

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

DIÊGO BEZERRA DE MELO MACIEL

**TIPOLOGIA SITUACIONAL COMO INSTRUMENTO DE CARACTERIZAÇÃO DO
MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL DE CENTROS HISTÓRICOS: o caso
do Recife**



Recife
2020



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

DIÉGO BEZERRA DE MELO MACIEL

**TIPOLOGIA SITUACIONAL COMO INSTRUMENTO DE CARACTERIZAÇÃO DO
MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL DE CENTROS HISTÓRICOS: o caso
do Recife**

Recife
2020

DIÉGO BEZERRA DE MELO MACIEL

**TIPOLOGIA SITUACIONAL COMO INSTRUMENTO DE CARACTERIZAÇÃO DO
MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL DE CENTROS HISTÓRICOS: o caso
do Recife**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano, da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial à obtenção do Título de Doutor em Desenvolvimento Urbano.

Área de concentração: Planejamento Urbano.

Orientadora: Professora Doutora Norma Lacerda Gonçalves.

Coorientadora: Professora Doutora Priscila Batista Vasconcelos.

Recife

2020

Catálogo na fonte
Bibliotecária Andréa Carla Melo Marinho, CRB-4/1667

M152t Maciel, Diêgo Bezerra de Melo
Tipologia situacional como instrumento de caracterização do mercado imobiliário empresarial de centros históricos: o caso do Recife / Diêgo Bezerra de Melo Maciel. – Recife, 2020.
1523 f.: il.

Orientadora: Norma Lacerda Gonçalves.
Coorientadora: Priscila Batista Vasconcelos.
Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Pernambuco. Centro de Artes e Comunicação. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano, 2020.

Inclui referências.

1. Centro Histórico do Recife. 2. Mercado imobiliário empresarial. 3. Método GoM. 4. Situação de mercado. 5. Tipologia situacional de mercado. I. Gonçalves, Norma Lacerda (Orientadora). II. Vasconcelos, Priscila Batista (Coorientadora). III. Título.

711.4 CDD (22. ed.)

UFPE (CAC 2020-72)

DIÉGO BEZERRA DE MELO MACIEL

**TIPOLOGIA SITUACIONAL COMO INSTRUMENTO DE CARACTERIZAÇÃO DO
MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL DE CENTROS HISTÓRICOS: o caso
do Recife**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano, da Universidade Federal de Pernambuco, como requisito parcial à obtenção do Título de Doutor em Desenvolvimento Urbano.

Aprovada em: 12/02/2020

BANCA EXAMINADORA

Professora Doutora Norma Lacerda Gonçalves (Orientadora)
Universidade Federal de Pernambuco

Professora Doutora Priscila Batista Vasconcelos (Coorientadora)
Universidade Federal de Pernambuco

Professora Doutora Cristina Pereira de Araujo (Examinadora externa)
Universidade Federal de Pernambuco

Professora Doutora Iana Ludermir Bernardino (Examinadora externa)
Universidade Federal de Pernambuco

Professor Doutor Marco Aurélio Lobo (Examinador externo)
Universidade da Amazônia

Professora Doutora Kainara Lira dos Anjos (Examinadora externa)
Universidade Federal de Campina Grande

Ao Passado, pela inesgotável fonte de estímulo e superação.

AGRADECIMENTOS

Aos que estão sempre ao meu lado, no visível ou invisível, agradeço pelo desfrute do “tempo”.

À Norma Lacerda, por não soltar a minha mão.

À Kainara dos Anjos, pelas doses excessivas de confiança e estímulo.

À Priscila Vasconcelos, pelas (in)flexões reveladoras.

Ao “Terço Sagrado”: Alana Almeida, Antônio Lacerda e Antônio Neto, pelos intensos momentos de bastidores.

À Andresa Santana, pelas impecáveis “destruições criativas”.

Aos Persistentes.

“O entusiasmo é a maior força da alma. Conserva-o e nunca te faltará poder para conseguires o que desejas.” (NAPOLEÃO HILL).

RESUMO

O estudo do Mercado Imobiliário de Centros Históricos é um tema relativamente novo e ainda pouco explorado, tanto nacionalmente, quanto ao nível das produções internacionais. As análises existentes, até o presente momento, configuraram submercados imobiliários para os centros históricos, a partir dos bairros que formam esses centros. Entretanto, acredita-se que a alta heterogeneidade edílica e socioespacial existente nesses bairros, impõem diferentes dinâmicas imobiliárias dentro de um mesmo submercado. Diante disso, propõe-se o conceito de Situação de Mercado, que associa as características socioespaciais com as mercadológicas, em um nível de análise mais articulado ao imóvel: o logradouro. Assim, defende-se a existência de diversos tipos de Situações de Mercado, as quais são influenciadas por diferentes níveis de processos de políticas públicas e pelos seus reflexos nos espaços centrais históricos. Operacionalmente, as Situações de Mercado foram sistematizadas por meio de uma Tipologia Situacional, utilizando-se o método de agrupamento difuso *Grade of Membership (GoM)*. A aplicação do método permitiu incorporar, ao nível do imóvel, a heterogeneidade inerente às Situações de Mercado, atribuindo-se, aos imóveis pesquisados, graus de pertinência às Situações delineadas. Para tanto, escolheu-se analisar o Mercado Imobiliário Empresarial do Centro Histórico do Recife (MICHR). Nesse sentido, a maior parte dos imóveis (48%) aderiu à Situação Predominante 1, caracterizada pela baixa qualidade espacial e edílica, mas com altos níveis de preços cobrados pelos aluguéis. Esses bens imobiliários localizaram-se em parte dos logradouros dos bairros de Santo Antônio, São José e Boa Vista. Tais logradouros, apesar de desprestigiados do ponto de vista das políticas intervencionistas, exibiram forte dinamismo empresarial, potencializado pelas políticas públicas sociais implementadas nos últimos anos. A proposição de uma Tipologia Situacional para o MICHR revelou importantes associações entre as características do imóvel, do logradouro e das práticas mercadológicas existentes, destacando-se o papel do Estado como um “agente indutor de Situações”.

Palavras-Chave: Centro Histórico do Recife. Mercado Imobiliário Empresarial. Método *GoM*. Situação de Mercado. Tipologia Situacional de Mercado.

ABSTRACT

The study of the Real Estate Market of Historic Centers is a relatively new theme and still little explored, both nationally and at the level of international productions. The existing analyses, to date, have configured real estate submarkets for the historic centers, from the neighborhoods that make up these centers. However, it is believed that the high edilic and sociospatial heterogeneity existing in these neighborhoods impose different real estate dynamics within the same submarket. Therefore, the concept of Market Situation is proposed, which associates sociospatial characteristics with the market, in a level of analysis more articulated to the property: the patio. Thus, the existence of several types of Market Situations is defended, which are influenced by different levels of public policy processes and their reflections in the historical central spaces. Operationally, the different Market Situations were systematized through a Situational Typology, using the grid of membership (GoM) diffuse grouping method. The application of the method allowed incorporating, at the level of the property, the heterogeneity inherent to market situations, attributing, to the properties surveyed, degrees of relevance to the market situations outlined. To this end, we chose to analyze the Corporate Real Estate Market of the Historic Center of Recife. In this sense, most properties (48%) adhered to The Predominant Situation 1, characterized by low spatial and medium quality, but with high levels of prices charged by rents. These real estate are located in part of the neighborhoods of Santo Antônio, São José and Boa Vista. These streets, although destitute from the point of view of interventionist policies, exhibited strong entrepreneurial dynamism, enhanced, by the social public policies implemented in recent years. The proposition of a Situational Typology revealed important associations between the characteristics of the property, the patio and the existing market practices, highlighting the role of the State as an "agent inducing situations".

Keywords: Business Real Estate Market. GoM Method. Historic Center of Recife. Market Situation. Situational Market Typology.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Mapa 1 –	Delimitação empírica do Centro Histórico do Recife	21
Gráfico 1 –	Evolução dos preços médios anuais* de imóveis empresariais – Centro Histórico do Recife, 2001-2017 (em R\$/m ²)	68
Quadro 1 –	Estrutura de Variáveis da Dimensão Investigativa referente ao Mercado Imobiliário Comercial do Centro Histórico do Recife	88
Mapa 2 –	Logradouros da Tipologia Situacional, Centro Histórico do Recife, 2019	109
Quadro 2 –	Tipos de Situações Extremas de Mercado, Centro Histórico do Recife, 2019	114
Gráfico 2 –	Distribuição percentual dos fatores principais para escolha do logradouro pelo empresário urbano, segundo as Situações Extremas de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019	118
Gráfico 3 –	Distribuição da localização dos imóveis puros, segundo as Situações Extremas de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019	119
Mapa 3 –	Distribuição das Situações de Mercado, segundo os bairros históricos – Centro Histórico do Recife, 2019	124
Mapa 4 –	Situações de Mercado, segundo Indicadores de Precariedade Espacial (IEP) – Centro Histórico do Recife, 2019	126
Gráfico 4 –	Distribuição Percentual da importância do fluxo, segundo os bairros históricos e os Tipos de Situações – Centro Histórico do Recife, 2019	130
Quadro 3 –	Distribuição do ICPI, segundo a Situação de Mercado e o Logradouro	131
Gráfico 5 –	Preços médios de aluguel e distribuição dos bairros históricos, segundo as Situações de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019	134

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 –	Processo de Verticalização da Orla de Boa Viagem (1970 e 2000)	41
Figura 2 –	Rua Imperatriz Tereza Cristina, bairro da Boa Vista, em 1890 (acima) e 1983 (abaixo)	43
Figura 3 –	Polo médico no centro expandido do Recife, 2018	45
Figura 4 –	Shopping Center Recife, Boa Viagem, em 1980 (acima) e em 2019 (abaixo)	47
Figura 5 –	Shopping Rio Mar e suas Torres Empresariais (canto esquerdo superior)	49
Figura 6 –	Mapa do Plano de Revitalização do Bairro do Recife, 1993 ..	56
Figura 7 –	Alfândega de Pernambuco, em 1895 (acima) e o Shopping Paço Alfândega, após reforma concluída em 2003 (abaixo) ..	58
Figura 8 –	Atual território do Porto Digital em Recife	60
Figura 9 –	Avenida Guararapes, bairro de Santo Antônio, em 2005 (acima) e em 2019 (abaixo)	62
Figura 10 –	Esquema de funcionamento das Situações de Mercado	76
Figura 11 –	Representação dos conjuntos clássicos (esquerda) e difusos (direita), utilizando como critério de corte a maior idade penal	80
Figura 12 –	Rua Mariz e Barros (acima) e Avenida Marquês de Olinda (abaixo), Bairro do Recife, 2019	126
Figura 13 –	Estabelecimento chinês localizado no bairro de São José, 2019	128
Figura 14 –	Rua de Santa Cecília, bairro de São José	129
Figura 15 –	Rua do Bom Jesus, Bairro do Recife (acima) e Rua Antônio Henrique, bairro de São José (abaixo)	133

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 –	Análise de variabilidade estatística dos preços por metro quadrado* de imóveis empresariais – Centro Histórico do Recife, 2016-2019	18
Tabela 2 –	Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da DI-1, subdimensão Produto – Centro Histórico do Recife, 2019	101
Tabela 3 –	Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da Dimensão Demanda – Centro Histórico do Recife, 2019 ..	104
Tabela 4 –	Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da Dimensão Oferta – Centro Histórico do Recife, 2019	107
Tabela 5 –	Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da Dimensão Espacial – Centro Histórico do Recife, 2019	111
Tabela 6 –	Distribuição (absoluta e percentual) dos imóveis comerciais, segundo os Tipos de Situações de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019	120

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABL	Área Bruta Locável
ABRASCE	Associação Brasileira dos Shopping Centers
AE	Atividades Econômicas
AIC	Critério de Informação de Akaike
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNH	Banco Nacional de Habitação
CADIMO	Cadastro Imobiliário de Proprietários
CEDEPLAR	Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional
CHR	Centro Histórico do Recife
CNAE	Cadastro Nacional de Atividades Econômicas
CNEFE	Cadastro Nacional de Endereços para Fins Estatísticos
DESE	Divisão Econômica e Social do Espaço
DI	Dimensões Investigativas
DPPC/PCR	Diretoria de Preservação do Patrimônio Cultural
EC	Economia Criativa
ECI	Estimador de Classificação Imobiliária
ECS	Estimador de Caracterização Situacional
<i>End</i>	Endereços
EUA	Estados Unidos da América
Fies	Financiamento Estudantil
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
<i>Fmg</i>	Frequência marginal
GEU	Grupo de Estudos Urbanos
GoM	<i>Grade Of Membership</i>
IECPI	Indicador Espacial de Concentração da Propriedade Imobiliária
IEEL	Indicador da Especialização Empresarial do Logradouro
IEIC	Indicador Espacial da Informalidade Comercial
IES	Instituições de Educação Superior
IETI	Indicador Espacial de Transações Imobiliárias
IGPM	Índice Geral de Preços de Mercado
INSS	Instituto Nacional do Seguro Social
IPE	Indicador de Precariedade Espacial

IPHAN	Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional
IPL	Indicador do Porte de Logradouro
IRPEL	Indicador Relativo do Porte Empresarial do Logradouro
ISS	Imposto Sobre Serviços
ITBI	Imposto de Transmissão de Bens Imóveis
IVFL	Indicador do Valor Financeiro do Logradouro
MICHR	Mercado Imobiliário Empresarial do Centro Histórico do Recife
NGPD	Núcleo de Gestão do Porto Digital
<i>P</i>	Proprietários
PCR	Prefeitura da Cidade do Recife
PD	Porto Digital
PRBR	Plano de Revitalização do Bairro do Recife
ProUni	Programa Universidade Para Todos
RLFM	Razão Lambda/Frequência Marginal
<i>S</i>	Situação Extrema de Mercado
SBPE	Sociedade Brasileira de Poupança e Empréstimo
SIC	Setor de Intervenção Controlada
SM	Situações Mistas
SPA	Setor de Preservação Ambiental
SPR	Setor de Preservação Rigorosa
TIC	Tecnologia da Informação e Comunicação
UEMA	Universidade Estadual do Maranhão
UFMG	Universidade Federal de Minas Gerais
UNAMA	Universidade da Amazônia
ZEPH	Zonas Especiais de Preservação do Patrimônio Histórico-Cultural

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	16
1.1	PROBLEMATIZAÇÃO DA PESQUISA.....	16
1.2	TESE: OBJETO EMPÍRICO E OBJETIVOS.....	19
1.3	ESTRUTURAÇÃO.....	22
2	MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL E CENTROS HISTÓRICOS: CONSIDERAÇÕES INICIAIS	24
2.1	CAPITALIZAÇÃO DO SOLO URBANO, ESTRUTURAS DE MERCADO IMOBILIÁRIO E AS RENDAS LOCACIONAIS DE MONOPÓLIO	24
2.2	NOVAS CENTRALIDADES EMPRESARIAIS E “ABANDONO” DOS CENTROS HISTÓRICOS	36
2.3	POLÍTICAS DE REVITALIZAÇÃO E MERCADO IMOBILIÁRIO DOS CENTROS HISTÓRICOS	51
3	TIPOLOGIA SITUACIONAL: O QUE ESTÁ EM JOGO?!	70
3.1	MODELO SITUACIONAL DE MERCADO	70
3.2	TIPOLOGIA SITUACIONAL E O MÉTODO DIFUSO <i>GRADE OF MEMBERSHIP</i>	77
4	ESTRATÉGIAS OPERACIONAIS	86
4.1	SELEÇÃO DAS VARIÁVEIS	86
4.1.1	Indicador Espacial de Concentração da Propriedade Imobiliária (IECPI)	89
4.1.2	Indicador de Precariedade Espacial (IPE)	90
4.1.3	Indicador do Porte de Logradouro (IPL)	91
4.1.4	Indicador Espacial de Transações Imobiliárias (IETI)	91
4.1.5	Indicador do Valor Financeiro do Logradouro (IVFL)	92
4.1.6	Indicador da Especialização Empresarial do Logradouro (IEEL) .	93
4.1.7	Indicador Relativo do Porte Empresarial do Logradouro (IRPEL)	94
4.1.8	Indicador Espacial da Informalidade Comercial (IEIC)	94
4.2	COLETA DOS DADOS E PROCESSO DE SELEÇÃO AMOSTRAL DOS IMÓVEIS EMPRESARIAIS	95
4.3	EXECUÇÃO DO MÉTODO GoM	96
4.4	ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	97

5	TIPOLOGIA SITUACIONAL DO MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL DO CENTRO HISTÓRICO DO RECIFE: RESULTADOS E DISCUSSÕES	99
5.1	INTRODUÇÃO	99
5.2	SITUAÇÕES EXTREMAS DE MERCADO	99
5.2.1	Produto	99
5.2.2	Demanda	102
5.2.3	Oferta	106
5.2.4	Logradouros	108
5.3	ESPAÇO E MERCADO IMOBILIÁRIO DO CHR: DECIFRANDO CONEXÕES	113
5.4	SITUAÇÕES DIFUSAS DE MERCADO	119
5.5	REFLEXOS DAS AÇÕES ESTATAIS SOBRE AS SITUAÇÕES DE MERCADO	121
5.6	PISTAS FINAIS	136
6	CONCLUSÃO	138
	REFERÊNCIAS	146

1 INTRODUÇÃO

1.1 PROBLEMATIZAÇÃO DA PESQUISA

Na literatura brasileira e internacional, a temática do mercado imobiliário em áreas centrais históricas ainda é pouco estudada, sendo um tema relativamente recente e pouco conhecido. Diante da carência exposta, cita-se o pioneirismo empreendido pela professora Norma Lacerda - orientadora deste Trabalho -, que, desde o ano de 2012, coordena uma pesquisa em rede com a Universidade da Amazônia (UNAMA) e a Universidade Estadual do Maranhão (UEMA), intitulada “Mercado Imobiliário nos Centros Históricos das Cidades Brasileiras”, que, daqui por diante, será referenciada como “Pesquisa Motivadora” ou, simplesmente, “Pesquisa”. A primeira etapa da Pesquisa foi finalizada em 2016, na qual foi analisado e comparado os mecanismos de funcionamento do mercado imobiliário dos centros históricos de Recife, Olinda, Belém e São Luiz.

Todavia, diante da complexidade do tema, a Pesquisa teve continuidade, expandindo a sua abrangência territorial. Isso significou retomá-la como “Mercado imobiliário nos centros históricos brasileiros: seus submercados e respectivas dinâmicas frente à emergência de novas fronteiras de valorização do capital imobiliário”, além da introdução de outros centros históricos: Campina Grande, sob a responsabilidade da Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), e João Pessoa, a cargo da Universidade Federal da Paraíba.

A partir daí, as discussões teóricas e empíricas sobre o mercado imobiliário nesses espaços evidenciaram características específicas, as quais, quando tomadas em conjunto, diferenciam-no do mercado de outras áreas das cidades: i) predominância do uso empresarial (atividades de comércio e/ou serviços); ii) expressivo mercado de aluguel, tanto para imóveis residenciais, quanto empresariais; iii) peculiar tipologia edílica; iii) dupla centralidade espacial (urbana e histórica); e iv) legislações preservacionistas incidentes sobre os bens imobiliários. Portanto, daqui por diante, as análises para esse mercado estarão relacionadas, exclusivamente, ao mercado de aluguel de imóveis empresariais, salvo menção contrária. Ademais, esses fatores indicam estar-se diante, não de um mercado **em** centros históricos, mas, sim de um mercado imobiliário **dos** centros históricos,

tamanha as peculiaridades existentes, as quais não são verificadas em outras áreas das cidades.

Somam-se a isso as diversas políticas intervencionistas implementadas nesses centros pelos governos locais (estaduais e municipais), especialmente aquelas iniciadas a partir dos anos de 1980/90. Essas intervenções foram realizadas no contexto do processo de globalização mundial, o qual forçou as cidades brasileiras (e mundiais) a competirem entre si na busca de meios para atrair investimentos externos e, conseqüentemente, aumentarem os níveis de crescimento econômico. A recuperação dos centros históricos vinculou para esses espaços identidades relacionadas à força do *marketing*. “Acima de tudo, a cidade tem que parecer um lugar inovador, estimulante, criativo e seguro para se viver ou visitar, para divertir-se ou consumir” (HARVEY, 2005, p. 176). Entretanto, chamou atenção a falta de uniformidade dessas políticas, as quais privilegiaram (privilegiam) certas partes dos centros, em detrimentos de outras. Em certa medida, por conta disso, podem coexistir, em um mesmo bairro, áreas com características distintas, no tocante à infraestrutura urbana, à qualidade dos imóveis e às características mercadológicas das transações imobiliárias.

No caso das cidades brasileiras, além das citadas políticas intervencionistas, verificou-se um dinamismo empresarial maior, em algumas áreas desses centros, devido às repercussões econômicas advindas das políticas sociais implementadas pelo governo federal, em especial, a partir do ano de 2008. Essas políticas representaram, em apertada síntese, mecanismos estatais de estímulo ao consumo, aliados à transferência, (re)distribuição e melhoramento dos níveis de renda da população, especialmente as de menor poder aquisitivo. Como já relatado, a maior parte dos imóveis dos centros possui uso vinculado às atividades empresariais. Sendo assim, entende-se que os melhores níveis de consumo e renda *per capita* interferem nas dinâmicas socioespaciais/imobiliárias dos centros históricos. Então, como no caso das políticas de intervenção, o processo foi desigual: partes dos bairros dos centros, que já apresentavam maior dinamismo empresarial, sentiram com mais intensidade os efeitos dessas políticas.

Constatou-se que as investigações existentes, até o momento, designaram, para esses centros, submercados imobiliários configurados a partir dos bairros de seus respectivos imóveis. No caso do Centro Histórico do Recife (CHR), Lacerda e Anjos (2014) concluíram, **a grosso modo**, que seu mercado imobiliário (empresarial

e residencial) funcionaria a partir de quatro diferentes submercados, conformados como: 1) Bairro do Recife; 2) bairro de Santo Antônio; 3) bairro de São José; e 4) bairro da Boa Vista. Contudo, pelos fatos relatados, entende-se que tomar o bairro histórico como unidade de análise pode não ser a melhor maneira de caracterização desse mercado, devido ao alto nível de agregação imposto. Por isso, acredita-se que essa abordagem, possivelmente, negligencie diferentes dinâmicas imobiliárias existentes em cada bairro, as quais são cristalizadas, em grande parte, por diferentes níveis de preços praticados, **internamente**, em cada submercado (bairro).

Tomando-se como exemplo a precificação da oferta imobiliária empresarial do CHR, analisou-se a variabilidade descritiva dos preços¹, no período de 2016 a 2019 (Tabela 1). De maneira geral, os submercados do CHR apresentaram preços com expressivos níveis de variabilidade, com destaque para o submercado do Bairro do Recife (alvo dos mais importantes processos intervencionistas) e para o da Boa Vista (com maior quantitativo de imóveis destinados ao uso empresarial). São José apresentou os menores indicadores, mas apresentou um coeficiente de variação alto (61%).

Tabela 1 – Análise da variabilidade descritiva dos preços de oferta, por metro quadrado,* de imóveis empresariais – Centro Histórico do Recife – 2016-2019

Submercado	Desvio Padrão	Coefficiente de Variação (%)	Amplitude Total (R\$)
Bairro do Recife	43,97	116	358,67
Santo Antônio	15,87	55	94,28
São José	8,13	61	35,00
Boa Vista	40,14	109	358,00

Fonte: Elaboração Própria, com base nos dados disponibilizados pelo Zap – Imóveis.

(*) Preços atualizados pelo Índice Geral de Preços de Mercado (IGPM), referente a dezembro/2019.

Ora, o preço do imóvel é aspecto nevrálgico para análise de qualquer tipo de mercado imobiliário, inclusive o empresarial de área histórica. Ele indica, em última instância, o nível de diferenciação entre esses bens, de acordo com as diversas características e utilidades atribuídas. Assim, o alto nível de variação interna de

¹ Do ponto de vista estatístico, a variabilidade descritiva foi elaborada com base nos resultados do desvio padrão, coeficiente de variação e da amplitude total dos preços de oferta. Fixando-se determinado bairro, o desvio padrão avalia a dispersão de cada preço em relação ao preço médio; já o coeficiente de variação expressa esse desvio padrão como uma porcentagem do preço médio. Em geral, se esse valor for maior que 50%, considera-se um alto nível de variabilidade nos dados. Por fim, a amplitude total leva em conta a diferença absoluta entre o maior preço e o menor preço praticado em cada bairro.

precificação da oferta constatada nos submercados do CHR parece ser uma importante pista para a presença, nesses submercados, de diferentes dinâmicas imobiliárias, materializadas pela presença conjunta de imóveis com grande diversidade socioespacial e mercadológica.

Diante do exposto, indaga-se **como caracterizar o mercado imobiliário de centros históricos, perante seu alto nível de heterogeneidade?** Em outras palavras, expõe-se uma problemática de caráter teórico-metodológico, calcada na necessidade de construção de uma alternativa analítica, que permita um “mergulho” nos submercados (bairros), a fim de se obter uma caracterização mais refinada para o mercado imobiliário empresarial dos centros históricos. Desta feita, não se vislumbrou, até o momento, nenhum suporte instrumental capaz de analisar esse mercado, frente ao seu forte caráter heterogêneo, advindo dos motivos já expostos.

1.2 TESE: OBJETO EMPÍRICO E OBJETIVOS

A resposta para a problemática levantada está baseada no conceito de **Situação de Mercado**, o qual é inaugurado neste Trabalho. A Situação é definida a partir do relacionamento entre diferentes aspectos envolvidos nas transações econômicas e as características socioespaciais, em um nível de análise mais íntimo possível ao imóvel: o logradouro. Na verdade, em nível global, o caráter heterogêneo assumido para esse mercado impõe vários Tipos de Situações, as quais serão sistematizadas a partir de uma **Tipologia Situacional**. A Tipologia, portanto, cumpre a missão de identificar e agrupar os imóveis semelhantes, em termos da caracterização do bem, do logradouro e das práticas mercadológicas, independente do bairro. Isso permite que possíveis semelhanças existentes entre imóveis de diferentes bairros, possa ser revelada, contornando a heterogeneidade existente, quando se caracteriza o mercado imobiliário pelos bairros dos centros históricos.

A operacionalização da Tipologia Situacional está centrada na utilização do método estatístico *Grade Of Membership - GoM* (MANTON, 1994), o qual foi especialmente desenvolvido para criar tipologias em estudos com alto grau de heterogeneidade, tal como admitido para o Mercado Imobiliário Empresarial do Centro Histórico do Recife (MICHR). Em linhas gerais, o *GoM* funciona a partir da partição do universo de análise em subconjuntos (Tipos), nos quais os elementos

serão classificados simultaneamente, possuindo diferentes graus de pertinência. Esses graus irão depender das proximidades de cada elemento às características manifestadas aos Tipos.

No caso da Tipologia Situacional pretendida aqui, o uso do *GoM* será realizado de forma estrita, ou seja, pretende-se uma interpretação do método à estrutura conceitual da **Situação de Mercado**. Em outras palavras, haverá o esforço em tornar a operacionalização do *GoM* parte intrínseca ao estudo Situacional proposto. Ademais, a utilização do método assume um caráter experimental, haja vista não se ter notícia, até a presente data, da sua utilização nos moldes propostos aqui.

Assim, diante da problematização apresentada, propõe-se a seguinte Tese:

O mercado imobiliário de aluguel empresarial dos centros históricos funciona a partir de diversas Situações de Mercado, cuja Tipologia é definida pela associação entre o edílico, o logradouro (espaço) e o aludido mercado, com características, em certa medida, tributárias dos diferentes níveis de decisões estatais (políticas intervencionistas e sociais) .

Para investigação da Tese, escolheu-se como objeto empírico o MICH. As unidades de análise serão o imóvel de uso empresarial e o seu respectivo logradouro. Porém, quanto à abrangência territorial, não existe a formalização do CHR. Logo, a definição desse centro será adaptada a partir da convenção adotada pela Pesquisa Motivadora, que utilizou as Zonas Especiais de Preservação do Patrimônio Histórico-Cultural (ZEPH). Essas zonas são formadas por sítios, ruínas e conjuntos antigos de relevante expressão arquitetônica, histórica, cultural e paisagística, cuja manutenção é necessária à preservação do patrimônio histórico-cultural recifense. Dividem-se em Setor de Preservação Rigorosa (SPR) e Setor de Preservação Ambiental (SPA), os quais foram definidos por meio da Lei de Uso e Ocupação dos Solos (Lei n. 16.176/1996) (RECIFE, 1996) e pelo Plano Diretor do Recife (Lei n. 17.511/2008) (RECIFE, 2008), na seguinte forma:

- 1) ZEPH 8 - parte do bairro da Boa Vista e pequenos trechos dos bairros da Soledade, Santo Amaro e Coelhos;
- 2) ZEPH 9 - totalidade do Bairro do Recife;
- 3) ZEPH 10 - totalidade do bairro de Santo Antônio;
- 4) ZEPH 14 - parte do bairro de São José, sendo este último nomeado, daqui por diante, como bairro de São José.

Neste Trabalho serão considerados apenas os Setores de Preservação Rigorosa delimitados para os bairros de Santo Antônio, São José e Boa Vista; além da parte sul do Bairro do Recife, correspondente ao polígono de tombamento do Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional - IPHAN. Portanto, daqui por diante, salvo menção contrária, o CHR corresponderá a essas áreas, conforme delimitação exibida no Mapa 1.

Mapa 1 – Delimitação empírica do Centro Histórico do Recife



Fonte: Elaboração Própria.

Então, a partir das exposições iniciais realizadas, o objetivo principal deste Trabalho é construir uma Tipologia Situacional para o Mercado Imobiliário Empresarial do Centro Histórico do Recife.

Como objetivos específicos, citam-se:

- 1) Estudar o mercado imobiliário empresarial dos centros históricos, na perspectiva do processo de acumulação capitalista do espaço urbano.
- 2) Investigar as diferentes dinâmicas socioespaciais dos centros históricos e suas repercussões sobre o mercado imobiliário.
- 3) Deduzir um modelo teórico para o funcionamento da Situação de Mercado.
- 4) Construir uma Tipologia Situacional para o Mercado Imobiliário Empresarial do centro histórico do Recife.

5) Analisar os reflexos das ações estatais sobre a caracterização das Situações de Mercado delineadas para o centro histórico do Recife.

1.3 ESTRUTURAÇÃO

A Tese está dividida em mais cinco capítulos, descritos a seguir.

O Capítulo 2, intitulado como Mercado Imobiliário e Centros Históricos: Considerações Iniciais, introduz o debate, evidenciando as bases teóricas necessárias à análise das características da dinâmica imobiliária dos centros históricos e a formação dos preços dos imóveis, sob o enfoque do processo de acumulação capitalista do solo urbano. Em seguida, relata-se o quadro de eventual “abandono” das áreas centrais, com ênfase nos reflexos trazidos pelas novas configurações empresariais e imobiliárias em outras partes da cidade. Por fim, mostra-se o processo de retomada dos centros históricos, no contexto das diferentes formas de revitalização e suas repercussões sobre o funcionamento do mercado imobiliário dos centros.

O Capítulo 3 estrutura as bases teóricas e metodológicas da Tipologia Situacional. Com o título: Tipologia Situacional: O que está em jogo?!, está dividido em duas seções. Na primeira, deduz-se um modelo teórico para explicar o funcionamento das Situações de Mercado. Na segunda, mostram-se as diferentes formas de obtenção de uma Tipologia, ressaltando as duas principais abordagens estatísticas existentes. Por fim, ainda nessa seção, apresenta-se o Método *GoM* e a interpretação de seu funcionamento para o contexto da Tipologia Situacional .

O Capítulo 4, nomeado por Estratégias Operacionais, aborda os caminhos metodológicos que serão perseguidos para a obtenção da Tipologia Situacional. A partir disso, exibem-se as variáveis que irão estruturar a Tipologia e as respectivas fontes de dados a serem utilizadas. Apresentam-se também os Indicadores Espaciais, propostos de maneira pioneira na Tese, com o objetivo de mensurar diversas características dos logradouros relacionados aos imóveis investigados. Exibem-se, em seguida, o processo de seleção amostral utilizado e os procedimentos para execução do método *GoM*.

Os resultados principais da Tese são apresentados no Capítulo 5: Tipologia Situacional do Mercado Imobiliário Comercial do Recife: Resultados e Discussões. Está dividido em 3 seções. Na primeira são apresentadas as Situações Extremas de

Mercado de acordo com os resultados obtidos, via uso do método *GoM*. Na segunda são definidas as Situações Difusas de Mercado, com base nos graus de pertinências calculados para cada imóvel, pelo *GoM*. Na última são discutidos os reflexos das ações estatais (políticas intervencionistas e sociais) sobre caracterização dos tipos de Situações encontrados.

Por fim, no Capítulo 6, tenta-se condensar os principais resultados encontrados, além da indicação de futuras pesquisas a serem desenvolvidas, na medida em que uma temática nunca se esgota, existindo sempre novas problemáticas a serem resolvidas ou necessidades de aperfeiçoamento do que já foi realizado.

2 MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL E CENTROS HISTÓRICOS: CONSIDERAÇÕES INICIAIS

2.1 CAPITALIZAÇÃO DO SOLO URBANO, ESTRUTURAS DE MERCADO IMOBILIÁRIO E AS RENDAS LOCACIONAIS DE MONOPÓLIO

No modo de produção capitalista a produção de mercadorias está relacionada aos seus respectivos valores de uso e de troca. O valor de uso expressa o resultado do trabalho humano concreto, através das mercadorias, as quais, por conseguinte, satisfazem as necessidades individuais ou coletivas, não exprimindo o interesse do lucro. Já o valor de troca representa a produção para geração de mais-valia e acumulação capitalista (MARX, 2001). Assim, os bens imóveis sendo considerados como mercadorias, inserem-se no mercado imobiliário, dentro dessa lógica capitalista de produção.

Entretanto, esse tipo de mercado apresenta uma característica atípica: o seu funcionamento exige, como elemento básico, o consumo do solo urbano. Assim, o acesso ao solo constitui fator indispensável para que se efetive o mercado imobiliário e, portanto, o processo de produção dos imóveis. O solo urbano, então, é indissociável ao imóvel. Articula-se, por isso, à produção, ao consumo e à precificação dessa mercadoria, seja ela de uso empresarial ou residencial; localizada em áreas históricas, ou não. Isso posto, o solo urbano deve ser visto como elemento do processo de valorização/desvalorização imobiliária, o qual acompanha o imóvel em todas as fases da produção.

A partir disso, a discussão de uma teoria da renda gerada pelo solo urbano possui as mais variadas interpretações, gerando conflitos teóricos e ideológicos, acerca desta temática. Todavia, não é papel deste Trabalho adentrar em questões epistemológicas com relação às diferentes correntes teóricas existentes. Entretanto, pelo próprio processo de formação do espaço central - marcado pela fragmentação socioespacial, além de expressiva desigualdade socioeconômica, decidiu-se que a melhor maneira de entender a geração das rendas dos solos centrais, seria a partir da abordagem marxista.

Essa corrente surge na França, por volta dos anos de 1970, e tem como principal característica a produção teórica sobre o espaço urbano, atrelando a

estrutura urbana ao próprio modo de produção capitalista². O debate consiste, basicamente, em transpor os mecanismos de geração da renda da terra na agricultura, propostos por Marx³, para o contexto da cidade. Entretanto, algumas questões peculiares à cidade exigem algumas adaptações teóricas. Nesse sentido, Barreto (2013) destaca impasses gerados pela “existência de diferentes formas fenomênicas da renda fundiária”:

A renda da terra agrícola é paga periodicamente ao proprietário fundiário, como uma taxa pelo uso produtivo da terra, que não é incorporada ao bem produzido e pode ser reutilizada indefinidamente. Este pagamento é realizado no início ou no final da produção, e seu montante se define segundo o sobrelucro gerado. Por outro lado, a produção imobiliária depende da incorporação do solo urbano. O promotor imobiliário deve adquirir o terreno antes de construir o imóvel, pois este só existe articulado àquele. Enquanto na terra agrícola a renda fundiária se configura como pagamentos periódicos; no solo urbano, sua forma fenomênica mais comum é o preço do solo. O problema se encontra na conceituação reificada da renda agrícola clássica, que deixa de ser entendida apenas como a forma fenomênica da renda fundiária na agricultura capitalista - aluguel do solo - para assumir o significado direto de aluguel do solo. **No âmbito urbano, no processo de produção do espaço construído, a renda fundiária aparece mais comumente na forma de preço do solo; e nos processos de circulação e consumo pode aparecer como preço do imóvel, aluguel do imóvel, entre outras formas.** A tarefa de encontrar os correlatos diretos da articulação simples da terra rural no âmbito urbano, da forma fenomênica clássica da renda fundiária e da figura do arrendatário capitalista na produção do espaço construído configurou-se como outro obstáculo para alguns investigadores, inclusive chegando a inviabilizar a demonstração da existência da renda da terra urbana (BARRETO, 2013, p. 34, grifo nosso).

Outra questão a ser destacada, no que se refere às dificuldades de transição da realidade agrícola para a urbana, é a estrutura (ou modelo) de mercado operante em cada uma dessas realidades. Isso posto, os mercados fundiário e imobiliário urbano não devem ser analisados, segundo o modelo da concorrência perfeita, pelo qual se definia a agricultura capitalista à época da análise de Marx. O mercado urbano não se adequa a esse modelo, pois carece de várias propriedades típicas dos mercados competitivos, tais como: i) simetria da informação; ii) homogeneidade dos produtos; e iii) baixa barreira de entrada. Segundo Varian (2006), para que certo

² A partir dos anos de 1970, o excessivo aumento dos preços do solo nas principais cidades capitalistas desenvolvidas e a falta de capacidade teórica da Escola Espacial Neoclássica (pensamento dominante até então) motivou o surgimento de uma alternativa marxista para explicar a formação da renda urbana da terra. A partir disso, Alquier, Lojkine, Lipietz, Topalov e outros empreenderam diversos estudos sobre a Renda do Solo Urbano, com um viés marxista. Essas duas abordagens (Espacial Neoclássica e Marxista) lançam as bases da discussão sobre o espaço ao longo do século XX.

³ A Teoria Geral da Renda da Terra desenvolvida por Karl Marx compõe o terceiro volume do Capital. Os escritos marxistas foram organizados e publicados por Friedrich Engels, em 1895.

tipo de mercado seja enquadrado em algum modelo, todos os pressupostos teóricos devem ser satisfeitos.

Por conta disso, assume-se para o mercado imobiliário uma estrutura teórica associada a uma concorrência imperfeita: a Concorrência monopolística. Esse tipo de estrutura possui características dos dois modelos extremos de mercado: o de concorrência perfeita e o de monopólio. Foi proposto por Edward Chamberlain, em sua tese de doutorado, defendida em 1927, e publicado em 1933 no livro intitulado: “*The Theory of Monopolistic Competition: a re-orientation of the Theory of Value*”. Em síntese, é utilizado para referenciar mercados com grande número de compradores e vendedores (pressuposto da atomicidade, presente na concorrência perfeita), mas que transacionam produtos diferenciados entre si (pressuposto da heterogeneidade dos bens, presente no modelo de monopólio).

Por conta disso, as características de cada terreno (ou bem imobiliário) na estrutura urbana são únicas: cada edifício produzido é diferente: ainda que a construção seja idêntica, a localização dos diferentes apartamentos (ou salas empresariais) jamais o será. Ademais, outra característica de monopólio presente no mercado imobiliário é a assimetria de informação. As informações sobre os preços não são suficientemente transparentes⁴, pois as transações de um mesmo tipo de imóvel não se reproduzem com continuidade no tempo; além disso, os preços e condições contratuais, normalmente, são resultados de negociações. Ressalta-se, inclusive, a dificuldade empírica encontrada nesta Pesquisa, a respeito da coleta de informações relacionadas ao preço cobrado pelo aluguel dos imóveis empresariais do CHR, bem como sobre o *modus operandi* dos proprietários sobre os reajustes e outras condições relacionadas aos preços cobrados pelos aluguéis.

Prosseguindo o debate, Lacerda (1993) utilizou o referido modelo para caracterizar o mercado imobiliário formal de unidades residenciais novas. Nesse sentido, segundo a autora, a diferenciação dos imóveis induz os inquilinos ou compradores a escolherem o produto de um vendedor/locatário, o que confere à oferta a capacidade de exercer certo controle sobre os preços. Isso significa que diferentes vendedores obterão preços diversos, segundo o julgamento dos

⁴ Ainda que existam na atualidade *sites* especializados na divulgação de preços de imóveis (tanto para aluguel, como para venda), sabe-se que o preço negociado, no ato da transação, difere do anunciado, na maior parte dos casos.

consumidores e suas respectivas capacidades de pagamento, em relação às qualidades comparativas dos produtos diferenciados (LACERDA, 1993).

Se a atividade imobiliária funciona a partir de um modelo de concorrência monopolista, a demanda final desempenha um papel crucial na determinação dos preços. Se os preços comportam elementos de monopólio, a demanda final tem um papel importante no processo de fixação dos preços de mercado. [...] A oferta é fortemente encorajada pela disponibilidade e pelas condições operacionais dos créditos imobiliários que, por sua vez, são subordinados à política macroeconômica que define a política monetária responsável pela fixação das taxas de juros. Além disso, concluímos que a percepção das flutuações de preços de venda pelos promotores imobiliários é estruturada a partir dos estoques, dos preços históricos, dos custos de produção, do nível de solvabilidade da demanda, bem como do peso das representações sociais da cidade (LACERDA, 1993, p. 10, 13).

Mais a frente, Lacerda e Amorim (2009) utilizaram a mesma modelagem concorrencial monopolística para o estudo do mercado imobiliário residencial informal em áreas pobres. Os autores argumentaram a escolha a partir da constatação de que nesse tipo de mercado existem características, tanto do mercado concorrencial perfeito, quanto do monopolista.

Os produtos transacionados (...) são bastante heterogêneos. Vários vendedores e locadores atuam nesse mercado, em quantidade proporcionalmente maior do que no mercado formal, porquanto cada empresa incorporadora lança um número razoável de produtos imobiliários de modo que, muitas vezes, um vendedor (ou locador) é proprietário de diversos imóveis. A quantidade de usuários pode ser tão significativa quanto no mercado formal. Funciona, também, a partir de submercados muitas vezes espacialmente atomizados e autorreferenciados. A cada um deles corresponde uma área pobre. Isso significa que os agentes de um determinado submercado para fixarem os preços não se baseiam em outras localidades, mas, sim, nos preços históricos praticados no entorno dos imóveis (LACERDA; AMORIM, 2009, p. 48).

No tocante ao mercado imobiliário de áreas centrais históricas, Lacerda e Anjos (2014) esclarecem que, no caso do CHR, a atomicidade da oferta não reflete em preços de concorrência perfeita. Dito de outra forma, os locatários e proprietários de imóveis empresariais do CHR não praticam o preço determinado pelos movimentos de oferta e demanda. Ao invés disso, com base no conceito proposto por Topalov (1974), as autoras afirmam que o preço seria determinado pelo poder aquisitivo da demanda (empresários urbanos), gerando um preço de monopólio. Ainda com relação a esse mercado, Lacerda e Abramo (2020, no prelo)

complementam a análise, (re)afirmando a existência de uma concorrência imperfeita no CHR, com duas nuances diferentes.

A primeira, marcada por um nível maior de atonicidade da oferta, está associada ao modelo concorrencial monopolista. É verificada, notadamente, no mercado dos imóveis localizados no Bairro de São José e partes da Boa Vista, nas áreas voltadas ao comércio popular de bens e serviços. Já para outras partes do CHR, em especial o Bairro do Recife e algumas áreas de Santo Antônio, os referidos autores propuseram um tipo de concorrência de caráter oligopolista, com elevada concentração da propriedade imobiliária. Esses resultados foram encontrados em algumas Situações de Mercado do CHR, as quais serão discutidas mais à frente.

Entretanto, isso não significa que os imóveis colocados à venda ou alugados no mercado imobiliário incorporem sempre elementos monopolísticos. Na realidade, de acordo com Lacerda (1993) o que acontece é que, em certas localizações, os preços fundiários e imobiliários comportam elementos de monopólio e, em outras, não. Nestas últimas, os promotores imobiliários entram em concorrência e os preços de mercado são estipulados em torno dos preços de produção (LACERDA, 1993). Nesse sentido, nos mercados dos centros históricos, argumenta-se a preponderância - e não a exclusividade - das características de monopólio nesses mercados, calcadas em uma dupla estrutura de concorrência imperfeita, com diferentes níveis de concentração da propriedade, como já anunciado.

Retomando o debate marxista da renda gerada pelo solo urbano, vários autores tentaram superar essas dificuldades de transposição da realidade agrícola para a urbana. Dentre os pioneiros franceses, destacam-se: Alain Lipietz (1979) e Christian Topalov (1984). Lipietz considera a estrutura urbana como resultante da Divisão Econômica e Social do Espaço (DESE), sendo a análise da localização a condição determinante para a formação dos preços. Significa isso que os preços são os operadores econômicos da DESE. Topalov, por sua vez, enfatiza a função da demanda, ao afirmar que “no mercado do solo urbano não há mercadoria produzida, nem preço regulador, nem lei de oferta autônoma. [...] A lei da demanda regula os preços de transação no mercado” (TOPALOV, 1984, p. 9).

Fora do eixo europeu, destaca-se o sul-americano Samuel Jaramillo, o qual trouxe importantes contribuições para o entendimento dos fenômenos associados à renda urbana da terra, com uma interpretação própria. Assim, de acordo com o

esquema proposto em Jaramillo (2009), as rendas urbanas podem ser divididas em dois grandes grupos, quais sejam:

a) rendas urbanas primárias, que dizem respeito às rendas geradas na esfera da produção da mercadoria habitação⁵;

b) rendas urbanas secundárias, sendo aquelas geradas na esfera de circulação da mercadoria.

As rendas urbanas primárias são decorrentes de características especiais embutidas na produção da mercadoria imóvel. Um primeiro elemento a ser destacado é que o solo urbano é um elemento indissociável à produção do imóvel, tal qual já foi destacado. Essa barreira torna-se um obstáculo à produção (alta barreira de entrada), devendo ser incorporada ao seu preço e disso resulta a renda. É o monopólio da terra, no sentido estrito da palavra, que vincula sua propriedade à obtenção de rendimentos. As características diferenciadas da terra, enquanto bem econômico (já explicadas) seriam os motivadores desse processo. Então, esse tipo de renda seria gerado por qualquer tipo de terra, em qualquer localização. Na analogia originária marxista, equivaleria à renda absoluta, ou seja, uma renda que advém da simples propriedade do terreno.

Assim, entende-se que esse tipo de renda é tomado como uma renda de monopólio generalizada, posto que exista para todos os terrenos urbanos, independente das características específicas individuais de cada um. Barreto (2013) alerta que o autor atribui a magnitude dessa renda à capacidade da demanda de arcá-la como renda basal em todos os terrenos da área urbana. Desse modo, a renda urbana primária é “o componente básico ao qual se somam outras eventuais rendas fundiárias na composição da renda total dos demais terrenos” (BARRETO, 2013, p. 78).

Como ilustra Botelho (2016), o bloqueio de acesso à propriedade da terra urbana impõe aos que dela necessitam que paguem pelo seu uso. Decorre daí a principal característica dessa renda: o pagamento inevitável e necessário para exploração de um imóvel.

“Que uma propriedade seja maior do que outra, mais comprida ou mais larga, não muda em nada a obrigação do pagamento, só faz o proprietário

⁵ Entende-se que o conceito de mercadoria habitação, neste aspecto específico, pode ser diretamente aplicado para os imóveis destinados ao uso empresarial.

aufferir uma renda proporcional ao seu tamanho, maior ou menor que outra em condições idênticas” (BOTELHO, 2016, p. 45).

Acrescenta-se o fato de que o produto imóvel tem geralmente um grande período de duração. Ao contrário dos produtos agrícolas, onde o consumo do solo é desvinculado do consumo da mercadoria, já que depois de produzidos, as frutas, legumes e grãos, por exemplo, são extraídos do solo e colocados no mercado. Assim, o solo encontra-se disponível para um novo processo produtivo. Já os imóveis são consumidos juntamente com o solo, suporte de sua produção. Isso significa que, estando a produção e consumo interligados no processo de construir a cidade, uma reutilização do solo urbano para um novo processo produtivo estaria condicionada à obsolescência ou deterioração do referido imóvel.

Prosseguindo a análise, Jaramillo (2009), chama atenção para aspectos relacionados à construtibilidade⁶ dos terrenos urbanos, ou seja, às condições naturais do terreno: íngreme, planificado, desnivelado etc. Em analogia com a teoria marxista, seria a transposição do conceito de fertilidade do solo para a realidade urbana. Segundo o autor, os diferenciais de construtibilidade seriam determinantes para a diferenciação da renda primária, pois terrenos que exigem mais investimentos para a construção imobiliária devem ser melhor remunerados, gerando rendas maiores para seus proprietários.

“[...] as condições físico-morfológicas e geológicas do solo fazem os diferentes terrenos mais ou menos aptos para suportar um processo de produção de espaço construído. Estas diferenças de qualidade determinam que para resultar em um produto, com um valor de uso similar, a produção nos diferentes terrenos exige a aplicação de quotas de capitais diferenciados” (JARAMILLO, 2009, p. 70).

Assim, as aplicações diferenciais de capital, em terrenos de igual tamanho, geram produtos diferenciados em valor, as chamadas “economias de escala”, comuns a toda produção econômica. Todavia, terrenos com aspectos construtivos diferentes, submetidos a aplicações adicionais de capital, não geram valores diferenciais de igual dimensão, reforçando a importância da construtibilidade para a geração desse tipo de renda.

⁶ Fora da zona urbana o custo de construtibilidade de um terreno é consideravelmente superior àquele de um terreno dentro da área já urbanizada, ao ponto de inibir a produção capitalista de edificações nesses lugares (BARRETO, 2013).

“[...] o conceito [...] é especialmente relevante [...] no que se refere à construção em altura [...] Se supormos como certo que o custo de produção do espaço construído dos níveis adicionais é similar ao espaço construído dos níveis de uma altura ‘normal’, e que assim mesmo se podem colocar no mercado a um preço similar... o capitalismo construtor acumulará lucros extraordinários adicionais, que se concentram sobre o mesmo terreno, o qual, sobre certas condições, pode vir a engrossar as rendas das quais se beneficiará o proprietário do terreno (JARAMILLO, 2009, p. 80-83).

Ademais, o autor esclarece que esse acúmulo não se faz de maneira irrestrita, unicamente por ser um imóvel verticalizado, pois edificar em altura implica que o custo do metro quadrado de construção é tanto maior, quanto mais alta a edificação. Ainda de acordo com Jaramillo (2009), construir em altura demanda investimentos progressivamente superiores, por unidade de superfície construída, na preparação do solo, na construção das fundações e da estrutura da edificação, nos dispositivos de segurança contra incêndio e intempéries, nos elementos de circulação vertical mecanizada, entre outros aspectos, em comparação com a construção horizontal, considerando edificações de mesma qualidade.

Assim, o teórico condiciona a geração de sobrelucros a três fatores: i) preço do solo; ii) preço máximo por metro quadrado de espaço construído que a demanda esteja disposta a pagar e iii) capacidade técnica do construtor produtor; desde que assim o permita a legislação urbanística. Barreto (2013) detalha ainda que a verticalização da construção só gera sobrelucro se a edificação for produzida para o mercado privilegiado, onde os preços praticados são preços de monopólio. Nesse caso, o preço de monopólio cobre, com folga, o custo adicional de produção por metro quadrado representado pela verticalização da construção.

Conseqüentemente, os processos de verticalização ocorrem mais intensamente nas localizações mais privilegiadas quanto à DESE, que correspondem àquelas áreas onde os preços fundiários e imobiliários são preços de monopólio, tanto em imóveis de uso residencial, quanto nas modernas torres de escritórios empresariais. Nesse aspecto, chama-se atenção para a importante questão do controle da ocupação do solo. Dado que as “construções em altura” são geradoras de sobrelucros, é de se esperar que ocorram nas grandes cidades números cada vez maiores de arranha-céus. Entretanto, esta desenfreada construção de prédios (de caráter residencial, empresarial ou misto) traz deseconomias à cidade, devido ao crescente aumento da densidade populacional, ocasionando pressões na prestação dos serviços públicos, problemas de tráfego etc.

No limite, pode-se tomar isso como uma deterioração das condições de vida na cidade. Os limites à desordem se institucionalizam pelo zoneamento. Entretanto, um zoneamento “racional” nem sempre é possível, dado que o jogo de poderes é que, em última instância, o determina⁷.

Finalmente, temos as rendas secundárias, derivadas dos processos de articulação secundária do solo urbano, as quais dizem respeito a momentos da circulação e consumo do imóvel inserido no espaço construído. Nesta Tese, interessa mais esse tipo de renda, na medida em que a predominância do mercado imobiliário dos centros históricos é na forma de aluguéis. Adicionalmente, em que pesem as leis preservacionistas sobre os imóveis de áreas históricas, não se pode falar unicamente em renda primária, já que tais leis impedem a demolição dos bens. Isso posto, como nos mostra Jaramillo (2009)⁸, a importância está na “existência de espaço construído”, ou seja, aquelas rendas que emergem das articulações secundárias do solo com diversas atividades, por meio da ligação dos mais diversos usos assentados sobre a terra urbana, ou seja, a renda imobiliária, como já indicado por Topalov (1984).

Contrariamente às rendas urbanas primárias, a renda urbana secundária surge das condições excepcionais do imóvel frente ao mercado, condição em que é escasso. A escassez, nesse caso, pode estar relacionada à questão propriamente física (falta de terrenos, devido às normativas preservacionistas, como verificado nos centros históricos), como também, e principalmente, a “uma escassez relativa, socialmente construída e regulada, da localização privilegiada, da qual se deriva a limitação estrutural da oferta” (TOPALOV, 1984, p. 165). Isso permite ao proprietário do imóvel empresarial cobrar um preço de monopólio, o qual será convertido em rendas. No caso dos mercados imobiliários empresariais de centros históricos, tais rendas serão denominadas neste Trabalho de **rendas locacionais de monopólio** e estarão relacionadas ao mercado de aluguel, por ser o de maior expressividade nas transações imobiliárias dos centros históricos.

Dessa forma, os proprietários, graças ao monopólio que têm de “determinadas partes do globo terrestre e seus anexos”, utilizando os termos de

⁷ No caso de Recife, foi aprovada, em 2001, Lei n. 16.179 (RECIFE, 1996), conhecida como a Lei dos 12 Bairros, a qual limita a altura das edificações em áreas de classe média, interessantes ao mercado imobiliário local.

⁸ O autor classifica quatro tipos de rendas secundárias: renda de monopólio de segregação e renda diferencial de habitação, ambas referentes ao uso residencial; renda diferencial de comércio e renda de monopólio industrial. Nesta Tese, será dada atenção à renda diferencial de comércio.

Marx, capturam parte do valor gerado pela localização de seu imóvel de área histórica. Por isso, "cada pedaço de terra é único no acesso idiossincrático que ele fornece para outras parcelas e usos, e esta qualidade ressalta a excepcionalidade da propriedade como uma mercadoria" (LOGAN; MOLOTCH, 1987, p. 23). Com base nisso, Singer (1982) argumenta que o

“capital imobiliário não passa de um “falso capital”, pois “a origem de sua valorização não é a atividade produtiva, mas a monopolização do acesso a uma condição indispensável àquela atividade, ou seja, do monopólio do acesso à terra” (SINGER, 1982, p.22).

Do ponto de vista do espaço central histórico, a apropriação das externalidades geradas pelas localizações privilegiadas (seja por políticas intervencionistas, benefícios fiscais ou por condições favoráveis à atividade empresarial) traduz-se na cobrança de preços de aluguéis maiores para os imóveis empresariais. Destaca-se, ainda, que, num cenário econômico adverso, a propriedade do imóvel empresarial confere poder de impedir o uso desse bem até que as condições econômicas propiciem, novamente, sua valorização. Isso permitirá que o proprietário retire um excedente. É a especulação imobiliária, na concepção marxista. Isso pode explicar a inexpressividade do mercado de venda de imóveis empresariais na maior parte dos centros históricos.

Assim, os proprietários operantes nesse mercado podem optar por não venderem seus bens, preferindo o rentismo, na expectativa de tendência cada vez maior de sobrelucros imobiliários. Isso é mais evidente em cenários com taxas de juros mais baixas, como ocorre atualmente no Brasil, fazendo com que a taxa de lucro com o imóvel supere as taxas oferecidas no mercado financeiro, sob um nível de risco tolerável. Ademais, a taxa de lucro do imóvel empresarial é, na maior parte das vezes, superior ao residencial.

Barreto (2013) destaca sabiamente que, no contexto monopolista, não vale mais a lei do Valor, a qual operava nos outros tipos de renda. O que está em jogo é o **preço de mercado**, o qual surge pelo descompasso entre oferta e demanda, “implicando na desvirtualização da lei do Valor” (BARRETO, 2013, p. 53). Nesse sentido, o preço de monopólio não é determinado na produção, mas definido unicamente pelo desejo e pela solvência (capacidade de pagamento) da demanda. Como ver-se-á mais adiante, as maiores rendas locacionais de monopólio do MICH

estarão relacionadas aos imóveis situados em logradouros mais favoráveis à atividade empresarial ou concentradores de atividades econômicas de maior valor agregado; e, portanto, possuidores de maior solvabilidade.

Desse modo, a especificidade da renda locacional de monopólio é não estar articulada a um processo de produção de espaço construído sobre o solo histórico, mas, sim, a uma atividade empresarial urbana realizada no processo de consumo da edificação. Assim, utiliza-se o imóvel para a geração de lucro, sendo parte desse lucro transformável em renda para o proprietário, por meio dos preços de venda ou do aluguel. Em tese, segundo Jaramillo (2009), a atividade empresarial pode existir em qualquer lugar da cidade, onde a legislação urbanística assim o permita, mas só é viável naquelas localizações, nas quais seja garantida, ao menos, a margem normal de lucro do empresário urbano.

A partir dessa margem, melhores localizações, quanto à velocidade de rotação do capital empresarial, garantirão sobrelucros ao empresário urbano do centro histórico. Desse modo, as diferenças localizadas de lucratividade do capital empresarial são a base da formação das rendas locacionais de monopólio no mercado dos centros históricos. Assim, a particularidade do imóvel e da sua localização é tamanha que há uma arbitrariedade na determinação dos preços de compra/venda e aluguel. Desse modo, o espaço assume um caráter decisivo na geração da renda locacional de monopólio. Mais ainda: “É a localização que determina e modula a geração de todos os tipos de renda” (BARRETO, 2013, p. 64). Somado a isso, a irreprodutibilidade do ponto comercial e a competição entre os empresários urbanos pelos melhores pontos (localização) permitem que a renda locacional seja elevada.

Isso representa uma espécie de “sequestro” de parte dos sobrelucros obtidos pelos empresários urbanos. O termo “sequestro” definido e utilizado neste Trabalho para caracterizar o mecanismo de geração da renda locacional de monopólio, assenta-se na característica parasitária da apropriação de parte do capital comercial pelos proprietários imobiliários. Nos termos utilizados por Barreto (2013), tem-se que:

a renda (...) do comércio representa a luta entre o capital comercial e o proprietário [...] **o comportamento do proprietário fundiário é parasitário: apenas reflete a essência da renda fundiária.** O proprietário se apropria de rendas fundiárias sem participar [...] do processo de produção de lucro das atividades comerciais e de serviço. **Os proprietários não assumem**

papel algum, apenas são agraciados pelo fato de deterem o monopólio da terra como localização. Após a fuga do capital imobiliário, é a competição entre os capitalistas comerciantes pelo melhor ponto comercial o que vai outorgar aos proprietários fundiários a apropriação de rendas fundiárias de monopólio, na forma do aluguel comercial. A única participação ativa dos proprietários em todo o processo é disponibilizar seu imóvel ao mercado (BARRETO, 2013, p. 170, grifo nosso).

Ainda sob o enfoque de Jaramillo (2009), a margem do lucro da empresa funciona como um “preço regulador”: é o que vai garantir o lucro médio do empresário. Sobre essa margem, as diferenças localizadas de velocidade de rotação do capital empresarial modulam o sobrelucro **localizado** de cada empresário, o qual é a base na trama de “sequestro”, por parte do proprietário do imóvel. As diferenças localizadas de lucratividade do capital empresarial é que fornecerão a variabilidade das rendas imobiliárias empresariais. Alia-se às diferenças locais de lucratividade, a localização do imóvel com relação à DESE estabelecida, a qual irá especificar o valor de mercado de determinado imóvel empresarial no contexto da cidade, como um todo.

Dessa forma, questões que conformam a formação da renda urbana residencial, e conseqüentemente a formação dos espaços residenciais, acabam refletindo na escolha da localização dos imóveis de uso empresarial, já que interferem na margem de lucro do empresário urbano, por meio da dimensão do mercado consumidor de bens e serviços ofertados pelos estabelecimentos. Isso posto, o tipo de consumidor, sua renda, seus desejos e, principalmente, seus locais de moradia, moldam o perfil de comércio e serviços dos espaços.

Nessa esfera, o CHR e grande parte dos centros brasileiros vivenciaram um processo de evasão habitacional e desvalorização imobiliária empresarial, a partir dos anos de 1950. Esse processo foi motivado pela mudança da localização da moradia das classes de média e alta renda para outras partes das cidades. Isso pode explicar, em partes, o atual perfil “popular” do mercado consumidor dos produtos e serviços ofertados na maior parte dos estabelecimentos localizados nos centros históricos brasileiros, inclusive do CHR (especialmente, em certas porções do bairro de Santo Antônio e São José).

Nesse processo, a saída das classes de melhor poder aquisitivo dos centros históricos originou novas localizações atrativas para o estabelecimento das atividades empresariais, ocasionado a perda do dinamismo econômico dos centros, enquanto núcleo principal do setor terciário das cidades. Portanto, o mercado

imobiliário empresarial do CHR, e dos demais centros, em geral, enquanto articulados com o resto da cidade, sentiram as transformações econômicas e sociais experimentadas nos mercados imobiliários (residenciais e empresariais) de outras áreas. Assim, considera-se o processo de desenvolvimento socioespacial do centro histórico como “estruturado, porque não se organiza ao acaso ou aleatoriamente, mas seguindo uma lógica, ou seja, a lógica de mercado” (CASTELLS, 1999, p. 316).

Diante disso, a próxima Seção aprofundará a temática desse “abandono” das áreas centrais históricas, destacando o surgimento de novas áreas empresariais nas cidades, aliadas aos novos usos imobiliários empresariais (*shopping center*, supermercados e hipermercados, principalmente), os quais começam a concorrer com a tradicional e “engessada” funcionalidade de grande parte dos imóveis empresariais de áreas históricas

2.2 NOVAS CENTRALIDADES EMPRESARIAIS E “ABANDONO” DOS CENTROS HISTÓRICOS

O centro histórico é um espaço naturalmente heterogêneo. Segundo Tourinho (2006), poucas áreas da cidade apresentam divisão tão marcante, pois o processo de subdivisão foi realizado durante longo período, sempre superior a qualquer outro da cidade, pois se trata da área de sua fundação original. A mesma autora afirma que:

“[...] geração após geração, foram depositados e disputados nos centros históricos benefícios econômicos substanciais que, esfacelados pelos diferentes agentes sociais, foram parar em diversas mãos. Somando-se a esses aspectos o da propriedade horizontal, temos como resultado uma complexidade enorme do ponto de vista legal, assim como do ponto de vista espacial e construtivo. Em sua complexidade (histórica, arquitetônica, urbanística, legal, política, social, econômica, simbólica) e em sua diversidade [...] o Centro se perfila como um espaço de difícil apropriação, resistente a qualquer tipo de uniformização” (TOURINHO, 2006, p. 280).

Neste sentido, dado o centro ser o berço da cidade e a área a partir da qual esta foi expandindo, é nele que nasceram as funções terciárias que hoje caracterizam as cidades. “O que distingue os núcleos históricos das cidades de todo o restante das zonas periféricas é a sua multifuncionalidade e a sua mistura orgânica de funções” (BALSAS, 1999, p. 51). Em essência, o comércio de rua, os serviços e equipamentos dos centros históricos das cidades são, pelos seus

símbolos e fluxos de pessoas que suscitam componentes importantes da imagem desses lugares, com suas ruas e praças.

As atividades empresariais constituem-se, dessa forma, elementos fundamentais do funcionamento e da vida dos centros históricos, ao assegurar o abastecimento das populações e atividades, ao determinar importantes fluxos de pessoas e de mercadorias que cruzam o território, e ao permitir o acesso das pessoas a imagens, marcas e ambientes diversificados (SALGUEIRO, 2004). Assim, durante muito tempo, o centro histórico foi uma das principais áreas de comércio e serviços na maior parte das cidades e, normalmente, incluía diversos formatos empresariais

Este núcleo tem a capacidade de fornecer uma ampla gama de serviços, permitindo que diversas necessidades sejam satisfeitas num só deslocamento, servindo diversos objetivos em termos de negócios, cultura ou lazer para a comunidade e, finalmente, constituindo um centro de convergência para os transportes públicos. A continuação da sua vitalidade depende em grande parte da capacidade para atrair pessoas que dispõem tempo e dinheiro no coração da cidade (BALSAS, 1999, p. 51).

No caso do CHR, conforme mostrado por Lubambo (1991) e Reynaldo (2017), as atividades empresariais estabelecidas estiveram muito relacionadas ao seu processo de desenvolvimento socioespacial, no qual as condições iniciais de povoamento surgiram a partir do comércio portuário, em meados do século XVI. Mais a frente, na segunda metade do século XIX, experimentava-se, no Brasil, um notável surto de progresso, baseado na acumulação capitalista, e grandes transformações sociais, com repercussões na dinâmica urbana, especificamente, no comércio varejista e nos serviços localizados nos centros históricos. Assim, vale mencionar que, até meados do século XX, grande parte dos centros históricos brasileiros pertencia às camadas de alta renda e, em partes, à classe média; exceção feita ao CHR, onde já predominava o comércio popular, notadamente nos bairros de São José e partes de Santo Antônio.

A acumulação capitalista não apenas possibilitou novos investimentos em empreendimentos varejistas, como também estimulou a expansão do consumo de uma sociedade que mantinha crescente contato com a Europa, através da imigração, da navegação a vapor, do telégrafo e da imprensa. Foi enorme a transformação dos hábitos de consumo que a sociedade urbana brasileira sofreu naquele período, especialmente no Rio de Janeiro. Essa transformação se manifestou também no desenvolvimento dos estabelecimentos de comércio varejista e de serviços de consumo

individual. Iniciou-se o declínio dos mascates, dos vendedores ambulantes, dos quiosques e das barracas de rua, que só na década de 1980, no século seguinte, iriam ressurgir para atender, porém, às camadas populares (VILLAÇA, 2001, p. 252).

Entretanto, a partir da década de 1950, observa-se uma mudança estrutural nesses espaços, motivada pelo aparecimento de novas formas de atividades empresariais, as quais aliadas com a emergência de estilos de vida mais diversificados, introduziram alterações profundas, não apenas na estrutura da dinâmica empresarial das cidades, como também na própria organização e vivência urbanas. Sendo assim, a expressão “abandono dos centros históricos” passa a caracterizar esses espaços. Esse processo foi marcado, do ponto de vista da atividade empresarial, pela migração de parte das atividades comerciais e de serviços para outras áreas de cidade, especialmente a partir de 1950, como adiantado anteriormente.

Desse modo, no caso do Recife, a classe média/alta elegeu outros bairros para moradia, impulsionada pelo intenso processo de verticalização ocorrido nos bairros de Boa Viagem, Espinheiro, Casa Forte dentre outros. Junto com esses novos polos de moradia privilegiada ocorrem um “abandono” de parte das atividades empresariais localizadas, até então, no CHR. Vale ressaltar, porém, que Villaça (2001) chama atenção para qual tipo de abandono se está considerando. De acordo com o autor, parece haver consenso entre leigos e especialistas sobre o processo. Ele é visível. Aparente. O que não há, segundo ele, são descrição e interpretação sistemáticas quanto ao que seja esse processo. Em termos de emprego e área construída, os centros históricos brasileiros podem estar em declínio relativo ou absoluto. Segundo o autor:

Uma área estará em declínio relativo se um indicador qualquer - área construída de atividade terciária ou número de empregos, por exemplo - estiver crescendo em números absolutos, porém em ritmo mais lento que na área metropolitana como um todo. Nesse caso, embora crescendo em termos absolutos, a proporção representada pelo centro, ou sua participação sobre o total da metrópole, estaria caindo. O declínio relativo é normal, à medida que a cidade cresce. [...] pode-se ter como certo que na maioria das metrópoles brasileiras está ocorrendo o decréscimo relativo do centro, tanto em números de empregos terciários, como de área construída destinada às atividades desse setor. É provável que venha ocorrendo até mesmo decréscimo em termos absolutos. Embora declinando em termos absolutos e relativos, tais áreas ainda são a maior concentração de empregos de nossas metrópoles (VILLAÇA, 2001, p. 271).

O consenso observado é que o processo de decadência ou abandono das áreas centrais históricas consiste no seu abandono pelas camadas mais altas de renda e em sua tomada, pelos estratos populares, ora como espaço de moradia, como em São Paulo, ora pela expansão de atividades econômicas populares, como é o caso da maior parte do CHR. Constatou-se o abandono desse centro como local de emprego das camadas de alta renda; de atividades culturais, de compras e de moradia das classes de média e alta renda, e da prevalência, já citada, das atividades de comércio e serviços populares.

Progressivamente (mas ainda não totalmente) abandonado pelas camadas de alta renda desde a década de 1960, os centros tradicionais foram deixados deteriorar. Os “pontos” centrais não eram mais tão bons como outrora, pois a nova mobilidade territorial criou novos ‘pontos’ para serviços pessoais, lazer, profissionais liberais e lojas da burguesia. Os edifícios do centro tradicional, abandonados, perderam seu valor imobiliário e foram deixados deteriorar. Assim, ao contrário do que essas classes afirmam, foi seu abandono que fez com que os edifícios se deteriorassem, pois não compensava mantê-los. Não foi a deterioração que causou o abandono. Na verdade, o que primeiro se “deteriorou” no centro não foram os edifícios, mas a sua localização, os seus vários “pontos”. [...] Na década de 1980, os centros principais já estavam quase totalmente tomados pelas camadas populares. Aquilo que se chama ideologicamente de “decadência” do centro é tão somente sua tomada pelas classes populares, justamente sua tomada pela maioria da população. Nessas condições, sendo o centro realmente da maioria, ele é centro da cidade (VILLAÇA, 2001, p. 282-283).

Esse processo foi fruto de dois importantes movimentos: 1) melhoria do acesso aos meios de locomoção; e 2) expansão de novas áreas habitacionais de média/ alta renda, em áreas mais afastadas. Com relação ao primeiro movimento, os interesses de locomoção das classes de melhor poder aquisitivo modelaram uma parte dos territórios das metrópoles, inclusive o CHR. Segundo Villaça (2001, p. 280), “a mobilidade territorial libertou as pessoas da prisão, do peso do espaço”. Com isso, as famílias de melhor poder aquisitivo conseguiriam aumentar o seu raio de utilização dos bens e serviços, forçando as empresas a expandirem sua atuação, em função da clientela motorizada.

Já a expansão de novas áreas habitacionais de média/alta renda ganha corpo a partir dos anos de 1960, a partir dos incentivos estatais de construção de moradia oferecidas pelo Banco Nacional de Habitação (BNH) ocorrendo novas frentes imobiliárias em áreas mais afastadas, forçando um novo padrão de deslocamento nas grandes cidades brasileiras. Somam-se a isso restrições urbanísticas de construção de novas moradias nos centros históricos, fazendo o Setor Imobiliário

excluir essas áreas da sua agenda imobiliária. Com relação ao BNH, Lacerda e Anjos (2015), mostraram que a atuação do Banco causou expressivas modificações na estrutura urbana das cidades. Com o Programa Sociedade Brasileira de Poupança e Empréstimo (SBPE), direcionado à classe média, o BNH priorizou os investimentos em áreas fora dos centros.

Dessa forma, houve estímulo para o setor imobiliário criar inovações residenciais em outras áreas, criando uma espécie de “desvantagem” dos bens imobiliários, quando localizados nos centros históricos das cidades brasileiras, impulsionando a emergência de novas centralidades. No caso de Recife, o bairro de Boa Viagem surge como segunda centralidade recifense (mantida até hoje), em especial a partir dos anos de 1970, quando galerias, *shopping center* e supermercado começaram a se instalar nessa localidade, “libertando” o bairro da influência empresarial popular do CHR (Figura 1). Além disso, Silva (2015) menciona o aparato de infraestrutura urbana construído pelo Estado para ligar o “novo” bairro de Boa Viagem com a região central do Recife. “Este fato contribuiu para a valorização da área e maior atração do capital imobiliário, conseqüentemente estas construções executadas iam sendo edificadas progressivamente em direção à praia” (SILVA, 2015, p. 14).

Assim, ao propor modificações no bem moradia, o mercado imobiliário induz mudanças nas preferências dos consumidores de média e alta renda, “uma espécie de efeito de moda graças ao qual os imóveis, quando envelhecem, perdem a capacidade concorrencial” (ABRAMO, 2007, p. 81). Em paralelo, a oferta de imóveis dos centros históricos destinados ao uso empresarial sofreu um processo de desvalorização, calcado, inicialmente, em uma “depreciação fictícia”, conforme Abramo (2007). Nesse contexto, criaram-se “novos bairros”, cuja centralidade urbana, em alguns casos, começou a concorrer com a do centro histórico. Desta feita, a década de 1960 marcou o início do desenvolvimento de “sub-regiões urbanas de comércio e serviços” (VILLAÇA, 2001, p. 134) voltadas para a média/alta classe. Para essas sub-regiões, transferiram-se parte importante de lojas, consultórios médicos, cinemas, restaurantes, bancos, profissionais liberais, entre outros, que antes se localizavam nos centros históricos.

Figura 1 – Processo de verticalização da Orla de Boa Viagem (1970 e 2000)



Fonte: SILVA (2015).

Tais sub-regiões, denominadas de "Centro Novo", começaram com áreas restritas, mas pouco tempo depois, por volta de 1970, os *shoppings centers* passaram a se localizar nesses Novos Centros, configurando como o "tiro de misericórdia" para o processo de esvaziamento dos centros históricos das atividades de maior valor agregado. No caso do Recife, além do citado bairro de Boa Viagem, outras centralidades começaram a surgir, notadamente nos bairros do Espinheiro, Graças e Casa Forte. Assim, restou para o CHR e outros centros históricos, a partir dos anos de 1970, a vocação de comércio popular varejista e atacadista.

Essa classe e o Estado, por ela dominado, produziram, então, um espaço urbano em que elas podiam desfrutar ao máximo as opções que a liberdade espacial lhes oferecia. Isso ocorreu, inclusive - em maior ou menor grau - com os centros principais de nossas metrópoles. Por isso, eles passaram, a partir dos anos de 1970, a assumir enorme dimensão e grande fragmentação; para isso, precisaram de nova localização e de uma nova cidade [...] A maioria da população -as classes populares- ficou então com os centros velhos, com os centros de bairro e com uns poucos shopping centers, grande parte dos quais, aliás, para essas classes, localizados nesses bairros (VILLAÇA, 2001, p. 280).

No CHR, por exemplo, o Bairro histórico da Boa Vista, até a primeira metade do século XX, era reduto residencial da classe média recifense. Entretanto, com as inovações imobiliárias praticadas em outras áreas da cidade (nesse caso, principalmente com os novos empreendimentos verticalizados no bairro do Derby e Espinheiro), as edificações localizadas no referido bairro deixaram de ser atrativas

para essa classe. Começa, assim, a intensificação do uso empresarial em parte desses imóveis, dotando o bairro de uma nova funcionalidade espacial: comércio popular (formal e informal), com notável especialização econômica em alguns logradouros, tal como já ocorrera nos demais bairros do CHR (Figura 2).

Os bairros tradicionais do Recife, a exemplo do Espinheiro e das Graças, relativamente bem localizados e bem servidos quanto às infraestruturas urbanas, foram sendo paulatinamente destruídos, dando lugar a uma ocupação vertical, com uma forte densidade construtiva e populacional. **À medida que esses bairros presenciavam alterações no seu modelo de ocupação, o terciário “nobre” foi aí se instalando, abandonando o centro da cidade, criando novas centralidades** (LACERDA, 2007, p. 624, grifo nosso).

Pode-se caracterizar esse processo de abandono dos centros como perda de centralidade empresarial, apesar de prevalecer, em certa medida, a centralidade histórica. Por conseguinte, de acordo com Tourinho (2006), não se pode confundir centro com centralidade. Esta última deixou de ser atributo primordial do centro. A autora argumenta que:

Nas últimas décadas, o Centro perdeu centralidade para as chamadas “novas centralidades”, uma vez que não consegue continuar comandando, ele só, o complexo processo da construção metropolitana, sendo obrigado a entrar na arena competitiva com outras áreas da cidade. Dessa forma, a centralidade tornou-se independente do centro, distanciou-se dele, conceitual e fisicamente falando. Nesse sentido, a centralidade, como qualidade do que é central, tornou-se ela própria medida, passando a identificar a aptidão que certos elementos urbanos têm para promover e impulsionar fluxos de intercâmbio. Mesmo assim, “o Centro continua Centro, uma vez que a centralidade do Centro não é apenas centralidade operativa ou funcional. Trata-se, também, de centralidade representativa. A centralidade do Centro representa a própria centralidade, que simboliza a qualidade dos fenômenos que ocorrem no Centro e, por extensão nos centros (TOURINHO, 2006, p. 290).

Figura 2 – Rua Imperatriz Tereza Cristina, bairro da Boa Vista, em 1890 (acima) e 1983 (abaixo)



Fonte: Acervo do Museu da Cidade do Recife.

Ainda buscando fundamento nas ideias de Tourinho (2006) tem-se a definição de cidade central. Segundo a autora, esse conceito representa a soma de três partes distintas da cidade: centro, centro expandido e novas áreas de centralidades. O centro vai ser mais concentrado, resultante da divisão física do centro velho no centro novo e pela complementação funcional, consolidada nos anos 1950; o centro expandido vai ser mais disperso, uma área munida e estabilizada entre meados da década de 1960 e fins de 1980, resultantes do milagre brasileiro. No caso do Recife, foi nesse período que grande parte das ações urbanas modernizadoras foi executada na cidade, procurando viabilizar o centro expandido e as novas centralidades recifenses como principais pontos de consumo para os comércios e serviços oferecidos.

Nesta época se iniciou o processo de dinamização e melhoria da malha viária, principalmente, após a construção das pontes que ligam os bairros centrais (Boa Vista, Soledade e Derby) a Boa Viagem e Jaboatão dos Guararapes, por meio da ilha de Joana Bezerra e do Pina, o que veio a facilitar o acesso à área central expandida da cidade, formada pelos bairros: Coelhos, Ilha do Leite, Paissandu, Soledade, Boa Vista e Santo Amaro. Ainda no Recife, novas áreas de centralidade, fragmentadas, foram criadas após os anos 1980 fora do centro expandido, como resultado de projetos imobiliários e intervenções urbanísticas.

Isso posto, desenvolveu-se nas cidades novas formas de organização marcadas pelo policentrismo, as quais foram consubstanciadas na emergência de novas centralidades, com um caráter fortemente polarizador das atividades comerciais e serviços, em áreas urbanas fora do centro histórico. Em Recife, por exemplo, a partir dos anos de 1990, o bairro da Ilha do Leite e adjacências foi perdendo, paulatinamente, o caráter residencial, sobressaindo-se, atualmente, como um importante Polo Médico⁹ de alta tecnologia, contribuindo para valorização da área no mercado imobiliário empresarial (Figura 3). Os bairros da Ilha do Leite, Coelhos e arredores experimentaram um verdadeiro “boom” de investimentos imobiliários para atender a demanda do Polo Médico do Recife.

⁹ O Polo Médico de Recife é o segundo maior do País, com faturamento de R\$ 7,5 bilhões, em 2018. O Hospital Esperança, localizado no Polo, foi o maior contribuinte do Imposto sobre Serviço (ISS) do Recife no referido ano.

Figura 3 – Polo médico no centro expandido do Recife, 2018



Fonte: Arnaldo Carvalho

Como resultado destes novos formatos comerciais, gera-se uma dualidade, muitas vezes concorrencial, entre o comércio mais tradicional do centro histórico das cidades e essas grandes áreas modernas emergentes, dotadas de boa infraestrutura urbana e concentradoras de serviços modernos e altamente especializados. Assiste-se, assim, a uma perda de hegemonia da área histórica das cidades, pelo aparecimento de alternativas (em termos comerciais, empresariais, de negócios e serviços), ao antigo núcleo histórico, levando ao desaparecimento de muito comércio de esquina tradicional, a serviços de proximidade, característicos dos núcleos históricos das aglomerações urbanas.

Desta forma, os novos tipos de estabelecimentos empresariais, principalmente os *shoppings centers* foram bem aceitos pelos consumidores, por oferecerem uma grande variedade de produtos, um único local de compras e um ambiente confortável e limpo, onde a atividade de comprar se torna mais do que uma necessidade, resultando num ato de lazer. Desse modo, de acordo com Balsas (1999):

Essas grandes áreas comerciais, mecas do consumo, e os hipermercados suburbanos afetaram de forma adversa o comércio tradicional nas áreas centrais das cidades ao reduzirem a quota de mercado dos pequenos e médios estabelecimentos, surgindo problemas econômicos inevitáveis para os pequenos empresários. Por outro lado, **a diminuição das vendas nos**

centros tradicionais das cidades faz com que progressivamente as lojas encerrem e se transfiram para outros locais, muitas vezes para os novos centros comerciais localizados fora dos centros das cidades, verificando-se assim uma redução da atividade e dos atrativos no centro das cidades, do qual os núcleos históricos fazem parte integrante [...] Esta emergência de grandes áreas suburbanas, faz assim praticamente extinguir dos centros históricos das cidades o comércio alimentar de tipo mercearia, as oficinas de reparações, os sapateiros, atividades artesanais por vezes já em decadência, mas também os móveis, electrodomésticos e outras unidades consumidoras de muito espaço, bem como os serviços de proximidade (BALSAS, 1999, p. 39-40, grifo nosso).

Apesar de grandes estabelecimentos comerciais de contornos similares aos *Shopping Centers* já existirem há mais de um século, o modelo atual começou a surgir na década de 1950, nos Estados Unidos, tendo rapidamente se espalhado para Europa e outros continentes (VILLAÇA, 2001). No Brasil, o primeiro *Shopping Center* a ser inaugurado foi o Iguatemi, em São Paulo, no ano de 1966 e, desde então, segundo dados da Associação Brasileira dos Shopping Centers (ABRASCE) o setor vem crescendo a passos largos, acumulando ao final de 2017 um total de aproximadamente 578 estabelecimentos, dos quais 15 estão previstos para serem entregues até dezembro de 2019. No caso de Recife, o primeiro shopping criado foi o *Shopping Center Recife*, no ano de 1980, que até o ano de 2019, figurava como o 6º maior shopping do país (Figura 4). Atualmente, o Estado de Pernambuco conta com 15 *shopping centers*, sendo mais da metade concentrada em Recife, sendo os dois maiores pertencentes à centralidade de Boa Viagem.

Figura 4 – Shopping Center Recife, Boa Viagem, em 1980 (acima) e em 2019 (abaixo)



Fonte: Adaptado de SILVA (2015).

A indústria de *shopping center* continua em desenvolvimento no Brasil. É o que mostra o Censo Abrasce 2017-2018. Maior radiografia do setor, o levantamento realizado pela Associação em parceria com o Grupo de Estudos Urbanos (GEU), traz importantes informações sobre o cenário de *malls* no país, englobando aspectos como faturamento, frequência, localização e estrutura. Entre os dados da pesquisa, destacam-se as vendas realizadas por região. Do total registrado em 2018, R\$ 167,7 bilhões - crescimento de 6,2% com relação a 2017 -, os *shopping* no Sudeste contribuem com o maior faturamento do setor: R\$ 97 bilhões. O segundo melhor desempenho foi o da região Nordeste, com R\$ 28,6 bilhões, seguida pelo Sul (R\$ 20,7 bilhões), Centro-Oeste (R\$ 13,8 bilhões) e Norte (R\$ 7,1 bilhões). O Nordeste supera a região Sul em área bruta locável (ABL) e faturamento e apresentando *shopping* com maior tamanho médio de ABL: 30.731 m², seguido pelas regiões Norte (30.608 m² de ABL) e Sudeste (28.210 m² de ABL).

A pesquisa permite constatar a consolidação do interior dos estados brasileiros como ponto de atração para novos shoppings. Segundo o levantamento, 75% das inaugurações de 2017 ocorreram fora das capitais. O Censo Abrasce 2017-2018 mostra que, no fim de 2018, 46% dos *shopping centers* estavam localizados em capitais brasileiras e 54% em outras cidades. Ainda, 43% do total dos centros de compras estão concentrados em cidades com menos de 500 mil habitantes, o que aponta para uma tendência cada vez maior de interiorização desses empreendimentos. Em 2018, das 12 inaugurações, 9 ocorreram fora das capitais. Para dezembro de 2019, estão previstas 15 inaugurações, todas fora das capitais brasileiras.

Outro destaque fica por conta dos formatos dos empreendimentos, acompanhando a tendência de transformar os centros comerciais em núcleos de convivência. Segundo o Censo 2017-2018, 32% dos shoppings fazem parte de um complexo multiuso. Muitos deles incluem condomínio empresarial (63%), hotel (31%), torre com centro médico e/ou laboratórios (28%), condomínio residencial (17%), faculdades/universidades (22%), entre outros, a exemplo do *Shopping Rio Mar*, inaugurado em 2013, localizado em uma área privilegiada do bairro do Pina (Figura 5). Cada vez mais comuns, os complexos multiuso otimizam a exploração dos espaços e oferecem maior comodidade e conveniência aos frequentadores.

Figura 5 – Shopping Rio Mar e suas Torres Empresariais (canto esquerdo superior)



Fonte: <http://erosconcept.com/wp-content/gallery/beach-class-excelsior-recife/Beach-Class-Excelsior-Recife-Eros-Concept-Vista.JPG>.

Em 2018, a indústria de *malls* totalizou cerca de 12.939 novos postos de trabalho. Atualmente, estima-se que haja mais de 1 milhão de empregos diretos nos shoppings brasileiros, o que corresponde a um aumento de 1,27% com relação a 2017. O número de frequentadores também saltou para 463 milhões de visitas por mês, alta de 5,6% com relação ao ano anterior.

Conjuntamente aos *shopping centers*, o estabelecimento dos supermercados e hipermercados nos bairros periféricos também influenciaram no “abandono” dos centros históricos, na perspectiva das novas dinâmicas urbanas empresariais.

Os shoppings, como os supermercados e hipermercados, representam uma grande força de rentabilidade e concentração espacial. Um supermercado tem um volume de vendas equivalente a muitas quitandas, padarias, açougues e empórios ou vendas (hoje, praticamente extintas), perfumarias e peixarias, os quais ele fez desaparecer ou reduzir muito. Evidentemente, o número desses estabelecimentos seria muito maior do que é se não existissem os supermercados, e isso é extensivo aos hipermercados e ao shopping. A alta rentabilidade espacial desses estabelecimentos é representada pelo seu elevado volume de vendas por unidade de área. Sem considerar o estacionamento - que os centros tradicionais quase não oferecem - o volume de vendas [...] é muito maior do que o de um agrupamento de lojas tradicionais com o mesmo volume de vendas. Ao eliminar (substituindo e concentrando) dezenas de perfumarias, quitandas, vendas, açougues, peixarias, etc. e lojas de diversas, o supermercado, o hipermercado e o shopping center tendem a produzir espaços urbanos com

menor diversidade de uso, ou seja, mais “puros” no sentido de que neles há menos usos comerciais espalhados [...] caso se mantivesse o comércio tradicional (VILLAÇA, 2001, p. 306-307).

Diante do exposto, a problemática do “abandono” dos centros históricos, têm uma natureza estrutural, sendo resultado de grandes ondas de descentralização da habitação da média/alta classe. Conforme visto, o Estado teve um papel fundamental nesse processo, ao promover estímulos de crédito para aquisição de moradias novas, impulsionando, nessas novas áreas residenciais, o surgimento de centralidades urbanas, marcadas, em essencial, pela concentração de estabelecimentos empresariais. Logo, em termos do mercado imobiliário empresarial, não mais prevalecem os aspectos da localização natural do terreno urbano. Fala-se, agora, de uma localização “socialmente construída”, a qual surge como reflexo das articulações entre o Estado, o Capital Imobiliário e a sociedade, rumo à estruturação do espaço.

Desta feita, as condições de valorização ou desvalorização do imóvel empresarial de área histórica não se referem unicamente ao imóvel em si, mas essencialmente à localização deste dentro do todo urbano, pois a aglomeração urbana proporciona diferentes valores de uso, segundo as localizações. Essa localização “socialmente construída” é a base geradora dos valores dos preços dos aluguéis e de compra e venda.

[...] a localização será tanto mais interessante quanto houver um significativo trabalho social para produzi-la, ou seja, para torná-la atrativa dentro de uma determinada aglomeração urbana. Assim, fica evidente, que a localização urbana é fruto de um trabalho coletivo, e não pode ser individualizada: ela dependerá sempre da aglomeração em que se situa, ou seja, do entorno urbano na qual está, e da intervenção do Estado para construí-la e equipá-la de tal forma que ela ganhe interesse (FERREIRA, 2005, p. 6).

Nesta Tese, no contexto inaugurado das **Situações de Mercado**, a localização será qualificada por um amplo conjunto de características relacionadas ao **logradouro**, onde o imóvel de área histórica está situado. Nesse sentido, cada logradouro, independente do bairro, possuirá uma configuração mercadológica própria, dotada pelos diferentes comportamentos dos agentes (proprietário, empresários urbanos), além dos reflexos das decisões estatais sobre o funcionamento desse mercado. Assim, os centros históricos, a partir de 1980/90, sofreram (e sofrem) políticas de intervenção urbana, como uma resposta do Estado

ao processo de “abandono” apresentado. Nessa esteira, muito dos centros históricos das principais cidades do mundo experimentaram, a partir desse período, uma intensa agenda de investimentos, sob a forma de políticas intervencionistas, estimuladas pela “venda” desses centros, no contexto da reestruturação do espaço capitalista mundial. Isso, naturalmente, causou a mudança na dinâmica imobiliária desses centros, principalmente pelos desiguais níveis de implementação dessas políticas, em um mesmo centro histórico.

Assim, a próxima seção discute o processo de revitalização vivenciado pelos centros históricos brasileiros, além de destacar as repercussões desse processo no mercado imobiliário desses centros, destacando-se o caso do CHR.

2.3 POLÍTICAS DE REVITALIZAÇÃO E MERCADO IMOBILIÁRIO DOS CENTROS HISTÓRICOS

As políticas intervencionistas voltadas aos centros históricos não são exclusividade dos anos 1990. A novidade está ligada à forma de intervir, e não na intervenção, propriamente dita. Com base em Simões Jr (1994), cita-se que as recentes ações de revitalização urbana estão baseadas nos elementos históricos e na identidade do lugar. Se antigamente as intervenções em áreas centrais estavam relacionadas ao problema do desafogo de trânsito, extinção dos cortiços ou modernização da cidade, nas últimas décadas está intimamente relacionada à questão da competição das cidades à nível internacional por um espaço no mercado do turismo e lazer, ou seja, por meio do *city marketing*.

A construção de imagens para o *marketing* de cidade deve ser tratada como parte dos processos políticos e culturais dinâmicos que, por sua vez, devem ser apreendidos por meio da compreensão das formas de produção do espaço contemporâneo. Os Espaços Urbanos são alterados de maneira a tornar a cidade um lugar de espetáculo e pronta para ser vendida (SÁNCHEZ, 2003). É o que se convencionou a chamar de *city marketing*. Segundo Pereira (2003), é um termo que passou a significar promoção ou, até mesmo, competitividade de parte da cidade, sendo que tal atitude não se limitaria a um desejo de melhora do tecido urbano-arquitetônico da cidade; mas marcaria, na verdade, a adesão da cidade às novas tendências internacionais, as quais partiriam da premissa que a qualidade do espaço urbano encontra-se vinculada ao aumento da competitividade.

O *city marketing* figura no início dos anos 1990 como um importante instrumento do chamado “novo planejamento urbano”, o qual propõe colocar uma política de promoção da cidade, por meio da intervenção pública-privada. Intensifica-se, assim, o “espaço-mercadoria” (CARLOS, 1999, p. 350), por meio da imposição do capitalismo globalizado às novas formas de uso e apropriação dos espaços, inclusive dos espaços históricos centrais. Nesse sentido, várias cidades brasileiras começaram a ser objeto de processos de intervenção em seus centros históricos, das mais diferentes formas e intensidades. Em comum a todas elas, segundo Rolnik (2004), é o caráter de serem políticas de longo prazo, perdurando até o presente momento.

Sánchez (2003) esclarece que:

O *city marketing* é entendido como um mecanismo institucional de promoção e venda das cidades [...] As orientações dadas para o marketing de cidade se aproximam também daquelas que acompanham o de qualquer produto a ser lançado no mercado: reconhecimento das características de mercado, estudo dos diferentes segmentos de consumidores, estratégias apropriadas para cada caso. Embora as características das cidades sejam, na prática, mais difíceis de definir do que aquelas dos bens e serviços comercializáveis, as argumentações que sustentam as políticas urbanas têm assumido explicitamente a necessidade de torná-las mercadorias, esvaziando o sentido da cidade, tornando-a uma abstração [...] Os atributos locacionais e qualidades urbanas devem ser ordenados em arranjos próprios para cada tipo de “mercado de cidades”, ou seja, haveria várias cidades para serem vendidas de acordo com os diversos mercados, tais como: mercado cultural, mercado financeiro internacional, mercado de turismo urbano, mercado das corporações multinacionais, dos organismos internacionais ou mercado do consumo de alto padrão. Se o planejamento é orientado para a demanda, a cidade e as possíveis mudanças na estrutura urbana são consideradas na perspectiva dos reais e potenciais “consumidores” e “grupos-alvo” (SÁNCHEZ, 2003, p. 56, 57, 59).

Desta forma, entende-se que o objetivo do *city marketing* consiste na manipulação de padrões comportamentais, de modo a influenciar nas decisões locacionais das empresas, nas decisões de consumo ou nas decisões relativas a destinos de viagem. Assim, como argumenta Harvey (1993), a condução das políticas para a preservação e ampliação de “um bom ambiente de negócios” está orientada não apenas para a atração de investimentos ligados à esfera produtiva, como também está voltada para a atração de consumidores externos e a ampliação de níveis de consumo interno.

Embora se apresentem como baseados em procedimentos que respeitam as características locais, os planos e programas das chamadas “cidades com projetos”

vêm se repetindo sempre, cidade após cidade. A análise de seus conteúdos e orientações evidencia uma nítida sobreposição, um recorrente atendimento a um receituário externo com escassas ou ausentes âncoras em projetos de base regional. Por seu turno, esse receituário procura se legitimar apresentando uma leitura da problemática e das potencialidades das cidades, associadas à dispersão geográfica da produção e à concentração das funções de comando e inovação nos centros urbanos (BORJA; CASTELLS, 1997).

Segundo essa interpretação, os autores citam os novos imperativos capazes de tornar as cidades atraentes e competitivas, no contexto do *city marketing*:

- Construção de infraestrutura para facilitar a passagem do modelo espacial industrial para o terciário avançado, como redes de comunicação em fibra ótica para a transmissão de dados e instalação de tecnologias de última geração nas empresas e sedes de comando, os chamados “edifícios inteligentes”;

- Modernização de infraestrutura de transporte: portos, aeroportos, terminais e anéis rodoviários capazes de acelerar a mobilidade e garantir a fluidez no território;

- Criação de distritos empresariais e financeiros com estações de telecomunicações, os chamados “teleportos” capazes de gerar economias de aglomeração;

- Produção de espaços residenciais de alto padrão associada à oferta de bens e serviços de topo de mercado, destinadas aos quadros executivos das empresas e aos segmentos sociais emergentes, gestores da modernização;

- Criação de novas centralidades através da construção de rede hoteleira de luxo e espaços seletivos de lazer e consumo, como *shopping center*, centros culturais e de lazer;

- Renovação de áreas centrais, “revitalização de áreas degradadas”, recuperação de frente marítimas e áreas portuária, investimento em espaços públicos tornados emblemas da modernização.

Como se constata, as intervenções associadas às áreas centrais históricas são apenas uma das frentes de um amplo processo de renovação urbana que começa a ocorrer nas cidades do mundo, de forma mais intensa, a partir dos anos de 1990. Entretanto, neste Trabalho, discorre-se apenas sobre as características dos projetos que foram implementados nos centros, dentro do contexto de *city marketing*. Porém, é importante, antes, definir e diferenciar os termos renovação, requalificação e revitalização urbanas. Segundo Moura et al. (2006), esses

conceitos, apesar de nem sempre serem bem definidos, contém, cada um, simultaneamente, uma teoria e uma proposta de ação sobre a cidade.

Isso posto, os autores diferenciam esses conceitos, apresentando o seguinte:

A renovação urbana está ligada à ideia de demolição do edificado para substituir por construções novas, geralmente com características diferentes, adaptadas às mudanças de atividades e de morfologias dos espaços. A renovação é uma intervenção em grande escala. **A requalificação urbana** é, sobretudo, um instrumento para a melhoria da qualidade de vida da população, promovendo a construção e recuperação de equipamentos e infraestruturas e a valorização do espaço público com medidas de dinamização social e econômica, através de melhorias urbanas, de acessibilidade ou centralidade. Ela engloba processos de alteração em uma área urbana com a ideia de lhe dar nova função, diferente daquela pré-existente. **A revitalização** é um processo de planejamento estratégico, capaz de reconhecer, manter e introduzir valores de forma cumulativa. Dessa maneira, ela intervém a médio e longo prazo, de forma relacional, assumindo e promovendo vínculos entre territórios, atividades e pessoas, e, por conseguinte, influencia na melhoria da qualidade do ambiente urbano e nas condições socioeconômicas. Além disso, considera-se que revitalizar é dar vida a um lugar, renovando-o (MOURA et al., 2006, p. 15, grifo nosso).

Com relação aos centros históricos, o processo de intervenção mais típico é a revitalização urbana. Por conseguinte, Sánchez (2001) afirma que alguns governos municipais brasileiros vêm transformando a gestão pública em verdadeiras empresas, apresentando as cidades como espaços atrativos para possíveis investidores, de variados mercados e segmentos. Em virtude da acentuada tendência ao “empresariamento urbano”, um conjunto de agentes político-econômicos em coalizões pró-crescimento, dá sustentação aos projetos de renovação urbana, com vistas à produção do espaço adequado à atual dinâmica econômica. Pode-se avaliar como característica a disputa pelos lugares mais simpáticos ao capital, os episódios de “guerra entre os lugares” que se caracterizam, em suma, pela redução ou isenção às empresas de suas obrigações ao pagamento de impostos a municípios e estados, sendo muitos os casos possíveis de serem mencionados no Brasil.

Segundo Lacerda (2007) a visão dominante desses processos de revitalização “inscreve-se sob a lógica econômica da construção de nichos de mercado para os centros históricos, particularmente para os serviços de nova geração” (LACERDA, 2007, p. 632). Carrión (2001) complementa a análise da autora, afirmando que:

Muda-se o conteúdo da centralidade do centro histórico: De espaço de encontro para lugares de trânsito e fluxos. Para tanto, existe a necessidade de se vencer a barreira que significa a centralidade histórica para a circulação de pessoas, bens e serviços e informação. Valoriza-se mais a mobilidade da população, informação e recursos do que as necessidades de encontro e formação da comunidade. Por isso, nos centros históricos, a população residente é menor e o turista tem maior importância, apesar de ser minoria (CARRIÓN, 2001, p. 31).

O Centro Histórico do Recife (CHR) também foi inserido nesses processos intervencionistas. Foram intervenções caracterizadas por ciclos de expansão e contração, com diferentes intensidades e agentes atuantes em cada uma das etapas. Conforme Lacerda e Fernandes (2015), o início deu-se em 1993, por meio do Plano de Revitalização do Bairro do Recife (PRBR). De acordo com Pontual (2007), o Plano de Revitalização priorizou a dimensão econômica e teve como referência as experiências norte-americanas e europeias, especialmente as de Boston, Baltimore e São Francisco, nos Estados Unidos da América (EUA); Londres e Glasgow, na Grã-Bretanha; Barcelona, na Espanha e Lisboa, em Portugal. Ainda segundo a autora, um dos pontos diferenciadores foi a definição de uma estratégia de implantação com uma componente institucional e de articulação do poder público com investidores privados e os proprietários dos imóveis do bairro.

Em termos operacionais, o PRBR consistiu, em linhas gerais, na divisão da área do bairro em setores, propondo várias intervenções, objetivando o fomento das atividades econômicas locais, associando-a a preservação do patrimônio construído.

As atividades que deram partida e consolidaram a revitalização do bairro do Recife foram aquelas de animação cultural e lazer. Elas constituem a base para a satisfação de um dos objetivos do PRBR, que **era criar um novo Polo de atração para a cidade e um ponto importante para o turismo**, contudo elas não são suficientes para garantir a continuidade e a manutenção do processo de revitalização. O PRBR previu esta ocorrência e apontou a estratégia a ser seguida. Faz-se necessário expandir a recuperação de outras áreas degradadas no bairro do Recife, introduzindo um conjunto de novas atividades que impulsionem a vida urbana e garantam a qualidade ambiental (ZANCHETTI; MARINHO; LACERDA, 1998, p. 5).

Os setores do PRBR foram considerados como Polos (Figura 6): Setor de intervenção controlada (Polos Alfândega/Madre de Deus, Bom Jesus e Arrecifes), definido por aquelas áreas que abrigam um conjunto edificado de valor cultural reconhecido e onde deveriam ser promovidas as recuperações em termos de infraestrutura, reciclagem dos imóveis e dinamização das atividades; Setor de Consolidação (Polo Capibaribe) ocupado por instituições públicas que deveriam

implementar ações de parceria, visando à dinamização das áreas de convívio; e Setor de Renovação Urbana (Polo Pilar), o qual “oferece disponibilidade de transformação do seu ambiente urbano, através da criação de uma nova situação tanto no que se refere a usos quanto ao padrão de ocupação e construção” (ZANCHETI; MARINHO; LACERDA, 1998, p. 30).

Figura 6 – Mapa do Plano de Revitalização do Bairro do Recife, 1993



Fonte: Prefeitura do Recife.

O Setor de Intervenção Controlada¹⁰ (SIC) teve sua revitalização promovida pela Prefeitura do Recife em parceria com iniciativas privadas, na década de 1990, em um contexto de aparente dinamismo econômico. Essa intervenção proporcionou a restauração dos imóveis da área, bem como a mudança dos seus usos com o incremento, notadamente, das atividades de bares e restaurantes localizadas no Polo Bom Jesus. No caso do Polo Alfândega/Madre de Deus, o prédio da antiga Alfândega foi transformado em um moderno centro comercial, em 2003, preservando sua estrutura externa original. Além disso, a Igreja da Madre de Deus foi restaurada,

¹⁰ Comenta-se apenas o SIC, pois conforme anunciado no início deste Trabalho, a área de estudo utilizada para o Bairro do Recife será o perímetro de tombamento do IPHAN, localizado na parte sul do Bairro (Setor de intervenção Controlada). Para maiores informações sobre os demais Setores, consultar Lacerda (2007) e Zancheti, Marinho e Lacerda (1998).

e algumas obras de revitalização dos espaços públicos do entorno foram executadas. A Figura 7 exhibe o prédio da alfândega de Pernambuco, em 1895; e atualmente, com uso comercial moderno, no formato de *shopping center*.

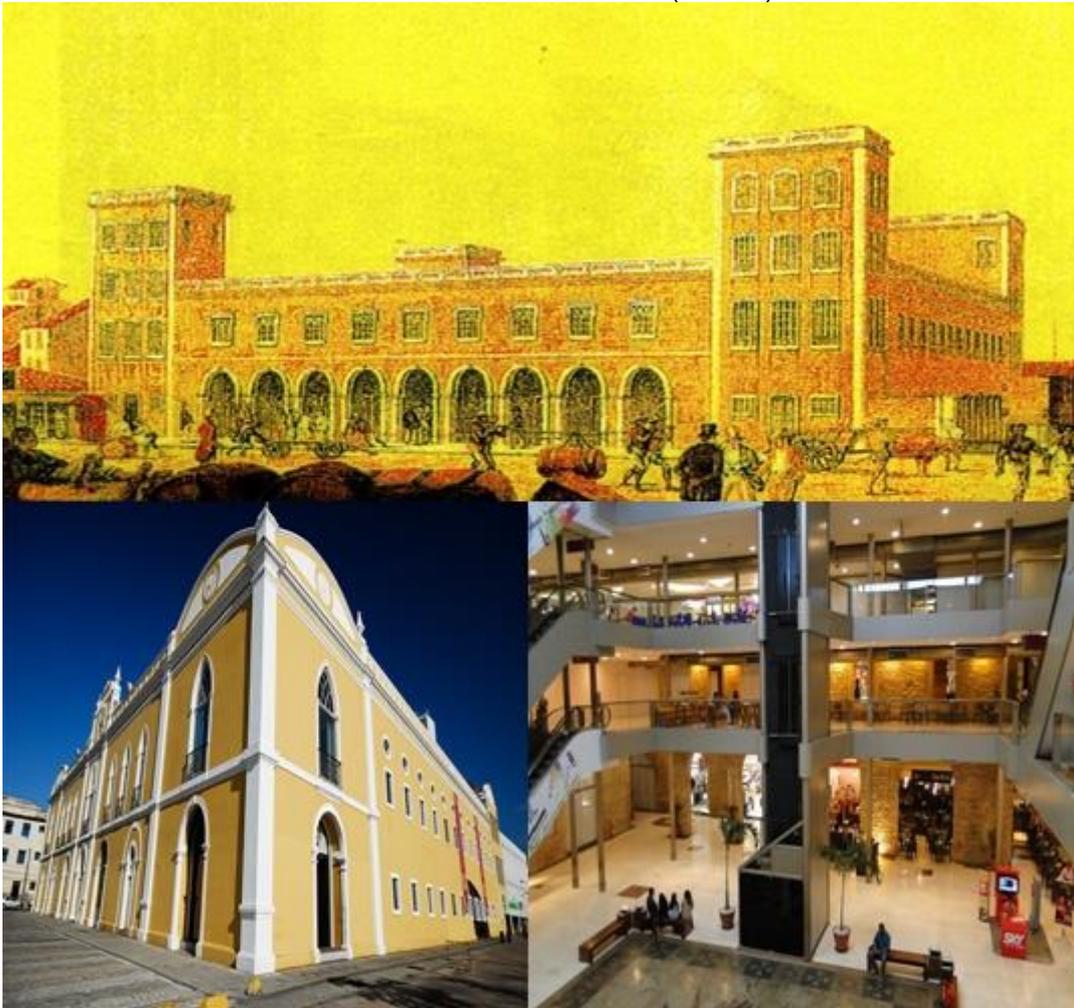
Lacerda (2007) concluiu que o processo de revitalização dos Polos destacados obteve êxito, na medida em que

“os investimentos em recuperação de imóveis ultrapassavam os limites do Polo Bom Jesus, e a participação do setor privado, em termos do montante de recursos financeiros, correspondeu, aproximadamente, à mesma quantia investida pelo setor público” (LACERDA, 2007, p. 629).

Apesar do aparente sucesso do Plano, o ápice do processo de revitalização do Bairro do Recife veio um pouco mais tarde, a partir dos anos 2000, com o Projeto Porto Digital Empreendimento e Ambiente Tecnológico, mais conhecido como Porto Digital (PD).

Esse Projeto, em linhas gerais, tem (teve) o objetivo de criar um polo internacional de empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), no Bairro do Recife, conhecido como Recife Antigo, o nascedouro da cidade do Recife. Lacerda e Fernandes (2015), consideram que o Porto Digital foi (é) o principal projeto que vem sendo implementado no CHR. Essas autoras explicam que o poder público teve por responsabilidade promover os investimentos em infraestrutura urbana e garantir incentivos fiscais às empresas de TIC e, mais tarde, de Economia Criativa (EC) e Educação, enquanto essas empresas se responsabilizariam pela adequação arquitetônica dos imóveis. Pode-se visualizar, portanto, no bairro do Recife, o surgimento de uma nova modelagem espacial, denominada de “*Parque Tecnológico*”, caracterizada, principalmente, pela tríplice atuação: Estado (infraestrutura urbana e incentivos fiscais), Iniciativa Privada (reformas das edificações) e Universidade (geração de conhecimento).

Figura 7 – Alfândega de Pernambuco, em 1895 (acima) e o Shopping Paço Alfândega, após reforma concluída em 2003 (abaixo)



Fonte: Escritório de Arquitetura Jorge Passos, responsável pelas obras de restauro do prédio.

Sediado no Bairro do Recife, a ilha onde se localizou o núcleo urbano original, o parque foi concretizado oficialmente no ano 2000, quando também foi criado seu órgão gestor (o Núcleo de Gestão do Porto Digital – NGPD), após investimento da ordem de R\$ 33 milhões do Governo do Estado “para implementação de infraestrutura e condições necessárias para a sua operação”, voltada à criação de “um ambiente propício à inovação e melhoria da competitividade das empresas, além de atrair grandes empresas e investidores para o Porto Digital” (<http://www.portodigital.org>). [...] Desde a fundação do Porto Digital, já foram mais de 50 mil metros quadrados de imóveis históricos restaurados em toda a extensão territorial do parque tecnológico”. Compreende-se que o Porto Digital conseguiu desenvolver, a partir da credibilidade construída em torno de sua imagem de competência (expressa em diversos prêmios recebidos nacionalmente), um ambiente favorável ao empreendedorismo e à inovação numa economia com claros sinais de envelhecimento e estagnação, como era até muito recentemente a economia pernambucana, antes dos investimentos industriais públicos e privados de grande porte realizados no estado nos últimos dez anos. A iniciativa contou também com apoio da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), por meio do primeiro edital de parques tecnológicos [...] Do conjunto de investimentos realizados, resultou um espaço dotado de “oito km de fibra ótica de alto rendimento (performance)

instalados e 26 km de dutos, tornando a região uma das mais modernas do país”, segundo a Prefeitura do Recife (LACERDA; FERNANDES, 2015, p. 337-338).

Com relação ao papel do Estado (esfera Estadual) no PD, Lacerda e Fernandes (2015) destacam-no como importante agente imobiliário, na medida em que incentivou uma maior dinâmica imobiliária, nos anos subsequentes à implantação do PD, “quando muitos dos imóveis foram vendidos ou alugados a empresas de TIC. Revela isso o papel “coordenador” do Estado, nas modificações desse território” (LACERDA; FERNANDES, 2015, p. 344). Além disso, o Estado atua “viabilizando espaços físicos, mediante cessão onerosa ou não, ora identificando aqueles disponíveis no aludido mercado” (LACERDA; FERNANDES, 2015, p. 350).

Em 2006, a Lei Municipal n. 17.244 (RECIFE, 2007) inaugura um importante instrumento de atração para as empresas se instalarem no Bairro do Recife: concessão de benefícios fiscais, no tocante ao pagamento do Imposto Sobre Serviços (ISS). Nisso, Albuquerque e Lacerda (2017) explicam que:

Para participar do programa previsto nessa Lei, as empresas deveriam habilitar-se junto ao Comitê Municipal de Apoio ao Portal Digital na forma prevista em regulamento, e comprovar que atendiam cumulativamente aos requisitos de estarem estabelecidas na ZEPH – 09 e se encontrarem em situação cadastral regular, conforme definido em Decreto do Poder Executivo, além de estarem adimplente com os tributos municipais. **O artigo 8º estabeleceu que a alíquota calculada é de 2% (dois por cento), ante os 5% da alíquota do ISS municipal, o que significa uma redução de 60%. Seu requisito de concessão às empresas de TIC, à semelhança dos decretos acima mencionados, não exige contrapartida no processo de revitalização, uma vez que basta estar no Bairro do Recife, postalmente, para receber tal benesse** (ALBUQUERQUE; LACERDA, 2017, p. 10, grifo nosso).

Cabe registrar ainda que o PD (e seus benefícios fiscais) foi alvo de sucessivas expansões territoriais, respaldadas em diversas alterações legislativas, a partir de 2013. Assim, atualmente¹¹, o Projeto abarca um quadrilátero no bairro de Santo Amaro, partes dos bairros de Santo Antônio e São José; além de lotes lindeiros da Avenida Conde da Boa Vista (Figura 8). Albuquerque e Lacerda (2017) justificam tal expansão a partir dos aumentos dos níveis de preços dos imóveis do Bairro do Recife, advindos da maior demanda, artificialmente gerada pelos benefícios fiscais concedidos.

¹¹ O PD também está se expandindo para o interior do Estado, nos municípios de Caruaru e Petrolina.

Evidentemente, o benefício fiscal de ISS, ao atrair empresas de TIC para o Bairro do Recife, representou uma pressão sobre o seu estoque imobiliário, o que se refletiu nos preços dos bens imobiliários e, como desdobramento, impulsionou o Núcleo a demandar da Prefeitura do Recife a ampliação do perímetro de incentivo, nos termos anteriormente colocados (ALBUQUERQUE; LACERDA, 2017, p. 12).

O Bairro do Recife foi alvo ainda de outra política intervencionista, partir de 2012, com o Projeto Porto Novo, o qual consiste em transformar os antigos armazéns do Porto do Recife, sem operação desde 1992, em espaços de lazer e equipamentos turísticos. Funciona por meio de uma parceria público-privada entre um consórcio de grandes empresas (Consórcio Porto Novo Recife) e o governo estadual. Atualmente, o Porto Novo possui, em operação, o Centro de Artesanato de Pernambuco, o Cais do Sertão Luiz Gonzaga, o Terminal Marítimo de Passageiros e uma expressiva oferta de bares e restaurantes objetiva a revitalização de antigos armazéns desativados do Porto, abrigando atividades de turismo e lazer. O Estado mais uma vez surge como um importante papel imobiliário, haja vista ter realizado a cessão de uso dos espaços por 30 anos à iniciativa privada.

Figura 8 – Atual território do Porto Digital em Recife



Fonte: Porto Digital. Disponível em: www.portodigital.org/historia/territor.

Outra porção do CHR também foi alvo de processos intervencionistas. A partir de 2007, o bairro de Santo Antônio, apresenta uma nova funcionalidade: a de Centro do ensino superior. Foram instaladas nesse Bairro diversas instituições de ensino, estimuladas pelas políticas públicas federais de acesso à educação privada superior, notadamente o Programa Universidade Para Todos (ProUni) e Financiamento Estudantil (Fies). Similar às políticas implementadas no Bairro do Recife, houve também incentivos fiscais para os imóveis que abrigaram as atividades.

Nesse contexto, o Grupo Ser Educacional é o maior agente empreendedor de Santo Antônio, sendo proprietário de oito edifícios, entre eles, os três prédios onde funcionam a Faculdade Joaquim Nabuco, todos adquiridos do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS); os prédios históricos Sigismundo Cabral - famoso em Recife, por ter abrigado o Bar Savoy; o edifício Trianon; o Art Palácio; e oito andares do Edifício JK, todos localizados na Av. Guararapes (uma das mais importantes do centro do Recife). A Figura 9 ilustra dois momentos da referida avenida: em 2005, antes das intervenções privadas e em 2019, com a revitalização das edificações.

Figura 9 – Avenida Guararapes, bairro de Santo Antônio, em 2005 (acima) e em 2019 (abaixo)



Fonte: Google imagens.

Diante do exposto, percebe-se, no caso do CHR, a forte participação do Estado no processo de ofertar espaços privilegiados e interessantes ao capital. O cenário trazido para o CHR evidencia essa função do Estado, indo, no caso do Bairro do Recife, mais além, ao arrendar terrenos e ceder espaços construídos a empresas de laser, TIC e EC se instalarem, fazendo com que o próprio Estado figure, segundo Lacerda (2018), como o mais importante agente imobiliário do Bairro do Recife, contribuindo para uma forte diferenciação dos espaços revitalizados, quando comparados às demais áreas (do próprio bairro) e de outros bairros do CHR, os quais não tiveram a mesma “sorte”.

Uma característica importante nos processos de intervenção urbana é a gentrificação. Assim, para Smith (2006, p. 104), as políticas intervencionistas nos

centros históricos representam, nesses espaços, “a gentrificação, a definição de fronteiras de classe por meio da intervenção espacial”. No plano de análise, se em algum sentido a revitalização procede, “é para designar o que de fato ganha nova vitalidade: a valorização do solo em áreas centrais” (SMITH, 2006, p. 43). A gentrificação¹² é definida pelo autor como:

[...] um processo de apropriação dos espaços pelo mercado, através de operações urbanas que lhes conferem novo valor econômico e simbólico, geralmente orientados para o consumo - residencial ou de serviços - das camadas médias. Apresentados para fins mercadológicos como espaços “revitalizados” são, porém, espaços onde a população original vivencia a “revitalização” como processo que gera expulsão e apartação social (SMITH, 2006, p. 45).

Antes de prosseguir, porém, vale destacar que Neil Smith é um dos principais autores a investigar os processos de gentrificação, mas a proposição inicial foi de Ruth Glass, em 1964 (GLASS, 1964). A autora utilizou o termo *gentry* para descrever a invasão de bairros operários de Londres pelas classes médias. A autora explica o processo de gentrificação como “Um por um, muitos bairros da classe trabalhadora de Londres foram invadidos pelas classes médias - alta e baixa” (GLASS, 1989, p. 18-19). Mais tarde, as análises foram estendidas às áreas situadas no torno do centro, sobretudo àquelas com patrimônio histórico ou áreas fabris abandonadas. Essa “invasão” leva à valorização dos imóveis e à expulsão dos habitantes locais. Esse processo também pode ser realizado pelo Estado, tal como ocorreu nos processos de intervenção nos centros históricos brasileiros, mas de forma diferenciada. O que ocorreu/ocorre é a incorporação, notadamente, de novas atividades empresariais.

Assim, no caso desta Tese, a gentrificação observada está associada às revitalizações urbanas responsáveis pela substituição de atividades econômicas de menor valor agregado por atividades de maior valor agregado. Como evidenciado, o Projeto Porto Digital, implementado inicialmente no bairro do Recife, está ocasionando a ocupação de edificações abandonadas e a substituição das atividades tradicionais (bares, restaurante, entre outros) pelas de TIC e EC, ao ponto de dotar esse espaço com uma nova função espacial, influenciando na dinâmica

¹² O termo gentrificação é um neologismo, adaptado da palavra original *gentry*, significando, em literalidade, pequena nobreza. Noções alternativas em português podem ser: enobrecimento ou aburguesamento.

imobiliária do CHR. Segundo Sánchez (2003) diferenciações espaciais criam nos centros históricos enclaves territoriais constituídos em polos de atração do capital, vendidos por meio do *marketing* urbano.

Zancheti, Somekh e Fregonezi (2015) realizaram uma análise comparativa entre os processos intervencionistas ocorridos nas cidades de Recife, São Paulo, Rio de Janeiro, São Luís, Salvador e Porto Alegre. Os autores analisaram as intervenções nos centros históricos dessas cidades, no período de 1974 a 2013, com o intuito de avaliar a sustentabilidade dessas ações a longo prazo. Nesse sentido, afirmaram que:

Todos os processos analisados podem ser caracterizados como um **processo de jogo entre atores, que negociam as suas adesões as diversas fases do projeto dependendo, a cada momento, do ciclo da política urbana**. A revitalização se realiza na implantação de projetos como um processo de aprendizagem, evolução e adaptação baseado na barganha/negociação dos atores (*stakeholders*) que, portanto, dependem de redes e estruturas de implantação presentes e em transformação. Isto é, **a revitalização se estrutura e ganha forma no próprio processo de implantação das ações** e isso se deve porque: a) os formuladores de planos e projetos não conhecem a realidade a ponto de controlá-la cognitivamente ou prever as contingências futuras, b) os planos e projetos elaborados não são capazes de expressar as expectativas e interesses dos atores envolvidos, por isso são somente guias de orientação sujeitos a refazimentos constantes; c) planos e projetos são, fundamentalmente experimentos sociais (ZANCHETI; SOMEKH; FREGONEZI, 2015, p. 12, grifo nosso).

Desta feita, observam-se dois modos de regular a revitalização dos centros históricos: os centrados na indução da participação e da parceria com atores privados (São Paulo e Recife) e os conduzidos direta e centralizadamente por atores públicos¹³ (São Luís, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Salvador). Os primeiros alicerçam sua atuação em um conjunto de instrumentos legislativos de regulação urbanística e renúncias fiscais bem como em políticas, planos urbanos de diversos tipos. Os segundos, em geral, foram iniciados como propostas preliminares subsequentemente desenvolvidas em programas de ações e obras, segundo cada novo governo local que se sucedia. O estilo de gestão, seja o da indução ou o do centralismo na condução da revitalização, explica bem o recurso ou não aos instrumentos normativos ou de planejamento (ZANCHETI; SOMEKH; FREGONEZI, 2015).

¹³ Essencialmente, os poderes municipal e estadual, quase nunca em concomitância.

No caso do Bairro do Recife, os autores afirmam ter sido o processo mais destacado em termos de implantação de infraestrutura e requalificação do espaço público. Nesse contexto, explanam que:

Para a implantação do polo tecnológico foram criados incentivos fiscais e de incubação de empresas. Para implantação do projeto o Governo Municipal e Estadual estiveram envolvidos com, sindicatos, fundações, associações e demais setores privados através de pequenos e grandes empresários. Além destes, o processo contou com a participação do BID através de investimentos e do Iphan com o apoio de preservação do Patrimônio. Pode-se notar que uma vez que existiram investimentos e apoio maior para capacitação de serviços tecnológicos, **os atores diretamente beneficiados com o processo foram os proprietários dos imóveis e as empresas dos serviços avançados** (ZANCHETI; SOMEKH; FREGONEZI, 2015, p. 6, grifo nosso).

Notou-se, em todos os casos analisados, que as atividades terciárias (especialmente o comércio especializado, os serviços e, em menor escala, o comércio variado) se firmaram como os resultados finais dos processos de revitalização, como no caso do CHR, com o Porto Digital e, com menor potencial, o Projeto Porto Novo. Assim, o desenvolvimento do terciário nas áreas centrais históricas foi o mote principal dessas intervenções. Todos os projetos utilizaram, em algum momento, o restauro de imóveis e reconversão de imóveis para usos de atividades culturais, de lazer e turismo. Ademais, para dar suporte aos novos usos comerciais, os processos “tiveram preocupação com a melhoria de infraestrutura urbana, como a recuperação de praças, reformas, trocas de mobiliários urbano, modificações nos fluxos, acesso por meio do transporte público e individual” (ZANCHETI; SOMEKH; FREGONEZI, 2015, p. 13).

Prosseguindo a análise, Zancheti, Somekh e Fregonezi (2015) relatam que, para atração das atividades terciárias, bem como para a reforma ou restauro dos imóveis históricos, foram promulgadas leis específicas, as quais davam incentivos fiscais aos investidores e moradores que instalassem atividades e realizassem a manutenção do imóvel. Além disso, os mesmos autores citam a utilização, por cada cidade, de estratégias particulares, como São Luís, Recife e Salvador, as quais reformaram os imóveis existentes para implantação de comércios e serviços, inclusive em alguns casos com subsídios do governo. Já nos centros históricos de São Paulo, Porto Alegre e São Luís utilizou-se um artifício comum em projetos urbanos, que é a transferência de atividades governamentais para o centro a fim de movimentar a circulação de pessoas que necessitam desses serviços, atraindo com

isso, novos comércios e atividades que modificam a dinâmica urbana central. Por fim, o Rio de Janeiro apresentou, em geral, projetos na área da cultura, uma vez que as atividades governamentais já estavam instaladas no centro histórico carioca.

Outro importante ponto a ser destacado no processo de revitalização de centros históricos no Brasil é que não foi um campo privilegiado para iniciativas distributivas da riqueza urbana. Nas palavras de Zancheti, Somekh e Fregonezi (2015, p. 14), os mecanismos distributivos utilizados foram, fundamentalmente, “incentivos e isenções fiscais, aos proprietários de imóveis patrimoniais e/ou aos investidores em novas atividades econômicas nas áreas dos projetos da revitalização”. Do ponto de vista da revalorização imobiliária, os processos foram, em geral, razoavelmente bem sucedidos enquanto instrumentos de revalorização imobiliária dos centros históricos.

Todos os processos iniciaram-se como uma resposta a longos períodos de desvalorização imobiliária sistemática dessas áreas urbanas. A partir do final do período analisado, todas as áreas que passaram por intervenções apresentaram preços médios, expressivamente, altos com relação a áreas urbanas de controle, as quais são consolidadas do ponto de vista da ocupação do solo e dos preços das propriedades. Todavia, apesar da expressiva valorização imobiliária ocorrida, os autores destacam os custos sociais advindos das revitalizações. Associam, então, esses custos à: i) manutenção especulativa de estoque imobiliário subutilizado; ii) substituição de atividades econômicas tradicionais e à iii) remoção de famílias de baixa renda dos perímetros de revitalização.

A manutenção especulativa e a substituição de atividades estão bastante associadas. [...] A saída dos serviços e do comércio de alto valor agregado do centro levou em um primeiro momento à retenção das propriedades imobiliárias. Em um segundo momento, as propriedades foram alocadas para atividades de comércio e serviços voltadas a públicos de menor renda. **As ações de revitalização geraram expectativas de locações das propriedades por valores maiores, o que reforçou a retenção especulativa.** Um equilíbrio maior tem sido alcançado nos últimos anos, devido à crise geral de mobilidade urbana, e o movimento de “volta ao centro” para atividades de comércio e serviços de maior valor agregado [...] (ZANCHETI; SOMEKH; FREGONEZI, 2015, p. 17, grifo nosso).

Vale mencionar que o bairro do Recife obteve uma expressiva valorização imobiliária, considerando o período de 2008 a 2013 - notadamente marcado pelo aquecimento do mercado imobiliário nacional. Segundo Lacerda e Anjos (2014), a valorização dos imóveis comerciais transacionados no Bairro do Recife foi de

131,55%, superando a média nacional relativa aos imóveis residenciais novos (121,6%) e até mesmo a da cidade do Recife (84,5%). Não obstante, as autoras mostraram que, nos bairros da Boa Vista e São José (os quais não sofreram expressivos movimentos de intervenção) a valorização foi de 58,88% e 41,33%, respectivamente, bem aquém do constatado para o Bairro do Recife.

Tomando um recorte mais longo de tempo, Fernandes e Lacerda (2019) analisaram as transações imobiliárias de compra e venda de imóveis empresariais realizadas entre 2001 e 2017, com base nos dados do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI), da Prefeitura da Cidade do Recife (PCR). As autoras recortaram o estudo em 4 momentos: 2001, 2008, 2013 e 2017. Assim, no primeiro recorte, o Bairro do Recife possuía o menor preço de compra e venda (R\$ 927/m²), consequência do intenso estágio de abandono e degradação apresentado por seus imóveis empresariais, antes da consolidação do PD.

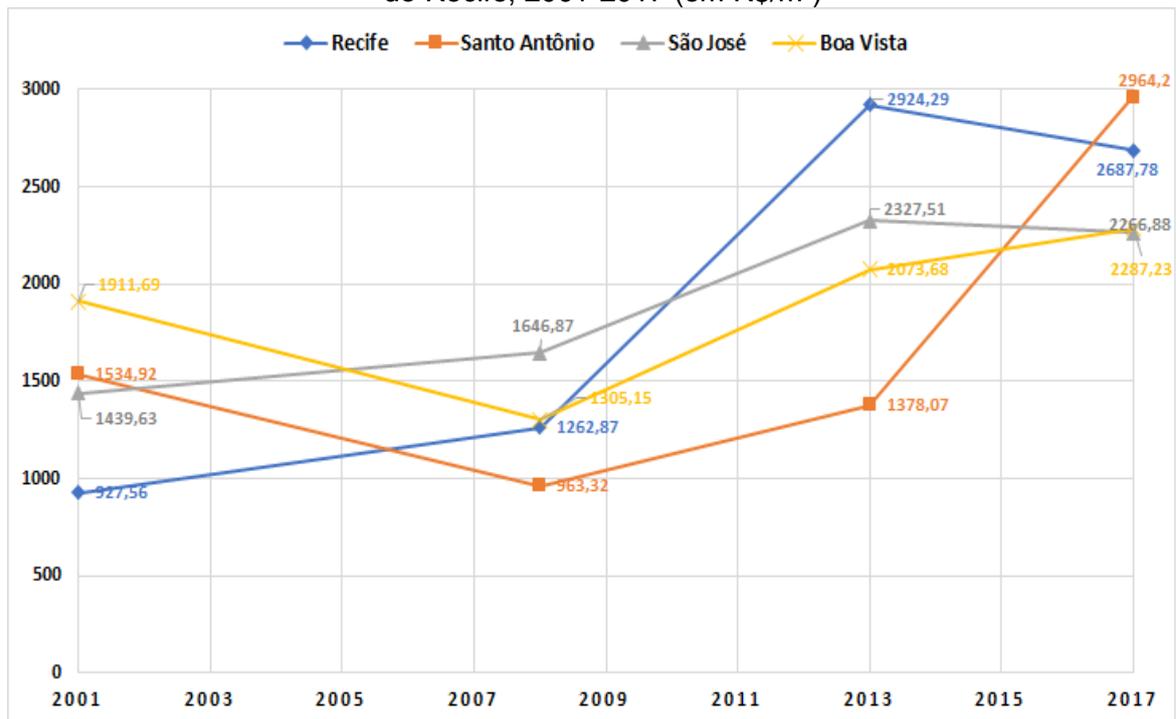
No período seguinte da análise (2008), o referido bairro apresentou uma expressiva valorização (partindo para R\$ 1262,87), já fruto das ações revitalizadoras do PD. Porém, ainda encontrava-se distante dos preços médios praticados em São José (R\$ 1646,87/m²), o qual era o mais caro à época. Ainda em 2008, os preços médios verificados em Santo Antônio (R\$ 963,22) - os menores dentre os bairros do CHR -, refletiram a “presença marcante de edificações parcialmente esvaziadas e em franca decadência” (FERNANDES; LACERDA, 2019).

Porém, em 2013, com o aquecimento do mercado imobiliário nacional, aliada à consolidação do PD, à implementação do Projeto Porto Novo e à redescoberta do bairro de Santo Antônio pelo Setor Educacional (anteriormente explicados), constatou-se o surgimento de uma nova dinâmica de preços, no mercado de imóveis empresariais do CHR. Assim, o bairro do Recife apresentou o maior valor médio (R\$ 2924,29), confirmando a expressiva valorização apontada por Lacerda e Anjos (2014). Os preços observados em Santo Antônio, apesar de serem ainda os menores do recorte (R\$ 1378,07), conseguiram uma importante valorização. Já com relação aos bairros de São José e da Boa Vista, por já apresentarem os maiores valores no período anterior (2008), não sofreram expressivas valorizações, mas continuaram exibindo preços elevados, à exceção do Bairro do Recife.

No último recorte (2017), já com o desaquecimento do mercado imobiliário, o processo de estagnação econômica da economia brasileira e a expansão territorial do PD, a dinâmica de preços do CHR é novamente alterada. Desse modo, o bairro

de Santo Antônio apresentou a maior média de preços (R\$ 2964,00/m²), superando, inclusive, os preços registrados no Bairro do Recife, em 2013; esse bairro, em 2017, apresentou o segundo maior nível de preços (R\$ 2687,00). Os bairros de São José e Boa Vista, os quais não sofreram processos de revitalização, figuraram com os menores preços: R\$ 2266,00 e 2287, respectivamente (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Evolução dos preços médios anuais* de imóveis empresariais – Centro Histórico do Recife, 2001-2017 (em R\$/m²)



Fonte: Elaboração Própria, com base nos dados de ITBI coletados por Fernandes e Lacerda (2019).

(*) Valores atualizados pelas autoras, utilizando o IGPM/FGV de dezembro/2017.

Nota-se, então, o espaço histórico recifense como lugar de mercado, produzido socialmente e submetido aos mecanismos mercadológicos capitalistas, o qual gera novas funcionalidades, “especialmente orientada à reprodução do modelo de valorização de espaços construídos de valor histórico que passaram por depreciação” (FERNANDES; LACERDA, 2019, p. 23). Assim, para o entendimento dessas dinâmicas, o mercado imobiliário do centro histórico precisa ser estudado na perspectiva da apropriação capitalista do espaço urbano, a qual é responsável pela modelagem da estruturação socioespacial das cidades modernas e de seus centros históricos.

De acordo com o que foi discutido, o Estado representou parte fundamental desse Mercado, induzindo e moldando o comportamento dos agentes e, por vezes,

atuando, ele mesmo, como um importante agente ofertante de imóveis, tal como visto nas políticas intervencionistas do Porto Digital, no CHR. Assim, o Estado (esferas públicas federal, municipal e estadual) influencia a dinâmica imobiliária dos centros históricos, por meio da efetivação de políticas públicas intervencionistas e socioeconômicas. Em paralelo, as políticas públicas efetivas nos centros foram, de alguma maneira, incorporados às rendas locacionais de monopólio auferidas pelos proprietários, por meio da expressiva valorização imobiliária, tal como ocorreu, principalmente, no Bairro do Recife, especialmente no período de 2008 a 2013, como evidenciado anteriormente. Notou-se que o Estado, como provedor dos benefícios urbanos, não os realizou de maneira equitativa. Algumas porções dos centros foram mais favorecidas que outras. As causas, de naturezas essencialmente políticas, fogem à atenção desta Tese. O relevante é expor a estreita correlação existente entre a quantidade de investimento público e o aumento da renda locacional de monopólio

Isso significa que a mediação do Estado, define e modifica o valor de uso das inúmeras localizações contidas no espaço central histórico, contribuindo no estabelecimento de diferentes níveis de preços de compra e venda/aluguel de imóveis empresariais de áreas históricas. Esses fatores, em conjunto com as demais características do mercado imobiliário (tipologia edílica dos imóveis, estado de conservação, integridade histórica, decisões dos agentes, entre outros) irão auxiliar no estudo desses Mercados, na perspectiva de uma **Tipologia Situacional**, a qual será apresentada e explicada no próximo capítulo.

3 TIPOLOGIA SITUACIONAL: O QUE ESTÁ EM JOGO?!

Com base nas considerações feitas acerca dos principais aspectos teóricos relacionados ao estudo do mercado imobiliário dos centros históricos, serão apresentadas as questões inerentes ao processo teórico-metodológico para a construção da Tipologia Situacional. Para tanto, inicialmente, expõem-se o conceito de Situação de Mercado e a dedução de seu modelo teórico de funcionamento. Em seguida, discutem-se o conceito de Tipologia e os diferentes tipos de métodos estatísticos utilizados para sua obtenção, com ênfase no método *Grade of Membership* e na sua aplicação ao novo contexto Situacional proposto.

3.1 MODELO SITUACIONAL DE MERCADO

Em termos teóricos, a Situação de Mercado é entendida como um modelo que tenta caracterizar o funcionamento de mercados imobiliários de centros históricos, a partir de possíveis associações entre os imóveis, logradouros e suas respectivas dinâmicas imobiliárias. Assim, analisa-se o imóvel de área histórica em um contexto caracterizado por componentes não somente econômicos, mas também de natureza socioespacial. Parte-se, com isso, para uma concepção mais ampla de mercado imobiliário, incorporando na análise a influência da produção do espaço, alicerçada nos reflexos das políticas urbanas implementadas nos centros históricos, especialmente a partir dos anos de 1990.

O ponto destacado, conforme foi apresentado no capítulo anterior, é a falta de uniformidade dessas políticas, a qual privilegiou certas porções dos centros históricos, em detrimento de outras, induzindo o surgimento de espaços diferenciados, cada um com características próprias de mercado imobiliário. No caso do MICHR, conforme já explanado, os históricos bairros do Recife e de Santo Antônio figuram como áreas atrativas dessas políticas, sendo dotados de novas funcionalidades, em detrimento dos bairros de São José e Boa Vista, os quais permanecem presos à lógica mercadológica do “abandono”. Ressalta-se que esse fato não é exclusivo do CHR, já que grande parte dos principais centros históricos brasileiros vivencia (vivenciou) o mesmo processo, variando apenas a intensidade e a forma de atuação dos agentes produtores dos respectivos espaços históricos, conforme estudo de Zancheti, Somekh e Fregonezi (2015), já debatido.

Sendo assim, inaugurou-se neste Trabalho que o mercado imobiliário dos centros históricos (e do CHR) é formado por diversas Situações de Mercado, conformadas a partir das diferenciações edilícias, mercadológicas e socioespaciais existentes nesses centros. Esse mercado funciona a partir de regras universais, mas também depende das singularidades espaciais observadas nos logradouros centrais e, de certa forma, das políticas estatais implementadas. Com isso, a estruturação de um sistema de preços, nos moldes econômicos clássicos, toma um novo escopo, sob a perspectiva Situacional. Portanto, os preços das transações dos imóveis empresariais incorporam os aspectos socioespaciais dos logradouros associados a esses bens, traduzidos pela qualidade da infraestrutura urbana, dos bens imobiliários e no dinamismo empresarial existente.

Deriva-se, então, o conceito de Preço Situacional, tomado como elo econômico-financeiro entre as características do logradouro e sua dinâmica imobiliária. Claro que a precificação do imóvel histórico é por demais complexa e de difícil enquadramento teórico, já que incorpora um relevante aspecto subjetivo, relacionado ao comportamento da demanda (empresários urbanos) e da oferta (proprietários dos imóveis). Nessa esfera, esses agentes parecem não referenciar as prerrogativas do *Homo oeconomicus* (racionalis, maximizadores de lucro e utilidade e isolados do contexto socioespacial), mas, sim, utilizar um comportamento Situacional, ou seja, são guiados pelo *Homo Situs* (ZAOUAL, 2006), o qual, nas coordena suas ações com base no contexto espacial que ele está inserido.

O homo situs é um refinado compositor. Sua margem de manobra permite-lhe comodamente recompor seu interesse, a utilidade de sua ação e os entraves sociais de seu local. Estes são ricos em uma variedade de valores que o incitam a conter, na prática, o pleno desenvolvimento do modelo utilitarista. **Assim, o caráter social e territorial do homo situs matiza fortemente os pressupostos do modelo do homo oeconomicus** (ZAOUAL, 2010, p. 14, grifo nosso)

Desse modo, nas Situações de Mercado, não só os agentes da oferta e demanda, mas também os consumidores de bens e serviços ofertados, além do próprio Estado, avaliam suas decisões econômicas e preferências na dualidade espaço/mercado imobiliário, com diferentes intensidades, a depender do seu papel (posicionamento) no mercado. Assim, lançam mão, em conjunto, de decisões pautadas em uma “racionalidade situada” (ZAOUAL, 2010). O conceito de racionalidade situada figura no conjunto das dimensões de contexto de ação dos

agentes econômicos do mercado imobiliário empresarial. “Neste encaixe social, a racionalidade emerge como construção social *in situ*. Ela é variada (no espaço) e variável (no tempo) e de natureza composta em função da presença de universos complexos. Em suma, ela é indeterminada”. (ZAOUAL, 2010, p. 7). Assim, a aproximação da racionalidade situada para o comportamento dos agentes, perante as Situações de Mercado, é calcada no poder situacional em moldar esse comportamento. Com efeito, ao incorporar a relação entre mercado e espaço, a tomada de decisão econômica é circunscrita a esse binômio, reforçada pelo fato do homem ser um “animal territorialista”, nos termos empregados em (ZAOUAL, 2010, p. 13).

O espaço situacional, materializado nos fenômenos dos logradouros, além de interferir no comportamento dos agentes, é pluralmente singular, na medida em que cada Situação, circunscrita à sua excepcionalidade espacial, abarcará um conjunto de características próprias, lapidadas e sobrepostas ao longo do tempo. Na Situação de Mercado, unidades adicionais de imóveis empresariais, com uso idêntico, construção idêntica e até mesmo pertencente a um mesmo proprietário, não podem ser ofertadas à demanda (empresários urbanos), em razão de sua irreprodutibilidade, gerando uma renda locacional de monopólio para os proprietários desses imóveis, nos termos colocados no capítulo anterior. Por isso, “o proprietário de uma parcela específica controla todo um conjunto de acesso e de relações espaciais possibilitadas por essa parcela específica, operando com restrição sobre a concorrência” (LOGAN; MOLOTCH, 1987, p. 23-24).

É essa singularidade situacional do imóvel de área histórica - que não é produto da inovação schumpeteriana do proprietário do imóvel - a responsável pelo caráter monopolista do Preço Situacional. Logo, os empresários urbanos (demandantes de imóveis empresariais) pagam o Preço Situacional, que em essência, consiste em expectativas sociais esperadas e convencionadas, econômica e espacialmente articuladas em determinada Situação de Mercado. Portanto, esse Preço não decorre unicamente das características físicas do imóvel histórico, nem apenas da relação clássica entre oferta e demanda, mas do imbricamento entre as suas principais características físicas (tipologia edílica, conservação interna, ambiente interno, conservação externa, integridade histórica), mercadológicas (na figura do comportamento situacional dos agentes) e socioespaciais, ao nível dos logradouros históricos.

Deduz-se que parte importante das diversas características situacionais deriva dos reflexos das decisões situadas do Estado sobre a estrutura socioespacial das cidades, como um todo. Assim, parte dos logradouros dos centros (e de outras partes da cidade) é dotada por Situações clarificadas por novas funcionalidades e dinâmicas empresariais/imobiliárias, enquanto outra parte é estruturada em Situações de Mercado de eminente fragilidade econômica, imobiliária e socioespacial. Assim, a ação do Estado também é componente do Preço Situacional. Quer dizer, as políticas estatais (tanto de intervenção urbana, como as políticas sociais, geradoras de mercado consumidor para os bens e serviços ofertados nos centros históricos) transferem para a Situação diferentes efeitos, os quais, em certos logradouros, agregam valor aos imóveis, mas em outros, são capazes de auxiliar na permanência de ciclos de degradação socioespacial e desvalorização imobiliária.

Diante de toda a discussão apresentada, o funcionamento da Situação de Mercado é proposto a partir da coexistência de dois circuitos: o externo (formado pelas políticas estatais) e o interno, no qual ocorre a formação, propriamente dita, do Preço Situacional. No Circuito Externo, têm-se as decisões (ações) estatais, formadas pelas: i) políticas urbanas intervencionistas, as quais, quando existentes, catalisam novas funcionalidades socioespaciais, agregando maior valor aos imóveis; e ii) políticas sociais, as quais procuram dotar a população com um maior poder aquisitivo, potencializando a demanda por bens e serviços (dinâmica empresarial), interferindo na dinâmica empresarial do logradouro.

As decisões estatais repercutem maiores volumes de venda dos empresários urbanos que operam nesses espaços. Parte desse lucro maior, o qual foi impulsionado pelo Estado, é “sequestrado” pelo proprietário do imóvel, por meio de pressões para o aumento nos preços de aluguel, tal qual observado em discussão anterior. Ademais, maiores níveis de venda, aumentam o lucro do empresário urbano, mas não representam, em geral, aumento do nível da massa salarial dos trabalhadores desses estabelecimentos. Por isso, fala-se aqui, em uma espécie de “mais-valia cruzada”, formada pela apropriação do proprietário do imóvel, em relação ao lucro do empresário urbano, e deste com seus trabalhadores.

A mais-valia cruzada pode ser visualizada como a Cadeia Alimentar do Capital Imobiliário, moldada pelo Estado: o proprietário rentista, localizado no topo, “alimenta-se”, sem muito esforço, de parte do lucro do empresário urbano, o qual,

por sua vez, “alimenta-se” da mais valia do trabalhador, na forma de pagamento de salários não condizentes com o volume de vendas realizado. Acrescenta-se que, no caso dos centros históricos brasileiros, esses trabalhadores também pertencem ao mercado consumidor dos bens e serviços ofertados nesses locais. Assim, parte de sua renda é apropriada duplamente: pelo empresário urbano (na condição da mais-valia dos salários) e pelo proprietário rentista (já que a rotação do capital geradora do pagamento dos aluguéis é oriunda do consumo da classe trabalhadora, com poucas exceções).

Partindo para o circuito interno, em geral, na maior parte dos Centros Históricos, coexistem logradouros com diferentes níveis de qualidade socioespacial. Em geral, as regiões com melhores características espaciais sofreram importantes processos públicos intervencionistas, sendo tratadas, neste Trabalho, como áreas revitalizadas. Já outras não sofreram nenhum, ou pouco, processo intervencionista, apresentando espaços com níveis precários de conservação e integridade histórica de seus imóveis, além de condições ruins de oferta de infraestrutura urbana, sendo tomadas como áreas degradadas.

Assim, acredita-se que cada tipo de logradouro dentro de um mesmo centro histórico, irá possuir uma dinâmica diferente de mercado. Em outras palavras, os principais agentes internos do mercado imobiliário (proprietários de imóveis e os empresários urbanos) irão situar-se, segundo as características do imóvel, em relação aos demais, ou seja, o comportamento mercadológico será resultado do imbricamento entre o meio espacial e o imóvel, na forma de uma Racionalidade Situada, já explicada. Então, por esse aspecto, existe no comportamento desses agentes uma espécie de transferência, a qual transforma as decisões individuais em coletivas, dentro da perspectiva cíclica da Situação.

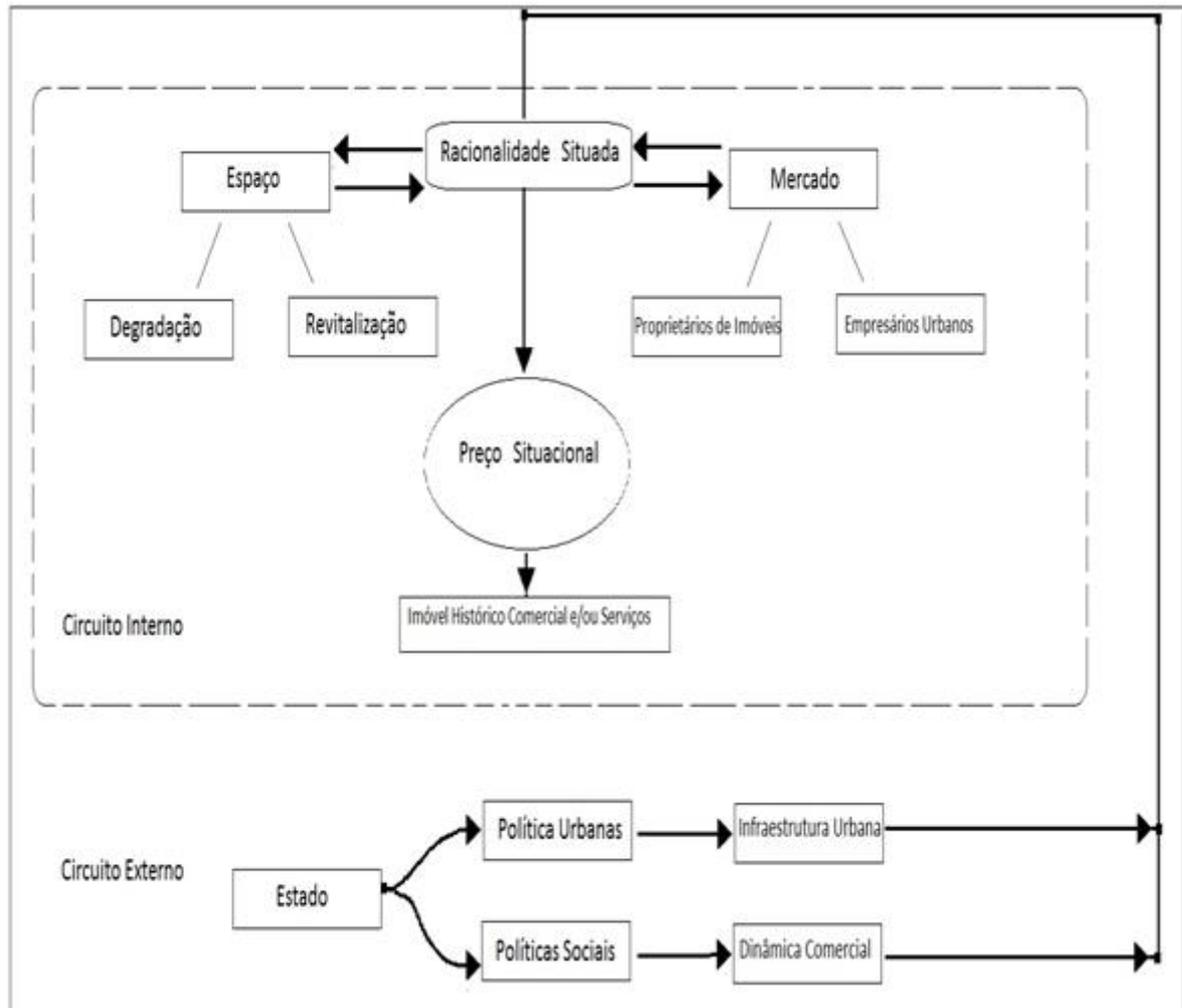
Explicando melhor: as percepções individuais (boas ou ruins) que os agentes possuem a respeito do espaço e do imóvel, são reproduzidas para o mercado, de modo que, cada percepção individual - assimétrica e desconhecida, num primeiro momento -, torna-se conhecida e coletivamente cristalizada na composição do Preço Situacional. É sob esse enfoque que surge a vocação empresarial de certos logradouros de um determinado centro; enquanto outros permanecem espacialmente ociosos e desvalorizados. Um notório reflexo disso é que, nos centros históricos, grande parcela dos espaços empresariais é dotada de especialização de determinadas atividades econômicas. É comum, nos centros, expressões como “a

rua dos tecidos”, “a rua dos eletrônicos”, ou “a rua das óticas”, como é o caso da Avenida Manoel Borba (CHR), ou a “rua dos discos de vinil” (na Rua 24 de Maio, Distrito da República, Centro Histórico de São Paulo). Afirma-se, portanto, segundo o modelo proposto, que o Preço Situacional é o elo entre o imóvel, o logradouro que o circunda e as dinâmicas mercadológicas praticadas em sua transação.

Entretanto, ressalta-se que a modelagem teórica proposta é uma tentativa de aproximação para explicar a realidade vivenciada nos Mercados Imobiliários Empresariais dos Centros Históricos. Assim, o Modelo proposto aqui pode (ou deve) apresentar níveis de distanciamento, com relação a determinado caso real, a depender da configuração socioespacial existente no logradouro e, principalmente, de seu grau de influência sobre as decisões situadas de mercado dos agentes internos (proprietários de imóveis e empresários urbanos) e externos (Governo e consumidores de bens e serviços).

Finalmente, após a apresentação e discussão dos aspectos teóricos das Situações de Mercado, exibe-se, na Figura 10, um esquema de seu funcionamento, identificando os principais pontos introduzidos na discussão. Em síntese, percebe-se o Preço Situacional como resultado da articulação entre espaço, mercado e as ações do Estado, sendo os imóveis precificados a partir de uma racionalidade situada, fruto da tomada de decisão conjunta dos diversos agentes desse Mercado.

Figura 10 – Esquema de funcionamento das Situações de Mercado



Fonte: Elaboração Própria.

Apresentada a fundamentação teórica da Situação de Mercado, frisa-se que o objetivo do estudo é a construção de uma Tipologia dessas Situações, calcada na constatação de que os imóveis empresariais de áreas históricas vão estar inseridos, em menor ou maior grau, em diversas Situações de Mercado. Assim, o próximo desafio passa a ser encontrar uma alternativa operacional capaz de identificar as semelhanças e diferenças entre esses imóveis, no tocante às suas características situacionais e, a partir disso, descrever os padrões observados. Isso posto, a próxima seção discute a alternativa metodológica encontrada para a aplicação empírica da Tipologia Situacional: o método GoM.

3.2 TIPOLOGIA SITUACIONAL E O MÉTODO DIFUSO *GRADE OF MEMBERSHIP*

A palavra Tipologia é conhecida a partir de inúmeros conceitos, sendo utilizada em diferentes ciências, com diversos fins didáticos ou expositivos. Em linhas gerais, segundo Piccinelli (1999), pode ser entendida como a “arte” de procurar Grupos em dados, ou construir Tipos ideais, na tentativa de explicação esquemática de alguma realidade observada. Segundo Motta e Scopel (2015), o Tipo se configura como “um esquema deduzido através de um processo de redução de um conjunto de variantes formais a uma forma-base comum” (MOTTA; SCOPEL, 2015, p. 43). Portanto, a forma-base em que se encontra o conceito de Tipo deve ser entendida como princípio que implica na possibilidade de infinitas variantes formais.

Do ponto de vista da Arquitetura, faz-se referência a um Tipo de construção (tipo edílico), Tipo de espaço livre ou de um componente do espaço livre, investigando suas variações, hierarquias e sua relação com o contexto urbano, período histórico e a sociedade que o produziu. São analisados, nessa esfera, os tipos edificatórios, os quais não abrangem apenas os edifícios em si, mas os seus muros, as ruas onde se localizam, os pátios, os jardins e outros elementos morfológicos. Importante salientar ainda que na arquitetura a tipologia é trabalhada com a escala do edifício ou do elemento selecionado (MOTTA; SCOPEL, 2015). Do ponto de vista da cidade, tem-se que:

As tipologias constituem um elemento importante da cidade, pois são modelos físicos de grande eficiência que condensam um longo processo de adequação e adaptação, satisfazendo as exigências pelas quais foram construídos, podendo responder às exigências de uma família ou de uma atividade ou atendê-las ao longo do tempo, modificando-se ou adaptando-se. Tais adaptações e modificações constituem um patrimônio histórico-cultural condensado em um artefato arquitetônico que tem que ser lido e preservado, e que, como patrimônio, não se limita à soma das edificações (CONTI; HERCULANO; ANTUNES, 2012, p. 35).

Ainda no contexto da cidade, Segundo Pereira e Gimmler (2015), três questões fundamentais devem ser observadas:

1. Não se pode caracterizar a Tipologia fora da sua aplicação concreta, isto é, fora de um tecido construído;

2. O tecido urbano, por sua vez, não se caracteriza fora do seu contexto, ou seja, fora do estudo do conjunto da estrutura urbana;

3. O estudo da estrutura urbana só pode ser concebido na sua dimensão histórica, porque sua realidade se funda no tempo através de uma sucessão de reações de crescimento a partir de um estado anterior.

Outro ponto a destacar são os aspectos que relacionam e diferem o_Tipo_de um Modelo. Em seu histórico *Dictionnaire d'Architecture*, Quatremère de Quincy foi o primeiro teórico a estabelecer o conceito de Tipo atrelado às questões que o diferem de um modelo:

A palavra 'tipo' não representa tanto a imagem de uma coisa a ser copiada ou imitada perfeitamente quanto a ideia de um elemento que deve ele mesmo servir de regra ao modelo [...]. O modelo, entendido segundo a execução prática da arte, é um objeto que se deve repetir tal qual é; o tipo é, pelo contrário, um objeto segundo o qual qualquer pessoa pode conceber obras que não se assemelharão em nada entre si. Tudo é preciso e, dado no modelo, tudo é mais ou menos vago no tipo (ARGAN, 2001, p. 66).

Neste Trabalho, essa distinção é importante para entender os Tipos de Situações de Mercado que serão identificadas. A inclusão de um imóvel de área histórica em um Tipo específico de Situação, do ponto de vista da Tipologia Situacional, deve ser compreendida como uma aproximação daquele imóvel às características gerais que configuram aquela determinada Situação. Sendo assim, o fato de dois imóveis fazerem parte do mesmo Tipo, jamais significará que eles são iguais, mas, sim, que guardam características semelhantes, ao ponto de permitir a classificação de ambos na mesma Situação.

Do ponto de vista estatístico, a construção de uma Tipologia está associada à escolha de um método estatístico de agrupamento. De maneira genérica, segundo Maciel (2013), os métodos de agrupamento podem ser visualizados como um conjunto de diferentes técnicas e algoritmos, cujo objetivo é encontrar e separar objetos (elementos) em Tipos (ou grupos) similares. A principal vantagem obtida é a possibilidade da descoberta de padrões, até então escondidos, na “massa de dados” utilizada pelo pesquisador, os quais não seriam facilmente visualizados sem o emprego de tais métodos.

Vale salientar que, de acordo com Maciel (2013), a escolha do método a ser empregado é uma decisão subjetiva do pesquisador, mas que está condicionada aos objetivos da pesquisa e ao nível de heterogeneidade dos dados. Sendo assim, o mesmo autor reforça cuidado nessa escolha, pois diferentes métodos podem levar a diferentes. Nesse sentido, existem duas formas de realizar uma análise de agrupamento: a rígida, também chamada de clássica, e a difusa (ou *fuzzy*). Na primeira, os Tipos gerados são entidades discretas, caracterizadas por um conjunto de propriedades compartilhadas por seus membros. Esses Tipos (ou Grupos) são claramente definidos e mutuamente exclusivos.

Exemplificando para o caso deste Estudo, na forma clássica, qualquer imóvel empresarial de área histórica pertencente a um Tipo de Situação de Mercado seria agrupado, exclusivamente, a uma, e somente uma, Situação. Nesse sentido, quanto menor a heterogeneidade (variabilidade) de cada imóvel, em termos das variáveis investigadas, melhores os resultados obtidos. Isso acontece porque os imóveis são menos semelhantes, tornando natural e eficiente a classificação em um único Tipo. Em muitas aplicações práticas, no entanto, a abordagem clássica pode ser muito restritiva, pois um mesmo elemento pode compartilhar, ao mesmo tempo, características presentes em mais de um Tipo, devido ao seu alto nível de heterogeneidade (ou natureza difusa). Por exemplo, Maciel (2013) cita que “o anfíbio é um animal que possui traços de animais aquáticos e terrestres, ao mesmo tempo. Portanto, vai apresentar características semelhantes a ambas as classes de animais” (MACIEL, 2013, p. 26).

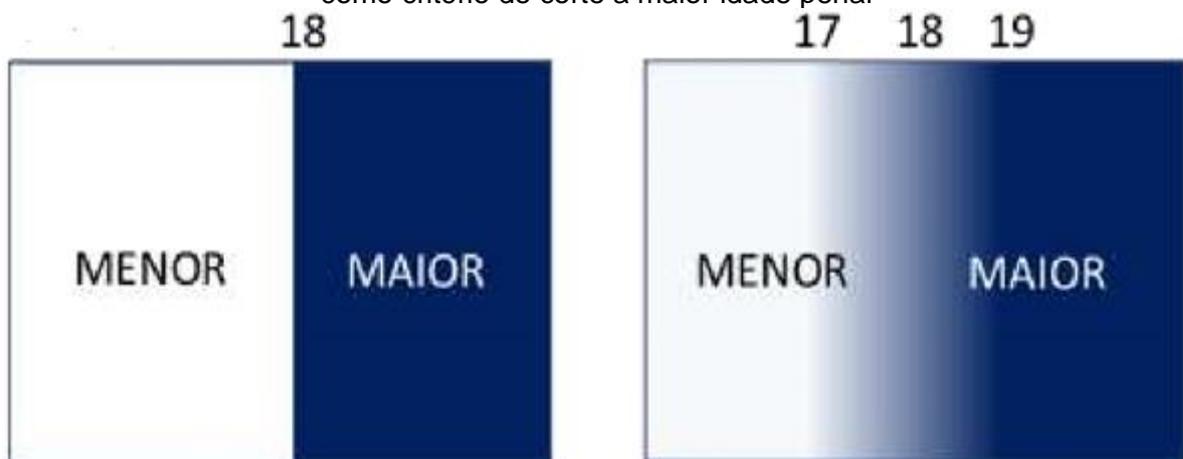
Nesse contexto, nos quais existe sobreposição de Tipos para um mesmo elemento, é mais adequado utilizar os métodos de agrupamento difusos, os quais estendem a noção clássica, permitindo associar cada elemento estudado a todos os Tipos gerados, atribuindo-lhes múltiplos graus de pertinência. Esses métodos possuem funcionamento baseado na teoria dos conjuntos difusos (*fuzzy sets*), a qual foi inicialmente explorada por Zadeh (1965) e, posteriormente, aplicada aos métodos de agrupamento por Ruspini (1969). A teoria dos conjuntos difusos baseia-se no conceito dos subconjuntos imprecisos que decorre da constatação de que muitas vezes os elementos estudados não possuem critérios de participação claramente definidos, devido a aspectos heterogêneos que os mesmos carregam (Figura 11).

Assim, os conjuntos difusos são instrumentos matemáticos, os quais permitem a quantificação de fenômenos ou problemas da vida real caracterizados

pela incerteza, imprecisão ou ambiguidade. Aguiar (2019) ilustra o conceito com o seguinte exemplo:

[...] a legislação brasileira usando a lógica clássica determina a maioridade penal em 18 (dezoito) anos, isto é, um crime realizado um dia antes do autor completar dezoito anos, não lhe será imputada culpa penal, mas pela lógica difusa, um autor de crime com 17 (dezesete) anos poderá ser considerado 80% maior de idade de acordo com suas características comportamentais e 20% menor de idade, permitindo assim a aplicação de um pena proporcional a sua maioridade (AGUIAR, 2019, p. 65).

Figura 11 – Representação dos conjuntos clássicos (esquerda) e difusos (direita), utilizando como critério de corte a maior idade penal



Fonte: Adaptado a partir de AGUIAR (2019).

Desse modo, a abordagem difusa define um quadro teórico capaz de lidar com problemas nos quais a fonte de imprecisão advém da ausência de definição de critérios de pertença a um Tipo e não à presença de variáveis aleatórias. Por isso, é preciso distinguir, inicialmente, a aleatoriedade do caráter difuso que se pretende estudar.

À primeira, aleatoriedade, está associada uma dependência do acaso, que desconhecemos, e pode ser apenas uma questão temporal ou estar condicionada a um teste. A expressão “a probabilidade de chover amanhã é de 0,65” dá-nos somente uma medida de verossimilhança da ocorrência de um certo fenômeno meteorológico, que deixa de fazer sentido no dia seguinte. Ou ainda, afirmar que “a probabilidade de o carro estacionado na praça ser verde é igual a 0,10” é manifestar uma incerteza que deixa de ser se observamos o carro. A imprecisão ou a incerteza tem eco nos conjuntos difusos, isto é, nas classes em que não existe uma transição rígida entre pertença e não pertença [...]. **Em termos gerais, podemos dizer que a diferença fundamental entre o fenômeno aleatório e o difuso reside no facto da incerteza ser intrínseca, neste último caso. Faz parte do próprio fenômeno [...]** Não obstante as diferenças de natureza, a teoria dos conjuntos difusos foi influenciada pela teoria da

probabilidade, mas não tem dimensão estocástica (SULEMAN, 2009, p. 37-38, grifo nosso).

Portanto, os métodos de agrupamento difusos são especialmente úteis nesta pesquisa, na medida em que o nível de heterogeneidade do espaço central histórico e de seu mercado imobiliário impõe um caráter de imprecisão na tarefa tipológica situacional. Particularmente, na Situação de Mercado, a multidimensionalidade acentua essa imprecisão, na medida em que, na articulação entre espaço e mercado, são incorporadas muitas informações de diferentes naturezas (espaciais, edilícias, mercadológicas, empresariais, comportamentais dentre outras). Por exemplo, com essa abordagem aplicada à Tipologia Situacional, um imóvel empresarial classificado em um determinado Tipo de Situação de Mercado pode possuir 60% das características relacionadas a esse Tipo e, ao mesmo tempo, manifestar 30% das características de outro Tipo de Situação Y e, ainda, 10% a outro Tipo Z.

Dessa forma, o caráter difuso conduz a classificação do imóvel, simultaneamente, aos três tipos de Situações de Mercado X, Y e Z, com predominância à Situação X, mas sem negligenciar a análise de pertencimento aos outros Tipos. Assim, a ambiguidade de pertencimento a várias Situações não pode ser atribuída a uma dificuldade subjetiva decorrente de um problema de medição ou de classificação. Faz parte da natureza heterogênea das Situações de Mercado. Portanto, justificada a abordagem difusa para este Estudo, o desafio metodológico passa a ser a escolha de um método específico para a obtenção da Tipologia Situacional.

Um dos métodos difusos mais utilizados é o K-Médias Difuso. A partir dos trabalhos de Zadeh (1965), Bezdek (1981) introduziu o referido método, o qual, em linhas gerais, utiliza a média como balizador para a inclusão dos elementos nos Tipos gerados. Por isso, é mais indicado quando as variáveis do estudo forem de natureza quantitativa. Na Tipologia pretendida aqui, o conjunto de variáveis utilizado é de natureza mista, ou seja, existem variáveis quantitativas e qualitativas, o que inviabiliza o uso do método. Outra desvantagem do K-Médias Difuso para este Estudo é a obrigatoriedade da exclusão de variáveis que apresentam valores faltantes. Isso reduz o nível de informação da pesquisa, o que pode comprometer a qualidade final da **Tipologia Situacional** obtida.

Isso posto, para contornar as limitações descritas, escolheu-se o método de agrupamento difuso *Grade of Membership (GoM)*, proposto por Woodbury e Clive (1974), antes mesmo do K-Médias Difuso, sendo, por isso, pioneiro, na tentativa de associar as questões da lógica difusa com o problema estatístico do agrupamento. Apesar da escolha do método ser feita de maneira apriorística, o *GoM* apresenta importantes características, dentre outras a serem descritas adiante, as quais tornam-no adequado para esta Pesquisa: i) não há restrições quanto ao tipo de variável a ser considerada para o agrupamento, exigindo, apenas, que as variáveis quantitativas sejam dispostas em intervalos de classes; ii) é permitida a utilização de variáveis com valores faltantes; iii) possui bom desempenho em estudos multidimensionais, com pequeno número de elementos e grande quantidade de variáveis.

Vale destacar que a utilização do *GoM*, no contexto desta Tese, foge do escopo meramente aplicativo, sendo o próprio método parte da Tipologia Situacional. Ademais, cita-se que, até o presente momento, não há estudos realizados com o método na temática do mercado imobiliário de centros históricos. Sendo assim, sua incorporação ao Estudo carrega um caráter experimental e estará fundamentada na interpretação estrita de seu funcionamento ao contexto teórico das Situações de Mercado, inclusive, com criação de nomenclaturas próprias para a análise, as quais serão apresentadas mais a frente.

Antes, entretanto, ressalta-se que o desenvolvimento do *GoM* - após a fase inicial empírica, com diversas incidências em aplicações médicas - conheceu um ponto alto com a publicação do livro *Statistical Applications Using Fuzzy Sets* (MANTON et al., 1994), já com preocupações na sua fundamentação em princípios teóricos sólidos. No domínio das aplicações atuais, vem sendo amplamente utilizado na demografia latino-americana, em especial entre os demógrafos brasileiros do Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional (CEDEPLAR) da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG): Andrade (2001); Sawyer, Leite e Alexandrino (2002); Cerqueira (2004); Drumond, Machado e Franca (2007); Melo (2007); Alves, Leite e Machado (2008); Guedes, Costa, Brondizio (2009), Cerqueira e Maciel (2010); Souza (2014); Dantas (2017), Guedes et al. (2016), dentre muitos outros.

Prosseguindo, os resultados fornecidos pelo método serão referenciados, daqui por diante, por Estimadores Situacionais de Mercado e estarão divididos em dois tipos: O primeiro, interpretado como um Estimador de Caracterização

Situacional (ECS) possui o papel de definir e caracterizar os Tipos de Situações Extremas de Mercado, segundo os aspectos socioespaciais e imobiliários pesquisados. Já o segundo, denominado de Estimador de Classificação Imobiliária (ECI) objetiva a classificação difusa dos imóveis empresariais de áreas históricas aos Tipos Extremos de Situações anteriormente definidas.

A conotação adotada de Situação Extrema de Mercado está associada ao fato de que há identificação de conjuntos de características padrão dentro da Tipologia, a partir dos elementos que pertençam exclusivamente a elas. A partir daí, calculam-se os graus de pertinência dos demais imóveis a essas Situações Extremas (ou padrões), permitindo que um mesmo imóvel manifeste pertencimento simultâneos a várias Situações, configurando as Situações Difusas de Mercado. Com isso, a heterogeneidade da trama situacional é expressa como um componente da Tipologia, permitindo que a classificação dos imóveis seja realizada de maneira mais condizente com suas reais características.

Para tanto, a aplicação do *GoM* pressupõe o conhecimento de I observações (imóveis empresariais de áreas históricas) sobre J variáveis referentes às características socioespaciais e mercadológicas desses imóveis, cada qual contendo um número finito de categorias ou níveis, L_j ($J = 1, 2, \dots, J$). O objetivo é tomar a matriz de dados $I \times J$ em k partições difusas (Tipos de Situações Extremas), a fim de estimar o grau de pertencimento de cada imóvel pesquisado às características de cada Situação Extrema.

Estatisticamente, estarão em jogo dois conjuntos de resultados, respectivamente relacionados aos estimadores ECS e ECI, respectivamente: $\{\lambda_{kjl}\}$, o qual descreve a forma como a categoria l da variável j estará associada à Situação Extrema k ; e o outro a nível do imóvel $\{g_{ik}\}$, representando um estimador difuso, o qual descreve como se manifestam as características de cada imóvel i em relação à Situação k . Em termos formais, para cada variável j referente ao elemento i (imóvel) a resposta (característica manifestada pelo imóvel) é representada pelo conjunto L_j variáveis aleatórias binárias Y_{ijl} . Assim, tem-se as principais hipóteses estruturadoras do método *GoM*:

1) As variáveis aleatórias Y_{ijl} são independentes para diferentes valores de i , ou seja, as características dos diferentes imóveis em relação a cada variável pesquisada são independentes entre si.

Essa hipótese está consignada na aleatoriedade da amostra, aliada ao pressuposto de que a matriz amostral (I x J) reflete a diversidade existente para todo o Centro Histórico; ou, equivalentemente, que os diferentes Tipos de Situações de Mercado transportam uma informação condizente com o universo de imóveis históricos empresariais presentes no centro histórico.

2) Para cada imóvel histórico pesquisado, existe um estimador do grau de pertinência g_{ik} o qual representa a intensidade com a qual um imóvel i manifesta as características do Tipo de Situação Extrema de Mercado k .

Isso significa que, para cada imóvel pesquisado, quanto maior a aproximação a uma Situação Extrema k , maior será o seu grau de pertinência g_{ik} a esse Tipo, e menor em relação aos demais. Esses indicadores podem variar no intervalo [0,1]. Nesse intervalo, o zero indica que o imóvel não pertence à Situação e o um, que pertence completamente (imóveis puros).

3) A probabilidade da resposta l , para a j -ésima variável, pelo imóvel pertencente ao k -ésimo Tipo de Situação Extrema de Mercado é denotada por λ_{kjl} , existindo pelo menos um imóvel que é membro bem definido para as Situações.

A partir desta hipótese, tem-se que os valores de λ_{kjl} representam uma medida probabilística do comportamento dos imóveis puros às k Situações. Essa hipótese fornece, então, a probabilidade de resposta, para este imóvel, para os vários níveis de cada variável, constituindo, por isso, a base para a caracterização das Situações Extremas de Mercado.

Então, pela combinação das hipóteses descritas, a probabilidade de uma resposta l para a j -ésima variável tomada pelo imóvel i , condicionada aos escores g_{ik} , é dada por:

$$P(Y_{ijl} = 1) = \sum_{k=1}^K g_{ik} \lambda_{kjl}$$

Então, o modelo de probabilidade, para uma amostra aleatória é o produto do modelo multinomial com a probabilidade de cada imóvel obtida a partir de:

$$E(Y_{ijl}) = \sum_{k=1}^K g_{ik} \lambda_{kjl}$$

Logo, com base nesse modelo de probabilidade obtido para cada imóvel histórico, a obtenção da Tipologia Situacional é possível a partir das estimativas de máxima verossimilhança dos estimadores λ_{kjl} e g_{ik} , a partir da função:

$$L(Y) = \prod_{i=1}^I \prod_{j=1}^J \prod_{l=1}^{L_j} \left(\sum_{k=1}^K g_{ik} \lambda_{kjl} \right)^{y_{ijl}}$$

A resolução deste problema consiste em maximizar a função $L(Y)$ com relação a cada conjunto de estimadores. Matematicamente, isso é feito igualando-se as derivadas parciais da log-verossimilhança a zero, sujeita a algumas restrições matemáticas, com o uso de multiplicadores de Lagrange. É necessário recorrer a cálculos numéricos de forma iterativa, pois as expressões dos estimadores não possuem “forma fechada”, ou seja, seu resultado não é obtido a partir de um resultado delimitado, conhecido; mas sim a partir de sucessivas aproximações. As propriedades matemáticas e as formas de como obter os Estimadores Situacionais não serão detalhadas aqui, devido à complexidade matemática envolvida. Maiores informações sobre a expressão numérica desses estimadores podem ser encontradas em Manton et al. (1994).

A partir disso, em síntese, a Tipologia Situacional será construída a partir de um modelo de probabilidade multinomial. A construção seguirá duas etapas: a primeira, materializada nos ECS, qualifica os k Tipos de Situações Extremas de Mercado, definindo, a partir das I categorias tomadas pelas J variáveis, manifestadas pelos imóveis pertencentes unicamente a cada k Situação Extrema. A segunda, de caráter classificatório, associa cada imóvel i (não extremo) às k Situações Extremas de Mercado obtidas na primeira etapa, por meio dos ECS. O grau de pertencimento (ECI) desses imóveis às Situações irá depender do seu nível de semelhança a cada Situação Extrema de Mercado.

4 ESTRATÉGIAS OPERACIONAIS

Inicialmente, convém ressaltar que não foi possível utilizar nenhum marco conceitual teórico já existente para a operacionalização deste Trabalho, devido à relativa escassez de investigações na temática, bem como ao ineditismo da abordagem Situacional proposta aqui. Por conta disso, buscou-se orientação a partir do arcabouço teórico do Modelo Situacional (já apresentado), em conjunto com as questões práticas de utilização do *GoM*. Assim, o caminho operacional realizado foi centrado em uma sucessão de 4 etapas analíticas e interdependentes e serão descritas nas próximas Seções.

4.1 SELEÇÃO DAS VARIÁVEIS

Naturalmente, a etapa operacional medular deste estudo é a Seleção das Variáveis, pois servem para a caracterização dos Tipos de Situações. Antes da apresentação das variáveis, é relevante expor que, devido ao mecanismo de funcionamento do *GoM*, quanto mais variáveis forem incluídas na análise, melhor será a qualidade dos Tipos formados, pois o método consegue um nível maior de diferenciação entre os imóveis pesquisados. Entretanto, nem todas as variáveis utilizadas, necessariamente, irão compor a Tipologia Situacional, pois existe no *GoM* uma espécie de “seletor de variáveis”, o qual indica a qualidade da variável para a diferenciação dos Tipos de Situações gerados.

Desta forma, são desconsideradas variáveis que não contribuem para a discriminação dos imóveis, com relação à determinada característica perante às Situações identificadas. Isso é um importante avanço metodológico do *GoM* para obtenção de melhores Tipologias, fato inexistente, até então nos demais métodos de tipologia difusa. Maiores detalhes sobre os critérios para seleção de variáveis serão abordados mais adiante, na seção que trata dos aspectos práticos da execução do *GoM*.

Prosseguindo, a escolha das variáveis pautou-se nos aspectos considerados relevantes, no tocante à modelagem Situacional, aliada a uma adaptação do trabalho pioneiro realizado pela Pesquisa Motivadora, em 2013. Foi estabelecido, então, um conjunto de 35 variáveis, o qual foi subdividido em dois subconjuntos, denominados de Dimensões Investigativas (DI), as quais fazem relação à

caracterização do Mercado Imobiliário e do Espaço do CHR, possuindo o imóvel e seu logradouro como referência de análise, respectivamente.

No tocante ao Mercado Imobiliário (DI-1), foram incluídas variáveis relacionadas às subdimensões: Produto, Demanda e Oferta. O Produto representa um imóvel legalmente formalizado, situado nas áreas históricas do CHR (segundo os critérios já definidos), utilizado para exploração de atividade econômica lícita (de comércio ou serviços) e alugado de maneira formal. Já a Demanda relaciona-se ao Empresário Urbano, o qual aluga imóvel (s) para exercer, exclusivamente, determinada atividade econômica lícita. Por fim, a Oferta está ligada ao proprietário (família ou empresa) de um imóvel, o qual possui um ou mais imóveis, os quais obedecem às condições estabelecidas aqui para a subdimensão “Produto”.

Na DI-1 foram investigados: o preço do aluguel, a área útil do imóvel, localização, tipologia edílica, qualidade do ambiente interno e aspectos externos do imóvel. Com relação à Demanda, procurou-se identificar: o tipo de atividade econômica exercida, o tempo de permanência no imóvel, sua relação com o proprietário do imóvel, e questões relacionadas à Racionalidade Situada, na qual se procurou investigar questões relacionadas ao comportamento desse agente. Para a Oferta, foram incluídas: a personalidade jurídica da propriedade e alguns aspectos condizentes ao seu “*modus operandi*”, no tocante aos tipos e periodicidades de reajustes nos preços de aluguel, duração do contrato, dentre outras características. O Quadro 1 reúne a estrutura de todas as variáveis da Dimensão Investigativa relacionada ao Mercado Imobiliário, dividida nas sub dimensões: Produto, Demanda e Oferta, ora apresentadas.

A Dimensão Investigativa referente às características sócio-espaciais do CHR - DI-2 - reúne Indicadores Espaciais construídos para caracterizar diversos aspectos da estrutura sócio-espacial do CHR. Esses Indicadores, pensados e desenvolvidos pioneiramente nesta Tese, carregam a importante missão de quantificar e descrever o logradouro no qual cada imóvel comercial pesquisados está inserido. Foram utilizados como variáveis *proxy*¹⁴ desses espaços, na medida em que não existe uma forma direta de observar e mensurar os diversos fenômenos sócio-espaciais estabelecidos e modificados ao longo do tempo nos logradouros.

¹⁴ Essas variáveis representam uma forma aproximada de medir alguma característica não-observável diretamente. Por exemplo, em determinado estudo, pode-se utilizar a quantidade de ar-condicionado existente no domicílio como *proxy* da renda familiar.

Quadro 1 – Estrutura de Variáveis da Dimensão Investigativa referente ao Mercado Imobiliário Comercial do Centro Histórico do Recife

PRODUTO (imóvel de área histórica)	DEMANDA (empresário urbano comercial)	OFERTA (proprietário do imóvel de área histórica)
1- Endereço	1- Atividade econômica exercida	1- Personalidade Jurídica
3- Área útil	2- Tempo como Inquilino	2- Preço Cobrado pelo Aluguel
4- Tipologia Edílica	3- Nível de Proximidade com o Proprietário	3- Período Estipulado para o Contrato
5- Condições de Ventilação Natural	4- Principal Fator que Desvaloriza o Imóvel	4- Meio de Intermediação utilizado p/ Alugar o Imóvel
6- Condições Iluminação Natural	5- Forma de acesso à disponibilidade do imóvel	5- Periodicidade do Reajuste no Valor do Preço do Aluguel
7- Nível de Conservação Interna	6- Grau de Dificuldade para alugar o imóvel	6- Forma de Reajuste no Valor do Preço do Aluguel
8- Nível de Integridade Histórica	7- Grau de Satisfação com a Negociação	
9- Nível de Conservação Externa	8- Grau de Satisfação com o Imóvel	
10- Estado de Conservação da Calçada	9- Valor do imóvel, em relação ao Espaço Histórico	
	10- Motivo Principal para Alugar um Imóvel no CHR	
	11- Vontade de mudar para outra área da cidade	
	12- Vontade de mudar de imóvel, mas na mesma área histórica	

Fonte: Elaboração Própria.

Destaca-se que, conforme já discutido no início da Tese, o alto nível de heterogeneidade espacial dos bairros do CHR impede que os mesmos sejam utilizados como unidade de análise espacial para caracterização das Situações de Mercado. Por conta disso, o nível de construção desses Indicadores foi o logradouro do imóvel. Esse nível de análise torna o espaço do imóvel mais homogêneo, se comparado aos bairros formadores do CHR. Dessa forma, evita-se o surgimento de Indicadores com viés alto de agregação espacial, fato que poderia mascarar a

heterogeneidade dos logradouros do CHR e, conseqüentemente, as diferentes dinâmicas de funcionamento do mercado.

Outro ponto a ser comentado é o caráter universal dos resultados dos Indicadores Espaciais, dentro de seus respectivos universos de análise. Isso significa que as informações obtidas não são oriundas de processos estatísticos de amostragem de partes dos logradouros, mas, sim, por informações referentes a todos os elementos pesquisados no logradouro. Os resultados de cada Indicador foram categorizados de acordo com os quartis obtidos nos logradouros investigados, independente do bairro. Assim, cada faixa de valor corresponde a 25% dos valores observados, ordenados de forma crescente. Descrevem-se, a seguir, os Indicadores Espaciais, apresentando seus respectivos objetivos teóricos, cálculos, categorizações dos resultados e fontes dos dados.

4.1.1 Indicador Espacial de Concentração da Propriedade Imobiliária (IECPI)

O Indicador Espacial de Concentração da Propriedade Imobiliária (IECPI) objetiva indicar uma medida aproximada para o nível de concentração da oferta de imóveis no logradouro. A intenção é ter algum indicativo do tipo de estrutura de mercado que opera no espaço do imóvel pesquisado. Para tanto, tomou-se a quantidade de proprietários existentes (P), em relação ao total de endereços (End) do logradouro. Porém, para delinear melhor a magnitude da concentração unitária (uma mesma empresa ou pessoa física como proprietária de muitos imóveis) adicionou-se ao cálculo a proporção de personalidade jurídica (empresa ou pessoa física) de maior incidência no total de proprietários do logradouro ($max\{Person\}$).

Diante do exposto, a fórmula para o $IECPI$ é dada por:

$$IECPI = [(P / End) + max\{Person\}].$$

Caso determinado imóvel esteja localizado em um logradouro que apresente $IECPI \leq 2,34$, considera-se existir um nível fraco de concentração nesse Espaço. Se $2,35 \leq IECPI \leq 2,57$, o logradouro possui um nível moderado de concentração imobiliária. Porém, se $2,58 \leq IECPI \leq 3,57$ ou se $IECPI \geq 3,58$, a propriedade imobiliária possui níveis forte e muito forte de concentração espacial, respectivamente, aproximando-se, segundo os critérios estabelecidos, de uma estrutura de monopólio imobiliário.

A fonte de dados utilizada para obtenção do *IEPI* foi o Cadastro Imobiliário de Proprietários (CADIMO), o qual consiste em uma base de dados, mantida pela Prefeitura da Cidade do Recife (PCR), com informações sobre todos os imóveis legalmente formalizados, junto ao município.

4.1.2 Indicador de Precariedade Espacial (IPE)

O IPE é uma *proxy* construída para avaliar a qualidade do Espaço que o imóvel está inserido, em termos de conservação externa e integridade histórica. Com relação à conservação externa, fez-se uma média ponderada entre o percentual de imóveis do logradouro em condições precárias ou em ruínas e o percentual de calçadas do logradouro em condições precárias. Um peso maior foi atribuído à conservação externa do imóvel (0,7), devido à maior importância do imóvel em relação ao passeio, no tocante à percepção da qualidade espacial dos indivíduos. Após, adicionou-se a essa média ponderada o percentual de todos os imóveis do logradouro que não estavam preservados historicamente, ou seja, estavam descaracterizados, substituídos ou demolidos.

A partir disso, o *IPE* é obtido pela expressão:

$$IPE = [(0,7 \times \Psi + 0,3 \times \pi) + \text{€}], \text{ em que:}$$

Ψ : percentual de imóveis do logradouro em condições precárias ou em ruínas.

π : percentual de calçadas do logradouro em condições precárias.

€ : percentual de imóveis não preservados no logradouro.

O nível de precariedade espacial variou de acordo com os seguintes valores: se $IPE \leq 0,57$, o imóvel está inserido em um espaço de condições não precárias; se o Indicador para determinado logradouro se situou no intervalo de 0,58 até 0,91, o mesmo encontra-se em um espaço fracamente precário. Porém, se o *IPE* apresentou valores entre 0,92 até 1,05 ou maiores que 1,05, o imóvel é circundado por um espaço Precário ou Muito Precário, respectivamente.

Por último, menciona-se que os dados brutos sobre a conservação externa do imóvel, calçadas e integridade histórica foram cedidos, gentilmente, pela Diretoria de Preservação do Patrimônio Cultural (DPPC/PCR), atualizado para o ano de 2018.

4.1.3 Indicador do Porte de Logradouro (IPL)

O IPL investigou o tamanho dos logradouros, nos quais os imóveis estavam localizados. Isso forneceu importantes pistas iniciais sobre o fluxo da movimentação de carros e/ou pedestres no logradouro. Em geral, fluxos maiores importam maior demanda por imóveis comerciais e conseqüentemente, maior poder dos proprietários em fixar níveis maiores de preços dos aluguéis. Mas, por outro lado, pode aumentar a quantidade disponível de imóveis comerciais, resultando em preços menores.

O Indicador foi obtido a partir do somatório total de quadras existentes no logradouro, e teve seus resultados classificados de acordo com as seguintes categorias: até 5 Quadras, o logradouro foi considerado Pequeno; entre 6 e 9, médio; se possuir entre 10 e 13 quadras, grande; e 14 ou mais Quadras, muito grande. Os dados brutos foram obtidos por meio da PCR.

4.1.4 Indicador Espacial de Transações Imobiliárias (IETI)

A construção do *IETI* baseou-se na quantidade histórica de transações de compra e venda de imóveis comerciais (Qt), em cada logradouro, a partir do início dos anos 2000 - período no qual se iniciam as mais acentuadas políticas intervencionistas no CHR - até o ano de 2017. O objetivo foi apontar as áreas históricas mais dinâmicas, em termos de compra e venda, para, posteriormente, fazer uma análise associativa com possíveis políticas intervencionistas praticadas.

Necessitou-se realizar um cálculo de ponderação - utilizando o Indicador do Porte do Logradouro - a fim de evitar distorções comparativas, por conta dos logradouros possuírem diferentes tamanhos e, conseqüentemente, quantidades diferentes de imóveis comerciais disponíveis para compra e venda.

Com isso, a fórmula do *IETI* é dada por:

$$\sum_{t=0}^{17} Qt \times \frac{1}{IPL}, \text{ em que:}$$

$\sum_{t=0}^{17} Qt$ = Total de transações de compra e venda de imóveis comerciais efetuadas no logradouro, no período de 2000 ($t=0$) até 2017 ($t=17$).

$\frac{1}{IPL}$ = Fator de Ponderação (inverso do *IPL*).

Os níveis de intensidade do *IETI* foram mensurados a partir dos seguintes valores: se $IETI < = 1,10$, o logradouro apresentou um nível fraco de transações; se $1,11 < = IETI < = 1,60$, o nível é moderado; se $1,61 < = IETI < = 3,13$, houve um nível forte de compra e venda de imóveis; e se $IETI > 3,13$, o nível foi muito forte, durante os 17 anos analisados. Por fim, a fonte dos dados brutos foi a base de informações relacionadas ao Imposto sobre Transações de Bens Imobiliários (ITBI), cedida pela PCR, e que contém informações detalhadas sobre as transações formais de compra e venda de imóveis efetuadas em toda a cidade.

4.1.5 Indicador do Valor Financeiro do Logradouro (IVFL)

O *IVFL* é uma medida *proxy* para mensurar o valor financeiro do logradouro, o qual foi determinado pela média histórica dos preços de compra e venda (por m²) de todos os imóveis de uso comercial transacionados, em cada logradouro, entre os anos de 2000 a 2017. Com isso, foi possível ter uma aproximação do nível médio histórico do preço do aluguel praticado no logradouro, haja vista a estreita relação econômica entre o valor de compra e venda e o preço de aluguel.

Os preços verificados foram corrigidos pelo Índice Geral de Preços de Mercado (IGPM). A data inicial para o cálculo da atualização foi o dia 31 de dezembro de cada ano pesquisado e a data final de atualização foi fixada no dia 31/07/2019. Os dados foram obtidos a partir das informações sobre os preços de venda dos imóveis comerciais existentes no cadastro do ITBI, referentes aos anos de 2000 a 2017.

A fórmula do *IVFL*, para cada logradouro, é dada por:

$$\sum_{t=0}^{17} (P_t \times IGPM_t) / Q_t, \text{ em que:}$$

$P_t \times IGPM_t$ = Preço do imóvel comercial (por m²), em determinado ano t , atualizado pelo IGPM, referente à Julho/2019;

Q_t = Quantidade de transações de imóveis comerciais, em determinado ano.

A categorização dos valores foi a seguinte: se $IVFL < = R\$ 1041,75$, o logradouro não é valorizado; e se $R\$ 1041,76 < = IVFL < = R\$ 1310,41$, há pouca valorização. Para ser considerado um logradouro valorizado ou muito valorizado, os respectivos valores médios históricos de preços devem situar-se nas faixas R\$ 1310,42 a R\$ 1777,88 ou maior que R\$ 1777,88, respectivamente.

4.1.6 Indicador da Especialização Empresarial do Logradouro (IEEL)

O IEEL objetivou a identificação do nível de especialização da atividade econômica que os imóveis estão submetidos, por conta de sua localização. O referido Indicador ajudou na caracterização do espaço empresarial, entendido, aqui, como uma subdimensão da estrutura socioespacial do MICHHR. O seu cálculo foi baseado no somatório da distribuição percentual das Atividades Econômicas mais importantes existentes no logradouro (AE). Essas Atividades foram classificadas e agregadas, segundo o critério do Cadastro Nacional de Atividades Econômicas (CNAE).

Após essa classificação, os percentuais de cada Atividade foram ordenados em forma decrescente e, a partir disso, foi estabelecido um critério de corte: a última Atividade a ser incluída (AE_{n^*}) será a que anteceder uma determinada Atividade (AE_{n^*-1}), cujo percentual, em relação a AE_{n^*} seja menor que $AE_{n^*}/2$. Assim, o somatório total de atividades consideradas vai até determinado valor n^* , pois a ideia é incluir apenas as Atividades mais significativas, e não todas.

Por exemplo, supondo, em certo logradouro, a existência de 6 tipos diferentes de Atividades Econômicas. Tomando-se essas Atividades, pela ordem decrescente das respectivas distribuições percentuais, verificou-se a seguinte sequência: $\{AE_1 = 40\%; AE_2 = 30\%; AE_3 = 10\%; AE_4 = 10\%; AE_5 = 5\%; AE_6 = 5\%\}$. Pelos critérios de inclusão definidos, só seriam considerados para cálculo do *IEEL* as Atividades AE_1 e AE_2 , já que $AE_3 < AE_2/2$ ($10\% < 30\%/2$) e, com isso, o *IEEL* seria 70%.

Esse Indicador é obtido a partir da fórmula:

$$IEEL = \sum_{i=1}^{n^*} AE_i.$$

De acordo com os valores verificados na amostra dos logradouros dos imóveis, se $IEEL \leq 16,5\%$, considera-se não existir especialização de atividade econômica no logradouro; se $16,51\% \leq IEEL \leq 29\%$, há pouca especialização; se $29,1\% \leq IEEL \leq 50\%$, há muita especialização; e se $IEEL \geq 50\%$, considera-se haver muita especialização de determinada (s) Atividade(s). Por fim, a fonte de dados utilizada para construção do *IEEL* foi o Cadastro Mercantil das empresas formalmente cadastradas, junto ao município de Recife, disponibilizado pela PCR.

4.1.7 Indicador Relativo do Porte Empresarial do Logradouro (IRPEL)

O IRPEL foi desenvolvido para quantificar a importância empresarial do logradouro, em termos da concentração de empresas estabelecidas. O Indicador foi construído em duas etapas: primeiro, tomou-se o percentual de empresas do logradouro, em relação ao total de empresas do respectivo bairro histórico relacionado ao logradouro. Em seguida, ponderou-se essa quantidade com o total amostral de empresas em cada bairro.

A título de exemplo, suponha a amostra de determinado bairro foi composta por dois logradouros, os quais concentravam 25% e 10% dos estabelecimentos empresariais de determinado bairro. Assim, a amostra representou 35% dos imóveis do bairro. Para relativizar a participação de cada logradouro, no contexto da amostra, devem-se ponderar os percentuais 25% e 10% pelo percentual total (35%), obtendo-se, finalmente, $IRPEL = 71\%$ e 29% , respectivamente, para cada logradouro. Assim, obtém-se o porte comercial do logradouro **relativo** à amostra obtida, e não ao bairro como um todo, já que a distribuição das empresas nos bairros é muito heterogênea.

Matematicamente, o IRPEL é expresso por:

$$IRPEL = \alpha \times 1/\beta, \text{ em que:}$$

α = percentual de empresas estabelecidas no logradouro, com relação ao quantitativo total de empresas do respectivo bairro histórico.

$1/\beta$ = fator de ponderação (percentual total de empresas obtidas na amostra do bairro histórico).

Isso posto, se $IRPEL \leq 3,8\%$, considerou-se que o logradouro possui porte relativo comercial pequeno; se $3,81\% < IRPEL < 6,1\%$, o porte é médio; se $6,1\% < IRPEL < 13,8\%$, o logradouro concentra um número grande de empresas; e se $IRPEL \geq 13,8\%$, há um nível muito grande de concentração de empresas.

4.1.8 Indicador Espacial da Informalidade Comercial (IEIC)

É sabido que grande parte dos centros históricos - principalmente os da América Latina, atraem um quantitativo relevante de atividades informais, popularmente conhecidas no Brasil como “camelôs” ou “ambulantes”. No caso

particular do CHR, considera-se a importante considerar a atividade informal para a caracterização do espaço comercial do Centro. Por isso, foi necessário incorporar à Situação de Mercado o nível da atividade informal estabelecido nos logradouros dos imóveis investigados, por meio do *IEIC*.

A forma de obtenção do Indicador baseou-se na percepção das visitas de campo aos logradouros da pesquisa, juntamente com as informações do Cadastro de Ambulantes do Centro do Recife, elaborado e mantido pela PCR, atualizado para o ano de 2019. A estratégia foi mesclar essas duas abordagens, já que nem todos os ambulantes estão cadastrados. Criou-se, a partir disso, a seguinte categorização para o nível da atividade informal: Inexistente, Fraco, Moderado e Forte.

4.2 COLETA DOS DADOS E PROCESSO DE SELEÇÃO AMOSTRAL DOS IMÓVEIS EMPRESARIAIS

Com relação à DI Mercado Imobiliário Comercial (DI-1), a coleta dos dados foi realizada de maneira primária, a partir da aplicação direta de questionários aos proprietários e inquilinos dos imóveis de uso comercial, localizados nas áreas históricas do CHR. Quanto à DI-2, as fontes de dados utilizadas para a construção dos Indicadores Espaciais já foram indicadas na apresentação de cada Indicador.

A seleção da amostra dos imóveis baseou-se no Cadastro Nacional de Endereços para Fins Estatísticos (CNEFE). De acordo com o CNEFE, os setores censitários que abrigam o CHR contabilizavam, em 2010, 6.848 endereços destinados ao uso comercial e/ou de serviços. A partir desse universo, foi realizado um processo de amostragem, utilizando como parâmetro de interesse a proporção “*P*” de endereços comerciais que estavam na condição de alugados, em todo o CHR. Não se tem ainda um conhecimento oficial exato a respeito de “*P*”, mas com base em alguns levantamentos da Pesquisa Motivadora, utilizou-se o valor máximo de 80%.

Então, após a eleição do parâmetro de interesse e fixado o seu valor máximo “*P*” no universo, foram estabelecidos os demais parâmetros para a realização do levantamento amostral: nível de confiança = 95%; margem de erro máxima admitida: 10%; tamanho do universo de endereços: 6848. De posse desses valores, o valor

mínimo para o tamanho da amostra foi de 61 endereços comerciais¹⁵, obtidos a partir da seguinte fórmula:

$$n = N.Z^2.P.(1-P).(N-1).e^2 + Z^2. P.(1-P), \text{ em que:}$$

n = tamanho mínimo da amostra;

N = quantidade total de endereços comerciais no CHR;

P = proporção total de endereços comerciais alugados no CHR;

Z = valor teórico da distribuição Normal, relacionado ao nível de confiança pré-estabelecido;

e = margem de erro máxima permitida.

4.3 EXECUÇÃO DO MÉTODO *GoM*

Nesta Tese foi utilizado o programa *GoMRcpp.R*¹⁶ desenvolvido para o software estatístico *R*¹⁷ por Julimar Pinto e André Caetano no Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, em 2013. Guedes et al. (2016) consideram que essa é uma versão atualizada do programa *GoM3.exe*, v. 3.4, desenvolvida originalmente por Peter Charpentier, no *Department of Epidemiology and Public Health at Yale School of Medicine*, em 1992. As funções matemáticas utilizadas para obtenção dos estimadores do *GoM* são as descritas em Woodbury e Clive (1974).

Porém, algumas etapas operacionais devem ser percorridas antes da execução do *GoM*. Desse modo, foi necessário definir o valor ideal de k a ser utilizado, ou seja, decidir quantos tipos extremos de Situação irão compor a Tipologia Situacional. Existem duas alternativas de escolha: 1) utilizar o conhecimento prévio do pesquisador sobre o fenômeno estudado ou 2) estabelecer critérios estatísticos de decisão (GUEDES et al., 2016). Por conta do caráter experimental desta Tese, não se tem a indicação exata de quantas Situações caracterizariam melhor o MICHR. Assim, escolheu-se o critério pautado na decisão

¹⁵ Devido à dificuldade de aplicação das entrevistas em campo, foram considerados 50 questionários, implicando em um nível de confiança real de 92%, mantidos os demais parâmetros iniciais do processo amostral.

¹⁶ O Programa é de acesso gratuito e está disponível em: <https://gilvanguedes.com/publications/gombook/>.

¹⁷ *R* é um ambiente de software livre para computação estatística e gráficos. Ele é compilado e executado em uma ampla variedade de plataformas UNIX, Windows e MacOS. A versão utilizada foi a 3.5.3, para sistema Windows 10, disponível em: <https://www.r-project.org>.

estatística. Nesse aspecto, Manton et al. (1994) sugerem a utilização do Critério de Informação de Akaike (AIC). A regra de decisão corresponde ao modelo k que apresente menor valor para a estatística AIC_k , de acordo com a seguinte expressão (AKAIKE, 1973):

$$AIC = 2p - 2\ln L, \text{ em que}$$

p = número de parâmetros estimados no modelo;

L = valor da verossimilhança do modelo.

Testou-se, então, 3 modelos de Tipologia Situacional, com $k = 2, 3$ e 4 , obtendo-se os seguintes valores: $AIC_2 = 4.735$; $AIC_3 = 4.856$ e $AIC_4 = 5.041$. Portanto, o modelo final adotado foi o de 2 Situações Extremas de Mercado ($k = 2$), totalizando 4 Situações entre Extremas e Mistas.

Uma última etapa ainda precisou ser cumprida antes da obtenção dos Estimadores Situacionais: o estabelecimento do critério de seleção para as variáveis que irão compor a Tipologia. A literatura empírica tem chamado esse critério de Razão Lambda/Frequência Marginal (RLFM), ou seja, fixando-se, \forall categoria l , em cada variável j , um determinado valor de λ_{kjl} , compara-se essa probabilidade de ocorrência estimada - $\forall k$ -, com a respectiva frequência marginal (Fmg), em toda a base de dados. Se λ_{kjl} exceder determinado valor Θ , define-se que a categoria l da variável j caracteriza de maneira significativa a Situação k , com relação a determinada variável. Definiu-se, então, $\Theta \geq 1,2$, ou seja, as l categorias que tiveram seus valores λ_{kjl} excedendo a sua respectiva Fmg em, no mínimo, 20%, foram as definidoras das características das Situações de Mercado, em cada variável.

4.4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Os resultados obtidos para a construção da Tipologia Situacional de Mercado foram analisados em duas partes principais. Na primeira, foram descritos os Tipos de Situações Extremas de Mercado identificados com base nas características dos imóveis pertencentes exclusivamente a uma única Situação Extrema (imóveis Tipo Puros). Na segunda parte, foram identificados os imóveis “mistos”, ou seja, aqueles que possuem graus de pertinência a mais de uma Situação Extrema (Padrão) de Mercado.

A discussão das etapas foi pautada na perspectiva teórica das ideias do Modelo Situacional, a fim de identificar associações empíricas entre as características mercadológicas dos imóveis e seus respectivos Indicadores Espaciais construídos. Para isso, além da produção de gráficos e tabelas, foram elaborados mapas temáticos, com o objetivo de espacializar os resultados da Tipologia Situacional, utilizando o software gratuito QGIS, em sua versão 2.18.23 para sistema Windows 10, disponibilizado no site: www.qgis.org.

Colocadas as questões de natureza metodológica, segue-se o capítulo com a apresentação e discussão dos resultados obtidos na construção da Tipologia Situacional do MICHHR.

5 TIPOLOGIA SITUACIONAL DO MERCADO IMOBILIÁRIO EMPRESARIAL DO CENTRO HISTÓRICO DO RECIFE: RESULTADOS E DISCUSSÕES

5.1 INTRODUÇÃO

O principal objetivo deste Capítulo, que coincide com o da Tese, é construir uma Tipologia Situacional para o MICHR, via uso do *GoM*, utilizando uma série de variáveis relacionadas ao imóvel, seus respectivos logradouros e o mercado imobiliário. Nessa esteira, foram inicialmente definidas e analisadas as Situações Extremas de Mercado, a partir das características dos imóveis pertencentes, exclusivamente, a um tipo de Situação. Em seguida, estimaram-se os graus de pertencimento dos demais imóveis às Situações Extremas, permitindo a identificação das Situações Difusas de Mercado, as quais representam, propriamente, a Tipologia Situacional. Por último, os reflexos das decisões estatais sobre os diferentes tipos de Situações encontrados;

5.2 SITUAÇÕES EXTREMAS DE MERCADO

A partir dos critérios estabelecidos no Capítulo Metodológico, foram definidas 2 Situações Extremas de Mercado (S1 e S2). As características de cada uma seguiram os valores dos λ_{kjl} fornecidos pelo método *GoM* e, posteriormente, comparados com a frequência marginal correspondente, conforme a RLFM, já definida anteriormente. Devido ao quantitativo grande de variáveis na DI-1 (28, ao todo), optou-se por dividir a apresentação dos resultados, de acordo com as subdimensões: Produto, Demanda e Oferta, as quais serão explicadas a seguir.

5.2.1 Produto

A Tabela 2 exibe os resultados obtidos para a subdimensão produto, exibindo as estimativas dos λ_{kjl} , bem como as frequências marginais e respectivos fatores de delineamento das Situações - RLFM -, em sombreado, De acordo com esses

resultados, a Situação Extrema de Mercado 1 (S1) pode ser descrita da seguinte forma¹⁸:

- Imóveis com até 77,50* m² ou com tamanho entre 77,51 - 111 m², apresentando tipologia edílica de casa conjugada* ou edifício caixão. Possuem um nível de ventilação regular* ou ruim, além de iluminação natural ruim. A conservação interna dos produtos pertencentes a esta Situação apresenta níveis regular, ruim* ou muito ruim. Já o nível da conservação externa caracteriza-se por ser regular ou precário*. Não são íntegros historicamente, com descaracterização ou substituição* de seus estilos originais, além de manterem suas calçadas em condições regulares ou precárias*. Então, de acordo com o descrito, podem-se resumir as características mais marcantes de S1 como *imóveis de pequeno porte, com baixos níveis de conservação e ambientação internas, baixíssima qualidade externa (estrutura e calçada), além de não serem preservados historicamente, doravante referidos como **Imóveis comerciais com baixos níveis de infraestrutura e baixíssima integridade histórica.***

A Situação Extrema de Mercado 2 (S2) é formada por imóveis com as seguintes características:

- Mais de 200 m² de construção, tipologia edílica de casa geminada ou edifício pilotis*, possuidoras de ventilação natural boa* ou muito ruim, bem como níveis de iluminação natural bons ou muito ruins*. São imóveis bem ou muito bem* conservados internamente e com bom nível de conservação externa, além de preservados e com calçadas em boas condições. Essas edificações preservam seus estilos arquitetônicos originais. Em síntese, no tocante ao produto, S2 é caracterizada por: *imóveis de grande porte, com razoável qualidade de ambientação interna, bem conservados interna e externamente (estrutura e calçada), preservados e, daqui para frente, nomeados como **Imóveis empresariais com altos níveis de infraestrutura e integridade histórica.***

¹⁸ Nos casos em que uma determinada variável apresentar mais de uma categoria compondo uma Situação *k*, será indicada com (*) a categoria possuidora de maior RLFM e que, portanto, diferencia melhor as Situações Extremas.

Tabela 2 – Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da DI-1, subdimensão Produto – Centro Histórico do Recife, 2019

(continua)

Variável	Categoria		Fmg	$\lambda_{1j }$	$\lambda_{2j }$	Situações Extremas	
				k = 1	k = 2	S1	S2
Nível do Tamanho do Imóvel (m ²)	< =77,50	Pequeno	0,24	0,343	0,099	1,428	0,411
	77,51 - 111,00	Médio	0,26	0,327	0,168	1,259	0,645
	111,01 – 200	Grande	0,30	0,330	0,259	1,099	0,865
	>200,01	Muito Grande	0,20	0,000	0,474	0,000	2,372
Tipologia Edílica	Casa Geminada		0,50	0,271	0,803	0,542	1,606
	Casa Conj.		0,40	0,662	0,050	1,654	0,125
	Edifício Caixão		0,04	0,067	0,000	1,685	0,000
	Edifício Pilotis		0,06	0,000	0,148	0,000	2,470
Nível de Ventilação Natural	Muito Boa		0,00	0,000	0,000	0,000	0,000
	Boa		0,24	0,106	0,439	0,443	1,827
	Regular		0,34	0,453	0,174	1,331	0,511
	Ruim		0,22	0,279	0,134	1,266	0,607
	Muito Ruim		0,16	0,150	0,254	0,938	1,589
	Sem Resposta		0,04	0,000	0,000	0,000	0,000
Nível de Iluminação Natural	Muito Boa		0,00	0,000	0,000	0,000	0,000
	Boa		0,20	0,150	0,271	0,748	1,354
	Regular		0,26	0,263	0,255	1,012	0,980
	Ruim		0,30	0,421	0,133	1,405	0,444
	Muito Ruim		0,20	0,160	0,341	0,800	1,707
	Sem Resposta		0,04	0,000	0,000	0,000	0,000

Fonte: Elaboração Própria

Tabela 2 – Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da DI-1, subdimensão Produto – Centro Histórico do Recife, 2019

(conclusão)

Variável	Categoria	Fmg	$\lambda_{1j }$		Situações Extremas	
			k = 1	k = 2	S1	S2
Nível de Conservação Interna	Muito Boa	0,06	0,000	0,147	0,000	2,442
	Boa	0,40	0,179	0,709	0,446	1,772
	Regular	0,28	0,379	0,145	1,353	0,518
	Ruim	0,18	0,307	0,000	1,706	0,000
	Muito Ruim	0,08	0,136	0,000	1,696	0,000
Nível Conservação Externa	Bom	0,46	0,208	0,748	0,452	1,626
	Regular	0,46	0,655	0,252	1,423	0,548
	Precário	0,08	0,138	0,000	1,720	0,000
Nível de Integridade Histórica	Preservado	0,12	0,000	0,286	0,000	2,380
	Modificado	0,42	0,428	0,407	1,019	0,969
	Descaracterizado	0,18	0,310	0,145	1,722	0,805
	Substituído	0,22	0,262	0,162	1,200	0,738
	Não Identificado	0,06	0,000	0,0,00	0,000	0,000
Nível de Conservação da Calçada do Imóvel	Bom	0,36	0,000	1,000	0,000	2,778
	Regular	0,50	0,770	0,000	1,541	0,000
	Precário	0,14	0,230	0,000	1,640	0,000

Fonte: Elaboração Própria.

5.2.2 Demanda

De acordo com as características da subdimensão Demanda (Empresários Urbanos), a S1 foi qualificada por (Tabela 3):

- Inquilinos com tempo de permanência bastante variado, apresentando, desde menos de 1 ano no imóvel*, até tempos longos de inquilinato (21 anos ou mais). Afirmaram grande dificuldade para alugar o imóvel. A localização foi o

principal motivo para a escolha. Não consideraram a estrutura (imobiliária e urbana), as leis preservacionistas e a presença de ambulantes como fatores de desvalorização. Apesar disso, possuem vontade de mudar para outro imóvel, dentro da mesma área histórica. Não souberam informar se a localização histórica valoriza o imóvel. Com relação ao nível de proximidade com o proprietário, possuem um relacionamento muito distante. O canal de acesso aos imóveis é por meio de placas ou por outras formas não reveladas*. Apresentaram níveis bem diferentes de satisfação com a negociação do aluguel, mas a característica mais marcante foi a insatisfação. Com relação ao grau de satisfação com o imóvel, apresentam satisfação ou insatisfação*. Em síntese, pode-se caracterizar a demanda desta Situação como: *inquilinos com variados tempos de permanência no imóvel, mas prevalecendo contratos recentes (menos de 1 ano), com grandes dificuldades para alugar o imóvel, que o escolheram pela localização, por meio de fontes desconhecidas. Possuem vontade de mudar para outro imóvel, na mesma área e apresentam um nível geral de insatisfação, e distanciamento com o proprietário.* Daqui pra frente, este tipo de Situação será denominado de **Demanda Razoavelmente Consolidada , Insatisfeita e Muito Distante do Proprietário.**

A Situação Extrema de Mercado 2 (S2), com relação à Demanda, é descrita a partir de (Tabela 3):

- Inquilinos com tempo de permanência entre 7 e 10 anos* ou entre 11 e 20 anos. Afirmaram dificuldade muito grande* para alugar o imóvel ou não informaram nada a respeito. Preço do aluguel* e outros fatores justificaram a escolha pelo imóvel. Esse tipo de demanda não reconhece nenhum fator* que desvalorize o imóvel alugado, exceto alguns aspectos da sua estrutura física. Para acessar a disponibilidade do imóvel, utilizaram corretores independentes, além de imobiliárias* ou o proprietário do bem*. Admitem que a localização histórica valorize o imóvel. A respeito da relação com os proprietários, alegaram um nível muito próximo, bem como níveis muito grandes de satisfação com a negociação e com o imóvel. Diante do exposto, pode-se caracterizar a demanda desta Situação com os seguintes fatores mais marcantes: *inquilinos com tempo de permanência consolidado, com nível muito grande de dificuldades para alugar o imóvel, que o escolheram,*

*principalmente, por conta do preço, intermediados por corretoras imobiliárias ou diretamente pelo proprietário. Acreditam que a localização histórica valoriza o imóvel e não manifestam interesse em mudança. Possuem uma relação muito próxima com o proprietário, além de níveis muito grandes de satisfação com o imóvel e com a negociação. Doravante, este tipo de Demanda será qualificada como **Demanda Consolidada, Altamente Satisfeita e Muito Próxima ao Proprietário.***

Tabela 3 – Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da Dimensão Demanda – Centro Histórico do Recife, 2019

(continua)

Variável	Categoria	Fmg	λ_{1ji}		Situações Extremas		
			k = 1	k = 2	S1	S2	
Tempo de Permanência no imóvel	< 1	Muito Recente	0,06	0,103	0,000	1,715	0,000
	1 – 3	Recente	0,20	0,308	0,064	1,542	0,319
	4 – 6	Razoável	0,20	0,296	0,079	1,482	0,396
	7 – 10	Grande	0,20	0,000	0,321	0,000	2,290
	11- 20	Muito Grande	0,18	0,000	0,405	0,000	2,251
	21 ou mais	Consolidado	0,22	0,292	0,131	1,329	0,597
Grau de Dificuldade p/ Alugar o Imóvel	Muito Pequeno	0,40	0,434	0,353	1,084	0,882	
	Pequeno	0,24	0,214	0,276	0,891	1,148	
	Grande	0,20	0,255	0,122	1,277	0,609	
	Muito Grande	0,04	0,000	0,098	0,000	2,440	
	Sem Resposta	0,12	0,097	0,152	0,810	1,268	
Principal Fator p/ Escolha do Imóvel	Preço	0,12	0,044	0,236	0,367	1,965	
	Aspectos Físicos	0,06	0,000	0,050	0,000	0,999	
	Localização	0,38	0,570	0,350	1,500	0,920	
	Outros Fatores	0,24	0,225	0,380	0,935	1,600	
	Sem Resposta	0,20	0,000	0,000	0,000	0,000	
Principal Fator que Desvaloriza o Imóvel	Estrutura do Imóvel	0,14	0,057	0,265	0,406	1,890	
	Estrutura Urbana	0,42	0,441	0,388	1,050	0,923	
	Leis Protecionistas.	0,06	0,067	0,049	1,122	0,820	
	Comércio Informal	0,00	0,000	0,000	0,000	0,000	

	Outros Fatores	0,16	0,267	0,000	1,671	0,000
	Não Há Fator	0,10	0,000	0,249	0,000	2,493
Vontade de Mudar	Sim	0,16	0,097	0,253	0,605	0,890
p/ Fora da Área Histórica	Não	0,84	0,903	0,747	1,075	0,889

Fonte: Elaboração Própria.

Tabela 3 – Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da Dimensão Demanda – Centro Histórico do Recife, 2019

(conclusão)

Variável	Categoria	Fmg	λ_{1j}	λ_{2j}	Situações Extremas	
			k = 1	k = 2	S1	S2
Vontade de Mudar de Imóvel na mesma Área Histórica	Sim	0,24	0,320	0,005	1,332	0,208
	Não	0,76	0,680	0,950	0,895	1,250
O Imóvel é Valorizado pela sua localização Histórica	Sim	0,70	0,618	0,900	0,883	1,270
	Não	0,10	0,052	0,100	0,517	1,000
	Sem Resposta	0,20	0,330	0,000	1,652	0,000
Nível de Proximidade com o Proprietário do Imóvel	Muito Próximo	0,14	0,000	0,339	0,000	2,423
	Próximo	0,26	0,301	0,203	1,159	0,779
	Distante	0,14	0,162	0,109	1,154	0,781
	Muito Distante	0,12	0,204	0,000	1,698	0,000
	Sem Resposta	0,34	0,334	0,349	0,981	1,026
Canal de acesso ao imóvel	Placa	0,20	0,240	0,144	1,202	0,719
	Imobiliária	0,06	0,000	0,145	0,000	2,430
	Amigos/Parentes	0,46	0,471	0,442	1,023	0,960
	Corretor	0,04	0,034	0,049	0,845	1,220
	Proprietário	0,04	0,000	0,097	0,000	2,430
	Internet	0,00	0,000	0,000	0,000	0,000

	Sem Resposta	0,20	0,255	0,123	1,276	0,617
Nível de Satisfação	Muito Satisfeito	0,38	0,168	0,650	0,442	1,712
c/ a Negociação	Satisfeito	0,30	0,537	0,186	1,413	0,489
	Regularmente Sat.	0,14	0,194	0,066	1,382	0,474
	Insatisfeito	0,04	0,068	0,000	1,698	0,000
	Muito Insatisfeito	0,02	0,034	0,000	1,690	0,000
	Sem Resposta	0,04	0,000	0,000	0,000	0,000
Nível de Satisfação	Muito Satisfeito	0,30	0,132	0,518	0,440	1,727
c/ o Imóvel	Satisfeito	0,38	0,489	0,245	1,287	0,644
	Regularmente Sat.	0,24	0,243	0,237	1,012	0,988
	Insatisfeito	0,06	0,102	0,000	1,702	0,000
	Muito Insatisfeito -	0,00	0,000	0,000	0,000	0,000
	Sem Resposta	0,02	0,000	0,000	0,000	0,000

Fonte: Elaboração Própria.

5.2.3 Oferta

A respeito da caracterização da oferta, a qual representa os proprietários (famílias ou empresas) de imóveis comerciais - a Situação Extrema 1 foi delineada por (Tabela 4):

- Personalidade jurídica de pessoa física, que estipulam tempos de contrato de 1 a 2 anos ou com tempo desconhecido*. Praticam níveis de preços menores que R\$ 20,00/m² ou preços maiores que R\$ 52,00/m²*. Além disso, reajustam os preços de aluguel anualmente, mas por mecanismos não declarados. Então, com base na descrição, podem-se resumir as características mais marcantes da oferta como *sendo de pessoas físicas, que estipulam tempo curto nos contratos, praticam níveis de preços de aluguéis altos, reajustados anualmente, mas de forma desconhecida*. Daqui pra frente, a subdimensão oferta, na S1, será referenciada como **Famílias proprietárias de imóveis valorizados e *modus operandi* pouco conhecido**.

Ainda com relação à oferta, a Situação Extrema 2 foi definida por (Tabela 4):

- Proprietários formados por Empresas. Estipulam tempos de contrato de 1 a 2 anos ou de 3 a 4 anos* ou de 5 anos ou mais; possuem imóveis com preços de aluguéis nas faixas de R\$ 20 a R\$ 33,00/m² ou de R\$ 33,01 a R\$ 52,00/m²*. Os reajustes desses preços são realizados a cada 2 anos, ou a cada 3 anos* ou a cada 4 anos ou mais. Preferem realizar acordos para definir o valor dos reajustes. Isso posto, resumem-se as características mais marcantes da Oferta, na Situação Extrema 2: *empresas, que estipulam tempos de contrato longos, com reajustes a cada 3 anos, cujos valores são estabelecidos por meio de acordos com o inquilino*. Assim, a partir dessas definições, a Oferta em S2 será tomada como **Empresas proprietárias de imóveis razoavelmente valorizados e *modus operandi* conhecido**.

Tabela 4 – Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da Dimensão Oferta – Centro Histórico do Recife, 2019

Variável	Categoria		Fmg	λ_{1j}	λ_{2j}	Situações Extremas	
				k = 1	k = 2	S1	S2
Personalidade Jurídica do Proprietário	Pessoa Física		0,70	0,850	0,684	1,250	0,980
	Pessoa Jurídica		0,30	0,150	0,317	0,500	1,439
Tempo estipulado p/ a Duração do Contrato (em Anos)	< 1	Muito Curto	0,02	0,000	0,000	0,000	0,000
	1 -2	Curto	0,36	0,510	0,500	1,420	1,288
	3 -4	Longo	0,12	0,050	0,216	0,418	1,802
	>= 5	Muito Longo	0,34	0,257	0,448	0,755	1,317
	Sem Resposta	-	0,16	0,200	0,000	1,250	0,000
Nível do Preço do Aluguel (R\$/m ²)	< 20,00	Barato	0,28	0,350	0,218	1,250	0,780
	20,01 - 33,00	Médio	0,22	0,180	0,283	0,816	1,286
	33,01 - 52,00	Caro	0,28	0,115	0,499	0,410	1,781
	52,01 ou mais	Muito Caro	0,22	0,359	0,000	1,630	0,000
Periodicidade do Reajuste do Aluguel	1 ano		0,62	0,750	0,504	1,209	0,812
	2 anos		0,08	0,063	0,104	0,788	1,305
	3 anos		0,02	0,000	0,049	0,000	2,450

	>=4 anos	0,10	0,045	0,178	0,448	1,776
	Sem Resposta	0,18	0,140	0,165	0,777	0,918
Modo como reajusta	Acordo	0,18	0,000	0,435	0,000	2,415
o aluguel	Inflação	0,32	0,363	0,259	1,134	0,811
	Outras Formas	0,08	0,135	0,000	1,693	0,000
	Sem Resposta	0,42	0,502	0,306	1,200	0,728

Fonte: Elaboração Própria.

5.2.4 Logradouros

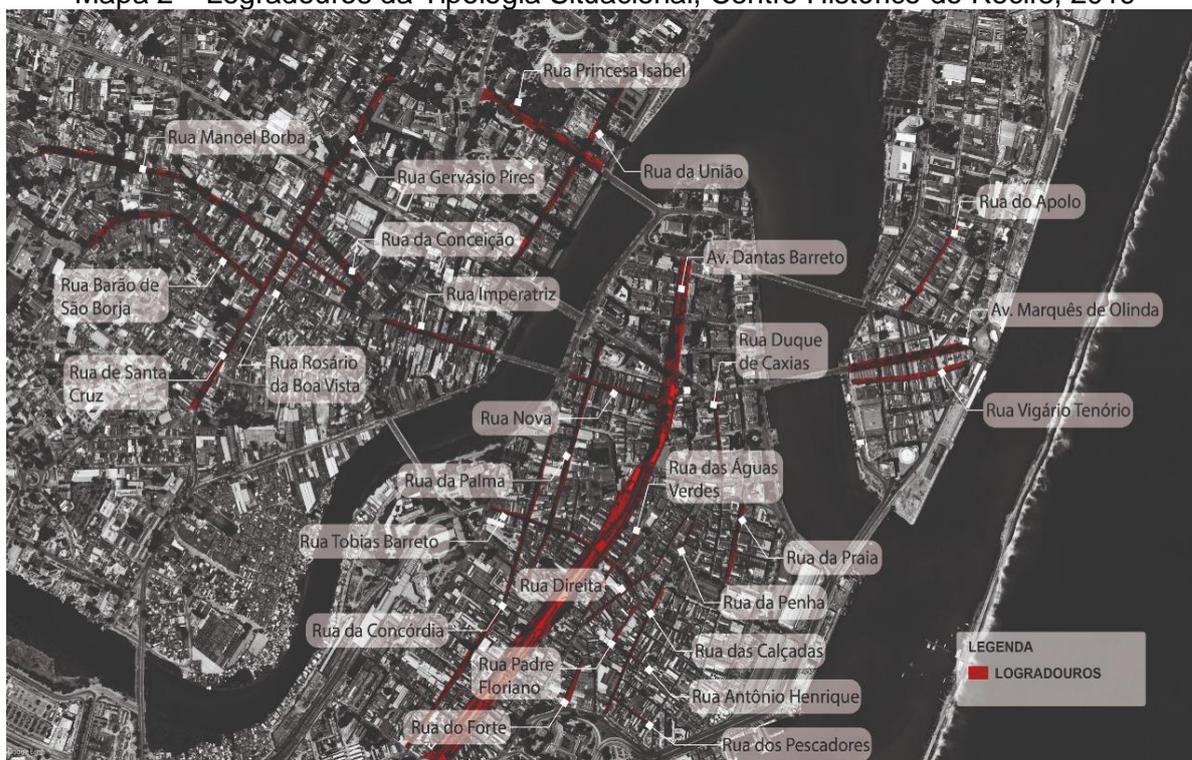
As Situações de Mercado serão completamente formadas com a inclusão das características do logradouro, nos quais os imóveis estão localizados. Talvez essa seja a etapa mais importante da construção Situacional, pois, a partir dela, serão realizadas as associações com as características do Mercado Imobiliário. Vale lembrar, preliminarmente, que as Situações já foram parcialmente definidas, em função do Produto, da Demanda e da Oferta. Em síntese, obtiveram-se as seguintes caracterizações.

Situação Extrema 1 (Mercado Imobiliário): formada por imóveis com baixo nível de infraestrutura e baixíssima integridade histórica, com demanda razoavelmente consolidada, porém insatisfeita e muito distante do proprietário. Já a oferta é composta por famílias proprietárias de imóveis valorizados e possuem seu *modus operandi* pouco conhecido.

Situação Extrema 2 (Mercado Imobiliário): constituída por imóveis com altos níveis de infraestrutura e integridade histórica. A demanda por esses bens está consolidada, altamente satisfeita e muito próxima aos proprietários. A oferta, por sua vez, é caracterizada por empresas proprietárias de imóveis, razoavelmente valorizados, e possuem *modus operandi* conhecido.

Isso posto, na análise espacial, foram investigados 33 logradouros, correspondentes às localizações dos 50 imóveis pesquisados (Mapa 2). Além dos Indicadores Espaciais, foram incluídas, na análise do logradouro, o bairro do imóvel e outra variável para identificar a motivação da demanda para a escolha da localização.

Mapa 2 – Logradouros da Tipologia Situacional, Centro Histórico do Recife, 2019



Fonte: Elaboração Própria.

Inicia-se, dessa forma, a apresentação das Situações Extremas, exibindo-se as características espaciais da Situação Extrema 1 (Tabela 5):

- Logradouros pertencentes a imóveis localizados nos bairros de Santo Antônio*, São José* e Boa Vista*. Foram escolhidos pelos empresários urbanos, pelo grande fluxo de pessoas* e por outros fatores. Apresentaram níveis fracos, moderados* ou muito fortes de concentração da oferta imobiliária. Em termos da qualidade espacial (conservação externa e integridade histórica dos imóveis), exibiram níveis precários ou muito precários*. Já com relação ao tamanho, são logradouros com 5 quadras ou menos, ou com mais de 12 quadras*. Existe um forte dinamismo histórico, em termos de compra e venda de imóveis comerciais, com valores menores que R\$ 1041,75/m², ou entre R\$ 1310,00/m² a R\$ 1777,88/m² ou valores iguais ou maiores que R\$ 1777,89*. No que diz respeito às atividades econômicas existentes, não possuem especialização ou são muito especializados*. Concentram poucas empresas ou uma quantidade muito grande*. A atividade informal é de moderada a forte*. Em síntese, as características espaciais mais marcantes dessa Situação podem ser descritas como: *logradouros de porte muito grande, correspondentes aos bairros de Santo Antônio, São José e Boa*

Vista, que atraem o estabelecimento das empresas pelo seu grande fluxo, possuem moderada concentração da propriedade imobiliária e apresentam um nível precário de qualidade espacial, em termos de conservação (imóvel e calçada) e integridade histórica. Possuem um forte dinamismo histórico de compra e venda de imóveis valorizados. Seu “espaço comercial” é muito especializado e concentra uma grande quantidade de empresas formais, além de um forte nível de atividade informal. Doravante, a S1, em termos das características de seus logradouros, será nomeada como **Espaços muito grandes, precários e que atraem as empresas devido ao grande fluxo, espalhados por todo o CHR (exceto no Bairro do Recife), com propriedade, moderadamente, concentrada de imóveis comerciais valorizados, com forte potencial empresarial e intensa presença de atividade econômica informal.**

A Situação Extrema 2 é caracterizada, especialmente, a partir de (Tabela 5):

- Logradouros localizados no Bairro do Recife. Atraem as empresas pelos seguintes motivos (em ordem de importância): benefícios fiscais*, fatores históricos, facilidade de acesso e proximidade a outros comércios e serviços. Apresentaram forte concentração da propriedade imobiliária. Possuem espaço não precário* ou fracamente precário, relativo à conservação externa e integridade dos imóveis. Os logradouros possuem de 6-8 quadras ou de 9-12*. O dinamismo histórico de transações de compra e venda foi muito forte, com relevância para imóveis entre R\$ 1041,76/m² - R\$ 1310,42/m². O espaço comercial concentra logradouros pouco especializados* ou especializados, de porte empresarial médio ou grande*, e com níveis de atividade informal inexistente* ou fraco. Isso posto, com base nas características mais significativas, pode-se caracterizar esse espaço como: logradouros de grande porte, situados no Bairro do Recife, que atraem empresas devido a benefícios fiscais relacionados ao local, possuem forte concentração da propriedade imobiliária. Apresentaram o espaço preservado, em termos de conservação e integridade histórica. O dinamismo imobiliário histórico é forte e com imóveis razoavelmente valorizados. O espaço comercial é pouco especializado, de grande porte empresarial e não apresenta indícios de atividade informal. Então, descreve-se a S2 como: **Espaços grandes, de boa qualidade e que atraem as empresas por conta de benefícios fiscais, localizados,**

majoritariamente, no Bairro do Recife, com propriedade, fortemente, concentrada de imóveis comerciais, razoavelmente valorizados, com frágil potencial empresarial e sem a presença de atividade econômica informal.

Tabela 5 – Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da Dimensão Espacial – Centro Histórico do Recife, 2019

(continua)

Variável	Categoria	Fmg	$\lambda_{1j }$	$\lambda_{2j }$	Situações Extremas	
			k = 1	k = 2	S1	S2
Bairro no qual o imóvel está localizado	Bairro do Recife	0,22	0,000	0,725	0,000	3,295
	Santo Antônio	0,24	0,285	0,133	1,200*	0,556
	São José	0,26	0,310	0,000	1,200*	0,000
	Boa Vista	0,28	0,335	0,142	1,200*	0,506
Fator Principal p/ escolha do Logradouro	Grande Fluxo	0,42	0,531	0,167	1,264	0,398
	Facilidade de Acesso	0,04	0,000	0,099	0,000	2,483
	Proximidade a outros Comércios e Serviços	0,36	0,389	0,483	1,081	1,343
	Benefícios Fiscais	0,08	0,000	0,281	0,000	2,513
	Preço	0,00	0,000	0,000	0,000	0,000
	Fator Histórico do Local	0,02	0,000	0,049	0,000	2,470
	Outros Fatores	0,06	0,075	0,000	1,250	0,000
	Sem Resposta	0,02	0,000	0,000	0,000	0,000
Indicador de Concentração da Propriedade Imobiliária (IEPI)	<= 2,34 Fraco	0,26	0,335	0,069	1,200	0,264
	2,35 - 2,57 Moderado	0,28	0,386	0,196	1,485	0,700
	2,58 - 3,57 Forte	0,24	0,000	0,604	0,000	2,518
	>= 3,58 Muito Forte	0,22	0,279	0,131	1,267	0,595
Indicador de Precariedade Espacial (IPE)	<= 0,57 Não - Precário	0,24	0,104	0,458	0,431	1,909
	0,58 - 0,91 Fraca. Precário	0,28	0,183	0,436	0,654	1,556
	0,92 - 1,05 Precário	0,26	0,354	0,106	1,363	0,409
	>= 1,06 Muito Precário	0,22	0,359	0,000	1,632	0,000

Indicador do Porte do Logradouro (IPL) (em qtd de Quadras)	<=5 Pequeno	0,30	0,407	0,095	1,357	0,317
	6 - 8 Médio	0,18	0,109	0,302	0,607	1,678
	9- 12 Grande	0,26	0,080	0,603	0,306	2,319
	>=13 Muito Grande	0,28	0,404	0,000	1,554	0,000

Fonte: Elaboração Própria.

(*) Os valores reais da RLFM para os bairros de Santo Antônio, São José e Boa Vista foram 1,187, 1,192 e 1,196, respectivamente. Devido à proximidade dos valores e por questões de interpretabilidade, todos os valores foram arredondados para 1,200, permitindo, assim, a definição desses bairros, em S1.

Tabela 5 – Frequências Marginais, Probabilidades Estimadas e Fatores Delineadores das Situações Extremas, segundo as variáveis da dimensão espacial – Centro Histórico do Recife, 2019

(conclusão)

Variável	Categoria	Fmg	λ_{ij}		Situações Extremas	
			k = 1	k = 2	S1	S2
Indicador Espacial de Transações Imobiliárias (IETI)	<= 1,10 Fraco	0,28	0,312	0,242	1,114	0,865
	1,11 - 1,60 Moderado	0,24	0,252	0,226	1,050	0,942
	1,61 - 3,13 Forte	0,24	0,428	0,000	1,782	0,000
	>=3,14 Muito Forte	0,24	0,009	0,532	0,036	2,216
Indicador do Valor Financeiro do Logradouro (IVFL)	< R\$ 1041,75	0,20	0,247	0,138	1,235	0,691
	R\$ 1041,76 - R\$ 1310,42	0,28	0,000	0,647	0,000	2,312
	R\$ 1310,42 - R\$ 1777,88	0,34	0,441	0,215	1,296	0,631
	>= R\$ 1777,89	0,18	0,313	0,000	1,736	0,000
Indicador da Especialização Empresarial do Logradouro (IEEL, em %)	<16,50 Sem Especializ.	0,16	0,281	0,000	1,755	0,000
	16,51 - 29 Pouco Especializ.	0,08	0,032	0,140	0,403	1,849
	29 - 50 Especializado	0,50	0,218	0,852	0,437	1,704
	>=50,1 Muito Especializ.	0,26	0,469	0,000	1,802	0,000
Indicador Relativo do Porte Empresarial do Logradouro (IRPEL, em %)	< =3,8 Pequeno	0,24	0,309	0,137	1,286	0,573
	3,81 - 6,10 Médio	0,26	0,215	0,328	0,826	1,262
	6,11 - 13,8 Grande	0,26	0,202	0,347	0,776	1,334
	> = 13,81 Muito Grande	0,24	0,275	0,188	1,245	0,781
Indicador Espacial	Inexistente	0,24	0,104	0,458	0,431	1,909

da Informalidade	Fraco	0,28	0,183	0,436	0,654	1,556
Comercial (IEIC)	Moderado	0,26	0,354	0,106	1,363	0,409
	Forte	0,22	0,359	0,000	1,632	0,000

Fonte: Elaboração Própria.

5.3 ESPAÇO E MERCADO IMOBILIÁRIO DO CHR: DECIFRANDO CONEXÕES

As Situações Extremas de Mercado, apresentadas na Seção anterior, permitiram a caracterização dos aspectos mercadológicos e socioespaciais dos imóveis pertencentes, exclusivamente, a S1 e S2. Em termos do *GoM*, significa possuírem $g_{ik} = 1$ para determinada Situação e 0 para outra. São, por isso, denominados Imóveis Tipos Puros. Esses bens representaram 56% da amostra pesquisada, distribuídos de maneira igual em cada Situação Extrema.

Diante do exposto, o Quadro 2 reúne as características mais marcantes dos Imóveis Puros, no que diz respeito ao mercado e ao espaço. Percebem-se, nitidamente, duas Situações Opostas, tanto em termos mercadológicos, quanto socioespaciais. Notou-se a correspondência entre as qualidades físicas dos imóveis e os níveis de conservação e integridade histórica dos respectivos logradouros, em ambas as Situações. Com isso, infere-se uma relativa homogeneidade de postura dos agentes, no tocante à conservação dos bens e manutenção de suas características. Esse comportamento encontra respaldo teórico no modelo deduzido para as Situações de Mercado, por meio do qual os agentes ajem de acordo com a Situação na qual estão expostos (*Homus Situs*). Essa interpretação está baseada na Teoria dos Sítios Simbólicos de Pertencimento (ZAOUAL, 2010):

Com efeito, tudo se passa como se o sítio fosse uma entidade imaterial, portanto invisível à primeira vista. O sítio é perceptível somente através dos rastros, frequentemente fugidios, que ele deixa no mundo visível, aquele dos comportamentos dos seus partidários e em tudo o que os cerca e faz sua vida quotidiana, da cultura à arquitetura, passando pela economia de sua organização social. Em outros termos, os comportamentos dos indivíduos estão permanentemente em interação com o campo invisível que é o sítio. É ele quem os estabiliza no caos da ordem social (ZAOUAL, 2010, p. 24).

Quadro 2 – Tipos de Situações Extremas de Mercado, Centro Histórico do Recife, 2019

SITUAÇÃO EXTREMA 1	SITUAÇÃO EXTREMA 2
PRODUTO	
Imóveis com baixo nível de infraestrutura e baixíssima integridade histórica.	Imóveis com altos níveis de infraestrutura e integridade histórica.
DEMANDA	
Razoavelmente Consolidada, porém insatisfeita e muito distante do proprietário.	Consolidada, satisfeita e muito próxima ao proprietário.
OFERTA	
Famílias proprietárias de imóveis valorizados e com <i>modus operandi</i> pouco conhecido .	Empresas proprietárias de imóveis, razoavelmente valorizados, e possuem <i>modus operandi</i> conhecido .
ESPAÇO	
Logradouros muito grandes, precários e que atraem as empresas pelo grande fluxo , espalhados pelos bairros de Santo Antônio, São José e Boa Vista , com propriedade, moderadamente , concentrada de imóveis comerciais valorizados , com forte potencial empresarial e intensa presença de atividade econômica informal.	Logradouros grandes e de boa qualidade que atraem as empresas devido a benefícios fiscais , localizados, majoritariamente, no Bairro do Recife , com propriedade, fortemente , concentrada de imóveis comerciais razoavelmente valorizados, com frágil potencial empresarial e sem a presença de atividade econômica informal.

Fonte: Elaboração Própria

De fato, na Situação de Mercado, a percepção dos “sítios”, (re)calcada na materialidade dos “rastros” dos agentes do Mercado, se fez presente nas suas posturas mercadológicas. Decisões individuais, tais como: “Zelar o imóvel ou degradá-lo?”, “Respeitar a lei protecionista ou corromper o bem imobiliário?” “escolher uma localização histórica ou não histórica?”, dentre outras, são coletivizadas, na medida em que as ações de cada proprietário/inquilino pautaram-se pela postura efetivada pelos agentes semelhantes, a qual repercute nas características do espaço no qual o imóvel faz parte. Por conta disso, ao nível da

estrutura espacial do logradouro (mais íntima ao imóvel e às decisões dos agentes), constatou-se uma relativa homogeneidade interna.

Assim, questões de natureza espacial pareceram relevantes no desenho da Tipologia, traduzindo as posturas e características individuais dos agentes. Nessa esteira, a subdimensão Oferta, apresentou naturezas jurídicas de propriedades diferentes nas Situações (S1 caracterizada por famílias e S2, por empresas) e diferentes níveis de conhecimento acerca do *modus operandi* de cada uma (S1 pouco conhecido e S2 conhecido). Isso evidencia que a postura situacional não depende da qualificação do proprietário (família ou empresa), nem de suas regras individuais de práticas de mercado (tempo de contrato, periodicidade e formas do reajuste). Ela é inerente à característica do espaço, no qual o imóvel está inserido.

No tocante à Demanda, níveis altos de insatisfação (com a negociação e com o imóvel) estiveram relacionados aos produtos/logradouros com baixa qualidade. Possivelmente por conta disso, S1 (definida por imóveis e espaços de baixa qualidade) apresentou uma demanda insatisfeita, e com vontade de mudar de imóvel; enquanto S2 (formada por imóveis e espaços de boa qualidade) apresentou níveis maiores de satisfação, não possuindo vontade de mudar de imóvel. Chama atenção, ainda, a relação entre os diferentes níveis de proximidade relacional da demanda com a oferta e a qualidade do imóvel/espaço. Assim, contextos de insatisfação e de baixa qualidade imobiliária/espacial estiveram associados a níveis maiores de distanciamento com o proprietário (S1), enquanto que níveis maiores de satisfação e de boa qualidade do imóvel/espaço foram associados aos níveis maiores de estreitamento com o proprietário.

Ainda com relação à Demanda, foi investigado se o empresário urbano possuía vontade de mudança para outra área comercial não histórica. A uniformidade de recusa à mudança foi tão alta ($F_{mg} = 0,84$), ao ponto de não ser capaz de diferenciar as Situações. Então, a qualidade física do bem e do espaço parecem não suficientes para explicar a decisão racional da demanda em estabelecer suas atividades econômicas no CHR. Corroborando esse fato, observou-se que, em S1, a demanda escolheu sua localização, principalmente, pelo grande fluxo de pedestres existente. Já em S2, os benefícios fiscais, relacionados à localização, foram mais relevantes para escolha dos imóveis pelas empresas.

Com relação ao preço, as Situações não confirmaram uma relação direta entre qualificação edílica (melhores níveis gerais de conservação e integridade) e o

nível médio de preço dos imóveis. A Situação 1, apesar de ser caracterizada por espaços precários e mal conservados, apresentou, notadamente, a presença de imóveis puros mais valorizados, em detrimento da Situação 2. Uma possível justificativa desse quadro é a suplantação dos aspectos empresariais do logradouro, em detrimento da infraestrutura imobiliária e espacial, na composição do Preço Situacional. Introduce-se, então, o conceito de “utilidade empresarial do espaço”, incorporado ao Preço Situacional do imóvel, o qual não reflete em fachadas bem conservadas ou em elementos arquitetônicos históricos preservados.

Nessa linha de raciocínio, a utilidade empresarial do espaço é explicada, nas Situações, pelas características do “espaço empresarial” do CHR. Desta forma, S1, apesar da precariedade imobiliária e espacial, apresentou um forte potencial empresarial, marcado por logradouros com bons indicadores relacionados ao porte empresarial e ao nível de especialização das atividades econômicas existentes. Essa especialização (empresas com atividades semelhantes em um mesmo espaço) cria externalidade positiva para cada empresa, na medida em que a aglomeração de empresarial tende a atrair mais consumidores, devido à maior oferta de produtos semelhantes, em uma mesma microlocalização. Isso repercute, naturalmente, em níveis maiores de vendas, por parte das empresas, e maior concorrência por esses imóveis/logradouros, tal como foi deduzido no modelo teórico de funcionamento das Situações.

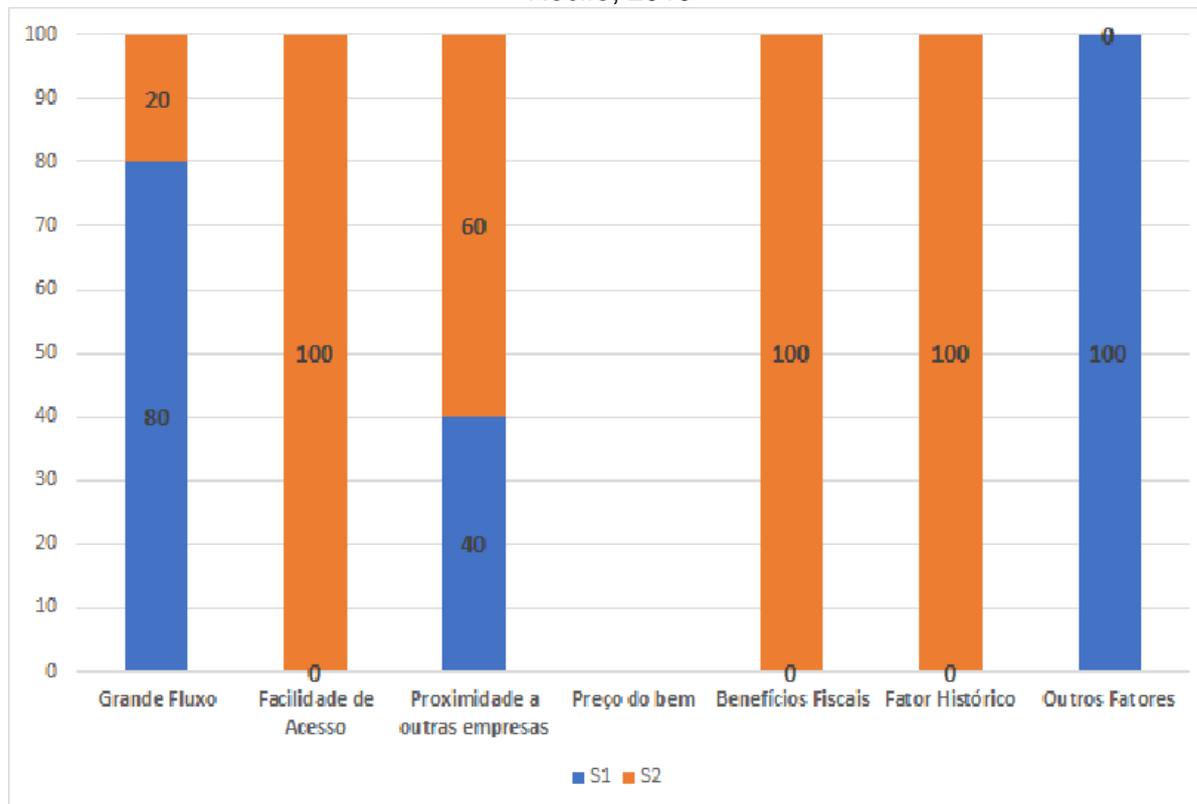
Por um lado, esses fatos em conjunto (dinamismo empresarial dos espaços e concorrência entre os empresários urbanos pelos respectivos imóveis), teoricamente, tendem a pressionar os proprietários a estabelecerem níveis de preços maiores para os aluguéis. Por outro, a demanda é propensa ao aceite dessa condição, ainda que a estrutura física do imóvel e do espaço não esteja conectada ao preço situacional estabelecido. Isso ocorre devido à irreprodutibilidade do espaço empresarial da Situação, a qual é potencializada por políticas sociais que aumentam o poder de compra do mercado consumidor dessas empresas, conforme razões explicadas no modelo teórico apresentado. A partir daí, na expectativa de obtenção de lucros maiores (extraordinários) os empresários urbanos aceitam o alto preço situacional imposto pelo rentista da Situação.

Já S2 teve seu espaço empresarial caracterizado como de **frágil** potencial. Tenta-se uma explicação com base, especialmente, no principal fator utilizado pela demanda para escolher os logradouros pertencentes a essa Situação: benefícios

fiscais. Isso significa, em apertada síntese, que para determinadas atividades econômicas (Tecnologia da Informação e Economia Criativa) se instalarem nesses logradouros, o poder público concedeu alguns atrativos fiscais. Esse tema será aprofundado adiante, na Seção sobre as Políticas Intervencionistas, mas adianta-se que essa demanda foi, artificialmente, gerada, por conta de legislações atraentes. Estima-se que a atratividade dos logradouros durará, enquanto os benefícios permanecerem. Findado esse suporte artificial, entende-se que as empresas poderão buscar outros lugares para instalarem seus negócios, com imóveis possuidores de infraestrutura mais moderna e, possivelmente, de forma edilícia diferente dos imóveis puros de S2 (casa geminada e edifício pilotis). Daí, a fragilidade assumida para o potencial empresarial de S2.

Importante frisar na discussão que os fatos narrados não significam relação *stricto sensus*, entre os benefícios fiscais e a escolha desses logradouros, mas, sim, que essa característica diferencia os imóveis exclusivos dessa Situação dos demais imóveis. Prosseguindo, o Gráfico 2 mostra que, dentre os empresários urbanos optantes pelos benefícios fiscais como principal fator de atração, 100% são inquilinos pertencentes à S2. Ademais, outros fatores também caracterizaram expressivamente S2, exceto o fator “grande fluxo”, pois correspondeu a 20%, enquanto que, em S1, esse percentual foi de 80%. Chamou atenção ainda o fator “preço do bem” não ter sido escolhido por nenhum inquilino dos imóveis puros, em ambas as Situações. Isso pode indicar uma relativa (mas não absoluta) importância das questões locacionais, e não de preços, na tomada de decisão da demanda, em consonância com as ideias de Jaramillo (2009), as quais foram apresentadas no Capítulo 2.

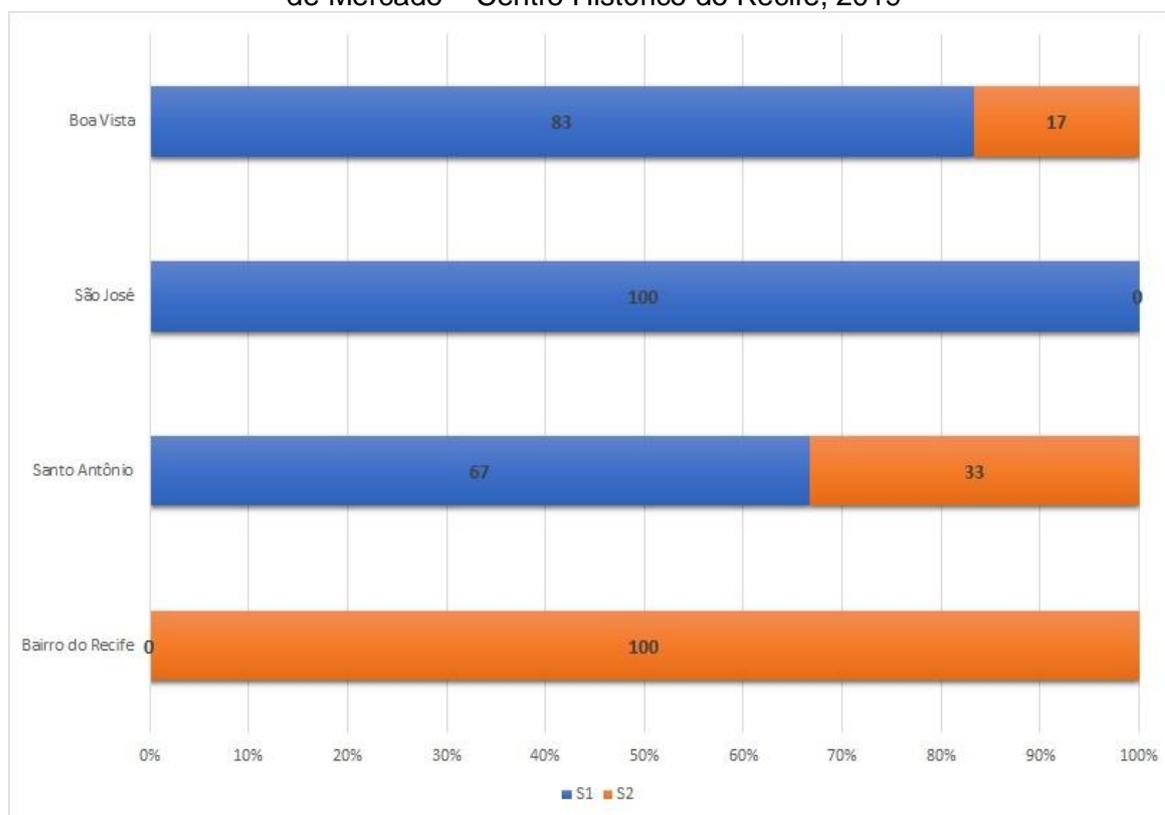
Gráfico 2 – Distribuição percentual dos fatores principais para escolha do logradouro pelo empresário urbano, segundo as Situações Extremas de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019



Fonte: Elaboração Própria.

Outra importante discussão relaciona-se à distribuição dos bairros, em cada Situação Extrema. Conforme exposto em debate inicial, argumentou-se sobre a classificação inicial dos mercados, com base nos bairros históricos (LACERDA; ANJOS, 2014). Obtemperou-se o nível forte de agregação trazido por essa abordagem. Pois bem. A Tipologia projetou Situações, as quais foram além das fronteiras bairristas, identificando, em um mesmo bairro, imóveis puros pertencentes a diferentes Situações Extremas (Gráfico 3). Nesse contexto, dentre os bens puros localizados em Santo Antônio, 67% foram classificados na Situação Extrema 1 e 33% na Situação Extrema 2. Com relação aos imóveis inseridos na Boa Vista, 83% possuíram pertinência total à S1 e 17% à S2. Não obstante, chamou atenção que os imóveis puros localizados em São José e no Bairro do Recife foram exclusivos à S1 e S2, respectivamente.

Gráfico 3 – Distribuição da localização dos imóveis puros, segundo as Situações Extremas de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019



Fonte: Elaboração Própria.

5.4 SITUAÇÕES DIFUSAS DE MERCADO

É importante frisar que as Situações Extremas narradas representaram apenas 56% dos imóveis pesquisados. Esses imóveis estão inseridos na lógica clássica de pertencimento, sendo classificados, unicamente, em uma Situação Extrema¹⁹. Todavia, conforme exposto, o funcionamento do *GoM* baseia-se em lógica difusa, permitindo, com isso, a identificação de imóveis pertencentes a mais de uma Situação, ao mesmo tempo. São as Situações Difusas de Mercado, as quais irão, de fato, formar a Tipologia Situacional construída para o MICHHR.

A definição das Situações Difusas foi realizada pelos valores dos ECI (g_{ik}), os quais representam a heterogeneidade do MICHHR ao nível do imóvel, permitindo o agrupamento dos bens imobiliários os quais não estiveram integralmente inseridos em algumas das Situações Extremas. As Situações Mistas (SM), portanto, nada mais são do que conjuntos de imóveis não puros ponderados pelos seus respectivos

¹⁹ No *GoM*, os imóveis puros servem, em termos operacionais, para a definição das características situacionais.

valores ECI, os quais mensuram os graus de aproximação desses imóveis a cada Situação Extrema.

As Situações Difusas foram construídas a partir de expressões booleanas (ou algoritmos) estabelecidas das regras de agrupamento para os bens não puros. Segundo Guedes et al. (2016), não há uma regra fixa para essas expressões, existindo várias propostas na literatura empírica do *GoM*. Nesta Tese, escolheram-se os critérios utilizados por Sawyer et al. (2000), devido a sua prevalência na maior parte dos trabalhos com o *GoM*. Então, definiu-se a Tipologia Situacional do MICHR a partir de 4 Tipos de Situações, descritas como:

a) Situação Predominante 1 (SP1):

Se $\{g_{i1} \geq 0,75\}$, o imóvel tem pelo menos 75% das características da Situação Extrema 1.

b) Situação Mista, com predominância da Situação Extrema 1 (SM 1>2)

Se $\{0,5 \leq g_{i1} < 0,75\} \cap \{0,25 \leq g_{i2} < 0,5\}$, o imóvel possui características de ambas as Situações Extremas, mas com predominância de S1.

c) Situação Predominante 2 (SP2):

Se $\{g_{i2} \geq 0,75\}$, o imóvel tem pelo menos 75% das características da Situação Extrema 2.

d) Situação Mista, com predominância da Situação Extrema 2 (SM 2>1)

Se $\{0,5 \leq g_{i2} < 0,75\} \cap \{0,25 \leq g_{i1} < 0,5\}$, o imóvel possui características de ambas as Situações Extremas, mas com predominância de S2.

A Tabela 6 apresenta as frequências absolutas e percentuais das Situações encontradas. Nesse sentido, o Tipo de Situação mais frequente foi SP1, a qual concentrou quase 50% dos imóveis pesquisados (24, em termos absolutos). Em seguida, a Situação mais frequente foi SP2, representando 28% dos imóveis. A SM 1>2 reuniu 16% dos imóveis e a SM 2>1 foi a menos prevalente, correspondendo a 8%.

Tabela 6 – Distribuição (absoluta e percentual) dos imóveis comerciais, segundo os Tipos de Situações de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019

TIPOLOGIA SITUACIONAL	FREQUÊNCIAS	
	Absoluta	Percentual
SP1	24	48

SM (1>2)	8	16
Subtotal	32	64
SP2	14	28
SM (2>1)	4	8
Subtotal	18	36
Total	50	100

Fonte: Elaboração Própria.

Nessa esfera, identificou-se no MICHR uma Tipologia Situacional composta por dois Tipos Predominantes de Situação (SP1 e SP2), notadamente, de conotação hierárquica, somados a dois Tipos Mistos, derivados de combinações das características de SP1 e SP2. Então, a partir disso, aprofunda-se, na última Seção, a repercussão dos diferentes tipos de decisões estatais (políticas urbanas e sociais) sobre a caracterização das diversas Situações apresentadas para o MICHR.

5.5 REFLEXOS DAS AÇÕES ESTATAIS SOBRE AS SITUAÇÕES DE MERCADO

O modelo dedutivo da Situação de Mercado (Capítulo 3) apontou, em seu “circuito externo”, as decisões do poder público sobre o funcionamento do mercado imobiliário empresarial, subdivididas em políticas urbanas (infraestrutura local) e políticas sociais (geradoras de poder de compra para o mercado consumidor da maior parte dos estabelecimentos empresariais dos centros). Assim, o aprofundamento do estudo da Tipologia Situacional, a partir de suas Situações Difusas, trouxe à tona importantes subsídios para entender o impacto dessas decisões no funcionamento do MICHR.

No tocante às políticas urbanas, em apontamentos iniciais, mostrou-se a redescoberta dos centros históricos, por parte do poder público, a partir dos anos de 1990, no contexto das políticas do *city marketing*. O CHR também se inseriu nesse processo, a partir de 1993, por meio de diversos projetos intervencionistas, das mais variadas formas e objetivos, conforme discussão anterior. Todavia, chamou atenção a falta de uniformidade desses projetos nas áreas históricas do Centro do Recife.

Privilegiou-se, notadamente, a região sul do Bairro do Recife e partes isoladas de Santo Antônio, em detrimento da (quase) totalidade dos bairros de São José e da Boa Vista.

No Bairro do Recife, o principal projeto implementado foi o Porto Digital (PD), iniciado nos anos 2000 e ainda em funcionamento. Ao longo do tempo, conforme mencionado, esse Projeto teve como objetivo atrair empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) e Economia Criativa (a partir de 2010). A legislação municipal criadora do PD, bem como as respectivas alterações legais posteriores, trouxe, em essência, o estímulo às atividades empresariais de TIC e EC, por meio de incentivos fiscais, via desconto de 60% no Imposto Sobre Serviços (ISS) (competência municipal) para as empresas que escolhessem se instalar no Bairro do Recife. Essas isenções fiscais, além de figurarem como uma vantagem comparativa dessas empresas em seus mercados de atuação, interferem no funcionamento do MICHR, como observado por Albuquerque e Lacerda (2017):

[...] o poder público, ao estimular as empresas de TIC – e mais recentemente de EC – a se instalarem no Bairro do Recife, está deixando de fora empresas que se dedicam a outras atividades, muito embora não proíba a sua instalação nesse Bairro. Acresce-se que a ampliação, a partir de 2013, do perímetro territorial da renúncia de parte da arrecadação do ISS – para além da ilha – tem significado uma concorrência desleal em relação às atividades comerciais e de serviço que ali funcionam. [...] Evidentemente, o benefício fiscal de ISS, ao atrair empresas de TIC para o Bairro do Recife, **representou uma pressão sobre o seu estoque imobiliário, o que se refletiu nos preços dos bens imobiliários e**, como desdobramento, impulsionou o Núcleo [de gestão do Porto Digital] a demandar da Prefeitura do Recife a ampliação do perímetro de incentivo (ALBUQUERQUE; LACERDA, 2017, p. 7, 12, grifo nosso).

No caso do bairro de Santo Antônio, observou-se, a partir de 2007, a revitalização de imóveis históricos, notadamente na principal Avenida do Bairro, para a instalação de atividades de ensino técnico e superior (incentivadas por políticas educacionais do governo federal), dotando parte desse bairro de uma função educacional. Segundo Lacerda (2018):

As políticas públicas nacionais direcionadas à educação superior – em implantação por meio do Programa Universidade para Todos (ProUni, bolsas de estudo para alunos carentes, instituído em 2004), do Fundo de Financiamento Estudantil (Fies, criado em 1999, aumento da demanda por vagas nas universidades) e do Programa de Melhoria do Ensino das Instituições de Educação Superior (IES, criado em 2009 e destinado a obras civis e equipamentos)– têm tido, também, implicações no chr, notadamente no Bairro de Santo Antônio. Este bairro, à conta da oferta de imóveis com

preços relativamente baixos (rent gap), em decorrência dos respectivos estados de conservação e do fato de estarem situados no coração da metrópole recifense, foi descoberto pelo setor privado de educação superior (LACERDA, 2018, p. 99).

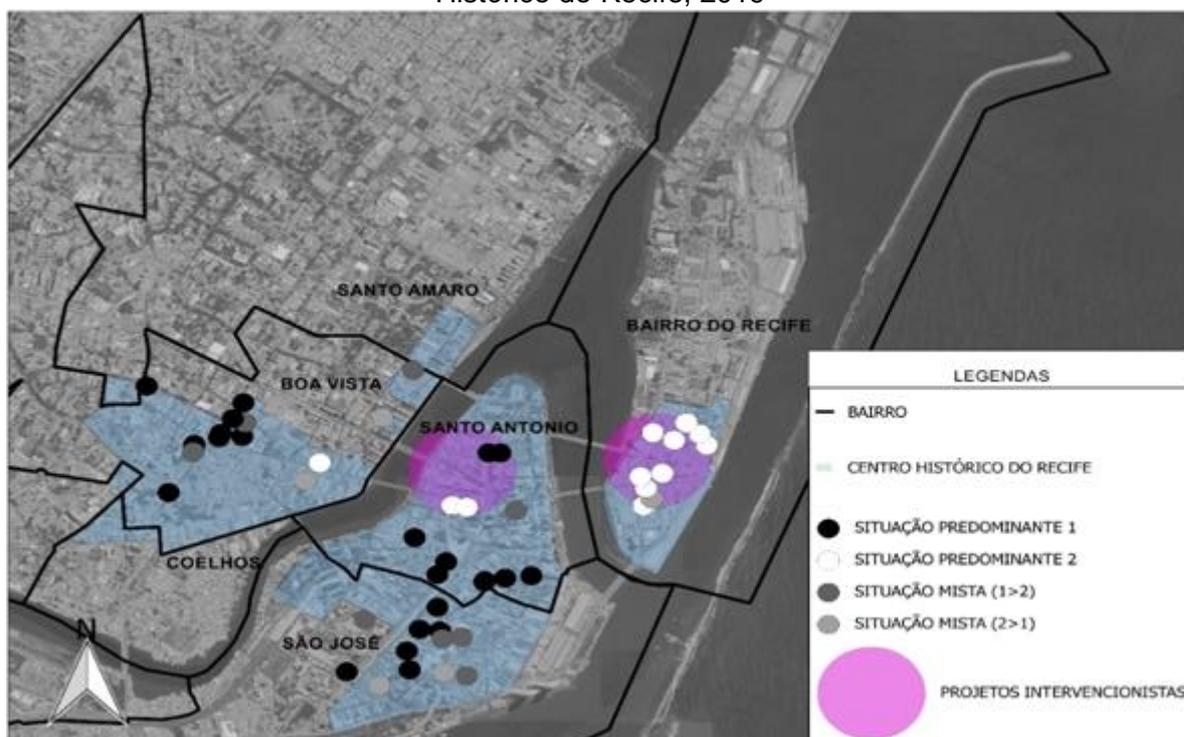
Similar às ações implementadas no Bairro do Recife, houve também incentivos fiscais para os imóveis que abrigassem as atividades educacionais. Ainda, a escolha do bairro por esses empresários justificou-se, em especial, pela sua forte centralidade, pela favorável tipologia edílica dos imóveis (prédios com elevado número de pavimentos) e pelos atrativos preços dos imóveis, os quais precisavam de grandes reformas, devido ao estado de degradação em que se encontravam.

No contexto das Situações de Mercado, é notória a existência no Bairro do Recife (área com intervenções mais relevantes no CHR) um padrão relativamente homogêneo de mercado revelado a partir das características da Situação Extrema 2, tanto em nível Predominante (SP2), como em nível misto - SM ($2 > 1$). Já em Santo Antônio (bairro que recebeu intervenções pontuais), a maior parte dos imóveis aderiu à SP1 (condições precárias dos imóveis e do espaço, mas com forte potencial empresarial). Já nos bairros de São José e Boa Vista (desprestigiados do ponto de vista das políticas intervencionistas) as Situações apresentaram um comportamento mais diversificado, reunindo um quantitativo maior de Situações Mistas; mas em ambos, a concentração na SP1 foi maior. A localização das Situações de Mercado, perante os bairros históricos está ilustrada no Mapa 3. Escolheram-se cores primárias e opostas (preto e branco) para representar as Situações Predominantes 1 e 2 e o cinza, em tons escuro e claro, para indicar as SM ($1 > 2$) e SM ($2 > 1$), em respectivo. Por fim, o referido Mapa destacou as principais áreas do CHR receptoras de projetos intervencionistas, a partir dos anos 2000.

Albuquerque e Lacerda (2017, p. 12) afirmam ser “inegável que as normas de indução do novo nicho econômico de TIC na Cidade do Recife refletiram no processo de revitalização do Bairro do Recife”. De fato, com relação à qualidade espacial dos logradouros, a Situação de Mercado no referido Bairro identificou boa qualidade espacial. Infere-se relação com as intervenções realizadas no Bairro, via iniciativas relacionadas ao Porto Digital, as quais possuíam preocupação com a conservação e integridade histórica dos imóveis utilizados para as atividades relacionadas ao Porto.

Esse Projeto **visa, além da atração de empresas de TIC, a revitalização do Bairro**. Os idealizadores apostaram que os novos empreendimentos ocupariam os espaços construídos vacantes, pois promoveriam reformas nas edificações. Foi o que aconteceu e continua a acontecer [...] **capitaneia o processo de recuperação de bens imobiliários patrimoniais abandonados**, atendendo, em princípio, a interesses públicos (geração de emprego e renda, desenvolvimento tecnológico e revitalização do patrimônio histórico) (ALBUQUERQUE; LACERDA, 2017, p. 5, grifo nosso).

Mapa 3 – Distribuição das Situações de Mercado, segundo os bairros históricos – Centro Histórico do Recife, 2019



Fonte: Elaboração Própria.

Ainda com relação ao Bairro do Recife, é interessante aprofundar algumas características do único imóvel do bairro classificado em uma Situação Mista de Mercado - SM (2>1). Dessa forma, o referido bem está situado na Rua Mariz e Barros, a qual concentra quase metade de suas atividades (43%) no ramo de Bares, Restaurantes e Similares, segundo dados do Cadastro Mercantil. Isso pode explicar a pior qualidade espacial observada no logradouro, haja vista não possuir um número expressivo de atividades econômicas relacionadas ao PD e, por isso, seus imóveis não passaram por processos “patrocinados” de revitalização. Sem os atrativos do PD, o referido logradouro permanece na lógica da degradação e do relativo abandono. Soma-se a isso a inexpressividade do espaço empresarial do

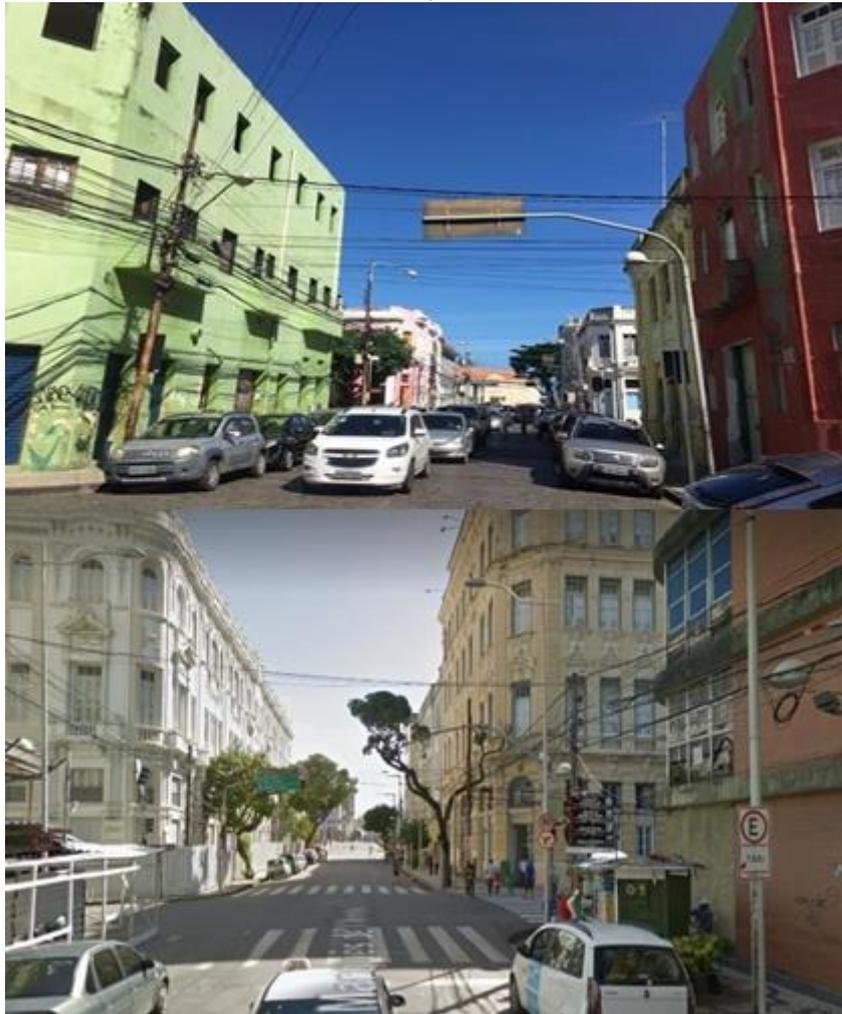
logradouro, na medida em que concentra apenas 2% dos estabelecimentos empresariais do bairro.

Completando a análise, a Rua Mariz e Barros apresentou um dos piores valores do Bairro para o Indicador de Precariedade Espacial (IPE): 0,75. Apesar de esse valor ser classificado como “fracamente precário”, está bem além do IPE da Avenida Marquês de Olinda, o qual foi logradouro de melhor qualidade espacial do referido bairro e de todos os 33 logradouros investigados (IPE = 0,17). A Figura 12 exhibe os referidos logradouros, ilustrando as diferenças relatadas pelo IPE, apesar de ambos estarem localizados no mesmo bairro.

Aprofundando a análise da qualidade espacial para todo o CHR, o Mapa 4 apresenta os logradouros investigados, segundo os valores obtidos para o IPE e as Situações de Mercado. Dessa forma, percebe-se a concentração de valores menores que 0,57 ou entre 0,58 e 0,91 para aqueles localizados no Bairro do Recife, caracterizando-os como não precários ou fracamente precários, respectivamente. Ainda com relação à qualidade espacial do CHR, os piores logradouros ($IEP \geq 1,06$) estiveram concentrados nos bairros de Santo Antônio e São José, sendo classificados com nível muito precário. São imóveis majoritariamente e parcialmente relacionados à SP1. Vale destacar, a título de exceção, os Indicadores de Precariedade Espacial da Rua Nova, bairro de Santo Antônio, a qual apresentou valores próximos aos da Av. Marquês de Olinda: IPE = 0,19.

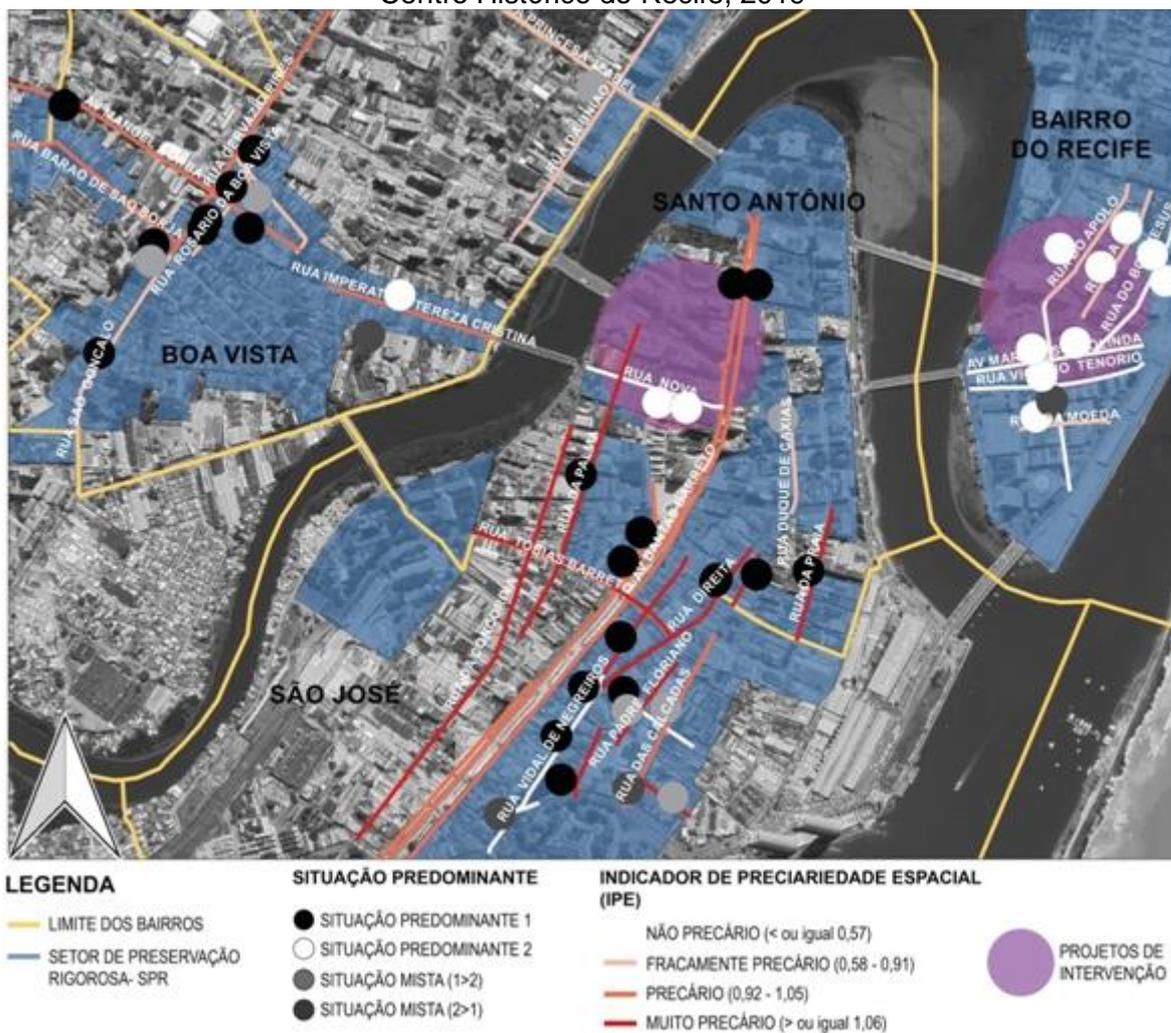
Frisa-se, ainda, que o referido logradouro pertence à SP2, a qual é fortemente marcada por imóveis localizados nos logradouros do bairro do Recife e, portanto, de melhor qualidade espacial e imobiliária. Por fim, o bairro da Boa Vista apresentou, notadamente, IEP entre 0,92 e 1,05, permitindo classificar seus logradouros por níveis precários. Importante comentar que, no caso de Santo Antônio, apesar de ter sido alvo de projetos intervencionistas, estima-se influência insuficiente dessas intervenções sobre os níveis de qualidade, tanto dos imóveis, como do espaço. Isso ocorreu, possivelmente, pelo caráter pontual dessas intervenções, as quais foram bem restritas, em relação à totalidade do bairro.

Figura 12 – Rua Mariz e Barros (acima) e Avenida Marquês de Olinda (abaixo), Bairro do Recife, 2019



Fonte: Jornal Folha de Pernambuco, 2018.

Mapa 4 – Situações de Mercado, segundo Indicadores de Precariedade Espacial (IEP) – Centro Histórico do Recife, 2019



Fonte: Elaboração Própria.

Avançando-se com as ações estatais, observou-se na economia brasileira - entre 2008 até meados de 2012 - novas diretrizes econômicas, baseadas, em essência, no aumento nas concessões de créditos ao consumidor e aos setores produtivos, políticas de estímulo ao consumo, constantes quedas nas taxas de desemprego e a formulação de políticas de redistribuição de renda.

Conforme razões já abordadas, o mercado consumidor das atividades empresariais dos centros históricos (e do CHR) é, em maioria, de caráter popular. Nesse sentido, o novo cenário econômico relatado concedeu maior dinâmica ao consumo dos bens e serviços oferecidos pelos empresários urbanos que operam nesses Centros. No caso do CHR, os bairros de Santo Antônio São José, os quais

possuem a atividade empresarial enraizada em suas dinâmicas espaciais²⁰, sentiram com maior intensidade os impactos do aumento de renda das camadas populares da população. Lacerda (2018) vai mais além, mencionando, ainda, o surgimento nesses bairros do comércio de produtos chineses de baixa qualidade (Figura 13).

Figura 13 – Estabelecimento chinês localizado no bairro de São José, 2019



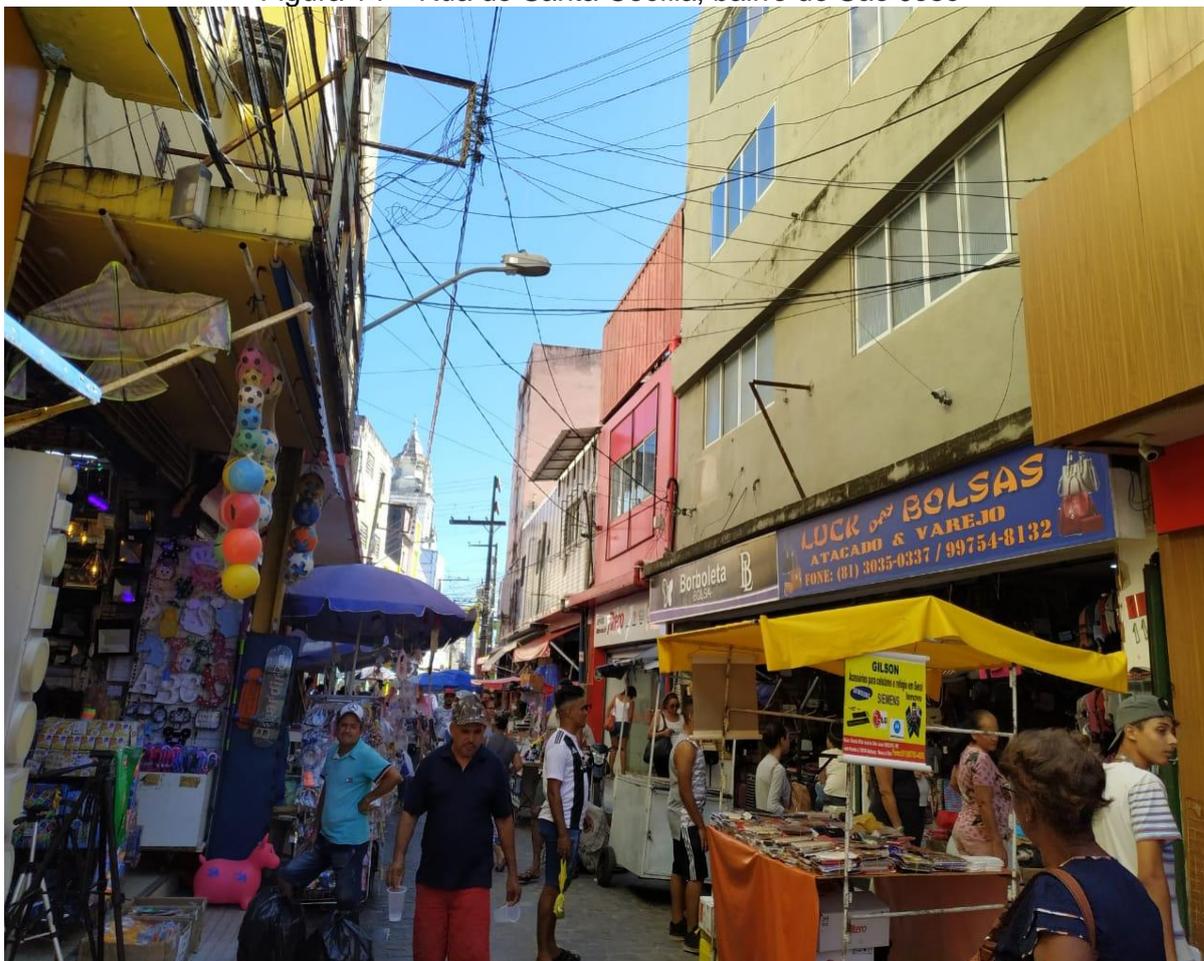
Fonte: Acervo pessoal de Taynara Carvalho, outubro de 2019.

Importante mencionar que a maior atratividade dos imóveis e logradouros de Santo Antônio e São José não foi gerada exclusivamente por conta do ambiente econômico, outrora, favorável. Pelo contrário. Há nesses bairros uma centralidade urbana, geradora de grande fluxo de potenciais consumidores para as empresas. Essa centralidade urbana é suportada por três fatores principais: 1) facilidade de acesso a esses bairros - por transportes públicos coletivos; 2) preços mais baixos

²⁰ Para mais detalhes sobre o processo histórico da estruturação socioespacial do CHR, consultar Lubambo (1991), Villaça (2001) e Reynaldo (2017).

dos produtos e serviços ofertados (quando comparados a outras áreas comerciais da cidade); e 3) grande concentração de empresas (acompanhadas, muitas vezes, de especializações econômicas no logradouro), atraindo um fluxo maior de consumidores (Figura 14).

Figura 14 – Rua de Santa Cecília, bairro de São José

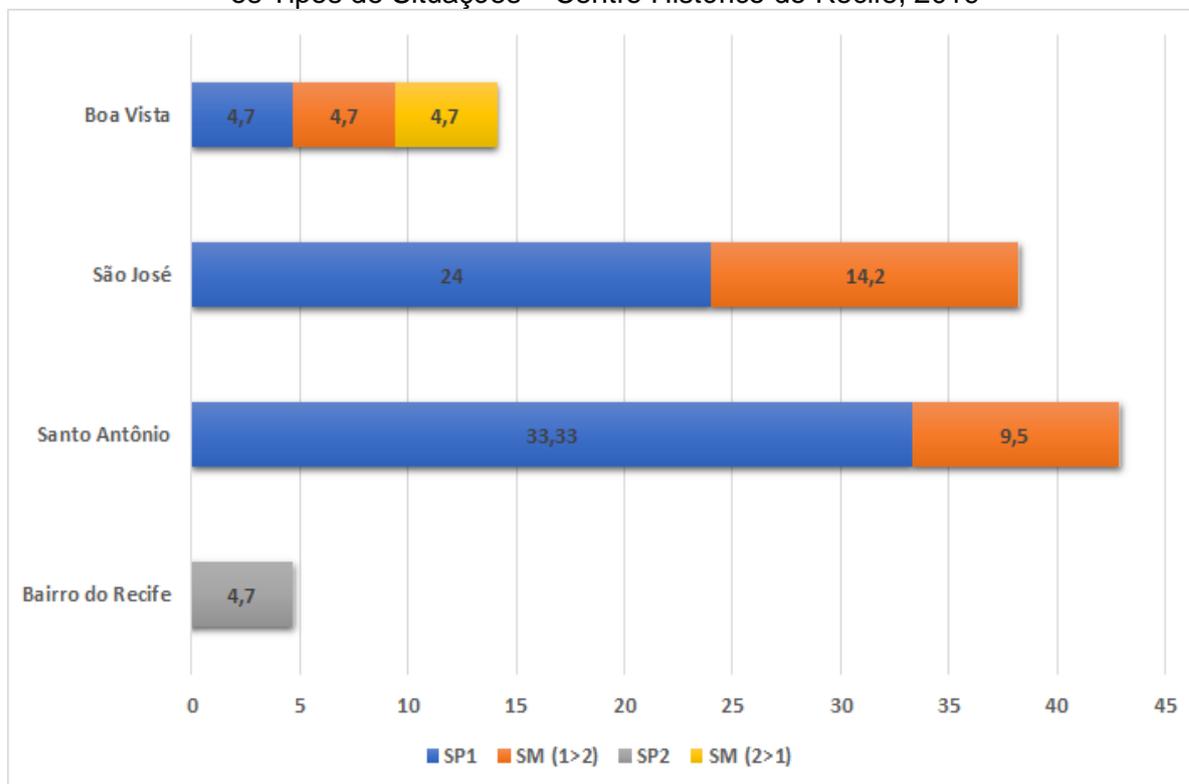


Fonte: Acervo pessoal de Taynara Carvalho, outubro de 2019.

De fato, as Situações de Mercado mostraram que, dentre os empresários optantes pelo logradouro pelo motivo “grande fluxo”, a maior parte (81%) esteve relacionada, conjuntamente, a maior parte dos inquilinos localizados nos logradouros dos bairros de Santo Antônio e São José, que tiveram pertinência à SP1 e SM (1>2). Já para os inquilinos do bairro da Boa Vista, o referido percentual foi de 14,1%, distribuídos, equitativamente, entre S1, SM (1>2) e SM (2>1). Por fim, os inquilinos situados nos logradouros do Bairro do Recife representaram apenas 4,7% do total de empresários que escolheram a localização pelo fator “grande fluxo”, exclusivamente inseridos na SP2. Esse quadro é mais uma evidência da

diferenciação dos imóveis situados no Bairro do Recife, em relação ao contexto Situacional do MICHR. Os dados constam no Gráfico 4.

Gráfico 4 – Distribuição Percentual da importância do fluxo, segundo os bairros históricos e os Tipos de Situações – Centro Histórico do Recife, 2019



Fonte: Elaboração Própria.

Com relação à estrutura de mercado presente nas Situações, foi proposto, nesta Tese, o Indicador Espacial de Concentração da Propriedade Imobiliária (IECPI), já apresentado no Capítulo Metodológico, o qual mensura a concentração da propriedade dos imóveis empresariais localizados nos logradouros da pesquisa. Desse modo, constatou-se que a SP1 reuniu logradouros com propriedade imobiliária mais dispersa, apresentando a maior parte dos valores desse Indicador menor que 2,0, exceção feita às ruas: da Praia e da Palma (Santo Antônio) e Gervásio Pires (Boa Vista), as quais apresentaram IECPI = 3,60; 3,66 e 4,00, respectivamente (Quadro 3). Apesar disso, vale ressaltar que a Rua Antônio Henrique, Bairro de São José, pertencente à SP1, exibiu o menor indicador dentre todos os logradouros investigados (IECPI = 1,04).

Em situação oposta, os maiores níveis de concentração imobiliária estão relacionados à SP2. A título de exemplo, a Rua do Bom Jesus, no Bairro do Recife, obteve IECPI = 5,03, representando o maior valor dentre todos os logradouros

investigados. Isso significa que, em média, nesse logradouro, cada proprietário é dono de 5 imóveis. Na referida Situação, todos os logradouros apresentaram $ICPI \geq 2,0$, exceto a Rua do Apolo, Bairro do Recife, para qual se obteve $ICPI = 1,39$, aproximando-se, nesse aspecto, ao observado nos logradouros de SP1.

Ainda de acordo com o Quadro 3, nota-se que os logradouros de São José e alguns logradouros dos bairros de Santo Antônio e Boa Vista apresentaram os menores níveis de concentração imobiliária. Já no Bairro do Recife, os logradouros sempre apresentaram valores maiores que 2,0, independentemente, da Situação de Mercado, exceção feita apenas à Rua do Apolo, a qual revelou comportamento mais próximo aos logradouros de São José. É claro que os resultados do IECPI são em nível de aproximação, mas não deixa de ser evidente a magnitude das diferenças encontradas. Por exemplo, a referida concentração na rua do Bom Jesus (Bairro do Recife) foi 5 vezes maior que a registrada na rua Antônio Henrique (São José). Ambas as ruas estão ilustradas na Figura 15.

Quadro 3 – Distribuição do ICPI, segundo a Situação de Mercado e o Logradouro

Logradouro		ICPI
Situação Predominante 1		
Rua Direita	Santo Antônio / São José	1,55
Avenida Dantas Barreto		3,18
Rua Tobias Barreto	Santo Antônio (Média = 2,66)	1,50
Rua da Penha		1,78
Rua da Praia		3,60
Rua da Palma		3,66
Rua Antônio Henrique		1,04
Rua do Forte	São José (Média = 1,50)	1,48
Vidal de Negreiros		1,71
Rua das Águas Verdes		1,77
Rua São Gonçalo		1,31
Rua Barão de São Borja	Boa Vista (Média = 1,206)	1,47
Rua Rosário da Boa Vista		1,55

Av. Manoel Borba		1,70
Rua Gervásio Pires		4,00
Situação Predominante 2		
Rua do Apolo		1,39
Rua Vigário Tenório		2,41
Rua da Moeda		2,46
Rua da Guia		2,84
Av. Marquês de Olinda		2,88
Rua do Bom Jesus	Bairro do Recife (Média = 2,84)	5,03
Rua Nova	Santo Antônio (Média = 1,93)	2,00
Rua Imperatriz T. Cristina	Boa Vista (Média = 2,50)	2,50
Situação Mista (1 > 2)		
Rua da Concórdia	Santo Antônio/ São José	3,16
Rua Duque de Caxias	Santo Antônio (Média = 1,26)	1,26
Rua dos Pescadores		1,25
Rua Padre Floriano		1,50
	São José (Média = 1,44)	1,58
Rua Princesa Izabel		1,35
Rua da Santa Cruz		1,48
Rua da Conceição	Boa Vista (Média = 1,56)	1,86
Situação Mista (2 > 1)		
Rua Mariz e Barros	Bairro do Recife	2,54
Rua das Calçadas		1,58
Rua Vidal de Negreiros	São José	1,71
Rua da União		1,76
Rua da Imperatriz	Boa Vista	2,50

Fonte: Elaboração Própria.

Figura 15 – Rua do Bom Jesus, Bairro do Recife (acima), e Rua Antônio Henrique, bairro de São José (abaixo)

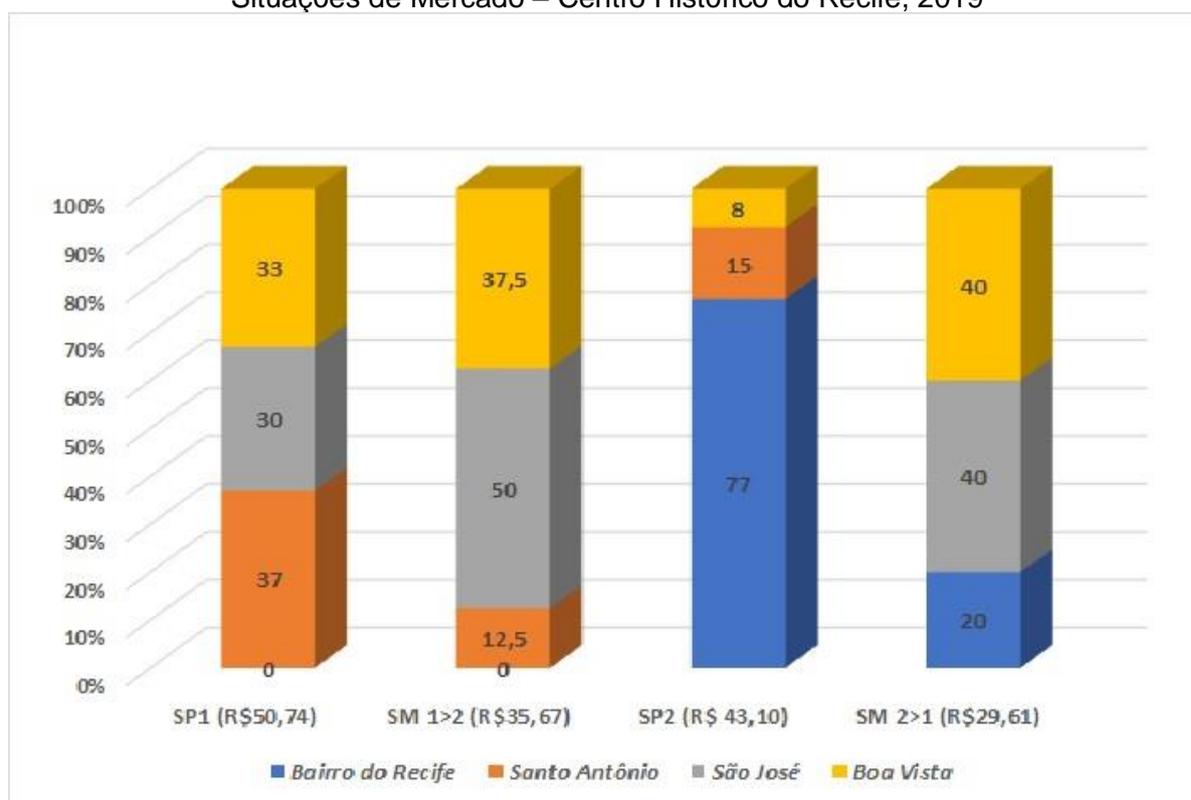


Fonte: Acervo pessoal de Taynara Gedales (2019), e Google Views.

A análise dos indicadores de concentração imobiliária perante a Tipologia Situacional parece confirmar as reflexões apresentadas por Lacerda e Abramo (2020, no prelo), os quais defenderam, para o MICHR, uma estrutura híbrida de mercado, conforme discussão anterior. Assim, os referidos autores admitem para o CHR a estrutura de concorrência imperfeita, mas com nuances, ora de concorrência monopolística (São José e parte de Santo Antônio), ora de oligopólio (Bairro do Recife). No caso da Tipologia Situacional, pode-se inferir, para SP1 o viés concorrencial monopolístico, haja vista ter concentrado logradouros com menores valores de IECPI. Já para SP2, foram constatados logradouros com os maiores níveis do IECPI, trazendo um caráter oligopolista para essa Situação, a qual está fortemente relacionada com o Bairro do Recife.

Por fim, investigou-se a distribuição do Preço Situacional, segundo as Situações de Mercado. Nessa esteira, verificaram-se níveis maiores de preços na SP1 (R\$ 50/m²), a qual é composta pelos bairros de Santo Antônio (37%), Boa Vista (33%) e São José (30%). A Situação Predominante 2 apresentou o segundo maior nível de preço médio (R\$ 43,20), que é formada, majoritariamente, pelo Bairro do Recife. Dentre as Situações Mistas, a SM (1>2), exibiu valor médio maior do preço do aluguel: R\$ 35,67 (Gráfico 5). Inferem-se, a partir desses dados, que as políticas sociais, associadas à vocação empresarial de alguns logradouros localizados nos bairros de Santo Antônio e São José estão associadas a preços médios maiores; já o Bairro do Recife, apesar da melhor qualidade estrutural (imóveis e espaço), advinda dos mecanismos intervencionistas do PD, apresentou níveis menores de preços menores que os observados naqueles logradouros.

Gráfico 5 – Preços médios de aluguel e distribuição dos bairros históricos, segundo as Situações de Mercado – Centro Histórico do Recife, 2019



Fonte: Elaboração Própria.

Os Preços Situacionais, em certa medida, vão ao encontro das recentes análises sobre o mercado de compra e venda de imóveis empresariais no CHR realizadas por Fernandes e Lacerda (2019). Por esse caminho, o Gráfico 1, discutido

no final do Capítulo 2, evidenciou o Bairro de Santo Antônio com o maior valor de venda (R\$ 2964,00/m²), seguido pelo Bairro do Recife (R\$ 2687,00), para o período de 2013 a 2017. Nesse mesmo período, os bairros de São José e Boa Vista, os quais não sofreram processos de revitalização significativos, figuraram com os menores preços: R\$ 2266,00 e R\$ 2287,00, respectivamente. Diante disso, por conta da atual dinâmica de preços revelada pela Tipologia, a qual se baseia em preços de 2019, percebe-se que a tendência é manutenção do cenário apresentado por Fernandes e Lacerda (2019).

No caso de Santo Antônio, as possíveis justificativas para a manutenção do cenário de 2013-2017, pode encontrar respaldo no avanço das políticas intervencionistas do PD no referido bairro. Em consonância, Fernandes e Lacerda (2019) afirmam que:

Explicariam tal desempenho, os incentivos às atividades educacionais no âmbito Porto Digital, acima referidos, somados à inclusão do bairro na redução do ISS, referendada pela Lei nº 18.168/2015. É plausível supor que os incentivos federais e locais às atividades de educação estimularam a valorização sem precedente do bairro de Santo Antônio, no período 2013-2017. Sendo assim, entendemos que se trata de preços de imóveis com forte caráter especulativo, **com tendência a se elevarem ainda mais com o anunciado processo de recuperação de um dos seus imóveis históricos mais emblemáticos, a antiga sede do jornal Diário de Pernambuco, com 4.900 m² de área construída, cedido pelo Governo do Estado de Pernambuco ao NGPD (Núcleo de Gestão do Porto Digital), para abrigar no médio prazo empresas beneficiadas pela redução do ISS** (FERNANDES; LACERDA, 2019, p. 21, grifo nosso).

Já parte dos imóveis localizados nos bairros de São José e da Boa Vista formaram 80% da SM (1>2) (Gráfico 5), a qual reuniu imóveis com os menores preços de aluguel. Apesar da valorização média experimentada por esses bairros no período de 2008 a 2013 (Gráfico 1), notadamente por conta das políticas sociais de incentivo ao consumo, isso parece não ter sido suficiente para sustentar a valorização observada, pelo menos para parte dos imóveis localizados nesses bairros. Uma possível explicação reside na falta de implementação de intervenções urbanas relevantes nos últimos 20 anos na maior parte desses logradouros. Consequentemente, surgem os precários níveis de qualidade espacial, os quais estão fortemente relacionados à SP1 e SM (1>2).

A maior extensão do bairro de São José - correspondente ao entorno do histórico mercado público homônimo - abriga historicamente um dinâmico

comércio popular varejista e atacadista, conhecido tradicionalmente como “Vuco Vuco”. De 2001 a 2017, não ocorreram intervenções urbanísticas expressivas de reabilitação do bairro, nem qualquer tipo de incentivo às atividades comerciais ali instaladas. Não sem razão, a valorização do preço médio construtivo, no período de total de 2001 a 2017, foi apenas de 57,88%, **provavelmente decorrente do estado precário de conservação dos seus espaços públicos e de suas edificações**. [...] O bairro da Boa Vista, por sua vez, registrou uma valorização de apenas 19% no período de 2001 a 2017. A elevada desvalorização dos seus imóveis comerciais, no período 2001-2008 (-31,71%), deve-se ao **paulatino abandono dessa área como lugar do tradicional comércio popular, nele permanecendo basicamente comércio especializado, a exemplo de óticas e movelarias** (FERNANDES; LACERDA, 2019, p. 21-22, grifo nosso).

5.6 PISTAS FINAIS

A proposição de uma Tipologia Situacional para o MICHHR exibiu importantes resultados, os quais revelaram um complexo sistema de imbricamento entre o imóvel, o logradouro e as práticas mercadológicas existentes, com destaque para o papel do Estado, como um “agente indutor de Situações”. Nesse sentido, foram identificados dois padrões situacionais de mercado, claramente hierárquicos. A partir disso, foi possível construir uma Tipologia Situacional, formada por quatro Situações Difusas de Mercado: SP1, SP2, SM (1>2) e SM (2>1), as quais evidenciaram associações entre a estrutura socioespacial dos logradouros do CHR e as diferentes dinâmicas imobiliárias existentes.

Isso posto, de um lado, SP1 e SM (1>2) relacionaram-se a imóveis e logradouros de baixa qualidade, em termos de conservação e integridade histórica, localizados na maior parte dos logradouros de São José e Santo Antônio e partes da Boa Vista. Exibiram um nível de insatisfação, por parte dos inquilinos, no que diz respeito ao imóvel alugado e à negociação. Entretanto, pagam, em média, os maiores preços de aluguel do CHR, possivelmente, por conta da singularidade empresarial verificada nos logradouros desses imóveis. Os proprietários são caracterizados por famílias, as quais cobram um preço que não reflete as qualidades estruturais do imóvel e do espaço.

Além disso, praticam o “sequestro” de parte dos sobrelucros desses empresários, haja vista cobrarem valores maiores pelo aluguel, especialmente em logradouros com maior dinamismo empresarial. Parece operar nas referidas Situações, uma estrutura de mercado próxima à concorrência monopolística, por conta da baixa concentração da propriedade e pelo preço cobrado ser determinado

com base na rotatividade do capital dos comerciantes (capacidade de pagamento da demanda).

Por outro lado, SP2 guardou relação bastante próxima aos logradouros do Bairro do Recife, configurando, em linhas gerais, uma Situação de Mercado exclusiva para os imóveis localizados no referido bairro. Nesse sentido, SP2 foi caracterizada pela boa qualidade dos imóveis e dos logradouros, com empresários satisfeitos com o bem alugado e com a negociação realizada. Os preços cobrados aos inquilinos foram moderadamente altos, quando comparados aos preços médios das demais Situações de Mercado. A propriedade dos imóveis esteve mais relacionada a empresas e com alto grau de concentração. Por conta disso, entendeu-se tratar de uma Situação com viés concorrencial oligopolista, nos termos propostos por Lacerda e Abramo (2020, no prelo). O potencial empresarial de SP2 (Bairro do Recife) foi considerado frágil, por não apresentar as mesmas características empresariais verificadas nos outros bairros, em especial São José e Santo Antônio.

A Tipologia Situacional revelou o papel influenciador das decisões estatais na configuração das Situações encontradas, ora induzindo novas funcionalidades espaciais (no caso de SP2), ora intensificando os processos de “abandono” e degradação (edílica e espacial) existentes nos logradouros relacionados à SP1. Nessa linha de raciocínio, em SP2, parece assertivo inferir a importância da atuação do Porto Digital (principal política intervencionista do CHR) na qualificação dessa Situação. Isso se deu em duas linhas principais: i) revitalização dos imóveis ocupados pelas empresas “embarcadas” no Projeto; e ii) geração de demanda artificial por imóveis empresariais no Bairro do Recife, via subsídios fiscais. Além disso, a expansão do Projeto para o bairro de Santo Antônio já parece ter surtido efeitos de valorização imobiliária especulativa, ainda que em condições diferentes do ocorrido para o Bairro do Recife.

Finalmente, os resultados empíricos mostraram um bom nível de sintonia com o arcabouço teórico dedução do modelo teórico, tornando, possivelmente, a Tipologia Situacional um importante caminho para análises do mercado imobiliário, não apenas dos centros históricos, mas de qualquer área das cidades.

6 CONCLUSÃO

O contexto das políticas intervencionistas implementadas na maior parte dos centros históricos do mundo, a partir de 1990, fez esses espaços voltarem a ocupar posição de destaque na agenda política dos governos e nos debates acadêmicos. Entretanto, estudos dos centros tradicionais, sob o enfoque do funcionamento de seus mercados imobiliários, é um tema relativamente recente e ainda pouco explorado. No caso do CHR, um primeiro esforço investigativo sobre o seu mercado imobiliário se deu à luz dos efeitos dessas políticas intervencionistas (no contexto do *city marketing*) e sociais (via estímulos de renda e consumo) sobre a dinâmica imobiliária do CHR. Desse modo, Lacerda e Anjos (2014) estabeleceram, a grosso modo, a existência de 4 submercados imobiliários: submercado do Bairro do Recife, submercado de Santo Antônio, Submercado de São José e submercado da Boa Vista.

Todavia, argumentou-se que esse tipo de abordagem negligenciava a existência de diferentes dinâmicas mercadológicas existentes dentro de um mesmo submercado (bairro). Essa diversidade foi exemplificada pelos altos níveis de variabilidade identificados nos preços de oferta de imóveis empresariais do CHR, no período entre 2016 a 2019. A partir disso, entendeu-se a necessidade um “refinamento metodológico”, o qual representasse, adequadamente, a heterogeneidade mercadológica dos centros históricos (e do CHR), oriundas, em partes, da fragmentação socioespacial desses centros.

A partir dessa problemática foi proposta a Tese, na qual o Mercado Imobiliário de aluguel empresarial dos centros históricos funciona a partir de diversas Situações de Mercado, cuja Tipologia é definida pelas inter-relações entre o edílico, o logradouro (espaço) e o aludido Mercado com características, em certa medida, tributárias das decisões estatais (políticas públicas intervencionistas e sociais). A sistematização dessa Tipologia foi realizada a partir do uso experimental do método *GoM*, o qual tem seu funcionamento baseado na lógica difusa e, por isso, é mais adequado para pesquisas, nas quais a heterogeneidade faz parte da natureza dos elementos investigados.

Realizou-se o estudo do mercado imobiliário a partir do processo de acumulação capitalista do solo urbano. Para tanto, foram analisadas, principalmente, as contribuições de Topalov (1984), Lipietz (1979), Jaramilo (2009). Esses autores,

em linhas gerais, estenderam e adaptaram o conceito de renda agrícola da terra para o caso dos terrenos urbanos. Buscou-se, com essas análises, embasamento teórico para proposição das rendas locacionais de monopólio, as quais explicaram a formação dos preços praticados sobre os imóveis empresariais de áreas históricas. São, essencialmente, rendas de monopólio, justificadas pelo controle de acesso do proprietário à localização associada bem imobiliário. Nessa perspectiva, constatou-se que o acesso da demanda aos imóveis empresariais, nesses espaços, era pelo mercado de aluguel, com uma “significativa primazia” desse mercado (LACERDA, 2018, p. 8).

Foram abordados, ainda, os principais pontos de inflexão na trajetória socioespacial dos centros históricos e seus reflexos no mercado imobiliário, especialmente para o caso do CHR. Mostrou-se a mudança de parte das atividades empresariais para outras partes da cidade, incentivadas pelos “abandonos” do centro histórico, enquanto moradia das classes de média/alta renda, a partir do ano de 1950. No caso do Recife, bairros como Boa Viagem, Espinheiro e Casa Forte transformaram-se em novas centralidades, competindo com o CHR, no que tange ao estabelecimento das atividades empresariais. Nesse contexto, observou-se que o surgimento de shopping centers, supermercados e hipermercados fora dos centros históricos representou a “libertação” das classes privilegiadas, enquanto mercado consumidor dos produtos e serviços ofertados nos centros.

Em seguida, abordaram-se as políticas intervencionistas realizadas nos centros, a partir dos anos de 1990, como uma resposta do poder público ao processo de degradação observado nesses locais. Em Recife, o Projeto Porto Digital foi considerado o mais importante projeto intervencionista, o qual vigora desde o ano 2000. O Projeto, em linhas gerais, consistiu, inicialmente, na formação de um parque tecnológico no Bairro do Recife, em parceria com a iniciativa privada, Governo e Universidades. Ao longo do tempo, o Porto foi expandindo sua área de abrangência territorial, abrangendo, além do Bairro do Recife, o bairro de Santo Antônio e partes de São José, Boa Vista e Santo Amaro. O Estado possui um importante papel no funcionamento do Projeto, atraindo as empresas para as áreas de domínio do Porto, via benefícios fiscais. Além disso, atua, em certos casos, na cessão de imóveis para as empresas se instalarem.

Fora isso, mostrou-se que alguns logradouros de Santo Antônio também experimentaram um importante processo de revitalização de importantes prédios

históricos. Nesse caso, o processo foi incentivado pelo fortalecimento das políticas sociais de estímulo ao setor educacional, iniciadas em 2007. Notou-se, então, o surgimento de um polo educacional em uma das avenidas mais importantes do CHR, Avenida Guararapes, patrocinado pelas políticas federais de apoio à educação e por benefícios fiscais por parte dos governos locais para o setor educacional, especialmente os proprietários dos imóveis que iriam sediar as instituições educativas. Apesar da pontualidade da intervenção, ela foi importante, por conceder maior dinamismo econômico para a área, a qual, até então, registrava um importante processo de abandono/degradação edílica e espacial.

Prosseguindo, relatou-se a desigualdade das intervenções realizadas no CHR, as quais privilegiaram, notadamente, a parte Sul do Bairro do Recife e certas áreas de Santo Antônio. Nessa esteira, São José e Boa Vista permaneceram fora da agenda intervencionista, nos moldes realizados no Bairro do Recife e partes de Santo Antônio, mesmo com a recente expansão do Porto Digital para partes específicas daqueles bairros. Percebe-se, portanto, no CHR, a coexistência de áreas revitalizadas com áreas degradadas, fato que interferiu (interfere) no funcionamento do MICHR, dotando-o de elevada heterogeneidade. Não significa que a heterogeneidade do MICHR deriva das práticas intervencionistas. Pelo contrário. O que se traz são os reflexos dessas políticas na dinâmica socioespacial dos centros (e do CHR) e, conseqüentemente, em seus mercados imobiliários. Ora, o mercado funciona a partir de um bem imóvel, espacialmente definido e, portanto, fatores interventores do espaço repercutirão nesse mercado.

De posse dos conceitos apresentados, foi deduzido um modelo teórico para as Situações de Mercado, o qual pode ser entendido como uma modelagem para o funcionamento do mercado imobiliário dos centros, levando-se em conta o imbricamento dos processos socioespaciais com os mercadológicos. Para tanto, retomou-se que a falta de uniformidade das intervenções urbanas nos Centros contribuiu, em certa medida, com a fragmentação socioespacial desses espaços e, conseqüentemente, com o surgimento de diferentes lógicas mercadológicas coexistentes. Discorreu-se ainda nesse contexto, sobre os reflexos das políticas sociais na dinâmica imobiliária. A relação se deu, basicamente, pelo aumento do poder aquisitivo das classes populares, as quais formam grande parcela do mercado consumidor das empresas existentes nos centros históricos. Isso elevou o volume de vendas do empresário urbano e atrai outras empresas para esse mercado,

aumentando a demanda por imóveis comerciais nesses centros históricos e pressionando o preço de aluguel desses bens, nos termos da mais valia cruzada.

Do ponto de vista dos aspectos mercadológicos, o Modelo deduziu que o comportamento dos agentes (empresários urbanos e proprietários de imóveis) era modelado pela Racionalidade Situada, a partir do conceito de *Homus Situs* (ZAOUAL, 2006). Dessa forma, as decisões de mercado são pautadas na maximização da utilidade e de lucro, fortemente relacionado, ao posicionamento do agente perante as características do logradouro (espaço) e do mercado, em diferentes níveis. Assim, as percepções espaciais/mercadológicas individuais (boas ou ruins) são reproduzidas para o mercado, de modo que, cada posicionamento - assimétrico e desconhecido, num primeiro momento, torna-se conhecido e coletivamente cristalizado na composição do "Preço Situacional".

Esse preço é oriundo a partir da formação das rendas locacionais de monopólio dos proprietários imobiliários. Tais rendas, introduzidas no contexto da Situação de Mercado, sustentam-se por meio do monopólio locacional de espaços "raros", os quais foram revitalizados (por decisões **selecionadas** de investimento em infraestrutura urbana, por parte do Estado) e/ou tiveram sua vocação empresarial potencializada também pela ação estatal, por meio das políticas sociais. Isso permitiu que os proprietários dos imóveis circunscritos nesses espaços fixassem o preço dos aluguéis em sintonia com o poder aquisitivo de suas respectivas demandas (empresários urbanos), intensificando o poder de monopólio da propriedade em determinadas Situações de Mercado.

Elencados os principais aspectos teóricos do modelo situacional, o desafio metodológico foi escolher um método estatístico capaz de caracterizar o funcionamento dos mercados imobiliários dos centros histórico, perante a complexa e heterogênea trama Situacional. Assim, escolheu-se, aprioristicamente, o método difuso *Grade of Membership (GoM)*. O uso do *GoM*, no contexto desta Tese, extrapolou o caráter meramente aplicativo, sendo o próprio método parte da Tipologia Situacional. Sendo assim, a incorporação do *GoM* à Tipologia carregou um caráter experimental e fundamentou-se na interpretação estrita de seus resultados ao contexto das Situações.

Portanto, os resultados fornecidos pelo método foram referenciados por Estimadores Situacionais de Mercado e foram divididos em dois tipos: O primeiro, interpretado como um Estimador de Caracterização Situacional (ECS) teve o papel

de definir e caracterizar os Tipos de Situações Extremas de Mercado, segundo os aspectos socioespaciais e imobiliários pesquisados. Já o segundo, denominado de Estimador de Classificação Imobiliária (ECI) objetivou a classificação difusa dos imóveis comerciais de áreas históricas aos Tipos Extremos de Situações anteriormente definidas.

A conotação de Situação Extrema de Mercado esteve associada ao fato do GoM identificar conjuntos de características padrão dentro da Tipologia, a partir dos elementos que pertençam exclusivamente a elas. A Tipologia Situacional foi construída com base em 35 variáveis, distribuídas em 2 Dimensões Investigativas: Mercado Imobiliário (DI-1) e Espaço Histórico (DI-2). A DI-1 reuniu informações sobre o produto (imóvel legal do CHR com uso empresarial e formalmente alugado); demanda (empresários urbanos que exercem atividades legais em imóveis formalmente alugados no CHR); e oferta (empresas ou famílias proprietárias de imóveis de uso empresarial no CHR). A DI-2 agregou variáveis caracterizadoras do logradouro do imóvel (espaço).

Nessa esteira, a Tese inaugurou a utilização de 8 Indicadores Espaciais, os quais abordaram, ao nível de cada logradouro: i) concentração da propriedade imobiliária; ii) qualidade espacial (conservação externa, integridade histórica dos imóveis e das calçadas); iii) porte (em número de quadras); iv) histórico de transações de compra/venda de imóveis empresariais, entre os anos de 2001 a 2017; v) preços históricos dessas transações; vi) nível de especialização das atividades econômicas; vii) porte empresarial (concentração de empresas); e viii) níveis de atividades informais existentes.

A partir disso, a Tipologia foi desenvolvida a partir da escolha de 50 imóveis, distribuídos em 33 logradouros do CHR, utilizando processo de amostragem aleatória, com nível de confiança real de 92%. Nesse contexto, 56% dos imóveis foram igualmente distribuídos em duas Situações Extremas (padrões multidimensionais de mercado), claramente hierarquizadas, na seguinte forma:

Situação Extrema 1 (28%): *Imóveis valorizados, com baixo nível de infraestrutura e baixíssima integridade histórica. Possuem inquilinos razoavelmente consolidados, porém com altos níveis de insatisfação (com o imóvel e a negociação), além de muito distante do proprietário (famílias com modus operandi pouco conhecido). Esses imóveis estão inseridos em grandes logradouros valorizados, de qualidade precária, os quais atraem as empresas, principalmente,*

pelo grande fluxo. Os imóveis dessa Situação estão distribuídos pelos bairros de Santo Antônio, São José e Boa Vista; com propriedade, moderadamente, concentrada. Por fim, apresentaram espaço com forte potencial empresarial e intensa presença de atividades informais (camelôs).

Situação Extrema 2 (28%): *Imóveis razoavelmente valorizados, com altos níveis de infraestrutura e integridade histórica. Possuem inquilinato satisfeito, além de muito próximo ao proprietário (empresas de modus operandi conhecido). Quanto aos logradouros desses imóveis, são grandes, razoavelmente valorizados e com boa qualidade. Esses espaços atraem as empresas, principalmente, devido aos benefícios fiscais oferecidos. A propriedade é concentrada espacialmente. Há fragilidade no potencial empresarial desses logradouros, além de inexistência de atividades informais (camelôs).*

Essas Situações Extremas foram construídas com base nas características observadas em parte dos imóveis pesquisados (56%), os quais possuíam pertinência exclusiva para um dos padrões, sendo nomeados, por isso, como imóveis tipo puro. Porém, o GoM atribuiu, para todos os imóveis analisados, graus de pertinência a esses padrões extremos (com base nos valores ECI), possibilitando a criação das Situações Predominantes e Mistas de Mercado. Assim, utilizando-se expressões booleanas (SAWYER et al., 2000) para os ECI, a Tipologia Situacional foi, finalmente, definida, por meio de 4 Tipos de Situações Difusas : SP1 e SP2 (imóveis com predominância às Situações Extremas 1 e 2, respectivamente), além das Situações Mistas SM (1>2) e SM (2>1). Nesse sentido, o Tipo de Situação mais frequente foi SP1, concentrando quase 50% dos bens imobiliários pesquisados (24 imóveis, em termos absolutos). Em seguida, SP2 representou 28% do Mercado. A SM 1>2 correspondeu a 16% e a SM 2>1 foi a menos prevalente, possuindo 8% do MICHHR.

Após a definição da Tipologia, aprofundou-se a análise, com base nas relações entre as repercussões no CHR das decisões estatais (políticas intervencionistas e sociais) e as Situações Difusas delineadas. De maneira geral, observou-se uma estreita associação entre a quantidade de investimento/subsídios públicos e o aumento da renda locacional de monopólio. Nessa esteira, foi notória em certos logradouros do Bairro do Recife (com intervenções mais relevantes no CHR) a prevalência de um padrão relativamente homogêneo de mercado revelado a

partir das características da Situação Extrema 2, tanto em nível Predominante (SP2), como em nível misto - SM (2>1).

Já em Santo Antônio (bairro que recebeu intervenções pontuais), a maior parte dos imóveis aderiu à SP1 (condições precárias dos imóveis e do espaço, mas com forte potencial empresarial e alta valorização). Parte dessa valorização foi explicada por um movimento especulativo dos proprietários, motivados pela expansão do PD no referido bairro. Já em São José e Boa Vista (desprestigiados do ponto de vista das políticas intervencionistas) as Situações apresentaram um comportamento mais diversificado, reunindo um quantitativo maior de Situações Mistas; mas em ambos, a concentração na SP1 foi maior.

Com relação ao Bairro do Recife, restou demonstrada a força da política intervencionista (Porto Digital) sobre as questões de mercado e do espaço, ao ponto de definir um padrão situacional, praticamente, exclusivo para os imóveis localizados em determinados logradouros do referido bairro. Entretanto, São José e Boa Vista, apesar de apresentarem o mesmo quadro de desprestígio intervencionista, exibiram comportamentos situacionais diferentes: São José aproximou-se mais de Santo Antônio, enquanto a Boa Vista apresentou um comportamento mais heterogêneo, na medida em que foram identificadas as 4 Situações de Mercado para os imóveis localizados nesse bairro. Uma possível causa apontada foi o caráter mais habitacional dos logradouros do referido bairro, em detrimento dos demais bairros do CHR, além de ser o maior em termos de quantidade de endereços comerciais.

Não obstante, com relação às políticas sociais (as quais impulsionam mercado consumidor para os bens e serviços ofertados em grande parte dos centros), pareceu haver um efeito de valorização sobre os preços médios de aluguel dos imóveis localizados em parcela considerável dos logradouros de bairros mais sensíveis a tais políticas (partes de Santo Antônio, São José e Boa Vista). Frisa-se não se tratar de efeitos correlacionais, mas, sim, de associações, evidenciadas pelas Situações de Mercado. Diante disso, justificou-se esse cenário a partir do aumento da concorrência espacial entre os empresários urbanos por esses imóveis (espaços), o que ocasionou uma intensificação do poder de monopólio dos proprietários.

Portanto, a potencialização da dinâmica empresarial existentes nos logradouros desses imóveis aproximou-os em um mesmo nicho de mercado predominante (SP1), independente dos bairros: imóveis com baixa qualidade

espacial e imobiliária, localizados em áreas de grande dinamismo empresarial, com inquilinos insatisfeitos, mas que aceitam pagar valores maiores nos preços dos aluguéis. Com relação à SP2 (formada, majoritariamente por imóveis localizados no Bairro do Recife), foram verificados preços moderados, a despeito da importância das políticas intervencionistas realizadas nesse bairro (Porto Digital). Complementando as características mercadológicas, verificou-se a existência de duas situações de concorrência imperfeita: i) concorrência monopolística (logradouros de São José e partes de Santo Antônio e Boa Vista), e ii) oligopólio (logradouros do Bairro do Recife e partes de Santo Antônio e Boa Vista, ambas nos moldes apresentados por Lacerda e Abramo (2020, no prelo).

Diante de tudo que foi relatado, o instrumental da Tipologia Situacional parece ter representado um importante avanço na temática do Mercado Imobiliário de Centros Históricos, ao propor uma nova forma de abordagem para a caracterização do MICHR. A partir disso, identificaram-se Situações, as quais ultrapassaram as fronteiras dos bairros históricos do CHR, apresentando padrões semelhantes para imóveis pertencentes a diferentes bairros e, ao mesmo tempo, padrões diferentes para imóveis inseridos num mesmo bairro. Não se pretende reduzir a análise do mercado imobiliário a uma questão, meramente, espacial. Mas, pelos resultados da Tipologia Situacional, não se pode negligenciar o relevante peso que as relações entre o logradouro e as práticas de mercado apresentaram na análise do mercado imobiliário.

Por fim, a análise do MCIHR, sob o enfoque Situacional, fez emergir alguns questionamentos, os quais poderão ser retomados em trabalhos futuros:

1) Apesar da notória presença da atividade informal nas ruas e avenidas do CHR, e demais centros históricos, as possíveis relações dos camelôs com o funcionamento dos mercados imobiliários empresariais desses centros ainda são desconhecidas. O aprofundamento do Indicador Espacial da Informalidade Comercial (IEIC), inaugurado nesta Tese, pode ajudar na caracterização dessas relações.

2) Haveria Situações de Mercado em comum para centros históricos de diferentes cidades? A ideia seria realizar um estudo tipológico comparativo, inicialmente, com os mercados imobiliários de Belém, São Luiz e Campina Grande, os quais estão inseridos na Pesquisa Motivadora.

REFERÊNCIAS

- ABRAMO, Pedro. **A Cidade Caleidoscópica**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.
- AGUIAR, Wellington Souza. **Desenvolvimento de modelos preditivos de mortalidade infantil com base em inteligência artificial no Estado do Ceará**. 2019. Tese (Doutorado em Saúde Coletiva) – Faculdade de Medicina, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2019.
- AKAIKE, H. Information theory and the maximum likelihood principle. In: PETROV, B. N.; CSAKI, F. (Eds.). **Proceedings of the Second International Symposium on Information Theory**. Budapest: Akadémiai Kiadó, 1973.
- ALBUQUERQUE, I.; LACERDA, N. Normas indutoras e interesses públicos: o Porto Digital (Bairro do Recife) e a captura da coisa pública. *In: XVI ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR*, 16., 2017, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo, 2017. p. 1-21.
- ALVES, L. C.; LEITE, I. C.; MACHADO, C. J. Perfis de saúde dos idosos no Brasil: análise da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios de 2003 utilizando o método grade of membership. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 24, n. 3, p. 535-546, 2008.
- ANDRADE, Cristiana Viegas de. **Domicílios mineiros oitocentistas: uma aplicação do método “Grade of Membership” (GoM)**. 2001. Dissertação (Mestrado em Demografia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2001.
- ARGAN, Giulio Carlo. **Projeto e destino**. São Paulo: Ática, 2001.
- BALSAS, Carlos José Lopes. **Urbanismo Comercial em Portugal e a Revitalização do centro das cidades**. Lisboa: GEPE, 1999.
- BARRETO, Cláudia Gonçalves Paes. **Renda fundiária, legislação urbanística, disputa de usos do solo: A transformação da Avenida 17 de Agosto em eixo comercial ao longo da última década**. 2013. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Urbano) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2013.
- BEZDEK, J. C. **Pattern Recognition with Fuzzy Objective Function Algorithms**. New York: Plenum Press, 1981.
- BONATES, M. F. Política de habitação nas áreas centrais: retórica versus prática. **Cadernos Metrôpole**, São Paulo, n. 21, p. 105-129, 2009.
- BORJA, Jordi; CASTELLS, Manuel. **Local y global**. La gestión de las ciudades en la era de la información. Madrid, United Nations for Human Settlements/Taurus/Pensamiento, 1997.

BOTELHO, M. L. Renda da terra e capitalização em David Harvey. Notas sobre o caráter especulativo da propriedade imobiliária. **Espaço e Economia - Revista Brasileira de Geografia Econômica**, Rio de Janeiro, ano IV, n. 8, 2016.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. **A cidade**. 1. ed. São Paulo: Editora contexto, 1999.

CARRIÓN, F. Centro histórico: relación social, globalización y mitos. In: POSSO, A. M. C. (Comp.). **Políticas y gestión para la sostenibilidad del patrimonio**. Bogotá: CEJA, 2001.

CASTELLS, M.; BORJA, J. As cidades como atores políticos. **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, n. 45, p. 152-166, 1996.

CASTELLS, Manuel. A era da informação: economia, sociedade e cultura. In: **A Sociedade em rede**. v. 1. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CERQUEIRA, C. A.; MACIEL, D. B. Investigação dos perfis dos estabelecimentos escolares nordestinos: uma aplicação do método Grade of Membership. In: XVII ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 17., 2010, Caxambu. **Anais [...]**. Caxambu, 2010.

CERQUEIRA, Cezar Augusto. **Tipologia dos estabelecimentos escolares brasileiros**. 2004. Tese (Doutorado em Demografia) – Centro de Desenvolvimento e Planejamento Regional, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2004.

CONTI, A.; HERCULANO, R. N.; ANTUNES, S. M. N. **Morfologia urbana, paisagem e mercado imobiliário**: uma análise exploratória da cidade de Itaúna, câmara brasileira de jovens escritores. Rio de Janeiro: Câmara Brasileira de Jovens Editores, 2012.

DANTAS, Marcelo de Souza. **Migrações no Nordeste metropolitano nas décadas de 1990 e 2000**. Tese (Doutorado em Demografia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2017.

DRUMOND, E. F.; MACHADO, C. J.; FRANCA, E. Óbitos neonatais precoces: análise de causas múltiplas de morte pelo método Grade of Membership. **Cadernos de Saúde Pública**, Rio de Janeiro, v. 23, n. 1, p. 157-166, 2007.

FERNANDES, A. C.; LACERDA, N. Em que cesta colocar os ovos? A peleja do porto Digital entre promoção do setor de software e valorização imobiliária no Recife Antigo. In: XVII ENANPUR, 17., 2019, Natal. **Anais [...]**. Natal, 2019. p. 1-27.

FERNANDES, Ana Cristina; LACERDA, Norma; PONTUAL, Virgínia. (Org.). **Desenvolvimento, planejamento e governança**: expressões do debate contemporâneo. 1ed. Rio de Janeiro: Letra Capital: ANPUR, 2015, p. 455-482.

FERREIRA, J. S. W. A cidade para poucos: breve história da propriedade urbana no Brasil. In: SIMPÓSIO "INTERFACES DAS REPRESENTAÇÕES URBANAS EM

TEMPOS DE GLOBALIZAÇÃO”, 2005, Bauru. **Anais [...]**. São Paulo: UNESP Bauru e SESC Bauru, 2005. p. 1-20.

FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. 23 ed. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1989.

GLASS, Ruth. **Clichés of urban doom**. Oxford: Blackwell, 1989.

GLASS, Ruth. **London**: aspects of change. Londres, Centre for Urban Studies. London: MacGibbon & Kee, 1964.

GUEDES, G. R.; COSTA, S. M.; BRONDIZIO, E. S. Revisiting the hierarchy of urban areas in the Brazilian Amazon: a multilevel approach. **Population & Environment**, v. 30, n. 4-5, p. 159-192, 2009.

GUEDES, Gilvan Ramalho. et al. **Grade of Membership**: conceitos básicos e aplicação empírica usando o programa GoM para Windows, Linux, Stata e R. Série População & Economia. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2016.

HARVEY, David. From space to place and back again: reflections on the condition of postmodernity. In: BIRD, J. et al. **Mapping the futures: local cultures, global change**. London and New York: Routledge, 1993.

JARAMILLO, Samuel. **Hacia una teoría de La renta Del solo urbano**. 2. ed. Bogotá: Universidad de Los Andes, 2009.

LACERDA, Norma. **La producción social des intérêts fonciers et immobiliers**: le cas de Recife (Brésil). 1993. Tese (Doutorado) – Université Sorbonne Nouvelle, Institut des Hautes Études de l'Amérique, Paris, 1993.

LACERDA, N. Intervenções no bairro do Recife e seu entorno. **Sociedade e Estado**, Brasília, v. 22, p. 621-646, 2007.

LACERDA, N. ; MORIM, J. Mercado imobiliário informal de habitação na Região Metropolitana do Recife. In: ABRAMO, P. (Org.). **Mercado imobiliário informal, a porta de entrada nas favelas brasileiras**. Porto Alegre: Antac, 2009.

LACERDA, N.; ANJOS, K. L. Primazia do mercado de locação nos bairros degradados dos centros históricos das cidades brasileiras: o caso do Recife. In: XIII SEMINÁRIO DA RED IBEROAMERICANA DE INVESTIGADORES SOBRE GLOBALIZACIÓN Y TERRITÓRIO (RII), 13., 2014, Salvador. **Anais [...]**. Salvador, 2014. p. 1-20.

LACERDA, N. ; ANJOS, K. L. **A regulação da dinâmica espacial nos centros históricos brasileiros em tempos de globalização**: o caso do Recife (Brasil). In: FERNANDES, A. C.; LACERDA, N.; PONTUAL, V. (orgs.). Desenvolvimento, planejamento e governança: o debate contemporâneo em 30 anos de ANPUR. Rio de Janeiro: Letra Capital: Anpur, 2015.

LACERDA, N.; FERNANDES, A. C. Parques tecnológicos: entre a inovação e renda imobiliária no contexto da metrópole recifense (Brasil). **Cadernos Metrópole**, São Paulo, v. 17, n. 34, p. 329-354, 2015.

LACERDA, N. Mercado imobiliário de bens patrimoniais: um modelo interpretativo a partir do centro histórico do Recife (Brasil). **Revista EURE**, Santiago, v. 44, n. 132, p. 113-132, 2018.

LACERDA, N.; ABRAMO, P. O mercado de aluguel de imóveis comerciais em Centros Históricos Brasileiros: implicações da conservação inovadora e da destruição aniquiladora nos preços dos bens patrimoniais. 2020. No prelo.
LENZ, M. H. A teoria da renda da terra: Ricardo e Malthus. **Esaios FEE**, Porto Alegre, v. 6, n. 1, p. 81-104, 1985.

LIPIETZ, Alain. **Crise et inflation: pourquoi?**. Paris: Maspero, 1979.

LOGAN, J.; MOLOTCH, H. **Urban Fortunes**: the political economy of place. Berkeley e Los Angeles: University of California Press, 1987.

LUBAMBO, Cátia Wanderley. **O bairro do Recife**: entre o Corpo Santo e o Marco Zero. Recife: CEPE/Fundação de Cultura do Recife, 1991.

MACIEL, Diêgo Bezerra de Melo. **Um novo método difuso multivariado para análise de agrupamento na presença de variáveis qualitativas**. 2013. Dissertação (Mestrado em Estatística) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2013.

MANTON, K. G. et al. Symptom profiles of psychiatric disorders based on graded disease classes: an illustration using data from the WHO international pilot study of schizophrenia. **Psychological Medicine**, New York, v. 24, n. 1, p.133-144, 1994.

MANTON, K. G. et al. Symptom profiles of psychiatric disorders based on graded disease classes: an illustration using data from the WHO international pilot study of schizophrenia. **Psychological Medicine**, New York, v. 24, n. 1, p.133-144, 1994.

MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. Livro I. 18. ed. São Paulo: Civilização Brasileira, 2001.

MELO, F. L. B. Casais na Grande São Paulo: investigando a diversidade. **Nova Economia**, Belo Horizonte, v. 17, n. 2, p. 207-240, 2007.

MOTTA, J. C.; SCOPEL, V. G. Aspectos da tipologia na arquitetura. In: XI SEMANA DE EXTENSÃO, PESQUISA E POS-GRADUAÇÃO – SEPesq, 11., 2015, Porto Alegre. **Anais [...]**. Porto Alegre, 2015. p. 1-8.

MOURA, D. et.al. A revitalização urbana: contributos para a definição de um conceito operativo. **Cidades, Comunidades e Territórios**, Lisboa, n. 12/13, p. 13-32, 2006.

PEREIRA, C. S. A.; GIMMLER, N. M. M. **Fundamentos de Morfologia Urbana**. Belo Horizonte: C/Arte, 2015.

PEREIRA, V. Planejamento urbano e turismo cultural em Belo Horizonte, Brasil: espetacularização da cultura e a produção social das imagens urbanas. *In*: CONGRESSO VIRTUAL DE TURISMO, 2., 2003. **Anais** [...]. 2003.

PICCINELLI, M. et al. Typologies of anxiety, depression and somatization symptoms among primary care attenders with no formal mental disorder. **Psychological Medicine**, New York, v. 29, n. 3, p. 677-688, 1999.

PONTUAL, V. Prácticas urbanísticas em áreas históricas: o bairro de Recife. **Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales**, Barcelona, v. 12, n. 752, 2007.

PRADO JÚNIOR, C. **Formação do Brasil Contemporâneo**. São Paulo: Brasiliense, 1963.

RECIFE. Lei nº 16.176, de 9 de abril de 1996. Estabelece a Lei de Uso e Ocupação do Solo da Cidade do Recife. [Texto original]. **Diário Oficial do Recife**, Recife, 1996. Disponível em: <https://leismunicipais.com.br/plano-de-zoneamento-uso-e-ocupacao-do-solo-recife-pe>.

RECIFE. Lei nº 17.244, de 27 de julho de 2006. Institui o programa de incentivo ao Porto Digital mediante a concessão de benefícios fiscais condicionados. **Diário Oficial do Recife**, Recife, 27 de julho de 2006. Disponível em: <http://www.legiscidade.recife.pe.gov.br/lei/17244/>.

RECIFE. Lei nº 17.511, de 29 de Dezembro de 2008. Promove a revisão do plano diretor do município do Recife. [Texto original]. **Diário Oficial do Recife**, Recife, 29 de Dezembro de 2008. Disponível em: <https://leismunicipais.com.br/plano-diretor-recife-pe-2008-12-29-versao-original>.

RECIFE. Lei nº. 16.179, de 26 de abril de 1996. Denomina de Rua Estudante “Carlos Augusto Valença” uma das ruas a serem abertas na Cidade do Recife e dá outras providências. [Texto Original]. **Diário Oficial do Recife**, Recife, 26 de abril de 1996. Disponível em: <https://leismunicipais.com.br/a/pe/r/recife/lei-ordinaria/1996/1617/16179/lei-ordinaria-n-16179-1996-denomina-de-rua-estudante-carlos-augusto-valenca-uma-das-ruas-a-serem-abertas-na-cidade-do-recife-e-da-outras-providencias-1996-04-26-versao-original>.

REYNALDO, Amélia. **As Catedrais continuam brancas**: planos e projetos do século XX para o centro do Recife. Recife: CEPE, 2017.

ROLNIK, R.; BOTLER, M. Por uma política de reabilitação dos centros urbanos. **Revista Óculum – PUC Campinas**, São Paulo, 2004.

RUSPINI, E. H. A new approach to clustering. **Information and Control**, v. 15, n. 1, p. 22-32, 1969.

SALGUEIRO, Teresa Barata. **“Da Baixa aos Centros Comerciais. A recomposição do centro de Lisboa”**, in Monumentos. Revista Semestral de Edifícios e Monumentos, nº 21, Lisboa: Direcção-Geral de Edifícios e Monumentos Nacionais, 2004.

SÁNCHEZ, F. A reinvenção das cidades na virada de século: agentes, estratégias e escalas de ação política. **Revista de Sociologia Política**, Curitiba, n. 16, p. 31-49, 2001.

SÁNCHEZ, Fernanda. **A reinvenção das cidades para um mercado mundial**. Chapecó: Argos, 2003.

SAWYER, D. et al. Caracterização dos tipos de doadores de sangue em Belo Horizonte: heterogeneidade do homogêneo. In: XII ENCONTRO DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 12., 2000, Caxambu. **Anais [...]**. Caxambu, 2000. p. 1-21.

SAWYER, D. O.; LEITE, I. C.; ALEXANDRINO, R. Perfis de utilização de serviços de saúde no Brasil. **Ciência e Saúde Coletiva**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 4, p. 757-776, 2002.

SILVA, C. F. O capitalismo monopolista e a renda da terra urbana na cidade mercadoria: uma discussão sobre o empreendimento “novo Recife”. **Revista Pegada**, São Paulo, v. 16, n. 1, p. 225-249, 2015.

SIMÕES JUNIOR, J. G. **Revitalização de centros urbanos**. São Paulo: Publicação Pólis, n. 19, 1994.

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**. São Paulo: Alfa-Omega, 1982. p. 21-36.

SMITH, Neil. A Gentrificação generalizada: de uma anomalia à “regeneração” urbana como estratégia urbana local. In: BIDOU-ZACHARIASEN, C. et al. **De volta à cidade: dos processos de gentrificação às políticas públicas de “revitalização” dos centros urbanos**. São Paulo: Annablume, 2006.

SOUZA, Augusto Carvalho. **Abordagem das Capacitações: aplicação do método GoM na construção de indicadores de bem estar**. 2014. Tese (Doutorado em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2014.

SULEMAN, Abdul. **Abordagem estatística de conjuntos difusos**. Lisboa: Edições Sílabo, 2009.

TOPALOV, Christian. **Gananciais y Rentas Urbanas**. Madrid: Siglo Veintiuno, 1984.

TOURINHO, Andréa de Oliveira. Centro e centralidade: uma questão recente. In: CARLOS, Ana Fani Alessandri; OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino (Org.). **Geografia das metrópoles**. São Paulo: Contexto, 2006.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia**: Princípios Básicos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço intra-urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel/FAPESP/Lincoln Institute, 2001.

WOODBURY, M. A.; CLIVE J.; GARSON A. J. Mathematical typology: grade of membership technique for obtaining disease definition. **Computers and Biomedical Research**, v. 11, n. 3, p. 277-298, 1978.

WOODBURY, M. A.; CLIVE, J. Clinical pure types as a fuzzy partition. **Journal of Cybernetics and Systems**, Viena, v. 4, n. 3, p. 111-121, 1974.

ZADEH, L. A.; Fuzzy Sets. **Information and Control**, v. 8, n. 47, p. 338-353, 1965.

ZANCHETI, S.; SOMEKH, N.; FREGONEZI, B. Revitalização Urbana no Brasil comparando seis centros históricos. **Fórum Patrimônio: Ambiente Construído e Patrimônio Sustentável**, Belo Horizonte, v. 8, n. 1, p. 1-21, 2015.

ZANCHETI, Silvio; MARINHO, Geraldo; LACERDA, Norma (Orgs.). **Revitalização do Bairro do Recife**: plano, regulação e avaliação. Recife: Edição Universitária da UFPE, 1998.

ZAOUAL, H. O homo situs e suas perspectivas paradigmáticas. **OIKUS**, Rio de Janeiro, v. 9, n. 1, p. 13-39, 2010.

ZAOUAL, Hassan. **Nova economia das iniciativas locais**: uma introdução ao pensamento pós-global. Rio de Janeiro: DP&A; COPPE/UFRJ, 2006.