvimento: o caso do Recife**. Recife: Universidade Federal de Pernambuco, 1978.

MELO, Norma Lacerda de. **Estado, capital financeiro, espaço habitacional: o caso da Região Metropolitana do Recife**. Recife: Ed. Universitária da UFPE, 1990.

_____. A produção social dos interesses fundiários e imobiliários – o caso do Recife. **Caderno CRH**. Salvador, v.09, n. 24, 1996. Versão *on-line*. Disponível em: <http://www.cadernocrh.ufba.br/> Acesso em: 23 de fevereiro de 2011.

MINAYO, Maria Cecília de Souza (org.). **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. 21. ed. Petrópolis: Vozes, 2002.

_____. **O desafio do conhecimento: Pesquisa qualitativa em saúde**. 12. Ed. São Paulo: Hucitec, 2010.

MOHERDAUI, Bel. Morar no shopping - Viver, trabalhar e comprar no mesmo lugar é a idéia dos novos condomínios. **Revista Veja**. São Paulo, Ed. 2059, 7 de maio de 2008. Disponível em: http://veja.abril.com.br/070508/p_086.shtml>. Acesso em: 7 de janeiro de 2011.

MOREIRA, Fernando Diniz; FREIRE, Ana Carolina de Mello. O Edifício-quintal de Wandenkolk Tinoco: reflexões sobre a moradia em altura nos anos 1970. **Arquitextos**. Fev. de 2011. Disponível em: <<http://vitruvius.es/revistas/read/arquitextos/11.129/3749>> Acesso em: 9 de março de 2011.

MOTTA, Paulo Roberto. **Transformação organizacional: a teoria e a prática de inovar**. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 1999.

NAPOLITANO, Giuliana. A maior alta do mundo. **Revista Exame**. São Paulo, 18 de maio de 2011. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/revista-exame/edicoes/0992/noticias/a-maior-alta-do-mundo>. Acesso em 10 de maio de 2011.

O CONCEITO comodidade 24 horas. **Jornal do Commercio**. Recife, 03 de jun. de 2010. Disponível em: <<http://www.apsa.com.br/node/204>>. Acessado em: 5 de mar. 2011

PAES MENDONÇA avança no ramo imobiliário no NE. **Valor Econômico**. São Paulo, fev. de 2008. Disponível em: <<http://acertodecontas.blog.br/economia/valor-diz-que-icpm-lanar-dois-mega-complexos-imobilirios-em-boa-viagem-em-200-mil-m2-2/>> Acessado em: 30 de mar. 2011.

PARQUE Dona Lindu. Planejamento Participativo, Obras e Desenvolvimento Urbano e Ambiental. **Prefeitura do Recife**. Recife, 18 de jul. 2007. Disponível em: <http://www.recife.pe.gov.br/2007/07/18/mat_145077.php>. Acesso em: 15 de mar. 2011.

PLANO diretor só terá impactos em oito anos. **Jornal do Commercio**, Recife, 03 de dez. 2008. Disponível em: <<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=760632>>. Acesso em: 04 de maio de 2011.

PROJETO Orla. Serviços Públicos. **Prefeitura do Recife**. Recife, 04 de jul. 2007. Disponível em: <http://www.recife.pe.gov.br/2007/07/04/mat_144876.php> Acesso em: 28 de maio de 2011.

RECIFE. **Lei Municipal nº 14.511**, de 17 de janeiro de 1983. Define diretrizes para o uso e ocupação do solo, e dá outras providências. Disponível em: <<http://www.legiscidade.com.br/lei/14511/>>. Acesso em: 13 de fev. 2011

RECIFE. **Lei Municipal nº 16.176**, de 9 de abril de 1996. Estabelece a Lei de Uso e Ocupação do Solo da Cidade do Recife. Disponível em: <<http://www.legiscidade.com.br/lei/16176/>>. Acesso em: 18 de fevereiro de 2011.

RECIFE. **Lei Municipal nº 17.511, 29** de dezembro de 2008. Promove a revisão do Plano Diretor do Município do Recife. Disponível em: <<http://www.legiscidade.com.br/lei/17511/>>. Acesso em: 21 de fev. 2011

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. **Dos cortiços aos condomínios fechados**: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

RUFINO, Maria Beatriz Cruz; PEREIRA, Paulo César Xavier. **Quando a expansão das grandes incorporadoras toca o espaço**: algumas considerações sobre as dinâmicas imobiliárias e a produção do espaço em Fortaleza. In: Anais do Colóquio Internacional Ano da França no Brasil – Novos Padrões de Acumulação urbana: olhares cruzados Brasil/França. (CD-ROM) Recife, 2009

SHIMBO, Lúcia Zanin. O “segmento econômico” do mercado imobiliário e os programas públicos: faces da política habitacional contemporânea do Brasil. In: LEAL, Suely; LACERDA, Norma. (org.) **Novos Padrões de Acumulação urbana: olhares cruzados Brasil/França**. Recife: Editora Universitária UFPE, 2010.

SILVA, Renta Maciel Marinho. **A governança no processo de revisão do Plano Diretor do Recife**. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Urbano). Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2009.

SINGER, Paul. O uso do solo urbano na economia capitalista. In: MARICATO, Ermínia (org.) **A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial**. 2. ed. São Paulo: Alfa-omega, 1982.

SOTO, Hernando de. **O mistério do capital**. Rio de Janeiro: Record, 2001.

TOPALOV, Christian. Análise do ciclo de reprodução do capital investido na produção da indústria da construção civil. In: FORTI, Reginaldo (org.). **Marxismo e urbanismo capitalista**. São Paulo: Livraria Editora Ciências Humanas, 1979.

_____. **Ganancias y rentas urbanas**: elementos teóricos. Madrid: Siglo Veintiuno Editores, 1984.

VALENÇA, Márcio. Cidades ingovernáveis? Ensaio sobre o pensamento Harveyano acerca da urbanização do capital. In: SILVA, José Borzachiolo da. **Panorama da Geografia Brasileira**. São Paulo: Annablume, 2006.

VARGAS, Nilton. Racionalidade e não racionalização: o caso da construção da habitação. In: Fleury, Afonso Carlos Correia. **Organização do trabalho: uma abordagem multidisciplinar** - Sete casos brasileiros para estudo. São Paulo: Atlas, 1983.

VIA MANGUE lança pedra fundamental neste sábado. **DIARIODEPERNAMBUCO.COM.BR**. Recife, 11 de jun. 2011. Disponível em: <<http://www.diariodepernambuco.com.br/nota.asp?materia=20110611153808>>. Acesso em: 12 de maio de 2011.

VIA Mangue. URB. **Prefeitura do Recife**. Recife, 10 de jul. 2007. Disponível em: <http://www.recife.pe.gov.br/2007/07/10/mat_144970.php>. Acesso em: 03 de fev. 2011.

VILLA, Simone Barbosa. Mercado Imobiliário e Edifícios de Apartamentos: a produção do espaço habitável no século XX. **Arquitextos**. São Paulo, ano 07, Nov. de 2006. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/07.078/297>>. Acesso em: 20 de maio de 2011.

_____. **Morar em apartamentos**: a produção dos espaços privados e semiprivados nos edifícios ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI em São Paulo e seus impactos na cidade de Ribeirão Preto – Critérios para avaliação Pós-Ocupação. (Tese – Doutorado em Tecnologia da Arquitetura) Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: planejamento e métodos. 3. ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

7. ANEXOS

**Dados da pesquisa Produção Imobiliária no Espaço Metropolitano do Recife
(LEAL, 2010 - UFPE/ NUGEPP)**

1. Divisão do território da cidade em macrozonas:

MACROZONA	BAIRROS
1. Zona Sul Superior	Boa Viagem e Pina
2. Grande Madalena Superior Médio	Torre, Madalena, Prado e Ilha do Retiro
3. Grande Casa Forte Superior Médio	Casa Forte, Casa Amarela, Monteiro, Santana, Apipucos, Parnamirim, Tamarineira, Freguesia do Poço
4. Grande Graças Superior	Jaqueira, Aflitos, Graças, Derby e Espinheiro
5. Grande Encruzilhada Superior Médio	Encruzilhada, Torreão, Rosarinho, Ponto de Parada, Hipódromo, Campo Grande
6. Grande Boa Vista Superior Médio	Boa Vista, Santo Amaro, Ilha do Leite, Paissandu, Soledade
7. Grande Cordeiro Superior Médio	Zumbi, Cordeiro e Bongü
8. Grande Várzea Popular	Várzea, Iputinga, Monsenhor Fabrício, Engenho do Meio, Cidade Universitária, Caxangá
9. Zona Sul Superior Médio	Setúbal
10. Grande Areias e Fundão Médio	Jardim São Paulo, Barro, San Martin, Tejipió, Estância, Fundão
11. Zona Sul Popular	Imbiribeira, Ibura
12. Grande Afogados Popular	Afogados, Jiquiá
13. Centro Popular	Coelhos, Santo Antônio, Recife, São José
14. Zona Norte Popular	Campina do Barreto, Beberibe, Arruda, Macaxeira
15. Grande Dois Irmãos Popular Inferior	Guabiraba, Dois Irmãos

2. Distribuição dos imóveis coletados por período e macrozona:

Macrozona	1980 a 1990	1991 a 1995	1996 a 2000	2001 a 2007	
Não informada	0	0	0	2	2
Centro Popular Coelhos, Santo Antônio, Recife, São José	2	0	3	2	7
Grande Areias e Fundão Médio Jardim São Paulo, Barro, San Martin, Tejipió, Estância, Fundão	1	0	4	7	12
Grande Afogados Popular Afogados, Jiquiá	0	1	0	0	1
Grande Boa Vista Superior Médio Boa Vista, Santo Amaro, Ilha do Leite, Paissandu, Soledade	27	6	20	16	69
Grande Casa Forte Superior Médio Casa Forte, Casa Amarela, Monteiro, Santana, Apipucos,	38	17	72	81	208

Parnamirim, Tamarineira, Freguesia do Poço					
Grande Cordeiro Superior Médio Zumbi, Cordeiro e Bongí	0	4	4	7	15
Grande Encruzilhada Superior Médio Encruzilhada, Torreão, Rosarinho, Ponto de Parada, Hipódromo, Campo Grande	9	4	11	35	59
Grande Graças Superior Jaqueira, Aflitos, Graças, Derby e Espinheiro	82	7	54	34	177
Grande Madalena Superior Médio Torre, Madalena, Prado e Ilha do Retiro Boa Vista, Santo Amaro, Ilha do Leite, Paissandu, Soledade	15	24	22	40	101
Grande Várzea Popular Várzea, Iputinga, Monsenhor Fabrício, Engenho do Meio, Cidade Universitária, Caxangá	5	1	6	7	19
Zona Sul Popular Imbiribeira, Ibura	1	0	3	7	11
Zona Sul Superior Boa Viagem e Pina	83	37	60	98	278
Zona Sul Superior Médio: Setúbal	29	15	16	27	87
TOTAL	292	116	275	363	1046

3. Períodos, amostra e fração da amostragem dos imóveis analisados:

Períodos da Amostra A	Períodos da Amostra B	Universo	Amostra (A)	Amostra (B)	Fração de amostragem (A)	Fração de amostragem (B)
2001 a 2007	2001 a 2007	1123	393	360	35%	32.05%
1996 a 2000	1996 a 2000	879	374	275	42,55%	31.28%
1980 a 1995	1991 a 1995	1994	470	292	23,57%	15,44%
	1980 a 1990			116		
Total		3996	1237	1046	30,96%	26.05%

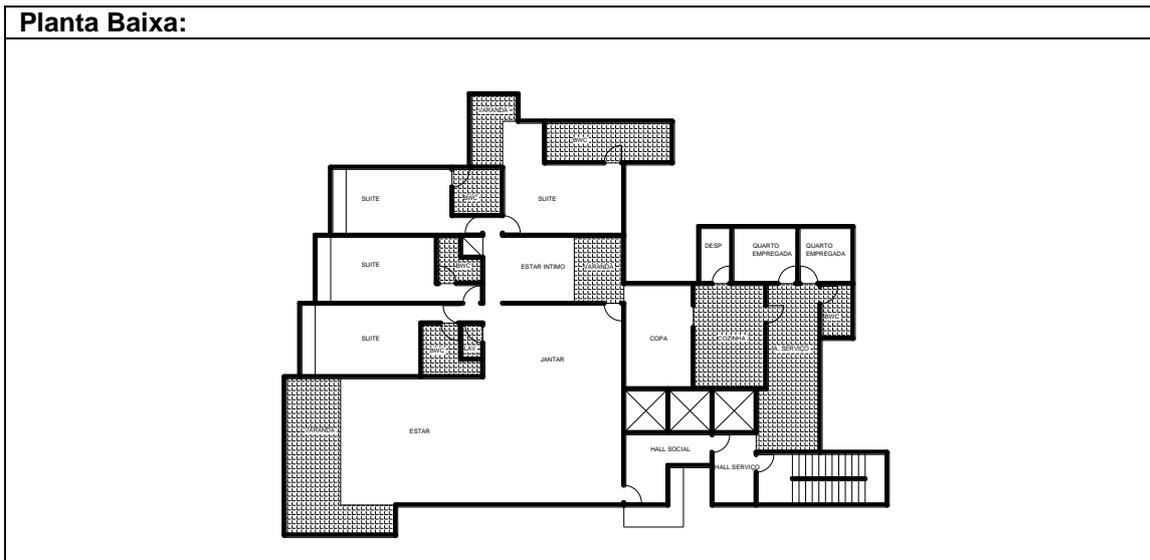
4. Imóveis analisados:

FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-52				
Endereço:	Av. Boa Viagem	Número:	3804	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	1987	Construtora:	Rio Ave Ltda.	Ilha:	Setor 1

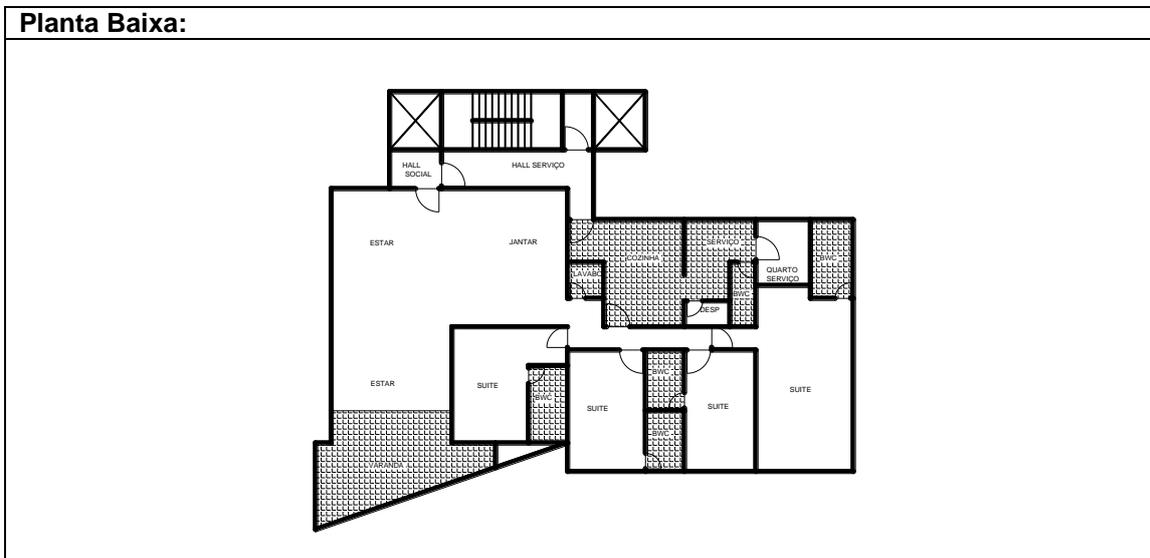
Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-60				
Endereço:	Av. Boa Viagem	Número:	1338	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	2001	Construtora:	Queiroz Galvão	Ilha:	Setor 1

Planta Baixa:

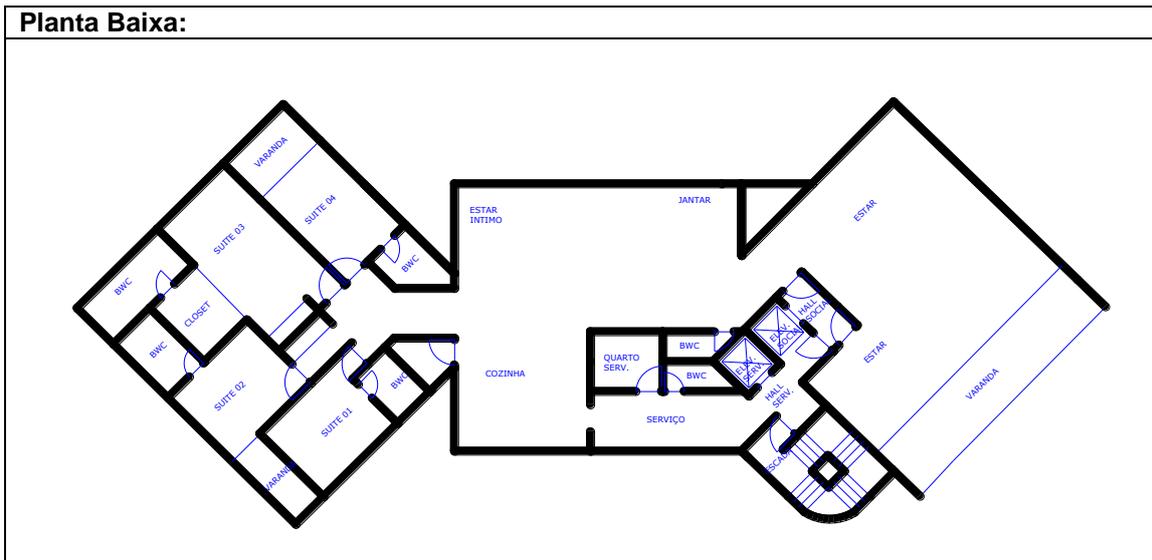


FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-132				
Endereço:	Rua Setúbal	Número:	422	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	1993	Construtora:	-----	Ilha:	Setor 2

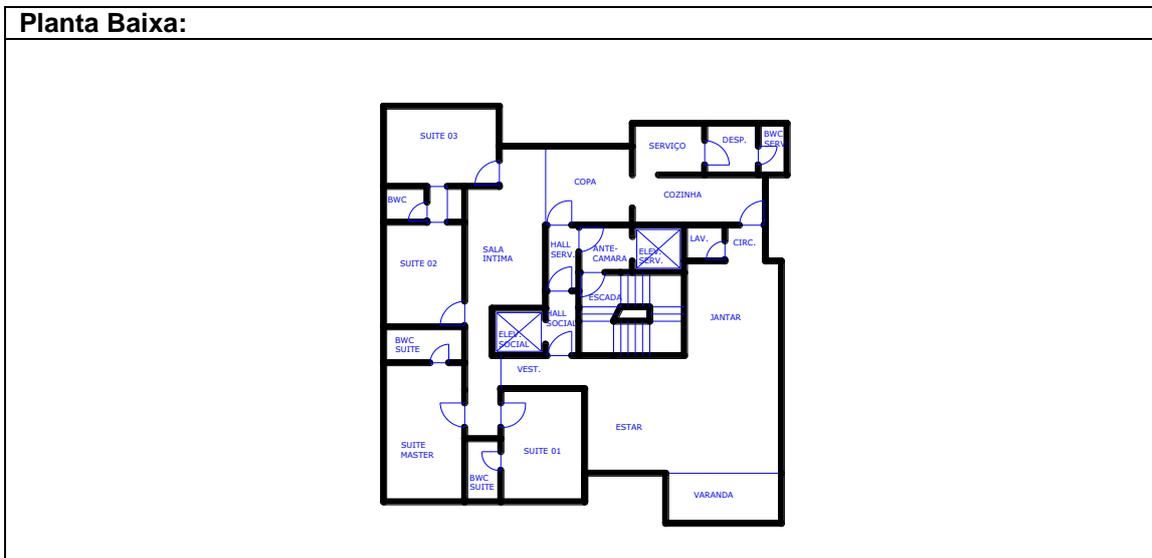
Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-201				
Endereço:	Rua Setúbal	Número:	1462	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	2003	Construtora:	Gabriel Bacelar Ltda.	Ilha:	Setor 2

Planta Baixa:

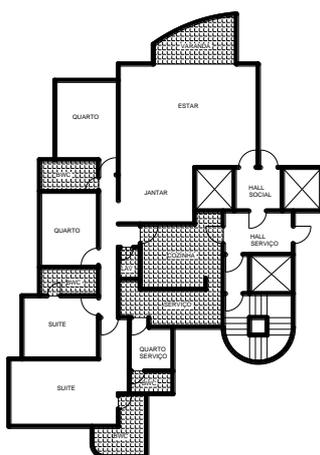


FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-87				
Endereço:	Rua Ribeiro de Brito	Número:	259	Bairro:	Boa Viagem
Ano Da Construção:	2003	Construtora:	Base Construtora Ltda.	Ilha:	Setor 2

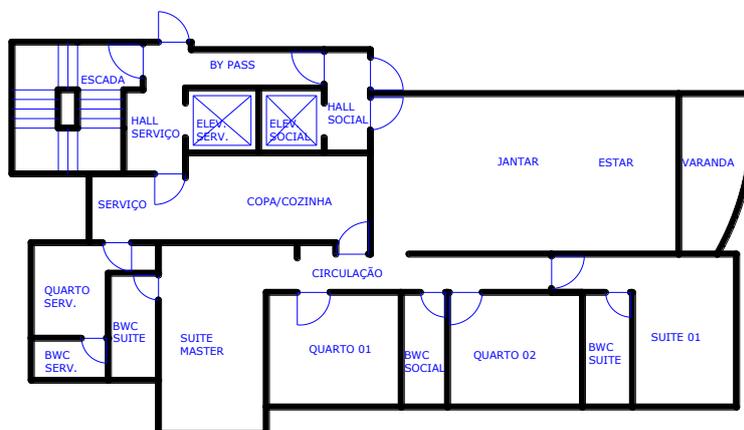
Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-277				
Endereço:	Rua Setúbal	Número:	1810	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	1999	Construtora:	Incorp.São Simão	Ilha:	Setor 2

Planta Baixa:

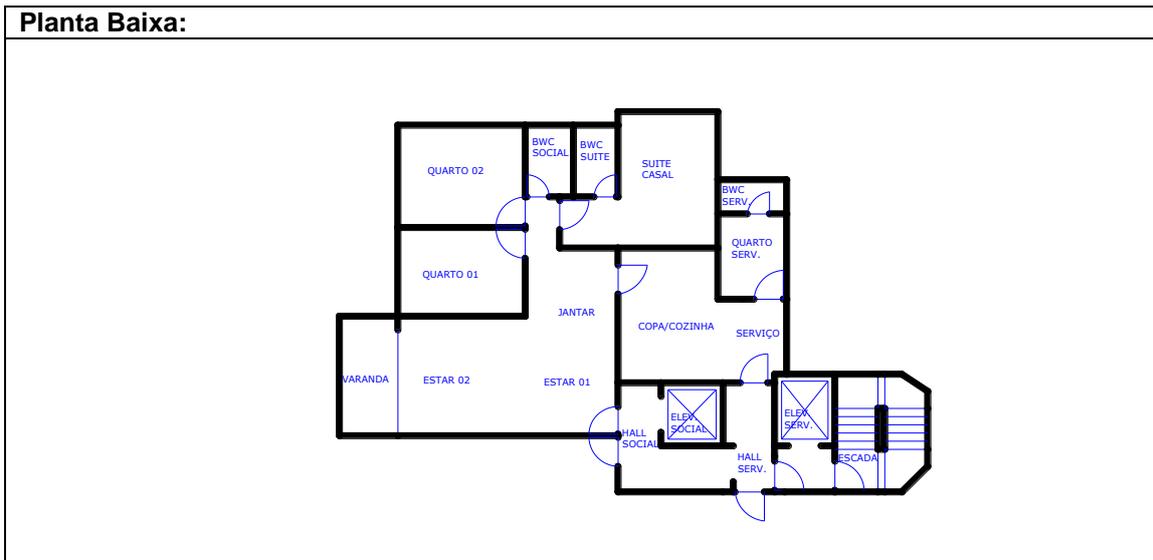


FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-279				
Endereço:	Rua Setúbal	Número:	508	Bairro:	Boa Viagem
Ano Da Construção:	2005	Construtora:	Santo Antônio Ltda.	Ilha:	Setor 2

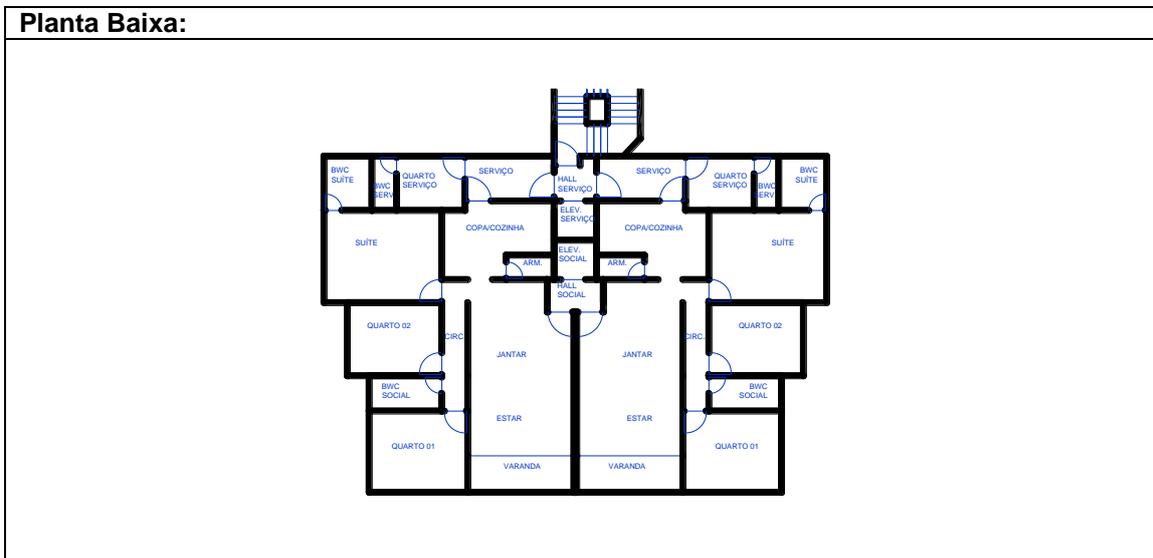
Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-284				
Endereço:	Rua Visconde de Jequitinhonha	Número:	2660	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	1988	Construtora:	-----	Ilha:	Setor 3

Planta Baixa:

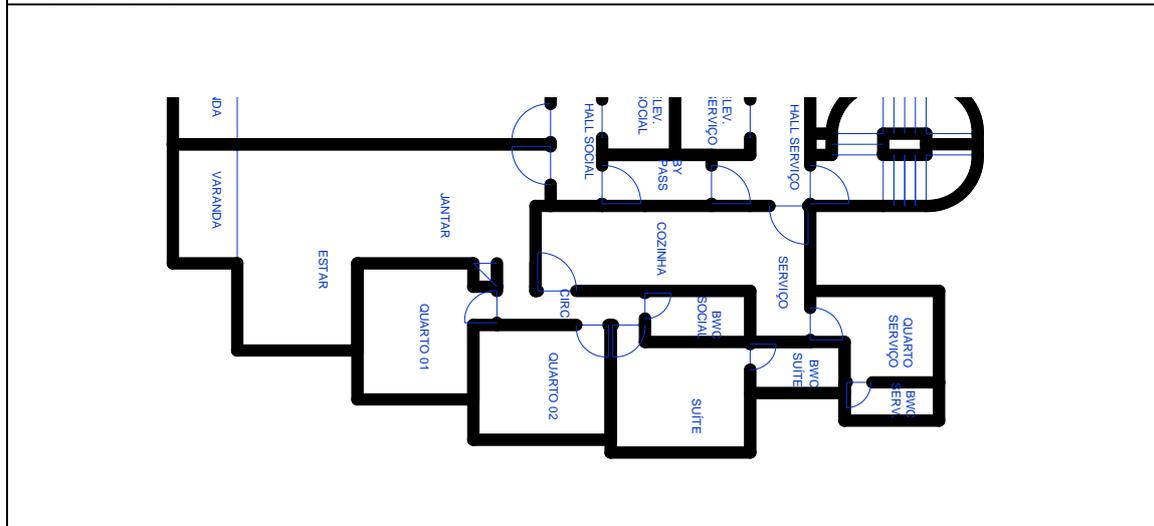


FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-294				
Endereço:	Rua Prof. Mario de Castro	Número:	192	Bairro:	Boa Viagem
Ano Da Construção:	1997	Construtora:	Gabriel Bacelar Ltda.	Ilha:	Setor 3

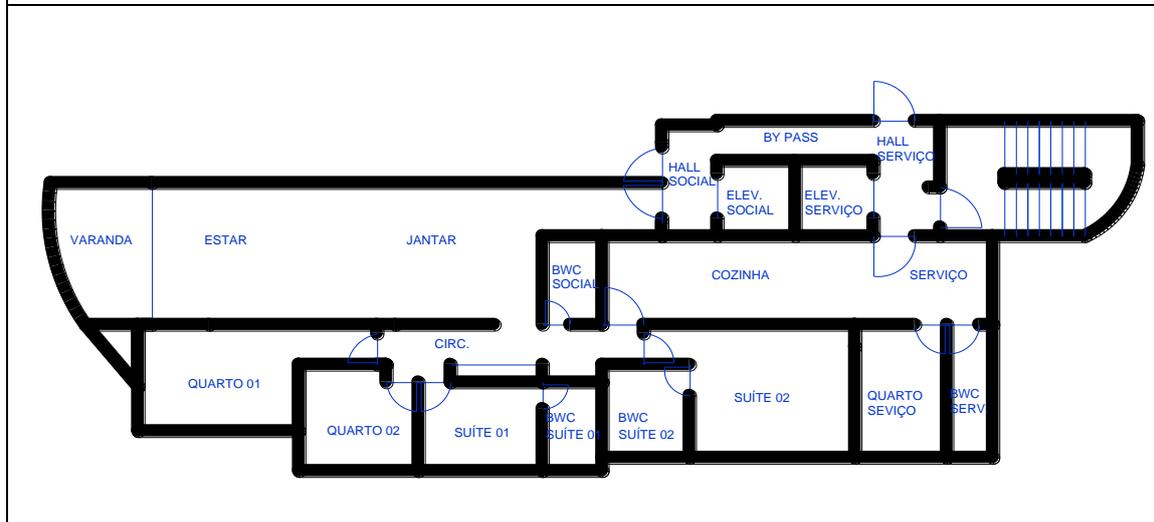
Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-298				
Endereço:	Rua Visconde de Jequitinhonha	Número:	2685	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	2001	Construtora:	Viana Galvão Const.	Ilha:	Setor 3

Planta Baixa:

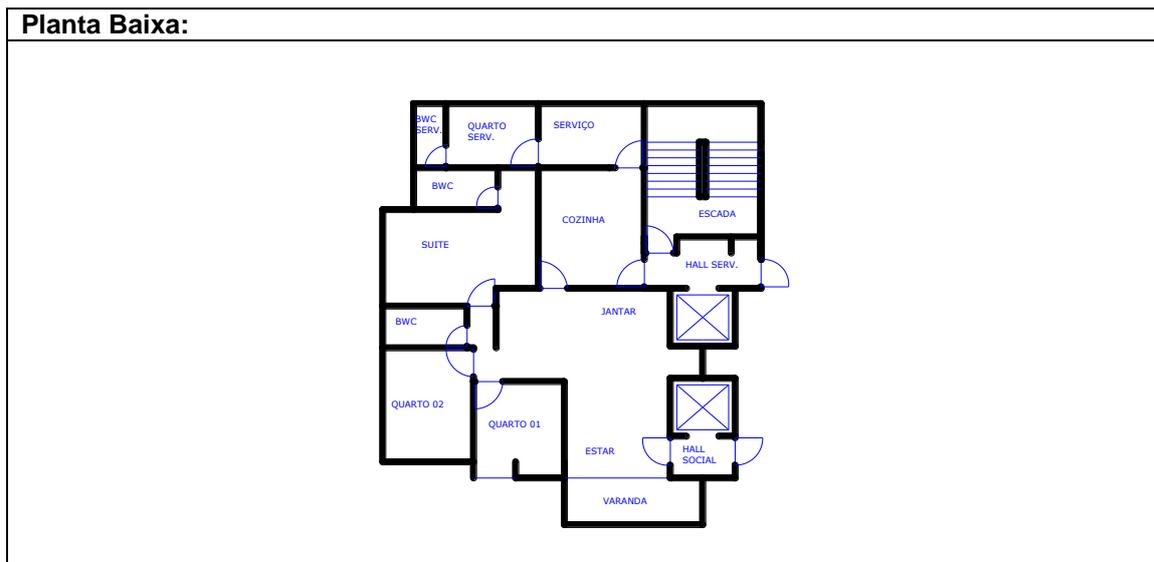


FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-314				
Endereço:	Rua Bruno Veloso	Número:	392	Bairro:	Boa Viagem
Ano Da Construção:	1986	Construtora:	Gabriel Bacelar Ltda.	Ilha:	Setor 1

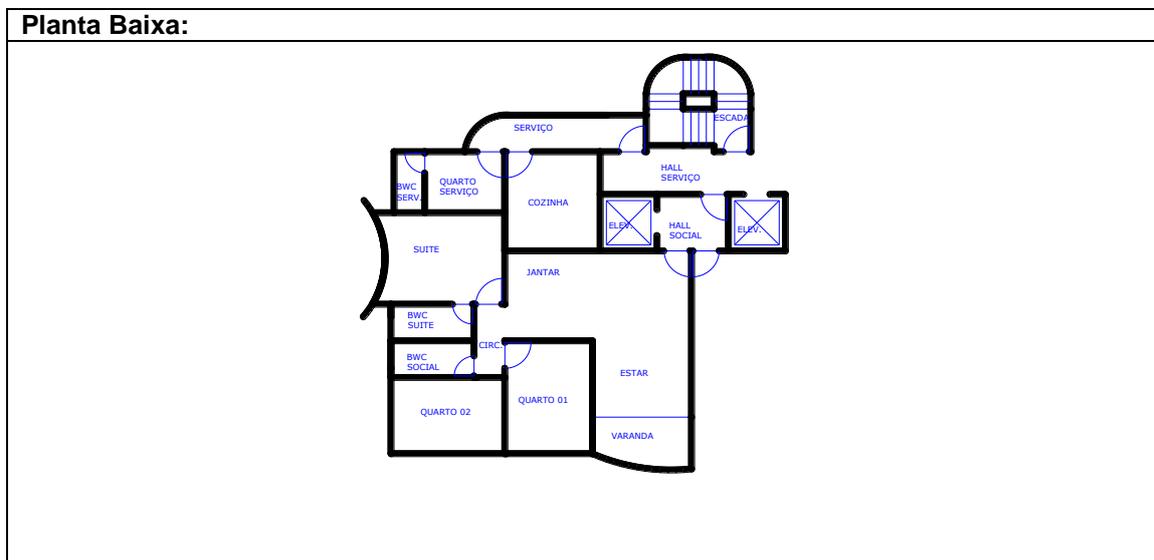
Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-316				
Endereço:	Rua Arnold de Hollanda	Número:	54	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	1993	Construtora:	-----	Ilha:	Setor 1

Planta Baixa:

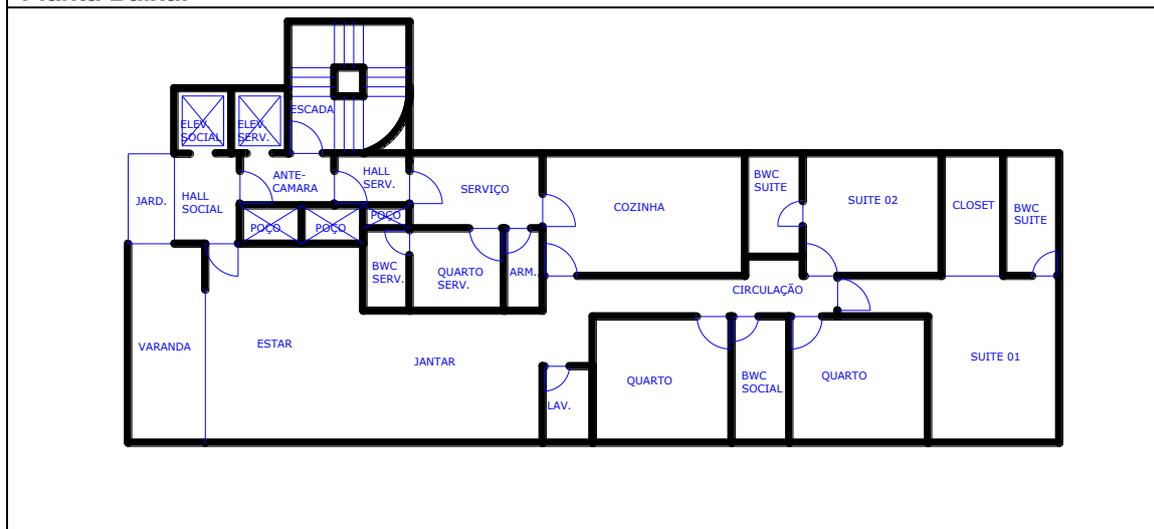


FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-347				
Endereço:	Rua Setúbal	Número:	278	Bairro:	Boa Viagem
Ano Da Construção:	1991	Construtora:	Betonbau Eng Ltda.	Ilha:	Setor 2

Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-350				
Endereço:	Rua João Cardoso Ayres	Número:	222	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	1992	Construtora:	Const. Maranhão Ltda.	Ilha:	Setor 3

Planta Baixa:

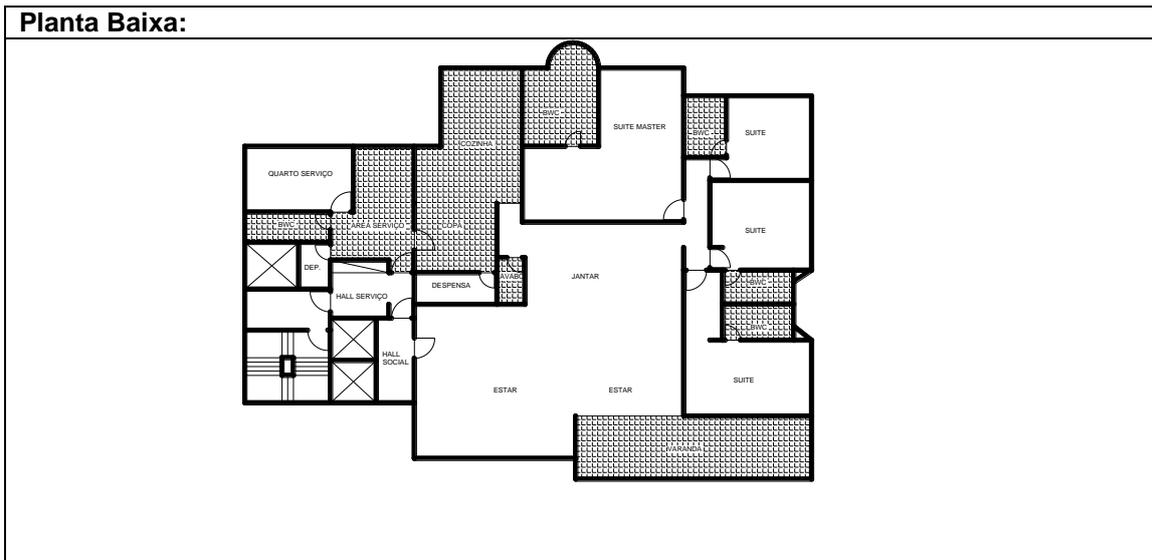


FICHA DO IMÓVEL

DADOS

Código da Ficha:	F-63				
Endereço:	Av. Boa Viagem	Número:	1642	Bairro:	Boa Viagem
Ano Da Construção:	2001	Construtora:	Moura Dubeux Eng. Ltda.	Ilha:	Setor 2

Planta Baixa:



DADOS

Código da Ficha:	F-195				
Endereço:	Rua Luiz Marquês Teixeira	Número:	215	Bairro:	Boa Viagem
Ano da Construção:	1997	Construtora:	-----	Ilha:	Setor 3

Planta Baixa:

