UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO - USP
FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA HUMANA

ANDERSON LUIZ MARTINS PRADO

**As transformações no setor imobiliário e a produção do
espaço: os negócios imobiliários em São José dos Campos**

(versão corrigida)

SÃO PAULO

2013

ANDERSON LUIZ MARTINS PRADO

**As transformações no setor imobiliário e a produção do
espaço: os negócios imobiliários em São José dos Campos**

(versão corrigida: o exemplar original se encontra disponível no CAPH)

Dissertação apresentada ao Programa de
Pós-Graduação em Geografia Humana
oferecido pela Universidade de São
Paulo como parte dos requisitos para a
obtenção do título de mestre em
Geografia Humana.

Orientadora: Prof. Dra. Léa Francesconi

SÃO PAULO

2013

Agradecimentos

Antes de agradecer a quem me ajudou, gostaria de destacar que este trabalho não marca apenas uma nova etapa em minha vida, mas também a superação de um acidente que sofri enquanto retornava da USP (2008) e que fez enfrentar uma rotina médico-hospitalar por mais de quatro anos. Durante este tempo algumas pessoas sempre me incentivaram a levantar a cabeça e a seguir em frente e/ou estenderam a mão oferecendo ajuda. Mas o fato é que de uma forma ou de outra, todas elas buscaram demonstrar carinho e amizade, por meio de palavras ou gestos confortantes e, por isso hoje não poderia deixar de agradecer a essas pessoas, que me ajudaram a seguir em frente.

É claro que não lembro o nome de todos que estiveram prontos a me estender a mão, no entanto, gostaria que vocês soubessem que mesmo sem mencionar todos os nomes, sempre serei grato pelos gestos de amizade/afeição. Aos demais, gostaria de agradecer nos parágrafos seguintes.

Gostaria de começar agradecendo aos meus professores da graduação Edson Trajano Vieira, Luiz Carlos Laureano da Rosa e a Nilde Ferreira Balcão pelos incentivos durante o estágio, na graduação, no Núcleo de Pesquisas Econômico-Sociais (NUPES) da Universidade de Taubaté, seus incentivos foram decisivos para que eu desse sequência aos estudos.

Aos meus amigos que sempre estiveram ao meu lado gostaria de dizer, em especial, Carlos e Rodney (meus irmãos de criação), Dinah, Felipe e Marcão que suas amizades foram e são de grande estima.

Aos colegas e amigos do seminário da pós-graduação Pedro, Iris, Daniel, Herodes, Amir, Meire, Ivo, Dulcimara e Evaldo gostaria de estender meus cumprimentos destacando que eles deram grandes contribuições para o trabalho.

Também não poderia deixar de agradecer a Floripes do LABUR/USP que sempre esteve disposta a me ajudar, demonstrando além de profissionalismo, carinho e amizade.

A Prof. Dra. Sandra Costa da Universidade do Vale do Paraíba pela disponibilidade na indicação de leitura sobre São José dos Campos.

Ao José Luiz Losnak pelo empréstimo de bibliografias sobre São José dos Campos.

Da mesma forma, estendo meus agradecimentos aos funcionários Edna e Gervásio da Supervisão de Lançamento de IPTU da Prefeitura Municipal de São José dos Campos pelas informações disponibilizadas.

Outra pessoa que não posso deixar de agradecer é ao Bruno Garkauskas Ramos pela paciência e por disponibilizar as informações do IBGE, referentes ao município de São José dos Campos.

Também gostaria de agradecer a Kelle Cristina Silva Alves pelo apoio incondicional, desde o início da graduação em Geografia até a finalização deste trabalho. Gostaria de registrar que ela sempre esteve ao meu lado nos momentos mais difíceis de minha vida e da realização desta pesquisa.

Por último, não menos importante, agradeço a Prof. Dra. Léa Francesconi pela paciência e por aceitar o desafio de me orientar. Gostaria de registrar que suas avaliações, críticas e elogios foram cruciais para a realização da pesquisa. Entretanto, caso haja erros no presente trabalho que segue, eles são todos de minha responsabilidade.

RESUMO

PRADO, A. L. M. **As transformações no setor imobiliário e a produção do espaço: os negócios imobiliários em São José dos Campos.** 2013. 168 p. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

A presente pesquisa busca discutir as transformações ocorridas no setor imobiliário brasileiro e a produção do espaço após a abertura econômica do Brasil, ocorrida na década de 1990, quando foi criado o sistema de financiamento imobiliário (SFI) com novos mecanismos de segurança (alienação fiduciária) e novas formas de captação de recursos (securitização) e, posteriormente, com a entrada das incorporadoras no mercado de capitais. A partir desse entendimento, nosso esforço busca demonstrar que embora as leis tenham possibilitado a ampliação da oferta dos produtos imobiliários residenciais, não buscavam levar moradia à população brasileira, especialmente a mais pobre, mas em inserir a habitação nas estratégias de reprodução dos capitais do setor financeiro-imobiliário, uma vez que essas transformações no setor imobiliário demonstram-se voltadas à superação (de partes) dos obstáculos impostos à produção do espaço. O local escolhido para analisar os imbricamentos dessas transformações com a produção do espaço foi o município de São José dos Campos, localizado no Vale do Paraíba Paulista, no interior paulista.

Palavras-chave: produção do espaço, transformações, setor financeiro-imobiliário, São José dos Campos.

ABSTRACT

PRADO, A. L. M. **The changes in the real estate sector and the production of space: the real estate business in São José dos Campos.** 2013. 168 pages Dissertation (Master`s thesis in Human Geography) - Faculty of Philosophy, Letters and Human Sciences, University of São Paulo, São Paulo, 2013.

This research aims at discussing the changes in the Brazilian real estate industry and the production of space after the economic liberalization of Brazil, which occurred in the 1990s. It was when the housing finance system - sistema de financiamento imobiliário- (SFI) was created with new credit security mechanisms -alienação fiduciária- (lien) as well as new fundraising forms (securitization) with the entry of developers in the capital market. From this understanding, our efforts aim to demonstrate that despite of the expansion of credit offer to residential real state products, they did not seek to broaden the offer of housing to the Brazilian population, especially to the poorest. Its main goal was to insert as well as habitation in the strategies of reproduction of capital in the real estate/financial sector. This happens due to the changes in the real estate/financial field, which were aimed at overcoming parts of the setbacks imposed on the production of space. The place for the analysis of the imbrications of these changes along with space production is São José dos Campos in Vale do Paraíba Paulista, in the countryside the state of São Paulo.

Keywords: production of space, changes, financial sector, real estate, São José dos Campos.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Evolução dos reajustes* das prestações e do saldo devedor dos contratos assinados dentro do Sistema Financeiro de Habitação (SFH)	49
Figura 2. Total de unidades financiadas no SFH, entre 1964/1997	51
Figura 3. Evolução da inadimplência (em %) dos contratos imobiliários (com mais de três prestações em atraso), segundo os sistemas de garantias selecionados, entre 2003/2011	58
Figura 4. Total de imóveis residenciais financiados (em milhares) no Brasil, entre 1998/2010	72
Figura 5. Relação crédito imobiliário/PIB no comparativo internacional	73
Figura 6. Evolução dos estabelecimentos industriais e da população urbana de São José dos Campos (1950/2010)	90
Figura 7. Crescimento demográfico intercensitário (em %), segundo localidades selecionadas	93
Figura 8. Renda da população, segundo as zonas de São José dos Campos	108
Figura 9. Evolução dos Empreendimentos em São José dos Campos, entre 2007/2011	114
Figura 10. Participação (em %) dos setores econômicos em relação ao PIB de São José dos Campos - 2007/2011	127

LISTA DE FOTOS

Foto 1. Empreendimento de 30 andares, localizado na Avenida Cassiano Ricardo (ZUC5) - Zona Oeste	116
Foto 2. Empreendimentos verticais construídos na Zona Central, as margens do Córrego do Vidoca	121
Foto 3. Zona Sul (SS14), próximo ao Shopping Vale Sul	125
Foto 4. Zona Central (SS26), as margens do Córrego do Vidoca	125
Foto 5. Vista aérea do Jardim Aquarius (loteamento fechado) e do Parque Residencial Aquarius (área verticalizada)	144
Foto 6. Primeiros edifícios construídos no Parque Residencial Aquarius, vistos da Avenida Cassiano Ricardo	147
Foto 7. Parque Residencial Aquarius e Jardim Aquarius, visto do Anel Viário	148
Foto 8. Empreendimentos residenciais da Gafisa e da Tecnisa (dentro do SS19)	149
Foto 9. Empreendimentos residenciais da Even (no entorno do SS19) vistos a partir do Anel Viário	149
Foto 10. Empreendimentos residenciais da Helbor, vistos a partir da Avenida Jorge Zarur (dentro do SS19)	150

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Leis editadas para o SFH, entre 1964/1982	47
Quadro 2. Os Planos Econômicos e os impactos no SFH, entre 1986/1991	49
Quadro 3. Leis editadas para o SFH, entre 1983/2002	50
Quadro 4. Incorporadoras que levantaram recursos através de IPO's entre 2005/2011	65
Quadro 5. Síntese das principais mudanças ocorridas no crédito imobiliário residencial em 2005, segundo o CRECI-SP	79

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Evolução dos Estabelecimentos de Construção Civil, conforme a localidade entre 1997/2010	102
Tabela 2. Estimativa do Valor Global da Venda (V.G.V.) dos Imóveis Residenciais**, segundo as zonas de São José dos Campos – 2007/2011	126
Tabela 3. Valorização por m2, segundo as zonas de São José dos Campos	151
Tabela 4. Valorização por m2 (em média) dos apartamentos, segundo número de dormitórios	151

LISTA DE MAPAS

Mapa 1. São José dos Campos: Divisão administrativa em Zonas e Setores Socioeconômicos (SS).....	98
Mapa 2. São José dos Campos: Total de domicílios existentes e em aquisição – 2010	106
Mapa 3. São José dos Campos: Total de apartamentos existentes e em aquisição – 2010	111
Mapa 4. São José dos Campos: Total de empreendimentos residenciais (em lançamento ou em construção), por zona – 2007/2011	115
Mapa 5. São José dos Campos: Total de unidades de apartamentos (em lançamento ou em construção), por zona – 2007/2011	119
Mapa 6. São José dos Campos: Total de empreendimentos (em lançamento ou em construção) por setor socioeconômico – 2007/2011	124
Mapa 7. São José dos Campos: Distribuição dos empreendimentos imobiliários residenciais verticais das incorporadoras capitalizadas, conforme o status do empreendimento (2012).....	134
Mapa 8. Zona Oeste de São José dos Campos: Setor Socioeconômico 19 (SS19)	139
Mapa 9. Setor Socioeconômico 19 (SS19) de São José dos Campos: Principais praças e áreas verdes dentro ou no entorno	143
Mapa 10. São José dos Campos: Principais Estabelecimentos Comerciais e Prestadores de Serviços dentro ou no entorno do setor socioeconômico 19 – Zona Oeste	146

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	11
 CAPÍTULO I. A PRODUÇÃO DO ESPAÇO NO CAPITALISMO	19
1.1 A produção do espaço como meio e condição para a reprodução do capital	20
1.2 As contradições do espaço: os obstáculos à reprodução dos capitais.....	28
1.3 O sentido da habitação dentro do setor financeiro-imobiliário	34
 CAPÍTULO II. AS TRANSFORMAÇÕES NO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO E NO SETOR IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL	38
2.1 O Sistema Financeiro de Habitação (1964-1997): da ascensão ao declínio.....	44
2.2 O Sistema de Financiamento Imobiliário (1997-2012) e as possibilidades de reprodução do capital no setor financeiro-imobiliário	53
2.2.1 O novo sistema de garantia: a alienação fiduciária	55
2.3 A introdução de novos mecanismos jurídicos no setor imobiliário: o patrimônio de afetação e o valor incontroverso	59
2.3.1 O patrimônio de afetação e a entrada das incorporadoras no mercado de capitais.....	61
2.4 O programa Minha Casa Minha Vida: o impulso ao setor imobiliário residencial brasileiro	67
2.5 O SFI e a possibilidade de ativação do mercado secundário para o setor imobiliário residencial brasileiro	75
 CAPÍTULO III. OS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS RESIDENCIAIS EM SÃO JOSÉ DOS CAMPOS.....	85
3.1 A industrialização de São José dos Campos e as alianças entre o governo local e setor privado	86
3.1.1 A legislação municipal após 1950: os novos contornos à industrialização e ao processo de urbanização joseense	89
3.2 Os negócios imobiliários residenciais em São José dos Campos (após 1997): negócios privados ou de Estado?.....	99

3.2.1 A atividade imobiliária em São José dos Campos, a partir das transformações no setor imobiliário (após 1997)	103
3.2.1.1 Os imóveis residenciais de São José dos Campos sob a lógica da financeirização do setor imobiliário	104
3.2.1.2 A expansão e o aprofundamento dos negócios imobiliários residenciais em São José dos Campos: a contribuição do governo local.....	113
3.2.2 A diversificação espacial e a simultaneidade dos empreendimentos imobiliários residenciais em São José dos Campos: a Lei de Zoneamento de 2010 (LZ/10)	120
3.3 A atuação das incorporadoras capitalizadas em São José dos Campos.....	128
3.4 O Setor Socioeconômico 19 (SS19): da preparação do terreno aos produtos imobiliário de médio e alto padrão	135
CONSIDERAÇÕES FINAIS	154
REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS	158
ANEXO	166

INTRODUÇÃO

Ao longo da última década tem aumentado a atuação do setor imobiliário em todo o país. Esse cenário tem contribuído para emergir, cada vez mais, novos empreendimentos imobiliários na paisagem das cidades brasileiras, em especial os de uso residencial, mesmo quando esse setor demonstra avançar na oferta de diferentes produtos imobiliários. Tal processo não ocorre de maneira autônoma, mas de acordo com as novas condições macroeconômicas da economia nacional que permitiram que mais brasileiros tivessem acesso aos novos produtos imobiliários, juntamente com a potência assumida pela economia financeira após 1990 (ao serem impostas novas condições de realização às atividades econômicas e novos mecanismos que viabilizassem o consumo) e, mais recentemente, pela criação de programas governamentais como o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), voltado a levar moradia à população brasileira com menor rendimento, cujo déficit habitacional é mais elevado.

No entanto, é possível verificar que o segmento residencial de baixo padrão não é o único a se expandir nesse momento, posto que também são construídos, cada vez mais, novos produtos imobiliários voltados ao segmento de médio e alto padrão, o que permite suspeitar que os conteúdos capitalistas intrincados ao setor imobiliário atual têm práticas que não estão restritas apenas a um segmento imobiliário específico, mas ao setor como um todo.

Outro dado importante, a ser destacado, é que a expansão do setor imobiliário tem buscado mais alguns espaços do que outros, sinalizando para o fato de que esse processo procura se valer dos lugares que possibilitam maior lucratividade, uma vez que este movimento tende a ser marcado por profundas contradições que exigem, a cada momento, novas condições e estratégias de realização. Foi justamente esta dinâmica que despertou-nos o interesse pela cidade de São José dos Campos.

Ao observar a paisagem do município, durante a graduação em Geografia em Taubaté-SP (2004-2007), chamava a atenção o fato de este município concentrar vários empreendimentos em construção - mais que outros municípios no mesmo período - e também por apresentar uma morfologia urbana que destoa das demais cidades do Vale

do Paraíba Paulista, em especial, pela concentração de edifícios próximos à Rodovia Presidente Dutra, discutido na pesquisa como Setor Socioeconômico 19 (SS19).

Ao buscar entender o que estava ocorrendo no território joseense, percebia-se que as hipóteses e os problemas levantados por pesquisadores da Geografia e de outras áreas do conhecimento, como Economia, História e, em especial, da Arquitetura, para tentar explicar a expansão do setor imobiliário no território joseense não davam conta da complexidade do processo em curso, dado que os trabalhos já desenvolvidos buscavam centrar no planejamento urbano local e/ou no potencial econômico (industrial) da cidade para explicar/justificar tal processo e, portanto, necessitavam de uma maior dedicação.

Diante desse contexto, restavam duas opções: a) aceitar o que era colocado por aqueles que já haviam pesquisado (direta ou indiretamente) a produção do espaço e o setor imobiliário joseense, mesmo quando suas análises conduziam a uma pseudoconcreticidade, conforme discutido por Karel Kosik, ou; b) estudar, após o término da graduação, para tentar compreender o que estava ocorrendo em São José dos Campos de maneira que também fosse possível contribuir para o debate. Perante a possibilidade de escolha, preferiu-se a segunda, por esta ser mais desafiadora e também mais recompensadora.

Após o ingresso na pós-graduação, inicia-se a busca pelas respostas para as questões que se colocavam de modo que fosse possível, a partir destas, trilhar um caminho que possibilitasse compreender as estratégias do setor imobiliário e os desdobramentos no processo de urbanização joseense. Quanto mais se pesquisava o tema, mais evidente ficava que uma das formas de captar as contradições, que são dissimuladas, e as condições de realização do setor imobiliário era adotando uma postura analítica que não tendesse à linearidade, modelos, sistemas, entre outros, bastante comuns às ciências Exatas ou Biológicas, já que a adoção de qualquer uma destas poderia enveredar o trabalho por caminhos que deturpariam a análise.

A preocupação com a análise emergiu com o fato de que na pós-graduação, sobretudo nas ciências humanas, em decorrência do contato com outros textos/pesquisas, é exigido do aluno uma postura analítica que possibilite compreender as contradições, as descontinuidades e as continuidades presentes num processo/problema, não como algo restrito, mas como algo pertencente ao processo de reprodução da própria sociedade.

Diante disso, caberia expor, neste momento, também o método e os materiais empregados na pesquisa.

Embora inicialmente fosse identificado o problema em outros trabalhos sobre São José dos Campos, o fato de estar fortemente preso aos conteúdos concretos, dava-nos o entendimento que o setor imobiliário era o responsável por sua realização e que, para compreender sua expansão no território nacional e no joseense, bastava-nos conhecer as racionalidades presente neste setor. No entanto, conforme era investigado o tema, verificava-se que esse entendimento (inicial) era enganoso e impunha limites ao entendimento do que se buscava. Diante disso, era necessário reformular o raciocínio inicial, de forma que fosse possível na análise captar a expansão do setor imobiliário não como algo isolado, mas como parte do próprio processo de produção do espaço e da vida.

Essa modificação possibilitou perceber que a compreensão do que se buscava não decorreria da simples decomposição do todo, e sim para a construção de um movimento dialético que tende a atingir uma totalização possível (real). No entanto, à medida que se analisava o tema, mais se percebia que não seria fácil atingir essa totalização (real), uma vez que esta não se revela prontamente diante das limitações inerentes ao pensamento, posto que a capacidade de entendimento obedece aos limites humanos, enquanto o conhecimento tende a se revelar ilimitado. Diante desse problema, era necessário analisar separadamente cada processo discutido no trabalho, para que estes fossem mais aprofundados. Contudo, quanto mais examinado cada um destes separadamente, mais eles se revelavam imbricados aos demais níveis analíticos, ao sinalizar que dialeticamente era impossível analisá-los sem mediá-los com os demais, conforme desenvolvido por Henri Lefebvre em: *Lógica formal e Lógica dialética*.

Perante o imbricamento existente entre o setor imobiliário, a produção do espaço e própria financeirização da economia, buscou-se empregar no trabalho o método dialético, uma vez que este permitiria analisar os processos/problemas aqui estudados, dialogando um com o outro, de maneira que fosse possível também unir teoria e prática na mesma análise. Para além disso, o fato de adotar esta postura analítica no trabalho tornava o esforço aqui empreendido mais coerente com um dos estatutos científicos da Geografia, ou seja, com a possibilidade do geógrafo compreender o processo de reprodução da sociedade sob o capitalismo, como um movimento que se realiza por

meio da reprodução do seu próprio espaço, conforme desenvolvido por Ana Fani Alessandri Carlos.

Dentre os materiais utilizados no trabalho estão, sobretudo, artigos científicos, livros, dissertações (de mestrado), tese (de doutorado), entre outros, que foram utilizados na revisão bibliográfica. Também foram empregadas no trabalho legislações e as informações coletadas junto às instituições públicas ou privadas, servindo de análise documental.

A escolha dos autores que fundamentam a base teórica do trabalho se deu pelo fato destes já terem estudado (ou ainda estudam) os temas aqui abordados. Para fundamentar a discussão sobre a produção do espaço e a financeirização do setor imobiliário foram utilizados os trabalhos de Lefebvre (1976, 1985), Harvey (1990, 2006, 2010), Carlos (2007, 2011), Alvarez (2010), Volochko (2008, 2011), Miele (2008), Botelho (2005), entre outros.

Para fundamentar o debate sobre as transformações ocorridas na economia nacional e internacional são empregados, principalmente, os trabalhos de Chesnais (1996), Cardoso (1998), Contel (2006, 2009), Guttman (2008), Brunhoff (2010) e Singer (2010). Já os principais trabalhos utilizados para compreender as transformações no setor imobiliário são de Van Wilderode (2000), Moraes (2008), Royer (2009) e Harvey (2011).

Para resgatar os aspectos históricos e para discutir o processo de urbanização de São José dos Campos foram utilizados os trabalhos, especialmente, de Müller (1967), Souza (2000, 2008), Fernandes (2002), Paiva (2005), Miura (2006), Siqueira (2007), Costa *et al* (2008), Queiroz *et al* (2008) e Pereira (2009).

Já a análise documental esteve voltada, sobretudo, à leitura das legislações criadas (nas diferentes esferas do Estado) com o propósito de promover transformações no setor financeiro e o imobiliário de forma que estas ajudassem a encontrar as respostas para as questões inseridas ao longo do trabalho. As leis criadas no âmbito nacional que foram consultadas são: nº 4.380/64; nº 4.864/65; nº 8.078/90; nº 9.514/97; nº 10.391/04 e a lei nº 12.703/12. As leis consultadas e que são específicas do local de estudo, ou seja, do município de São José dos Campos foram as leis complementares nº 165/97, nº 306/06, nº 428/10 e a nº430/10.

Além disso, a análise documental também pode ser entendida como as informações extraídas de instituições públicas ou privadas e que também serviram como fonte, posto que algumas questões para serem respondidas ou reforçadas necessitavam destas informações, em muitos momentos presente somente nesses materiais. As informações utilizadas ao longo do trabalho são em sua maioria da Abecip (2009; 2011; 2012; 2013), Creci-sp (2005; 2008; 2011), Caixa (2012), Aconvap (2012), Ibge (2012), Seade (2012; 2013).

O estabelecimento de uma postura analítica - dialética - e a utilização de materiais de fontes diversificadas mostraram-se necessárias ao longo do trabalho. Em determinados momentos, era preciso insistir na análise mesmo quando alguns elementos concretos, aqui analisados, se antecipavam à teoria consultada. Isso nos obrigava a seguir por caminhos pouco explorados ou não conhecidos, visto que não foram identificadas nas pesquisas dos autores que fundamentam a parte teórica deste trabalho, referências sobre alguns processos aqui analisados e que ocorreram ou foram alterados quando a pesquisa estava em andamento, haja vista que estas alterações (tanto no âmbito nacional quanto local) ocorreram quando os estudos (consultados) estavam concluídos.

É possível afirmar que deparamo-nos duas vezes com esse dilema. O primeiro ocorreu no âmbito local, quando houve a mudança no zoneamento de São José dos Campos (Lei de Zoneamento de 2010 – LZ/10) e, posteriormente, no âmbito nacional, quando foram alteradas as regras de remuneração da poupança (Lei nº 12.703/12), para evitar uma possível falta de *funding* para o crédito imobiliário residencial. Embora tais alterações façam parte da dinâmica da reprodução do capital e do espaço, estas exigem do pesquisador compreender os processos no momento em que eles ocorrem. Isso foi possível pelo fato dos processos aqui analisados estarem intrincados com outros níveis, em decorrência do método analítico adotado no trabalho.

Nesse momento, também cabe ser destacado que a história (não linear) contribuiu enormemente para o trabalho. A partir dos problemas ocorridos na economia nacional, na década de 1980 e no início da década de 1990, que levaram alguns setores da economia brasileira a enfrentar dificuldades de realização, buscou-se demonstrar que um dos setores que vivenciou esta dificuldade foi o setor imobiliário, em especial, o segmento residencial. Nesse período, o baixo crescimento econômico, a crescente inflação e a elevada taxa de desemprego aliados ao crédito imobiliário existente

ajudaram a afastar tanto os compradores quanto os investidores do setor imobiliário. O comprador, diante do cenário econômico que o país atravessava, se questionava se teria condições pagar o financiamento imobiliário que era reajustado, de diferentes maneiras, ao longo do contrato.

Para o incorporador, o receio era que os novos projetos residenciais desenvolvidos tivessem dificuldades de realização, uma vez que esses imóveis para serem vendidos rapidamente, precisavam de mecanismos que facilitassem sua aquisição pelo comprador final, ou seja, necessitavam do crédito imobiliário. No entanto, naquele momento, as instituições credoras brasileiras temiam que o capital investido no imobiliário não retornasse aos seus ativos, posto que o sistema de garantia - garantia hipotecária -, empregado no crédito imobiliário, supostamente beneficia o inadimplente. Esse ambiente quase levou à paralisação do setor imobiliário residencial no Brasil.

Com a criação do Plano Real (1994), abriu-se a possibilidade de formação do setor imobiliário, permitindo a criação de novas normatizações, que eram mais seguras, para alinhá-lo às novas condições estabelecidas pela economia financeira. A presença do Estado no negócio acabou sustentada pelo argumento de que as novas normatizações ajudariam na redução do elevado déficit habitacional brasileiro.

O impulso para iniciar a articulação entre setor imobiliário e financeiro ocorreu com a criação do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), em 1997. Esse novo sistema inseriu no arcabouço jurídico nacional um novo mecanismo de segurança - alienação fiduciária - que impulsionava a concessão de crédito imobiliário no país, elevando o ritmo de construção de novos produtos imobiliários, juntamente com novas formas de captação de recursos acopladas ao setor financeiro - securitização -, como acontece em outros países do mundo. Esse cenário viria a transformar fundamentalmente o setor imobiliário.

A partir desse resgate histórico, procura-se evidenciar que os ajustes realizados no setor imobiliário após 1990, buscaram possibilitar que parte dos recursos do setor financeiro, antes destinados às apostas em aplicações financeiras (especulação), fosse investido nas empresas que operavam (e operam) no setor imobiliário, especialmente nas incorporadoras, via oferta pública de ações. Isso ocorre mesmo quando estas novas construções levam ao agravamento das cisões e das fragmentações do espaço já que o Estado brasileiro tem se mostrado um grande parceiro do capital ao se posicionar, na

maioria dos casos, ao lado da classe dominante para assegurar seus interesses políticos (nas diferentes esferas) ou para garantir os interesses econômicos do capital, mesmo quando esta produção do espaço não demonstra seguir uma ordem próxima, mas distante, e que busca reproduzir/valorizar o capital financeiro mundializado investido no imobiliário.

Diante disso, a presente pesquisa teve como objetivo específico compreender as transformações ocorridas no setor imobiliário que levaram a formatação do crédito imobiliário e a entrada das incorporadoras no mercado de capitais como uma possibilidade de superação (de partes) dos obstáculos impostos ao processo de produção do espaço e a reprodução dos capitais investidos no setor financeiro-imobiliário, juntamente com os desdobramentos decorrentes destas transformações ao processo de urbanização contemporâneo. Para isso, foi escolhido o município de São José dos Campos, localizado no interior do Estado de São Paulo, no Vale do Paraíba Paulista, como local de estudo. A cidade aqui entrou como uma possibilidade de fazer a mediação entre os processos (imateriais e concretos) que comandam a produção do espaço, sob a mundialização financeira.

Além disso, a análise também tem como objetivo geral demonstrar que o entendimento elaborado por aqueles que se propuseram a estudar (direta ou indiretamente) a produção do espaço ou o setor imobiliário joseense - centrado no planejamento urbano e/ou no potencial econômico (industrial) da cidade - não é suficiente para compreender a problemática urbana atual, já que estes demonstram fazer parte das estratégias da reprodução dos capitais, mas não revelariam os conteúdos capitalistas infiltrados no processo de produção do espaço contemporâneo.

Diante disso, o trabalho buscaria superar as ilusões existentes em torno da expansão e do aprofundamento do setor imobiliário residencial na economia brasileira após 1990, sobretudo, nos dias atuais e também contribuir para ampliar o debate na área, uma vez que a preocupação do trabalho tem como elemento central da análise a dimensão política e econômica presente na produção do espaço, já que existe uma diferença entre o espaço voltado à estratégia de acumulação e aquele destinado à realização da vida humana. Para que seja possível demonstrar esse movimento e as contradições existentes, busca-se dividir o presente trabalho em três capítulos.

No primeiro capítulo, é discutida a produção do espaço como meio e condição para a reprodução do capital, as contradições do espaço e os obstáculos impostos à sua reprodução que devem ser superados constantemente pelo próprio capital, assim como o sentido da habitação para o setor financeiro-imobiliário.

No segundo capítulo, são analisadas as transformações ocorridas no sistema financeiro nacional durante a década de 1990, e as mudanças no crédito imobiliário brasileiro. Neste capítulo, procuramos discutir as leis criadas com o propósito de aumentar a segurança jurídica (alienação fiduciária e o valor incontroverso) do capital financeiro investido no setor imobiliário, juntamente com as imposições feitas pelo setor financeiro ao imobiliário (com patrimônio de afetação) para empurrá-lo para o mercado de capitais. Além disso, buscou-se destacar as normatizações criadas com o objetivo de expandir e aprofundar o setor imobiliário na economia brasileira, especialmente durante o momento de crise na economia mundial.

No terceiro capítulo, são apresentadas as transformações econômicas e normativas (planejamento urbano) promovidas no município de São José dos Campos ao longo das últimas décadas, com o propósito adequar o município às necessidades de reprodução do capital industrial e, posteriormente, ao financeiro-imobiliário. A partir disso, é demonstrada a atuação dos governantes locais e das incorporadoras capitalizadas na expansão e no aprofundamento da reprodução dos capitais financeiros-imobiliários na cidade, assim como as implicações desta atividade imobiliária financeirizada ao processo de urbanização joseense.

CAPÍTULO I. A PRODUÇÃO DO ESPAÇO NO CAPITALISMO

Neste capítulo, busca-se discutir como a produção do espaço emerge como meio e condição, assim como, uma barreira à reprodução dos capitais. Diante disso, é construído um diálogo que não esgota o debate sobre o tema, mas que permita compreender os novos contornos assumidos pela produção do espaço no momento atual, de forma que seja possível destacar posteriormente a importância das políticas voltadas ao setor imobiliário (como um todo) e ao crédito imobiliário como uma possibilidade de superação dos obstáculos impostos à reprodução dos capitais investidos no espaço urbano.

Para isso, faz-se necessário destacar que o trabalho partiu do entendimento que as relações sociais são realizadas concretamente a partir das relações espaciais e, nessa direção a análise do espaço apontaria para o processo de (re) produção da sociedade em sua totalidade, onde o espaço reproduz um mundo à imagem e semelhança da sociedade que o criou: desigual e contraditório, posto que a partir do capitalismo, o homem passa a estabelecer novas estratégias para produzir o espaço (rural e urbano) que assumem novos contornos e conteúdos diferenciados, em relação aos períodos históricos anteriores e de outros modos de produção, ao redefinir as atividades do homem sob a lógica do processo de valorização do capital (CARLOS, 2007, 2011). E, neste momento, quem demonstra comandar este processo é a economia financeira.

Ao deslocar um volume cada vez maior de capitais para o setor imobiliário, o setor financeiro espera encontrar no espaço (ou em sua produção) a possibilidade de realização para seus capitais, já que o espaço urbano entra no circuito da reprodução do capital, projetando-se no mundo dos negócios como uma mercadoria cambiável, cuja finalidade é potencializar o processo de valorização dos capitais investidos no setor financeiro-imobiliário.

Neste sentido, o processo de produção do espaço apareceria não só como meio e condição para reprodução dos capitais, mas também como uma possibilidade de aceleração da valorização do capital investido no setor financeiro-imobiliário (MIELE, 2008). Isto faz com que o setor imobiliário seja pressionado a corresponder tanto à necessidade de expansão da economia (nacional e internacional) quanto à necessidade de valorizar os capitais financeiros em escala cada vez mais ampliada.

Para que o setor imobiliário possa se realizar, fragmentos das cidades são selecionados para fazer parte desta estratégia, já que para as frações de capital que operam no setor financeiro-imobiliário não é interessante que o solo urbano (em sua totalidade) entre simultaneamente no mercado, pois a oferta excessiva tende a levar a desvalorização dos capitais investidos no espaço.

Para evitar que isso ocorra, os empreendedores imobiliários (incorporadoras) buscam operar dentro de uma seletividade espacial explorando a hierarquização dos lugares, uma vez que estas condições permitem ao setor financeiro-imobiliário se reproduzir e se valorizar. Porém, tal dinâmica não ocorre de maneira automática, mas somente após superadas as contradições do espaço, ou seja, aquilo que aparece como negatividade e que também carrega a possibilidade de reprodução e valorização dos capitais investidos, visto que esta superação abre novas possibilidades ao processo de produção do espaço, capitaneado pelo setor financeiro-imobiliário. Sendo assim, é pertinente destacar como o capital financeiro-imobiliário insere a produção do espaço nas estratégias de reprodução do capital.

1.1 A produção do espaço como meio e condição para a reprodução do capital

A racionalidade capitalista, inserida na produção do espaço, permitiu que a cidade fosse invadida pelas possibilidades, cada vez mais ampliadas, de realização e valorização do capital, articulado à totalidade da reprodução do modo de produção capitalista.

Para o espaço urbano ser inserido no circuito de reprodução capitalista é necessário que os conteúdos superem as contradições do espaço. Segundo Miele (2008, p.16), isto requer a formação de um sistema coeso e coerente que permita “tomar o desenvolvimento da sociedade em todos os níveis”, de forma que as contradições e as condições de reprodução apareçam dissimuladas, possibilitando o capital atingir de maneira mais eficaz seu objetivo: a reprodução e a valorização dos capitais.

Diante disso, as relações de produção seriam amplificadas e aprofundadas pelas contradições em escala mundial, posto que para assegurar a reprodução do capital, o modo de produção capitalista tende a destruir as condições de realização - entendidas como formas antecedentes de realização -, de modo a inserir outras que permitam ampliar a rotação dos capitais (LEFEBVRE, 1985). Desta forma, este momento seria

mercado tanto pela criação de novas condições de realização quanto por um movimento contínuo de deslocamento de capitais para setores da economia com maior potencial de valorização, para evitar que os capitais a espera de realização entrem em crise.

Tal fato ocorre no momento em que o setor financeiro demonstra encontrar na produção do espaço a possibilidade de reproduzir seus capitais. Para isso, este setor tem contado com a ajuda do Estado brasileiro, que tem utilizado sua dominação política, especialmente em benefício próprio (político) e em prol dos interesses (econômicos) dos grupos privados.

Isso fica mais evidente quando se percebe que as estratégias existentes na produção do espaço, como a valorização ou a desvalorização deste, que também é dos capitais, não ocorre à revelia dos agentes econômicos ou do Estado, mas na maioria dos casos, de uma articulação entre o Estado e as frações de capital com maior influência dentro da economia e, que atualmente, demonstra ser a economia financeira.

O Estado, ao garantir o crescimento econômico (por meio de estratégias que buscam assegurar os interesses econômicos do setor privado e os próprios interesses políticos) e ao abranger as atividades da sociedade (ao se constituir como centro de decisões que procura proteger os organismos sociais) tende a dominar a sociedade inteira. Ao exercer esta dominação política (que é tendenciosa), o Estado pode estabelecer novos equivalentes¹ à vida cotidiana como signos, bens, trabalhos, tempos, gostos, entre outros (CARLOS, 2011), para que estes sejam impostos aos não-equivalentes, transformando-os em elementos fora da lei, de forma que prevaleça somente aquilo que é mais oportuno à reprodução.

Esta postura permite ao Estado intervir na vida do cidadão e garantir às frações de capital, uma exploração multiforme e a igualdade de exploração mútua e recíproca que serve para manter, dentro de uma suposta igualdade, a manutenção das desigualdades existentes, pois esta postura beneficia, em determinados momentos, mais os agentes econômicos, tanto de grupos nacionais quanto internacionais, do que a própria sociedade (CARLOS, 2011).

¹ Para Carlos (2011), o equivalente refere-se aquilo que prevalece e que é de interesse do Estado e do capital.

Isso vai ocorrer porque o Estado tende a utilizar a dominação política para assegurar a criação de novas condições de reprodução, mesmo quando estas novas condições tendem a subordinar uma fração de capital à outra. Esta subordinação fica evidente quando se percebe que o setor financeiro impõe, cada vez mais, novos constrangimentos ao setor imobiliário em decorrência de sua articulação com o Estado. Além do mais, essa articulação permite ao setor financeiro assegurar, em escala mundial, os elementos primordiais ao processo de reprodução e valorização do capital, pois a dominação política do Estado também permite o aprofundamento da economia financeira (internacional) na economia nacional (CARLOS, 2007, 2011a).

Sendo assim, os investimentos na produção do espaço sinalizam não obedecer a uma ordem próxima, mas distante, posto que os capitais investidos no setor imobiliário demonstram ser provenientes sobretudo do setor financeiro mundializado e que buscam se articular com o local, por meio dos capitais do setor financeiro-imobiliário. Isto ajuda a entender porque a atuação do Estado, em específico o brasileiro, não estaria interessado em solucionar os problemas que emergem na sociedade em decorrência do processo de urbanização, mas em assegurar que os investimentos feitos no imobiliário sejam mantidos, de forma a expandir e a aprofundar sua participação na economia, mesmo no momento de crise econômica. Acredita-se que essa atuação do Estado ficará mais evidente no capítulo II, no item 2.4., ao ser discutido o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

Porém, neste momento uma questão se mostra pertinente: a dominação política exercida pelo Estado não incomodaria a burguesia ou as frações de capital do setor financeiro-imobiliário? Mesmo o Estado obtendo a dominação política, parece que essa centralização do poder não incomoda a burguesia - embora essa não seja uma regra -, uma vez que a relação entre esses atores tende a ser marcada mais por parcerias, voltadas a beneficiar e a facilitar a reprodução do capital e do espaço do que, necessariamente por confrontos. Isso ocorre porque a burguesia dispõe de um duplo poder sobre o espaço urbano que se manifesta tanto na (quase) totalidade do espaço quanto na “globalidad, a saber, el conocimiento, a estrategia, la acción del Estado” (LEFEBVRE, 1976, p. 42).

O fato da burguesia dispor do conhecimento e da propriedade, em relação às demais frações da sociedade, permite que esta recorra à dominação política do Estado para

obter ajuda no plano jurídico, de modo a reafirmar a condição de proprietária, ou no plano político, para forjar normas que beneficiem o desenvolvimento de suas atividades econômicas, especialmente nos momentos de expansão ou de crise na economia nacional (BOTELHO, 2005).

Cabe destacar que os candidatos que assumem o controle do aparato estatal, em muitos casos, estão ligados a compromissos eleitorais. Isso porque os candidatos sabem que precisam do apoio (sobretudo econômico) dos indivíduos considerados *personas* do capital, para se manterem no poder. Sabem também que, após eleitos deverão devolver o apoio (econômico) recebido, viabilizando a reprodução dos capitais daqueles setores que os ajudaram, especialmente os mais generosos. Acredita-se que a articulação entre aqueles que assumem o controle do Estado brasileiro e as *personas* do capital, no que diz respeito às doações a campanha eleitoral, ficará mais evidente no capítulo II, ao serem discutidos os momentos que antecedem a criação do novo crédito imobiliário brasileiro. Essa relação ajuda a compreender porque o Estado demonstra, em determinados momentos, mais interessado em beneficiar o capital do que a própria sociedade.

A partir da articulação entre o Estado e a burguesia, é possível constatar o surgimento de novas estratégias para a produção do espaço no âmbito nacional, regional e local que podem ser concretizadas por meio de planos ou leis, visando fragmentar a cidade e impor a delimitação de funções ao cidadão (morar, trabalhar, entre outros) com o propósito de atrelar a morfologia urbana à economia, atribuindo uma nova ordem repressiva ao espaço e à vida (CARLOS, 2007).

Todavia, na esfera local, os planos possibilitam que as diferenças sejam esmagadas em nome do progresso para encobrir interesses financeiros e imobiliários. Isso inclui o deslocamento de favelas e/ou a expulsão de moradores dos lugares valorizados ou passíveis de valorização. Nesse sentido, pode-se afirmar que os planos buscam definir os elementos primordiais ao processo de reprodução dos capitais no espaço, sob o argumento de estabelecer novas diretrizes para o desenvolvimento urbano. Tais diretrizes tendem a impor um novo ritmo de construção/desconstrução/reconstrução à cidade para atender os interesses especulativos da economia financeira, mesmo quando estes levam à fragmentação e à hierarquização cada vez maior do espaço urbano.

No entanto, parece que o problema dos planos urbanísticos, no caso brasileiro, não decorre da má qualidade, mas do fato que estes planos seguem os interesses dos grupos hegemônicos específicos, ligados aos governantes de plantão (MARICATO, 2000). Nesse caso, mesmo quando o plano é elaborado sob o escrutínio dos grupos ligados à política local, os capitais podem encontrar dificuldades de realização.

Isso faz com que o processo de reprodução dos capitais busque superar as contradições que impedem sua realização, nem que para isso tenha que impor constrangimentos ao habitante da localidade onde o planejamento será feito. Apesar dessas readequações serem, geralmente, justificadas por uma necessidade coletiva, elas não têm o compromisso atendê-las, e sim de assegurar que o capital possa se realizar naquele espaço.

Ao atrelar a racionalidade do uso do solo aos nexos econômicos da economia financeira mundializada por meio do planejamento urbano, o Estado brasileiro (nas diferentes esferas) acabou estimulando a competitividade urbana, tornando a venda da cidade uma das funções básicas de seus governantes. Nesse sentido, os governantes se preocupam mais em competir pelos investimentos de capital e tecnologia (para atrair novas indústrias ou negócios, apoiando-se em preços competitivos e na qualidade de serviços prestados às empresas), do que resolver os problemas urbanos como: o crescimento desordenado, a necessidade de equipamento de consumo coletivo, a racionalização do solo urbano, entre outros (MARICATO, 2000).

A partir disso, é possível suspeitar que o novo contexto econômico-político deflagrado após década de 1990, possibilitou aos governantes atuarem cada vez mais como vendedores das cidades, pautados no *marketing* urbano, do que como dirigentes públicos interessados em promover grandes melhorias no que diz respeito à questão urbana.

Diante disso, o momento atual se revelaria crítico pelo fato do Estado relegar as questões de interesse coletivo para viabilizar a atuação dos capitais sobre determinado território, assegurando o direito à propriedade privada e à exploração multiforme (por meio de instituição de leis), de forma a contribuir tanto para a reprodução e a valorização dos capitais no seio da sociedade, quanto ao reforçar o modo de produção capitalista no mundo contemporâneo, posto que o Estado tem incentivado o aprofundamento das relações de reprodução a partir das alianças estabelecidas com os

grupos hegemônicos demonstrando uma “generosidade oficial para com os monopólios e corporações em detrimento da população, particularmente das camadas mais desfavorecidas” (SANTOS, 2004, p.161).

Contudo, ao adotar essa postura, o Estado permite que não só os investimentos na produção do espaço aumentem, mas também atraiam recursos de outros setores da economia que migram com o intuito de viabilizar sua reprodução e valorização. Um setor que passou a investir no imobiliário foi o financeiro.

O estabelecimento dessa nova dinâmica passou a permitir que as atividades econômicas (imobiliária, turísticas, entre outras) fossem realizadas em determinados lugares, reafirmando suas particularidades dentro do processo de reprodução. Essa nova condição também alterou a relação entre Estado/espaço. A partir disso, as políticas urbanas, que permitem a inserção da cidade no âmbito dos negócios (produtivos), passaram a ser definidas pelo setor financeiro-imobiliário, com a ajuda do Estado, uma vez que, somente este pode “atuar no espaço da cidade através de políticas que criam a infraestrutura necessária para a realização deste novo momento do ciclo econômico” (CARLOS, 2007, p.16).

Este movimento permite que a produção do espaço atual se realize no momento de realização do capital financeiro (CARLOS, 2007) e de maneira que os novos conteúdos do processo de reprodução possam impor uma nova ordem ao modo de uso e de vida nos/dos lugares, nem que para isso sejam criadas novas formas de segregação - o que reforça a desigualdade do processo -, imprimindo na paisagem uma morfologia espacial fortemente hierarquizada, visto que os novos espaços produzidos (produtos imobiliários) são destinados àqueles que dispõem de condições financeiras para comprá-los (independentemente da metragem ou do padrão de acabamento da construção) sob o comando do setor financeiro, cada vez mais potente e presente nos dias atuais.

No entanto, este raciocínio encaminharia o trabalho para as seguintes questões: o que levaria o deslocamento dos capitais do setor financeiro para o imobiliário, no momento atual? Quais seriam os obstáculos impostos a este processo?

Como assinalado anteriormente, acredita-se que, atualmente, os investimentos no setor imobiliário são resultantes da migração de capital em busca de setores mais lucrativos

e/ou de uma forma encontrada pelo capitalismo para evitar a desvalorização, frente ao capital que não gerou uma taxa de lucro satisfatória na produção.

Essa ideia de investimentos no circuito secundário (setor imobiliário), como resultante de migração de capital, foi elaborada por Henri Lefebvre, em 1970. Contudo, foi David Harvey que desenvolveu a tese do setor imobiliário como segundo setor no livro *The Limits to Capital*, 1982 e nos artigos *Consciousness and the Urban Experience* e *The Urbanization of Capital*, 1985 que foram reeditados no livro *The Urban Experience*, 1989 (VAN WILDERODE, 2000).

Harvey é quem estabelece as bases para o avanço teórico que define a produção do espaço como elemento central da dinâmica geral do capitalismo, ao estabelecer que o excedente da sociedade deve ser investido no setor imobiliário como forma de acrescentar novas construções para manter e/ou renovar as existentes, mesmo quando esses investimentos tendem a desviar o capital da acumulação. Harvey argumenta que mesmo se tratando de um movimento contraditório, os investimentos no setor imobiliário são necessários para a acumulação futura, pois a ausência da produção do espaço para absorver as novas contingências econômicas e tecnológicas e de novos desejos e necessidades sociais, provavelmente levaria a economia a estagnar, ocasionando novas crises, mesmo quando estas são inerentes ao capitalismo (VAN WILDERODE, 2000).

Essa ideia também é reforçada pelo fato que a mudança no processo de expansão do capital, nas últimas décadas, calcada na valorização financeira, fez os dirigentes de grandes grupos empresariais priorizarem mais os ganhos acionários das empresas do que a atividade econômica (ALVAREZ, 2010). A partir desse entendimento, os investimentos no setor imobiliário apareceriam tanto como uma possibilidade de realização quanto de valorização dos capitais financeiros neles investidos.

Outro elemento que chama a atenção neste deslocamento é o fato dos investimentos no setor imobiliário apontarem para o espaço não apenas como possibilidade de absorver recursos da produção, mas também como uma possibilidade de criar mais valor e como uma estratégia de valorização dos capitais do setor financeiro. Acredita-se que esse raciocínio possa ser apreendido a partir de Kurz (2003 apud MIELE, 2008).

Para Kurz, o movimento ou a migração de capitais para o setor imobiliário acontece como condição para a reprodução dos capitais. Nesse sentido, os capitais investidos no setor imobiliário servem para adiar a crise e, ao mesmo tempo, criar uma segunda bolha financeira, denominada de bolha financeira-imobiliária, onde não só o setor financeiro passa a ser uma aposta (especulação), mas também desloca para o setor imobiliário esta especulação possibilitando que receba um volume cada vez maior de capitais que estão a espera de realização, já que o espaço urbano se tornaria a outra aposta para a valorização dos capitais.

Este raciocínio reforça a existência de algo novo, no momento atual do capitalismo (cf. Miele, 2008), ao sinalizar que o solo urbano não seria apenas uma reserva de valor, que absorveria os percalços do setor produtivo industrial, haja vista que corporações industriais têm se mostrado incapazes de atrair novos investimentos com retorno compatível ao produzido no setor imobiliário (VAN WILDERODE, 2000), mas também uma possibilidade (real) do capital gerar mais valor, ao permitir o espaço urbano se generalizar no mundo das trocas.

Diante disso, tal processo permite que a produção do espaço se torne o meio e a condição para a acumulação do capital, enquanto o setor imobiliário ganha importância central para os capitais financeiros, conforme afirma Miele (2008, p. 21):

[...] os capitais financeiros (pessoas físicas, jurídicas, nacionais ou estrangeiras) apostam no imobiliário como possibilidade de realização de seus capitais. Este processo se desenvolve no movimento de generalização da forma mercadoria que põe o espaço enquanto tal, fazendo com que cada vez mais o espaço faça parte dos circuitos de valorização. O que aparece como novo neste processo é que a valorização do espaço e sua produção hoje se dão em uma nova dinâmica econômica: a realização do capital financeiro.

Entretanto, para que isso ocorra, é necessário que as contradições impostas à reprodução dos capitais e do espaço sejam superadas constantemente no capitalismo. Sendo assim, é imprescindível compreender como os elementos contraditórios inseridos na produção do espaço emergem como obstáculos² para a produção dos capitais e do próprio espaço e, como o capital se realiza a partir destas contradições.

² Esses obstáculos também foram abordados nos trabalhos de Botelho (2005) e Miele (2008).

1.2 As contradições do espaço: os obstáculos à reprodução dos capitais

A produção do espaço ou sua inserção nas estratégias de acumulação e valorização dos capitais financeiros mundializados não ocorre de maneira automática, mas marcada por inúmeras contradições que devem ser superadas constantemente pelo capital financeiro-imobiliário para evitar que os capitais entrem em crise, embora ela seja “um elemento básico da dinâmica global capitalista” (GRESPLAN, 2012, p.25).

Para que não haja a crise, as frações de capital que operam no setor financeiro-imobiliário buscam, a cada momento histórico, inserir novas estratégias à produção do espaço e, para isso, recorrem ao Estado. Acredita-se que os principais obstáculos impostos à reprodução do espaço estejam atrelados a existência da propriedade privada, a raridade de espaços, a infraestrutura urbana e a necessidade de financiamento (crédito imobiliário) para a produção e venda dos produtos imobiliários, especialmente no segmento residencial, que tem se mostrado dependente deste mecanismo.

Por estar sob a égide da propriedade privada, o espaço urbano guarda as contradições que surgem como obstáculo ou barreira à sua produção. Entretanto, essas barreiras são elementos necessários para a existência do capitalismo, pois carregam a potencialidade que estimula o capital a se reproduzir. Sem os obstáculos, o capital seria rebaixado de valor, uma vez que não tem a capacidade de se valorizar sozinho. Deste modo, toda barreira tem como negatividade a possibilidade de ser ultrapassada e dominada pelo capital que, ao rompê-la, tende a potencializar sua magnitude, já que ao superar os obstáculos os capitais expandem seus limites. Para isso ocorrer é necessário que as barreiras impostas à sua reprodução sejam transpostas eficientemente (embora em alguns casos, faça-se isso com dificuldades), mesmo que o capitalismo tenha que repetir esse processo infinitamente para assegurar a expansão e a acumulação capitalista (GRESPLAN, 2009).

Como a intensificação do processo de urbanização tornou as áreas urbanas totalmente edificadas e também propriedade de alguém (CARLOS, 2007), este processo possibilitou o aparecimento dos primeiros obstáculos à reprodução do capital, visto que, a propriedade privada necessária à realização do capital passou a pertencer a um proprietário que, por hora, pode não estar interessado em inserir sua propriedade no circuito da troca, e sim deixá-la como reserva de valor.

A concentração da propriedade nas mãos, especialmente daqueles que não estão dispostos a negociá-la, pode dificultar a entrada do espaço urbano no circuito do setor financeiro-imobiliário. Afinal, uma vez privatizado o solo urbano, qualquer possibilidade de realização passa pela vontade do proprietário (HARVEY, 2006).

No caso brasileiro, embora a legislação reconheça o caráter social da propriedade do solo urbano, o que prevalece na prática é a propriedade absoluta, em detrimento do aspecto social, permitindo ao proprietário colocar no mercado sua propriedade ou guardá-la (sem uso) como reserva de valor, apostando em sua valorização futura. A institucionalização da propriedade da terra urbana dá ao proprietário o direito de fazer o que bem entender com sua propriedade desde que, não esteja em desacordo com as legislações urbanísticas municipais, conforme afirma Castilho (1993 apud BOTELHO, 2005), ou até mesmo com o próprio Estatuto da Cidade.

Além do mais, os espaços centrados nas mãos de proprietários, voltados à reserva de valor, dificultam o desenvolvimento do setor imobiliário ao fazer o preço da terra urbana seguir uma racionalidade que emerge como barreira à produção imobiliária uma vez que obriga os empreendedores imobiliários (incorporadores) a dispor de um volume significativo de capital para a compra do terreno, antes de iniciar o projeto, independentemente da natureza do empreendimento, seja ele de uso residencial, comercial ou misto. Para facilitar o entendimento deste raciocínio, será utilizada como exemplo a construção de um empreendimento residencial.

A construção de um edifício residencial, que pode ser implantado em toda parte, mas não em qualquer lugar, consome, em média, somente com a compra do terreno aproximadamente 30% do valor total do projeto. Já os materiais de construção consomem em torno de 20% do total dos recursos empregados no empreendimento (BOTELHO, 2005). Isso revela que a maior parte do valor do projeto é gasto com a compra do terreno.

Quando o valor do terreno interfere no custo da instalação do empreendimento, este pode inviabilizar a construção de novos empreendimentos em determinado lugar. Essa dinâmica também pode ocorrer nos lugares onde o espaço é raridade ou onde há escassez de terrenos, visto que esse processo exige a modificação ou a adequação do projeto ao preço do terreno.

Em tais situações, a presença da propriedade privada e sua disponibilidade (em quantidade) faz com que o preço do produto imobiliário, a ser desenvolvido não seja definido aleatoriamente, mas a partir do preço do solo urbano onde será construído. No entanto, tal dinâmica permite afirmar que o desenvolvimento do setor imobiliário atual está encravado no mercado de terra, conforme assinalado por Pereira (1988 apud BOTELHO, 2005), já que os diferentes produtos imobiliários (tamanho e padrão de acabamento) passam a ser definidos a partir do capital estimado ou gasto com a compra do terreno. Mas haveria uma forma do capital financeiro-imobiliário escapar dessas limitações impostas a sua reprodução?

Em decorrência da articulação entre Estado e capital, a cidade tem se mostrado capaz de criar novas possibilidades de realização e valorização dos capitais investidos no setor financeiro-imobiliário. Se determinado fragmento da cidade está tomado de prédios ou construções, o Estado tende a abrir novas áreas, tanto para renovação da base material quanto para aliviar a área saturada, já que esta dinâmica também implica na redução da participação das áreas saturadas em detrimento das novas, que entraram no circuito de reprodução do capital. Tal processo possibilita que os poucos terrenos vazios ou passíveis de desconstrução/reconstrução existentes na área saturada, tornem-se menos atrativos, pois a constituição de novas áreas tende também a redefinir a racionalidade e a centralidade que acompanha a atividade imobiliária, conforme discutido por Villaça (1978 apud VOLOCHKO, 2008).

No que concerne à atividade imobiliária, voltada aos edifícios comerciais, a raridade de espaço tem colocado grandes desafios à expansão econômica capitalista, mesmo quando esta é um “produto do próprio processo de produção do espaço e [...] que se configura como uma contradição do espaço (inerente ao seu processo de reprodução)” (CARLOS, 2007, p.74). Afinal, esse tipo de empreendimento não pode ser instalado em toda parte (ou lugar), mas somente a partir da centralidade exercida pela atividade imobiliária residencial, geralmente presente nas áreas residenciais já consolidadas.

Com isso, verifica-se que o preço da terra que emerge como obstáculo à produção do espaço não está centrado apenas na propriedade ou na raridade, mas também na construção de empreendimentos em lugares densamente ocupados e com grande oferta de terrenos que dispõem de boa infraestrutura urbana (MIELE, 2008), posto que estes também impõem limites aos empreendedores imobiliários e à realização de seus

projetos, por terem preços mais elevados e por estes impactarem na lucratividade dos empreendimentos.

Isso também ocorrerá se o terreno, onde o empreendimento será construído, contiver restrições que impossibilitam a expansão do coeficiente de construção, de forma que seja possível compensar ou diluir o capital empregado (no terreno), expandindo o número de unidades a serem construídas no edifício. O mesmo também pode ocorrer quando o custo da produção do produto imobiliário (material, mão de obra, impostos e encargos, o preço do terreno, entre outros) influi significativamente no valor do metro quadrado (m^2), estimado para a comercialização e construção do projeto, ao ponto de destoá-lo (em valores) daqueles praticados na localidade.

Uma possibilidade encontrada pelos incorporadores para superar esta contradição e escapar das armadilhas das comparações, obtendo maior lucratividade é construir no terreno, cujo valor é elevado, um empreendimento com características distintas, que inviabilize as comparações. Porém, para isso dar certo, antes é preciso saber se o projeto singular (distinto) é adequado ao local. Caso contrário, o empreendimento também encontrará dificuldade de realização e levará à desvalorização dos capitais investidos, visto que o incorporador será forçado a conceder descontos para acelerar as vendas ou até mesmo aceitar um fluxo de venda extremamente lento, sob o risco reduzir a lucratividade, uma vez que o empreendimento que leva muito tempo para ser concluído perde credibilidade no mercado.

Esta desvalorização pode ser superada pelo movimento de realocização, o que requer a destruição e reconstrução da atividade imobiliária no espaço, já que esta dinâmica autoriza o setor imobiliário a escapar das tendências de baixa na taxa de lucro frente, ao espaço, por permitir que a valorização seja deslocada para os novos eixos de crescimento da cidade (BOTELHO, 2005). Porém, esta racionalidade expõe outra contradição desse processo.

Se de um lado, a valorização do solo urbano é positiva para os capitais que estão se realizando, do outro, exige dos novos capitais (imobiliários) um grande volume de recursos financeiros para o produto imobiliário ser produzido. Contudo, este movimento tende a contribuir para a entrada de novos capitais (financeiro/bancário) no setor imobiliário para financiar a produção dos empreendimentos, mesmo quando estes cobram juros que encarecem o preço final do produto imobiliário (BOTELHO, 2005),

posto que não haveria muitos consumidores que dispusessem de condições financeiras para adquirir uma casa ou apartamento com pagamento à vista ou com parcelamento em curto período de tempo, diretamente com os empreendedores imobiliários, sem o intermédio do crédito imobiliário.

Apesar de contraditório, esse movimento é necessário para superar os obstáculos impostos à reprodução dos capitais, pois ao recorrer ao capital financeiro/bancário, seja para a construção, seja para a venda, o setor imobiliário está buscando facilitar a produção de novos produtos imobiliários, mesmo quando este movimento tende a gerar novas contradições ao processo de produção do espaço.

Nesse sentido, o crédito apareceria como uma solução encontrada pelo setor imobiliário para compensar as altas no solo urbano e dos produtos imobiliários e encurtar o tempo de rotação dos capitais investidos no espaço, uma vez que este mecanismo permite a construção de novos empreendimentos, mesmo quando há a elevação nos preços dos produtos imobiliários.

Apesar do crédito elevar o preço final dos produtos imobiliários, pelo fato das instituições financeiras cobrarem juros dos incorporadores, durante a construção, e também dos mutuários, durante o pagamento parcelado, tal prática tem se revelado benéfica ao permitir acelerar o ritmo de crescimento do setor imobiliário, diante das novas condições de realização impostas pelo setor financeiro ao imobiliário, como forma de adiar a crise nestes setores.

Diante disso, tanto o crédito para incorporação e construção quanto o crédito imobiliário apareceria como condição para a reprodução dos capitais, já que se trata de um “esforço do próprio capital em resolver as contradições internas do capitalismo” (HARVEY, 1990, p.244) e, ao mesmo tempo, como uma necessidade de superação dos obstáculos impostos à produção do espaço pela própria valorização dos espaços, em decorrência de da expansão e aprofundamento do setor imobiliário na economia nacional.

Em outras palavras, pode-se dizer que a disponibilidade de crédito permite expandir e aprofundar a produção dos produtos imobiliários mesmo quando há alta nos preços, afinal esta alta pode ser diluída pelo número de parcelas estipuladas nos contratos de financiamentos.

Botelho (2005) ressalta que outra maneira encontrada pelo setor imobiliário para escapar dos obstáculos impostos à sua realização - como processo de superação - é expandir as áreas de construção, no caso do segmento residencial, para outras zonas da cidade onde o preço da terra seja mais barato, de modo a compensar a elevação dos preços dos produtos imobiliários com a entrada do setor financeiro/bancário no imobiliário. Além dessa entrada, essa manobra permite potencializar o sobrelucros dos empreendedores imobiliários, uma vez que o preço da terra nas áreas mais afastadas é menor, possibilitando ampliar a diferença entre o preço da compra do terreno e da venda do imóvel. Acredita-se que este movimento também contribuiu para a expansão e para o aprofundamento do setor imobiliário em São José dos Campos, como será visto mais adiante no capítulo III.

Outro elemento que se destaca é o fato que o investimento feito no espaço, ao se realizar, tende a imobilizar (fixando-se no solo), sob o risco do capital demorar a dar retorno ou de não se realizar como valor, o que levaria a desvalorização dos capitais investidos no setor imobiliário. Para compensar o problema da imobilidade do capital, o setor imobiliário pressionado pelo setor financeiro busca, atualmente, adotar novas estratégias espaciais, de forma que seja possível amenizar os percalços que venham a ocorrer e que poderiam levar a desvalorização dos capitais frente ao espaço (VOLOCHKO, 2008).

Diante disso, as empresas incorporadoras que ofertam ações na BM&FBovespa procurariam adotar estratégias espaciais como simultaneidade de investimentos e a diversificação espacial na instalação de seus empreendimentos, como forma de evitar tais percalços. No entanto, esta questão será discutida mais adiante ao serem analisados o patrimônio de afetação e a entrada das incorporadoras no mercado de ações, no item 2.3.1.

Para que o setor imobiliário tenha condições de corresponder às necessidades da economia financeira, foram criados, a partir da década de 1990, novos mecanismos jurídicos e financeiros voltados a inserir o setor imobiliário no financeiro. Entretanto, o que vai diferenciar o momento atual do anterior, é o fato do setor financeiro encontrar no imobiliário uma possibilidade de reproduzir seus capitais.

Para isso, foram criados novos mecanismos que possibilitaram a reformulação do setor imobiliário, como a criação do Sistema de Financiamento Imobiliário (1997) e a

promulgação do patrimônio de afetação e o valor incontroverso (2004), que, direta ou indiretamente, estavam voltados à reprodução dos capitais decorrente do setor financeiro e que foram (ou são) empregados no imobiliário.

Desta forma pode-se dizer que estes novos mecanismos, ao serem inseridos no território brasileiro, tiveram como elemento norteador a proeminência da economia financeira mundializada, que também se insere no Brasil na década de 1990. Por essa razão, as redefinições voltadas ao setor imobiliário foram imbricadas ao setor financeiro.

Contudo, os novos mecanismos trazidos por estas reformulações ao setor imobiliário, tinham como premissa assegurar o retorno dos capitais investidos no imobiliário, ao mesmo tempo em que possibilitavam a expansão e aprofundamento do setor na economia nacional. Com isso, nota-se, após meados da década de 1990, uma passagem da aplicação do dinheiro no setor produtivo industrial para o setor financeiro-imobiliário, tendo como consequência a produção de novos lugares destinados, especialmente ao uso residencial. Porém, tais mudanças demonstram conferir à habitação um novo sentido, dado que, esta tende cada vez menos, a atender a necessidade humana (do habitar) para corresponder as necessidades da economia financeira mundializada.

1.3 O sentido da habitação dentro do setor financeiro-imobiliário

Neste momento, a mercadoria demonstra aprofundar na vida cotidiana dos indivíduos, reorganizando-a e reorientando-a sob a lógica/estratégia do capital, juntamente com a propriedade privada que tende a impor um novo sentido à vida dos indivíduos, fazendo com que os conflitos, entre espaço-mercadoria e os espaços necessários à realização da vida, sejam redefinidos de forma que possibilite que a propriedade se realize plenamente, por meio da apropriação privada (CARLOS, 2007).

Esse movimento indica que as construções nas/das cidades correspondem, cada vez menos, às necessidades humanas, mas sim ao fervor das atividades empresariais, na medida em que esses investimentos são envolvidos no labirinto de rede que se envolve com o setor financeiro mundializado, por vezes, altamente alavancados. Porém, não será a transferência de capital acumulado do setor primário para o secundário o problema

central nesse momento, “mas a manipulação do capital em alterar o valor do ambiente construído sem sequer levar em consideração [...] a contribuição de tais investimentos ao desenvolvimento da sociedade” (VAN WILDERODE, 2000, p.54).

Esse momento sinaliza para o fato que as políticas criadas para o setor financeiro-imobiliário, que permitiram a expansão do crédito imobiliário e a entrada das incorporadoras no circuito do capital financeiro, também contribuíram para aumentar as atividades especulativas, já que o valor de troca do espaço revela-se cada vez mais potente, ao passo que o valor de uso torna-se cada vez mais marginal.

Essa nova condição permite que a produção do espaço ganhe também um novo sentido, ao se realizar sob a égide da propriedade privada do solo. Esta condição permite fragmentar e vender o espaço em pedaços, por meio de operações no mercado, apoiado tanto nas contradições entre espaços integrados e desintegrados, em relação ao movimento de reprodução do capital e no modo de exploração do trabalho pelo capital, quanto nas cisões cada vez mais profundas na sociedade, em que “a classe que detém a maior parte dos recursos, pode, através do dinheiro, ocupar e fragmentar o espaço da melhor forma que lhe convém”, quando apoiado pelo Estado (BOTELHO, 2005, p.9).

Essa transformação do espaço urbano em mercadoria e sua inserção nas estratégias de reprodução do capital faz com que a habitação também tenha um novo sentido dentro do modo de produção capitalista (ou da racionalidade capitalista), especialmente no momento de expansão do setor financeiro-imobiliário.

Sendo assim, o ato de habitar (apropriação) é transformado em algo destituído de sentido, pois o homem passa a ser um instrumento do processo de reprodução e sua casa uma mercadoria que pode ser trocada ou construída/desconstruída/reconstruída em prol do crescimento econômico, necessário ao processo de acumulação. Afinal, a atividade humana do habitar (da reunião, do encontro, do reconhecimento com os outros lugares) é reduzida apenas uma atividade utilitária - que elimina o sentido - permitindo que o espaço seja submetido ao mundo da mercadoria e da propriedade num processo em que o espaço se reproduz como mercadoria cambiável, enquanto os lugares sujeitos à apropriação estão cada vez mais delimitados pela propriedade privada (CARLOS, 2007).

Neste momento, também surgem novas formas e objetos de consumo como os condomínios residenciais e os *shoppings centers* que tendem a apagar antigas relações de sociabilidade, como a relação de vizinhança e o comércio de bairro, e a construir novas formas de moradia e de lazer voltadas à reprodução do capital em escala cada vez mais ampliada, sinalizando para a intenção de apagar a produção espacial assentada no aspecto histórico e, ao mesmo tempo, projetá-lo no mundial, deslocando as contradições para este plano (CARLOS, 2007, 2011a).

A partir desse cenário, tanto a habitação quanto a vida, dentro do modo de produção capitalista passam a ser reduzidas a funções específicas, pois quanto mais funcionalizado for o espaço, mais ele será possível de ser manipulado, devido as delimitações impostas à sua apropriação. O que revelaria que um dos novos contornos assumidos pela produção do espaço no capitalismo é a redução da cidadania. Da mesma forma, parece ocorrer com ato de habitar, já que esta condição (enquanto apropriação criativa) também foi diminuída a condição de morar, voltada apenas ao abrigo (CARLOS, 2007).

Embora tais processos estejam materializados no plano do lugar, na dimensão do vivido e regulado por instituições, códigos e por uma cultura, no plano imediato essa morfologia ajudaria a reproduzir uma estrutura ou hierarquia social que vai em direção à segregação sócio-espacial, expressa no acesso diferenciado pelas diferentes classes ao espaço, ainda mais quando o Estado (com sua dominação política) se alinha as diversas frações de capital que atuam sobre o espaço, com objetivo de manter os seus interesses políticos e também os interesses econômicos do setor privado.

Todavia, o raciocínio empregado até aqui permite suspeitar³ que embora o setor imobiliário tenha suas estratégias de atuação, atualmente é o setor financeiro que impõe um novo ritmo ao seu funcionamento, com a ajuda do Estado, posto que a atuação do setor imobiliário, em especial, da indústria da construção civil, das incorporadoras e das instituições financeiras, demonstra estar sob o escrutínio da economia financeira mundializada.

As novas condições estabelecidas para a produção do espaço e dos próprios capitais permitem sinalizar para o fato que aqueles que conseguem adquirir a moradia ou a

³ Essas suspeitas também foram trabalhadas por Miele (2008).

propriedade no Brasil, dentro desta nova lógica da economia financeira, especialmente pós-meados da década de 1990, tornaram-se, ao invés de pessoas privilegiadas (em relação ao não proprietário), pessoas exploradas que foram (e são) obrigadas a destinar um volume significativo de seus rendimentos ao setor financeiro, já que o mesmo passou a pressionar a construção e o preço final dos produtos imobiliários residenciais, segundo Topalov (apud LOJKINE, 1997).

Tal suspeita também ganha força diante das condições de realização da economia brasileira, já que tanto o crédito imobiliário quanto a captação de recursos voltados à incorporação e à construção de novos empreendimentos demonstram beneficiar o setor financeiro.

Nesse sentido, para esclarecer melhor o movimento da economia financeira sobre o setor imobiliário, serão analisadas as transformações no sistema financeiro e imobiliário brasileiro, especialmente após década de 1990, quando são criados novos mecanismos voltados a expandir e aprofundar o imobiliário na economia nacional.

CAPÍTULO II. AS TRANSFORMAÇÕES NO SISTEMA FINANCEIRO BRASILEIRO E NO SETOR IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL

Neste capítulo, faz-se uma reflexão que permita compreender as transformações no sistema financeiro nacional e no setor imobiliário, bem como seu imbricamento com a produção do espaço. Para isso, a análise busca captar o movimento e as contradições entre o setor financeiro e o imobiliário, passando pela promulgação de um novo sistema de crédito imobiliário (SFI) e também pela entrada das incorporadoras no mercado de capitais.

Acredita-se que a discussão que envolve a parte imaterial do processo (que se torna possível somente a partir da produção do espaço) seja importante para o entendimento da expansão e do aprofundamento do setor imobiliário residencial no momento atual, não como uma necessidade de reduzir o déficit habitacional, mas como parte da dinâmica da reprodução do capital e da sociedade capitalista, que ao se reproduzir, produz seu espaço.

Para isso, partiu-se do entendimento que a desregulamentação financeira impulsionada pela onda neoliberal, que começou com Reagan nos Estados Unidos na década de 1980 e completada por Clinton na década seguinte, possibilitou o surgimento de um capitalismo conduzido pelas finanças que foi alastrado, com ritmos diferentes, para os principais países industrializados do mundo, até assumir os contornos atuais. Contudo, a liberdade da movimentação financeira acabou garantindo que um conjunto de medidas, voltadas aos interesses dos capitais fossem implementadas pelos governos nacionais, o que impossibilitava qualquer governante, sobretudo aqueles de inclinação esquerdista, de praticar políticas que fossem consideradas prejudiciais aos capitalistas (SINGER, 2010).

Várias práticas também contribuíram para o aprofundamento do processo de financeirização do capital nas economias nacionais como: crédito bancário, mercados de títulos, seguros e o câmbio de moedas, uma vez que estes processos possibilitavam aos proprietários de dinheiro buscar novas formas de enriquecer, sem que o dinheiro (propriamente) estivesse trabalhando. Com isso, parte dos recursos que antes era destinado à atividade real (produção), teve seu ganho pecuniário deslocado para os canais financeiros.

O deslocamento do capital é uma função do processo de reprodução do capital que encontrou na especulação uma forma de realização, ao se apoiar nas “atividades reais de investimentos e de despesas públicas ou privadas” com o objetivo de valorizar os ativos da melhor forma possível, desde que tivessem o máximo de mobilidade e flexibilidade (BRUNHOFF, 2010, p.34).

A migração dos ganhos pecuniários para os canais financeiros decorre das mudanças no *modus operandi* do capitalismo, impulsionado pela dependência aumentada do endividamento em todos os ramos de atividades econômicas e da facilitação de financiamento pela inovação financeira (GUTTMANN; PLIHON, 2008), uma vez que a economia financeira passou a controlar uma comunidade de investidores, de diversas nacionalidades, para suprir fundos a devedores que buscavam acelerar o crescimento econômico, antecipando capitais.

Para que isso ocorresse, foram criadas diversas inovações financeiras como: os derivativos, os produtos securitizados, fundos de investimentos, entre outros. Ao deslocar este volume de capital para os canais financeiros, a comunidade de investidores (grandes, médios e pequenos) e os investidores institucionais⁴ (fundos de pensão, companhia de seguros e os próprios bancos) esperavam obter lucros mais fáceis do que aqueles decorrentes de aluguéis ou lucros empresariais (GUTTMANN; PLIHON, 2008).

Embora a financeirização da economia tenha contradições que interferem amplamente na economia de um país - ora aumentando a confiança dos agentes em investir na economia e na riqueza real, ora aumentando as incertezas e, conseqüentemente, a preferência por liquidez dos agentes -, seu incremento é visto pelos Estados e investidores como uma possibilidade de desenvolver a economia, aumentando a produção real (por meio de investimentos) ao criar novas estratégias de acumulação/valorização de capital (MENEZES; CROCCO, 2009). E, por esta razão, os governantes nacionais acabam convencidos ou forçados a aderirem à economia financeira.

Nesse sentido, as mudanças no *modus operandi* do capitalismo também passaram a exigir a criação de mecanismos para facilitar a fluidez desses capitais nas economias

⁴ Essa expressão é utilizada por Minella (2001).

nacionais - tanto pela pressão que esses capitais faziam (e fazem) nas economias que não estavam adequadas a operar dentro dessa nova realidade econômica e também naquelas que a financeirização está inserida, forçando o aumento da desregulamentação do mercado, quanto nos Estados interessados em aumentar as receitas e competitividade regional -, mesmo quando esta prática leva ao aumento da especulação e do volume de capitais empregados nos canais financeiros.

Isto ocorre no momento que os investidores institucionais administram um montante de recurso superior à receita de diversos países, inclusive dos desenvolvidos, o que obriga os governantes a adequar suas economias às novas exigências do capital - com ajustes no sistema financeiro - apesar desta financeirização levar ao agravamento das desigualdades e a marginalização de algumas regiões do planeta (CHESNAIS, 1996).

Atualmente, parte dos ajustes feitos pelos Estados nacionais decorre do temor da fuga de capitais, pois qualquer ameaça de controlar o capital financeiro tende a afugentar os investidores de um país, podendo levar a paralisação de sua economia. Um país, ao ser privado de reserva de moedas fortes (dólar) tende a enfrentar dificuldades no pagamento de suas dívidas externas e também ao importar produtos (combustíveis, remédios, matérias-primas, entre outros) que são empregados em serviços essenciais (saúde, transporte, energia), ameaçando o bem-estar da população. Sob essas condições, nenhum governante gostaria de despertar o temor da classe proprietária das reservas monetárias, pois qualquer intimidação contaminaria instantaneamente outros proprietários de reservas a aderirem à fuga de capitais (SINGER, 2010).

Para evitar que os proprietários das reservas monetárias negassem crédito ao Brasil ou aos seus residentes, a partir de meados da década de 1980, foram criadas no país, assim como em outros, diversas normatizações com o intuito de alinhar a economia nacional às novas exigências estabelecidas pela economia financeira mundial. Nesse período, os organismos internacionais como o Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional, passaram a exigir do Estado brasileiro a elaboração de políticas econômicas voltadas a entrada de novos mecanismos financeiros no país (SEGNINI, 1999; MINELLA, 2001).

Uma das condições exigidas ao Brasil era a estabilização da moeda nacional. Para que isso ocorresse, foram criados diversos planos econômicos⁵ até ser implementado o

⁵ Plano Cruzado (1986), Bresser (1987), Verão (1989), Collor I (1990) e Collor II (1991).

Plano Real, em 1994, tornando as condições macroeconômicas mais interessantes para os atores hegemônicos que operavam na economia nacional, assim como para os capitais internacionais que estavam em busca novas oportunidades de realização. Nesse sentido, a estabilização da moeda nacional passava a “ser entendida como um evento que aumentava a eficácia da instalação de vetores econômicos globalizados no território brasileiro” (CONTEL, 2009, p.120) e, portanto, sendo o Plano Real de grande interesse ao setor financeiro mundializado.

Com o aumento da participação da economia financeira no Brasil, a hegemonização financeira passou a impor constrangimentos ao processo decisório sem, necessariamente, participar das decisões de empresas e do Estado, forçando estes a adotarem novas estratégias voltadas à reprodução do capital, mesmo quando o Estado é quem detém a dominação política, já que seus interesses políticos também estão imbricados aos interesses econômicos dos agentes do setor financeiro. Esse imbricamento pode decorrer por diversos motivos, mas especialmente em decorrência das doações de recursos feitas à campanha eleitoral, principalmente com aqueles setores econômicos que foram ou são mais generosos em suas doações. Para isso, será tomado o exemplo as doações feitas a campanha do candidato a presidência do Brasil, na década de 1990, no período que antecede os ajustes na economia nacional, voltados às exigências neoliberais.

O trecho abaixo demonstra que o governante que promulgou o Plano Real (1994) - ex-presidente Fernando Henrique Cardoso (FHC) -, recebeu doações do setor financeiro para sua campanha, já que ao ser eleito, poderia utilizar a dominação política do Estado para promover os ajustes necessários cobrados pela hegemonização financeira, como assevera Minella (2001, p.60):

[...] a nova regulamentação eleitoral permitiu identificar com mais clareza os financiadores das campanhas. Como é sabido, os recursos formalmente declarados não representam necessariamente o gasto total de um partido ou candidato, mas são um importante indicador da origem dos recursos. Assim, pode-se constatar a especial participação dos bancos e dos grandes grupos no financiamento das campanhas políticas, especialmente para o Congresso e para a Presidência da República, em 1994 e 1998.

Após eleito, o ex-presidente da Fernando Henrique Cardoso procurou compor sua equipe de governo nomeando representantes de grupos ligados ao setor financeiro para cargos estratégicos do aparato estatal, com grande impacto na política econômica do

país, já que o presidente do Banco Central do Brasil (BCB), durante o governo do FHC era do universo financeiro privado que estava em expansão internacional naquele período. Isso permite sinalizar para o fato que a relação entre Estado e capital privado também se manifesta “pela participação direta dos empresários financeiros ou seus representantes em órgãos estatais de decisão, como o Banco Central” (MINELLA, 2001, p.61).

Mas, se a economia financeira impõe constrangimento às decisões das empresas e do Estado, qual seria o interesse do capital privado em compor a equipe de governo de FHC? A atitude do setor financeiro em financiar a campanha e compor a equipe de governo FHC, se deu pelo fato que esta fração de capital buscava assegurar que a política adotada pelo governo federal estivesse sob o escrutínio direto do universo financeiro e, portanto, sendo necessária a “presença ativa em postos-chaves do aparato estatal de decisão” (MINELLA, 2001, p. 61), para que o Estado empregasse sua dominação política, conforme os desejos do setor financeiro.

Esta afirmação também será reforçada pelo fato de que a instituição do Plano Real passou a ser entendida como “um novo conteúdo econômico e político do território nacional”, ao permitir a elaboração de uma série de políticas voltadas à reestruturação do sistema financeiro nacional, mais especificamente, ao sistema bancário brasileiro, já que nesse momento, “outros acontecimentos correlatos se dão, mostrando que a estabilidade não é o único (e talvez nem o principal) novo conteúdo que passa a fazer parte do espaço nacional a partir de meados da década 1990” (CONTEL, 2009, p. 120-121).

Após a promulgação do Plano Real, o ex-presidente Fernando Henrique Cardoso tratou de criar novas políticas voltadas à implementação do Programa de Estímulo à Reestruturação e ao Fortalecimento do Sistema Financeiro Nacional (PROER), em 1995, e o Programa de Incentivo à Reestruturação da Atividade Bancária (PROES), em 1996. Essas medidas marcam o início do processo de reestruturação do sistema financeiro comandado pelo Banco Central, sob o argumento de propiciar a estabilidade e reduzir a crise de confiança existente no sistema financeiro brasileiro, mas de forma que fosse possível o surgimento de “um dos programas de privatização mais ambiciosos

do mundo” (MINELLA, 2001, p.56), que levou a despatrimonialização⁶ dos bancos brasileiros e a entrada de novas instituições bancárias internacionais no país.

Nesse período, a elite nacional e o Estado brasileiro entendiam que, para superar a crise econômica do país, seria necessário modificar alguns processos como redução dos déficits das contas públicas e a emissão de moeda, por serem políticas geradoras de inflação. A solução proposta seria cortar gastos públicos e privatizar as instituições financeiras estatais, porém esse processo acabou levando a fusão e a liquidação extrajudicial de importantes bancos de varejo nos anos que sucederam o PROES (CONTEL, 2006).

Com isso, a partir do Plano Real, as antigas e as novas instituições financeiras modificaram a forma de obter receitas, estando suas estratégias voltadas para a obtenção de lucro e a venda de produtos e serviços bancários, bem como a manutenção e ampliação da carteira de clientes, haja vista que a estabilização da moeda eliminou a principal fonte de renda dos bancos: o lucro inflacionário. Isso revela que o Plano Real não só permitiu a reestruturação do setor financeiro do país, mas também a inserção de novas formas de exploração no território nacional, sendo a sociedade brasileira chamada a consumir esses novos produtos financeiros (SEGNINI, 1999), sendo um desses produtos o crédito imobiliário residencial.

Porém, para que isso ocorresse - intensamente - era necessário modificar o sistema de crédito imobiliário existente no país e isso, algumas entidades de classe aliadas a grupos hegemônicos como Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP), Federação Brasileira de Bancos (FEBRABAN), entre outras, trataram de providenciar, pois a criação do novo sistema de crédito seria concebido de acordo com a nova realidade econômica do país, ou seja, segundo a onda neoliberal que atingiu o país. Além do mais, esse novo momento abriria para a possibilidade de ampliar a articulação entre o setor financeiro e imobiliário, segundo a nova realidade macroeconômica do Brasil.

Contudo, nota-se que esta reformulação acabou sendo pautada pelos problemas enfrentados pelo Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e sustentada pelo argumento

⁶ Essa expressão aparece em Contel (2006).

de contribuir para redução do déficit habitacional brasileiro quando, na verdade, buscava-se inserir novos contornos no setor imobiliário.

2.1 O Sistema Financeiro de Habitação (1964-1997): da ascensão ao declínio

Neste capítulo, busca-se destacar os motivos que levaram a criação do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e também seu declínio, até que alguns mecanismos fossem substituídos com o Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), em 1997. Dessa forma, são destacados os principais avanços e problemas ocorridos no SFH, em especial, os obstáculos impostos à reprodução dos capitais investidos no setor imobiliário. Para isso, é necessário recuperar alguns elementos históricos sobre o segmento imobiliário residencial e que estão intrincados a própria história do Brasil.

Até 1960, não havia no país uma política voltada para a oferta de moradia à população brasileira. O que existiam eram tentativas isoladas, como da Caixa Econômica Federal (atual Caixa), que estava disposta a financiar imóveis, por meio de linha de créditos associadas a sindicatos profissionais como dos bancários, dos comerciários, entres outros. Porém, com o tempo, tal prática se revelava onerosa à instituição, pois as prestações eram fixas e a inflação crescente.

A primeira política voltada a promover o setor imobiliário residencial no Brasil, foi promulgada em 1964, por meio da Lei nº 4.380, de 21 de agosto de 1964, que instituía entre outras coisas o Sistema Financeiro de Habitação (SFH), durante o governo de Castello Branco, no período militar (BRASIL, 1964).

Essa política decorreu, em parte, da própria transformação na plataforma econômica brasileira - de agro-exportador para urbano-industrial - em meados do século XX, ao contribuir para o deslocamento de milhões de brasileiros do campo para a cidade ou dos pequenos para os grandes centros urbanos do país, em busca de melhores oportunidades ou condições de vida.

A intensificação da atividade industrial e o encantamento exercido pela cidade sobre a população rural favoreceu não somente o êxodo rural, mas também à atração de milhões de migrantes nordestinos para a região sudeste, influenciados tanto pela intensificação da mecanização da atividade agrícola (ao reduzir a oferta de emprego no campo) quanto pela possibilidade de melhoria de vida nos grandes centros urbanos. Porém, tal

dinâmica contribuiria para elevar o índice de urbanização do país de 36,16%, em 1950, para 45,52%, em 1960, até atingir 56,80%, em 1970 (SANTOS, 2008).

Mesmo quando é considerado o raciocínio de João Manuel Cardoso de MELLO (1982), que analisa o processo de industrialização ocorrido no Brasil resultante de um capitalismo tardio, ou seja, com certas defasagens em relação às economias centrais, não há como negar que a industrialização (e sua racionalidade) impôs um novo ritmo de crescimento à economia e à urbanização brasileira, colocando a necessidade de moradia no centro das discussões urbanas. Nesse cenário, tanto os indivíduos que migraram do campo para cidades quanto aqueles que eram procedentes das áreas urbanas tinham a esperança de encontrar, sobretudo nos grandes centros urbanos, a possibilidade de melhorar de vida, mesmo quando a aceleração da urbanização influenciava o preço da terra, forçando esses indivíduos a ocuparem ambientes marcados pela degradação ambiental e pela baixa qualidade de vida (RATTNER, 1972).

Embora parte considerável dessa população vivesse em condições precárias, para os governantes desse período, a concentração desses indivíduos nas cidades era necessária para o processo de industrialização. Isso porque reunia um contingente considerável de mão-de-obra com condições de ocupar postos de trabalho com baixa qualificação profissional em diferentes setores da economia, tanto nos grandes centros urbanos quanto nas pequenas e médias cidades, favorecendo a demanda do consumo consuntivo⁷ e o consumo produtivo⁸ que reforçariam o processo de industrialização e a urbanização no território nacional (SANTOS, 2008). Mas, para que isso ocorresse era necessário encontrar uma forma de fixar esses indivíduos na cidade, de forma a contribuir para o crescimento da economia industrial e urbana do país que se intensificava e complexificava. A instituição do SFH foi vista como uma contribuição nesse sentido.

Para que o setor imobiliário apresentasse um crescimento rápido, os governantes militares trataram de elaborar duas outras importantes leis voltadas a beneficiar as frações de capital que operavam no setor imobiliário residencial brasileiro. Uma destas leis estava voltada para a construção civil em si, prevendo a criação de condomínios em

⁷ Refere-se à demanda heterogênea, conforme os estratos da renda da população.

⁸ Refere-se à demanda heterogênea, segundo os subespaços.

edificações e as incorporações imobiliárias (lei nº 4.561 de 16/12/64)⁹ de forma a estruturar e disciplinar o mercado habitacional, regulamentando e fazendo obedecer a constituição de condomínios verticais, por se tratar de um tipo de construção que naquele período, estava crescendo no país. Outra importante lei promulgada na década de 1960, a Lei nº 5.107, de 13 de setembro de 1966, passou a estabelecer a criação do Fundo Garantidor de Tempo de Serviço (FGTS) que permitiu, em 1968, que seus recursos fossem destinados à compra de imóveis, tornando-o um dos principais *funding* para o sistema de financiamento habitacional (ROYER, 2009).

Embora esse sistema de crédito tenha sido criado para beneficiar a população brasileira com menor rendimento, as mudanças promovidas nas leis nº 4.561/64 e 5.107/66 sinalizavam para o fato que essas novas moradias não estavam limitadas apenas à necessidade de determinados segmentos da população, mas também atreladas à vontade dos governantes, no caso dos militares, em expandir a atuação do setor imobiliário no país, de forma que fosse possível elevar o crescimento econômico do país. Isso fica evidente quando é analisada a manobra que levou a saída da primeira dirigente do Banco Nacional da Habitação (BNH).

Apesar da primeira presidente do BNH ter a pretensão de erradicar as favelas e incentivar a construção de conjuntos habitacionais nas grandes cidades, conforme o modelo da Companhia Habitacional (COHAB) de Guanabara criada em 1962, a permanência dela à frente do BNH não durou muito tempo. O interesse dos grupos hegemônicos sobre o montante de recursos públicos mobilizados para a moradia e que diretamente beneficiava a construção civil, levou a transferência do controle do BNH para o Ministério da Fazenda e Planejamento em 1965 (ROYER, 2009). A partir desse momento, a construção de moradias voltadas à redução do déficit habitacional passou a ser deturpada pela introdução deste setor nas estratégias econômicas do Estado, posto que este passou a implementar outras medidas para impulsionar o setor imobiliário residencial no país.

Embora aqui não sejam discutidas detalhadamente as leis promulgadas entre 1964 e 1982, cabe destacar que nesse período foram editadas sete leis - destacadas no quadro 1 - com intuito de fortalecer a produção imobiliária ou beneficiar as frações de capital que

⁹ Essa lei passou a permitir que as edificações, de um ou mais pavimentos, construídas sob a forma de unidades isoladas entre si, destinadas a fins residenciais ou não-residenciais, pudessem ser alienadas, no todo ou em parte.

atuavam no imobiliário residencial brasileiro. Os efeitos positivos dessas normatizações podem ser constatados no total de unidades financiadas no período, quando foram mais de quatro milhões (4.124.000) de unidades, com uma média de 217 mil ao ano, sendo que o ano de 1980 contou com o maior volume de financiamento, um total de 627 mil unidades. Contudo, as mudanças no cenário econômico da década de 1980 acabaram reduzindo o desempenho do SFH.

Quadro 1. Leis editadas para o SFH, entre 1964/1982

Legislação	Objetivo
Lei 4.380, de 21.8.1964	Cria o SFH, o BNH e a correção monetária (facultativa) nos contratos imobiliários
Lei 4.864, de 29.11.1965	Estabelece estímulos a construção civil
Decreto-Lei 19, de 30.8.1966	Dispõe sobre a correção monetária obrigatória nos contratos do SFH
Lei 5.107, de 13.9.1966	Institui o FGTS
Lei 5.049, de 29.9.1966	Altera a Lei 4.380/64
Decreto-Lei 70, de 21.11.1966	Institui a Cédula Hipotecária e a execução extrajudicial de hipotecas
Lei 5.741, de 01.12.1971	Regula a Execução especial de créditos do SFH

Fonte: Elaborado por Anderson Luiz Martins Prado a partir de CETRARO (apud ABECIP, 2011).

A inflação e os problemas com os indexadores para a correção do saldo devedor dos mutuários contribuíram para o sistema perder o dinamismo a partir de 1983. As perdas salariais dos trabalhadores, a redução dos recursos disponíveis para financiamento e a elevação das taxas de juros fizeram o Estado conceder vários benefícios aos mutuários, como correções distintas por categoria profissional, que serviram para tornar os financiamentos residenciais cada vez menos viáveis para as instituições financeiras, devido ao comprometimento do “retorno das operações anteriores” (MORAES, 2008, p.48).

Contudo, parece-nos que os problemas econômicos do período e a interferência do Estado no SFH acabaram reduzindo também a confiança das frações de capital que operavam no setor imobiliário naquele momento, devido ao descompasso entre o reajuste das parcelas e saldo devedor dos mutuários. Isto pode ser constatado no trecho a seguir, que traz informações sobre os Fundos de Compensações de Variações Salariais (FCVS), pois “além do descasamento, os contratos do SFH passaram a ter diferentes índices de correção em 1985, o reajuste das prestações foi de 112% e a inflação acumulada chegou a 246%”. (ABECIP, 2011, p.133).

A interferência do Estado no SFH não expressaria apenas uma preocupação com o mutuário, que enfrentava dificuldades com o pagamento do contrato imobiliário, mas especialmente com as transformações políticas do período - a saída da ditadura militar - e o aumento da participação de novos atores como: sindicatos, entidades de classe e movimentos estudantis, na política nacional que até então era controlada pelos militares, pela elite nacional e pelas estruturas locais de poder. Este período também ficou marcado pela interferência das multinacionais na política brasileira, por estas controlarem setores estratégicos da economia nacional (CONTEL, 2006).

A partir da participação desses atores na política, questionando as condições de moradias nos grandes centros e o agravamento do déficit habitacional, os governantes nacionais realizaram uma reformulação (Decreto-Lei nº 2.291/86) para tentar sanar parte dos problemas do SFH, levando à extinção do BNH e à distribuição de suas atribuições a outras instituições, conforme afirma Moraes (2008, p. 49):

[...] ao Ministério do Desenvolvimento Urbano e Meio Ambiente (MDU), coube a competência para formulação de proposta para política habitacional e de desenvolvimento urbano; ao Conselho Monetário Nacional (CMN), coube exercer as funções de órgão central do sistema, orientando, disciplinando e controlando o SFH; ao Banco Central do Brasil (Bacen), foram transferidas as atividades de fiscalização das instituições financeiras que integravam o SFH e a elaboração de normas pertinentes aos depósitos de poupança; a Caixa Econômica Federal (CEF) passou a fazer a administração do passivo, ativo, do pessoal e dos bens móveis e imóveis do BNH, bem como a gestão do FGTS.

Mesmo após a extinção do BNH, era necessário que os planos econômicos interferissem no sistema de crédito imobiliário existente para tentar ajustar a inflação à correção monetária dos contratos. Nesse período, a dificuldade de realização do SFH contribuía para aumentar o descontentamento, sobretudo dos credores (instituições financeiras), visto que as concessões feitas pelo Estado colaboravam para um ambiente negativo em torno da construção e venda dos imóveis. Isso afastava tanto compradores quanto os investidores do setor imobiliário residencial. O quadro 2 expõe os efeitos dos planos econômicos nos contratos dos mutuários.

Quadro 2. Os Planos Econômicos e os impactos no SFH, entre 1986/1991

Plano econômico	Medida adotada
Plano Cruzado (1986)	Converteu o valor das prestações pela média de até 12 meses anteriores, congelando o reajuste pelos 12 meses seguintes. Esse benefício reduziu 40% do valor das prestações na totalidade dos contratos.
Plano Bresser (1987) Plano Verão (1989)	Congelamento temporário das prestações.
Plano Collor (1990)	Corrigiu as prestações pelo Plano de Equivalência Salarial (PES/CP) em 41% enquanto, a inflação do mês vigente era de 84%.
Plano Collor II (1991)	Suspendeu o reajuste das prestações referentes a aumentos salariais, entre maio e outubro de 1991.

Fonte: Organizado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da ABECIP (2011).

Se por um lado as contradições desse processo permitiram que os planos econômicos beneficiassem aos mutuários, facilitando o pagamento das prestações, de outro, colocava em xeque a construção de novas unidades e a capacidade de venda dos imóveis, pois o comprador passava a depender das concessões para pagar as prestações do contrato, o que servia para aumentar as incertezas, prejudicando o crescimento do setor imobiliário residencial no país. A figura 1 demonstra o descasamento entre o reajuste das prestações (P) e o saldo devedor durante a vigência do contrato.

Figura 1. Evolução dos reajustes* das prestações e do saldo devedor dos contratos assinados dentro do Sistema Financeiro de Habitação (SFH)

Fonte: CAIXA (2011 apud ABECIP, 2011).

Obs. * Essas informações são do Plano de Equiparação Salarial (PES).

Embora não seja o objetivo deste trabalho discutir o arcabouço jurídico do crédito imobiliário de forma pormenorizada, no quadro 3 é possível visualizar as principais leis editadas entre 1983-2002, com o intuito de sanar os problemas do SFH, particularmente

no período entre 1983-1997. A quantidade de leis editadas é por si um indicativo de que o período foi bastante conturbado, tanto para as frações de capital do setor imobiliário residencial quanto para os mutuários. Porém, pode-se perceber que não foi o excesso de leis que prejudicou o SFH, mas sim o fato dessas leis interferirem no retorno das operações de crédito, levando ao desequilíbrio nas carteiras dos agentes financeiros e a redução dos recursos investidos, de forma que fossem colocados obstáculos à reprodução dos capitais investidos no setor imobiliário e ao consumo dessa modalidade de crédito.

Quadro 3. Leis editadas para o SFH, entre 1983/2002

Legislação	Objetivo
Decreto-Lei 2.164, de 19.9.1984	Institui o Plano de Equivalência Salarial (PES) por Categoria Profissional.
Decreto-Lei 2.284, de 1.3.1986 (Plano Cruzado)	Congelamento e indexação pela OTN.
Decreto-Lei 2.291, de 21.11.1986	Extingue o BNH e atribui ao CMN competência para regular o SFH.
Decreto-Lei 2.335, de 12.6.1987 (Plano Bresser)	Congelamento e indexação pela Unidade de Referência de Preços (URP).
Decreto 94.548, de 2.7.1987	Descongelamento e volta dos reajustamentos pela Unidade Padrão de Capital (UPC) para contratos anteriores a 28.2.1986, com atualização mensal.
Decreto-Lei 2.349, de 29.7.1987	Limita a cobertura do saldo residual pelo Fundo de Compensação de Variações Salariais (FCVS) em contratos do SFH.
Decreto-Lei 2.406, de 5.1.1988	Transfere o FCVS do Banco Central para o Ministério da Habitação e Bem-Estar Social, inclusive responsabilidade e dotação orçamentária.
Lei 7.684, de 02.12.1988	Institui a Letra Hipotecária (LH).
Lei 7.730, de 31.1.1989 (Plano Verão)	Extinção da OTN, reajustamento dos contratos por índices idênticos aos da poupança – depósito de poupança pelas Letras Financeiras do Tesouro (LFTs) em fevereiro de 1989 e, a partir de março, pelo IPC.
Lei 8.004, de 14.03.1990	Dispõe sobre reajustamento de prestações, liquidações antecipadas de contratos cobertos pelo FCVS, com desconto.
Lei 8.024, de 12.4.1990 (Plano Collor)	Indexação da poupança pelo Bônus do Tesouro Nacional Fiscal (BTNF).
Lei 8.036, de 11.5.1990	Regulamenta utilização do FGTS.
Lei 8.100, de 5.12.1990	Dispõe sobre reajustamento de prestações nos contratos do SFH e limita a cobertura pelo FCVS e um único financiamento.
Lei 8.177, de 1.03.1991	Institui a TR para reajustamento de depósitos de poupança e contratos do SFH.
Lei 8.668, de 25.6.1993	Dispõe sobre a constituição e o regime tributário dos Fundos de Investimento Imobiliário e dá outras providências.
Lei 8.692, de 28.7.1993	Institui o Plano de Comprometimento de Renda (PCR), redefine o PES para reajustamento das prestações e dispõe sobre juros e reajustamento dos saldos devedores de contratos do SFH.
Lei 8.890, de 27.5.1994	Institui a Unidade Real de Valor (URV).
Lei 9.069, de 29.6.1995	Institui o Plano Real.
Lei 10.150, de 21.12.2000	Institui a novação de dívidas do FCVS.
Medida Provisória 2.197, de 24.8.2001	Libera a adoção de planos de reajustamento das prestações e contratação de seguros nos contratos do SFH.
Decreto 4.378, de 16.9.2002	Aprova o regulamento do Conselho Curador do FCVS.

Fonte: Organizado por Anderson Luiz Martins Prado a partir de CETRARO (s.d. apud ABECIP, 2011).

Outro acontecimento, nesse período, que prejudicou o setor imobiliário residencial, decorreu da instabilidade econômica do Plano Collor (1990), que ao tentar atacar a inflação pela raiz - segundo o discurso oficial - bloqueou por dezoito meses os depósitos em conta corrente e em caderneta de poupança, acima de NCZ 50.000,00 (aproximadamente mil dólares). Isso levou a redução da atividade econômica nacional (CARDOSO, 1998) e, conseqüentemente, ao decréscimo do mercado residencial. O impacto dessa medida fez com que, entre 1983 e 1993, fossem financiadas pouco mais de um milhão e 700 mil unidades residenciais (1.785.000), com uma média de 149 mil unidades por ano, sendo a pior marca atingida em 1993, quando foram financiadas apenas 58 mil imóveis em todo o país. Na figura 2, é possível verificar a quantidade de unidades financiadas durante a vigência do SFH (1964-1997).

Figura 2. Total de unidades financiadas no SFH, entre 1964/1997

Fonte: Elaborado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da ABECIP (2011; 2012).

Porém, mesmo após a instituição do Plano Real (1994), que melhorou as condições macroeconômicas do país, o setor imobiliário residencial se manteve em patamar pouco expressivo, sinalizando para o fato que não eram apenas as condições econômicas, da década de 1980 e do início de 1990, que impunham limites ao desenvolvimento do setor imobiliário residencial no Brasil, mas o próprio arcabouço jurídico do SFH, sobretudo o mecanismo de caução do crédito imobiliário (garantia hipotecária). Nesse momento, parece haver um entendimento entre as frações de capital do setor financeiro, que operavam no setor imobiliário, de que a garantia hipotecária era falha e prejudicava a reprodução dos capitais no imobiliário residencial e que, a partir do Plano Real, deveria

se buscar a elaboração de uma nova normatização que possibilitasse impulsionar o setor imobiliário no país.

Esse empenho demonstra que essas entidades estavam dispostas a emplacar, com o apoio do Estado e junto com o Plano Real, um novo ciclo de crescimento para o setor imobiliário brasileiro, de forma que permitisse inserir o imobiliário nos novos contornos abertos pela financeirização da economia. Este raciocínio levou à criação do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), como revela o trecho abaixo extraído da Abecip (2011, p.22):

[...] o governo do presidente Fernando Henrique Cardoso abriu caminho, primeiro ao formatar o Plano Real e, segundo ao estimular o debate que levaria à reforma do sistema. Desses contatos entre empresários – Abecip, fundada em 1967, na linha de frente – e governantes, nasceu o Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), a securitização dos ativos imobiliários (fonte alternativa de obtenção dos recursos para os financiamentos) e, principalmente, a alienação fiduciária para os bens imóveis.

No entanto, os mecanismos que aparecerem no novo sistema de financiamento imobiliário (a securitização e a alienação fiduciária) revelam mais que a articulação entre as diversas frações de capital (incorporadores, vendedores, credores, entre outros) que operavam no setor imobiliário, mas a superação (ao menos momentânea) das diferenças entre financiadores e incorporadores com o propósito de convencer o Estado e suas instâncias que o novo modelo de crédito (SFI) contribuiria para o desenvolvimento do país ao congregar o interesse de diversos grupos hegemônicos, presentes na economia nacional, como destacado no trecho abaixo que representa o posicionamento do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (SECOVI-SP), na fala de Ricardo Yazbek (ex-presidente do Secovi), extraído da Abecip (2011, p. 80-81):

[...] depois do Plano Collor [...] o setor residencial ficou à mingua (de recursos) [...] a partir dali começamos a pensar juntos [...] financiadores e construtores foram então aos Estados Unidos [...] da viagem participaram, entre outros, os ex-presidentes da Febraban [...] da Bovespa [...] e do Secovi [...] o diálogo avançaria muito nos anos seguintes até que, em 1997, foi decisivo a criação do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) [...] passamos a trabalhar juntos, técnica e politicamente, eu no Secovi e o Anésio Abdalla na Abecip, juntando as forças, inclusive para a batalha no Congresso.

Todavia, chama a atenção, nesse momento, a ingerência das frações do setor financeiro no governo federal (FHC) para que o Estado utilizasse sua dominação política para estabelecer o SFI como novo equivalente ao mercado, haja vista que esse novo sistema de crédito permitiria a inserção do imobiliário nas estratégias de reprodução comandada pela economia financeira, ao tornar as atividades imobiliárias cada vez mais em atividades financeiras-imobiliárias, como será discutido a seguir.

2.2 O Sistema de Financiamento Imobiliário (1997-2012) e as possibilidades de reprodução do capital no setor financeiro-imobiliário

Devidos aos problemas enfrentados no SFH, ficou estabelecido pelas frações de capital que operavam no setor imobiliário que o novo Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) teria novos mecanismos de segurança como o propósito de aumentar a segurança dos capitais investidos nas operações de crédito e no próprio setor imobiliário, cientes que estas formatações poderiam atrair novos investidores, uma vez que um novo crédito abriria novas formas de captação que permitiriam o imobiliário não ficar dependente de recursos para o crédito imobiliário, como ocorreu durante a vigência exclusiva do SFH, quando os recursos do financiamento eram públicos ou decorrentes do FGTS ou da poupança.

Com isso, o esforço empreendido pelas frações de capital, com ajuda do Estado, permitiu que as instituições financeiras se beneficiassem tanto dos outros mecanismos que eram decorrentes do mercado financeiro (securitização) quanto da venda do crédito imobiliário, visto que, a lei que regulamenta o SFI (Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997) também alterou a relação entre as partes interessadas no crédito imobiliário, de forma que as operações pudessem ser pactuadas diretamente entre o mutuário e a instituição credora, desde que esta estivesse autorizada a operar no SFI.

Desta forma, as instituições autorizadas a operar dentro do SFI passaram a ser: a Caixa, as instituições financeiras (comerciais), os bancos de investimentos, os bancos múltiplos com carteira de crédito imobiliário, as sociedades de crédito imobiliário, as companhias hipotecárias e as associações de poupança e empréstimos (MORAES, 2008). Isto revela que o empenho de algumas entidades de classe, como a Febraban e a Abecip, em participar dos debates que levaram a formatação do crédito imobiliário brasileiro não se deu desinteressadamente, mas em função da possibilidade de aumentar seus ganhos e

também diante da possibilidade de inserir o setor imobiliário nos novos contornos impostos pela financeirização da economia, de forma que as instituições bancárias também pudessem ser beneficiadas nesse processo, mesmo porque estas também passaram a atrelar seus ganhos à venda de pacotes e serviços financeiros, com a criação do Plano Real.

Além do mais, uma das grandes diferenças entre SFI e o modelo anterior é que, no novo modelo de crédito (SFI) é exigido do tomador do crédito imobiliário a contratação de seguros (seguro de vida, invalidez permanente e de perda do emprego), com a finalidade de aumentar a segurança do capital investido nas operações imobiliárias. Essas modificações no novo modelo sistema de financiamento buscam atrair cada vez mais as instituições financeiras para esta modalidade de crédito, que apesar da expansão, ao longo da última década, ainda é pouco expressiva se comparada com os demais créditos existentes no país.

No SFI, também não há limite máximo para a renda do tomador do crédito ou limite no valor do imóvel a ser financiado. Já os financiamentos de interesse social passaram a ser atendidos por verbas orçamentárias próprias, o que demonstra que as medidas incrementadas no SFI buscaram flexibilizar a atuação do setor imobiliário. Isso permite que os empreendedores imobiliários explorem os nichos de mercado, conforme as necessidades de moradia e o nível de renda de cada estrato da população brasileira. A partir disso, verifica-se que a introdução do SFI foi pensada de forma que fosse possível expandir e aprofundar a participação da atividade imobiliária na economia brasileira.

Isto permitiu que os principais mecanismos do SFI fossem inseridos no SFH sem extingui-lo, substituindo os elementos considerados falhos e que impunham obstáculos à reprodução do capital, como a alienação fiduciária e a ativação do mercado secundário¹⁰.

Diante disso, a produção do espaço pôde ser inserida intensamente nas estratégias de reprodução dos capitais, uma vez que a substituição da garantia hipotecária pela

¹⁰ Segundo a Citi Corretora (2013), mercado primário compreende ao lançamento de ações no mercado de capitais pela empresa que o emitiu, para a captação de recursos. Já o mercado secundário corresponde a troca de propriedade das ações, onde quem compra pode desfazer das ações e reaver o seu dinheiro, revendendo-as para outros.

alienação fiduciária, prevista no SFI, e a ativação do mercado secundário permitiria maior liquidez ao setor imobiliário, posto que estes passos permitiriam a inserção do setor imobiliário residencial, nas estratégias da economia financeira mundializada. No entanto, nesse momento é necessário que se reflita sobre o novo sistema de garantias introduzido no SFI.

2.2.1 O novo sistema de garantia: a alienação fiduciária

Entre os elementos que compõem o SFI, chama a atenção o novo sistema de garantias: a alienação fiduciária. Durante a elaboração do SFI, as frações de capital do setor financeiro tiveram a preocupação com o retorno dos capitais investidos nas operações de crédito, o que incluía a retomada do imóvel com rapidez do mutuário, no caso de inadimplência. Isto incluía a criação de um novo sistema de garantia. Não por acaso que essas frações destacam a instituição da alienação fiduciária como sendo uma das principais transformações trazidas pelo SFI.

Embora apareça no discurso das frações de capital do setor financeiro que a introdução da alienação no SFI serviu para “desobstruir a Justiça e torna mais efetiva as garantias para os investidores, trazendo novos recursos para esse mercado” (ABECIP, 2009, p.3) o fato é que esse mecanismo teve como principal objetivo ampliar a oferta e adicionar maior racionalidade as operações de crédito imobiliário, assegurando o retorno do capital investido.

A indicação da alienação fiduciária foi feita por Melhim Namem Chalhub, jurista que havia estudado na Universidade Federal Fluminense os sistemas de garantias que envolvem a afetação patrimonial. Durante a elaboração do SFI, esse mecanismo de segurança foi indicado para fazer parte do novo arcabouço jurídico por ser a alienação fiduciária uma figura de aplicação ampla e genérica, ou seja, também poderia ser empregada em outros mecanismos previstos no SFI: a securitização. Além disso, sua instituição permitiria acelerar o processo de recuperação dos imóveis com prestações em atraso (ABECIP, 2011).

Embora o SFI tenha sido inspirado no mercado de crédito imobiliário estadunidense, ele não absorveu em sua matriz a adoção do sistema de garantia hipotecária, como utilizado largamente nos Estados Unidos e em outros países do mundo. Diante disso, uma

questão pode ser colocada: por que as frações de capital do setor financeiro e imobiliário procuraram inovar no sistema de garantia empregado no novo crédito imobiliário brasileiro?

Por se tratar de um assunto que gera muita comoção, os processos de retomada dos imóveis residenciais no Brasil, antes do SFI, eram verdadeiras batalhas judiciais que levavam vários anos até chegar à decisão final. Não somente pela morosidade da justiça, mas porque, no entendimento dos juízes, o imóvel, motivo da disputa, era transferido e incorporado aos bens do mutuário no momento da assinatura do contrato dentro do SFH, e apenas hipotecado à instituição financeira credora do financiamento.

Para a justiça brasileira, a utilização da garantia hipotecária dava ao comprador o direito real sobre objeto real e, para dificultar o retorno dos capitais investidos no crédito imobiliário pelas instituições financeiras, os juízes buscavam tratar os mutuários como sendo a parte mais frágil da relação de consumo, possibilitando ao mutuário esticar os prazos dos processos na justiça, antes do magistrado decretar a retomada do imóvel. Esse entendimento acabou reforçado pelo Código de Proteção e Defesa do Consumidor, em 1990.

Para evitar as disputas judiciais que, além de desgastar a imagem do setor, prendiam os recursos investidos nas operações de crédito (uma vez que o mutuário ao ingressar na justiça, pedindo a revisão do contrato, também solicitava a suspensão do pagamento das prestações), as frações de capital do setor financeiro buscaram, no novo sistema de garantias do SFI, uma forma que permitisse acelerar a retomada dos imóveis, mas sem macular sua credibilidade.

Desta forma, a introdução da alienação fiduciária no sistema de crédito ocorreu pelo fato de garantir o retorno dos capitais, acelerando a retomada dos imóveis inadimplentes, e também por ser possível sua aplicação em outros mecanismos previstos no SFI, como a securitização. No entanto, a inserção da alienação fiduciária nos contratos imobiliários não se deu instantaneamente.

Após a promulgação do SFI surgiram rumores que a alienação fiduciária de bens imóveis, prevista na Lei nº 9.514/97, estaria em desacordo com a Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990, que instituiu o Código de Proteção e Defesa do Consumidor (CPDC), pois o art. 53 desta lei estabelece que:

[...] nos contratos de compra e venda de móveis ou imóveis mediante pagamento em prestações, bem como nas alienações fiduciárias em garantia, consideram-se nulas de pleno direito as cláusulas que estabeleçam a perda total das prestações pagas em benefício do credor que, em razão do inadimplemento, pleitear a resolução do contrato e a retomada do produto alienado.

Em outras palavras, pode-se afirmar que, enquanto o art. 53 da Lei nº 8.078/90, buscava coibir a adoção de práticas que levassem a retomada do objeto (que resultou no compromisso de venda e compra) e a perda dos valores pagos pelo comprador; a alienação fiduciária, prevista na Lei nº 9.514/97, estabelecia justamente esta prática como uma forma de resguardar os recursos investidos pelas instituições financeiras no crédito imobiliário, pois na alienação fiduciária está previsto que, o imóvel retomado dever ser leilado para a quitação da dívida (em sua totalidade) e a cobertura dos custos adicionais decorrente da retomada do imóvel, incluindo o próprio leilão. Ao final, se vier a sobrar alguma parte do recurso angariado com o leilão, esta deverá ser devolvida ao mutuário que não conseguiu pagar o imóvel.

A possibilidade haver uma inconsistência entre a alienação fiduciária (lei nº 9.514/97) e o CPDC (lei nº 8.078/90) levou o setor financeiro a realizar vários encontros com juristas para tentar tranquilizar as demais frações de capital que operavam no setor imobiliário (como incorporadoras, a própria indústria da construção civil, as empresas de intermediações imobiliárias, entre outras). A partir desse encontro, o setor financeiro conseguiu convencer, aqueles que atuavam no setor imobiliário, que os esforços empreendidos na criação do SFI foram válidos, pois a aplicação da alienação fiduciária era segura para as instituições credoras e não estava em desacordo com o CPDC. No entanto, pode-se destacar que o principal temor do setor financeiro e imobiliário, nesse momento, era que se o art. 53 fosse levado a efeito, poderia abrir jurisprudência no SFI, o que inviabilizaria novamente as operações de crédito imobiliário, levando o setor a novas crises.

Depois de sanadas as dúvidas jurídicas, a partir de 2003, a alienação fiduciária passou a ser inserida nos contratos de financiamento imobiliários residenciais, substituindo gradativamente as garantias hipotecárias. A partir desse cenário, é possível identificar a satisfação das entidades de classe do setor financeiro, ao mencionarem as características desse novo sistema de garantia para o crédito imobiliário, que passou a beneficiar enormemente suas atividades e ganhos. No excerto abaixo, é possível captar a importância desse mecanismo de segurança para resguardar os capitais investidos no

crédito imobiliário e também o entusiasmo da Abecip (2011, p.140) ao destacar a alienação fiduciária como sendo:

[...] incomparavelmente superior à hipoteca [imobiliária], pois o bem sai do patrimônio do devedor e permanece num patrimônio de afetação até a quitação da dívida, e só aí, retorna ao patrimônio do devedor [...] o processo de retomada do imóvel é célere, leva entre sete e nove meses, em vez dos quatro a cinco anos da hipoteca.

A partir de 2003, a alienação fiduciária começou a ser incorporada nos contratos imobiliários. Essa adoção ocasionou uma redução significativa na inadimplência nos contratos com mais de três meses de atraso, reduzindo de 30,0% em 1990, para 11,2% em 2003, até atingindo 2,0% em 2011 (ABECIP, 2011). Porém, quando desmembradas as informações dos contratos assinados com a alienação fiduciária, daqueles assinados com garantia hipotecária, percebe-se a importância desse novo sistema de garantia para o setor financeiro e porque esta fração de capital utiliza a expressão como “incomparavelmente superior”, quando se refere à alienação fiduciária. Na figura 3, é possível verificar como a alienação fiduciária reduziu significativamente o risco do calote nas operações de crédito imobiliário.

Figura 3. Evolução da inadimplência (em %) dos contratos imobiliários (com mais de três prestações em atraso), segundo os sistemas de garantias selecionados, entre 2003/2011

Fonte: ABECIP (2011).

No entanto, cabe destacar que a alienação fiduciária, conforme prevista na Lei nº 9.514/97, pode confundir o comprador ao estabelecer no art. 23 que “a constituição da propriedade fiduciária, dá-se do desdobramento da posse, tornando-se o fiduciante possuidor direto e o fiduciário possuidor indireto da coisa imóvel” (BRASIL, 1997), quando na realidade, esse imóvel só pertencerá ao mutuário após “cumprir todos os pagamentos relativos ao seu financiamento, o que para as instituições financiadoras constitui-se numa garantia de liquidez e baixa inadimplência”, conforme afirma Alvarez

(2010, p.7). Em outras palavras, pode-se dizer que o imóvel comprado dentro da alienação fiduciária só pertence ao mutuário depois da quitação da dívida em sua totalidade e inclusive, depois de cancelado o registro da alienação fiduciária no Cartório de Registro de Imóveis.

Se de um lado, pode-se dizer que a alienação fiduciária aumentou a segurança e o retorno do capital investido na operação de crédito imobiliário preservando os credores, do outro, ela não evitou que o tomador do crédito, que assinou o contrato dentro do sistema de garantia da alienação fiduciária, bloqueasse na justiça o pagamento do financiamento, como feito pelos mutuários antes de 1997, durante a vigência exclusiva do SFH.

Para resolver esse problema, as frações de capital que atuam no setor imobiliário, em especial, do setor financeiro, recomendaram a elaboração de uma nova normatização que dispusesse sobre os problemas existentes e que comprometiam o retorno de seus capitais. Dessa recomendação, surge o patrimônio de afetação e o valor incontroverso (lei nº 10.931/04) que busca reduzir as brechas existentes no SFI e, ao mesmo tempo, empurra o setor imobiliário para a economia financeira com novos mecanismos jurídicos, haja vista que o patrimônio de afetação busca redefinir a gestão dos empreendimentos sob responsabilidade das incorporadoras, enquanto o valor incontroverso resguardar o retorno dos capitais investidos no crédito imobiliário, ao cobrir as brechas deixadas pela alienação fiduciária.

2.3 A introdução de novos mecanismos jurídicos no setor imobiliário: o patrimônio de afetação e o valor incontroverso

Apesar dos avanços do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), em relação ao Sistema Financeiro de Habitação (SFH), ainda existia algumas lacunas no arcabouço jurídico do SFI, que propiciavam incertezas para as frações de capital que operavam no imobiliário, especialmente do setor financeiro. Com o intuito de reduzir estas imprecisões, o Congresso Nacional, atendendo ao pedido do setor financeiro, aprovou a Lei nº 10.931, de 02 de agosto de 2004, que dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias e o valor incontroverso.

Com o patrimônio de afetação, esta lei passou a separar a contabilidade dos novos empreendimentos (em construção ou a serem construídos) da contabilidade da

incorporadora responsável pelo projeto sendo, posteriormente, também reforçado pela Sociedade de Propósito Específica (SPE), prevista na Lei nº 11.079, de 30 de dezembro de 2004). Com a SPE tornou possível a constituição de uma empresa de personalidade jurídica com escrituração contábil própria, na forma de Empresas Limitada (Ltda.) ou de Sociedades Anônimas (S.A.), desde que ligadas a outras, de maneira que, fosse possível adquirir bens móveis e imóveis e participações separadamente, mesmo estando ligada a outra empresa (SEBRAE, 2009).

Dessa forma, o patrimônio de afetação buscava proteger as instituições financeiras que investiam recursos no financiamento de empreendimento, no caso da incorporadora enfrentar dificuldades durante a execução do projeto (por problemas financeiros, fiscais, tributários ou trabalhistas) ou até mesmo no caso de falência, como ocorreu com a Incorporadora Encol, que ao decretar sua falência no final da década de 1990, arrastou mais de 700 obras, deixando milhares de compradores (estima-se mais de 40 mil) sem receber os imóveis adquiridos na planta. Além do mais, a falência fez com que os bens da incorporadora tornassem motivos de disputas judiciais entre credores, compradores e funcionários, até os dias atuais (ABECIP, 2011).

Outro mecanismo jurídico, previsto na Lei nº 10.931/04, é o valor incontroverso. Este mecanismo busca garantir que o capital emprestado aos mutuários retornará aos ativos da instituição credora do financiamento, mesmo se o mutuário resolver ingressar com uma ação na justiça, solicitando a suspensão do pagamento das prestações prevista no contrato. Nesse caso, quem adquiriu um imóvel com crédito imobiliário depois do valor incontroverso (lei 10.931/04) fica obrigado a manter o pagamento do valor principal (capital empregado pela instituição financeira) mesmo se for à justiça contra a instituição credora.

Como o julgamento de uma ação dessa natureza no Brasil pode levar vários anos (em média mais de cinco anos) até chegar a uma decisão final, a Lei nº 10.931/04, no art. 50 busca coibir essa prática entre os mutuários que não conseguem pagar o financiamento e recorrem à justiça com a finalidade de travar a cobrança das prestações e, continuar usufruindo do imóvel, até que a sentença esteja transitada e julgada. Por ser uma prática recorrente no SFH, as instituições financeiras buscaram, por meio do valor incontroverso, evitar que os mutuários permanecessem sem pagar pelo menos o valor

principal, estabelecido em contrato, ao contestarem na justiça as prestações de seu financiamento.

Em outras palavras, pode-se afirmar que essa lei busca limitar a atuação do judiciário, ao impedir que o juiz suspenda o pagamento total do contrato, mas apenas o pagamento dos juros e das taxas inclusas no financiamento, enquanto o pagamento do valor principal segue com o objetivo de não prejudicar totalmente o setor financeiro.

Embora esse mecanismo jurídico tenha sido elaborado sob o argumento de beneficiar a expansão da atividade imobiliária residencial e a concessão de crédito no país, percebe-se que patrimônio de afetação e o valor incontroverso também tende a favorecer mais o setor financeiro do que o próprio setor imobiliário ou o mutuário. Afinal, essa lei (lei nº 10.931/04) passou a segurar o retorno dos capitais investidos tanto nas incorporadoras - que tiveram seu fluxo de caixa fragmentado - quanto àqueles emprestados ao mutuário - proibindo o bloqueio total do pagamento do contrato imobiliário. Contudo, nota-se que essas não são as únicas imposições feitas pela Lei nº 10.931/04, pois a entrada das incorporadoras no mercado de ações demonstra estar intrincada diretamente com a instituição do patrimônio de afetação.

2.3.1 O patrimônio de afetação e a entrada das incorporadoras no mercado de capitais

Como a instituição do patrimônio de afetação (lei nº 10.931/04) fragmentou o fluxo de caixa das incorporadoras, estas foram obrigadas a recorrer a outras fontes de recursos para desenvolver novos projetos. Esta nova condição, permite-nos suspeitar que a entrada das incorporadoras na esfera da financeirização do capital decorre da imposição feita pelo setor financeiro ao imobiliário a partir do patrimônio de afetação, já que tal determinação permitia expandir e aprofundar o setor imobiliário na economia do país. Contudo, antes de discutir esse movimento, é importante considerar a diferença entre as empresas incorporadoras e as empresas construtoras.

Atualmente, as empresas do mercado imobiliário estão divididas em dois segmentos: incorporação e construção. Essa subdivisão não evita que essas empresas sejam concorrentes, mas que estas podem ter papéis distintos dentro do empreendimento. Das 24 empresas que atuam no setor imobiliário listadas no BM&FBovespa, treze aparecem

como construtoras, cinco como incorporadoras e as demais atuam em ambos os segmentos.

Essa classificação não significa necessariamente que a empresa denominada de construtora não faça incorporação de empreendimentos ou que a incorporadora/construtora executará todas as etapas da obra. Apesar de não se ter a pretensão de discutir a relação entre incorporação e construção, cabe aqui destacar que existe uma distinção entre tais termos: incorporação e construção.

Acredita-se que a indistinção faça parte da estratégia de mercado das empresas, mas seu entendimento demonstra que a incorporação é a etapa mais importante do empreendimento embora, a construção contribua significativamente. Mas, por qual motivo a incorporação seria mais importante que a construção?

Atualmente, o setor imobiliário financeirizado busca concentrar sua atividade na incorporação que engloba a dimensão das estratégias espaciais, das mudanças de uso do solo e a valorização do espaço. As grandes empresas do ramo procuram centrar suas atividades, sobretudo na incorporação dos empreendimentos enquanto a construção geralmente é terceirizada para outra empresa (construtora), que tenha custos de produção menores.

Dessa forma, pode-se dizer que a incorporação envolve a compra do terreno, a elaboração do projeto, a supervisão e a administração do empreendimento, as estratégias de comercialização e de financiamento dos imóveis (VOLOCHKO, 2008) e, portanto, essas atividades concentram o maior ganho econômico do setor imobiliário.

Como a construção requer apenas o cumprimento de uma rotina ou cronograma de trabalho previamente estipulado pelo incorporador, essa etapa pode ser facilmente terceirizada para outra construtora. Ao terceirizar a construção, a incorporadora, proprietária do empreendimento, acaba transferindo para outra empresa, com custo de produção menor, a responsabilidade da execução da obra que está atrelada aos padrões criados e comercializados pela incorporadora contratante. Mas por não haver grandes riscos na construção propriamente e por se tratar de um trabalho geralmente rotinizado, este tende a ser menos lucrativo que a atividade de incorporação.

Ao operar dessa forma, a incorporadora securitizada acaba restringindo os ganhos das empresas contratadas, visto que essa terceirização ocorre com estabelecimento prévio

do preço da construção e que tende a sofrer pequenas correções conforme a inflação acumulada no período da construção, enquanto as unidades disponíveis para a venda (do empreendimento em questão) seguem outra racionalidade que não se restringe apenas a correção da inflação, mas às estratégias praticadas pelo próprio setor imobiliário e que possibilitam elevar a lucratividade do empreendimento, conforme sua construção.

Nesse sentido, pode-se afirmar que, ao terceirizar o empreendimento, o incorporador tende a ficar com parte da taxa de mais-valia apropriada pelo construtor dos trabalhadores da construção civil ou que, nessa relação, a construtora terceirizada pode ser entendida como um empregado que trabalha para aumentar a taxa de lucro do incorporador.

À medida que as empresas incorporadoras com capital aberto, ou seja, as incorporadoras capitalizadas, operam dessa forma, elas tendem a centralizar o imobiliário na incorporação, que vai se articular com estratégias de valorização financeira, enquanto a produção concreta do espaço tende a ser desempenhada pelas empresas construtoras contratadas ou quando existir, pelos ramos de construção das próprias incorporadoras capitalizadas (VOLOCHKO, 2008). Nesse sentido, é possível afirmar que a incorporação demonstra ser a atividade central, uma vez que as empresas que se autodenominam como construtoras no BM&FBovespa, antes, tendem a ser incorporadoras. Aqui o termo incorporador (a) é utilizado para fazer referência a essas empresas.

É patente destacar que, no início dos empreendimentos, as empresas que operam no setor imobiliário têm praticas semelhantes. Na fase do lançamento, o responsável pelo empreendimento, ou seja, o incorporador tende a reduzir sua taxa de lucro, “contribuindo para encurtar o tempo de circulação da mercadoria e poder aumentar indiretamente a mais-valia” (MARX, 1984, p. 212). Esta dinâmica não ocorre por acaso, mas trata-se de uma estratégia que possibilita elevar a reserva monetária da incorporação antes do início da construção. Isso ocorre porque a legislação permite ao incorporador o prazo de 180 dias (lei nº 4.864/65) para definir se o empreendimento será construído ou não (BRASIL, 1965).

Este prazo permite ao incorporador elevar a taxa de lucro de seu projeto até que as deduções realizadas no preço dos imóveis na fase de lançamento ou do início da construção sejam repostas, pois quanto menos unidades o empreendimento dispor para a

venda, mais caro tendem a ser as unidades restantes. Essa relação não decorre exclusivamente da relação entre oferta e demanda, mas também do fato que quanto mais unidades vendidas no lançamento, mais fácil será para o incorporador conseguir o financiamento bancário para a construção ou término da obra. Esse movimento permite ao incorporador elevar o preço dos produtos imobiliários, ou seja, forjar a valorização do espaço, muitas vezes, antes de iniciar a construção do empreendimento. Mas qual seria a justificativa para a entrada das incorporadoras no circuito do capital financeiro?

Embora nenhuma incorporadora vincule sua entrada no mercado de capitais ao patrimônio de afetação (lei nº 10.931/04) ou a SPE (lei nº 11.079/04), talvez por temerem afugentar os investidores. Cabe destacar que, a partir de 2005, as grandes incorporadoras que já tinham capital aberto ampliaram a oferta de ações e que novas empresas incorporadoras se inseriram nesse circuito. Mesmo porque, a partir deste momento, o Brasil passou a vivenciar um novo ritmo de crescimento econômico, que possibilitava a ampliação da oferta de emprego (formal) e o aumento da renda dos trabalhadores, de forma que mais brasileiros, tivessem condições de adquirir os produtos imobiliários. Para que seja possível demonstrar melhor esse raciocínio, será adotado como exemplo o caso da Gafisa, que é uma incorporadora securitizada.

Ao comentar a capilaridade da empresa, o diretor-superintendente da Gafisa - Antonio Carlos Ferreira Rosa - asseverou que, em 2004, a incorporadora tomou “uma decisão estratégica: para crescer, a empresa precisava conquistar mais espaço nas cidades onde estava atuando [...] e trabalhar onde ainda não atuavam [...] para ganhar *market share*” (GAFISA, 2008, p.11). Embora, o diretor da Gafisa não mencione o patrimônio de afetação e o SPE como um dos motivos do IPO (*Initial Public Offering*) realizado pela incorporadora, acredita-se que o novo cenário jurídico imposto pelo patrimônio de afetação (lei nº 10.931/04) e pela SPE (lei nº 11.079/04), proibindo que os empreendimentos fossem mantidos “pelas dinâmicas de transferências de recursos entre empreendimento” (VOLOCHKO, 2008, p.120), tenha contribuído para esse processo, pois a partir desse cenário, as incorporadoras foram (e são) obrigadas a buscar novas fontes de recursos para expandir sua atuação e o mercado de capitais emergirá como uma possibilidade, tanto pelo volume de capitais disponíveis no setor financeiro, quanto pelo volume de capitais necessário para compra de terrenos e para a incorporação de novos empreendimentos, conforme abordado no capítulo I, no item 1.2.

Além do mais, a suspeita de que o patrimônio de afetação serviu para empurrar as incorporadoras para a securitização também coincide com a entrada de um grande número de empresas empreendedoras imobiliárias (incorporadoras) no mercado de ações e, ao mesmo tempo, reforça a desconfiança de que o argumento do *market share* seja uma forma encontrada pela Gafisa e por outras grandes incorporadoras para não assumirem publicamente as imposições feitas pelo setor financeiro ao imobiliário.

Entre 2005 e 2011, foram capitalizados mais de 12 bilhões de reais pelas incorporadoras no Brasil, através de IPO's, sendo o melhor ano para a capitalização 2007, quando 14 incorporadoras foram ao mercado com esse propósito: Agra, CC Des imob, CR2, Even, Eztec, Helbor, Viver, JHSF Part, MRV, PDG Realty, Rodobens Imob, Tecnisa, Tenda e a Trisul (quadro 4).

Quadro 4. Incorporadoras que levantaram recursos através de IPO's entre 2005/2011

Ano	Incorporadora	Valor da capitalização
2005	Cyrella Brazil Realty	R\$ 902.000.000,00
2006	Abyara	R\$ 163.000.000,00
	Brookfield	R\$ 1.188.000.000,00
	Company	R\$ 245.000.000,00
	Gafisa	R\$ 927.000.000,00
	Klabin Segall	R\$ 527.000.000,00
2007	Agra	R\$ 786.000.000,00
	CC Des Imob	R\$ 522.000.000,00
	CR2	R\$ 308.000.000,00
	Even	R\$ 460.000.000,00
	Eztec	R\$ 542.000.000,00
	Helbor	R\$ 252.000.000,00
	Viver	R\$ 756.000.000,00
	SHSF Part.	R\$ 432.000.000,00
	MRV	R\$ 1.193.000.000,00
	PDG Realty	R\$ 648.000.000,00
	Rodobens Imob.	R\$ 449.000.000,00
	Tecnisa	R\$ 791.000.000,00
	Tenda	R\$ 603.000.000,00
	Trisul	R\$ 330.000.000,00
2011	Direcional	R\$ 308.000.000,00
Total	-	R\$ 12.332.000.000,00

Fonte: Organizado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da Comissão de Valores Monetários (2011 apud ABECIP, 2011, p.59).

Esse volume de captação seria uma forma encontrada pelas incorporadoras para angariar um grande volume de recursos para realização de novos projetos, uma vez que estes estariam voltados a lançamentos, compra de terrenos (para novos projetos) ou de outras empresas (menores) que detém empreendimentos ou terrenos que despertam o interesse dos grandes empreendedores (MIELE, 2008). Além disso, tais recursos também seriam importantes para o início da construção do empreendimento residencial

ou até que fosse atingido o percentual estipulado pela instituição que financia o projeto¹¹, caso o incorporador não disponha de recursos para executar todo o empreendimento. Entretanto, chama atenção a origem dos capitais levantados por essas incorporadoras nos IPO's.

Dos capitais levantados pelas incorporadoras em 2006, mais de 60% decorreu de investimentos estrangeiros, mas em alguns casos, como a oferta de ações feita pela Abyara, os recursos que provinham do exterior foram superiores a 90% do total (MIELE, 2008). Isso demonstra que a internacionalização do capital busca redefinir as ações na produção imobiliária residencial, tanto na compra de imóveis (com as transformações no sistema de crédito que possibilitam ampliar o endividamento dos mutuários), quanto no aporte de capital para a incorporação e a construção de novos empreendimentos imobiliários. Diante disso, outra questão deve ser feita: de que forma o ambiente esquadrihado para as incorporadoras influenciaria na expansão da atividade imobiliária residencial em todo o país?

Como as incorporadoras com capital aberto (capitalizadas) passaram a necessitar dos recursos do mercado de capitais, elas também tiveram que mudar suas estratégias de atuação, para evitar possíveis riscos da desvalorização que prejudicaria sua credibilidade no mercado. A dependência do mercado de capitais forçou as incorporadoras a expandirem os empreendimentos para diferentes localidades (simultaneidade de empreendimentos) assim como a diversificação espacial (intra e interurbano) dos produtos imobiliários com o propósito de evitar possíveis desvalorizações das empresas frente a esse espaço, pois nesse momento, se os empreendimentos estiverem concentrados num único espaço e este sofrer uma desvalorização, as incorporadoras terão enormes prejuízos. Nesse sentido, as estratégias espaciais estariam associadas à diminuição dos riscos de descapitalização dessas empresas que buscam projetar sua atuação em diferentes localidades (VOLOCHKO, 2008).

Essas estratégias também estão vinculadas ao fato de que as incorporadoras capitalizadas buscam passar ao mercado financeiro a imagem de solidez que está

¹¹ Cada instituição financeira tem seus critérios, mas normalmente é exigido que a incorporadora invista entre 20% e 30% do valor total do empreendimento para que o restante da obra possa ser, posteriormente financiado pelas instituições credoras. A liberação dos recursos está atrelada ao cronograma de execução do empreendimento. Essa entrada é a garantia exigida pela instituição financeira, caso haja percalços que inviabilizem a continuidade da construção.

diretamente ligada ao volume de obras e a lucratividade obtida com seus empreendimentos. A projeção de solidez possibilita ao mercado elevar a confiança na empresa, como ocorreu com a Gafisa que, após abrir capital, teve que reformular sua gestão corporativa com o propósito de prestar conta ao mercado, para atrair mais capitais e investidores (GAFISA, 2008).

Essa dinâmica ajudará a compreender porque essas empresas expandiram sua atuação para São José dos Campos, como será visto posteriormente. Diante disso, pode-se dizer que as estratégias adotadas pelas empresas capitalizadas (diversificação e a simultaneidade dos empreendimentos) após a instituição do patrimônio de afetação (lei nº 10.931/04) não visam recompor o fluxo contínuo de caixa dessas empresas, mas ao contrário, procuram fragmentá-lo em diversos empreendimentos em prol da necessidade de aumentar as garantias dos capitais investidos no imobiliário e, também, para impedir que os empreendedores imobiliários controlem espaços-tempo diferentes simultaneamente para que cada empreendimento tenha um tempo de realização distinto (VOLOCHKO, 2008), tornando-o cada vez mais dependente do setor financeiro.

Todavia, o crescimento do setor imobiliário não se deve apenas as modificações discutidas até aqui, mas também às medidas anticíclicas adotadas pelo governo federal, com a criação do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), em 2009. Tais medidas permitiram o setor imobiliário, em especial o residencial, vivenciar um novo ritmo de crescimento, a partir do estabelecimento de metas que foram atreladas às isenções fiscais e à disponibilidade de recursos para financiamento, voltadas a potencializar os ganhos das frações de capital que operam no setor financeiro-imobiliário, durante a crise na economia internacional, como analisado a seguir.

2.4 O programa Minha Casa Minha Vida: o impulso ao setor imobiliário residencial brasileiro

A investida do capital financeiro mundializado, tendo como base material os imóveis de milhões de americanos - que apostavam numa suposta vitalidade das alavancagens imobiliária, como se os preços dos imóveis pudessem subir eternamente -, agenciado pelo Partido de *Wall Street*¹², acabou levando à crise no setor imobiliário americano

¹² Harvey utiliza essa expressão para referir aos financistas do *Wall Street* e sua influência dentro dos partidos políticos estadunidenses.

(alicerçado nas hipotecas *subprime*) que contaminou a economia de diversas nações do mundo, em função da mundialização financeira e da própria senhoria global que os Estados Unidos têm no sistema financeiro e monetário internacional (GUTTMANN, 2008). Para Harvey (2011), a crise pode ser entendida como uma forma do capitalismo racionalizar as irracionalidades do crédito de alto risco, onde o Estado tem uma função central para reduzir os riscos sistêmicos da economia nacional, mesmo quando ela é um elemento básico da dinâmica do capital e necessário para estabelecer ciclos de retrocesso e expansão da acumulação capitalista.

Quando o mercado de crédito americano estava inundado de liquidez, os agentes financeiros que atuavam no setor imobiliário rejeitavam a ingerências do Estado - ao defender a desregulamentação financeira -, porém após o início da crise (em poucas semanas), o mercado americano se viu sem recursos e inundado de imóveis para a venda e, o governo foi levado a socorrer o sistema financeiro. A intromissão do Estado nesse momento busca assegurar os interesses das frações de capital que operam no setor imobiliário norte-americano.

Este cenário obrigou o governo americano a adotar medidas como a redução da taxa de juros (próxima a zero) e o socorro a grandes empresas consideradas ícones da economia americana e que chegaram perto da falência. Este socorro ocorreu por meio de empréstimos às instituições financeiras e as empresas consideradas grandes demais para falir. Afinal, parte da cúpula do governo americano tinha (e tem) relações íntimas com Partido de *Wall Street*, visto que parte dos recursos arrecadados na campanha para a Casa Branca também foram doados pelo setor financeiro.

Isso demonstra que apesar do governo americano possuir uma liderança no cenário internacional, o imbricamento do Estado com a economia financeira acaba impedindo que o governante de plantão (independentemente de partido político) negue socorro ao setor financeiro - mesmo quando é o Estado quem detém a dominação política.

No caso dos Estados Unidos, o desmonte do sistema de hipotecas (*subprime*) prejudicou seriamente as empresas do ramo de seguro, como a AIG, que havia salvaguardado as apostas de alto risco (*subprime*) dos bancos americanos e internacionais. A omissão do socorro nesse momento levaria ao agravamento da crise no cenário nacional e internacional, pois o rebatimento do desmonte do *subprime* nas instituições e nos investidores (individuais e institucionais) levaram aqueles que aplicavam recursos em

certificados de alto risco a segurarem papéis sem nenhum valor monetário, o que inviabilizava o cumprimento de suas obrigações financeiras. Para se ter uma ideia, os efeitos dessa crise financeira internacional eliminaram entre setembro de 2008 e março de 2009 mais de 50 trilhões de dólares em ativos fictícios - quase o valor da produção anual global (HARVEY, 2011).

De certo modo, parece que a atuação do Estado americano ao assegurar a reprodução dos capitais do setor financeiro-imobiliário, durante os momentos de crise, também foi seguida por outros países, como o Brasil. Entretanto, as medidas implementadas pelo governo federal após esse período demonstram, que o Estado brasileiro buscou amenizar tanto os efeitos da crise internacional quanto expandir e aprofundar o setor imobiliário na economia brasileira.

Embora o governante brasileiro (ex-presidente Lula) propalasse, naquele momento, que a economia brasileira estava supostamente resguardada da crise por estar alicerçada, sobretudo em canais produtivos, não demorou muito para que o agravamento da crise no quadro internacional ecoasse na economia nacional impactando nas exportações do país (VOLOCHKO, 2011). A saída encontrada pelo ex-presidente Lula e sua equipe econômica para contornar os efeitos da crise na economia brasileira, visto que demais países parceiros comerciais do Brasil reduziram a compra dos nossos produtos, foi prescrever um remédio semelhante ao utilizado pelo governo americano, mas com uma dosagem distinta.

Diante dos efeitos da crise, o governo brasileiro reduziu a taxa de juros (Selic) para viabilizar o consumo interno, mesmo quando a inflação estava acima do centro da meta (4,5% a.a.)¹³. Em seguida, promoveu reduções de impostos para determinados segmentos da economia, como as isenções no Imposto sobre Produto Industrializado (IPI) para a indústria automobilística, na tentativa de manter aquecida a economia nacional. Apesar disso, a política brasileira demonstrava não surtir os efeitos esperados pelos grupos hegemônicos (nacionais e internacionais), que atuavam no território nacional.

¹³Informações sobre a inflação do período foram extraídas de <http://pt.global-rates.com/estatisticas-economicas/inflacao/inflacao.aspx>

O aumento da dosagem para lidar com a crise financeira internacional veio quando o Estado brasileiro, na figura do ex-presidente Lula, anunciou o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), instituído na Lei nº 11.977, de 7 de julho de 2009, que buscava construir 1 milhão de moradias para famílias, com renda familiar de até 10 salários mínimos, no prazo de dois anos, já que esta medida permitiria impulsionar setores (considerados pelo governo) estratégicos para a economia brasileira (a indústria da construção civil e o setor financeiro) por conceder estímulos como: a) redução da taxa de juros dos financiamentos residenciais proporcionais as faixas de renda da unidade familiar; b) criação de fundo garantidor para cobrir percalços durante o financiamento (renegociação de prestações atrasadas, seguro desemprego, morte ou invalidez; c) redução dos custos cartoriais para o registro do imóvel comprado dentro do MCMV; d) criação de linha de crédito para as incorporadoras para a construção de infraestrutura voltada aos empreendimentos residenciais e; e) desburocratização para a aprovação de projetos e agilidade na licenciamento ambiental das áreas destinadas ao MCMV (VOLOCHKO, 2011).

Todavia, nesse momento, destaca-se o fato do MCMV ser colocado pelo Estado brasileiro, conforme afirma Volochko (2011, p.158), “como uma resposta à necessidade da reprodução do capital [...] e de uma saída da situação de crise, as quais se ligam a uma necessidade social premente: a moradia”, sobretudo da população mais carente. Ao atuar desta maneira o Estado brasileiro possibilitou inserir o mercado habitacional (voltado ao baixo padrão) não só nas estratégias econômicas, mas também alavancar a produção/acumulação dos capitais, ao permitir o setor financeiro-imobiliário se aproveitar tanto da condição de pobreza quanto do próprio déficit habitacional de uma parte da população brasileira, durante a crise na economia internacional.

Com MCMV, o Estado brasileiro passou a não só a mitigar os impactos da crise financeira internacional, mas também a evitar a queda do nível de atividade do setor imobiliário, ampliando consideravelmente as condições para o capital financeiro-imobiliário atuar no território nacional, pautando-se não só em estímulos, mas também no argumento de proporcionar moradia a população brasileira com menor rendimento, de forma que também fosse possível absorver, com o MCMV, parte da força de trabalho ociosa durante a crise internacional, conforme destacado por Volochko (2011).

No entanto, uma leitura mais atenta permite compreender que o MCMV se voltou quase que, exclusivamente, para a construção de moradia para atender as frações da população com rendimentos entre 3 e 10 salário mínimos, forçando uma alta no preço dos terrenos nas áreas urbanas sem promover grandes avanços nos projetos imobiliários para atender a população com rendimento entre 0 e 3 salários mínimos, onde o déficit habitacional no Brasil é mais elevado, e chega a 89,6% das famílias nessa faixa de renda. Para se ter uma ideia, nas faixas entre 3 e 10 salários mínimos e acima de 10 salários mínimos o déficit habitacional é de 9,8% e 0,6%, respectivamente. (FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 2008 apud ABECIP, 2011).

Além do mais, o MCMV possibilitaria a valorização financeira das ações de grandes incorporadoras que atuam no segmento habitacional mesmo no contexto de crise, tanto daquelas que operavam (e operam) no segmento médio e alto padrão (VOLOCHKO, 2011) e que montaram subsidiárias ou compraram empresas menores que atuam no segmento popular, quanto de outras empresas que participaram ativamente da formatação do programa como é o caso da Direcional e da MRV, que já atuavam no segmento popular.

Nesse momento, outro elemento que se destaca é o fato das políticas implementadas pelo Estado, além de beneficiar o setor financeiro-imobiliário, inserirem as instituições financeiras bancárias dentro do processo de reprodução dos capitais, pois estas acabaram beneficiadas por administrar os financiamentos de longo prazo (várias décadas) o que tende a fidelizar (compulsoriamente) o mutuário durante a vigência do contrato, mesmo existindo a portabilidade¹⁴ nos financiamentos, uma vez que ao trocar de banco o cliente sai de uma bandeira e cai em outra.

Isto demonstra que o impulso dado pelo Estado, nesse período, permitiu que as instituições financeiras que têm estratégias voltadas ao recebimento de juros dos empréstimos também vendessem pacotes de serviços ou produtos bancários a longo prazo, elevando a lucratividade mesmo no momento de crise da economia internacional. Isso porque o retorno das operações de crédito estavam assegurados tanto pela alienação fiduciária (Lei nº 9.514/97) quanto pelo valor incontroverso (Lei nº 10.931/04).

¹⁴ A portabilidade dos financiamentos imobiliários passou a ser permitido com a lei nº 12.703/12.

A investida do Estado no MCMV tem na sua base dois elementos extremamente negativos para a questão urbana. O primeiro está vinculado aos retrocessos que o programa trouxe aos avanços conquistados pelo Estatuto das Cidades. Em segundo, a questão de transferência da realização de habitação popular, antes sob a responsabilidade do Estado, ao setor imobiliário privado, já que este passou a definir com o MCMV o terreno, o tipo de construção, bem como a aprovação dos projetos (MARICATO, 2011 apud VOLOCHKO, 2011).

Não por acaso que, a partir de 2009, foram registrados dois novos recordes no número de habitações financiadas (figura 4), em todo o país, superando o histórico ano de 1980, quando foram financiados aproximadamente 627 mil imóveis.

Figura 4. Total de imóveis residenciais financiados (em milhares) no Brasil, entre 1998/2010

Fonte: Elaborado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados do ABECIP (2011).

Apesar dos avanços obtidos durante o momento de crise da economia internacional, tanto o Estado brasileiro quanto o setor financeiro demonstravam não estar satisfeitos com crescimento do setor imobiliário nos anos de 2009 e 2010 (figura 4). Isto fica evidente quando se realiza uma leitura das declarações do presidente do Banco Central do Brasil (BCB), feitas em 2011, sobre o MCMV I.

Ao expor a posição da instituição sobre crescimento do setor financeiro-imobiliário no Brasil, o diretor do BCB - Alexandre Tombini - sinaliza a intenção da instituição e também do Estado em continuar a expandir e aprofundar a participação deste setor na economia brasileira, ao afirmar em entrevista para Abecip (2011, p.32), que:

[...] é natural que as taxas de crescimento anuais apresentem, nesse início, números significativos. Não obstante, quando avaliamos o peso relativo dessa modalidade de crédito frente ao Produto Interno Bruto (PIB) e ao volume total das operações de

crédito, em torno de 4% e 9%, respectivamente, constata-se que ainda temos um longo caminho a percorrer. Isso fica mais evidente quando se compara esses números com aqueles verificados em economias mais maduras, onde o crédito imobiliário costuma superar 50% do PIB. Mesmo em relação a alguns países em estágio semelhantes ao nosso, ainda estamos em um patamar bastante inferior.

O posicionamento do BCB, exposto acima, faz referência à informação apresentada na figura 5. Quando observa-se os dados da participação do crédito imobiliário brasileiro (4,6%) em relação o PIB, verifica-se que a participação do crédito imobiliário no PIB brasileiro está abaixo do percentual tanto de outros pertencentes aos BRIC's¹⁵, como Índia (6,0%), China (10,9%) e a África do Sul (42,3%) quanto de países latino-americanos como México (11,2%) e Chile (18,5%). Entretanto, em países como Canadá, Espanha, Portugal, EUA, Suécia, Austrália, Reino Unido e a Nova Zelândia a participação do crédito imobiliário no PIB é superior a 50%, mas chegando a alguns casos a mais de 100%, como é o caso da Dinamarca (103,8%) e Holanda (105,6%).

Figura 5. Relação crédito imobiliário/PIB no comparativo internacional

Fonte: ABECIP (2011).

No entanto, cabe destacar que essa comparação com outros países leva em conta os dados do Brasil de 2011, enquanto as informações dos demais países são dos anos de 2008 e 2009 (figura 5). Isso porque a participação do crédito imobiliário brasileiro, em 2011, teve um crescimento acentuado em relação aos dois últimos anos, com anúncio e

¹⁵ Grupo de países formados por Brasil, Rússia, Índia, China e a África do Sul.

a instituição do MCMV (em 2009), visto que naquele ano a participação do crédito imobiliário PIB era de apenas 2,9%.

A intenção do Estado em expandir e aprofundar a participação do setor financeiro-imobiliário na economia brasileira demonstra avançar quando a presidente Dilma Rousseff formalizou em junho de 2011, a fase II do MCMV - dentro do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). A segunda fase do programa possibilitou a ampliação dos valores dos imóveis financiados, para acompanhar as altas nos preços, haja vista que o MCMV II estabelecia outra ambiciosa meta para o mercado habitacional popular: a construção de 2 milhões de unidades até 2014, sendo que apenas 860 mil são destinadas a fração da população como o menor estrato de renda, em que o déficit habitacional é mais elevado.

Com isso, o crescimento do setor financeiro-imobiliário (entre 2009/2011) parece contribuir para o surgimento também de novas possibilidades para a reprodução do capital financeiro. Isso porque a construção e financiamento residencial demonstravam encontrar limites concretos para sua realização, uma vez que existe a possibilidade de faltar *funding* para financiar o setor. Esta suspeita demonstra ficar mais evidente a partir de uma leitura do posicionamento do diretor da instituição financeira Caixa.

Ao comentar o entendimento da Caixa, quando questionado sobre a disponibilidade de crédito imobiliário para manter o ritmo de crescimento do setor imobiliário residencial, o diretor da instituição - Teotônio Costa Rezende - demonstrou a insatisfação da instituição financeira com a atual situação dos *funding* no país. O descontentamento não demonstra decorrer da possibilidade de faltarem recursos para o segmento residencial, mas da impossibilidade do setor financeiro alargar sua atuação frente às novas fontes de captação (securitização), já que o setor residencial está amarrado aos *funding* criados ainda no SFH (1964), que no caso são a poupança e o FGTS.

Acredita-se que o fragmento destacado abaixo, extraído da entrevista de Teotônio Costa Rezende à Abecip (2011, p.182-183), expõe melhor essa insatisfação da Caixa com relação a concentração de funding no modelo atual, ao afirmar que:

[...] é possível que o crédito sofra uma certa desaceleração [...] a caderneta de poupança e o FGTS continuarão sendo super-importantes, mas não permitirão manter o ritmo atual. A falta de *funding* é, aliás, um ótimo problema. Só no Brasil e na Nigéria o crédito imobiliário depende apenas de crédito direcionado. A escassez

de recursos vai dar um tom a mudança, permitindo achar soluções de mercado. A securitização deve ocupar um papel de maior relevância.

No mesmo sentido parece apontar BCB, ao comentar sobre a disponibilidade de recursos para o financiamento imobiliário. A fala de Alexandre Tombini, ao transmitir o entendimento do BCB sobre a questão, demonstra haver um consenso entre os setores do governo e as frações de capital que operaram no setor financeiro-imobiliário sobre a necessidade de ampliar as fontes de captação (securitização), embora esse apoio ocorra sob o argumento de evitar que a dependência de recursos (na poupança e do FGTS) leve à estagnação ou ao recrudescimento do setor imobiliário residencial no país, como destacado no fragmento abaixo extraído também da Abecip (2011, p.33-34).

[...] é factível e, de certa forma, salutar que tenhamos um modelo de financiamento imobiliário que combine diferentes fontes de recursos, dentre elas, o próprio mercado de capitais. É nesse contexto que o Banco Central e os demais órgãos do governo mantêm diálogo permanente com as entidades representativas do setor da construção civil e, do financiamento imobiliário e do mercado de capitais, com o objetivo de avaliar novas fontes de recursos [...] a poupança e o FGTS continuam sendo as principais fontes de recursos para o financiamento imobiliário.

Apesar de anunciado por algumas entidades de classe que os *funding* existentes estavam perto do fim, a poupança e o FGTS continuam sendo as principais fontes do crédito imobiliário residencial. Entretanto, os argumentos apresentados por essas representantes das frações de capital permitem reforçar as suspeitas que a preocupação dessas entidades e do Estado não se liga diretamente à escassez de recursos para o setor, mas à possibilidade concreta do setor financeiro expandir ainda mais sua influência sobre o setor imobiliário e, para que seja possível desenvolver melhor essa ideia, antes é necessário retornar ao SFI e a possibilidade de ativação do mercado secundário, voltado a mercado residencial no Brasil.

2.5 O SFI e a possibilidade de ativação do mercado secundário para o setor imobiliário residencial brasileiro

Neste item, as questões pertinentes são: se a securitização estava colocada na instituição do SFI (Lei nº 9.514/97), por qual motivo as frações de capital não emplacaram este mecanismo antes, visto que a centralização do *funding* (na poupança e no FGTS) era uma negatividade iminente para o setor financeiro-imobiliário residencial? O que reforçaria a suspeita de que a insatisfação do setor financeiro não é com a falta de

funding, como eles propagandeiam, mas com a possibilidade do setor financeiro impor novos constrangimentos ao imobiliário?

O primeiro indício que permite desconfiar dos argumentos apontados pelas frações de capital do sistema financeiro aparece no comentário de Teotônio Costa Rezende sobre a posição da Caixa, (citados anteriormente) em que se afirma que “a falta de *funding* é, aliás, um ótimo problema”. Esta declaração nos faz questionar: ótimo para quem?; para as incorporadoras que não poderiam financiar os imóveis residenciais via sistema bancário?; para os bancos que não poderiam emprestar recursos e receber além dos juros, os serviços e produtos bancários que acompanham os financiamentos imobiliários?; ou para o Estado, que veria as arrecadações de impostos e a economia nacional declinarem? Portanto, acredita-se que esta declaração necessita de uma maior atenção para ser respondida e, que para isso, devem ser recuperados alguns elementos já assinalados anteriormente.

A partir das reduções na taxa de juros em 2008 e da instituição do MCMV em 2009 ganharam força os debates sobre a possibilidade do setor imobiliário enfrentar uma possível falta de *funding*, devido à escalada no número de unidades financiadas, em comparação ao volume de captação da poupança, já que a contratação de financiamento imobiliário cresceu a uma taxa superior a 50% por ano, entre 2009 e 2011, puxado pela atividade imobiliária residencial voltado ao baixo padrão (ABECIP, 2011). Paralelo a esse crescimento, as entidades de classe e algumas instituições financeiras lançaram avaliações que projetavam que os recursos da poupança não seriam suficientes para acompanhar o crescimento do setor, estimados para findar em 2012.

Todavia, o que se verifica em 2012 é a não concretização dessas previsões - tanto em decorrência da captação da poupança continuar a crescer, atingindo um saldo de 389 bilhões de reais (2012), quanto em função da desaceleração da construção residencial -, e da continuidade do crédito residencial alicerçado nos *funding* existentes (ABECIP, 2013). Mas qual seria o motivo das entidades de classe e do Estado (na figura da Caixa e do BCB) ainda insistirem no mercado secundário para o segmento residencial, haja vista que os recursos da poupança (a principal fonte) não findaram?

A ativação do mercado secundário para segmento residencial, no cenário contemporâneo, permite a geração de créditos imobiliários sob a responsabilidade das companhias securitizadoras. Após a emissão desses títulos, esses papéis podem ser

transacionados no mercado financeiro de forma que ocorra maior liquidez no mercado de crédito imobiliário brasileiro (ROYER, 2009).

Como a captação de novos *funding*, via mercado secundário, para o financiamento imobiliário estava prevista no SFI e algumas formas de captação de recursos, voltadas ao financiamento imobiliário não residencial (de uso comercial ou industrial) como as Cédulas de Crédito Imobiliário (CCI), as Letras de Crédito Imobiliário (LCI) e os Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI) alcançaram captações recordes nos últimos anos, os debates em torno da inserção da captação de novos *funding* para o setor residencial também foram retomados, visto que a experiência na captação de recurso (via securitização) mostrava-se possível e, portanto, sua utilização em larga escala poderia ampliar a reprodução dos capitais do setor financeiro.

Além do mais, sua implementação permitiria ao setor financeiro controlar ainda mais a atividade imobiliária residencial, o que inclui desde as transformações no sistema de crédito imobiliário, passando pela entrada das incorporadoras no mercado de capitais, até chegar à emissão títulos de crédito imobiliário para serem transacionados no mercado financeiro. Mas, o que impediria o segmento residencial angariar *funding* no mercado secundário, desde a promulgação do SFI?

Quando ocorreu a instituição do SFI (1997), a taxa de juros (Selic) praticada na economia brasileira estava acima dos dois dígitos. Esse ambiente contribuía para as taxas de juros dos contratos imobiliários residenciais também ficarem nesse mesmo patamar. Já a remuneração paga à poupança, um dos *funding* do setor imobiliário residencial, era de 6,17% ao ano mais TR (0,2% ao mês).

Esse cenário macroeconômico permitia às instituições financeiras obterem maior *spread* bancário, afinal era quase impossível encontrar no mercado uma taxa de remuneração semelhante à da poupança, haja vista que os investidores do mercado de capitais são um público diferente dos poupadores e por essa razão “não aceitam comprar papéis securitizados lastreados em TR mais taxa de juros” e para as instituições financeiras o caminho mais barato era a poupança, conforme assinalado por Luiz Antonio França (ABECIP, 2011, p.42).

Contudo, a manutenção deste cenário econômico não contribuía para impulsionar o crescimento do setor imobiliário residencial (conforme informações da figura 4), mas

para aumentar o descontentamento das incorporadoras e das demais frações do setor imobiliário (Secovi, Creci-sp, Sinduscon) com as instituições financeiras, já que o quadro econômico de juros altos (Selic) reduzia o volume das vendas, mas possibilitava manter a lucratividade dos bancos, compensado pelo aumento do *spread* bancário, enquanto os demais setores ligados ao setor imobiliário (incorporação, construção e comercialização de imóveis entre outros), tinham seus ganhos afetados com o baixo volume de venda dos produtos imobiliários. Além do mais, nesse contexto, a instituição financeira também tinha a possibilidade de inserir ao longo do financiamento imobiliário novos produtos, como novos empréstimos, cartões de créditos, entre outros, que elevaria seus ganhos.

A partir deste momento, as frações do setor imobiliário descontentes com a política adotada pelo setor financeiro passam a defender publicamente melhorias no crédito imobiliário residencial, ressaltando que “se carro, um bem mais barato, precisa de financiamento para ser vendido, o que se dirá de uma casa e apartamento, o bem mais caro que as famílias costumam adquirir” (CRECI-SP, 2011, p.1).

Não será por acaso que, a partir de 2005, os dez maiores bancos que atuavam no financiamento imobiliário residencial (Real/ABN, BankBoston, Bradesco, Itaú, HSBC, Banespa/Santander, Unibanco, Sudameris, Nossa Caixa e Caixa Econômica Federal - CEF) realizaram importantes alterações com objetivo de facilitar a concessão do crédito imobiliário. Entre elas se destacam: a) a ampliação do tempo do financiamento (somando idade do mutuário e do financiamento); b) aumento dos valores em determinadas carteiras de crédito e; c) pequenas reduções nas taxas de juros, embora fossem mantidas em dois dígitos (influenciada pela Selic) (quadro 5).

Quadro 5. Síntese das principais mudanças ocorridas no crédito imobiliário residencial em 2005, segundo o CRECI-SP

Instituição Bancária	Principais mudanças no crédito imobiliário
Real/ABN	O prazo máximo é de 15 anos para financiamento / a renda mínima de R\$ 1.500,00/ aumentou o limite do financiamento.
BankBoston	Reduziu a idade do financiamento (75,5 – 74 anos, somando a idade do mutuário e o prazo do financiamento) / aumentou a taxa de juros da Carteira Hipotecária (14% para 15,5% a.a.) / taxa de juros no SFH era de 12% a.a.
Bradesco	Aumentou a idade do financiamento (54,5 - 75 anos, somando a idade do mutuário e o prazo do financiamento) / aumentou o limite do financiamento.
Caixa	Aumentou o limite de renda para concessão de crédito / taxa de juro crescente, conforme a renda (6% 10,16% a.a.).
HSBC	Aumentou o percentual de financiamento de 60% para 70% do valor do imóvel / ampliou o prazo de financiamento (12 para 15 anos) / baixou o limite mínimo de financiamento (R\$ 30 mil - R\$ 15 mil) / aumentou o valor do imóvel a ser financiado.
Itaú	Aumentou o valor mínimo de renda de R\$ 1.465,00 para R\$ 1.645,00 / aumentou a idade do financiamento (60 - 75 anos somando a idade do mutuário e o prazo do financiamento) / aumentou o limite de financiamento no SFH/ não há limite máximo de financiamento no SFI.
Banespa/Santander	Aumentou a idade do financiamento (55 - 68 anos) / passou a usar taxa de juro decrescente, conforme o prazo do financiamento.
Unibanco	Ampliou o limite de financiamento no SFH / na Carteira Hipotecária, não há limite/ o valor dos imóveis financiados aumentou (máximo e mínimo).
Nossa Caixa	Aumentou o limite de financiamento da Carta de Crédito FGTS (80% para 90% do valor do imóvel) / taxa de juro crescente, conforme a renda (6% 10,16% a.a.).
Sudameris	Baixou a taxa de juros da Carteira Hipotecária (14% para 13% a.a.) / o limite de financiamento aumentou.

Fonte: Organizado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados do CRECI-SP (2005).

Para o CRECI-SP (2005), essas mudanças se mostravam insuficientes para o setor imobiliário residencial por serem modestas diante do arcabouço jurídico que beneficiava o setor financeiro, porém encaradas como positivas ao sinalizarem a intenção das instituições financeiras em ajustar o financiamento imobiliário à nova realidade macroeconômica do país. A partir desse momento, outras mudanças foram feitas no crédito imobiliário, no que se refere a prazos e taxas de juros, com o propósito de facilitar a contratação. As novas alterações feitas no crédito ficaram evidentes somente na pesquisa de 2007, quando os oito maiores bancos¹⁶ que atuavam com crédito imobiliário residencial no país foram novamente entrevistados.

¹⁶ Há uma diminuição no número de bancos que atuam no financiamento imobiliário de dez para oito devido à fusão do Itaú com o Unibanco e a aquisição da Nossa Caixa pelo Banco do Brasil.

Já em 2007, foi possível identificar que além da Caixa, um banco privado (Real/ABN) também ofertava crédito de 100% do valor do imóvel. O que chama a atenção nesse momento é o fato da maioria dos bancos trabalharem com taxas de juros em dois dígitos e o prazo de 30 anos para o pagamento do contrato (CRECI-SP, 2008). Diante disso, outra questão necessita ser respondida: será que as mudanças promovidas pelas instituições financeiras (em 2005 e 2007) decorreram unicamente das pressões das demais frações de capital envolvidas no setor imobiliário residencial?

Embora essas pressões ajudassem na reconfiguração dos prazos e juros praticados no crédito imobiliário residencial, acredita-se que essas mudanças não decorreram exclusivamente delas, mas da combinação de diversos fatores que permitiram às instituições financeiras reduzirem o *spread* bancário como: a) a venda de pacotes e serviços bancários juntos aos financiamentos imobiliários; b) o valor emprestado (*loan-to-value*) ao mutuário ser próximo a 50% do valor do imóvel (em 2005); c) a instituição do patrimônio de afetação e do SPE (em 2004) que cortou o fluxo de caixa das incorporadoras, obrigando-as a captar recursos no mercado (IPO's) e aumentar o ritmo de construção de novos empreendimentos residenciais em todo o país; d) o aumento da segurança jurídica nos contratos com alienação fiduciária e com valor incontroverso e; e) a melhoria nas condições econômicas e sociais, com aumento da renda e do trabalho formal no país e, também pelo fato da concessão do crédito imobiliário residencial no Brasil estar entre as mais criteriosas do mundo, segundo a Abecip (2011).

Antes de uma instituição financeira brasileira aprovar o financiamento ao mutuário (mesmo com os sistemas de garantias mencionados anteriormente), são normalmente exigidos diversos documentos¹⁷ que são consultados junto às instituições de proteção ao crédito e/ou em órgão oficial, com o intuito de aumentar a confiabilidade das informações. Além da documentação do mutuário, são exigidas certidões do imóvel a

17 Embora cada instituição tenha suas regras, normalmente, é pedido ao cliente (pessoa física) que pretende adquirir um imóvel residencial por meio de financiamento os seguintes documentos: RG, CPF e Certidão do Estado Civil atualizada; Carteira de Trabalho - CTPS; Trabalhador assalariado os três últimos contracheques (se for renda fixa) ou 6 últimos contracheques (se for renda variável como hora extra e comissão. Caso seja autônomo, o DECORE dos três últimos meses acompanhada dos DARF, recolhidos nas devidas competências, caso o valor da renda esteja acima do limite de isenção do IRPF; Declaração do Imposto de Renda com recibo de entrega ou de Isento; os três últimos comprovantes de endereço; Extrato Bancário dos 3 últimos meses do banco que possuir conta e, Certidão Conjunta Negativa ou positiva com efeito negativo de débitos relativa a tributos federais e dívida ativa com a união.

ser comprado¹⁸ e, mesmo estando corretas as informações (do imóvel tomado como garantia e que entrará alienação fiduciária), este será vistoriado por um profissional (engenheiro ou arquiteto) contratado pela instituição financeira (futura credora) para certificar se o imóvel está em conformidade com a documentação apresentada. Ao final, este profissional emite um laudo atestando as informações e também o preço do imóvel, com base em sua avaliação, que geralmente leva em conta o preço médio das unidades (semelhantes) existentes na mesma localidade e também o padrão da construção do produto imobiliário.

Com isso, verifica-se que essa postura busca evitar distorções entre o valor do imóvel financiado e o valor emprestado pela instituição financeira, pois no caso de inadimplência o imóvel será a garantia do retorno da operação e, portanto, deve corresponder ao capital investido pela instituição financeira.

Isto permite afirmar que os responsáveis pelas modificações promovidas pelos bancos não foram as pressões dos demais agentes que atuam no setor imobiliário, mas os diversos elementos que favoreceram a reprodução dos capitais do setor financeiro, junto ao imobiliário. Foi a partir da possibilidade de ampliar a acumulação/valorização dos capitais investidos no imobiliário que as instituições financeiras expandiram a oferta do crédito imobiliário, reduzindo seu custo no país. Afinal, a redução do *spread* bancário nesse momento passa a ser compensada pelo volume de contratação de novos financiamentos.

Quando o governo brasileiro, por meio do Comitê de Políticas Monetárias (COPOM) começou a reduzir a taxa de juros (Taxa Selic) para estimular a economia - via endividamento do consumidor -, na tentativa de manter o crescimento econômico do país durante a crise internacional, possibilitou o surgimento de novas contradições no crédito imobiliário residencial.

Embora as sucessivas revisões da Selic (para baixo) permitissem que o crédito residencial ficasse mais barato e mais mutuários/compradores pudessem contratá-los, a queda na taxa de juros comprometia a rentabilidade das instituições financeiras, haja vista que o custo da captação (ou da remuneração paga a poupança) fica próximo do

18 Do imóvel objeto de compra, geralmente, é solicitado a matrícula do imóvel registra em cartório atualizada e a certidão negativa de débito IPTU e documentos pessoais do vendedor, se pessoa física.

custo das operações, embora este valor fosse ainda maior que em outros países e compensada pelo volume das contratações.

Diante disso, a taxa de remuneração da poupança aparecia também como um obstáculo à reprodução dos capitais, pois a fixação do rendimento da poupança (6,17% a.a. mais TR) passou a travar a queda da taxa de juros (Selic) em patamares superiores a 8,5% a.a. (BRASIL, 2012). Isto também impedia que o Estado adotasse medidas para incentivar o consumo interno durante o agravamento da crise na economia nacional e internacional (ainda latente no cenário internacional), até que ocorresse um novo ciclo de expansão do capital, que exigisse intervir na Selic (elevando seu percentual), para conter a inflação, uma vez que esta tem se mostrado uma prática comum entre os governantes brasileiros. Mas qual seria a solução para esse impasse?

Para evitar as reduções na rentabilidade do sistema financeiro ou mesmo do governo ficar impedido de derrubar a taxa de juros (Selic) no momento de estagnação ou redução do ritmo de crescimento da economia, as frações do capital financeiro passaram a cobrar mudanças na regra de remuneração da poupança, mesmo porque esta alteração permitiria continuar empregando esse *funding* no setor imobiliário residencial, mas com menores custos, pois a remuneração paga à poupança seria indexada à taxa de juros (Selic). Além do mais, se o governo ficasse impedido de derrubar ainda mais a taxa de juros para incentivar o consumo interno, as instituições financeiras teriam que operar com *spread* baixo, para incentivar o consumo e, ao mesmo tempo, sem a compensação do volume das contratações de crédito que provavelmente resultaria em prejuízos, especialmente ao setor financeiro, que demonstra comandar o imobiliário, atualmente.

Apesar disso, parece que o Estado brasileiro também tinha interesse em mexer nas regras da poupança, pois a taxa de juros (Selic) em patamares baixos ou próximos a 8,5% (com a remuneração da poupança em 6,17% a.a. mais TR) incentivaria a migração de capitais de outros fundos de investimentos para a poupança, que é isenta de imposto de renda. Não será por acaso que o governo federal alterou as regras de remuneração da poupança com a edição da Medida Provisória nº 567, de 3 de maio de 2012, posteriormente convertida na Lei nº 12.703, de 7 de agosto de 2012.

Ao alterar as regras da poupança, o Estado brasileiro vai estabelecer que a remuneração da poupança em 6,17% a.a. mais TR será assegurada quando “a meta da taxa Selic ao ano, definida pelo Banco Central do Brasil, for superior a 8,5% (oito inteiros e cinco

décimos por cento” ou “70% (setenta por cento) da meta da taxa Selic ao ano” quando a taxa de juros for igual ou inferior ao 8,5% (BRASIL, 2012). Contudo, a questão que prevalece é: será que as mudanças na regra de remuneração da poupança serviram para esvaziar os debates sobre a captação de recursos no mercado secundário, voltados ao setor imobiliário residencial?

Com a mudança na regra da remuneração da poupança, o *spread* bancário foi indexado a taxa de juros (Selic), tornando o cenário econômico novamente mais favorável ao setor financeiro. A alteração serviu para acalmar, momentaneamente, as frações de capital do setor financeiro enquanto as discussões sobre a captação de recursos no mercado de capitais para o setor residencial prosseguem entre as entidades de classe e a equipe econômica do governo federal. Ainda mais que, atualmente, as captações da poupança estão batendo recordes, possibilitando expandir a oferta de crédito imobiliário em todo o país, mesmo quando ocorre a diminuição na remuneração da poupança, ou seja, quando a taxa de juros for igual ou inferior a 8,5% a.a.

Esse momento de trégua não anula o interesse do setor financeiro em empurrar para o mercado de capitais a captação recursos de novos *funding*, voltados ao crédito imobiliário residencial. Isso porque a captação de recursos no mercado secundário permitiria tanto o setor financeiro alargar sua realização, quanto reduzir os riscos inerentes às operações de crédito imobiliário. Inclusive, isso nos permite suspeitar que a preocupação do setor financeiro não decorre da possível falta de recursos, mas dos riscos inerentes ao capital investido no setor imobiliário.

Quando os *funding* empregados no crédito imobiliário decorrerem (ao menos em partes) das operações realizadas no mercado secundário, os riscos inerentes a esta operação também serão divididos com os investidores, mesmo porque as projeções apontam para expansão/aprofundamento do setor imobiliário nos próximos anos, previsto para superar 10% do PIB. Quanto maior foi o percentual do crédito imobiliário em relação ao PIB, maior será o volume de capital sob a tutela das instituições financeiras. Contudo, caso ocorram percalços na economia brasileira que levem ao declínio acentuado do emprego ou da renda dos mutuários/compradores, comprometendo o pagamento dos financiamentos, este cenário levaria o sistema financeiro à crise, pois os prejuízos seriam insustentáveis e ficariam sob a responsabilidade (quase que exclusiva) dos bancos, apesar do Estado garantir parte do dinheiro da caderneta de poupança. A

dúvida que fica é: será que o Estado brasileiro teria condições de resgatar a economia diante de um acontecimento como esse?

Pelo sim ou pelo não, parece que o setor financeiro não quer correr esse risco, ainda mais quando estas reponsabilidades e os prejuízos podem ser socializados com os investidores no mercado de capitais, uma vez que os recursos investidos no setor imobiliário residencial apresentam um retorno lento, podendo um imóvel residencial ser financiado atualmente em até 35 anos (CAIXA, 2012).

Outra questão emerge neste momento: quais seriam os impactos dessas transformações ocorridas no setor e no crédito imobiliário nas cidades brasileiras, já que estas eliminaram parte dos obstáculos impostos à reprodução do capital?

Para tentarmos encontrar a resposta para esta questão, será analisado o Município de São José dos Campos, localizado no interior paulista.

CAPÍTULO III. OS NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS RESIDENCIAIS EM SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Neste capítulo, dá-se início à discussão de como a produção do espaço impulsionada pela atividade financeira-imobiliária se insere no plano do lugar. Isto exige que o raciocínio aqui empreendido leve em conta tanto os interesses dos grupos hegemônicos nacionais e internacionais em aprofundar e expandir o setor financeiro-imobiliário na economia nacional, quanto dos demais atores que contribuem para a produção do espaço.

Diante disso, busca-se destacar algumas características do processo de urbanização de São José dos Campos e os momentos distintos do planejamento urbano municipal para beneficiar o crescimento da atividade industrial, em um primeiro momento, e posteriormente, para facilitar a expansão e o aprofundamento da atividade financeira-imobiliária na cidade. Este movimento permite demonstrar que a indústria instalada no município, além de projetar São José dos Campos na economia paulista, favoreceu a inserção do município nas estratégias de reprodução do capital financeiro-imobiliário, uma vez que a atividade industrial desenvolvida no município movimenta valores econômicos significativos para a economia brasileira. As últimas informações revelam que o PIB joseense atingiu a marca de R\$ 24 bilhões de reais, em 2010, sendo o 8º município com maior PIB do Estado de São Paulo (SEADE, 2012).

A partir desse entendimento, busca-se demonstrar que as racionalidades existentes na atividade imobiliária, além de corresponderem ao setor financeiro mundializado, podem ser amplificadas por interesses locais, ainda mais quando o governo local¹⁹ passa a utilizar a dominação política para beneficiar a reprodução do capital.

Para que seja possível conhecer o movimento entre a produção do espaço em São José dos Campos e as estratégias de reprodução dos capitais no momento atual, faz-se necessário, primeiro, retornar ao passado. Acredita-se que este resgate permita

¹⁹ Segundo Bobbio; Matteucci; Pasquino (2000), governo define-se como um conjunto de pessoa que exercem o poder político sobre determinada sociedade. Portanto, o termo governo local utilizaremos para nos referir aqueles que exercem o poder político em São José dos Campos.

identificar algumas características do governo local que ajudam a compreender a expansão e aprofundamento do setor imobiliário na cidade, desde década de 1990.

3.1 A industrialização de São José dos Campos e as alianças entre o governo local e setor privado

Nesse momento, cabe destacar que não se busca discutir pormenorizadamente a origem da industrialização em si, mas resgatar os elementos que permitam compreender como São José dos Campos foi inserida na lógica da atividade financeira-imobiliária, sobretudo após a década 1990. Para isso, torna-se necessário resgatar os elementos que permitem recontar um pouco da história do município joseense e sua inserção no circuito da reprodução do capital. As questões colocadas para este capítulo são: como a industrialização seria capaz de alterar a morfologia urbana de São José dos Campos, assim como suas características econômicas? Por que a atuação do governo local, junto ao setor privado, seria marcada mais por alianças do que confrontos?

Pereira (2009), ao resgatar a história de São José dos Campos menciona que, no início do século XX, o município joseense era conhecido por sua economia frágil, enquanto outros municípios do Vale do Paraíba Paulista (VPP), região da qual São José dos Campos faz parte, desfrutavam de uma situação econômica mais confortável, por terem suas economias centradas na cafeicultura. Apesar da cafeicultura também ser implantada em São José dos Campos, os entraves como a falta de trabalhadores para o cultivo da lavoura, a baixa produtividade das terras joseenses e as formigas saúvas acabaram impedindo a rubiácea de livrar o município da pobreza que o assombrava, restando ao município outras atividades econômicas como a rizicultura, já que dentro d'água o vegetal escapava da ação das formigas saúvas, a pecuária extensiva e a atividade comercial.

A motivação em superar as dificuldades econômicas joseenses acabou levando os governantes locais, formados principalmente por comerciantes, no início do século XX, a explorar o clima do município, considerado propício ao tratamento de pessoas com tísica, incentivando a instalação de sanatório para tratamento da tuberculose. Acreditava-se que deslocamento do doente com tísica para São José dos Campos impulsionaria a economia da cidade, mesmo porque, em 1908, o comércio era a

atividade econômica que gerava 47% das receitas municipais e, portanto, deveria ser incrementada (PEREIRA, 2009).

Com o tempo, a procura pelo tratamento da tuberculose no município propiciou o surgimento de uma infraestrutura de atendimento aos pacientes e familiares, com a construção de repúblicas, pensões e também de grandes sanatórios. Porém, após a criação da infraestrutura para tratamento dos doentes, os governantes locais perceberam que seria difícil aumentar as receitas e o PIB municipal, somente com o incentivo à atividade sanatorial, ainda mais que crescimento do número de pacientes doentes na cidade estava prejudicando a imagem do município, uma vez que surgiram rótulos a partir da atividade sanatorial, como Cidade Enferma e/ou Meca dos Doentes (PEREIRA, 2009). Nesse período, havia o receio, tanto por parte da população quanto dos governantes locais, de que esses rótulos limitassem o desenvolvimento de outras atividades econômicas no território joseense, ainda mais que os ganhos decorrentes da atividade sanatorial ficaram distantes do que se previa inicialmente.

Como São José dos Campos era um município pobre, suas lavouras não progrediam e a atividade sanatorial se revelava economicamente de pouco dinamismo, os governantes locais atentos às transformações ocorridas no município de São Paulo, a partir do processo de substituição de importação, também passaram a enxergar na indústria uma possibilidade de superar os problemas econômicos do município (PEREIRA, 2009).

Para estimular instalação de estabelecimento industriais em São José dos Campos, paralelamente à atividade sanatorial e diante da necessidade de superar as dificuldades econômicas, os governantes locais, a partir de 1920, passaram a aprovar todos os pedidos de favores que beneficiassem os capitalistas industriais, interessados em instalar na cidade, conforme aponta Pereira (2009, p.53).

[...] esses grupos de dirigentes, composto por pouquíssimos membros, detinham em suas mãos grandes poderes e - (...) eram favoráveis ao início de uma industrialização de maior porte e não se contentavam tão somente com os parques – para os padrões da época (...) os grupos dirigentes joseenses estavam tão desejosos de conseguir novos recursos para a cidade, que começaram a aprovar todos os pedidos de “favores” feitos pelos capitalistas para criarem indústrias no Município.

Foi criada, inclusive, a Lei Municipal nº4, de 13 de maio de 1920, para facilitar a entrada de novos estabelecimentos industriais na cidade ao conceder isenção de

impostos por mais de 25 anos e a doação de terrenos para as indústrias que se instalassem em São José dos Campos (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2008). Essa normatização mostrou-se positiva para a instalação de estabelecimentos industriais no município, ao ponto dos governantes locais realizarem alterações no arcabouço jurídico municipal à medida que entravam novas unidades fabris e aumentava o número de indústrias na cidade, com o intuito de direcionar o modelo de industrialização desejado, restringia-se a instalação de pequenas empresas em benefício das de grande porte.

Com o aumento no número de estabelecimentos industriais no município, durante as décadas 1930 e 1940, é possível perceber uma mudança na atuação dos governantes locais, o que indicava que eles não estavam desejosos em atrair somente investimento industrial, mas qualquer investimento (públicos ou privados) que pudesse alavancar a economia do município. Isso ficou evidente no final da década de 1940, quando o governo federal decide instalar o Centro de Tecnologia Aeroespacial (atual DCTA - Departamento de Ciência e Tecnologia Aeroespacial) em São José dos Campos.

Para os governantes locais, a instalação do DCTA serviria não só para alavancar a economia, mas também para distinguir São José dos Campos das demais cidades do Vale do Paraíba Paulista (VPP) e do estado de São Paulo, visto que este investimento era um marco para o desenvolvimento joseense, devido à criação de um centro de estudo e de produção de ciência e tecnologia aeroespacial, tornando o município único em território paulista. Para isso foi concedido uma enorme gleba de terra para a instalação do DCTA, conforme afirma Souza (2008, p.59):

[...] os governantes locais, conscientes da criação de uma estrutura propícia à produção de ciência e tecnologia conduziria o município a um desenvolvimento sem semelhanças a qualquer outro da região, mostraram-se amistosos diante das negociações, oferecendo, para isso, um grande lote de terras situadas em área plana para a instalação do centro.

Outro elemento que vai beneficiar o processo de industrialização de São José dos Campos é a inauguração da Rodovia Presidente Dutra, em 1951. A inauguração da Dutra permitiria o escoamento da produção industrial da cidade para os dois maiores centros urbanos do país, ou seja, São Paulo e Rio de Janeiro, substituindo a estrada velha que liga esta duas cidades, por um eficiente eixo rodoviário.

A combinação desses fatores, nesse período, possibilitou que o município de São José dos Campos, assim como o Brasil, ingressasse numa nova fase de crescimento econômico, marcada pela entrada de grandes empresas multinacionais em seu território, sob o ponto de vista geométrico, a cidade também apresentava uma posição estratégica para a instalação de indústrias.

A entrada do DCTA em São José dos Campos passou a projetar o município, até então sem expressão política e econômica, no cenário econômico e político nacional e, portanto, essa era a oportunidade de alavancar a economia joseense, uma vez que os governantes locais haviam percebido que a melhor forma de atrair novos investimentos e de aumentar as receitas municipais era reforçando as alianças entre o Estado e o capital privado.

Este entendimento permitiu que São José dos Campos vivenciasse uma nova fase de crescimento, especialmente a partir meados do século XX, quando ocorreu uma transformação econômica e demográfica no município. Porém, essa nova fase de crescimento joseense será marcada pela criação de novas regulamentações (planos diretores e leis de zoneamento) voltadas a impulsionar, especialmente o setor privado. Diante disso, é possível suspeitar de que os gestores municipais desse período, assim como os demais que estiveram à frente da administração pública joseense, perceberam que esta era a forma mais fácil de ampliar a reprodução do capital em São José dos Campos, conforme será discutido a seguir.

3.1.1 A legislação municipal após 1950: os novos contornos à industrialização e ao processo de urbanização joseense

Após 1950, o município de São José dos Campos vivenciará uma transformação econômica e demográfica, impulsionada pelo crescimento da atividade industrial em seu território, que passou a impor um novo ritmo ao processo de urbanização do município. Para termos uma ideia, a população joseense que era predominante rural até 1940, passa a ser predominantemente urbana a partir 1950.

Em 1940, a maioria (21.085 habitantes) da população joseense, composta por 36.279 habitantes, residia na zona rural do município, já em 1950, esta realidade se mostrou

inversa, pois a maioria (26.600) da população joseense, formada por 44.804 habitantes, torna-se urbana (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2012).

Essa inversão, quanto ao local de residência da população joseense, decorre do fato que, na década de 1940, São José dos Campos ainda não proporcionava grandes vantagens aos moradores urbanos, de forma que a baixa oferta de empregos urbanos contribuía para fixar a maior parte da população joseense na área rural. Além do mais, outro fato que deve ser considerado e que contribuiu para evitar o deslocamento e a fixação da população rural na área urbana, deve-se ao temor em relação à atividade sanatorial, pelo fato da tuberculose ser uma doença infecto-contagiosa²⁰.

Contudo, por conta do advento da penicilina no tratamento da tuberculose e com o início da implantação de novos estabelecimentos industriais na cidade em meados da década de 1940, São José dos Campos passa a proporcionar mais empregos urbanos e, conseqüentemente, a fortalecer o deslocamento e fixação da população rural na cidade.

Além do mais, essa inversão quanto ao lugar de moradia da população joseense, nesse período, também será marcada pela forte aceleração dos fluxos migratórios em direção à cidade, com o aumento significativo da população urbana entre uma década e outra, sobretudo entre 1950 e 1980, em decorrência do crescimento da atividade industrial, que se expande fortemente em São José dos Campos a partir de 1950, como revela a figura 6.

Figura 6. Evolução dos estabelecimentos industriais e da população urbana de São José dos Campos (1950/2010)

Fonte: Elaborado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados do Censo Industrial do IBGE (1940/2003 apud SOUZA, 2008) e de São José dos Campos (2012).

²⁰ A transmissão ocorre através do contato com a gotícula de saliva de uma pessoa com o agente infeccioso.

A partir de 1950, sob o argumento de tentar disciplinar o crescimento urbano e industrial joseense, foram elaboradas diversas leis que permitiam transformar o planejamento municipal numa ferramenta voltada à promoção da cidade - *marketing* urbano -, de forma a adequá-la à nova realidade econômica. Afinal, não se pode esquecer que do mesmo modo que as novas leis impõem restrições, elas também abrem novas possibilidades para a realização do capital, sobretudo quando são criados novos vetores de crescimento para a cidade, tanto para a atividade industrial quanto para a atividade imobiliária residencial.

Entre as normatizações criadas após 1950 estão quatro Planos Diretores (PD) que foram promulgados nos anos de 1958, 1969, 1995 e 2006 e cinco Leis de Zoneamentos (LZ) dos anos de 1971, 1980, 1990, 1997 e 2010. Contudo, não serão discutidas de forma aprofundada tais leis, mas apenas exposto o suficiente sobre estas normatizações de modo que sejam compreendidas as possibilidades abertas por elas à reprodução do capital industrial e imobiliário. Para isso, a análise inicia-se pelo plano diretor de 1958.

O primeiro plano diretor de São José dos Campos foi criado em 1958 e buscava assegurar o crescimento industrial e urbano joseense, tendo como principais metas para o município: disciplinar a expansão dos loteamentos residenciais; isolar as atividades industriais poluentes das zonas residenciais; preservar os mananciais de abastecimento do município, melhorando o saneamento básico e; incentivar a criação de um sistema viário na cidade (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2008).

Apesar disso, nota-se que a concepção do PD/58 buscou garantir o crescimento e a expansão da cidade e sua inserção nas estratégias de reprodução do capital industrial que avança em direção ao Vale do Paraíba Paulista. No entanto, a investida do capital industrial no território joseense, impulsionados pelo governo local, no início da década de 1960, resultou na elevação do preço da moradia no território joseense, uma vez que aumentou sensivelmente o número de habitantes na cidade.

Na tentativa de frear a elevação do preço da moradia, outro plano diretor foi criado em 1969 (o PD/69). As inovações existentes no PD/69 levaram à criação de regras para o uso do solo urbano, que resultou na primeira lei de zoneamento do município (LZ/71) e na construção de uma nova imagem de São José dos Campos, que despertasse a atenção de empresas e investidores, com potencial para aumentar produção e as receitas municipais (MIURA, 2006).

Com isso, a partir do PD/69, o uso de expressões como “Polo Regional do Vale do Paraíba”²¹ e de São José dos Campos como uma “referência para todo o Vale do Paraíba”²² serão comuns nas publicações oficiais joseenses, na tentativa de tornar esses jargões uma marca tanto da atuação do governante de plantão quanto do novo momento econômico do município, visto que, nas décadas anteriores, o município havia sofrido com sua situação econômica - marcada pela pobreza -, enquanto os vizinhos desfrutavam de melhores condições econômicas. Essa era também uma forma de os governantes de plantão reforçarem a importância econômica assumida por São José dos Campos, naquele momento, dentro do Vale do Paraíba Paulista.

Para divulgar o município de São José dos Campos na década de 1970, os governantes locais utilizaram programas de rádio e televisão, em emissoras locais ou com veiculação em rede nacional, a criação de panfletos bilíngues e a instalação de *outdoors* em grandes centros urbanos. Esse esforço buscava transmitir aos empresários a ideia de São José dos Campos como cidade-progresso, uma associação à imagem do Brasil, no período do milagre econômico. Para isso, os governantes desse período também adotaram um conjunto de medidas que incluía: a reforma de praças, a criação de áreas verdes; pequenas modificações viárias (visando pequenas melhorias urbanas) e também a ocultação dos aspectos considerados negativos, que pudessem inviabilizar os investimentos na cidade como: o grande número de migrantes sem qualificação para o trabalho urbano; a acentuada taxa de crescimento demográfico intercensitário (figura 7) e; a remoção de favelas das áreas com maior fluxo de circulação (MIURA, 2006).

No entanto, esta postura serve como um indicativo que o governo local, desde esse momento, não estava interessado em solucionar os problemas existentes ou que emergiam na cidade, mas em utilizar o PD/69 para direcionar os investimentos públicos e inserir o município nas estratégias de reprodução do capital, mesmo quando os problemas urbanos se complexificavam e São José dos Campos apresentava uma realidade diferente daquela veiculada nas propagandas financiada pelos administradores joseenses²³.

²¹ Expressão utilizada no PD/69.

²² Expressão extraída de São José dos Campos em Dados (2012).

²³ Pereira (2009) em sua pesquisa expõe as estratégias adotadas pelo governo local, destacando que a atuação destes fez uma cidade, até então pequena (como era São José dos Campos), enfrentar problemas comuns aos grandes centros urbanos, já que o progresso econômico do município, após 1950, trouxe como consequência o retrocesso social.

Figura 7. Crescimento demográfico intercensitário (em %), segundo localidades selecionadas

Fonte: IBGE (1940/2010 apud SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2012).

Contudo, a postura empregada no PD/69 possibilitou que indústrias multinacionais fossem instaladas no município, posto que suas implantações coincidiram com as mudanças estruturais (ocorrida na economia nacional e internacional), tecnológicas (a difusão da informática e nas telecomunicações) e políticas (entre as esferas Federal, Estadual e Municipal) ocorridas no terceiro quartel do século XX, que levaram ao processo desconcentração da atividade industrial da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) e ao surgimento de uma “reconcentração da atividade industrial na área mais desenvolvida do país” e, que tem o interior paulista, como principal receptor desses investimentos (DINIZ, 2000, p.34).

No caso de São José dos Campos, o processo de industrialização acabou favorecido tanto pela atuação do governo local, quanto em decorrência dos efeitos positivos ampliados para interior paulista com a política de desconcentração industrial, conforme afirma Cano *et al* (2007, p.198):

[...] a desconcentração industrial que favorece o interior paulista decorre dos efeitos positivos emanados das seguintes causas: i) melhoria da infraestrutura rodoviária, ii) transformação e modernização das indústrias, iii) criação de excelentes condições para implantações e desenvolvimento de atividades de maior complexidade como na RA's de Campinas e São José dos Campos, iv) a guerra fiscal que embora não tenha sido o determinante, acabou atuando como coadjuvante do processo de desconcentração industrial, [...] ausência de sindicalismo fortalecido.

Nesse momento, o Estado de São Paulo também criou restrições normativas (Lei nº 1.817 de 27 de outubro de 1978) para limitar a instalação de atividades industriais na

RMSP que não fossem de especialização ou vocação metropolitana²⁴. Tal restrição quando aliada às vantagens econômicas ofertadas pelas prefeituras²⁵, tende a favorecer o crescimento no número de estabelecimentos industriais no interior paulista e a elevar sua participação na produção industrial do estado paulista.

Nesse momento, nota-se um crescimento significativo da Região Administrativa de São José dos Campos (RASJC)²⁶, o que demonstra que a desconcentração industrial buscou o entorno da capital de forma a reduzir custos nos transportes, facilitar a comercialização e a gestão das novas unidades industriais (LENCIONI, 1994).

Todavia, não foi somente a atividade industrial que cresceu na RASJC, pois houve a partir de 1970 um incremento significativo na população residente. Isso demonstra que a pujança econômica, que antes direcionava o fluxo migratório para a metrópole, agora está voltada para as regiões ou para as cidades mais expressivas (economicamente) do interior do Estado, em função da oferta de emprego que a indústria interiorana passou a oferecer (RATTNER, 1972).

Dentre os 39 municípios²⁷ pertencentes à RASJC, São José dos Campos será o principal beneficiado com o processo de desconcentração industrial da RMSP, devido às vantagens oferecidas pelos dirigentes locais às indústrias que buscavam expandir suas atividades na cidade.

²⁴ A lei nº 1.817 de 27/10/1978 estabelece especialização ou vocação metropolitana como sendo: necessidade de recursos humanos especializados, dependente do setor terciário metropolitano e de alta tecnologia, insumos metropolitanos, que necessite da absorção e transferência de tecnologia.

²⁵ Segundo Cano et al. (2007), os incentivos dados pelas prefeituras buscavam auferir ganhos (arrecadação), decorrentes dos efeitos que a atividade industrial gerava na economia local e esses incentivos foram estendidos por vários anos, fato que dificilmente ocorreria na RMSP.

²⁶ Segundo Marzola (1991), a criação das Regiões Administrativas (RA's) foi elaborada pelo Centro de Pesquisa e Estudo Urbanísticos da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo (FAU) da Universidade de São Paulo, em 1967 e, patrocinado pela Secretaria dos Negócios da Economia e Planejamento do Estado. A criação das RA's buscava promover a descentralização no Estado de São Paulo para as sedes e sub-regiões das RA's. Essa descentralização visava à divisão do território estadual em RA's, voltadas para o bom funcionamento da máquina pública paulista. Essas RA's apresentaram diversas modificações em seus limites e, atualmente, o Estado de São Paulo possui quinze RA's.

²⁷ Os municípios pertencentes a RASJC são: Aparecida; Arapeí; Areias; Caçapava; Cachoeira Paulista; Campos do Jordão; Canas; Caraguatatuba; Cruzeiro; Cunha; Guaratinguetá; Igaratá; Ilhabela; Jacareí; Jambeiro; Lagoinha; Lavrinhas; Lorena; Monteiro Lobato; Natividade da Serra; Paraibuna; Pindamonhangaba; Piquete; Potim; Queluz; Redenção da Serra; Roseira; Santa Branca; Santo Antônio; São Bento do Sapucaí; São José do Barreiro; São José dos Campos; São Luiz do Paraitinga; São Sebastião; Silveira; Bananal; Taubaté; Tremembé e Ubatuba.

Aliás, a atividade industrial e o crescimento demográfico não foram os únicos a se fazerem cada mais presentes em São José dos Campos, mesmo porque outros investimentos públicos e privados também foram ampliados para o município nesse período, já que essa transformação econômica joseense levou para o município a primazia dos serviços urbanos²⁸ do Vale do Paraíba Paulista (VPP), antes reunidos no município de Taubaté.

Isto permitiu que o município joseense concentrasse após meados do século XX não somente o maior número de estabelecimentos industriais, mas também a maior população e a centralidade dos serviços urbanos do VPP, que demandavam novos espaços na cidade para sua realização.

A partir de 1960, a fim de contornar a crescente necessidade de espaço é introduzida em São José dos Campos a atividade imobiliária verticalizada, especialmente na zona central, para abrigar os novos serviços urbanos e a construção de moradia. Isso levou a construção dos primeiros edifícios destinados à atividade terciária - Edifício Grande Hotel e o Edifício Cinelândia - e a residencial - Edifícios Salim Simão e Edifício San Marcos (SOUZA, 2000). Além do mais, a construção de novos prédios conferia a São José dos Campos, naquele momento, a ideia de cidade moderna que os governantes locais buscavam constantemente destacar. Para evitar que a falta de espaço limitasse o crescimento da cidade a Lei de Zoneamento de 1971 (LZ/71) buscou abrir novas frentes para suprir a ausência terrenos, aliviando a infraestrutura do antigo centro.

Porém, o fato da LZ/71 ser elaborada dentro de uma visão que buscava ampliar o crescimento econômico joseense, esta acabou levando à intensificação do setor imobiliário verticalizado, no entorno do antigo centro, para atender tanto a demanda do setor terciário quanto as necessidades de moradia da população joseense, em especial, nos bairros com grande disponibilidade de terrenos vazios, como era o caso do Jardim Esplanada, Vila Ady'ana e Jardim São Dimas, entre outros. A LZ/71 também permitiu a abertura de vários loteamentos horizontais, voltados a atender a demanda da população crescente do período (figura 7), especialmente a operária, uma vez que esta normatização passou a incentivar a atuação do setor imobiliário na cidade, alertando os

²⁸ Segundo Müller (1967), a primazia dos “serviços urbanos” está ligada: às atividades econômicas (bancária, comercial, centro de circulação e armazenamento), atividades culturais e educacionais, atividades assistenciais (hospitalar, sanitária) e de algumas atividades político-administrativas.

incorporadores para o aproveitamento do coeficiente de construção, dentro do limite máximo permitido para a localidade, sob o argumento de que “os vazios são facilmente ocupáveis e abrigariam, se não forem desperdiçados com baixa densidade, considerável população” (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 1971 apud SOUZA, 2000, p.44).

Nesse sentido, quanto mais fosse ampliado o coeficiente de construção das áreas com melhor infraestrutura, maior seria a lucratividade dessas incorporadas, uma vez que a população crescia rapidamente, aumentando a demanda por estas construções.

O prédio que ficou conhecido como símbolo dessa nova fase de estímulos à atividade imobiliária residencial joseense foi o Edifício Nacional. Embora tenha sido erguido numa localidade pouco adensada e com grande disponibilidade de terrenos vazios, o governo local concedeu a licença para ser construído com 24 andares (SOUZA, 2000). No entanto, essa postura permite suspeitar que os especialistas envolvidos no planejamento urbano joseense, nesse período, não estavam interessados na realidade sociocultural da cidade, mas especialmente engajados no ganho decorrente do setor imobiliário, pois a maioria dos incorporadores que atuava no território joseense, na década de 1970, era local.

Outra normatização sobre uso do solo urbano promulgada durante o PD/69 foi a LZ/80. No entanto, esta LZ não trouxe grande incremento à atividade imobiliária, como percebido na LZ/71, devido aos problemas da economia nacional na década de 1980, visto que os investimentos em propaganda feitos pelos governantes joseense nesse momento também cessaram, influenciados pela queda na produção e na arrecadação municipal. Essa má fase na economia joseense seguiu até meados da década de 1990, quando os investimentos em propaganda voltam a fazer parte das estratégias da administração joseense para a atração de novos capitais, como será discutido mais a diante.

Contudo, a promulgação do PD/80 serviu para impulsionar o crescimento urbano do eixo sudoeste (mais tarde denominado de Zona Sul e Oeste) ao definir esse eixo como zona residencial. Nesse período, foram criados os conjuntos habitacionais (Dom Pedro I e II) no eixo sul, voltados para população de baixa renda e, no eixo oeste foram construídos diversos loteamentos fechados como Jardim Colinas, Bosque Imperial, Jardim Aquarius e Parque Residencial Aquarius (o qual será retomado mais adiante). Por último, durante a vigência do PD/69, também foi promulgada a LZ/90, que

estabeleceu o eixo leste (atual zona Leste) como de uso residencial (COSTA et al, 2008).

Já a promulgação do terceiro plano diretor de São José dos Campos ocorreu em 1995 (o PD/95). Este plano buscou manter a preocupação com o crescimento econômico e urbano do município, porém se destaca em relação aos anteriores (PD/58 e PD/69), ao demonstrar uma preocupação com as questões ambientais e ao estabelecer 62% do território municipal como Área de Proteção Ambiental.

Todavia, foi durante a vigência do PD/95 que ocorreu a promulgação da LZ/97, por meio da Lei Complementar nº 165, de 15 de dezembro de 1997, que destinou o eixo oeste (atual Zona Oeste) à atividade imobiliária verticalizada, favorecendo a expansão e o aprofundamento do setor financeiro-imobiliário no município.

O último plano diretor de São José dos Campos foi promulgado, por meio da Lei Complementar nº 306, de 17 de novembro de 2006 (PD/06). Este plano manteve a preocupação com a questão ambiental, tendo importante contribuição para a criação de áreas verdes e para a divisão da área urbana em zonas (Centro, Norte, Leste, Oeste, Sul, Sudeste) mais o distrito de São Francisco Xavier.

Outro avanço trazido pelo PD/06 é a elaboração de 31 setores socioeconômicos, formando um agrupamento de loteamentos ou bairros contíguos que apresentam características semelhantes, com o intuito de facilitar a coleta e a análise de dados socioeconômicos, conforme a localidade (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2006). No mapa 1 é possível identificar as divisões administrativas do município, proposta pelo PD/06, tanto em zonas quanto em setores socioeconômicos, o nome dos bairros que compõem cada setor socioeconômico estão no anexo.

Mapa 1. São José dos Campos: Divisão administrativa em Zonas e Setores Socioeconômicos (SS)

Durante o PD/06 também é promulgada a LZ/10, por meio da Lei Complementar nº 428, de 09 de agosto de 2010 que restringe a altura dos empreendimentos em São José dos Campos em no máximo quinze pavimentos. No entanto, a LZ/10 passa a permitir a expansão do setor imobiliário residencial para as zonas Leste e Sudeste da cidade.

Isto demonstra que, a cada momento histórico, os governantes locais procuraram estabelecer novas legislações com o intuito de alargar as possibilidades de reprodução do capital em seu território, porém algumas dessas alterações demonstram serem promulgadas a partir das mudanças ocorridas no cenário econômico nacional, visando impulsionar a atividade imobiliária no município. Para isso ocorrer, o governo local não mediu esforços, já que as conquistas decorrentes da atividade industrial e imobiliária, além de proporcionar benefícios econômicos, também buscavam ressaltar a capacidade de superação do município, frente às dificuldades econômicas vivenciadas nas décadas anteriores.

Contudo, isso demonstra que os diferentes dirigentes locais, ao longo das últimas décadas, estavam mais interessados em atuar como vendedores da cidade – pautados no *marketing* urbano – do que como dirigentes públicos, engajados em promover melhorias à questão urbana (MARICATO, 2000). No entanto, acredita-se que a relação entre governo local e capital privado torna-se mais evidente após as transformações no setor imobiliário, que se inicia (intensamente) com a reformulação do crédito, com a criação do SFI (1997), quando o dirigentes locais implementam a LZ/97, que buscou impulsionar o setor imobiliário joseense.

3.2 Os negócios imobiliários residenciais em São José dos Campos (após 1997): negócios privados e/ou de Estado?

Ao iniciar este subcapítulo, têm-se as seguintes questões: quais seriam os interesses do governo local no setor imobiliário residencial, em meados da década de 1990 e por qual motivo as regras que interferem no uso do solo urbano joseense foram modificadas após a instituição do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), em 1997? Para que seja possível encontrar as respostas para estas questões, serão retomados alguns elementos assinalados anteriormente.

Após a crise instaurada no município, provocada pela queda na arrecadação (decorrente dos problemas na economia nacional, na década de 1980 e início de 1990), os

governantes joseenses voltam a reinserir o *marketing* nas estratégias do governo local, em meados na década de 1990, porém sob a ideologia de um “governo democrático, com princípios e atuações voltados para a promoção da qualidade de vida e participação popular” (MIURA, 2006, p.82). No entanto, essa postura trouxe novo significado à administração pública joseense, ao reestabelecer antigas formas para incrementar a economia local, por meio da diversificação da produção e de suas receitas, dado que o contexto econômico deflagrado, a partir da década 1990, abriria novas perspectivas para a financeirização da economia nacional (e internacional) e o recrudescimento das atividades de produção (cf. BRUNHOFF, 2010), fortemente presentes no município.

Além disso, o dirigente que assumiu a administração joseense em 1996 foi ex- prefeito Emanuel Fernandes (PSDB), que chegou a Paço Municipal apoiado pela classe média joseense e pelos empresários locais, sob o *slogan* de transformar São José dos Campos numa Fábrica de Empregos ao se apoiar nos problemas enfrentados pelo governo antecessor²⁹.

Para corresponder aos anseios da população - carente de emprego - e também dos empresários locais - que buscavam novas oportunidades econômicas que não ficassem restritas à atividade industrial - o governo local sancionou, no segundo ano do mandato, a Lei Complementar nº 165/97 (LZ/97), que visava a inserção do território joseense nos novos contornos abertos à financeirização do setor imobiliário, especialmente com a criação do SFI, em 1997.

Dessa forma, a inserção de São José dos Campos nas estratégias de reprodução do capital financeiro se deu diante da tentativa de estimular a oferta de emprego e a economia joseense, uma vez que as tentativas do governo local em impulsionar os empregos na indústria joseense não surtiram grandes efeitos, mesmo quando a moeda (Real), naquele período, estava desvalorizada, supostamente, beneficiando as exportações das indústrias multinacionais instaladas na cidade (QUEIROZ et al, 2008).

²⁹ Ao assumir a Prefeitura de São José dos Campos (1992-1995), Angela Guadagnin (PT) teve que lidar com uma dívida que correspondia a quase totalidade do orçamento municipal, pois durante o governo do ex-presidente Fernando Collor (1990), houve o bloqueio do ICMS, a maior fonte de renda municipal. Ao adotar esta medida, o governo federal comprometeu as finanças da Prefeitura na administração do ex-Prefeito Pedro Yves, que estava na PMSJC em 1990. Porém, essa dívida acabou rolada para a administração de Guadagnin, inviabilizando vários projetos de governo que serviram para municiar a oposição que creditou as dificuldades enfrentadas pela prefeitura na administradora petista (QUEIROZ et al, 2008).

Ao implementar a LZ/97, o governo local estava criando condições para expansão da atividade imobiliária na cidade e também, abrindo novas possibilidades para a reprodução dos diversos capitais que operam junto ao setor imobiliário. Afinal, esse setor imobiliário não corresponde somente à construção civil, mas envolve diversos participantes como: agentes financeiros, produtores e comerciantes de materiais de construção, empresários (empreendedores e subempregadores), proprietários fundiários, consumidores, entre outros. Da construção civil, o setor imobiliário se apropria de outros subsetores como: 1) das obras de engenharia civil; 2) da indústria de materiais de construção, ligada à indústria de transformação (vidros, cimento, gesso, produtos cerâmicos, ferro e aço, revestimentos, esquadilhas, tintas, madeiras, materiais elétricos, entre outros) e da indústria de extração (areia, pedra e argila); 3) da indústria de equipamentos para a construção (máquinas de terraplanagem, concretagem, vibradores, britadeiras, entre outros) e, 4) das atividades ligadas ao terciário que envolve a atividade imobiliária (ligada à compra, venda, locação, entre outros) e a atividade de manutenção predial (BOTELHO, 2005).

Embora não tenhamos dados sobre todos os agentes mencionados anteriormente, acredita-se que é possível afirmar que a Lei Complementar nº 165/97 atingiu o objetivo de impulsionar a setor imobiliário residencial na cidade, juntamente com a economia joiense.

Isso torna evidente quando se analisa o crescimento do número de estabelecimentos da construção civil em São José dos Campos, após a Lei Complementar nº 165/97, uma vez que estes vão ao encontro das novas condições estabelecidas para o setor imobiliário, tanto no âmbito nacional (lei nº 9.514/97) quanto no âmbito local (lei complementar nº 165/97).

Como a LZ/97 passa a incentivar a intensificação da atividade imobiliária (verticalizada) nos bairros onde existiam grandes terrenos vazios, como Jardim Satélite (zona Sul) e Parque Residencial Aquarius (zona Oeste), este incentivo acabou tornando os investimentos imobiliários residenciais em São José dos Campos promissores para as empresas do setor da construção civil. A partir disso, é possível identificar uma forte expansão dessas empresas no município, em comparação a outras localidades.

Para termos uma ideia, entre 1997 e 2010 o número de estabelecimentos de construção civil no município cresceu 137,09%. Já no estado de São Paulo e na RASJC o percentual foi de 60,52% e 53,25%, respectivamente (tabela 1).

Tabela 1. Evolução dos Estabelecimentos de Construção Civil, conforme a localidade entre 1997/2010

Localidade	1997	2010	Cresc. em % (97-10)
Estado de São Paulo	22.463	36.058	60,52
RASJC – Região Adm. de São José dos Campos	1.448	2.219	53,25
São José dos Campos	337	799	137,09

Fonte: Elaborado por Anderson Luiz Martins Prado a partir de Seade (2012).

Além de estimular a construção em bairros com grande disponibilidade de terrenos vazios, o governo local, para reforçar esse processo, passou também a investir em melhoramentos no sistema viário para beneficiar o deslocamento de veículos para as novas áreas de atuação do setor imobiliário, mesmo porque, parte dos valores movimentados pelo setor imobiliário nos lugares com melhoramentos urbanos seriam destinados aos cofres públicos municipais, na forma de encargos, taxas, IPTU, aumentando a arrecadação municipal.

Nesse momento, chama a atenção, o fato de os estímulos dados ao setor imobiliário, em 1997, não estarem voltados às necessidades de moradia da população, mas, sobretudo, à reprodução do capital das frações que operam no setor imobiliário e à própria economia, como um todo.

Ao incentivar o setor imobiliário, o governo local não estava estimulando somente uma cadeia produtiva envolvida na indústria da construção civil, mas também diversos setores da economia (primário, secundário e terciário) e a geração de emprego na construção civil, que apesar dos avanços tecnológicos, concentra uma mão de obra pouco escolarizada e que encontra dificuldades de inserção em outros setores da economia, que demandam mais estudo (formação técnica ou ensino superior). A partir desse incentivo é possível constatar o aumento de 80% no número de domicílio urbanos joseense, quando a população urbana aumentou 46%, entre 1991 e 2010 (SEADE, 2012).

Diante disso, é possível afirmar que o impulso ao setor imobiliário joseense contou com tanto com a imposição do setor financeiro ao imobiliário quanto com a ajuda do Estado (na esfera federal e municipal) e que a atuação dos governantes dessas esferas não tem se mostrado diferente da lógica capitalista. Acredita-se que isso também ajuda a entender porque há mais parcerias entre o Estado e o capital privado do que, necessariamente confrontações. Porém, para que seja compreendido melhor o movimento do setor imobiliário residencial e a entrada das incorporadoras capitalizadas em São José dos Campos, faz-se necessário conhecer um pouco mais sobre a atividade imobiliária desenvolvida na cidade.

3.2.1 A atividade imobiliária em São José dos Campos, a partir das transformações no setor imobiliário (após 1997)

Antes de ser analisada a atividade imobiliária em São José dos Campos, cabe destacar algumas questões que estão ligadas aos materiais e ao método adotado na pesquisa. Ao ser iniciado a coleta de informações para o trabalho, sobretudo em São José dos Campos, deparamo-nos com o seguinte problema: não havia informações sistematizadas sobre o setor imobiliário joseense, como disponibilizado pela Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (EMBRAESP) na Região Metropolitana de São Paulo, embora essa falta de dados tornasse, num primeiro momento, a elaboração do trabalho uma tarefa ainda mais desafiadora.

Para tentar resolver essa questão, a saída foi recorrer às entidades de classe, imobiliárias, instituições financeiras, incorporadoras, institutos de pesquisa e ao poder público local, na tentativa de que fossem reunidas e sistematizadas as informações sobre o setor imobiliário residencial de São José dos Campos. Afinal, tal tarefa oferecia a oportunidade de se analisar e trabalhar as informações de forma mais independente, dentro do método proposto para o trabalho. Porém, com o tempo, percebia-se que esse desejo ficava cada vez mais distante, sobretudo à medida que algumas das instituições ou empresas, tanto públicas quanto privadas, a quem tinha sido solicitada informação, se mostravam indispostas a colaborar com o trabalho.

Acredita-se que a recusa dessas instituições ou empresas em disponibilizar as informações se deu, em especial, por conta da indisponibilidade de tempo para reunir as informações solicitadas - embora fosse dado prazo - ou porque os dados solicitados

comprometiam suas estratégias de negócios. Felizmente, algumas instituições se mostraram dispostas a ajudar e a partir das informações disponibilizadas, a análise foi desenvolvida.

Entretanto, por se tratar de fontes distintas, optou-se por analisá-las separadamente, visto que seus dados permitiam (e permitem) a realização de análises com objetivos diferentes, embora estas estejam imbricadas com os processos investigados ao longo do trabalho. Dada mesma maneira, decidiu-se por expor os limites impostos por essas informações à análise, de forma a situar o leitor sobre as dificuldades encontradas e também sobre os desvios e/ou ajustes feitos no decorrer da elaboração do trabalho.

A partir dos dados do Censo (2010) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), buscou-se traçar um panorama dos domicílios joseense, de forma que fosse possível identificar as racionalidades presentes no setor imobiliário, assim como a quantidade de imóveis existentes na cidade que foram adquiridos a partir das transformações no imobiliário.

Já as informações que ajudaram a compreender a atuação do setor imobiliário residencial em São José dos Campos no período mais recente, entre 2007 e 2011, e o alinhamento das normatizações municipais (Lei Complementar nº 428/10 e da Lei Complementar nº 430/10), com as políticas estabelecidas em âmbito nacional (MCMV) para beneficiar o setor financeiro-imobiliário (item 3.2.1.2) são da Associação das Construtoras do Vale do Paraíba (ACONVAP)³⁰, como será demonstrado nos itens a seguir.

3.2.1.1 Os imóveis residenciais de São José dos Campos sob a lógica da financeirização do setor imobiliário

Após conhecidas às práticas adotadas pelo governo local, para beneficiar o setor imobiliário residencial e a importância da produção do espaço para a reprodução dos capitais do setor financeiro-imobiliário, ficaram as seguintes questões: seria possível

³⁰ A Associação das Construtoras do Vale do Paraíba (ACONVAP) é uma associação sem fins lucrativos que congrega os interesses de empresas incorporadoras, construtoras, imobiliárias e administradoras de condomínios do Vale do Paraíba, Serra da Mantiqueira, Litoral Norte e Alto Tietê, que está localizada em São José dos Campos, onde sua atuação é mais efetiva.

saber quantos domicílios de São José dos Campos foram (ou estão) inseridos dentro da lógica da financeirização do imobiliário? Haveria um tipo de construção com maior predisposição a ser cooptada por essa lógica?

Como a partir de 2010 o IBGE passou a divulgar informações sobre os domicílios, que permitem saber se o imóvel é próprio quitado, próprio em aquisição, alugado, cedido (pelo empregador ou de alguma forma) ou em outra condição, achamos pertinente analisar estes dados, na tentativa de encontrar as respostas para essas questões.

A partir da análise desses dados é possível saber que em São José dos Campos existe um total de 185.098 domicílios permanentes, sendo que 11,64% está em aquisição, ou seja, possui algum tipo de dívida.

Esses domicílios estão concentrados, em sua maioria, na zona Sul (10.120), seguido das zonas Leste (5.528), Sudeste (1.599), Central (1.579), Oeste (1.534) e Norte (951) (mapa 2).

Mapa 2. São José dos Campos: Total de domicílios existentes e em aquisição – 2010

É importante destacar que as casas representam a maioria dos imóveis existentes na cidade (147.161) e também o tipo de construção que, proporcionalmente, possui menos dívidas (9,74%), seguido das casas em vilas ou condomínios (12,78%), enquanto os apartamentos representam o maior percentual de imóveis próprios não quitados (20,28%). Mas o que pode ser concluído a partir da constatação dos domicílios com dívidas?

Esses dados sinalizam, a princípio, que a maioria dos imóveis com dívidas estão localizados nos extremos da cidade (zona Sul e Leste) e que os lugares com maior concentração de domicílios permanentes não necessariamente apresentam maior quantidade de domicílios próprios em aquisição, como é o caso das zonas Central e Norte (mapa 2).

Isso parece decorrer do fato que as zonas Central e a Norte apresentam entraves como a escassez de terrenos (particularmente na zona Central), falta de perspectivas de grandes investimentos públicos ou privados, como estão previstos para parte sul da cidade (e que veremos mais adiante) e também da legislação municipal não se mostrar muito permissiva nessas localidades, como verificado em outras zonas da cidade. No entanto, no caso da zona Central existe, também, o agravante que os poucos terrenos disponíveis, que permitem a desconstrução/reconstrução, têm que disputar com atividade imobiliária não-residencial e, portanto, tais barreiras acabam dificultando a expansão das estratégias imobiliárias para essas zonas. Isso ajuda a explicar em partes o motivo de essas localidades concentrarem poucos domicílios com dívida.

Os dados também revelam que a dispersão dos domicílios próprios com dívidas estaria imbricada com os zoneamentos elaborados e implementados nas últimas décadas, mesmo quando estes não estavam associados ao impulso do setor imobiliário residencial verticalizado, já que os zoneamentos ao estabelecerem as zonas Sul (LZ/80) e Leste (LZ/90) como áreas residenciais, também estavam incentivando a população com menos recursos financeiros (mais numerosa) a se estabelecer nessas localidades. Afinal, existem, pelo menos, quatro tipos de produção residencial, sendo: a autoconstrução, a construção de pequenos construtores, a provisão estatal e o mercado capitalista da construção (MARQUES, 2005 apud VOLOCHKO, 2008), e todas contribuem para o mercado imobiliário residencial, embora o mercado capitalista da construção residencial

tenha contornos que o diferencie dos demais, porém isto, as informações do IBGE não permitem detalhar, pois suas informações apresentam também limitações.

O problema das informações do IBGE é que a produção imobiliária decorrente da autoconstrução, dos pequenos construtores e da provisão estatal também entra como domicílios próprios em aquisição. Assim, um imóvel decorrente de autoconstrução, num terreno com posse precária³¹, é classificado pelo IBGE como domicílio próprio em aquisição. Esta classificação permite saber se o imóvel tem dívidas, mas a falta de detalhamento inviabiliza conhecer o tipo e quando o mutuário adquiriu a dívida ou até mesmo, imbricá-la as transformações ocorridas, na década 1990, que levaram ao aumento na segurança dos capitais investidos no setor imobiliário e à expansão do mercado capitalista da construção residencial.

Contudo, estes dados revelam que as zonas que concentram maior quantidade de imóveis próprios em aquisição são também, aquelas onde os trabalhadores possuem os menores rendimentos (Sul, Leste e Sudeste), com exceção da zona Norte, devidos aos entraves mencionados anteriormente (mapa 2 e figura 8).

Fonte: Adaptado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados de São José dos Campos (2004 apud SIQUEIRA, 2007).

Mas haveria uma maneira das informações do Censo 2010 (do IBGE) revelarem mais sobre a financeirização do setor imobiliário, ocorrida após década de 1990, ligando-a a produção do espaço em São José dos Campos? Acredita-se ser possível, se analisado

³¹ O termo posse precária decorre da relação entre proprietário e comprador onde são estabelecidas as condições de uso da propriedade durante a venda a prazo, até que toda dívida contraída pelo comprador seja liquidada, prevalecendo à propriedade.

um tipo de imóvel que demonstra ser a modalidade preferida do mercado capitalista da construção residencial no momento atual - justamente por ter menor custo de produção³² (se comparado a outras modalidades de construção), também por estar associado à produção formal da cidade, sobretudo por demandar um volume de capital que, geralmente, provém de fontes que necessitam da legalidade da construção -, estamos falando dos apartamentos.

Como os apartamentos demandam um volume maior de recursos para ser construído e comercializado (por concentrar várias unidades por torre e por esse volume de recurso decorrer geralmente de instituições financeiras), este tende a possuir todos os documentos legais (conforme exposto no item 2.5) para que seja levantado o capital necessário para sua construção e comercialização. Por essa razão, acredita-se que este também tende a ser mais formal³³ que outros tipos de imóveis e, portanto, seus mecanismos para a obtenção de dívidas estariam mais alinhados às estratégias formais do mercado de crédito imobiliário, ou seja, também mais inserido nas estratégias de produção do espaço, comandadas pelas transformações ocorridas no setor imobiliário, a partir da década de 1990, sobretudo por esse tipo de construção ter sido estimulado pela LZ/97 (Lei Complementar nº 165/97), criada para impulsionar o setor financeiro-imobiliário em São José dos Campos, especialmente nas zonas que apresentam maior disponibilidade de terrenos e com melhor infraestrutura urbana (Oeste e Sul).

Diante da possibilidade de se imbricar a construção dos apartamentos as transformações ocorridas no setor financeiro-imobiliário, uma questão se revelaria pertinente: o que explicaria o fato das zonas Central e Oeste apresentarem as menores quantidades de apartamentos em aquisição, depois da zona Norte, sendo que a zona Oeste foi inserida nas estratégias de reprodução dos capitais do setor financeiro-imobiliário como a LZ/97?

As modificações trazidas pela Lei Complementar nº 165/97 permitiram a produção imobiliária residencial de apartamento ser expandida para diversas zonas de São José dos Campos, mas com coeficientes de aproveitamento distintos e com produtos imobiliários diferenciados (metragens e acabamentos). Por se tratar de uma modalidade de construção com custos menores em relação às demais, e por permitir racionalizar o

³² Segundo dados da Sinduscon, disponíveis em IBGE (2012).

³³ Embora sob determinadas condições, este também possa ser ilegal, uma vez que a ideia não serve como regra geral para todas as localidades, mas somente para São José dos Campos.

preço dos terrenos, multiplicando o solo urbano em pavimentos edificáveis, a construção de apartamentos acabou se tornando a principal tipologia do mercado imobiliário joseense.

Com isso, os apartamentos construídos nas zonas Sul e Leste acabaram voltados, inicialmente, e em sua maioria, à população com menor renda e também mais dependente do crédito imobiliário, enquanto os apartamentos construídos em outras localidades (zonas Central e Oeste), por atenderem a um público com maior nível de renda (figura 8), possuem formas de pagamento que não estão restritas ao crédito imobiliário, uma vez que os interessados em imóveis nessas localidades podem adquirir um apartamento e parcelar diretamente com a incorporadora, pagando a entrada (sinal) e as parcelas intermediárias (semestrais ou anuais) e/ou assumindo poucas prestações. Há também compradores que quitam o imóvel antes da entrega das chaves, sem que necessariamente tenham que recorrer ao crédito imobiliário, como feito pela maioria dos compradores de apartamentos de outras localidades de São José dos Campos (mapa 3).

Mapa 3. São José dos Campos: Total de apartamentos existentes e em aquisição – 2010

A diferença entre os pagamentos dos imóveis e os níveis de renda dos mutuários/compradores também decorre dos diferentes produtos imobiliários operados pelas incorporadoras e da relação entre volume e margem na rentabilidade de capitais (VOLOCHKO, 2008). A incorporadora que prioriza o volume procura investir em produtos imobiliários com padrões menores (dimensões), com acabamentos mais baratos e em espaços menos valorizados, porém a velocidade de venda deste tipo de imóvel tende a ser mais rápida e mais dependente do crédito imobiliário, a ser pago em vários anos. Já os empreendimentos de médio e alto padrão possuem margens de rentabilidade maiores e, geralmente, estão em espaços mais valorizados, mas a velocidade de venda é mais lenta, porém compensada pelo fato de o comprador liquidar o pagamento em menos tempo e com uma grande quantia de capital.

Diante dessas condições, surge outra questão: estariam os compradores das zonas Oeste e Central totalmente à margem das transformações que empurram o setor imobiliário para a financeirização? Embora os compradores de imóveis dessas zonas não dependam (exclusivamente) do crédito imobiliário para adquirir um apartamento, a instituição do patrimônio de afetação (lei nº 10.931/04) também serve para aumentar a garantia de entrega do imóvel adquirido na planta, com pagamento direto às incorporadoras.

Ao separar a contabilidade dos empreendimentos do fluxo de caixa das incorporadoras responsáveis pela obra, o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, juntamente com a Sociedade de Propósito Específico (lei nº 11.079/04), buscou assegurar que os recursos arrecadados no empreendimento fossem gastos somente em seu benefício, evitando, assim, a transferência de recursos entre diferentes empreendimentos. Portanto, esses compradores não estariam às margens do processo de financeirização do imobiliário, só porque não recorreram ao crédito, visto que o aumento da segurança jurídica, com o patrimônio de afetação, imposta pelo setor financeiro com a ajuda do Estado, também passou a beneficiar os compradores de produtos imobiliários, independente de sua forma de pagamento: à vista, parcelado em curto ou longo prazo (com o financiamento).

Mas, para que possam ser compreendidos melhor os negócios imobiliários residenciais desenvolvidos no território joseense, serão analisados, a seguir, os dados da Associação das Construtoras do Vale do Paraíba (ACONVAP), que concentra informações das principais incorporadoras que atuam na cidade, especialmente no período mais recente.

3.2.1.2 A expansão e o aprofundamento dos negócios imobiliários residenciais em São José dos Campos: a contribuição do governo local

A partir das informações da Aconvap, é possível constatar que o mercado capitalista da produção imobiliária residencial prefere desenvolver em São José dos Campos empreendimentos imobiliários verticais, ou seja, construir edifícios e que, estes empreendimentos estão concentrados mais nas zonas Central, Oeste e Sul.

No entanto, antes de iniciar a análise, cabe destacar que os dados da Aconvap apresentam algumas limitações que não permitem fazer comparações históricas, ou seja, captar o crescimento do imobiliário na última década. Além do mais, os dados publicados por esta associação não obedecem a uma padronização, o que dificulta desagregar informações importantes, especialmente entre os empreendimentos verticais lançados daqueles em construção. Mesmo diante dessas limitações, a análise das informações da Aconvap mostrou-se importante para o trabalho, posto que, estas permitem captar a dinâmica imobiliária residencial desenvolvida na cidade, sobretudo no período entre 2007 e 2011, e também relevar a contribuição do governo local (ao criar normatizações locais, alinhadas a transformações ocorridas no âmbito nacional), para favorecer a expansão e o aprofundamento do setor imobiliário residencial na economia joseense.

Para termos uma ideia, entre 1997 e 2007, o mercado imobiliário residencial joseense era impulsionado pelas normatizações criadas no âmbito nacional, em especial, pela criação do SFI (lei nº 9.514/97), a instituição do patrimônio de afetação e do valor incontroverso (lei nº 10.931/04), que beneficiavam o setor imobiliário residencial em todo território brasileiro, conforme mencionado nos itens 2.2 e 2.3, respectivamente, e pela LZ/97 (Lei Complementar nº 165/97), também exposto no item 3.2, que redefiniu o zoneamento da cidade favorecendo, sobretudo as zonas Central, Oeste e Sul.

Em 2007, eram desenvolvidos em São José dos Campos 93 empreendimentos (entre lançamento, em construção e prontos), que juntos ofertavam 9.121 unidades residenciais (entre apartamentos e casas). No entanto, ao serem observados os dados dos empreendimentos (em lançamento, em construção e os prontos) em São José dos Campos (figura 9), entre 2007 e 2011, percebe-se que, em 2011, a quantidade de empreendimentos residenciais no município aumentou para 143, concentrando um total

de 14.383 unidades (entre apartamentos e casas). O que mais chama a atenção nesse período (2007-2011) é a forte expansão no número de empreendimentos (em lançamento e/ou em construção na cidade). A partir de 2010, 117 empreendimentos residenciais são lançados (e/ou em construídos) simultaneamente, ou seja, vinte e um a mais que no ano anterior (figura 9).

Fonte: Elaborado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da ACONVAP (2012).

As informações dos últimos anos (entre 2007-2011) também revelam que houve uma reconcentração dos empreendimentos imobiliários residenciais no eixo sudoeste de São José dos Campos, dado que, em 2007, os empreendimentos residenciais estavam concentrados na zona Central (29), mais precisamente nas imediações do centro antigo, e nas zonas Sul (15) e Oeste (12). Porém, em 2011, a maioria dos empreendimentos em lançamento e/ou em construção estava presente nas zonas Sul (35), Oeste (30) e Central (22) (mapa 4).

Isso demonstra que os processos que fazem parte da racionalidade da atividade imobiliária, como simultaneidade de lançamentos, diversificação espacial e o surgimento de novos eixos de crescimento estão sendo empregados em São José dos Campos, de forma a evitar que os capitais investidos no imobiliário encontrem dificuldade de realização. Embora, tenham sido assinalados alguns elementos atrelados a esta realocação dos empreendimentos residenciais no eixo sudoeste da cidade, como: a disponibilidade de terreno; os impulsos da LZ/97; o nível de renda dos moradores das localidades, entre outros, a questão que permanece é: o que haveria de novo e que explicaria a elevação no número de empreendimentos (em lançamento ou em construção) entre 2009/2011, num mercado imobiliário que crescia lentamente (figura 9), entre 2007 e 2009?

Mapa 4. São José dos Campos: Total de empreendimentos residenciais (em lançamento ou em construção), por zona – 2007/2011

A explicação para a forte expansão do setor imobiliário em São José dos Campos, a partir de 2010, decorre do fato que neste ano, o governo local promulgou a Lei de Zoneamento de 2010 (LZ/10), por meio da Lei Complementar nº 428/10, de 09 de agosto de 2010, que passou a restringir a altura dos empreendimentos dentro das Zonas de Urbanização Controladas Cinco (ZUC5), ao estabelecer (art. 127) que a:

[...] Zona de Urbanização Controlada Cinco - ZUC5: constitui-se de áreas ocupadas pelo uso residencial horizontal e vertical, consolidado ou em fase de consolidação, destinadas a absorver os usos residenciais multifamiliar e o comércio e serviço com nível de interferência urbano-ambiental baixo, com até 15 (quinze) pavimentos (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2010).

Essa modificação foi sustentada por uma aparente preocupação com a qualidade de vida da população joseense que sofria (e sofre) com a intensificação do setor imobiliário em determinados bairros (ZUC 5), especialmente, com seus aspectos negativos como: poluição sonora, formação de ilhas de calor, congestionamentos, entre outros. Isso porque bairros da ZUC5 concentram os terrenos mais cobiçados pelas incorporadoras e que permitem a forte atuação do setor imobiliário nas zonas Oeste e Central.

Contudo, verifica-se que os efeitos restritivos dessa nova normatização resultaram num - suposto - ambiente de incertezas para as incorporadoras, como se os ganhos destas estivessem ameaçados pela LZ/10 (Lei Complementar nº 428/10), haja vista que a LZ/97 (Lei Complementar nº 165/97) permitia construir nas ZUC5 até 30 pavimentos (foto1).

Foto 1. Empreendimento de 30 andares, localizado na Avenida Cassiano Ricardo (ZUC5) - Zona Oeste

Foto de Anderson Luiz Martins Prado (08/08/2010)

Diante das novas restrições e dos consideráveis aumentos nos preços dos terrenos (em bairros pertencentes a ZUC5), impulsionados pela atividade imobiliária dos últimos anos (entre 2007 – 2010), as incorporadoras que dispunham de terrenos, adquiridos com base no coeficiente de construção estabelecido na LZ/97 - visando empreendimentos futuros - procuraram antecipar seus novos projetos para aproveitar o momento de expansão do setor imobiliário joseense e evitar possíveis prejuízos, caso seus novos projetos fossem protocolados após a LZ/10 (Lei Complementar nº 428/10) ser sancionada, uma vez que as restrições limitavam a multiplicação do solo urbano em pavimentos edificáveis, em no máximo 15 andares.

Sob o argumento de evitar perder dinheiro com a LZ/97, as incorporadoras protocolaram na prefeitura 314 projetos, com as mais diversas finalidades, sendo que o poder público local acostumava aprovar um total de 120 projetos por ano³⁴. Esses projetos estavam voltados especialmente para a zona Oeste e nas imediações da zona Central, visto que a LZ/97 (Lei Complementar 165/97) permitia construir nessas localidades mais unidades por empreendimento em função do coeficiente de construção da localidade.

Mas o que as frações que operam no setor imobiliário não esperavam era que a implementação da LZ/10 (Lei Complementar nº 428/10) levaria à paralização dos projetos protocolados na prefeitura pelo fato da LZ/10 prever a revogação das disposições contrárias, gerando uma instabilidade jurídica para novos projetos em fase de análise. Isso fez algumas incorporadoras ameaçarem recorrer à justiça para obter a aprovação de seus projetos, com base nos critérios antigos (estabelecidos na LZ/97) e que ainda estava vigente ao protocolarem seus projetos, porém isso não foi necessário.

Para impedir que os novos projetos ficassem estagnados na Secretaria de Planejamento da Prefeitura Municipal de São José dos Campos (PMSJC), o governo local editou uma nova lei (Lei Complementar nº 430, de 06 de outubro de 2010) com o propósito de liberar os projetos parados na PMSJC, ficando esta normatização conhecida popularmente como lei-tampão. Isso porque os empregos gerados no setor imobiliário seriam importantes para a economia da cidade, especialmente porque os novos empreendimentos seriam construídos às vésperas da eleição municipal de 2012.

³⁴ Essa informação foi disponibilizada pela Secretaria de Planejamento da Prefeitura Municipal de São José dos Campos, por meio do jornal O VALE em 20/01/2011 (ACONVAP, 2012a).

Como a promulgação da lei-tampão tinha caráter transitório, passou a permitir que os empreendimentos já protocolados (e parados) na Secretaria de Planejamento fossem analisados seguindo a LZ/97 (previsto na Lei Complementar nº 165/97), que era mais permissiva ao setor imobiliário, ao garantir (no art. 1º) que:

[...] fica o Poder Executivo autorizado a promover a análise e, quando o caso, a aprovação e emissão das licenças, referentes aos processos administrativos protocolados em data anterior a 09 de agosto de 2010, que tratem de construção, regularização, reforma e ampliação de construções, desdobro e anexação de terrenos e parcelamento do solo, que ainda não possuam despacho decisório exarado pela autoridade competente e desde que atendidas todas as exigências (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2010b).

Entretanto, a aprovação dos novos empreendimentos, com base nos critérios antigos (LZ/97), serviu para elevar o número de empreendimentos (em lançamento ou em construção) na cidade, entre os anos de 2010 e 2011 (figura 9), em especial, na zona Oeste, onde a LZ/10 permitia ampliar a construção em até 5,5 vezes a área do terreno, ou seja, comportando mais unidades por empreendimento (mapa 5).

Mapa 5. São José dos Campos: Total de unidades de apartamentos (em lançamento ou em construção), por zona – 2007/2011

Diante disso, percebe-se que a expansão no setor imobiliário residencial joseense, em 2010, decorre em partes da atuação do governo local, com a instituição da lei-tampão, mas não revelaria os conteúdos capitalistas por trás desta expansão. Com isso, cabe questionar neste momento: a restrição na altura dos empreendimentos seria uma forma encontrada pelo governo local para impor novos obstáculos à produção do espaço e dos capitais, sobretudo do setor financeiro, que demonstra controlar o imobiliário no momento atual, haja vista que a LZ/10 demonstra atender as reivindicações da população das áreas onde os investimentos imobiliários foram intensificados?

Para que essa pergunta seja respondida, antes, é necessário resgatar algumas condições estabelecidas no cenário econômico nacional que beneficiavam o setor imobiliário residencial, antes de 2010, quando entra em vigor a LZ/10 (Lei Complementar nº 428/10). A partir desse resgate é possível entender a LZ/10, não como uma tentativa de atender aos anseios da população joseense (embora possa parecer), muito menos de confrontação do governo local com capital financeiro-imobiliário, mas como uma forma encontrada para expandir a área da atuação do setor imobiliário na cidade diante das novas condições estabelecidas para o setor imobiliário (no âmbito nacional), com a criação do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), em 2009. Contudo, essa manobra exigiria a realocação da atividade imobiliária para outras localidades, com grande disponibilidade de terrenos, onde o preço dos lotes fosse mais barato, como será analisado a seguir.

3.2.2 A diversificação espacial e a simultaneidade dos empreendimentos imobiliários residenciais em São José dos Campos: a Lei de Zoneamento de 2010 (LZ/10)

Ao analisar a distribuição dos empreendimentos imobiliários residenciais em São José dos Campos, ao longo dos últimos quatro anos, chama a atenção o fato de algumas zonas concentrarem cada vez mais empreendimentos residenciais, como é o caso das Zonas Oeste e Sul (mapa 4). Também é curioso o fato de as zonas Leste e Sudeste elevarem sua participação no total de empreendimentos imobiliários residenciais (lançados e/ou em construção), a partir de 2010. Porém, acredita-se que o entendimento sobre a diversificação espacial e sobre a simultaneidade dos empreendimentos imobiliários residenciais no território joseense somente é possível, se antes, forem expostos as contradições existentes na LZ/97 e que impediam a inserção da produção do

espaço joseense nas estratégias da reprodução dos capitais investidos no setor imobiliário e irão justificar de fato a criação da LZ/10 (lei complementar nº 428/10). Entretanto, isso exige que sejam recuperados alguns elementos assinalados na LZ/97.

A expansão e o aprofundamento do setor imobiliário residencial em São José dos Campos, a partir da LZ/97, demonstra decorrer tanto das imposições feitas pelo setor financeiro ao imobiliário quanto das intervenções feitas pelo governo local no território joseense. Entretanto, este imbricamento fez com que os empreendimentos imobiliários ficassem concentrados, em sua maioria, nas zonas Oeste e Sul, próximo ao anel viário, uma vez que este permitia a ligação destas zonas com as demais localidades de São José dos Campos.

Além do mais, a própria conclusão do anel viário, na década de 1990, trouxe grandes benefícios ao setor imobiliário joseense, permitindo valorizar uma extensa faixa de terra, localizada às margens do Córrego do Vidoca (foto 2 e 4), entre as zonas Central, Oeste e a Sul, que acabou possibilitando posteriormente o deslocamento do setor terciário joseense, que demandava edifícios cada vez mais eficientes, voltados a atender as novas dinâmicas do mercado, no contexto da acumulação flexível³⁵. Isso permitiu a expansão do setor de serviços em direção à zona Oeste, onde está concentrada parte da elite joseense e também em direção à zona Sul, onde está concentrada a maior parcela da população do município (PAIVA, 2005).

Foto 2. Empreendimentos verticais construídos na Zona Central, as margens do Córrego do Vidoca

Foto de Anderson Luiz Martins Prado (08/08/10)

³⁵ Segundo Harvey (1994), no contexto da acumulação flexível ocorrerá uma aceleração no ritmo de inovação de produtos e o aumento da exploração de nichos de mercado. Essa nova fase do capitalismo passará a exigir uma nova base material que comporte os serviços especializados e cada vez mais competitivos.

À medida que ocorria o deslocamento da centralidade do setor terciário para as zonas Oeste e Sul, novos empreendimentos imobiliários residenciais eram atraídos para estas localidades, favorecendo o processo de valorização do espaço urbano, posto que esta nova centralidade possibilitava a elevação do preço dos terrenos e dos produtos imobiliários, pelo fato da atividade imobiliária residencial ter como racionalidade a busca pela centralidade do setor terciário, geralmente presente nas áreas centrais, mas que também se faz presente em novos vetores de crescimento das cidades, que são elaborados a partir de um centro antigo (VILLAÇA, 1978 apud VOLOCHKO, 2008).

Diante desse cenário surgiria outra questão: se o setor imobiliário joseense estava desconstruindo/reconstruindo as centralidades, de forma que fosse possível ampliar o lucro dos empreendedores imobiliários, qual seria o motivo (real) que levaria o governo local a instituir o LZ/10 (Lei Complementar nº 428/10), que aparentemente desagradaria as incorporadoras, ao limitar a multiplicação do solo urbano em pavimentos edificáveis, em no máximo em quinze andares?

Como a racionalidade do setor imobiliário se concentrou na zona Oeste e em parte da Sul, por esta sediarem a expansão do setor terciário, esse movimento levou ao aparecimento de uma nova contradição, que impunha obstáculos ao desenvolvimento do setor imobiliário residencial em São José dos Campos: a elevação do preço dos terrenos.

Embora o setor imobiliário joseense prosperasse nas zonas Oeste e Sul, os empreendimentos lançados e em construção nestas localidades (principalmente na zona Oeste) tinham preços incompatíveis (influenciados pelo preço do solo urbano) com os produtos imobiliários incentivados pelo programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). Vale ressaltar que este programa foi criado para levar moradia às frações da população brasileira com menor renda e também para adiar/reduzir os impactos da crise financeira internacional decorrente da bolha imobiliária³⁶ estadunidense dos contratos *subprime*, na economia brasileira, a partir de 2009, conforme analisado no capítulo II, no item 2.4.

Com isso, a necessidade de novas áreas para o desenvolvimento das atividades imobiliárias residenciais era urgente, uma vez que a zona Sul que dispunha de uma melhor condição para receber os empreendimentos destinados ao MCMV, em função

³⁶A formação bolha imobiliária ocorre quando o preço de um ativo diverge de seu valor fundamental e estão associados a ciclos excepcionais na construção civil e nos mercados financeiros (VAN WILDERODE, 2000).

das altas nos preços nos terrenos, também apresentava escassez de espaço para comportar os novos empreendimentos dentro da margem de preços estipulada pelo programa.

Diante desse cenário, era preciso modificar o zoneamento vigente (LZ/97) para que novas áreas fossem inseridas nas estratégias do setor financeiro-imobiliário, de acordo as condições estabelecidas no MCMV. Desta forma, seria possível adquirir terrenos mais baratos, viabilizando o desenvolvimento dos novos produtos imobiliários, voltados a população de menor renda.

Contudo, também era preciso que a pressão popular fosse contornada, uma vez que as frações da população joseense que dispunham de melhor poder aquisitivo haviam percebido que o mercado capitalista da construção residencial, atuante na cidade, tinha a preferência pela construção de empreendimentos verticais. Isso fez com que esses moradores fossem contrários a essa tipo de construção, em São José dos Campos, sobretudo nos bairros que haviam sofrido (ou que estavam sofrendo) com a intensificação do setor imobiliário, como era o caso do Parque Residencial Aquarius, Jardim Esplanada, Jardim São Dimas, Vila Ema, entre outros, mesmo quando cientes que estes bairros estavam fora dos estímulos criados pelo governo federal para MCMV, por concentrarem terrenos com valores elevados e que inviabilizavam a construção de produtos imobiliários voltados a atender a população com menor rendimento. Essa pressão serviu para esquentar o debate em torno do setor imobiliário na cidade e tornar as audiências públicas promovidas pela municipalidade bastante acaloradas.

Para não contrariar essa parcela da população joseense - mesmo porque quem habitava as áreas com forte expansão do setor imobiliário era parte da elite joseense - e as incorporadoras - locais e regionais não-capitalizadas e as capitalizadas - que atuavam na cidade, o governo local estabeleceu com base em seus estudos, que a altura máxima dos empreendimentos imobiliários verticais seria de até quinze pavimentos nas áreas, onde a verticalização havia se intensificado. Em contrapartida, expandiria a área de atuação do setor imobiliário residencial joseense em direção as zonas Leste e Sudeste, juntamente com a inserção de novos setores da zona Sul nas estratégias imobiliárias (onde os terrenos eram mais baratos) para atender as incorporadoras interessadas em atuar dentro do MCMV, conforme exposto no mapa 6.

Mapa 6. São José dos Campos: Total de empreendimentos (em lançamento ou em construção) por setor socioeconômico – 2007/2011

Diante isso, verifica-se que a expansão na área de atuação do setor imobiliário, promovida pela Lei Complementar nº 428/10, não buscou a totalidade das zonas Leste, Sudeste ou Sul, mas apenas determinados Setores Socioeconômicos (SS) com melhor infraestrutura urbana. Afinal, para o setor imobiliário não é rentável que todo o solo urbano entre na dinâmica da reprodução do capital. Além do mais, a LZ/97, considerada mais permissiva para as incorporadoras, também não previa verticalização em toda a zona Oeste ou Sul.

Ao analisar o mapa 6, verifica-se que durante a vigência a Lei Complementar nº 165/97, a atividade imobiliária verticalizada estava circunscrita aos setores 17, 18 e 19 da zona Oeste enquanto, na zona Sul, era limitada aos bairros próximos à Rodovia Presidente Dutra e ao Shopping Vale Sul (foto 3), especificamente nos setores socioeconômicos 14, 15 e 16. Já na zona Central o principal receptor dos empreendimentos imobiliários residenciais, em 2007, era o SS26 (foto 4).

Foto 3. Zona Sul (SS14), próximo ao Shopping Vale Sul

Foto do autor (11/02/13)

Foto 4. Zona Central (SS26), as margens do Córrego do Vidoca

Foto do autor (11/02/13)

A promulgação da LZ/10 também promoveu a alteração no Valor Global da Venda (VGV), decorrente do setor imobiliário residencial entre as diferentes zonas de São José dos Campos. Embora, as zonas Central e Oeste concentrem, desde 2007, os maiores VGV's da cidade, é possível identificar, em 2011, que o maior VGV está na zona Oeste

e não mais na Central, como em 2007. Além dos mais, as zonas Leste (654,04%) e Sul (346,23%) são as que concentram os maiores percentuais de crescimento nos últimos quatro anos (tabela 2).

Tabela 2. Estimativa do Valor Global da Venda (V.G.V.) dos Imóveis Residenciais**, segundo as zonas de São José dos Campos – 2007/2011

Zona	V.G.V. de 2007 (em R\$)	V.G.V. de 2011 (em R\$)	Variação (em %)
Norte	67.308.782,60	55.409.847,40	-17,68
Sul	211.076.647,86	941.882.976,75	346,23
Leste	53.789.804,13	405.594.974,04	654,04
Oeste	487.286.757,74	1.716.092.976,70	252,17
Central	678.584.564,66	1.560.359.740,85	129,94
Sudeste	46.686.103,00	129.469.782,46	177,32
São José dos Campos	1.544.732.660,00	4.808.810.298,20	211,30

Fonte: Organizado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da ACONVAP (2012).

** Foram considerados os imóveis no lançamento, em construção e concluído.

Esses dados permitem afirmar que as alterações feitas pelo governo local na LZ/10 não buscariam contrariar os interesses das incorporadoras que atuam em São José dos Campos e sim, o objetivo de alinhar o território municipal às novas possibilidades abertas ao setor imobiliário residencial joseense, com a instituição do MCMV. Esse raciocínio também é reforçado pelo fato que os ajustes promovidos pelo governo local não reduziram, mas ampliaram a área de atuação do setor imobiliário residencial, ao retirar as restrições que desestimulavam as alavancagens imobiliárias para as zonas Leste e Sudeste (mapa 6).

Diante disso, a LZ/10 também possibilitou a elevação da participação do VGV do setor imobiliário joseense, no momento de estagnação do setor industrial, em decorrência da crise na economia internacional (figura 10).

Figura 10. Participação (em %) dos setores econômicos em relação ao PIB de São José dos Campos - 2007/2011

Fonte: Elaborado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da ACONVAP (2012) e SEADE (2013).

*Os valores do PIB e do setor industrial de 2011 foram estimados

Da mesma forma, pode-se afirmar que a restrição na altura do empreendimento não parece decorrer de uma preocupação, por parte do governo local, em melhorar a qualidade de vida dos moradores que habitavam os bairros onde havia intensificado o setor imobiliário, uma vez que a estratégia adotada serviu para alavancar a atividade imobiliária, acelerando o ritmo de construção de novos empreendimentos, sobretudo nos espaços que apresentavam uma morfologia urbana fortemente verticalizada.

Como anúncio da LZ/10, as incorporadoras que tinham terrenos comprados com base na LZ/97, perceberam que esta normatização possibilitaria elevar a lucratividade, visto que após, a Lei Complementar nº 428/10, a implementação de novos empreendimentos, especialmente de médio e alto padrão nas zonas Central e Oeste, sobretudo no SS19, seria mais difícil, pois estariam diante de terrenos com preço elevado e com restrições no coeficiente de construção.

Diante disso, verifica-se que as restrições na altura dos edifícios, previsto na LZ/10, demonstram fazer parte de uma estratégia que busca eliminar os conflitos entre moradores e incorporadoras, pois dá ao morador (dos bairros cobiçados pelo setor imobiliário) a sensação de que a aceleração no ritmo de construção dos novos empreendimentos deve ser consentida, por serem, supostamente os últimos empreendimentos construídos naquelas condições (altura), como se as restrições impostas por um zoneamento fossem definitivas, quando na verdade podem ser revistas,

na medida em que, as novas restrições, prevista na LZ/10, impõem obstáculos à reprodução dos capitais investidos no setor imobiliário. Isso ajuda explicar o fato do setor socioeconômico 19 (SS19) concentrar, em 2011, o maior número de empreendimentos em lançamentos e/ou em construção, conforme exposto no mapa 6.

Todavia, para que se possa entender a concentração dos empreendimentos imobiliários residenciais no SS19 antes, é preciso conhecer as estratégias de algumas incorporadoras capitalizadas que atuam em São José dos Campos.

3.3 A atuação das incorporadoras capitalizadas em São José dos Campos

Como já mencionado anteriormente, das vinte e quatro incorporadoras com capital aberto na BMF&Bovespa, doze atuam no mercado imobiliário residencial joseense. Essas empresas operam nos mais variados tipos de construção (casas, apartamentos, terrenos e salas comerciais) e de produtos imobiliários (metragens/padrão de acabamento).

Das incorporadoras capitalizadas que atuam em São José dos Campos, a MRV Engenharia e Participação S.A é a que mais tem empreendimentos na cidade. São 21 empreendimentos no total, considerando casas e apartamentos, e a única que atuou em todas as zonas da cidade, embora sua atuação agora esteja voltada às zonas Sul e Leste.

Outra incorporadora com vários empreendimentos em São José dos Campos é PDG Realty S.A. (8), sua atuação está voltada somente à construção de casas e apartamentos, em bairros das zonas Central, Leste e Sul.

A Plano&Plano (subsidiária da Cyrella S.A) e a Trisul S.A. têm apenas um empreendimento residencial vertical cada, localizados na zona Leste. Já a CR2 Empreendimentos Imobiliários S.A (1) e a Rodobens Negócios Imobiliários (1) têm empreendimentos horizontais (casas), nas zonas Sul e Leste, respectivamente.

A atuação da Rossi Residencial S.A. (3) no território joseense está voltada à construção de apartamento e seus empreendimentos estão nas zonas Central, Sul e Leste.

A Tenda S.A. (3) está voltada a construção de casas e apartamentos em São José dos Campos, nas zonas Norte e Sudeste.

Contudo, a atuação da incorporadora Gafisa S.A. (enquanto Gafisa [3] e Alphaville Urbanismo [1]), da Helbor Empreendimentos S.A (5), da Tecnisa S.A (3) e da Even Construtora e Incorporadora S.A (2), está restrita às zonas que concentram os moradores com os maiores rendimentos do município, ou seja, das zonas Central e Oeste, mais especificamente no Setor Socioeconômico 19 (SS19) ou no seu entorno. Os produtos imobiliários destas incorporadoras capitalizadas são: terrenos (Alphaville Urbanismo S.A), apartamentos (Gafisa S.A. e Even Construtora e Incorporadoras S.A) e apartamentos e salas comerciais (Helbor Empreendimentos S.A e Tecnisa S.A).

Para termos uma ideia do que representa esse número de empresas capitalizadas no território joseense será feito uma breve comparação entre a atuação dessas incorporadas em São José dos Campos e em Taubaté, que também está localizado no Vale do Paraíba Paulista (VPP) e apresenta características econômicas semelhantes a joseense.

Mesmo havendo diferenças entre o tamanho das economias desses dois municípios³⁷, verifica-se que a renda *per capita* taubateana é de R\$ 35.126,68, ou seja, próxima à joseense que é de R\$ 38.335,38. Entretanto, em Taubaté é possível identificar a atuação de apenas três incorporadoras capitalizadas, duas desenvolvendo obras sozinhas, sendo a Rossi Residencial e a MRV, enquanto a Helbor opera em *joint-venture* com a Teixeira Pinto, uma incorporadora não-securitizada com atuação local e regional.

No entanto, esta comparação, colocaria a seguinte questão: por que as empresas capitalizadas que expandiriam sua atuação para o VPP tiveram São José dos Campos como destino, sendo que há outras cidades com perfil econômico semelhante no VPP, e as transformações que beneficiam o setor imobiliário têm uma abrangência nacional?

Apesar de as transformações que envolvem o setor imobiliário permitirem a atuação dessas empresas em todo o território nacional, a entrada dessas incorporadoras em São José dos Campos não parece decorrer de uma escolha aleatória. Isso permite supor que a atuação dessas empresas, além corresponder às imposições do setor financeiro e aos impulsos das normatizações municipais (Lei Complementar nº 165/97 e reformada pela Lei Complementar nº 428/10), também são norteadas pela perspectiva de investimentos no território joseense, como estão previstos para o município de São José dos Campos. Contudo, o desenvolvimento deste raciocínio requer o resgate de algumas imposições

³⁷ Segundo o Seade (2012), o Produto Interno Bruto (PIB) de Taubaté representa 41% do PIB joseense.

feitas pelo setor financeiro ao imobiliário (assinalados anteriormente), para que se possa compreender a atuação das incorporadoras em São José dos Campos, no momento atual.

Com isso, é necessário pontuar que a entrada das incorporadoras capitalizadas no território joseense ocorreu (intensamente) a partir de 2005, quando o patrimônio de afetação (lei nº 10.931/04) passa a forçar as incorporadoras a recorrerem ao mercado financeiro para obter recursos (via oferta pública de ações) para a realização de novos empreendimentos, voltados a incorporação, compra de terrenos, lançamentos e também a compra de outras empresas (menores) que detêm empreendimentos ou terrenos que são interessantes para os grandes empreendedores imobiliários (MIELE, 2008).

A partir desse momento, as incorporadoras passam a adotar estratégias espaciais que passam pela não concentração de empreendimentos apenas numa localidade ou em poucos espaços, pois a desvalorização desses espaços (onde os empreendimentos estão concentrados) resultaria em enormes prejuízos a essas empresas, como exposto item 2.3.1, do capítulo II.

Em vista disso, a diversificação espacial e/ou a simultaneidade de investimentos, assim como, a atuação da empresa em diferentes produtos imobiliários (metragens/padrão de acabamento) estaria associada à diminuição dos riscos de descapitalização da empresa. Afinal, essas estratégias também estão vinculadas ao fato de as incorporadoras capitalizadas buscarem passar ao mercado financeiro uma imagem de solidez que possibilita aumentar a confiabilidade no mercado, atraindo mais capitais e investidores financeiros (VOLOCHKO, 2008). A partir da necessidade de expansão dessas empresas, restaria a resposta para a seguinte questão: o que haveria em São José dos Campos que impulsionaria a intensificação das incorporadoras capitalizadas?

Devido às imposições do mercado financeiro ao imobiliário, a alternativa encontrada pelas incorporadoras foi diversificar os locais de instalação de seus empreendimentos, tanto no nível intra quanto interurbano, para evitar possíveis riscos de desvalorização.

Embora outras cidades do VPP também tenham potencial econômico, como é o caso de Taubaté, para atrair as incorporadoras capitalizadas, parece faltar a esta cidade tanto uma legislação de uso e ocupação do solo que seja constantemente alinhada às condições do setor imobiliário quanto a falta de perspectiva de grandes investimentos.

O fato de São José dos Campos dispor de perspectiva de grandes investimentos (públicos - privados) permite aos empreendedores imobiliários elevarem os preços dos imóveis, com base em projeções futuras. Isso fica mais evidente quando destacam-se os investimentos previstos para São José dos Campos para os próximos anos, voltados à mobilidade urbana regional, como a instalação de uma Estação do Trem de Alta Velocidade (TAV), a construção do Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) e a ampliação do aeroporto instalado na cidade.

Os anúncios feitos pelo governo federal para a construção do TAV, ligando Campinas, São Paulo e Rio de Janeiro, e com a previsão de construção de duas estações no Vale do Paraíba Paulista, sendo uma em São José dos Campos, permitiu elevar as expectativas sobre o mercado imobiliário residencial joseense, em função de uma possível centralidade viária no município³⁸, especialmente nas zonas Sul, Leste e Sudeste, onde está prevista para ser construída a estação do TAV (caso venha mesmo a ser construído). Isso porque o governo local já sinalizou que a estação será próxima ao aeroporto joseense (setor socioeconômico 10 / mapa 6) que já opera alguns voos regionais e que a PMSJC pretende administrar³⁹ (SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2012a).

Além do TAV, está prevista para São José dos Campos a implantação do Veículo Leve sobre Trilhos (VLT) para o início de 2014, com verba liberada pelo Plano de Aceleração do Crescimento (PAC), em 06/03/2013, num total de 800 milhões de reais para serem investidos na construção da primeira linha que será feita na zona Sul (a mais

³⁸ Essa constatação foi realizada a partir das conversas com os corretores. Um dos corretores (que trabalhava com a venda de imóveis de incorporadoras diferentes) disse que cerca de 30% dos imóveis que ele vendia na cidade não eram para moradores de São José dos Campos, mas de São Paulo. De acordo com este corretor, os paulistas buscam imóveis em São José dos Campos acreditando nas futuras melhorias viárias e na valorização que esses investimentos trariam ao imóvel, visto que alguns compradores estavam acostumados com os produtos imobiliários das incorporadoras capitalizadas, como é o caso da Gafisa e da Helbor, talvez por conhecerem as estratégias dessas incorporadoras e por acreditarem na valorização dos produtos imobiliários desenvolvidos por elas.

³⁹ Os governantes locais aproveitando a intenção do governo federal em privatizar os aeroportos (Cumbica, Guarulhos, Viracopos, entre outros) formalizaram em 18/11/2011 um pedido a ANAC para que o aeroporto de São José dos Campos, atualmente administrado pela Infraero, passe para a administração municipal. A privatização de alguns aeroportos ocorreu em 2012, mas ainda não há resposta para a solicitação feita pelos governantes joseenses. Extraído de http://www.sjc.sp.gov.br/noticias/noticia.aspx?noticia_id=10915

populosa da cidade) e, posteriormente, estendida para zona Leste, integrando a zona Central de São José dos Campos⁴⁰.

Fora as expectativas em torno da construção do TAV e do VLT que auxiliam nas estratégias do setor imobiliário, antecipando centralidades (virtuais), as condições econômicas do município de São José dos Campos também são favoráveis para os agentes que operam junto ao setor imobiliário especialmente para as instituições financeiras na hora da liberação do crédito imobiliário.

Apesar dos demais setores da economia crescerem mais que a atividade industrial, a economia joseense está centrada na indústria que possui maior formalização, do que em outros setores da economia (comércio, serviços, agropecuária), além de pagar maiores salários (em média) aos seus trabalhadores (SEADE, 2012). Mesmo não servindo como regra geral, essas características têm se mostrado importantes para os empreendedores imobiliários, uma vez que eleva poder de compra da população do município (com base na média geral), possibilitando o desenvolvimento de novos empreendimentos.

Outro elemento que cabe ser destacado, por contribuir para a expansão do setor imobiliário joseense, é a instituição da LZ/10 (Lei Complementar nº 428/10), por ter sido implementada logo após a criação do MCMV.

Se forem analisados os empreendimentos verticais desenvolvidos pelas incorporadoras capitalizadas em São José dos Campos, pode ser constatado que a LZ/10 influenciou positivamente na atuação dessas empresas, ao permitir a inserção de terrenos mais baratos na nova dinâmica aberta à atividade imobiliária residencial com o MCMV, que serviu para derrubar as taxas de juros nos contratos e alongar os prazos de financiamento imobiliário, beneficiando a população com menor renda a ter acesso à compra de imóveis.

Ao observar o mapa 7, verifica-se que os empreendimentos iniciados antes da promulgação da LZ/97, e que hoje estão prontos, estavam restritos a apenas às zonas Central, Oeste e Sul da cidade, pois a LZ/97 impedia o setor imobiliário, especialmente o verticalizado, de atuar fortemente nas zonas Leste e Sudeste.

⁴⁰ Em 2012, os dirigentes locais elaboraram um projeto para a implantação do VLT na cidade e, encaminharam a proposta para o governo federal. No dia 6/03/2013, a Presidente Dilma Rousseff anunciou que o projeto receberia 800 milhões de reais do Programa de Aceleração do Crescimento de Mobilidade para construir a primeira fase. Extraído de http://www.sjc.sp.gov.br/noticias/noticia.aspx?noticia_id=13186

Contudo, fica evidente que os empreendimentos em construção, cuja incorporação e construção foram iniciadas depois da LZ/10, estão distribuídos por toda cidade, embora ainda de maneira desigual. Já os empreendimentos em lançamento demonstram uma inclinação das incorporadoras capitalizadas para zona Leste, mesmo quando são mantidos os investimentos nas zonas Oeste, Sul e Sudeste.

Mapa 7. São José dos Campos: Distribuição dos empreendimentos imobiliários residenciais verticais das incorporadoras capitalizadas, conforme o status do empreendimento (2012)

Diante disso, é possível afirmar que a estratégia adotada pelo governo local em adequar o zoneamento municipal às condições estabelecidas para a realização do setor imobiliário no âmbito nacional, atrelado às perspectivas de investimentos (públicos e/ou privados), e as condições econômicas municipais, demonstram contribuir para um ambiente vantajoso para a realização do setor financeiro-imobiliário residencial em São José dos Campos. Isso se dá, sobretudo, quando esta atuação permite às incorporadoras capitalizadas (e as demais) elevarem os lucros decorrentes de suas atividades, mesmo quando sua atuação está voltada ao segmento de médio e alto padrão, como será analisado a seguir.

3.4 O Setor Socioeconômico 19 (SS19): da preparação do terreno aos produtos imobiliário de médio e alto padrão

Para entender a atuação de algumas incorporadoras capitalizadas no SS19 e as alavancagens do setor imobiliário residencial, voltadas ao segmento imobiliário de médio e alto padrão em São José dos Campos, é necessário recuperar alguns elementos que permitam recontar a história dessa localidade, imbricando-a com a relação público-privada, ocorridas ao longo das últimas décadas.

Acredita-se que esse resgate possa expor os constrangimentos que o governo local impõe aos cidadãos com o objetivo de facilitar a inserção da produção do espaço joseense, em específico do SS19, nas estratégias de reprodução dos capitais do setor financeiro-imobiliário como um todo. Para isso, busca-se, neste subcapítulo, alinhar alguns aspectos históricos, políticos e econômicos (inclusive alguns já discutidos anteriormente) e que permitem compreender a inserção desse local nas estratégias de reprodução do capital financeiro-imobiliário, de forma que todos os segmentos do setor financeiro-imobiliário sejam favorecidos, mesmo quando o momento atual aparenta beneficiar a expansão dos produtos imobiliários destinados a população com menor rendimento, em função do MCMV.

Dessa forma, a reflexão aqui empreendida buscaria revelar o porquê de as incorporadoras capitalizadas, que atuam no segmento de médio e alto padrão, buscarem inserir (até o momento) apenas o SS19, localizados na zona Oeste de São José dos Campos, em suas estratégias econômicas e espaciais.

Para isso, busca-se destacar alguns aspectos geográficos do SS19, que explicam como esta localidade emergiu como a nova espacialidade de São José dos Campos, permitindo a realização das incorporadoras capitalizadas de médio e alto padrão na cidade. Diante disso, cabe retornar à metade do século XX, quando é definido o futuro da gleba, que atualmente corresponde ao SS19.

A instalação da General Motors, no final da década de 1950, ajudou a fortalecer a imagem de cidade industrial, o que contribuiria para atrair outras indústrias para São José dos Campos, sendo a Ford uma das interessadas em se estabelecer no município. A partir desse momento, começaram as negociações entre a Ford e o governo local.

O terreno previsto para sediar a montadora corresponde ao atual Setor Socioeconômico 19 (SS19), conforme levantamento aerofotogramétrico⁴¹ da área. Contudo, o negócio não se concretizou, pois havia no terreno uma avenida que dividia a propriedade ao meio, conhecida como Avenida Imperial, uma via centenária que ligava São José dos Campos a Jacareí.

Para que a Ford fosse instalada na cidade, uma das condições era que a Avenida Imperial fosse desviada, contornando a propriedade. A Ford chegou a formalizar este pedido aos governantes locais para que “a prefeitura estudasse a possibilidade de remanejar e desviar a avenida para que a gleba se tornasse uma única porção” (CHUSTER, 2011, p.611).

Como o contexto político desse período era marcado por incentivos à entrada de novos estabelecimentos industriais, especialmente as de grande porte (como já apresentado no item 3.1), o ex-prefeito Elmano Ferreira Veloso (1955-1958) acabou submetendo a solicitação da Ford à Câmara Municipal de São José dos Campos, prevendo a doação do terreno da avenida, cujas medidas eram 2.300 metros de comprimento por 20 metros de largura e, os parlamentares, desse período, acabaram acatando o pedido e o terreno saiu da classe de bens de uso comum público para ser incorporado aos de bens patrimoniais do município. A normatização que autorizou a doação da área da avenida foi a lei nº 601, de 8 de agosto de 1959.

⁴¹ O levantamento aerofotogramétrico realizado na cidade, em 1973, mostra que a área do SS19 como pertencente a Ford.

Entretanto, os governantes locais (executivo e legislativo) não contavam com a repercussão que a doação causaria a administração, uma vez que a postura desses governantes seria classificada como um atentado contra a população joseense.

A partir desse momento, a instalação da Ford na cidade passou a incomodar a população joseense e esse fato acabou levando, posteriormente, outros governantes a reverem a doação da área da Avenida Imperial, pois o fechamento da avenida seria um gargalo para o trânsito joseense.

A revisão da doação acabou gerando um desentendimento entre a Ford e a administração pública local e, essa divergência duraria até 1978, quando o ex-prefeito Ednardo de Paula Santos revolveu desapropriar parte do terreno da montadora, para transformar a antiga Avenida Imperial na Avenida Cassiano Ricardo. Porém, a desapropriação dividiu novamente o terreno ao meio e isso fez a Ford perder o interesse na área.

Como a intensificação da atividade industrial em São José dos Campos, após 1970, foi acompanhada pela construção de diversos loteamentos, voltados a atender aos empregados das grandes empresas que se instalaram na cidade, sobretudo os que ocupavam cargos de supervisão, gerência, diretoria e também aos novos empresários, comerciantes, profissionais liberais, pesquisadores dos institutos federais, entre outros, com rendas maiores, que se expandiam na cidade. O terreno previsto para sediar a Fábrica da Ford acabou inserido nas estratégias do setor imobiliário (FERNANDES, 2002).

A proximidade do antigo terreno da Ford (atual zona Oeste) com outros loteamentos que concentravam a população com maior poder aquisitivo (da zona Central), levou o governo local a redefinir o uso do solo onde estava o terreno da montadora, por meio da LZ/71. Essa modificação fez a gleba deixar de ser de uso industrial para se tornar de uso residencial.

Essa modificação possibilitou que a zona Oeste fosse estruturada para receber a população com maior poder aquisitivo, com a abertura de diversos loteamentos fechados como Jardim Colinas e Bosque Imperial.

Posteriormente, a Empresa Serramar Industrial, Imobiliária e Construtora Ltda. adquiriu parte do terreno da Ford para construção de um loteamento aberto, que acabou nomeado

de Parque Residencial Aquarius, visto que gleba de terra pertencente a Ford seria destinada à construção de diversos loteamentos fechados, inclusive o Grupo Serveng Civilsan S.A. havia adquirido uma parte da gleba para a construção de um loteamento fechado, denominado atualmente de Jardim Aquarius (mapa 8).

Mapa 8. Zona Oeste de São José dos Campos: Setor Socioeconômico 19 (SS19)

A elevação dos índices de violência em São José dos Campos, na década de 1990, possibilitou que algumas partes do Parque Residencial Aquarius fossem convertidas nos loteamentos fechados Jardim Aquarius II, III e IV. Afinal, a Serramar, proprietária do loteamento, percebeu que o aumento da demanda por terreno em loteamento fechado, naquela localidade, permitia que o terreno que custava dezesseis mil dólares na parte aberta, fosse vendido a quarenta e cinco mil dólares no loteamento fechado (FERNANDES, 2002), ou seja, pelo fato do terreno pertencer a um loteamento fechado elevaria em quase três vezes seu preço.

A fragmentação do loteamento, para transformação em loteamento fechado, fez com que o processo de construção se intensificasse somente nos loteamentos fechados, enquanto os terrenos da porção aberta permaneceram vazios, uma vez que os proprietários haviam entendido que não era interessante construir, naquele momento, no Parque Residencial Aquarius, por haver outros loteamentos na zona Oeste que proporcionavam mais conforto e segurança.

Com o tempo, praticamente quase toda a gleba que pertencia à Ford foi convertida em loteamento fechado. Pelo fato dos moradores dos domicílios existentes, na antiga área que pertencia à Ford, terem características socioeconômicas semelhantes (escolaridade, renda, entre outros), os governantes locais, por meio do plano diretor de 2006, acabaram denominando esta localidade como sendo SS19, conforme exposto no item 3.1.1.

Diante disso, o loteamento Parque Residencial Aquarius (que correspondia à porção aberta) permaneceu como reserva de valor, resguardando tanto a maioria dos terrenos⁴² quanto aqueles com as maiores medidas⁴³, numa localidade próxima ao anel viário (que interliga diversas zonas da cidade) e ao lado da Rodovia Presidente Dutra (o principal eixo rodoviário do país) (mapa 8), até o ex-prefeito Emanuel Fernandes assumir o Paço Municipal, em 1996.

O fato do Parque Residencial Aquarius ser o único loteamento que foi construído para ser um loteamento aberto, este acabou por se tornar o local, dentro do SS19, que

⁴² Conforme a planta do loteamento Parque Residencial Aquarius disponível no site da Prefeitura de São José dos Campos em http://www.sjc.sp.gov.br/media/16203/aquarius_pq_resid.pdf

⁴³ Ao analisar a planta do loteamento Parque Residencial Aquarius é possível identificar terrenos de 500 m² em meio de quadra; terrenos a partir de 1.000 m², voltados para as avenidas e, terrenos superiores a 3.000 m², com testada para Avenida Cassiano Ricardo.

receberia o maior número de empreendimentos financeiro-imobiliários, após as transformações ocorridas no setor financeiro e imobiliário, impulsionado pelo neoliberalismo econômico inserido no Brasil na década de 1990.

O governo local ao adequar a lei de zoneamento as novas condições estabelecidas ao setor imobiliário (no âmbito nacional), por meio da LZ/97 (conforme analisado no item 3.2), derrubou as normatizações estabelecidas pela Serramar para o Parque Residencial Aquarius, que previa a construção de prédios comerciais somente nas avenidas principais do loteamento.

Ao retirar essas restrições, o governo local permitia que o Parque Residencial Aquarius fosse inserido, intensamente, nas novas possibilidades de realização do setor financeiro-imobiliário (abertas com a criação do SFI), visto que ao derrubar as restrições do loteamento, estaria beneficiando as incorporadoras a obterem “lucros em áreas não tão grandes, porém com maior valor comercial”, mesmo quando os loteamentos não comportavam índices tão altos (COSTA *et. al*, 2008, p. 112). Todavia, esse incentivo não foi o único responsável pela expansão do setor imobiliário no SS19, uma vez que o Estado também atuou de outras formas.

A nova perspectiva aberta ao setor imobiliário joseense no SS19, em especial ao Parque Residencial Aquarius, fez com que os aspectos negativos (violência e falta de infraestrutura do setor terciário) forjados pelo mercado, para manter o loteamento como reserva de valor, fossem apagados para inseri-lo nas estratégias de reprodução dos capitais do setor financeiro-imobiliário em meados da década de 1990.

Ao redefinir a LZ/97, para viabilizar a atuação das incorporadoras na cidade, o governo local destinou parte das áreas institucionais recebida da Serramar (e que está prevista na Lei 6.766/79), à construção de prédios públicos (escolas profissionalizantes, instâncias do poder judiciário, entre outros) para induzir o deslocamento do setor terciário para o SS19. Com relação às demais institucionais que sobraram do Parque Residencial Aquarius, assim como do seu entorno, estas foram destinadas à criação de praças e áreas verdes ou, até mesmo, aos melhoramentos viários.

O que chama a atenção nesse momento é o fato dessas áreas verdes e praças dentro do SS19 decorrerem, constantemente, de projetos paisagísticos voltados a reforçar uma espacialidade que é, ao mesmo tempo, fragmentada e fragmentadora, ao passo que

outras localidades do entorno do SS19, como as praças ou áreas verdes (Praça Eufrásia Paolochi Marcondes e Praça Prof. Hélio Augusto de Souza) não guardam nenhuma singularidade, por não estarem inseridas diretamente nas estratégias de venda do espaço, mas, por apenas permitirem a valorização do eixo oeste ou a ocultação de problemas⁴⁴ do entorno do SS19. Esta diferenciação entre os espaço públicos é apresentada no mapa 9.

⁴⁴ Durante pesquisa de campo, os moradores do Jardim das Indústrias confidenciaram que há mais de trinta anos sofrem com as enchentes, devido a um córrego que passa pelo local, adjetivada pelos moradores de valetão da vergonha. Os moradores alegam que após a intensificação do setor imobiliário residencial no Parque Residencial Aquarius (1997), coincidentemente, a prefeitura se sensibilizou com as enchentes e construiu a praça Prof. Hélio Augusto de Souza (mapa 9) em cima do córrego, ocultando-o, sem resolver o problema, já que a praça tem o formato de um piscinão que está coberto por grama. Os moradores argumentam que a praça melhorou a estética do local, mas que as enchentes continuam.

Mapa 9. Setor Socioeconômico 19 (SS19) de São José dos Campos: Principais praças e áreas verdes dentro ou no entorno

Volochko (2008, p,17) ao estudar a realidade paulistana constatou que “o papel do Estado na valorização do espaço não é menor que o das empresas privadas responsáveis pela construção e urbanização”, uma vez que essa postura acaba induzindo à ocupação e também a criação de facilidades de circulação e regulamentações sobre uso e ocupação do solo que beneficiam determinadas localidades em detrimento de outras.

Esta postura do Estado também é perceptível em São José dos Campos, pois o governo local também contribuiu para o fortalecimento do setor imobiliário residencial no SS19, ao possibilitar que os melhoramentos urbanos fossem inseridos nas estratégias de venda do espaço, inclusive, permitindo aos incorporadores associarem os produtos imobiliários do SS19 a um suposto contato como a natureza (decorrente das praças e das áreas verdes), mesmo quando este local apresenta uma morfologia caracterizada pela forte presença de loteamentos fechados e por empreendimentos imobiliários verticais, como pode ser verificado na foto 5.

Foto 5. Vista aérea do Jardim Aquarius (loteamento fechado) e do Parque Residencial Aquarius (área verticalizada)

Fonte: Prefeitura de São José dos Campos (2012).

Outro elemento que o governo local impulsionou no SS19 foi o deslocamento do setor terciário. À medida que a população com maior poder aquisitivo se estabelecia na zona Oeste, novos empreendimentos comerciais e de prestação de serviço foram aprovados para serem construídos no SS19 ou no seu entorno.

O primeiro grande estabelecimento comercial a ser instalado, no que hoje é denominado de SS19, foi o Hipermercado Carrefour, em 1992. Logo depois, iniciou-se a construção do Shopping Colinas, inaugurado em 1997. Ao fazer isso, os governantes locais estavam cientes de que haveria uma forte valorização dos lotes no Parque Residencial

Aquarius, uma vez que aqueles terrenos tinham dimensões que comportariam facilmente grandes construções. Além disso, o deslocamento de grandes estabelecimentos reforçaria a racionalidade presente no setor imobiliário residencial no SS19, posto que este busca a centralidade do setor terciário.

À medida que as construções residenciais foram sendo erguidas, especialmente no Parque Residencial Aquarius, outros estabelecimentos comerciais e de prestação de serviço foram se instalando no SS19, atraídos pela centralidade da atividade imobiliária residencial.

Entretanto, cabe destacar que os produtos e serviços disponíveis nesta localidade estão estruturados, em sua maioria, para atender a população com maior poder aquisitivo, por contar com serviços e preços diferenciados. No mapa 10 é possível identificar os principais estabelecimentos comerciais e prestadores de serviços existente no SS19 e no seu entorno.

Mapa 10. São José dos Campos: Principais Estabelecimentos Comerciais e Prestadores de Serviços dentro ou no entorno do setor socioeconômico 19 – Zona Oeste

À medida que o governo local realizava novos melhoramentos urbanos ou induzia a instalação de novos estabelecimentos de prestação de serviços ou comércios para o SS19, estava possibilitando alterar o padrão dos imóveis a serem construídos, pois esta prática acabava dotando o território de mais infraestrutura o que impulsiona o setor imobiliário residencial de médio e alto padrão a se instalar naquela localidade. Na foto 6, é possível visualizar (à frente) as características dos primeiros edifícios residenciais construídos no Parque Residencial Aquarius e que são do final de 1990, juntamente com as características dos prédios novos (ao fundo).

Foto 6. Primeiros edifícios construídos no Parque Residencial Aquarius, vistos da Avenida Cassiano Ricardo

Foto de Anderson Luiz Martins Prado (08.08.2010).

Na foto 6, torna-se visível que os primeiros prédios apresentam um formato arquitetônicos bem diferentes dos atuais, sendo prédios baixos com até dez pavimentos (foto 1), sem sacada, de dois dormitórios, com pequenas dimensões e em alguns casos, até oito apartamentos por andar.

Já os empreendimentos verticais construídos no SS19 nos últimos anos são caracterizados por serem torres altas com até 30 andares e com dimensões variadas, podendo encontrar imóveis entre 40 e 410 metros quadrados, conforme exposto na foto 7. Além do mais, nesta foto é possível visualizar, sob outro ângulo, a predominância de loteamentos fechados horizontais e também de empreendimentos residenciais verticais no SS19.

Foto 7. Parque Residencial Aquarius e Jardim Aquarius, visto do Anel Viário

Fonte: São José dos Campos (2012).

Na foto 7, também chama a atenção a construção de quatro torres simultaneamente no Parque Residencial Aquarius, por estarem cobertos por rede de proteção e/ou por estarem em fase de acabamento final, ou seja, sem o reboco, esquadrias, pintura, entre outros. Porém, nesta foto, fica evidente que as incorporadoras que atuam nesse local buscam elevar ao máximo o coeficiente de construção de seus empreendimentos tanto na altura quanto no preenchimento do terreno, uma vez que estes edifícios em construção são fisicamente maiores que os demais edifícios que foram construídos no SS19. Contudo, cabe ser questionado neste momento: por que as incorporadoras capitalizadas, como é o caso da Gafisa, Helbor, Tecnisa e a Even, expandiram sua atuação somente para o SS19 (ou seu entorno) e não para outras zonas de São José dos Campos?

Acredita-se que a atuação dessas incorporadoras no SS19 decorre da combinação de diversos fatores. Primeiro das incorporadas capitalizadas serem obrigadas a prestarem conta ao mercado, ou seja, elas não podem construir um empreendimento num local que dificulta sua realização. O que força essas empresas a selecionarem criteriosamente os locais que farão parte de suas estratégias econômicas e espaciais.

Em segundo lugar, pelo fato dessas incorporadoras estarem voltadas ao segmento de médio e alto padrão, conforme afirmou o presidente da Tecnisa, Meyer Joseph Nigri, ao apontar que o preço médio das unidades onde Tecnisa atua gira em torno de R\$ 320 mil, e que as “unidades mais baratas estavam, na faixa dos R\$ 200 mil, até as mais caras, da ordem de R\$ 2 milhões”, em 2011(ABECIP, 2011, p.67). Diante disso, pode-se afirmar

que esses empreendimentos não podem ser construídos em qualquer lugar, visto que os compradores destes imóveis tendem a buscar os lugares com melhor infraestrutura. Além dos mais, a incorporadora que atua nesse segmento sabe que o fato do lugar adquirir melhor infraestrutura permite a ela elevar a lucratividade decorrente de seus produtos imobiliários, já que esta infraestrutura nem sempre está disponível em toda a cidade.

O mesmo pode ser dito dos empreendimentos residenciais desenvolvidos pela Gafisa, Helbor e a Even, uma vez que suas características, tais como metragens e acabamentos, são semelhantes às da Tecnisa S.A., sendo apartamento com três ou quatro dormitórios, na modalidade de condomínio-clubes. Nas fotos 8, 9 e 10 é possível visualizar os empreendimentos construídos por essas incorporadoras no SS19 ou no seu entorno.

Foto 8. Empreendimentos residenciais da Gafisa e da Tecnisa (dentro do SS19)

Foto de Anderson Luiz Martins Prado (08.08.2010)

Foto 9. Empreendimentos residenciais da Even (no entorno do SS19) vistos a partir do Anel Viário

Foto de Anderson Luiz Martins Prado (08.08.2010)

Foto 10. Empreendimentos residenciais da Helbor, vistos a partir da Avenida Jorge Zarur (dentro do SS19)

Foto de Anderson Luiz Martins Prado (11.02.2013)

Além disso, tem-se o fato que a LZ/97 possibilitou a essas incorporadoras atuarem nos terrenos disponíveis no SS19, elevando em até 5,5 vezes o coeficiente de construção. Isso num local, próximo a zona Central, cercado por importantes vias locais (das avenidas Cassiano Ricardo, Jorge Zarur e São João) e as margens de outros importantes eixos viários (a Rodovia Presidente Dutra e anel viário), facilitando o deslocamento para outras zonas da cidade e também do Vale do Paraíba Paulista.

Diante disso, é possível afirmar que as transformações no setor imobiliário nacional, a LZ/97 e os melhoramentos urbanos promovidos pelo governo local, possibilitaram as incorporadoras capitalizadas encontrar no SS19, terrenos que proporcionam melhor rentabilidade aos capitais investidos no setor imobiliário residencial, de forma que seja possível corresponder tanto às imposições do setor financeiro ao imobiliário quanto à própria necessidade de aumento da taxa de lucro do setor imobiliário. No entanto, isso fica mais evidente ao analisar a valorização dos produtos imobiliários dessa localidade.

Ao verificar a evolução do preço dos produtos imobiliários residenciais de São José dos Campos, em metro quadrado (m^2) nos últimos quatro anos (entre 2007 e 2011), nota-se que as zonas que tiveram maior valorização (em percentual) foram as do eixo Sudeste (187,08%) e Oeste (97,00%). Em termos absolutos, a zona Oeste saiu do segundo (R\$ 2.934,05) para o maior preço (R\$ 5.779,94) por m^2 , entre aos anos de 2007 e 2011 (tabela 3).

Tabela 3. Valorização por m2, segundo as zonas de São José dos Campos

Zonas	Preço do m2 (2007)	Preço do m2 (2011)	Valorização (em %)
Norte	2.806,87	3.441,61	22,61
Sul	2.053,67	3.518,69	71,34
Leste	1.613,86	2.593,98	60,73
Oeste	2.934,05	5.779,94	97,00
Central	3.272,50	5.721,89	74,85
Sudeste	1.017,79	2.921,91	187,08
Total	2.822,67	3.819,78	35,33

Fonte: Organizado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da Rede Imobiliária (2012).

Mas qual seria a explicação para a valorização dos produtos imobiliários desenvolvidos na zona Oeste? Além dos motivos assinalados anteriormente, que perpassam pela preparação do terreno do SS19 para atuação do setor imobiliário residencial da zona Oeste, houve um crescimento desigual na oferta de imóveis na cidade.

Nos últimos quatro anos, a oferta de produtos imobiliários (tipo apartamento) com dois dormitórios aumentou 93,40% em toda a cidade, seguido pelo de três dormitórios (49,93%) e pelo de um dormitório (42,70%). Já a oferta dos produtos imobiliários com quatro dormitórios recuou 6,08% (ACONVAP, 2012).

Com a redução da disponibilidade de alguns produtos imobiliários, o preço do m² cresceu inversamente à oferta. Ao analisar o preço do m² dessas construções, percebe-se que os imóveis de quatro dormitórios foram os que mais se valorizaram (203,07%) nos últimos anos, seguidos pelos de um dormitório (129,51%), três dormitórios (92,90%) e dois dormitórios (84,48%) (tabela 4).

Tabela 4. Valorização por m2 (em média) dos apartamentos, segundo número de dormitórios

Qtde. de dormitório	Preço do m2 (2007)	Preço do m2 (2011)	Valorização (em %)
1 dormitório	1.591,63	3.652,96	129,51
2 dormitórios	1.479,37	2.729,18	84,48
3 dormitórios	2.154,07	4.155,25	92,90
4 dormitórios	3.453,26	10.465,89	203,07
Total	2.822,67	3.819,78	80,67

Fonte: Organizado por Anderson Luiz Martins Prado a partir dos dados da Rede Imobiliária (2012).

Diante disso, a elevação no m² da zona Oeste seria impulsionada pelo aumento das construções de apartamento com quatro dormitórios, visto que, em 2011, essa zona respondia por mais de 50,00% dos produtos imobiliários com quatro dormitórios de São José dos Campos e que foram lançados e/ou construídos no SS19, mais especificamente no Parque Residencial Aquarius e Jardim Colinas.

Porém, cabe destacar que esse percentual poderia ser maior, se as unidades de quatro dormitórios da incorporadora Even não estivessem localizadas às margens do Córrego do Vidoca, do lado que pertence à zona Central (foto 9).

Contudo, esse jogo especulativo do preço do m² dos imóveis parece não decorrer unicamente da relação oferta e demanda, embora uma explicação puramente econômica considere esse um argumento satisfatório.

As incorporadoras ao se estabelecerem no SS19 adquiriram grandes terrenos que foram fragmentados, comportando vários empreendimentos que poderiam ser construídos em etapas. Isso permite que o empreendimento já construído seja incluído nas estratégias de valorização e de incorporação das etapas posteriores, uma vez que essa manobra permite elevar a taxa de sobre-lucro fundiário, ou seja, “o incorporador, ao projetar um empreendimento sobre um terreno pré-existente, o faz tendo em vista [...] que a simples construção do novo empreendimento agregará valor ao preço do metro quadrado futuro” (VOLOCHKO, 2008, p.77), além de evitar possíveis desvalorizações dessas incorporadoras frente ao espaço, visto que os empreendimentos dessas empresas capitalizadas, que atuam no SS19, estão concentrados na mesma quadra.

Diante dessas informações, especialmente quando retornarmos a LZ/10 (Lei Complementar nº 428/10), torna-se mais evidente esta normatização, além de expandir a área de atuação do setor imobiliário (voltado para o MCMV), possibilitou elevar a rentabilidade das incorporadoras que operaram no SS19, posto que a redução da oferta dos imóveis de quatro dormitórios, ao menos temporariamente (ou até que a LZ/10 seja reformulada novamente), permitiu elevar os preços dos produtos imobiliários, especialmente daqueles de alto padrão.

Perante o que foi analisado e discutido ao longo do trabalho, é possível suspeitar que as restrições no coeficiente de construção, estabelecidas pela Lei Complementar nº 428/10, façam parte de uma estratégia orquestrada pelas frações de capital que atuam no setor financeiro-imobiliário (e somente imposta pelo governo local) para elevar a lucratividade do setor, dado que essa tática admitiu adiar possíveis crises no setor imobiliário joesense, ao regular a oferta dos produtos imobiliários de médio e alto padrão nos bairros mais cobiçados pelo setor imobiliário.

Além do mais, essa manobra permitiu aos empreendedores imobiliários obterem maior lucratividade, já que o próprio processo de urbanização joseense demonstra emergir como uma negatividade que impede a diversificação espacial (até o momento) dos empreendimentos residenciais das incorporadoras capitalizadas que atuam, sobretudo nas de alto padrão, para as demais zonas de São José dos Campos.

Portanto, é possível afirmar que a realização do setor imobiliário joseense, no momento atual, procede tanto das transformações ocorridas a partir da década de 1990, quanto das parcerias público-privadas. E, por mais que estas se revelem contraditórias, elas tendem a facilitar a inserção do espaço urbano joseense nas estratégias de reprodução dos capitais do setor financeiro. O melhor exemplo disso é a expansão do setor imobiliário para as zonas Leste e Sudeste, voltado à construção de imóveis para a população de menor rendimento, dentro do MCMV, e também a estruturação do SS19, para receber os empreendimentos de médio e alto padrão, de forma que o setor financeiro-imobiliário fosse beneficiado como um todo, em São José dos Campos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo da pesquisa verificou-se que as transformações ocorridas após década de 1990 serviram para expandir e aprofundar a participação do setor imobiliário na economia brasileira. Da mesma forma, constata-se que este crescimento será marcado por uma forte influência do setor financeiro, ao sinalizar que as reformulações no crédito imobiliário brasileiro (introdução da securitização e da alienação fiduciária) não estão voltadas, necessariamente, a beneficiar o setor imobiliário, que havia sofrido com os problemas econômicos da década de 1980 e início de 1990, já que as mudanças visam ampliar os ganhos do setor financeiro por meio de investimentos no setor imobiliário, uma vez que a produção do espaço aparece como meio e condição para a reprodução dos capitais financeiros-imobiliários.

Com o reforço nos pilares do crédito imobiliário, o sistema financeiro buscava ampliar as possibilidades de o setor imobiliário absorver recursos do mercado de capitais, permitindo que novos empreendimentos residenciais fossem construídos, elevando o volume das carteiras empregadas nesta modalidade de crédito. Afinal, o novo crédito imobiliário, com mecanismos jurídicos mais eficientes, autorizaria o aparecimento de taxas de juros mais atraentes e maiores prazos de pagamentos nos financiamentos. Dessa forma, tornava-se possível ampliar a oferta e o preço dos produtos imobiliários diante da possibilidade de adequar à prestação do imóvel ao orçamento do mutuário. Além do mais, o SFI (1997) permitiu reproduzir os capitais decorrentes dos canais financeiros, mas sem expô-los a grandes riscos, visto que há poucos brasileiros que dispõem de condições financeiras para comprar um imóvel com pagamento à vista.

Estes novos prazos e taxas de juros obviamente se ligam também as estratégias de venda de produtos e serviços bancários, praticadas pelas instituições financeiras, após a estabilização macroeconômica da moeda nacional, com o Plano Real. Entretanto, acredita-se que este assunto mereça ser mais aprofundado, de forma que seja possível estabelecer os limites entre as estratégias das instituições financeiras e a ampliação de prazos e taxas de juros, como sendo uma nova forma de exploração dos indivíduos que recorrem ao crédito imobiliário, dado que este tende a fidelizar o cliente (compulsoriamente) por várias décadas durante a vigência do contrato.

Outro ponto a ser destacado é o fato da ampliação da oferta de imóveis residenciais ocorrer em 2004, quando o setor financeiro passou a redefinir a gestão das grandes incorporadoras capitalizadas e a impor a expansão da oferta de imóveis residenciais no país, com a promulgação do patrimônio de afetação (2004).

Esta normatização, ao obrigar a incorporadora securitizada a fragmentar o caixa, evitava o fluxo contínuo ou a transferência de recursos entre diferentes empreendimentos, empurrando esta para mercado de capitais. Essa nova dinâmica forçou a incorporadora a adotar novas estratégias (identificadas na pesquisa como volume de obras, simultaneidade de investimento, diversificação espacial e gestão transparente) para convencer o mercado a investir em suas ações. Tal prática contribuiu para expandir o volume de empreendimentos, em especial, para as cidades com melhores condições de absorver esses novos produtos imobiliários, como é o caso de São José dos Campos.

É patente observar que a entrada das incorporadoras capitalizadas para São José dos Campos demonstra fazer parte de uma manobra, encontrada por elas, para compensar a alta dos preços dos terrenos nos grandes centros urbanos, que impõem obstáculos à realização do capital financeiro-imobiliário, uma vez que, eleva o preço final dos produtos imobiliários. Da mesma forma, este deslocamento demonstra ser uma maneira encontrada pelo setor imobiliário para aumentar a taxa de lucro, já que sua entrada no mercado de capitais obrigou-a a dividir parte dos seus ganhos com o setor financeiro.

Diante disso, fica claro que a produção do espaço e o setor imobiliário estão cada vez mais imbricados com a financeirização da economia. Afinal, duas importantes vertentes do setor imobiliário passaram a fazer parte, atualmente, do escrutínio da acumulação financeira: o crédito imobiliário e a incorporação/construção de novos empreendimentos.

Além disso, o Estado brasileiro (nas diferentes esferas) tem se revelado um aliado do setor privado, mesmo quando este movimento tende a agudizar a fragmentação e/ou a hierarquização do espaço, com o propósito de oferecer a valorização aos capitais investidos no setor financeiro-imobiliário como verificado no SS19, visto que os melhoramentos urbanos acabaram possibilitando que os espaços públicos daquele local também fossem inseridos nas estratégias de vendas do espaço e dos produtos imobiliários das incorporadoras capitalizadas. Além do mais, esta atuação passou a

permitir que as incorporadoras elevassem os preços dos imóveis, posto que o governo local passou a reforçar o SS19 como a nova espacialidade joseense.

A partir das discussões realizadas na pesquisa, pode-se afirmar, também, que a ampliação da atuação das incorporadoras capitalizadas para São José dos Campos está imbricada com as novas condições abertas e impostas pela financeirização da economia ao setor imobiliário (no âmbito nacional) que envolve o crédito imobiliário e a nova gestão das incorporadoras, e não necessariamente a condição local (planejamento urbano ou pujança industrial joseense). Isso ocorre porque a produção do espaço atual sinaliza para uma intensa internacionalização do setor imobiliário como forma de compensar a dificuldade de realização do setor financeiro em outros setores da economia, como a produção.

No entanto, isto não significa que as reformulações nos zoneamentos feitas pelos governantes locais, com o propósito de expandir e aprofundar a participação do setor imobiliário na economia municipal, em especial, no momento de crise da indústria joseense, não tenham contribuído com este processo. Tais modificações no zoneamento serviram para o setor financeiro-imobiliário se fortalecer na cidade. Isto pode ser constatado no número de incorporadoras capitalizadas que inseriram São José dos Campos em suas estratégias econômicas e espaciais.

Acredita-se que a atuação do governo local, junto ao setor financeiro-imobiliário, tenha ficado evidente especialmente na LZ/10. A partir dela foram ampliadas as possibilidades de realização do imobiliário, diante das novas condições estabelecidas pelo governo federal com o programa Minha Casa Minha Vida (2009), já que a manobra incutida na LZ/10 permitiu que tanto as incorporadoras com preferência por volume (que operam no baixo padrão, ou seja, no MCMV) quanto aquelas com preferência por rentabilidade (que operam com imóveis de médio e alto padrão) atuassem em São José dos Campos.

Além do mais, a partir do que foi discutido, também é possível assegurar que as transformações ocorridas no setor imobiliário residencial, com a ajuda do Estado brasileiro, não estavam (e não estão) voltadas à redução do déficit habitacional brasileiro, especialmente para atender a população mais pobre, ou seja, onde a carência habitacional é maior. Mesmo porque a atuação das incorporadoras e do Estado (nas diferentes esferas) buscou (e busca) assegurar o acesso à habitação àqueles que dispõem

de condições financeiras para pagar por ela, haja vista que a racionalidade imposta pelo setor financeiro ao imobiliário tornou o econômico à potência máxima desse processo. Esta afirmação é reforçada quando se constata, especialmente, no capítulo III, a forma como o governo local atuou para facilitar a expansão e o aprofundamento do setor financeiro-imobiliário em São José dos Campos, seja nos momentos de crise na economia local, seja no momento de crise na economia nacional ou internacional, visto que a criação de novos zoneamentos (LZ/97 e LZ/10) e os melhoramentos urbanos municipais demonstram estar articulados com a inserção do espaço urbano joseense nas estratégias de reprodução dos capitais mundializados, investidos no setor financeiro-imobiliário, conforme identificado também por outros autores que estudaram (ou ainda estudam) este tema.

Por fim, neste momento, é importante salientar duas questões que surgiram ao longo do trabalho e que serão deixadas em aberto devido à delimitação do objetivo estabelecido na pesquisa. A primeira pergunta seria: como a dimensão social da produção do espaço (abordada no trabalho mais como uma perspectivação), que se apoia no valor-de-uso, poderia emergir como negatividade capaz de frear os interesses privados que dominam o setor financeiro-imobiliário, que impõe uma lógica de produção ao espaço pautada apenas na apropriação privada? E a outra questão é: a desocupação do Pinheirinho, realizada em janeiro de 2012 (cuja repercussão foi nacional) - e que não é abordada diretamente na pesquisa -, estaria imbricada ao fato da zona Sul - assim como a zona Leste e o próprio município joseense -, despontar como um novo eixo de expansão/reprodução/valorização dos capitais mundializados investidos no setor financeiro-imobiliário atual? Porém, para que estas questões, assim como outras, elaboradas a partir deste trabalho possam ser respondidas, serão necessárias a realização de outras pesquisas. Por ora, ficaremos por aqui.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

ACONVAP (Associação das Construtoras do Vale do Paraíba). **Pesquisas imobiliárias:** Disponível em <http://www.aconvap.com.br/pesquisa-imobiliaria/>. Acesso em dezembro 2012.

_____. **São José libera 181 projetos e gera novo ‘boom’ imobiliário.** Disponível em <http://www.aconvap.com.br/sala-de-imprensa>. Acesso em novembro 2012a.

ABECIP. (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança). **Alienação Fiduciária e o Direito do Consumidor.** Disponível em http://www.abecip.org.br/m22.asp?cod_pagina=669 Acesso em dezembro de 2009.

_____. **A Revolução do Crédito imobiliário:** 44 anos (1967/2011). São Paulo. ABECIP. 2011.

_____. **O Papel do Financiamento Imobiliário no Desenvolvimento Sustentável do Mercado Imobiliário Brasileiro.** Disponível em www.abecip.org.br. Acesso em janeiro de 2012.

_____. **Coletiva de Imprensa.** Desempenho 2012 e Expectativas 2013. Disponível em http://www.abecip.org.br/m22.asp?cod_pagina=669 . Acesso em abril de 2013.

ALVAREZ, I. A. P. **Reprodução do espaço:** expansão imobiliária, fragmentação e hierarquização. Anais do XVI Encontro Nacional dos Geógrafos. Porto Alegre. 2010.

BOBBIO, N; MATTEUCCI, N.; PASQUINO, G. **Dicionário de Política.** 5. ed. Vol. I. São Paulo. Editora da Universidade de Brasília, 2000.

BOTELHO, A. **O financiamento e a financeirização do setor imobiliário:** Uma análise da produção do espaço e da segregação sócio-espacial através do estudo do mercado da moradia em São Paulo. São Paulo. Tese (Doutorado em Geografia Humana) – FFLCH. Universidade de São Paulo. 2005.

BRASIL. Lei nº 4.380, de 21 de agosto de 1964. Institui a correção monetária nos contratos imobiliários de interesse social, o sistema financeiro para aquisição da casa própria, cria o Banco Nacional da Habitação (BNH), e Sociedades de Crédito Imobiliário, as Letras Imobiliárias, o Serviço Federal de Habitação e Urbanismo e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4380.htm

_____. Lei nº 4.864, de 29 de novembro de 1965. Cria medidas de estímulo à indústria da Construção Civil. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4864.htm

____ Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm.

____ Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997. Dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário e institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e da outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9514.htm.

____ Lei nº 10.931, de 02 de agosto de 2004. Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, altera o Decreto-Lei nº 911, de 1º de outubro de 1969, as Leis nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, nº 4.728, de 14 de julho de 1965, e nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.931.htm

____ Lei nº 12.703, de 07 de agosto de 2012. Altera o art. 12 da Lei nº 8.177, de 1º de março de 1991, que estabelece regras para a desindexação da economia e dá outras providências, o art. 25 da Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997, que dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências, e o inciso II do art. 167 da Lei nº 6.015, de 31 de dezembro de 1973, que dispõe sobre os registros públicos e dá outras providências. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2011-2014/2012/Lei/L12703.htm

BRUNHOFF, S. Finanças, Capital e Estados. In: BRUNHOFF, S. *et al* (orgs.) **A finança capitalista**. São Paulo. Alameda, 2010.

CAIXA. **Caixa amplia prazo do crédito habitacional para 35 anos**. Disponível em: http://www1.caixa.gov.br/imprensa/imprensa_release.asp?codigo=6911946&tipo_noticia=3 Acesso em dezembro de 2012.

CANO, W. et al. Indústria de Transformação – 1989-2003. In. **Economia Paulista. Dinâmica socioeconômica entre 1980 - 2005**. Campinas. Alínea. 2007.

CARDOSO, E. A. **Economia brasileira ao alcance de todos**. 5ª edição. São Paulo. Editora Brasiliense, 1998.

CARLOS, A. F. A. **O espaço urbano**: Novos Escritos Sobre a Cidade. São Paulo. Labur Edições, 2007.

____ **A condição espacial**. São Paulo. Contexto. 2011.

____ A reprodução da cidade como “negócio”. In: CARLOS, A. F. C.; CARRERAS, C. (orgs.). **A urbanização e mundialização**: estudos sobre a metrópole. São Paulo. Contexto. 2011a.

CRECI-SP. (Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo). **Bancos ampliam limites de crédito e de idade nos empréstimos para a casa**

própria. Pesquisa CRECI-SP Financiamento imobiliário. 2005. Disponível em: <http://www.crecisp.gov.br>

_____. **Bancos cobram juros de 6,17% a 14,5% anuais e poucos financiam até 100% do valor do imóvel.** Financiamento imobiliário. 2008. Disponível em: <http://www.crecisp.gov.br>

_____. **Venda de imóvel usado tem alta de 28,18% com retomada dos financiamentos em SP.** 2011. Disponível em: <http://www.crecisp.gov.br>

CITI CORRETORA. Qual a diferença entre Mercado Primário e Mercado Secundário? Disponível em https://www.citicorretora.com.br/lermais_materias.php?cd_materias=58 Acesso em setembro de 2013.

CHESNAIS, F. **Mundialização do capital.** São Paulo. Xamã, 1996.

CONTEL, F. B. **Território e finanças:** técnicas, normas e topologias bancárias no Brasil. São Paulo. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - FFLCH. Universidade de São Paulo, 2006.

_____. **Espaço geográfico, sistema bancário e a hipercapilaridade do crédito no Brasil.** In Caderno CRH. Vol. 22, nº 55. 2009.

COSTA, S. M. F. [et al]. Processo de horizontalização e verticalização em São José dos Campos de 1950 a 2000. In: PAPALI, M. A. (org.) **Histori(cidade)s:** um olhar multidisciplinar. 1. ed. São Paulo. Annablume. 2008.

CHUSTER, V. **São José dos Mucuius.** Almanaque das Curiosidades Históricas de São José dos Campos no Período Sanatorial. São José dos Campos. Vallilo Gráfica e Editora Ltda. 2011.

DINIZ, C. C. Impactos Territoriais e a Reestruturação Produtiva. In. RIBEIRO, L.C. Q. (org.) **O Futuro das Metrôpoles:** desigualdades e governabilidade. Rio de Janeiro. Revan. 2000.

FERNANDES, M. T. M. **Macrosegregação residencial:** o deslocamento da classe de alta renda em São José dos Campos. São José dos Campos. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) - Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento. Universidade do Vale do Paraíba. 2002.

GAFISA. **Revista Vila Nova São José.** 1. ed. Outubro de 2008. Editado pela Gafisa. São José dos Campos. 2008.

GRESPLAN, J. L. Uma teoria para as crises. In: **Capitalismo em crise:** a natureza e dinâmica da crise econômica mundial. São Paulo. Editora Instituto José e Rosa Sundermann, 2009.

_____. **O negativo do capital:** o conceito de crise na crítica de Marx à economia política. 2. ed. São Paulo. Expressão Popular, 2012

GUTTMANN, R. Uma introdução ao capitalismo dirigido pelas finanças. In: **Novos Estudos CEBRAP**. São Paulo, nº 82, 2008.

GUTTMANN, R. PLIHON, D. O endividamento do consumidor no cerne do capitalismo conduzido pelas finanças. In: **Economia e Sociedade**. Campinas, Vol. 17, 2008.

HARVEY, D. Dinero, crédito y finanzas. In: **Los Limites del capitalismo y la teoria marxista**. Mexico. Fondo de cultura Económica, 1990.

_____. A transformação político-econômica do capitalismo no final do século XX. In: **A condição pós-moderna**. São Paulo. Loyola, 1994.

_____. A arte de renda: a globalização e transformação da cultura em commodities. In: **A produção capitalista do espaço**. 2. ed. São Paulo. Annablume, 2006.

_____. **O enigma do capital: e as crises do capitalismo**. São Paulo. Boitempo, 2011.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Informações sobre o Censo 2010**: Disponível em <http://www.ibge.gov.br/home/> Acesso em novembro de 2012.

KOSIK, K. Dialética da totalidade concreta. In: **A dialética do Concreto**. São Paulo. Paz e Terra, 2010.

LEFEBVRE, H. El espacio. In: **Espacio y política**. Barcelona. Ediciones Península. 1976.

_____. Estrutura social: A reprodução das relações sociais. In: FORACCHI, M. M., MARTINS, J. S. (orgs). **Sociologia e sociedade: leituras de introdução à sociologia** 10. ed. Rio de Janeiro. Livros técnicos e científicos editorias S.A, 1985.

_____. **Lógica Formal e Lógica Dialética**. 5. ed. Rio de Janeiro. Civilização Brasileira, 1991.

LENCIONI, S. **Reestruturação urbano-industrial no Estado de São Paulo: a região da metrópole desconcentrada**. Espaço e Debates. São Paulo, nº 38. 1994.

LOJKINE, J. **O estado capitalista e a questão urbana**. 2. ed. São Paulo. Martins Fontes, 1997.

MARICATO, E. As ideias fora do lugar e o lugar fora das ideias: Planejamento urbano no Brasil. In: ARANTES, O. *et al* (orgs). **A cidade do pensamento único: desmanchando consensos**. Petrópolis-RJ. Editora Vozes, 2000.

MARZOLA, N. **O Processo de Regionalização do Estado de São Paulo a partir de 1950**: Estudo de Caso da região de Campinas. São Paulo. Dissertação (Mestrado em

Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Universidade de São Paulo, 1991.

MARX, K. O Capital de comércio de mercadorias. In: **O capital: crítica a economia política**. O processo global da produção capitalista. São Paulo. Abril Cultural. 1984.

MELLO, J. M. C. A industrialização retardatária. In: **O capitalismo tardio**. 3. ed. São Paulo. Editora Brasiliense. 1982.

MENEZES, M. S. e CROCCO, M. A. Sistemas de moeda: uma investigação sobre seus potenciais a partir do caso do Banco Bem em Vitória/ES. In: **Economia e Sociedade**. Vol. 18, nº 2. 2009

MIELE, S. A. F. **O movimento da economia financeira na dinâmica imobiliária de São Paulo**. São Paulo. Labur Edições, 2008.

MINELLA, A. Reforçando a Hegemonia Financeira Privada: A privatização dos Bancos Estaduais. In ALVIM, V. e FERREIRA, A. (orgs.) **A Trama da Privatização: A Reestruturação neoliberal do Estado**. Florianópolis. Editora Insular, 2001.

MIURA, V. T. **Da imagem construída à imagem percebida: Os marcos referenciais urbanos na paisagem de São José dos Campos**. São José dos Campos. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) - Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento. Universidade do Vale do Paraíba. 2006.

MORAES, D. C. O SFI: **A securitização como instrumento de fomento ao crédito imobiliário**. São Paulo. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, 2008.

MÜLLER, N. L. **Contribuição ao Estudo do Fato Urbano e da Organização do Espaço no Vale do Paraíba do Estado de São Paulo**. Tese (Livre Docência). FFLCH - Universidade de São Paulo. São Paulo. 1967.

PAIVA, C. L. **Análise Multitemporal da distribuição espacial dos escritórios na perspectiva do planejamento urbano em São José dos Campos-SP**. São José dos Campos. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) - Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento. Universidade do Vale do Paraíba. 2005.

PEREIRA, C. J. **A cidade, a fábrica e a juventude: a mão-de-obra juvenil na Fábrica de Louças “Santo Eugênio” e o contexto industrial de São José dos Campos - SP (1921 -1973)**. São Paulo. Dissertação (Mestrado em História Econômica). Universidade de São Paulo, 2009.

QUEIROZ, A. V. *et al* (orgs.). **Com a palavra, o prefeito: perfis e depoimentos dos políticos que governaram São José dos Campos na segunda metade do século 20**. São José dos Campos. Prefeitura Municipal de São José dos Campos, 2008.

RATTNER, H. Industrialização e urbanização na área metropolitana de São Paulo. In: **Industrialização e concentração econômica em São Paulo**. Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas, 1972.

REDE IMOBILIÁRIA: São José dos Campos. Disponível em <http://www.redesaojose.com.br/> Acesso em novembro 2012.

ROYER, L. **Financeirização da política habitacional: Limites e perspectivas**. São Paulo. Tese (Doutorado em Arquitetura Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo. Universidade de São Paulo. 2009.

SANTOS, M. SILVEIRA, M. L. (2001). O Sistema Financeiro. In: **O Brasil. Território e sociedade no início do século XXI**. Rio de Janeiro. Editora Record. 2008.

SANTOS, M. (1979). O estado e o circuito moderno. In: **O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos**. 2. ed. São Paulo. Edusp. 2004.

_____ (1993). **A urbanização Brasileira**. 5ª ed. São Paulo. Edusp. 2008.

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS. Lei Complementar nº 165, de 15 de dezembro de 1997. Dispõe sobre a ordenação do território mediante controle do parcelamento, do uso e da ocupação do solo no Município de São José dos Campos. Disponível em <http://www.ceaam.net/sjc/legislacao/>

_____ Lei Complementar nº 306, de 17 de novembro de 2006. Aprova e institui o Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado – PDDI do Município de São José dos Campos para o próximo decênio e dá outras providências. Disponível em: <http://www.ceaam.net/sjc/legislacao/>

_____ São José em dados 2008. Secretária de Planejamento Urbano da Prefeitura Municipal de São José dos Campos. São José dos Campos. Opus Print Editora. 2008.

_____ Lei Complementar nº 428/10, de 09 de agosto de 2010. Estabelece as normas relativas ao parcelamento, uso e ocupação do solo em São José dos Campos, e dá outras providências. Disponível em <http://www.ceaam.net/sjc/legislacao/>

_____ Lei Complementar nº 430/10, de 06 de outubro de 2010. Autoriza o Poder Executivo a promover a análise e, quando o caso, a aprovação e emissão das licenças, referentes aos processos administrativos protocolados em data anterior a 09 de agosto de 2010, que tratem de construção, regularização, reforma e ampliação de construções, desdobro e anexação de terrenos e parcelamento do solo, que ainda não possuam despacho decisório exarado pela autoridade competente e desde que atendidas todas as exigências da presente Lei Complementar, e dá outras providências. Disponível em <http://www.ceaam.net/sjc/legislacao/>

_____ São José em dados 2012. Secretária de Planejamento Urbano da Prefeitura Municipal de São José dos Campos. São José dos Campos. Publicação Oficial. 2012a.

_____. Prefeitura propõe municipalização do aeroporto: Disponível em http://www.sjc.sp.gov.br/noticias/noticia.aspx?noticia_id=10915 Acesso em dezembro 2012b.

_____. Prefeitura garante R\$ 800 milhões do PAC para fazer VLT: Disponível em http://www.sjc.sp.gov.br/noticias/noticia.aspx?noticia_id=13186 Acesso março de 2013.

SÃO PAULO (Estado). Zoneamento Industrial. Lei nº 1.817 de 27 de outubro de 1978.

SEADE. Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados. In: Informações sobre os municípios paulistas (IMP): Disponível em <http://www.seade.gov.br/> Acesso junho de 2012.

_____. Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados. In: Economia: Disponível em <http://www.seade.gov.br/> Acesso janeiro de 2013.

SEBRAE. (Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresa). Sociedade de Propósito Específico. Série empreendimento coletivos. 2009. Brasília. Disponível em: [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/84E1E57D6B916E6683257669006508F3/\\$File/NT00042C06.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/bds.nsf/84E1E57D6B916E6683257669006508F3/$File/NT00042C06.pdf) Acesso em dezembro de 2012.

SEGNINI, L. R. P. Reestruturação nos bancos no Brasil: desemprego, subcontratação e intensificação do trabalho. In: **Educação e Sociedade**. Campinas. Ano XX. Nº67, 1999.

SIQUEIRA, L. M. **Um setor em transformação: a região oeste de São José dos Campos-SP**. São José dos Campos. (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) - Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento. Universidade do Vale do Paraíba. 2007.

SINGER, P. O pano de fundo da crise financeira. In: **Revista USP**. São Paulo. nº 85. 2010.

SOUZA, A. A. M. **Um estudo do crescimento vertical da cidade de São José dos Campos-SP**. São José dos Campos. (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) - Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento. Universidade do Vale do Paraíba. 2000.

_____. **A especialização do lugar: São José dos Campos como centro de tecnologia aeroespacial do país**. São Paulo. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - FFLCH. Universidade de São Paulo. 2008.

VAN WILDERODE, D. J. **A cidade à venda: interpretações do processo imobiliário**. São Paulo. Tese (Faculdade de Arquitetura e Urbanismo). Universidade de São Paulo. 2000.

VOLOCHKO, D. **A produção do espaço urbano e as novas estratégias de reprodutivas do capital: negócios imobiliários e financeiros em São Paulo**. São Paulo. Labor Edições, 2008.

_____ **Novos espaços e cotidiano desigual nas periferias da metrópole.**
São Paulo. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - FFLCH. Universidade de São Paulo. 2011.

Sites Consultados

www.bmfbovespa.com.br

www.alphaville.com.br/portal

www.cr2.com.br/

www.even.com.br/

www.gafisa.com.br/

www.helbor.com.br/

www.mrv.com.br/

www.planoepiano.com.br/

www.pdg.com.br/

<http://rodobensimoveis.com.br/>

www.rossiresidencial.com.br/

www.tenda.com/

www.tecnisa.com.br/

<http://trisul-sa.com.br/>

ANEXO

Lista dos bairros que compõem os Setores Socioeconômicos (SS), por Zona de São José dos Campos

Zona Central	
Setor 3	Vila São Paulo; Vila Abel; Jardim Bela Vista; Vila Mascarenhas; Ferraz; Vila Santa Helena; Vila Viaduto; Vila Santos; Vila Maria; Vila Nova São José; Vila Tupi; Vila Guarani; Vila Terezinha; Vila Nova Guarani; Centro; Vila Paganini; Vila Santa Cruz II; Jardim Matarazzo; Vila Santa Luzia; Jardim Santos Dumont; Jardim Vale Paraíso (Parte); Vila Santa Cruz I
Setor 3 A	Banhado (Parte); Vila Nova Esperança; Vila Abel-039
Setor 4	Conj. Res. Monte Castelo; Monte Castelo; Jardim Frei Leopoldo; Vila Progresso; Vila Santa Cruz III; Vila Guarani; Jd. Paulista; Vila Kennedy; Jardim Jussara; Residencial Martins Pereira; Jardim Corinthians; Vila São Pedro; Jardim São José-Centro; Jardim Augusta; Jardim Oswaldo Cruz; Jardim Vale Paraíso (Parte); Vila Piratininga; Jardim Topázio; Vila Bandeirantes; Vila Cardoso; Vila Ipiranga; Jardim Paulista
Setor 20	Vila Nove de Julho; Vila Igualdade; Vila Higienópolis; Vila Paulo; Setubal; Vila Ady'ana; Jardim São Dimas; Jardim Aparecida; Vila Sanches; Vila Rubi; Jardim Azevedo; Vila Betânia; Vila Zelfa; Jardim Maringá; Jardim Nossa Sra. Fátima; Jardim Margareth; Jardim Renata; Jardim Santa Madalena; Vila Luzia; Vila Guaianazes; Vila Icarai; Vila Jaci
Setor 26	Chácara Dos Eucaliptos-Condomínio; Residencial Esplanada Do Sol; Bairro Dos Pinheiros; Reserva Das Figueiras; Chácara Serimbura; Jardim Esplanada; Jardim Esplanada II; Jardim Nova América; Jardim Nova Europa; Jardim Nova Anchieta; Vila Santa Rita; Conj. Hab. Vale Dos Pinheiros; Jardim Apolo; Vila Ema; Jardim Apolo II
Zona Sudeste	
Setor 9	Vila São Benedito; Jardim Souto; Residencial Cambuí; Jardim da Granja; Parque Santa Rita; Chácaras São José; Jardim Uirá; Jardim Colorado; Parque Martim Cererê; Residencial Flamboyant; Sítio Bom Jesus-092; Residencial Bell Park; Residencial São Francisco; Altos do Uira-090
Setor 10	C.T.A.
Setor 29	Recanto dos Eucaliptos-087; Jardim Santa Luzia; Jardim Santa Julia; Jardim Santa Rosa; Residencial Santa Rosa; Putim-Bairro (Parte); Parque Santos Dumont; Jardim do Lago; Putim-Bairro (Parte); Jardim São Leopoldo; Jardim Santa Fé; Jardim Santo Onofre; Vila Iracema; Vila Rica; Jardim São Judas Tadeu; Conjunto São Judas Tadeu; Conj. Hab. Polícia Militar; Residencial Jatobá; Residencial Juritis; Vila Adriana; Conj. Res. Nosso Teto; Pernambucana de Cima-Bairro (Parte); Recanto Das Jaboticabeiras-072; Recanto dos Nobres-093
Zona Leste	
Setor 5	Residencial Vista Linda; Vila Industrial; Jardim Ismênia; Jardim Maracanã; Jardim Olímpia; Jardim Copacabana; Jardim Brasília; Jardim Universo; Jardim São Jorge; Vila Ester; Vila Tesouro; Chácara dos Eucaliptos; Vila Patrícia; Rua Projetada-032; Jardim Valparaíba; Vila Tatetuba; Conj. Res. Parque da Américas; Conj. Hab. Intervale; Conj. Hab. Vila Tatetuba; Conj. Res. Planalto; Conj. Integração
Setor 5 A	Martins Guimarães-Bairro; Fazenda Pilão Arcado; Sol Nascente-025; Renascer I (Martins Guimarães); Renascer II (Martins Guimarães)
Setor 6	Conj. Res. Jardim das Flores; Terra Nova São José dos Campos; Eugênio de Melo-Bairro; Jardim Ipê; Jardim Itapuã; Residencial Galo Branco; Residencial Armando Moreira Righi; Residencial da Ribeira; Residencial Mantiqueira I e II
Setor 6 A	Fazenda Taira; Fazenda Ronda; Fazenda Takanashi; Fazenda Nossa Sra. da Conceição; Fazenda Vila Franca; Fazenda Toninho Ferreira

Setor 7	Jardim São Vicente; Jardim Nova Detroit; Jardim Pararangaba; Jardim Santa Inês II; Mirante I e II; Jardim Americano; Jardim Três José; Jardim Nova Florida; Residencial Ana Maria; Residencial Campo Belo; Campos de São José; Cajurú-Bairro (Parte); Jardim Mariana; Pousada do Vale
Setor 8	Jardim Diamante; Jardim Motorama; Cidade Vista Verde; Condomínio Floresta; Parque Res. Villaggio D'antonini; Conj. Res. JK; Jardim Rodolfo
Setor 27	Jardim Santa Inês I; Jardim São José-Leste; Jardim Santa Inês III; Conj. Hab. Jardim São José; Jardim Coqueiro-008; Frei Galvão; Jardim Castanheiras; Jardim Paraíso do Sol; Jardim Nova Michigan; Chácara Araújo-002; Aguas da Prata-079; Cajurú-Bairro (Parte); Residencial Dom Bosco; Chácara Santa Helena-020; Jardim das Paineiras I; Jardim das Paineiras II; Mato Dentro-Bairro (Parte); Nova Michigan II, III e IV-026; Jardim San Rafael; Parque Novo Horizonte; Jardim Cerejeiras; Parque Nova Esperança
Setor 30	Capão Grosso-Bairro; Santa Maria I-023; Chácara Sítio Jataí-027; Morada do Fenix-012; Bica D'água-003; Jardim Castanheira II-007; Capão Grosso I-005; Bom Retiro-Bairro (Parte); Jardim Ebenezer-010; Morada do Sol-013; Portal do Ceu-014; Primavera II-016; Jardim Santa Lucia-033; Cambucá-036; Capão Grosso II-006; Recanto dos Lagos-028; Chácara Majestic-011; Chácara Santa Rita-024; Lucio de Oliveira Mota-060; Mato Dentro-Bairro (Parte); Bairro-Bairro; Nossa Sra. do Bom Retiro-Bairro; Bom Retiro-Bairro (Parte); Sítio Encantado-034; Vila Matilde-035; Santa Herminia-021; Boa Esperança-004; Primavera I-015; São Vicente-009; Residencial Dunamis.
Setor 31	Ressaca-Bairro; Santa Cecilia I-018; Santa Cecilia II-019; Jardim Mariana II; Maravilhas do Cajuru-031; Jardim Helena; Vila Monterey; Serrote-Bairro (Parte); Recanto do Vale-017; Chácara Serrote-001; Chácara Santa Luzia-022
Zona Sul	
Setor 11	Parque Interlagos; Pernambucana de Baixo-Bairro (Parte); Jardim Mesquita-082; Chácara Terrinha-094; Rua Pinheirinho-085; Chácara Torrão de Ouro I e II-083; Altos da Quinta; Residencial Interlagos
Setor 12	Campos dos Alemães; Parque dos Ypês; Residencial Altos do Bosque; Colônia Paraíso; Conj. Hab. Dom Pedro II; Papa João Paulo II; Conj. Hab. Dom Pedro I; Conj. Hab. Elmano F. Veloso; Jardim Colonial; Jardim Imperial; Pinheirinho (Ocupação); Capitingal-Bairro; Jardim República; Jardim Nova República; Vila das Flores; Jardim dos Bandeirantes; Jardim Santa Edwiges; Jardim Cruzeiro do Sul
Setor 13	Bosque dos Eucaliptos; Quinta das Flores; Jardim Estoril; Jardim Madureira; Jardim Del Rey; Jardim Portugal; Conj. Res. Primavera
Setor 14	Jardim Satélite; Residencial Jardins; Floradas de São José; Conj. Res. Cidade Jardim
Setor 15	Jardim Anhembi; Jardim América; Jardim San Marino; Jardim Paraíso; Jardim Oriental; Jardim do Céu; Jardim Rosário; Jardim Oriente; Conj. Res. Sol Nascente; Jardim Terras do Sul; Jardim Sul; Residencial Bosque dos Ipês; Residencial Gazzo; Cidade Morumbi; Conj. Res. Morumbi; Parque Residencial União; Jardim Juliana
Setor 16	Parque Industrial; Conj. Res. Morada do Sol; Conj. Res. Recanto Eucaliptos; Conj. Res. 31 De Março; Jardim das Azaléias; Jardim Petrópolis; Jardim Veneza; Parque Independência; Conj. Res. Recanto Pinheiros; Residencial de Ville; Palmeiras de São José; Jardim Vale do Sol; Chácaras Reunidas; Eldorado-C. Industr. Empres.; Rua Januária-091; Rio Comprido-Bairro; Rio Comprido-086
Setor 28	Vila Nova Conceição; Jardim Aeroporto; Vila das Acácias; Vila Letônia; Vila Nair; Vila São Bento; Vila Luchetti; Conjunto Xingu
Zona Oeste	
Setor 17	Jardim das Indústrias; Jardim Alvorada; Jardim Por do Sol; Limoeiro-Bairro (Parte); Chácara da Rua da Palha-084
Setor 17 A	Limoeiro-Bairro (Parte); Chácara da Rua da Palha-084
Setor 18	Urbanova I - Morada da Serra; Portal da Serra; Com. Eldorado; Chácara dos Lagos; Resid. Urbanova I; Urbanova II - Beija-Flor; Altos da Serra I; Recanto da Serra; Urbanova III - Altos da Serra II; Urbanova IV - Altos da Serra III; Altos da Serra IV; Urbanova IVa - Altos da Serra IVa; Urbanova V; Urbanova VI - Altos da Serra V; Urbanova VII - Altos da Serra VI; Residencial Jaguar; Residencial Montserrat; Beira

	Rio; Jaguariuna-Bairro (Parte); Reserva do Paratehy
Setor 19	Jardim Colinas; Jardim Aquarius; Bosque Imperial; Centro Empresarial Taquari; Residencial Sunset Park; Parque Residencial Aquarius; Jardim Altos do Esplanada; Jardim Cassiano Ricardo; Reserva da Barra; Royal Park
Zona Norte	
Setor 1	Vila Paiva; Jardim Boa Vista; Vila Paiva-Remanescente-069; Residencial Mantiqueira; Caminho das Montanhas; Jardim Santa Matilde; Vila Cândida; Vila São Geraldo; Recanto Caetê; Altos da Vila Paiva; Caete-Bairro; Conjunto Habitacional São Geraldo; Jardim Maritéia; Vila Leonídia; Vila Nossa S ^a das Graças; Vila Veneziani; Alto da Ponte-Bairro; São Sebastião; Vila Santarém; Vila Sinhá; Jardim Guimarães; Vila Leila; Vila Monte Alegre; Vila Leila II-088; Vila Unidos; Chácara das Oliveiras-045; Chácara Miranda-049; Jardim Guimaraes-Remanescente-059; Residencial Independência; Vila Dirce; Jardim Altos de Santana; Jardim Telespark; Chácara do Costinha; Costinha-Bairro; Recreio Boa Vista-053; Mirante do Buquirinha-050; Freitas-Bairro
Setor 1 A	Jaguariúna-Bairro (Parte)
Setor 2	Vila Machado; Vila Alexandrina; Vila do Carmo; Vila Dona; Vila Esmeralda; Vila Pena-073; Santana-Bairro; Jardim Anchieta; Jardim Nova Paulicéia; Vila Cristina; Conj. Res. Nova Cristina; Jardim Jaci; Vila Rangel; Vila Chiquinha; Jardim Ouro Preto; Portal de Minas; Vila Pasto Alto; Vila César; Vila Rossi; Vila Zizinha; Vila Rhodia
Setor 2 A	Banhado (Parte)
Setor 25	Vargem Grande-Bairro (Parte); Águas do Canindú-037; Chácara Hawai-048; Residencial Colinas do Parahyba; Espelho D'Água
Setor 25 A	Vargem Grande-Bairro (Parte); Fazenda Jataí; Vila do Rhodia-063
Setor 21	São Francisco Xavier; Ferreira-Bairro

Fonte: SÃO JOSÉ DOS CAMPOS, 2012