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

Tomás Cortez Wissenbach

A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007

São Paulo
2008

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

A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007

Tomás Cortez Wissenbach

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia Humana do Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciência Humanas da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre em Geografia.

Orientador: Prof. Dr. Antonio Carlos Robert Moraes

São Paulo
2008

Resumo

O presente trabalho propõe uma análise espacial da produção de apartamentos em São Paulo no período entre 1992 e 2007, utilizando, de forma combinada, três bases de dados: o Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza – TPCL da Secretaria Municipal de Finanças; o Censo Demográfico do IBGE; e o Cadastro de Lançamentos Imobiliários da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio – Embraesp. Partimos do dialógo com pesquisas que tratam das preferências locacionais da incorporação, e buscamos introduzir na discussão a dimensão temporal nas determinações que marcaram diferentes fases do setor imobiliário no período. Com isso, observamos que o desempenho da incorporação foi marcado por descontinuidades e não por configurar tendências constantes.

Ao longo do estudo foi possível identificar dois momentos de expansão imobiliária na cidade: o primeiro, em meados da década de 1990; e o segundo, em meados da década de 2000. Percebemos que as estratégias empresariais utilizadas em cada período levaram a distintos tipos de produção e, por conseqüência, projeções diferenciadas sobre o espaço urbano. Se nos anos 90 novas formas de organizar a produção imobiliária propiciaram a construção de unidades de médio padrão, em um movimento mais periférico, no período atual a forte capitalização do setor expressou-se na produção de alto padrão, numa tendência espacialmente mais concentrada. Neste último, a importância da localização não pôde ser medida em função dos seus atributos físicos, mas no seu papel de ampliar a receita gerada pelas empresas e, em função disso, ser a base da valoração das empresas no mercado de capitais.

Palavras chave: geografia urbana, economia, São Paulo, mercado imobiliário, localização urbana.

Abstract

The present study carries a spatial analysis of housing production in the municipality of São Paulo, Brazil, between the years of 1992 and 2007, utilizing a combination of three different databases: the Territorial and Real Estate, Conservation and Cleanliness Register (*Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza – TPCL*), from the São Paulo Municipal Secretary of Finance; the National Demographic Census, from the Brazilian Institute of Geography and Statistics (*Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE*); and the Real Estate Launch Register from the Brazilian Estate Studies Company (*Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio – EMBRAESP*). Departing from previous research which approached the real estate developer's locational preferences either by means of qualitative research or geospatial analysis, this work aims to introduce the time dimension in the study of the city of São Paulo real estate market, not as a variable but in an effort to propose its periodization. We could infer from this that the performance of the local real estate market during the study's time span is marked by discontinuities rather than by regular tendencies.

It was possible to identify two moments of real estate expansion in the city: the first around the 1990's and the second around the decade of 2000. Business strategies performed during each of these periods have led to distinct types of production, and, consequently, different projections over the urban space. If during the 1990's new forms of real estate production favored the construction of mid-standard, predominantly peripheral units, during the current stage the strong capitalization of the sector has expressed itself in the form of high-standard production with a predominantly central, concentrated distribution. In the latter, the importance of localization cannot be measured from physical attributes, but rather through its role in amplifying the companies' revenue and, accordingly, representing the basis for the companies' stock market valuation.

Keywords: urban geography, economy, São Paulo, real estate market, urban location.

Sumário

Agradecimentos **8**

Introdução **9**

1. Setor imobiliário e incorporação residencial: parâmetros, condições e limites de sua ação **20**
Economia do setor imobiliário 20
Uma mercadoria incomum 29
A incorporação residencial 35
Riscos, inovação e produtividade na incorporação residencial 43

2. Estrutura urbana e transformações no parque residencial paulistano nas décadas de 90 e 2000. **47**
Informações sobre a dinâmica imobiliária residencial 48
As transformações no parque residencial paulistano 1991-2006 64

3. O movimento recente da incorporação 1992-2007: lógicas produtivas e espaciais **85**
O movimento recente da incorporação residencial paulistana 85
Estratégias empresariais e a expansão da produção 1994-1997 103
O recente crescimento da incorporação residencial: 2004-2007 108
A dinâmica das localizações e o crescimento imobiliário 120

Considerações finais **132**

Referências bibliográficas **138**

Índice de figuras

Figura 1 Variação entre domicílios particulares permanentes e lotes fiscais residenciais
Município de São Paulo
2000 60

Figura 2 Distritos Criados pela Lei Municipal nº 11.220/1992
Município de São Paulo 63

Figura 3 Número de lotes fiscais, segundo padrão de uso
Município de São Paulo
1991 67

Figura 4 Participação dos apartamentos no total de domicílios
Município de São Paulo
1991 69

Figura 5 Terrenos não edificados
Município de São Paulo
1991 70

Figura 6 Porcentagem de domicílios em apartamentos sobre o total de
domicílios particulares permanentes
Município de São Paulo
1991 e 200 74

Figura 7 Domicílios Vagos
Município de São Paulo
2000 78

Figura 8 Evolução da área de terreno, segundo modalidades de uso
Município de São Paulo
1991-2006 80

Figura 9 Coeficiente bruto de aproveitamento, segundo modalidades de uso
Município de São Paulo
1991-2006 81

Figura 10 Evolução do número de lotes fiscais residenciais
segundo categorias de tipologia e padrão
Município de São Paulo
1991-2006 83

Figura 11 Área construída, área de terreno e número de unidades dos lançamentos residenciais
Município de São Paulo
1992-2007 88

Figura 12 Variação percentual de área construída, área de terreno e número de unidades
dos lançamentos residenciais verticais
Município de São Paulo
1993-2007 89

Figura 13 Evolução de média de área útil, segundo o número de dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007 92

Figura 14 Número de unidades e média de área útil em lançamentos de 2 e 4 dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007 94

Figura 15 Unidades lançadas, segundo o número de dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007 98

Figura 16 Número de unidades lançadas de 2 e 4 dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007 100

Figura 17 Total de área construída lançada
Município de São Paulo
1997 e 2006 101

Figura 18 Terrenos consumidos segundo número de dormitórios
Município de São Paulo
1997 e 2006 102

Figura 19 Evolução do número de unidades lançadas em flats e cooperativas habitacionais
Município de São Paulo
1992-2007 105

Figura 20 Número de unidades lançadas em cooperativas
Município de São Paulo
1992-2007 106
Figura 21 Número de unidade lançadas em flats
Município de São Paulo
1992-2007 107
Figura 22 Financiamentos imobiliários: número de unidades financiadas e valores contratados
Brasil
2001-2007 113
Figura 23 Prazo médio de vendas (em meses) segundo número de dormitórios da unidade
Município de São Paulo
2004-2007 117
Figura 24 Valor global de vendas
Município de São Paulo
1995 - 2006 122
Figura 25 Variação do valor global de vendas segundo distritos
Município de São Paulo
2001-2006 124
Figura 26 Evolução da área construída lançada Mooca, Ipiranga e Vila Leopoldina
1993-2006 128
Figura 27 Evolução da área construída Morumbi, Santana e Tatuapé
1993-2006 129
Figura 28 Evolução da área construída Jaguaré e Barra Funda
1993-2006 130
Figura 29 Unidades residenciais lançadas
Município de São Paulo
1977-2007 134

Índice de tabelas

Tabela 1 Empregos e estabelecimentos, segundo segmentos e grupos selecionados
Município de São Paulo
2006 25
Tabela 2 Participação do município no total de empregos e estabelecimentos da Região Metropolitana, Estado de São Paulo e Brasil
Município de São Paulo
2006 27
Tabela 3 Número de empresas, lançamentos, unidades lançadas e valor geral de vendas, segundo número de lançamentos da incorporadora
Município de São Paulo
1992-2007 41
Tabela 4 Distritos, segundo o grau de verticalização
Município de São Paulo
1991 68
Tabela 5 Domicílios particulares permanentes em apartamentos, segundo grupos de distritos municiais
Município de São Paulo
1991-2000 75
Tabela 6 Unidades, blocos lançados e valor geral de vendas, segundo grupo de distritos
Município de São Paulo
1991-2000 76
Tabela 7 Unidades lançadas por número de dormitórios, segundo faixas de preços do apartamento e renda domiciliar em salários mínimos
Município de São Paulo
2006 97
Tabela 8 Captação de recursos no Mercado de Capitais, em milhões de reais
2006 e 2007 115

Agradecimentos

Ao Tonico, Prof. Dr. Antonio Carlos Robert Moraes, pela orientação e pela força que sempre transmitiu;

Aos professores Hervé Thery e Alfredo Pereira de Queiroz Filho pelas sugestões na banca de qualificação;

À Silvia Anette Kneip pelo apoio e confiança;

A todos os colegas da Sempla e do Dipro, pelo aprendizado intenso nos últimos dois anos, especialmente ao André, pela parceria e as aulas de *corel*, à Maria Raimunda, pelas informações preciosas do Censo, ao Akinori pelas tabelas da Rais, à Maria Isabel e Liane pelas conversas sobre o TPCL, ao Bene pela ajuda com os deflatores, ao Esdon pelas ajudas no Maptitude, à Teté e à Isaura por ouvir minhas explicações sobre o mercado imobiliário;

Ao Vagner Bessa e ao André Nagy, da Fundação SEADE, por tudo que aprendi com eles;

Ao Zé Pedro pela versão em inglês do resumo;

Aos meus tios Eugenia e Alfredo Paesani;

Aos meus pais, Alex e Cristina Wissenbach;

À Adele e ao Vitor pelo carinho.

Introdução

Entre 1992 e 2007 foram lançados no Município de São Paulo cerca de 400 mil apartamentos. Esta produção, no seu conjunto, significou uma importante ação privada sobre a cidade: terrenos foram comprados, casas demolidas, áreas industriais ocupadas para a construção de edifícios de apartamentos, refletindo múltiplas decisões de transformar o espaço, tomadas por empreendedores bastante heterogêneos. Neste movimento, articularam-se a oferta e a demanda a partir de requisitos diferentes que convergiram e se concretizaram na compra dos imóveis. Para o produtor, a viabilidade econômica do empreendimento imobiliário dependeu da combinação de aspectos particulares da localização, do tipo de lançamento, do segmento do mercado, como de aspectos macroeconômicos ligados à disponibilidade de crédito, crescimento da demanda, etc. Para o comprador, a aquisição de uma residência surgiu de uma decisão complexa; dependeu, de um lado, do seu nível de renda e ciclo de vida familiar e, de outro, dos atributos do imóvel e a sua localização e, de alguma forma, uma avaliação sobre a perspectiva futura de ambos.

Quando optamos pelo destaque da produção residencial vertical para compreender as implicações espaciais da incorporação imobiliária, privilegiamos a convergência de um processo econômico e a sua dimensão espacial. O recorte a partir do produto, a unidade habitacional vertical, justifica-se pela sua importância tanto na estrutura do setor da construção e da economia da cidade, quanto pelo impacto provocado na estrutura e nas dinâmicas urbanas. A produção de apartamentos imprime uma transformação no território, intensificando o aproveitamento econômico do lote urbano e induzindo um rearranjo da distribuição espacial da população e das classes sociais na cidade.[1] Nesse sentido, o conjunto da produção reconfigura a morfologia urbana, a densidade demográfica e

[1] Cardoso, Adauto Lúcio. Mercado imobiliário e segregação: a cidade do Rio de Janeiro. In: Ribeiro, L. A. Q. (org.) *O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade*. Rio de Janeiro: Revan, 2000.

de área construída, ao mesmo tempo em que altera a intensidade, o tipo dos fluxos intra-urbanos e o custo do acesso à terra na cidade.[2]

Uma análise das relações entre a incorporação e o espaço insere-se numa discussão mais ampla entre a economia e o território já que combina as características de um setor econômico, um segmento do mercado e também um agente direto na reconfiguração do espaço. A transformação da cidade impulsionou um segmento expressivo da economia paulistana que, entre outros aspectos, teve forte capacidade de absorção de mão-de-obra. Certamente, não foi apenas a produção habitacional que constituiu este setor, mas é esta atividade que alavancou as suas principais empresas.[3] A particularidade de São Paulo, nesse aspecto, é o fato de que, além de concentrar as principais empresas do ramo imobiliário no Brasil, coloca-se como o principal objeto da intervenção privada da incorporação.

A presente pesquisa traz um objetivo mais amplo que é o de compreender a relação entre incorporação imobiliária e o espaço urbano. Para tanto, esta parte inicial do trabalho propõe um dialogo com a produção acadêmica sobre o tema em duas direções. A primeira envolve a discussão sobre o posicionamento da pesquisa em relação ao seu objeto uma vez que se trata de um segmento econômico polêmico e controvertido, que produz efeitos negativos sobre a cidade, além de constituir num importante ator político, especialmente no plano municipal. A segunda discussão, procura equacionar as diferentes formas de compreender o

---

[2] A produção bibliográfica neste tema é relativamente vasta. No âmbito da produção nacional, podemos destacar aqueles que deram mais ênfase à produção privada e sua dimensão urbana: Maricato, Erminia. (org.) *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo: Alfa-Ômega: 1982; Silva, H. M. B. *Terra e moradia: que papel para o município*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 1997; Villaça, Flávio José Magalhães. *Espaço intra-urbano no Brasil*. São Paulo: Studio Nobel/Fapesp/Lincoln Institute, 2001; Morais, M. P. The Housing Conditions in Brazilian Urban Areas during the 1990's. *Texto para discussão nº 1.085*. Brasília, Ipea, 2005; Abramo, Pedro. *Mercado e ordem urbana: do caos à teoria da localização residencial*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

[3] A história da incorporação imobiliária na cidade já foi objeto de vários estudos e destacam a importância da produção de apartamentos na história das principais empresas no setor. As pesquisas, é verdade, não deixam de destacar o papel da execução de obras públicas, mostrando uma origem comum entre incorporadoras e empreiteiras. Pereira-Leite, L. R. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras do município de São Paulo no segmento residencial no período 1960-1980*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FAU-USP, 2006. Botelho, Adriano. Uma trajetória do mercado imobiliário em São Paulo (1554-2004). In: Carlos, A. F. A.; Oliveira, A. U. (orgs.) *Geografia das metrópoles*. São Paulo: Contexto, 2006.

espaço e, particularmente as características de localização e as suas influências sobre a atividade incorporadora.

Não é simples tratar de uma produção acadêmica tão extensa como é a que contempla o mercado imobiliário. Nossa opção, diante da impossibilidade de realizarmos uma revisão bibliográfica minimamente abrangente, é a de traçar um breve panorama com o intuito de estabelecer um posicionamento diante do controvertido objeto da nossa pesquisa: o mercado imobiliário e, especificamente, a incorporação residencial. Este objeto caracteriza-se, de início, por sua vinculação direta ao conjunto de negócios que envolve a construção e o desenvolvimento das cidades. Representa a força dos interesses privados na apropriação das riquezas produzidas. Possui, ao mesmo tempo, um caráter eminentemente especulativo, favorecido pela ausência de uma política urbana mais efetiva e propiciado pela intensidade e rapidez das transformações urbanas.

Num contexto em que o mercado imobiliário e a incorporação aparecem como os grandes atores dos interesses privados, em contraposição aos direitos coletivos e ao bem comum, destacamos um conjunto de trabalhos que estabelecem uma postura crítica em relação à este agente. Com isso, ressaltamos o estudo sobre a apropriação privada de bens comuns da cidade e do que se convencionou em chamar de mais-valia urbana, ou seja, a valorização provocada pelas intervenções públicas. Este foi o caso do Parque Burle Marx e os empreendimentos ao redor conhecidos como Panamby.[4] Da mesma forma, a relação entre o desenvolvimento imobiliário e a seqüência de intervenções do Estado (obras e despejos), principalmente no chamado quadrante sudoeste da cidade.[5]

Uma abordagem igualmente crítica, porém com maior ênfase nas dinâmicas econômicas, trata da crescente importância do capital financeiro no processo imobiliário e, com isso, o seu domínio sobre o território. Além de mostrar a importância do setor imobiliário para a dinâmica do capitalismo aponta para as

---

[4] Sobre o Panamby ver: Barroso, Daniella Almeida. Projeto urbanístico Panamby: uma "nova cidade" dentro de São Paulo. Dissertação de mestrado. São Paulo: FFLCH-USP, 2006.; 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 na cidade de São Paulo. Tese de doutorado. São Paulo: FFLCH-USP, 2005.

[5] Sobre a histórica recente do quadrante sudoeste da cidade ver: Fix, Mariana. *Parceiros da exclusão*; Ferreira, João Sette Whitaker. São Paulo: o mito da cidade Global. Tese de Doutorado. Fau-Usp. São Paulo, 2003; Van Wilderode, Daniel Julien. Cidade à venda : interpretações do processo imobiliário. Tese de Doutorado. Fau-Usp. São Paulo, 2000.

suas contradições. Destacam-se elementos de irracionalidade na produção de bens imóveis, associados a uma forte instabilidade, intimamente vinculados ao fato de ser este setor uma espécie de válvula de escape de situações de excesso de liquidez na economia.[6]

Um segundo conjunto de trabalhos realizados no interior da academia caracteriza-se pela busca da interação com o setor produtivo, fornecendo subsídios e apoio à tomada de decisão, à análise estratégica, com foco na chamada qualidade de investimento. Essa linha se concentra em um departamento da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e já produziu uma série de estudos sobre as mais variadas dimensões do mercado imobiliário, tais como fatores locacionais para o mercado residencial e de escritórios, mecanismos de captação de investimento, geoprocessamento aplicado ao mercado, entre outros. Além disso, procura formar profissionais para atender aos requisitos de mercado. Segundo Monetti, uma das coordenadoras do grupo, o objetivo é o de

> (...) promover a capacitação de tomadores de decisão no setor de Real Estate e dos geradores de informação para suporte à decisão, sob a ótica econômica, financeira e mercadológica. Vem se ajustando continuamente em termos de conteúdo, com a velocidade que as pesquisas acadêmicas e as demandas do setor avançam.[7]

Alguns dos trabalhos produzidos no âmbito do referido grupo são fundamentais para o presente trabalho, embora o nosso objetivo seja claramente distinto.

Um terceiro conjunto propõe, independentemente de variações mais ou menos críticas, um diálogo entre mercado imobiliário e planejamento. Nesse âmbito a produção é bastante vasta e alguns destes trabalho foram utilizados na presente dissertação. A Secretaria Municipal de Planejamento comparou fatores locacionais e entre eles destacou a importância da definição do coeficiente de aproveitamento de um lote. Apontou, dessa forma, para a necessidade de

---

[6] Carlos, A. F. A. . São Paulo: do capital industrial ao capital financeiro. In: Carlos, Ana Fani A. ; Oliveira, Ariovaldo U.. (Org.). As Geografias de São Paulo. A metrópole do século XXI. São Paulo: Editora Contexto, 2004, v. , p. 51-83.; Botelho, A. Financiamento e finaceirização; VOLOCHKO, Danilo. *A produção do espaço e as estratégias reprodutivas do capital: negócios imobiliários e financeiros em São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FFLCH-USP, 2007.

[7] Monetti, E. Os profissionais de Real Estate para o gerenciamento dos 10 bilhões captados nos IPOs. *Carta do NRE-Poli*, julho-setembro de 2007, p.5.

desvincular do direito à propriedade o direito ao adensamento construtivo, subsidiando não apenas o Plano Diretor Estratégico, mas também diversas ações da política urbana nacional.[8]

Em seguida temos estudos que, combinando crítica ao mercado com perspectivas de planejamento, apontam para o fato de a valorização incontrolada do solo urbano, associado à especulação imobiliária prejudica o acesso aos bens da cidade e, particularmente o desenvolvimento de políticas habitacionais.[9] Há também os que, como Lefevre e Abramo, procuram compreender a dinâmica do mercado imobiliário sem partir de uma postura crítica *a priori*. O primeiro destaca o papel da localização e do preço do terreno dentro do orçamento de um empreendimento, e o segundo indaga sobre para qual ordem urbana o mercado nos leva.[10]

O posicionamento diante do mercado imobiliário adotado para a presente pesquisa se define em consonância com este último grupo de autores mencionados. Assim, o próprio roteiro do estudo de construir questões que sejam encaminhadas por meio de uma robusta base de informações pressupõe um objetivo que é o de ampliar a capacidade de compreender e mensurar os movimentos da incorporação na cidade. Isso não significa dizer que se trata de propor uma visão neutra, mas de uma postura metodológica capaz de construir as reflexões a partir de indagações que nos remetam ao plano empírico. Da mesma forma que não situamos o presente trabalho no campo do planejamento urbano, mas que os seus resultado tenham como perspectiva servir de apoio à intervenção pública e ao ordenamento do território.

Feitas essas considerações, retomamos a discussão a respeito da dinâmica estabelecida nas relações entre o mercado imobiliário e a cidade e, mais especificamente, sobre as características de uma localização que favorecem a incorporação imobiliária. Diversos estudos já procuraram avançar nesta questão e

8 São Paulo (Cidade), Secretaria de Planejamento Urbano. Zoneamento e mercado imobiliário: subsídios para a transformação da legislação urbanística do Município de São Paulo. Sempla, Cadernos de planejamento 1992, nº 5.

9 Sobre esse assunto ver, entre outros, Silva, H. M. B. Terra e moradia: que papel para o município. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 1997.

10 Abramo, Pedro. Mercado e ordem urbana; Lefèvre, Rodrigo Bueno. Notas sobre o papel dos preços dos terrenos em negócios imobiliários de apartamentos e escritórios na cidade de São Paulo. In: Maricato, E. (org.) A produção capitalista da casa (e da cidade).

seus resultados implicam em formas distintas de compreensão do espaço urbano. Expressando uma enorme diversidade na forma de tratamento dos dados, tais pesquisas vão de leituras qualitativas, análises exploratórias e descritivas até procedimentos estatísticos mais complexos como modelos de regressão e análises fatoriais.

Uma primeira abordagem destaca os chamados atributos de localização, entendidos como um conjunto de características de vizinhança que qualificam um determinado empreendimento. A compreensão da importância destes atributos envolve, grosso modo, duas estratégias de pesquisas. Na primeira, destaca-se o estudo de Andréa Pascale que utilizou entrevistas qualitativas com agentes de mercado – corretores, incorporadores e profissionais de marketing imobiliário – em sucessivas rodadas em que se busca consensos.[11] Desta forma, a autora chegou a cinco grupos de atributos relevantes para a incorporação imobiliária.

O primeiro deles traz aspectos relativos à qualidade ambiental e vizinhança em que são testadas as proximidades com praças e parques, aterros sanitários, rios, córregos etc. O segundo grupo refere-se à acessibilidade e sistema viário, no qual verificou-se a baixa importância da proximidade de linhas de ônibus e de trem. Por outro lado, foi considerado relevante a proximidade com pontos de táxi e estações de metrô, o bom dimensionamento das vias, a facilidade de estacionar e o fácil acesso a vias arteriais. O terceiro grupo trabalha com presença de comércio e serviços. Os resultados indicaram que os serviços com maior freqüência de utilização (lavanderias, bancos, academias e universidades) são mais importantes do que serviços com menor freqüência de utilização (centros culturais e livrarias). Um quarto grupo trata da presença da infra-estrutura urbana (água, luz, esgoto), que é considerado imprescindível, um requerimento e não um qualificador de uma dada localidade. Por fim, o quinto grupo trata dos aspectos socioeconômicos da localização, ou seja, as características sociais da vizinhança. Este último foi considerado o mais importante para a composição do valor e liquidez de um imóvel. O interessante é que a maioria dos critérios adotados no âmbito dos atributos socioeconômicos são de repulsão: baixo índice de violência, afastado de áreas de prostituição, nível socioeconômico da região e local distante de favelas. Apenas um é de atração, ou seja, definidos por uma qualidade positiva: local

[11] Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade*.

próximo a bairros valorizados. É importante mencionar a ressalva feita pela autora de que a valorização dos atributos é diferente conforme o perfil de renda, estado civil e ciclo de vida familiar. [12]

Uma segunda estratégia importante para compreender os atributos de localização favoráveis à incorporação imobiliária é a de utilizar técnicas estatísticas e geoespaciais. Destacamos, de início o trabalho de Gonçalves e Torres que elegeram uma série de atributos inseridos no mesmo modelo de regressão espacial.[13] Foi possível perceber a importância relativa de cada um deles. Assim, a proximidade com as zonas exclusivamente residenciais – ZERs, com praças e parques e de distritos com empregos de alta escolaridade foram considerados os elementos mais significativos para a valorização imobiliária. Em relação ao metrô, diferentemente dos resultados sugeridos por Pascale, o trabalho não considerou, a princípio, como um elemento que interfere positivamente no preço dos imóveis. Por outro lado, os autores confirmam a influência negativa ocasionada pela proximidade à favelas.

Ainda no campo das análises espaciais, um ponto importante em relação à localização refere-se às centralidades. Essas podem ser definidas de diferentes formas. O mencionado trabalho de Gonçalves e Torres calculou o centro de massa dos lançamentos imobiliários utilizando como medida o valor do m². a partir desse cálculo cujo ponto se localiza nas proximidades do parque do Ibirapuera, constatou que o gradiente de variação dos preços têm aumentado nos últimos 15 anos. Ou seja a diferença entre o preço do m² de áreas próximas e distantes do centro de massa é cada vez maior Biderman procura aplicar os modelos de Von Thunen utilizando, entre outras variáveis, os lançamentos residenciais no mercado imobiliário. Para o autor, os custos de transporte são, ao mesmo tempo, fator de atração e de repulsão das atividades econômicas e habitacionais. [14]

Ainda na aplicação de métodos estatísticos para mensurar a importância dos atributos de localização sobre a dinâmica imobiliária temos o trabalho de Herman e

---

[12] Pascale, A. Atributos que configuram qualidade, p. 85-90.

[13] Gonçalves, Renata da Rocha; Torres, Haroldo da Gama. O mercado de terras em São Paulo e a continuada expansão da periferia. Anais do XII Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação em Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional. Belém, 2007.

[14] Gonçalves, R. R.; Torres, H. da G. O mercado de terras em São Paulo; Biderman, C. Forças de atração e repulsão.

Haddad sobre a relação entre os preços dos aluguéis e a proximidade de áreas verdes. Os autores, que se ativeram à dinâmica dos preços imobiliários, utilizaram na sua metodologia um modelo empregado com freqüência na avaliação de bens imóveis que é o de preços hedônicos. A proposta consiste em decompor o preço dos imóveis, considerados como a junção de uma cesta de bens. Ou seja, pressupõe que, ao comprar uma residência o consumidor está adquirindo uma série combinada de produtos entre as quais a localização. Os autores constataram que esta proximidade não significa sempre um aumento no preço do aluguel. Evidentemente que as periferias Norte e Sul da cidade não são áreas nobres de São Paulo. Afora isso, perceberam um forte gradiente de aumento no valor dos alugueis não só em função da proximidade de áreas verdes, mas, mais uma vez, das ZERs.

Este conjunto de análises apresentadas são extremamente úteis pois confirmam ou desmentem noções bastante comuns sobre os aspectos que valorizam uma determinada localização. Não há dessa forma muitas novidades em termos do que uma pessoa comum, não especialista, atribui ao valor de um imóvel. Em uma análise mais atenta por outro lado, podemos considerar esse tipo de análise como parcial, ou seja, que capta somente um ponto de vista de relação entre espaço urbano e mercado imobiliário. Trata-se de uma perspectiva que carrega um peso da chamada economia urbana neoclássica não apenas pela tendência de fazer uma representação geométrica e bidimensional do espaço, mas também por considerar unicamente a visão do consumidor dos imóveis, reforçando assim uma visão que reflete a chamada soberania da demanda.

Indagamos, nessa linha, se, do ponto de vista da incorporação a percepção do espaço é a mesma. Dialogando com a dimensão relacional do espaço urbano consideramos que uma outra possibilidade de vê-lo, diz respeito não apenas às suas características intrínsecas mas também como possibilidade de propiciar ganhos extraordinários aos incorporadores. Estes extrapolam os lucros oriundos do processo produtivo em si. Os lucros de incorporação estão associados a oportunidades fundiárias relacionadas a três possibilidades: a) uma negociação vantajosa para os proprietários; b) um estoque de terras que já era propriedade da empresa (daí a importância do chamado banco de terras – que será aprofundado a seguir); c) a substituição do padrão de uso do solo de uma determinada localidade, ou seja, onde havia indústrias ou residências de um determinado padrão surgem apartamentos de um padrão socioeconômico maior.

Este ponto de vista foi tratado com profundidade por Silva e defendido efusivamente por Maricato. Para elas, os ganhos relacionados às estratégias fundiárias são tão importantes para o setor que explicariam a sua baixa produtividade. Isso porque "(...) os ganhos provém mais das atividades correlatas do que das produtivas"[15]. É importante notar que, com essa, possibilidade, a terra deixa de ser um insumo dedutível do lucro operacional dos empreendimentos, para se converter em um fator de lucratividade. Na combinação entre as características da construção e o processo de incorporação, a produtividade coloca-se também como uma questão espacial.[16]

Diante disso, a primazia do incorporador na produção imobiliária é fortemente associada à sua capacidade de, diante de inúmeras incertezas, buscar novas oportunidades para aumentar sua lucratividade. Estas buscam são, constantemente, atribuídas às oportunidades fundiárias e às estratégias espaciais de suas ações. Abramo define este movimento como uma articulação de uma economia das antecipações, uma economia monetária e uma economia produtiva.[17]

Em suma, uma segunda possibilidade de compreendermos o espaço e a localização não se dá diretamente por seus atributos mas pela busca de oportunidades fundiárias ou de produzir uma lucratividade acima da média do mercado. Nessa perspectiva, o espaço deixa de ser representado por um conjunto de atributos (tangíveis ou intangíveis) e se torna um elemento de lucratividade. Emerge daí a capacidade do incorporador de identificar oportunidades, assumir um risco e por meio de sua ação produzir qualidades de localização onde antes não havia.

Tal persperctiva dá destaque ao estudo das dinâmicas fundiárias. Isso porque a terra, como dissemos, é mais do que um substrato para a produção imobiliária, uma base que permite ampliar os lucros da incorporação. As estratégias para que se potencialize a capacidade de gerar lucros de um determinado lote urbano se manifesta por diferentes meios. Uma forte expressão desse princípio tem apresentado hoje de forma cada vez mais freqüente nas análises relativa à capacidade de gerar lucros de uma determinada empresa. Trata-

[15] Maricato, Ermínia. *Questão fundiária no Brasil e o Ministério das Cidades*. São Paulo, 2005. Disponível em: www.fauusp.usp.br/labhab.

[16] Santos, Milton. A Natureza do espaço. São Paulo: Hucitec, 1996.

[17] Abramo, P. *A cidade caleidoscópica*, p. 210.

se do banco de terra ou *land bank*, ou seja, o estoque de terrenos em propriedade das empresas sem estes tenham sido utilizados. Apesar de nem todas as principais empresas lançarem mão deste expediente, a sua formação resulta num elemento extremamente valorizado na conjuntura atual.

Isso porque quando, em função de diferentes fatores, vive-se um momento de expectativa de valorização da propriedade imobiliária, ou seja uma tendência de valorização não só dos imóveis mas também dos terrenos, a propriedade prévia de um estoque de terra potencializa excepcionalmente a possibilidade de uma empresa de extrair lucros. Essa possibilidade é contabilizada no momento da valorar uma empresa e evita também que a demasiada valorização fundiária paralise as operações de uma incorporadora ou diminua a suas possibilidades de lucro.

Uma estratégia importante para os incorporadores é a permuta com o proprietário de terras. Nesse caso, que tem sido predominante no mercado, há uma troca entre ambos em que o pagamento é lançado para o momento de venda das unidades. Sendo assim, tornam-se parceiros no empreendimento numa relação que tende a ser vantajosa para os dois. Para o incorporador, resulta em menor imobilização da capacidade de investimento permitindo um "um maior portfólio para o mesmo capital de giro, alavancando o volume de produção e os resultados da empresa".[18] Já o proprietário, por não ter recebido o montante no ato, obtém um valor maior pelo terreno. Em geral, a sua análise tem como referência a taxa de retorno de aplicações financeiras.

Se esta prática possui inúmeras vantagens ela não é, do ponto de vista do capital, destituída de riscos. Para compreendê-los é importante notar que há uma desvinculação entre o preço do terreno e seu custo. Por se tratar de uma permuta e uma parceria, ambos apresentam possibilidades de variação ao longo do empreendimento. O primeiro, correspondente ao valor recebido pelo proprietário, está vinculado à velocidade de vendas (a demora da unidade em ser vendida representa um prejuízo ao proprietário) e à validação da oferta pelo mercado. Dessa forma, o proprietário "pelo prêmio de mais receita de venda de terreno, compra os riscos de velocidade de vendas e de comportamento dos preços no

[18] Rocha-Lima Jr., J. Precificação de permutas. *Carta do NRE-Poli*, abril-julho de 2008, p. 1.

mercado".[19] Do ponto de vista do incorporador e, considerando que pela troca estabelecida é oferecido ao proprietário unidades habitacionais prontas, o custo do terreno também passa a ser variável e estar vinculado ao custo da construção. Nesse sentido as oscilações no custo da obra e especialmente no preço do material de construção passam a refletir no custo do terreno.

A complexidade das interações entre a incorporação residencial, as finanças e o mercado de terras anuncia a questão que propomos deslindar neste trabalho. Partindo de um dialógo com pesquisas recentes que abordaram as preferências locacionais do incorporador imobiliário, tanto por meio de métodos qualitativos, quanto por análises geoespaciais, buscamos introduzir a dimensão temporal no estudo do mercado imobiliário paulistano, não como uma mera variável, mas num esforço de periodização. Com isso, sugerimos tratar os atributos de localização numa perspectiva mais ampla, ou seja, vinculados ao processo de valorização do espaço.[20]

Nesse movimento sublinham-se as descontinuidades da produção de residências ao longo dos últimos 15 anos, remetendo à uma particularidade na relação entre o capital financeiro e o setor produtivo. Enquanto os recursos oriundos do mercado de capitais são extremamente volúveis, as formas produzidas a partir desse fluxos alteram a morfologia urbana de maneira duradoura. Assim, o capítulo inicial traz considerações gerais a respeito do setor imobiliário, procurando dimensioná-lo na economia urbana. Em seguida, o capítulo 2 trata das transformações no parque residencial paulistano, a partir da produção de apartamentos. O capítulo 3, por fim, propõe uma reflexão sobre relações entre a cidade e o mercado imobiliário no estudo das dinâmicas da incorporação ao longo das décadas de 1990 e 2000. É na convergência entre dinâmicas econômicas e espaciais que propomos estruturar a análise espacial da incorporação residencial que será apresentada.

---

[19] Rocha-Lima Jr., J. Precificação de permutas, p. 2. Tal relação é juridicamente complexa, já que o registro da incorporação exige que o terreno já tenha sido adquirido pelo incorporador. A saída utilizada é a emissão de notas promissórias que indicam o compromisso de pagamento do terreno.

[20] Moraes, A. C. R.; Costa, W. M. *A valorização do espaço*. São Paulo: Hucitec, 1999. 1ª Ed., 1984.

1. Setor imobiliário e incorporação residencial: parâmetros, condições e limites de sua ação

As mútuas implicações entre a incorporação residencial e o espaço urbano resultam da combinação e interação de múltiplas variáveis relacionadas às dinâmicas de um segmento popular, o imobiliário, às particularidades da mercadoria produzida – a unidade habitacional, e às transformações nas localizações da cidade. Circunscrever este segmento no conjunto da atividade econômica, apresentando algumas particularidades suas e breves comentários sobre o seu modo de funcionamento são os objetivos da parte inicial do presente trabalho.

O ponto de saída é apresentarmos a nossa definição a respeito do setor imobiliário. Ao mesmo tempo, procuramos medidas que possam indicar o seu peso na economia paulistana. Nesse contexto, buscamos caracterizar o segmento específico da nossa análise que é a incorporação residencial. Para tanto, é necessário, por um lado, apresentar as diferentes formas de compreender este agente e, por outro, entender as especificidades da habitação como mercadoria. Estes marcos são a base para apresentarmos algumas características do funcionamento da incorporação, já trazendo para o contexto paulistano com um breve apontamento sobre a sua trajetória antes do início da década de 90. Por fim, apresentamos um panorama do setor em relação aos seus métodos gerenciais, às possibilidade de inovação e às suas estratégias diante dos riscos inerentes à essa atividade.

Economia do setor imobiliário

Uma definição única e incontroversa a respeito do setor imobiliário não é uma realidade observada na bibliografia sobre o tema. Os conceitos utilizados, cujos significados não costumam aparecer de forma explícita, frequentemente variam com os objetivos do estudo. Em geral, limites entre setor imobiliário e indústria da

construção são difusos e pouco claros. Não foi necessária, portanto, uma extensa revisão da literatura para perceber variações nas formas de abordá-lo. No entanto, afora algumas proposições mais exóticas como "construbusiness"[21], as definições oscilam entre o enfoque mais analítico, que procura se aproximar mais das especificidades do setor e do seu conjunto de atividades, e a abordagem de caráter mais operacional que dá um tratamento mais genérico ao setor em função da necessidade de comparação com outros segmentos da economia, tornando as definições mais atreladas às classificações oficiais da atividade econômica.

No primeiro caso há uma ênfase maior ao conjunto de atividades propriamente imobiliárias, enquanto no segundo o enfoque privilegia a indústria da construção e, dentro desta, o subsetor de edificações. Uma vez que não são visões excludentes entendemos que é possível trabalharmos com uma combinação de ambas. Assim, é importante utilizarmos uma definição que permita dimensionar o setor de maneira genérica: no número de empresas, de empregos, da participação na economia do município. Já a definição mais analítica será importante para avançarmos nas especificidades do modo de funcionamento da incorporação residencial.

O significado mais amplo considera que o setor imobiliário se forma a partir do conjunto de atividades relacionadas às diversas etapas de trabalho, antes, durante e depois da construção dos imóveis.[22] De forma resumida, compreendem desde o segmento de materiais de construção (fabricação e comercialização), passa pela aquisição de terrenos, e pelo processo de construção em si, ligado à dinâmica da construção civil. São necessárias ainda outras atividades relacionadas à comercialização de um bem de alto custo: a promoção dos lançamentos imobiliários, e a venda das unidades e os serviços de corretagem. A importante participação do setor bancário e financeiro se dá em todas as fases do

[21] Abiko, A. K.; Gonçalves, O. M. *O futuro da construção civil no Brasil: resultados de um estudo de prospecção técnológica da cadeia produtiva da construção habitacional*. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo: São Paulo, 2003.

[22] São variadas as definições e denominações relacionadas ao mercado imobiliário. Em linhas gerais, o presente trabalho segue a definição adotada por Botelho, Adriano. *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 na cidade de São Paulo*. Tese de doutorado. São Paulo: FFLCH-USP, 2005. Existem algumas variações como a apresentada por Pereira-Leite que define cinco segmentos: corretagem e seguros; administração de propriedades e construções; financiamento imobiliário; desenvolvimento de terras e construção de casa; e avaliação de imóveis. Pereira-Leite, L. R. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras*.

empreendimento, inclusive extendendo-se por muito tempo após a sua conclusão. Esta integração é fundamental para o financiamento tanto da produção como da aquisição das habitações.[23] Uma vez concluído, o empreendimento produz um fluxo contínuo de serviços: a administração de edifícios, segurança e limpeza, manutenção (fachadas, elevadores, sistemas hidráulicos e elétricos etc.), aluguéis, revendas e reformas.

Trata-se, portanto, de uma ampla gama de ações, algumas delas envolvendo segmentos da economia que não são exclusivos ao setor imobiliário, tornando sua definição, mensuração e análise tarefas complexas. Estas questões vão sendo percebidas quando, a partir do conjunto de atividades mencionadas, procuramos dimensionar o setor imobiliário na estrutura econômica do Município de São Paulo, indagando também sobre a participação de cada um dos subsetores. Sua importância em relação à região metropolitana, ao Estado de São Paulo e ao Brasil também foi objeto de uma breve análise, bem como a participação no âmbito dos investimentos privados.

Na busca por uma caracterização do setor, chama a atenção que, apesar de existir um conjunto expressivo de indicadores sobre o mercado imobiliário, produzidos principalmente no âmbito privado, a grande dificuldade surge quando procuramos medidas que apresentem comparabilidade com o restante da economia. Assim, não é difícil encontrarmos dados sobre a produção, tais como número de lançamentos imobiliários, Valor Global de Vendas - VGV[24], área lançada etc.[25] Estas medidas, extremamente úteis para analisarmos o comportamento do setor, não permitem compará-lo com os demais segmentos da economia.

Cabe destacar, particularmente, a dificuldade de colher informações relacionadas à contribuição do setor na riqueza produzida pelo conjunto da atividade econômica, tanto no município como no país. O sistema de contas

[23] Botelho, A. *O financiamento e a financeirização,* p. 12.

[24] Valor global de vendas é o nome que o mercado imobiliário dá para a receita bruta potencial dos empreendimentos, ou seja, a soma do valor unitário de todos os imóveis que são colocados à venda em um empreendimento.

[25] As principais informações no setor são produzidas pelo Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo - Secovi e pela Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp, além da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança - Abecip que fornece informações sobre o financiamento habitacional. A Jones Lang La Salle fornece boletins trimestrais relacionados à oferta e a ocupação dos edifícios de escritórios.

nacionais que faz o cálculo do Produto Interno Bruto brasileiro e a contribuição de estados e municípios, não permite uma divisão setorial que alcance o setor imobiliário. O mais próximo que chega é a participação da indústria da construção civil que, ao computar obras viárias e de infra-estrutura, camuflam a verdadeira dimensão das atividades especificamente imobiliárias.

As pesquisas econômicas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE, por sua vez, estruturam-se segundo os tradicionais setores de atividade: indústria, comércio, serviços e construção civil.[26] Não permitem, portanto, a agregação intersetorial proposta, neste trabalho, para o setor imobiliário. Por serem amostrais, também impossibilitam a desagregação das informações para o Município de São Paulo. O melhor conjunto de informações econômicas é oriundo da Pesquisa da Atividade Econômica Paulista - PAEP no ano de 2001.[27] A defasagem temporal, porém, se agrava se considerarmos que este foi um ano de baixa atividade econômica, significativamente distinto dos dias atuais, principalmente no setor imobiliário. Isso não lhe tira o grande mérito de apontar características estruturais relativas à atividade econômica.

No plano dos registros administrativos, contamos com a riqueza das informações oriundas da Relação Anual de Informações Sociais - Rais, do Ministério do Trabalho e do Emprego, para o ano de 2006. Optamos por não fazer uma leitura temporal por dois aspectos. Primeiro, porque a evolução recente do setor será tratada, em uma outra abordagem, na seqüência deste trabalho. Segundo, porque ao utilizarmos a Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE, na sua versão 2.0., que só começou a ser aplicada em 2006, tornamos a tarefa de construir uma série histórica muito mais trabalhosa.[28]

---

[26] Desde 1985, o IBGE não realiza censos econômicos. Nos anos 90, este censo foi substituído pelo Cadastro Geral de Empresas - Cempre e por pesquisas anuais amostrais: a Pesquisa Anual de Serviços - PAS; a Pesquisa Anual da Indústria - PIA; a Pesquisa Anual do Comércio - PAC; e a Pesquisa Anual da Indústria da Construção - PAIC.

[27] Trata-se de uma pesquisa bastante detalhada e extensa realizada pela Fundação Seade nos anos de 1996 e 2001.

[28] A nova classificação nacional (CNAE 2.0), deu mais destaque aos segmentos do setor imobiliário, tratando separadamente a atividade da incorporação e a construção de edifícios. Nos relatos técnicos do processo de revisão da CNAE, não há nenhuma a justificativa para esta inclusão. O segmento da incorporação não consta na classificação desenvolvida pela divisão de estatísticas da ONU, a Internacional Standard Industry Classification - ISIC. No mais, as atividades imobiliárias são a tradução direta das *real estate activities*. A classificação internacional pode ser encontrada em: *http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regct.asp*. Acesso em 30/04/2008. Já a classificação brasileira é encontrada em *www.cnae.ibge.gov.br*. Acesso em 30/04/2008.

A utilização da Rais possui algumas vantagens importantes. A primeira é que ela alcançou uma excelente cobertura no âmbito das empresas com Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ.[29] O cadastro permite também o georeferenciamento das empresas e, portanto, o cálculo da importância de cada instância espacial no território. Neste caso, nossa preocupação foi a delimitação do setor no âmbito municipal e não intra-urbano. Finalmente, esta base de informações se mostra extremamente flexível no sentido de construirmos uma agregação própria e intersetorial, da qual entendemos ser a mais próxima de captar o conjunto de atividades relacionadas ao setor imobiliário.

Procuramos representá-lo, tal como definido no início desta seção, por meio dos grupos da atividade econômica definidos pela CNAE versão 2.0.[30] Os grupos selecionados constituíram três segmentos: fabricação e comercialização de materiais de construção; construção de edifícios e incorporação; e atividades imobiliárias – que incluem compra, venda, locação de imóveis, serviços de corretagem, entre outros. As atividades bancárias e os fundos de investimento imobiliário não foram computados. Isso porque, apesar de serem fundamentais para o desenvolvimento do setor, não são atividades exclusivas do setor fato que iria dificultar muito a pesquisa.

Estes segmentos, juntamente com o respectivo número de estabelecimentos e de empregos estão apresentados na tabela 1. É importante observar que para as empresas multilocalizadas (que possuem filiais) são contadas em cada um dos seus estabelecimentos. Já o número de empregos expressa, na realidade, vínculos empregatícios formais. Assim, no caso do trabalhador possuir mais de um vínculo, ele é computado mais de uma vez. Em termos de empregos, destaca-se o subsetor da construção de edifícios (residenciais e não-residenciais), com mais da metade do total do setor, e o subsetor de comercialização de materiais de construção. Em relação ao número de estabelecimentos, destaca-se o crescimento na participação relativa das incorporadoras e das atividades imobiliárias. Chama a atenção também a queda proporcional no número de estabelecimentos da construção de edifícios. O agregado do setor imobiliário, segundo os dados da Rais, indicam uma participação na economia paulistana que

[29] Segundo o Ministério do Trabalho e do Emprego - MTE, desde 2001 a cobertura chega a 99% das empresas formalizadas. Ver: www.mte.gov.br.

[30] Como qualquer classificação, a CNAE possui limitações, relacionadas à dificuldade em estabelecer limites rígidos para uma dinâmica econômica complexa. Entretanto, permite uma boa referência sobre a participação do setor imobiliário na atividade econômica.

pode ser considerada modesta: 6,8% sobre o total de empregos do município e 6% no total de estabelecimentos.[31] Este percentual não se altera muito à medida que mudamos de âmbito espacial, ficando sempre por volta de 6 e 7% na região metropolitana e Estado de São Paulo. No Brasil esta participação cresce e, em relação aos empregos, chega a cerca de 10%.

Tabela 1
Empregos e estabelecimentos, segundo segmentos e grupos selecionados
Município de São Paulo
2006

Segmento	Grupo CNAE	Estabelecimentos		Empregos	
		Número	%	Número	%
I. Produção e comercialização de materiais de construção	231. Fabricação de vidro e de produtos do vidro	84	0,62	6.672	3,20
	232. Fabricação de cimento	14	0,10	464	0,22
	233. Fabricação de artefatos de concreto, cimento, fibrocimento, gesso e materiais semelhantes	169	1,25	3.758	1,80
	234. Fabricação de produtos cerâmicos	30	0,22	407	0,19
	239. Aparelhamento de pedras e fabricação de outros produtos de minerais não-metálicos	220	1,62	3.223	1,54
	474. Comércio varejista de material de construção	6.575	48,55	55.427	26,55
II. Incorporação e construção	411. Incorporação de empreendimentos imobiliários	1.002	7,40	10.453	5,01
	412. Construção de edifícios	3.065	22,63	110.399	52,88
III. Atividades imobiliárias	681. Atividades imobiliárias de imóveis próprios	839	6,20	6.368	3,05
	682. Atividades imobiliárias por contrato ou comissão	1.545	11,41	11.620	5,57
Total		13.543	100,00	208.791	100,00

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais - Rais, 2006.

Em relação ao contingente da força de trabalho, poderíamos apresentar duas ressalvas, que poderiam indicar uma participação maior. A primeira diz respeito à sazonalidade do emprego na construção que costuma oscilar durante o ano.[32] Como a Rais registra o número de trabalhadores em 31/12, este pode não representar o auge da empresa naquele ano. O segundo aspecto a ser considerado é a ocorrência freqüente de subcontratações neste setor, que, se considerada, poderia indicar uma participação maior nos empregos formais. Há também a presença de trabalhadores sem carteira assinada, que não aparecem na Rais. Este

[31] Neste levantamento não foram considerados os empregos do setor público. Isso porque sendo o Município de São Paulo sede do governo estadual, servidores de outras cidades são declarados aqui gerando uma clara distorção.

[32] França, C. R. A.; Matteo, M. Modernidade e arcaísmo na construção paulista. In: Seade, Revista *São Paulo em Perspectiva*.

contingente poderia ser expressivo já que é comum atribuirmos alta taxa de informalidade no setor da construção. Porém, observamos, no período recente, indícios de um aumento da formalização do trabalho neste segmento, apoiado em dois fatores: primeiro, a temos relatos da intensificação da fiscalização sobre as empresas a partir de 2002; segundo, a abertura de capital das incorporadoras aumentou a pressão para a formalização do emprego. Estes fatos, somados ao crescimento recente do setor, explicariam os dados levantados pelo observatório do Trabalho do Município de São Paulo que mostram um expressivo crescimento do emprego formal entre 2005 e 2007 na construção civil. [33]

A concentração do setor imobiliário paulistano no cenário nacional foi outro aspecto tratado neste trabalho. Os resultados são apresentados na tabela 2. Nesse sentido é importante destacar a expressiva participação das empresas do município em relação à região metropolitana, sobretudo. Isso ocorre principalmente no segmento construção e incorporação, sendo que as atividades de caráter industrial apresentam uma pequena participação no município. A concentração deste segmento no município em relação ao contexto metropolitano confirma o papel do Município de São Paulo na trajetória de empresas que após consolidadas na capital extrapolaram os seus limites.

Essa afirmação é aparentemente contraditória com o resultado observado na participação do Município de São Paulo em relação ao Estado e ao Brasil. O dado é surpreendente até porque é fato conhecido que as principais empresas do setor imobiliário estão sediadas no Município de São Paulo. A relativamente baixa participação do setor imobiliário do município, segundo estabelecimentos e empregos, pode ser explicada por um conjunto de hipóteses. Inicialmente porque, em se tratando de número de estabelecimentos, podemos considerar que a sede da empresa estaria no município e suas unidades locais em outras localidades. Desta forma, muitos estabelecimentos fora do município podem ser filiais de empresas cujas sedes estão na capital paulista. Isso não ocorreria no caso da região metropolitana em função da proximidade entre os municípios. Por último, podemos imaginar que fora da Região Metropolitana de São Paulo o uso de mão-de-obra é mais extenso, principalmente porque os salários são mais baixos.

---

[33] A evolução dos empregos formais da construção civil mostra que "na comparação do acumulado de janeiro a novembro de 2007, em relação ao mesmo período do ano anterior, apresentou crescimento da ordem de 159,3%". Secretaria Municipal do Trabalho; Dieese. Análise do mercado de trabalho do Município de São Paulo no ano de 2007, p. 5. Disponível em: http://portal.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/trabalho/atlasmunicipal/relatorios/0001. Acesso em abril de 2008.

Uma interpretação mais especulativa, entretanto, apontaria para o fato de que a incorporação é ainda uma atividade eminentemente local dado que a sua lógica de funcionamento pede um conjunto de informações relacionadas a conhecimentos intangíveis, sobre o mercado local de terras, as características da demanda etc. Sendo assim, a participação do segmento se aproxima bastante da proporção populacional do município em relação ao Brasil. Por outro lado, o dado parece indicar o tipo de estratégia utilizada pelas incorporadoras paulistanas para expandir suas atividades pelo território brasileiro. A prática mais comum, nesse caso, é a de estabelecer parcerias com empresas locais.

Tabela 2
Participação do município no total de empregos e estabelecimentos da Região Metropolitana, Estado de São Paulo e Brasil
Município de São Paulo
2006

Segmento	Grupo CNAE	Na RMSP		No Esp		No Brasil	
		Empregos	Estabe-lecimentos	Empregos	Estabe-lecimentos	Empregos	Estabe-lecimentos
I. Produção e comercialização de materiais de construção	231. Fabricação de vidros e de produtos do vidro	41,89	50,60	26,48	29,37	16,34	13,31
	232. Fabricação de cimento	67,64	58,33	15,60	18,42	2,74	6,51
	233. Fabricação de artefatos de concreto, cimento, fibrocimento, gesso e materiais semelhantes	41,05	35,28	14,50	9,68	3,27	2,20
	234. Fabricação de produtos cerâmicos	9,17	33,71	0,74	1,86	0,20	0,46
	239. Aparelhamento de pedras e fabricação de outros produtos de minerais não-metálicos	35,20	56,56	15,39	21,13	3,75	3,93
	474. Comércio varejista de material de construção	61,29	58,64	24,20	22,21	7,47	6,38
II. Incorporação e construção	411. Incorporação de empreendimentos imobiliários	85,30	80,61	53,40	44,34	14,12	15,56
	412. Construção de edifícios	79,42	73,75	41,21	26,68	8,96	5,39
III. Atividades imobiliárias	681. Atividades imobiliárias de imóveis próprios	84,30	82,42	62,32	54,02	20,09	17,74
	682. Atividades imobiliárias por contrato ou comissão	85,95	78,23	60,09	46,92	24,35	17,12
Total		69,55	65,35	31,36	25,64	8,20	6,76

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais - Rais, 2006.

As informações levantadas sobre o setor imobiliário numa perspectiva de comparação intersetorial suscitam alguns pontos importantes, que ultrapassam os limites do presente trabalho. De início, chama a atenção a ausência de informações que possibilitem tais comparações em contraste com o destaque que o mercado imobiliário tem recebido e com a intensidade das transformações pela qual passa atualmente. Outra questão relevante é perceber a inadequação de formas tradicionais de se produzir informação e conhecimento a partir da tradicional divisão entre grandes setores: indústria, comércio e serviço. Além de se mostrar inoperante para captar a dinâmica imobiliária, a divisão não reflete a rápida transformação organizacional das empresas. Como exemplo, temos a integração produtiva horizontal e vertical dificulta uma clara separação entre os convencionados setores da economia.

As tabulações realizadas, além de ajudarem nas definições possíveis relativas ao setor imobiliário, nos ajuda a trilhar um caminho intermediário entre dois extremos. De um lado, temos um discurso de apologia ao mercado imobiliário que, não raro, superdimensiona o peso econômico do segmento, valendo-se muitas vezes de indicadores que não permitem comparação com outros setores. Um exemplo dessa situação é a utilização do VGV para apresentar e dimensionar o setor. Apesar dos bilhões de reais envolvidos trata-se apenas da receita bruta potencial e não do desempenho econômico do setor, seu valor adicionado ou receita líquida. Se é necessária cautela para analisar os números apresentados, em geral, pelos sindicatos patronais, também não é realista ignorar o peso econômico do mercado imobiliário. Assim, por mais que a atividade se contraponha, muitas vezes, a uma racionalidade urbanística que preza pela qualidade de vida de seus cidadãos, não se pode ignorar que o setor tem uma participação significativa na geração de emprego e renda na cidade.

Nesse sentido, se mostramos que o setor não pode ser superestimado, as informações coletadas sobre os investimentos anunciados mostram uma faceta importante da atividade imobiliária. Segundo pesquisa da Fundação Seade, as atividades imobiliárias têm uma participação de 14,5% dos investimentos anunciados entre 2002 e 2006 na capital.[34] Considerando os diferentes ramos de

[34] Trata-se de cerca de 1,8 bilhões de reais de investimentos em atividades imobiliárias diante de 12 bilhões de reais aproximadamente. As informações foram extraídas da *Pesquisa de Investimentos Anunciados do Estado de São Paulo - PIESP*. Uma tabulação especial foi solicitada desagregando as informações para o Município de São Paulo, por ramos de atividade econômica.

atividade, essa participação perde apenas para transportes aéreos e transportes terrestres. Assim, não se pode ignorar a importância econômica do segmento, principalmente quando procuramos estabelecer um diálogo com o planejamento urbano. É exatamente esta dupla dimensão econômica e espacial que procuramos convergir ao longo do trabalho e explorar na discussão a respeito de incorporação residencial. E é neste segmento específico que buscamos construir marcos qualitativos de análise.

Uma mercadoria incomum

Para compreendermos a lógica de funcionamento da incorporação residencial é importante partir de considerações sobre o significado econômico e urbano da habitação. Diferentes estudos, independentemente da sua linha metodológica, chamam a atenção para o fato de ser esta uma mercadoria especial, significativamente diferente das demais.[35] Isso porque a moradia é, para as famílias, um bem de alto custo e longo consumo, até mesmo no âmbito dos bens duráveis. Associado a isso, a sua fixidez no espaço marca uma grande diferença em relação aos outros produtos: ao invés de circularem para atingir o mercado consumidor, são os consumidores que se deslocam quando adquirem uma habitação.

Diante dessa consideração, nosso ponto de saída para são as conseqüências urbanas e econômicas da produção da habitação considerando a sua imobilidade, alto custo e longa duração.[36] Estes três elementos impõem um ciclo mais lento de realização de um investimento e, portanto, condições especiais de circulação do capital.[37] Significam também que a moradia e as características de sua localização são indissociáveis, seja do ponto de vista do valor do imóvel, seja na sua liquidez. Assim, o preço da unidade residencial não resulta apenas de aspectos intrínsecos (área, padrão construtivo, padrão de acabamento etc.), mas também de elementos externos à unidade habitacional, vinculado-o a oscilações da dinâmica urbana ao

[35] A referência para a forma como os distintos métodos vêem a produção habitacional é Abramo, P. *Mercado e ordem urbana*. Um bom resumo da habitação na teoria econômica está em Morais, M. P. The Housing Conditions.

[36] Na realidade devemos considerar que há uma parcela muito diminuta das habitações que não são fixas no espaço, como trailers, barcos e alguns projetos futuristas ligados aos conceitos de cápsulas de morar e máquina de morar.

[37] Silva, H. M. B. *Terra e moradia,* p. 6.

longo do tempo. As mudanças podem ser positivas, resultando na valorização de uma localidade, mas também negativas com a degradação do ambiente em função do trânsito, nível de ruído, criminalidade entre outros.

Assim, seja qual for a linha metodológica, tanto nos modelos econométricos fundados na escola neoclássica, como nas abordagens baseadas na teoria marxista, há um consenso de que o consumo da habitação é também consumo de espaço.[38] Ao situarmos a produção de apartamentos no contexto espacial apontamos para limites e possibilidades. Por um lado, a produção de imóveis novos tem limites fundiários, uma vez que cada empreendimento "gasta" um terreno disponível, e o uso residencial compete com outras atividades.[39] Ela se faz sobre uma superfície finita, sobretudo quando implica em vantagens de localização, como terrenos de frente para o mar ou para parques urbanos.[40] Por outro, a concentração fundiária e a retenção especulativa das terras podem permitir à incorporação imobiliária lucros oriundos da transformação em larga escala de distintas localidades urbanas, gerando os chamados de sobrelucros de incorporação.[41]

Mesmo admitindo que uma pequena parcela do parque habitacional é transacionada no mercado, o longo consumo da habitação faz com que a maior parte da oferta seja constituída por produtos em estoque, cujas características, tipologia e localização refletem decisões tomadas no passado.[42] Assim, a cada ciclo de incorporações determinadas partes da cidade e segmentos de mercado ficam saturados, obrigando os empreendedores a buscar outros mercados e localizações, e incluir nos seus empreendimentos elementos que os diferenciem dos demais. Esta procura impulsiona um processo de inovação, tanto de produto, quanto de

---

[38] Abramo, P. *Mercado e ordem urbana*.

[39] Silva, H. M. B. *Terra e moradia*, p. 6.

[40] Harvey argumenta que o valor de uso da terra não é reproduzível. Segundo o autor: "A qualidade da terra em um estado apropriado para certos tipos de atividade humana pode ser modificado por meio da criação de valores de uso no ambiente construído, mas a quantidade total de terra sobre a superfície do globo não pode aumentar ou diminuir de forma significativa pela ação dos seres humanos". Harvey, David. *Los limites del capitalismo y la teoria marxista*. México: Fondo de Culturas Econômica, 1990, p. 337. Tradução nossa. Uma discussão sobre a questão no contexto brasileiro, especialmente sobre a localização litorânea está em: Moraes, A. C. R. Beira-mar, lugar comum? A valorização e a valoração dos espaços litorâneos. In: *Contribuições para a gestão da zona costeira no Brasil*. São Paulo: Edusp/Hucitec, 1999.

[41] O termo aparece em muitos trabalhos, como referência; podemos destacar o trabalho de Silva, H. M. B. *Terra e moradia*, que explica detalhadamente este processo.

[42] Morais, M. P. The Housing Conditions, p. 7.

localização e, por sua vez, os lançamentos tendem a desvalorizar as unidades existentes.[43]

A ocupação da cidade pelo uso habitacional vai se transformando à medida que são introduzidos novos produtos, como os condomínios horizontais fechados, os empreendimentos mistos (usos residenciais e não-residenciais) e os condomínios-clube. Com isso, também a proliferação das chamadas facilidades: a piscina agora raia, o salão de festas e, mais recentemente, *garage band,* cinemas etc. As inovações podem provocar a desvalorização nas residências já construídas. Como exemplo, podemos citar a difusão das mansões suspensas, sobretudo a partir da década de 90, um dos fatores que levou à relativa desvalorização de algumas áreas em Zona Estritamente Residencial - ZER.[44] Hoje observamos em algumas dessas áreas, como o Pacaembu, com muitos imóveis à venda sem encontrar comprador ou tendo que ser vendido a um preço inferior a um apartamento do mesmo padrão.

Retomando as características gerais do imóvel residencial, devemos sublinhar como o seu alto custo traz consigo importantes conseqüências na forma como o setor produtivo imobiliário se organiza. O tema do financiamento habitacional torna-se central para a discussão já que, na maior parte dos casos, a compra só é possível quando existe crédito. O volume de financiamento disponível tem, portanto, forte influência na dinâmica do mercado, afetando não apenas o consumidor, mas também o produtor, sobretudo pela possibilidade de alavancar recursos. Apesar do vínculo entre financiamento e habitação ser estrutural há, no Brasil, um processo de crescente financeirização do setor imobiliário, especialmente no segmento da incorporação, a partir de mecanismos como a criação de fundos de investimento imobiliários, securitização de recebíveis, e mais recentemente, a abertura de capital das empresas.[45]

---

[43] Abramo, Pedro. *A cidade caleidoscópica. Coordenação espacial e convenção urbana: uma perspectiva heterodoxa para a economia urbana*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.

[44] Definidas pelo *Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo,* Lei nº 13.430/2002.

[45] Neste segundo aspecto são importantes as contribuições de Botelho, A. *O financiamento e a financeirização*, e de Volochko, Danilo. *A produção do espaço e as estratégias reprodutivas do capital: negócios imobiliários e financeiros em São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FFLCH-USP, 2007. Ambos os trabalhos destacam a crescente importância dos recursos oriundo do mercado financeiro no poder de ação das empresas incorporadoras.

No âmbito dos compradores, além do montante significativo de recursos despendidos, os custos de transação são relevantes. De caráter regressivo, atingem com maior incidência os imóveis cujo valor de transação é menor, reduzindo a mobilidade residencial à medida que cai o nível de renda.[46] Especialmente num cenário de predominância de moradores proprietários, existe um impacto significativo nas dinâmicas e ajustes na relação mercado de trabalho e local de moradia.[47] A questão da mobilidade residencial intra-urbana já foi objeto de estudos específicos, particularmente para ao caso do Rio de Janeiro. A partir de uma robusta base de dados, que vai dos registros do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis - ITBI – aos obtidos em pesquisa específica, Faria destacou as diferentes mobilidades entre classes sociais na cidade, avaliando os motivos de mudança e verificando que esta é maior nas camadas de alta renda. Aí entra um tema que discutiremos mais adiante que é o papel da incorporação na mobilidade das famílias de alta renda.[48]

Um outro aspecto a ser considerado é o fato do mercado habitacional ser extramente diversificado e heterogêneo. A moradia é uma condição básica da reprodução humana, um abrigo que protege o homem de condições ambientais adversas. Em uma sociedade desigual, a solução individual na busca de uma condição de abrigo passa por uma enorme variedade de agentes produtores que vai da autoconstrução aos grandes incorporadores, bem como pela provisão estatal.[49] As alterações no estoque de domicílios pode se dar por meio de dinâmicas muito diferenciadas, como destacam Silva e Castro, a partir do caso paulistano: os produzidos por agentes do mercado imobiliário – legal, regular ou formal; construção de um lote próprio regular com planta aprovada; os conjuntos habitacionais produzidos pelo Estado; a subdivisão de construções existentes em geral irregulares e para fins de aluguel; construção sem aprovação em lotes

[46] Sobre a regressividade da incidência do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis - ITBI ver Battaglia, Luisa. *Cadastros e registros fundiários: a institucionalização do descontrole sobre o espaço no Brasil*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 1995.

[47] Sobre as implicações das mobilidades diferenciais entre capital e força de trabalho ver Harvey, David. The Production of Spatial Configurations: the Geographical Mobilities of Capital and Labour. In: *Limits to Capital*. London, Verso, 2006. 1ª ed., 1982.

[48] Faria, T C. *Mobilidade residencial na cidade do Rio de Janeiro: tendências e estratégias de localização dos indivíduos no espaço urbano*. Dissertação de mestrado. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ, 1997.

[49] Maricato, E. (org.) *A produção capitalista da casa (e da cidade)*.

irregulares; construção em terreno ocupado irregularmente.[50] O resultado evidente é a existência, nas cidades, de um parque residencial bastante heterogêneo. Além das diferentes características da localização, a diversidade de agentes resulta em variações nas formas, na qualidade dos materiais, no tamanho e nos atributos internos das residências: área útil, área dos cômodos, número de quartos, número de banheiros etc.

Independentemente das condições em que uma residência é produzida, uma vez construída passa a compor, potencialmente, o mercado habitacional. A combinação entre uma multiplicidade de agentes produtores e a diferenciação de renda e de ciclo familiar dos compradores, torna o mercado imobiliário particularmente segmentado, social e espacialmente. Essa característica já observada para anos 80 por Dantas, que descreveu dinâmicas bastante distintas e específicas seja entre diferentes ciclos temporais, ou ainda na dinâmica espacial.[51] Na mesma linha, temos o trabalho de Eduardo Marques ressaltando movimentos de dispersão e concentração da incorporação imobiliária ao longo da década de 90.[52] Em um sentido geral, as pesquisas convergem ao afirmar que a produção habitacional privada, em São Paulo e no Brasil, é altamente elitizada, voltada para as classes média-alta e alta, constituindo um mercado restrito, especulativo, excludente e de baixa produtividade.[53]

No entanto, é importante lembrar que a renda não é a única forma de segmentação do mercado, apesar de ser o principal componente na sua estrutura. Estatisticamente, inclusive, um estudo recente demonstra que o ciclo de vida familiar é mais relevante para explicar a probabilidade de ser proprietário de um imóvel do que o nível de renda.[54] Isso certamente ocorre em função da importância do chamado mercado informal de moradia, permitindo que boa parte

---

[50] Esta distinção terá impacto na possibilidade de captar a dinâmica imobiliária através das bases de dados. Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P.; A legislação, o mercado e o acesso à habitação em São Paulo. In: Lincoln Intitute of Land Policy; Labhab/ FAU-USP, workshop: *Habitação: como ampliar o mercado?* São Paulo, 1997, p. 3.

[51] Dantas, J. R. *Dinâmica do mercado imobiliário habitacional: São Paulo 1980/1990*. São Paulo: FAU-USP, 1991.

[52] Marques, E.C. A dinâmica de incorporação em período recente. In: Marques, E.C.; Torres, H. (orgs). *São Paulo: segregação, pobreza e desigualdades sociais*. São Paulo: Senac, c.2004.

[53] Maricato, E. *Metrópole na periferia do capitalismo*. São Paulo: Hucitec, 1996.

[54] Morais, M. P. *Housing Demand, Tenure Choice and Housing Policy in Brazil*. Disponível em: http://www.worldbank.org/urban/symposium2007/.

da população pobre seja proprietária.[55] Mesmo no âmbito da incorporação privada existem, associadas aos distintos níveis de renda, especializações geográficas, de faixas etárias, de ciclos de vida familiar, e até mesmo combinações entre elas, chamada de segmentações por multiatributos.[56]

Por fim, no elenco das características especiais da mercadoria habitação e suas implicações produtivas e espaciais, é relevante destacar a importância da ação do Estado para se compreender a dinâmica do mercado habitacional. Esta ação se dá, basicamente, em três planos: instituindo os marcos legais e institucionais através dos quais se realiza a produção privada, as leis de zoneamento, a legislação edílica e a normatização relativa ao crédito imobiliário, e as formas de tributação do setor; agindo diretamente como um incorporador urbano, por meio de grandes obras públicas ou ainda pela produção de moradias; e atuando, sobretudo através dos bancos estatais, no financiamento habitacional.

A ação do Estado e suas relevantes implicações na dinâmica do mercado habitacional e nas configurações urbanas foi objeto de diversos estudos e pesquisas. Em especial, a relação entre zoneamento e produção foi tratada num estudo da Secretaria Municipal de Planejamento - Sempla que demonstrou como a determinação do aproveitamento do solo urbano é um fator locacional preponderante.[57] Ainda para o caso de São Paulo, outros trabalhos que identificaram a forte ligação entre obras públicas e valorização imobiliária do seu entorno.[58] Finalmente, num âmbito mais geral, discutiu-se a relação entre o Estado e a provisão habitacional e o seu papel na dinâmica da acumulação capitalista. Isso porque ao reduzir os custos de reprodução da força de trabalho,

---

[55] Segundo o Censo 2000 do IBGE quase 70% dos domicílios no município eram ocupados por seus proprietários.

[56] Pascale, Andrea. *Atributos que configuram qualidade às localizações residenciais: uma matriz para clientes de mercado na cidade de São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: Poli-USP, 2005.

[57] São Paulo (Cidade), Secretaria de Planejamento Urbano. Zoneamento e mercado imobiliário: subsídios para a transformação da legislação urbanística do Município de São Paulo. Sempla, Cadernos de planejamento 1992, nº 5.

[58] Casos exemplares desta relação foram estudados, entre muitos outros, por Low-Beer, Jaqueline. *Renovação urbana nas cercanias da linha leste do metrô, São Paulo*: FAU-USP, 1975; Fix, Mariana. *Parceiros da exclusão: duas histórias da construção de uma nova cidade em São Paulo - Faria Lima e Água Espraiada*. São Paulo: Boitempo, 2001; Marques, E. C.; Bichir, R. M. A dinâmica espacial dos investimentos e a produção do espaço paulistano. In: Marques, E. C. (org.). *Redes sociais, instituições e atores políticos no governo da cidade de São Paulo*. São Paulo: Fapesp/AnnaBlume, 2003.

libera o consumo das famílias para outras mercadorias incentivando os demais setores da atividade econômica.[59] O tema não é simples e seu tratamento adequado exigiria uma discussão aprofundada, que foge aos objetivos deste trabalho. De qualquer forma é importante considerar que, do ponto de vista do incorporador, o Estado é sempre um parceiro, como observaram Miles, Berens e Weiss.[60]

A incorporação residencial

Uma vez apresentado um breve panorama do conjunto do setor, a partir de uma classificação mais rígida que permitisse a extração de informações quantitativas, e as características especiais da habitação, procuramos aprofundar a leitura sobre o que consideramos o núcleo da dinâmica imobiliária. Por desempenhar o papel de articulação das diferentes etapas, de assumir boa parte dos riscos dos empreendimentos e obter os maiores lucros, a incorporação é entendida como o segmento de comando desta cadeia produtiva. Seu protagonismo se coloca, sobretudo, quando olhamos a atividade pela ótica dos agentes promotores de transformações espaciais. Portanto, se boa parte da escassa literatura de cunho econômico sobre o setor enfoca as características e a dinâmica da construção civil, propomos uma análise a partir do segmento da incorporação.

A definição mais abrangente vê a incorporação como o desenvolvimento de um processo de reconfiguração do espaço de acordo com finalidades pré-estabelecidas.[61] No âmbito privado este objetivo é o lucro.[62] Esta atividade não se confunde com a construção de edifícios mesmo quando executada pela mesma empresa. Isso porque ela envolve também sua concepção e planejamento, dadas as condições da demanda, do mercado de terras e os riscos envolvidos no negócio. Em função do lapso de tempo entre as decisões, a aquisição do terreno, a produção

[59] Silva, H. M. B. *Terra e moradia*, p. 7.

[60] Miles, M.; Berens, G.; Weiss, M. *Real Estate Development: principles and process*. Washington, D.C.: Urban Land Institute, 2005, p. 10.

[61] Esta definição é baseada em Miles, M.; Berens, G.; Weiss, M. *Real Estate Development*.

[62] Ainda que outras motivações possam ser evocadas. Pereira-Leite evoca exemplos internacionais, inclusive de mega-empreendimentos que fracassaram, para ponderar que há, além da perspectiva de grandes lucros, uma dimensão da realização pessoal de grandes incorporadores colocando um dose de irracionalidade e personalismo na gestão das empresas. Pereira-Leite, L. R. Estudo *das estratégias das empresas incorporadoras*.

e as vendas e por envolver mais do que a produção de uma mercadoria mas a evolução de uma localização, a incorporação envolve a antecipação de uma situação futura, tanto em relação ao mercado com às condições da localização. Nessa linha, Bontron propõe uma análise das permissões de construção nas cidade francesas como um instrumento de prospectiva territorial. Segundo o autor:

> O investimento imobiliário é, com efeito, um investimento de longo termo que, no espírito de seus promotores, tanto os públicos quanto os privados, não é o fruto do acaso, mas uma aposta sobre o futuro, cujas escolhas de localização traduzem e antecipam as necessidades econômicas e sociais mais amplas.[63]

O movimento de antecipar as mudanças na cidade, do ponto de vista do perfil sócio econômico de um bairro, foi objeto de indagação de Haddad, que procurou evidências sobre esse processo. Por meio do cruzamento entre os lançamentos imobiliários e informações da Pesquisa Origem/Destino de 1987 - OD/87, realizada pela Companhia do metropolitano de São Paulo - Metrô, o estudo encontrou "(...) evidências que comprovam a nossa hipótese de que, através da forma e da localização dos lançamentos feitos, o mercado imobiliário tem responsabilidade pelas transformações sócio-econômicas observadas na cidade".[64]

Mais do que um marco conceitual, a definição da incorporação passa, no Brasil, pelo aspecto legal. A lei do incorporador (nº 4.951 de 16 de dezembro de 1964) exige para qualquer empreendimento o registro de incorporação acompanhado de uma extensa documentação. Nesta lista estão os documentos de compra do terreno, certidões negativas de débito, e a aprovação do projeto. [65] De acordo com Botelho, a formalização do incorporador, define a sua primazia na produção imobiliária, coordenando a produção e definindo as características de localização, padrão socioeconômico e arquitetônico do empreendimento.[66]

---

[63] Bontron, J-C. *Les dynamiques territoriales de la construction 1990/ 2004*. Paris: Diact, 2007, p. 63. Tradução nossa.

[64] Haddad, E. (e outros). O mercado imobilário antecipa as alterações na estrutura urbana? Evidências do caso de São Paulo. In: *Anais do V Encontro da Latin American Real Estate Society - Lares*. São Paulo: 2005, p. 10.

[65] Segundo Botelho, a possibilidade de repassar este custo ao consumidor e as condições de financiamento fazem com que a ilegalidade seja bastante pequena neste ramo. Botelho, A. *O financiamento e a financeirização*, p. 55.

[66] Botelho, A. O financiamento e a financeirização, p. 54.

Embora o protagonismo do incorporador no mercado imobiliário seja reconhecido pelos autores que o estudam, existem diferentes formas de compreender a lógica espacial da sua ação. As interpretações estão vinculadas às grandes correntes metodológicas. O papel do mercado (e por extensão do incorporador) na estruturação das cidades visto por distintas correntes metodológicas é objeto de estudo de Pedro Abramo.[67] O autor desenvolve seu trabalho a partir dos pressupostos da economia urbana neoclássica, que fundamenta grande parte das pesquisas e análises espaciais do setor imobiliário, sobretudo o residencial. Uma outra importante corrente apontada, mas não aprofundada, é a que Abramo chama de perspectiva marxista.

No âmbito da corrente neoclássica, é importante destacar, ainda que de forma bastante resumida, a construção de uma leitura fundada na neutralidade do incorporador. Isso porque, a sua decisão de localização é vista apenas como uma reação à racionalidade dos consumidores, de forma que a oferta e a distribuição espacial das novas moradias se explicaria pelos requisitos da demanda. Daí, numa dinâmica estabelecida pela "soberania da demanda", o espaço ser constituído como uma representação geométrica na qual se combinam: a) a distância em relação ao centro de negócios (*central business district*); b) o tamanho da unidade; c) a faixa de renda do consumidor. Neste modelo, a partir do perfil de sua renda, o consumidor faria a decisão de localização a partir da combinação (denominada "trade off") entre o tamanho (conforto) e a acessibilidade. Portanto, a distribuição espacial das residências é composta por uma ordem espacial em que a decisão individual de cada comprador é dirigida por uma curva ótima de localização, definida pela articulação das três variáveis mencionadas. Ao incorporador resta apenas validar essa curva.

Em relação à interpretação marxista, apesar de uma análise menos aprofundada, Abramo também considerou que há pouca margem para o protagonismo do incorporador urbano. Isso porque, diz o autor, a sociologia urbana marxista enfatiza uma "(...) leitura que identifica a estrutura da cidade a um processo de acumulação urbana e de apropriação do espaço" sustentada "(...) nas forças do capital em geral e nas relações de força entre classes sociais". Isso significa que "(...) o estudo das decisões de localização em nível microeconômico

[67] Abramo, P. *Mercado e ordem urbana*.

realmente não tem lugar no discurso da sociologia urbana marxista."[68] Por outro lado, e atendo-se a, Granelle e Topalov, ressalta a importância dada ao proprietário de terras, a partir da discussão da renda fundiária. A partir dessa abordagem, estes autores abrem caminho para contestar um dos princípios da teoria neoclássica que seria o proprietário ausente, aquele que só extrai renda de forma, ou seja, não especula.[69]

A perspectiva que desejamos discutir ao longo do trabalho procura evidenciar um papel mais relevante para a ação dos incorporadores, interpretando a sua lógica espacial a partir de características econômicas do setor. Nessa linha, o caminho proposto parte da hipótese de que ao induzir transformações espaciais na cidade a incorporação aumenta significativamente a sua capacidade de extrair lucros. Antes de avançarmos nesta linha, porém, é importante trazermos observações no sentido de delimitar o objeto da presente pesquisa. O processo de incorporação resulta em produtos imobiliários distintos, sendo que duas classificações são relevantes para estabelecer o recorte deste trabalho. A primeira importante diferença é entre os usos residencial e não-residencial. A segunda entre o produto imobiliário e o empreendimento de base imobiliária.[70]

No primeiro caso, o termo é auto-explicativo, mas merece algumas considerações. Trata-se de uma divisão comum no âmbito das empresas incorporadoras, principalmente nas de médio e pequeno porte, e que organiza as informações produzidas. A separação entre produtos residenciais e não-residenciais, entretanto, não é absoluta. Os chamados empreendimentos mistos têm sido destacados no segmento imobiliário menos por sua quantidade, mais pela sua magnitude e por caracterizar uma tendência. O exemplo mais notável, ainda em execução, localiza-se na marginal direita do rio Pinheiros, pouco depois da ponte dos Bandeirantes. Com impacto paisagístico significativo o empreendimento localiza-se em um terreno de 80 mil metros quadrados, no qual estão sendo erguidos nove prédios residenciais com cerca de 25 andares cada, um shopping, um spa, três prédios comerciais e um hotel de alto luxo. O investimento anunciado foi de cerca de 1,5 bilhão de reais. Também na mesma marginal do rio Pinheiros uma seqüência de investimentos podemos citar o Shopping Villa-Lobos e o Edifício

[68] Abramo, P. *A cidade caleidoscópica*.

[69] Abramo, P. *A cidade caleidoscópica*, p. 51.

[70] Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade*, p. 21.

Villa-Lobos, à volta do parque que lhes deu nome.[71] A partir dos exemplos mencionados é importante qualificar este tipo de empreendimento como de uso misto segregado. É diferente, portanto, dos edifícios residenciais mais antigos que exploram a sobreloja no andar térreo, ou seja, que também se caracterizam como um empreendimento misto, porém com o uso comercial voltado para a rua e não para o ambiente intra-muros.

A dinâmica dos lançamentos de edifícios de escritórios ou projetos não residenciais em geral guarda uma dinâmica própria no que diz respeito às condições de mercado. Uma vez que este segmento não é objeto específico da análise no presente trabalho, cabe mencionar que sua importância aumenta à medida que verificamos o aquecimento da atividade econômica. Também o escopo da incorporação tem se dilatado espacialmente, atingindo áreas não urbanas, principalmente ao longo de rodovias. Muitas vezes num curto intervalo de tempo áreas com ocupação rural transformam-se em lotes valorizados abrigando edificações de alto padrão tais como parques tecnológicos, espaços empresariais, centros de pesquisa etc. Não por outro motivo, o chamado processo de urbanização dispersa tem atraído crescentemente a atenção de pesquisadores do mercado imobiliário.[72]

A segunda distinção importante é entre produto imobiliário e empreendimento de base imobiliária. O produto imobiliário tem como objetivo a venda direta, para consumidores ou investidores. No empreendimento de base imobiliária o lucro origina-se da "exploração de atividades no interior do edifício", como é o caso dos *shopping centers*, ou de prédios de escritórios produzidos para aluguel.[73] Recentemente este tipo de empreendimento tem se organizado a partir de Fundos de Investimento Imobiliário. Tal prática tem sido estimulada pelo fato das grandes empresas terem deixado de imobilizar capital na compra de imóveis para realizar suas atividades. A estratégia de alugar espaços tornou-se majoritária

---

[71] Para uma descrição destes empreendimentos ver: Almeida, E. M. G. *A vocação da marginal direita do rio Pinheiros para implantação de empreendimentos de uso misto (mixed-use)*. São Paulo, 2007.

[72] Botelho, A. Mercado imobiliário e dispersão urbana. In: Reis, Nestor Goulart; Portas, Nuno; Tanaka, Marta Soban. (org.). *Dispersão urbana - Diálogos sobre pesquisas Brasil-Europa*. 1ª ed. São Paulo: FAU-USP, 2007, v. 01, p. 247-260.

[73] "A maioria dos empreendimentos são do primeiro tipo, ainda que os do segundo tem importância fundamental no comportamento do mercado como um todo e na produção do espaço urbano." Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade*, p. 23.

dando maior flexibilidade diante de oscilações da atividade econômica, que somado a investimentos públicos, sobretudo viários, no quadrante sudoeste da cidade deu um novo ímpeto ao mercado de escritórios em São Paulo.[74]

Diante das categorias expostas e da necessidade de delimitação do estudo, nossa proposta é de analisar a incorporação residencial e, portanto, os empreendimentos imobiliário residenciais. Isto posto, é importante prosseguir combinando características econômicas da incorporação com a dimensão espacial, apontando para a forma específica de operar da incorporação residencial. Como ponto de saída devemos considerar a sua heterogeneidade. O fluxo de novas unidades no parque habitacional possui origens muito distintas não apenas em termos de tamanho das empresas mas também do nível de formalização das atividades. Diante da variedade de agentes, nos parece adequada a utilização das categorias propostas por Milton Santos relacionada aos circuitos inferior e superior da economia urbana.[75] Nesta visão, a classificação das empresas pode ser feita a partir de múltiplos critérios relacionados às formas de captação de recursos, estratégias de divulgação dos seus produtos, e dos tipos de relação com fornecedores. Embora a operacionalização dos conceitos e aplicação mais harmônica de todas as variáveis foge aos objetivos deste trabalho, entendemos que a proposta é coerente com o critério operacional adotado. Isso porque a nossa escolha volta-se para o segmento que produz residências para a sua comercialização mas que também dispõe de estratégias ostensivas de promoção de suas mercadorias e dessa forma passam a integrar o cadastro de lançamentos imobiliários produzido pela Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

Mesmo dentro deste escopo é possível identificar uma grande heterogeneidade, sendo sensível a presença tanto de grandes empresas como de casos de incorporadoras de um só empreendimento. Partindo de uma análise já realizada por Biderman, classificamos as empresas segundo o número de empreendimentos no Município de São Paulo para apresentar um panorama da

---

74 Uma descrição bastante clara das mudanças está em Fix, Mariana. *São Paulo cidade global: fundamentos finaceiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo, 2007.

75 Santos, Milton. *O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos paises subdesenvolvidos*. São Paulo: EDUSP, 2004, 2ª ed. A sua aplicação no âmbito da produção imobiliária privada já foi proposta por Botelho, A. *O financiamento e a financeirização*.

produção paulistana.[76] Para realizar esta atividade partimos do banco de lançamentos imobiliários. Como é muito comum a parceria entre empresas distintas, consideramos apenas a principal para realizar a tabulação.

Tabela 3
Número de empresas, lançamentos, unidades lançadas e valor geral de vendas, segundo número de lançamentos da incorporadora
Município de São Paulo
1992-2007

Tipo de incorporadora	Empresas		Lançamentos		Unidades lançadas		VGV (milhares de US$)	
	Número	%	Número	%	Número	%	Número	%
1 lançamento	655	52,44	655	14,53	53.261	13,42	4,161,068.30	10,11
de 2 até 5 lançamentos	410	32,83	1.181	26,20	95.883	24,16	9,030,404.72	21,93
de 6 até 10 lançamentos	106	8,49	811	17,98	56.463	14,23	5,916,568.40	14,37
de 11 até 20 lançamentos	49	3,92	711	15,78	54.718	13,79	6,758,000.53	16,42
20 e mais lançamentos	29	2,32	1.150	25,50	136.541	34,40	15,303,197.61	37,17
Total geral	1.249	100,00	4.508	100,00	396.866	100,00	41,169,239.56	100,00

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

A tabela 3 confirma para o Município de São Paulo o destaque de empresas que só aparecem em um único empreendimento ao longo de todo o período analisado, representado mais da metade das incorporadoras presentes no mercado. Se considerarmos a soma das duas primeiras faixas veremos a importância das empresas que, ao longo dos 15 últimos anos, lançaram até 5 empreendimentos. Por outro lado, como um diminuto número de incorporadoras, com mais de 20 empreendimentos, concentram boa parte da produção: cerca de 25% dos lançamentos, 34% dos apartamentos lançados e 37% do valor global de vendas. Sem dúvida o porte das empresas interfere na capacidade de produzir informações sobre a demanda e sobre as diferentes regiões da cidade, bem como na capacidade financeira para adquirir terrenos. Assim, esperamos que reflitam estratégias distintas em relação ao território, hipótese esta que será discutida na parte final deste trabalho.

Mesmo confirmada a heterogeneidade do setor, é possível prosseguimos com características gerais do núcleo da atividade imobiliária. Se as definições legais e a conceitual permitem distinguir com clareza as distintas funções ao longo de um empreendimento, do ponto de vista operacional a clara separação dos agentes nem sempre é possível. Construtoras, vendedoras e incorporadoras constantemente invertem os papéis entre si. Por vezes, uma empresa é construtora em um caso e incorporadora em outro. Da mesma forma, é comum vermos

[76] Biderman, Ciro. Forças de atração e repulsão na grande São Paulo. Tese de doutorado. São Paulo: FGV, 2001.

empresas concorrentes se unirem em empreendimentos específicos, seja de forma direta seja por meio de *joint ventures*.

A identificação dos papéis dentro de cada empreendimento torna-se possível e relevante à medida que define os riscos e a lucratividade de cada um dos participantes do processo. Apesar de haver as especificidades em cada situação concreta, o mercado parece trabalhar com práticas mais freqüentes, que já foram captadas por trabalhos acadêmicos.[77] Considerando a incorporação, a construção e as vendas (deixando de lado, provisoriamente, a participação dos proprietários de terras) podemos apresentar este padrão.

A construtora, de maneira geral, costuma trabalhar de duas formas: pelo custo orçado ou pelo custo real da obra. Na primeira opção, as variações do custo são por ela assumidas, o que pode tanto aumentar como diminuir a sua margem de lucro; na segunda, trata-se de uma opção mais segura mas que diminui a lucratividade. A vendedora, por sua vez, é remunerada segundo um percentual do valor de venda das unidades. De acordo com Biderman, a remuneração varia entre 3% e 6% da receita do empreendimento, sendo que os riscos estão vinculados apenas ao investimento promocional das vendas.[78]

Exatamente por trabalhar com o saldo final do processo, a incorporadora incorre sobre os maiores ganhos, mas também assume a maior parcela dos riscos. Este processo se dá em meio à múltiplos condicionantes desde macroeconômicas até intra-urbanas:

> Os principais riscos de investimentos no segmento residencial derivam de: a) fatores macroeconômicos, que não podem ser monitorados (inflação, taxas de juros, disponibilidade de linhas de crédito, queda na renda do mercado alvo etc.); b) riscos de implantação relacionados ao histórico da empresa, alguns destes riscos podem ser monitorados (produtividade e estruturais da empresa) e outros não podem ser controlados (variação de custos de materiais); c) riscos de inserção de mercado (variação na velocidade de vendas, quebras de demanda ou super-oferta, vacância residencial etc.).[79]

---

[77] Biderman, C. *Forças de atração e repulsão*.

[78] Biderman, C. *Forças de atração e repulsão*, p. 111. Pascale identifica os diferentes tipos de estratégias de promoção de acordo com os riscos. Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade*.

[79] Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade*, p. 21.

Somam-se às turbulências econômicas a realidade burocrática e cartorial brasileira e temos grandes motivos para a morosidade do processo de desenvolvimento de um empreendimento e uma alta probabilidade de mudanças na fase do projeto.[80] Da combinação destes fatores emerge uma dinâmica em que a incerteza, o risco e as mudanças inesperadas estão, em variados graus, sempre presentes.

Riscos, inovação e produtividade na incorporação residencial

O ambiente de incerteza está relacionado às características da mercadoria produzida, e também ao lapso de tempo entre as distintas etapas de realização de um empreendimento: planejamento e compra do terreno, aprovação do projeto, lançamento, construção e vendas. Relacionam-se, como observado, com o caráter antecipatório da incorporação. Em relação ao tempo de aprovação, é comum as empresas adotarem uma estratégia de criar um estoque de projetos aprovados. Esta prática apresenta duas vantagens: em primeiro lugar dá maior agilidade para a construção de um empreendimento uma vez tomada a decisão de construí-lo; em segundo, resguarda características dos empreendimentos face às mudanças na legislação urbanística. Sobre o tempo execução das obras, os relatórios anuais da Embraesp mostram que tem diminuído, apesar de lentamente, e têm se aproximado dos 18 meses.[81] As oscilações aumentam em função do crescimento recente do setor imobiliário, que leva a problemas como escassez de mão-de-obra e encarecimento dos preços do material de construção.

Para o presente trabalho, é importante destacar um risco específico relacionado à super-oferta, isto é, grande número de lançamentos simultâneos para um mesmo público alvo ou região.

> Os riscos de inserção de mercado podem ser melhor tratados através do planejamento com mais qualidade, enquanto que a super-oferta não pode ser controlada, já que muitas vezes o empreendimento já foi deflagrado quando esta é detectada. [82]

---

[80] Da mesma forma, a morosidade "(...) implica importante oscilação no trabalho do incorporador, que nunca entra em ritmo constante." Pereira-Leite, L. R. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras*, p. 61.

[81] Embraesp. *Relatórios anuais*, 1992-2007.

[82] Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade,* p. 21.

Esta questão ficou evidente, no ano de 2008, quando uma importante incorporadora desistiu de um empreendimento já lançado no Brooklin bairro já saturado de empreendimentos com unidade de 4 dormitórios. Isso porque, passados alguns meses do lançamento, apenas quatro unidades haviam sido vendidas. A questão da produção de apartamentos para o segmento de alto padrão, entretanto, merece uma discussão mais aprofundada e será retomada na seqüência do trabalho. Chama atenção, nesse caso, a intensidade da produção desta tipologia mesmo diante de sinais contundentes de saturação deste mercado.

Diante dos riscos inerentes à incorporação residencial, além da realização de pesquisas de mercado, estudos de demanda etc., as práticas adotadas para a sua mitigação apontam para estratégias que refletem as concepções espaciais das incorporadoras e estimulam a inovação de localização. Cardoso analisou a questão e identificou que o porte das incorporadores é fundamental para definir o tipo de estratégia, indicando o pioneirismo das grandes empresas em algumas áreas da cidade. Já Volocho, apontou para a diversificação dos investimentos em bairros distintos da cidade. Discutiu ainda como as mudanças legais, em especial a introdução da sociedade de propósito específico, têm alterado tais estratégias, ao impedir a transferência de recursos de um empreendimento para outro.[83] À discussão destas estratégias, entretanto, precede uma leitura de características produtivo-organizacionais do segmento da incorporação.

Dadas as limitações relacionadas à bibliografia, tais atributos têm uma associação direta com processos verificados no ramo da construção civil. Entre diversas possibilidades de análise vamos destacar a questão da modernização e produtividade do setor. Isso porque ao mesmo tempo em que temos um cenário de mudanças organizacionais nas incorporadoras, decorrentes tanto da capitalização das empresas como das mudanças no perfil da demanda, entendemos que o seu patamar de produtividade influi diretamente no tipo de interação que se estabelece com o espaço urbano.

Nessa análise partimos de certo consenso no sentido de afirmar que se trata de um segmento pouco permeável às mudanças (não necessariamente ao risco) organizacionais ou tecnológicas. Alguns motivos podem ser listados como explicação para esta tendência. De inicio, temos a contraposição entre os investimentos em tecnologia e a oferta abundante de mão-de-obra, até pouco

[83] Volochko, D. *A produção do espaço e as estratégias reprodutivas do capital.* Cardoso, A. L. Mercado imobiliário e segregação.

tempo uma realidade muito forte neste segmento em São Paulo. Além de extensa, a maior parte da força de trabalho empregada possui baixíssimos salários e reduzida qualificação, não só do ponto de vista técnico, mas também na educação básica. Isso atua como uma dupla barreira para a inovação. Primeiro porque dificilmente os ganhos de produtividade em razão de investimentos em inovação vão compensar o uso intensivo de mão-de-obra. Segundo porque em função dos baixos salários e da reduzida qualificação as iniciativas inovadoras são mais custosas, pois devem ser acompanhadas por esforço interno às empresas de qualificação técnica e até mesmo de educação básica.[84]

Segundo Matteo e França, há um outro aspecto importante no baixo estímulo à inovação dentro deste setor a partir da combinação de dois fatores: por um lado, o tempo relativamente longo de maturação dos investimentos em tecnologia e, por outro, a relação especial que o setor da construção tem com a dinâmica macroeconômica. O alto preço faz com que os consumidores adiem a decisão de compra assim que percebam sinais de recessão e, por outro lado, é dos últimos setores a se beneficiar já que as pessoas e empresas só se sentem seguras quando há sólidas indicações que os perigos das crises foram afastados. Segundo os autores "Essa reatividade do comportamento da construção aos movimentos conjunturais mais gerais contribuiu para fortalecer uma impressão de que os fatores decisivos para a atividade estavam fora dos limites de suas ação."[85]

Nesse sentido, e dependendo do resultado que se busca, os investimentos em tecnologia se tornam pouco atraentes. Isso porque o aumento da produção física, caso necessário, vem como decorrência do maior uso da força de trabalho. Esse quadro só mudaria num cenário de maior necessidade de aumentos da produtividade física do trabalho, como expõem os autores citados:

> Deve-se perguntar qual o objetivo final do esforço modernizante: se trata de obter melhores resultados por unidade de valor alocado na produção de bens, isto não significa obrigatoriamente que utilizar equipamentos que necessitam de uma grande imobilização de capital, poupando mão-de-obra desqualificada e aumentando as exigências de preparo profissional, seja o caminho mais rentável; se o objetivo é aumentar a produtividade física, decorrente de exigências específicas, a empresa construtora terá de superar as limitações anteriormente expostas.[86]

[84] França, C. R. A.; Matteo, M. Modernidade e arcaísmo.

[85] França, C. R. A.; Matteo, M. Modernidade e arcaísmo, p. 113.

[86] França, C. R. A.; Matteo, M. Modernidade e arcaísmo, p. 124.

Um terceiro aspecto que chama atenção diz respeito à estrutura organizacional das empresas. De um lado, temos uma grande tradição em empresas familiares neste ramo. Esta característica traz ao setor uma baixa profissionalização da administração das empresas incorporadoras. De outro, as análises relativas à trajetória destas empresas indicam um alto grau de personalismo na sua gestão.[87] Pereira-Leite faz uma análise dos casos de sucesso e de fracasso de grande incorporadores internacionais e procura identificar algumas características necessárias para esta atividade. O autor percebe um alto grau de personalismo nas empresas (confiança em uma grande líder) e uma ação extremamente intuitiva. Nesse sentido, ilustrou casos de êxito, mas também com grandes empresas que sofreram uma brusca derrocada.[88] É correto dizer que o tipo de ambiente de risco, valoriza decisões de caráter intuitivo, mas ao mesmo, tempo é um elemento que não estimula um ambiente de inovação.

O quadro de baixa produtividade e as causas apontadas certamente apresentam impactos espaciais já que influem diretamente nos modelos de cálculos utilizados para a avaliação da viabilidade financeira de um empreendimento, traduzindo-se de forma direta na escolha do público-alvo (afetando assim a distribuição intra-urbana da população) e no valor e aproveitamento dos terrenos. A baixa produtividade na operação das empresas de construção civil e do subsetor de edificações abre uma perspectiva para a compreensão das relações entre a incorporação residencial e o espaço urbano. Isso porque, alguns estudos apontam que o baixo estímulo para os ganhos de produtividade tenha origem não só nas causas apontadas (mão-de-obra barata e personalismo na administração de empresas), mas também pela possibilidade de auferir lucros extraordinários por meio de estratégias de caráter fundiário. É nessa direção de vamos abordar o papel da localização na perspectiva imobiliária. Antes, porém, duas etapas são importantes. Primeiro, reconstituir o cenário que a incorporação residencial encontrou no início dos anos 90 e a sua alteração ao longo das duas décadas que se sucederam. Depois, recuperar a partir destes cenários o movimento recente da incorporação apresentando inclusive os novos marcos econômicos que passam orientar o desenvolvimento da atividade.

---

[87] Pereira-Leite, L. R. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras.*

[88] Pereira-Leite, L. R. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras.*

2. Estrutura urbana e transformações no parque residencial paulistano nas décadas de 90 e 2000.

A produção de apartamentos no Município de São Paulo, além da constância mesmo nas piores conjunturas do mercado, têm crescido nos anos recentes. Analisar as transformações que o fluxo de novas residências vai imprimindo sobre a cidade e sobre o próprio mercado habitacional requer um esforço de construir distintos pontos de vista, que articulem as características especiais da mercadoria produzida, os cenários herdados de conjunturas e políticas pretéritas e as novas configurações espaciais produzidas pelo setor imobiliário no presente. Nessa dinâmica que se coloca o objetivo do presente capítulo que é o de descrever e analisar as transformações no parque habitacional paulistano e a sua relação com a dinâmica urbana nas décadas de 1990 e 2000.

Para realizar a tarefa da qual nos propomos, este capítulo se organiza em três partes. Na primeira, apresentamos o processo de construção das informações para estudar a dinâmica habitacional na cidade, que ganha destaque no contexto em que a assimetria informacional entre os agentes é um elemento estruturante das relações de mercado. A partir das informações relativas ao estoque de unidades habitacionais e do uso do solo urbano apresentamos na seqüência a situação do parque habitacional no início do período de estudo, 1991. Na seqüência procuramos apontar para as principais transformações ocorridas ao longo desta década ou seja até o ano 2000. Na terceira parte do capítulo, procuramos compreender ao longo de todo o período (1991-2006) as transformações ocorridas no tecido urbano, principalmente nas áreas ocupadas e construídas por cada modalidade de uso do solo.

Informações sobre a dinâmica imobiliária residencial

As características da habitação, como o seu longo tempo de consumo e fixidez no território, sugerem se tratar de um tema de fácil mensuração. Afinal, é mais simples contar, medir e atualizar atributos de objetos que não se deslocam no espaço, não se transformam com rapidez etc. Entretanto o contexto encontrado não é este. Não obstante a existência de um conjunto significativo de informações, o que se constata é que a análise quantitativa da dinâmica do mercado habitacional e imobiliário não deixa de enfrentar diversos entraves. Quantas unidades residenciais existem no Município de São Paulo? Quantas casas? Quantos apartamentos? Qual é a área de cada uma das unidades? Essas são apenas algumas perguntas, aparentemente simples, mas que não encontram respostas unívocas e precisas no universo das informações e estatísticas produzidas.

Para entender as dificuldades encontradas, é preciso, de início, considerar que não há no Brasil pesquisas específicas sobre o mercado habitacional, como ocorre em outros países.[89] É certo que há limitações de recursos públicos para sua realização, com a priorização de levantamentos direcionados aos assentamentos precários. Do lado dos registros administrativos[90], que certamente têm uma possibilidade de contribuição nesse campo, já encontramos experiências municipais interessantes na construção dos chamados cadastros multifinalitários. Entretanto, especificamente no Município de São Paulo, seja pelo volume de informações tratadas, seja por dificuldades de gestão do aparato administrativo, não encontramos ainda uma situação que permita responder, de forma precisa, as perguntas acima citadas.

Há um aspecto, entretanto, que talvez seja mais importante para este trabalho que se refere ao caráter estratégico que determinadas informações possuem. A assimetria informacional entre diferentes agentes é uma reconhecida característica do mercado habitacional, sendo um elemento que, longe de ser

[89] Um bom exemplo é a American Housing Survey, desenvolvida pelo Departamento de censo dos Estados Unidos.

[90] São "(...) aqueles resultantes de necessidades fiscais, tributárias ou outras, tendo como fim permitir a administração ou a operacionalização de programas de governo, ou a fiscalização e o controle do cumprimento de obrigações legais." Guizzardi Filho, O. *A produção de estatísticas com base em registros administrativos: controle e informação*. Dissertação de mestrado. São Paulo: USP, 2004, p. 62.

neutro, torna-se favorável a determinados atores em detrimento de outros.[91] A própria dificuldade, por parte do Estado, de um controle maior sobre o parque residencial é uma situação favorável a segmentos da sociedade. O caráter estratégico das informações traz consigo a discussão a respeito dos desafios relacionados à produção de informações públicas, gestão do território e controle do espaço urbano.

> A função de planejamento do espaço, inerente ao Estado, exige o conhecimento do território (cartografia) e da sua distribuição em propriedades (cadastro). As informações para isso se apresentam na forma de dados associados a representações gráficas de porções do território isto é, a plantas e mapas.[92]

Entre os limites e dificuldades do planejamento, chama atenção a situação em que se encontram os cadastros fundiários no Brasil. A despeito de um movimento de melhora significativa, é possível imaginar como faz Battaglia, que não se trata de um situação casual, decorrente de dificuldades técnicas ou de falta de recursos, mas que há uma intencionalidade histórica na manutenção do descontrole sobre o espaço:

> A sobreposição de sistemas e registros fundiários e a precariedade das bases cartográficas correspondentes não são apenas detalhes acidentais e muito menos falhas, mas sim parte importante da estrutura jurídico institucional de manutenção do *status quo* em termos de específica organização social, da qual um dos aspectos importante é a inviabilidade do planejamento territorial por parte do Estado.[93]

No contexto em que as informações são estratégicas mantendo uma relação desigual entre o produtor e o consumidor, entre a incorporação e o Estado, o trabalho de compreensão do alcance das informações disponíveis, das suas possibilidades e limitações torna-se extremamente relevante. O processo de construção destas informações já é, em si, parte da análise sobre a dinâmica do mercado residencial. Por isso, antes de entrarmos na descrição do parque habitacional paulistano, das suas transformações em período recente e das características do fluxo de novas habitações, é importante apresentarmos o conjunto de bases de dados utilizadas. Para conciliar as possibilidades de aplicação

---

[91] Morais, M. P. The Housing Conditions.

[92] Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários,* p. 280.

[93] Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários*, p. 16.

empírica dos conceitos formulados, relativos às dinâmicas do mercado habitacional e do parque residencial, é necessário um trabalho de conciliação entre termos abstratos e medidas concretas do fenômeno. Segundo Câmara:

> é preciso que o produtor de informação defina qual dos diferentes conceitos estará sendo representado, como esta representação será construída, e como o usuário pode compreender as características e limitações desta representação.[94]

Tratar do universo de informações utilizadas não é portanto falar apenas das características dos bancos de dados, mas também tratar dos conceitos que serão aplicados para medir a dinâmica da incorporação residencial e do parque habitacional. Nesse processo duas cautelas são necessárias. A primeira diz respeito ao risco de, na tentativa de quantificar os processos sociais, analisá-los guiados pela disponibilidade de informações e não por conceitos e categoriais. Nesse caso, seriam as informações disponíveis que determinaria os caminhos da pesquisa. A segunda é considerar que a tradução quantitativa de processos sociais não é critério exclusivo de objetividade. Pelo contrário, o posicionamento metodológico do autor, influência decisivamente nos resultados de um estudo. Há, portanto, uma forte subjetividade na escolha de variáveis e indicadores e, sobretudo, na sua análise.

O universo dos dados trabalhados, contudo, é compartilhado por uma comunidade, por diferentes correntes metodológicas, com distintas finalidades, acadêmicas, empresariais, estatais entre outras. Como as possibilidades de leitura das informações são muitas, há uma série de trabalhos que, mesmo utilizando bases comuns, dialogam pouco. De qualquer forma, ao dispor dos mesmos conjuntos informações, estes pesquisadores estão legitimando os indicadores, provendo um significado social a eles. É o que ocorre com as fontes de dados do presente trabalho.

Para caracterizar o parque habitacional, o fluxo de novas unidades e as suas transformações, utilizamos, de forma combinada, três fontes distintas: o censo demográfico do IBGE (principalmente o do ano 2000); o Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza - TPCL, produzido para fins administrativos pela Secretaria Municipal de Finanças - SF e tabulados pela Sempla; e o cadastro

---

[94] Câmara, Gilberto. Representações computacionais do espaço geográfico. In: Casanova, M.; Davis, C.; Vinha, L.; Queiroz, G. R.; Câmara, G. (orgs.). *Bancos de dados geográficos*. São Paulo: MundoGEO, 2005, p. 6. Disponível em: http://www.dpi.inpe.br/livros/bdados/. Acesso em Julho de 2007.

da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.[95] Apesar de terem natureza e finalidades distintas, o uso combinado dessas bases é possível pelo fato de abordarem o mesmo objeto: a unidade residencial, seja o estoque de residências existentes ou o fluxo de novas habitações. São informações produzidas e disseminadas com periodicidade regular, que possuem conceitos definidos e explicitados, características que possibilitam a comparabilidade e, sobretudo, a complementação entre elas: O censo nos permite dimensionar a totalidade das residências, por se tratar de uma coleta de informações em campo; o cadastro fiscal – que tem uma abrangência menor – é disponibilizado anualmente e permite extrairmos informações de área (tanto área do terreno como área construída); já o cadastro de lançamentos da Embraesp, além das medidas de produção residencial, nos informa o valor do m² mais próximo ao valor de mercado.

Considerando as complementações possíveis entre as fontes citadas, a grande lacuna, em se tratando de uma análise dos mercados imobiliário e habitacional, é a ausência de dados referentes às transações de compra e venda dos imóveis. Fica difícil, com isso, medir o comportamento das distintas áreas da cidade. Isso porque o fluxo de novas habitações não é a única forma de medirmos a dinâmica imobiliária de uma localidade. As transações envolvendo imóveis usados seriam também fundamentais para o presente trabalho. Áreas centrais, por exemplo, podem sofrer um forte aquecimento nas transações sem que haja um número expressivo de lançamentos. Essa informação poderia ser obtida através das guias de recolhimento do ITBI.[96] Tentamos obter essas informações, mas sem sucesso, pelo menos a tempo de realizar a pesquisa. Dessa forma e, considerando que já dispomos de uma ampla gama de informações, nos limitamos, no geral, a estas três fontes básicas.

Apontadas as vantagens iniciais que justificam a escolha de tais bases de dados, devemos enfatizar as suas particularidades a partir dos seus conceitos e definições e das respectivas abrangências. A definição mais importante, no âmbito

---

[95] A quase totalidade das informações aqui utilizadas são públicas e disponíveis na Internet. As três bases utilizadas podem ser encontradas desagregadas no nível dos distritos municipais em: http://sempla.prefeitura.sp.gov.br/infocidade/.

[96] Sobre a aplicação do ITBI para análise do mercado imobiliário ver: Alem, A. R.; Cretton, A. L. F. Mercado imobiliário no Rio de Janeiro: o uso dos cadastros técnicos municipais para acompanhar as mudanças na cidade. In: Instituto Pereira Passos, *Coleção estudos da cidade*. Rio de Janeiro, 2005.

deste estudo, trata da célula básica da nossa análise: a unidade habitacional. Na nomenclatura do censo demográfico é denominada domicílio, no TPCL chama-se lote residencial e na Embraesp unidade lançada. Nos três casos é possível distinguir unidades horizontais e verticais. Diante das diferenças, é importante evidenciarmos as características e limitações de cada uma das bases utilizadas.

A primeira dimensão abordada diz respeito à existência da unidade habitacional por meio de seu registro fiscal, ou seja, pelo TPCL. Para o lançamento do imposto sobre a propriedade imobiliária, cada prefeitura precisa manter seus próprios bancos de dados. No caso de São Paulo, a inscrição do imóvel é obrigatória segundo a Lei nº 6.989/66, tanto para imóveis construídos como para terrenos não edificados. No contexto deste cadastro, a unidade mínima , a partir da qual as informações do cadastro são estruturadas, é o lote fiscal (especificamente o de uso residencial). O lote fiscal, não se confunde, necessariamente, com o lote físico, e é definido como: "Qualquer propriedade imobiliária passível de ser tributada como unidade: pode ser uma casa, um apartamento, um prédio, um terreno, uma vaga de garagem, uma gleba de 50 há etc."[97]A partir de um identificador único, são vinculados os seus atributos, sobre os quais será calculado o imposto: área, tipo, uso e padrão. Há ainda um código de cobrança que identifica os imóveis isentos.[98]

Ao iniciarmos a apresentação das fontes de informação dessa forma, chamamos atenção para a forma de reconhecimento da existência de uma unidade habitacional. Isso porque, a princípio, o registro de uma propriedade não é ato externo ao objeto registrado, como o registro de um nascimento, mas é o que lhe confere existência. Os custos do registro, entretanto, são muito altos, sendo inversamente proporcionais à variação do valor venal do imóvel. Assim, quanto menor o valor do imóvel, maior é o custo proporcional para o seu reconhecimento. Seu caráter regressivo configura em mais um estímulo para uma situação de informalidade em que os contratos de compra e venda (conhecidos como contratos de gaveta) são utilizados como prova de propriedade do imóvel.

Diferentemente de outros países, o reconhecimento da propriedade privada no Brasil se dá em função do registro e não do contrato de compra e venda.

[97] Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários*, p. 242.

[98] Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários*, p. 218.

Segundo Battaglia, o registro imobiliário possui tripla atribuição: fonte de reconhecimento da propriedade, instrumento de tributação e base para a gestão do território.[99] Tradicionalmente, estas informações estão organizadas em dois tipos de cadastros: o fiscal, mantido para fins de tributação que não assume a prova da propriedade; e o jurídico, que emite um título de propriedade garantido pelo Estado. As informações do registro em cartório, por sua vez, não são verificadas pela municipalidade. Com isso configura-se, segundo Battaglia, uma situação de descontrole que resulta da falta de articulação entre as diferentes formas de extração de informações imobiliárias e a ausência de um mapeamento consistente.[100]

O TPCL acrescenta variáveis importantes sobre o estoque de residências que não constam, por exemplo, no censo, tais como área de terreno, área construída e padrão. Outra importante vantagem em relação ao censo é o fato de ser atualizada anualmente, de forma que podemos trabalhar com os resultados consolidados até 2006. É importante também o fato desta base de dados já ter sido utilizada, para fins acadêmicos e de planejamento, por diversos autores. A Sempla já publicou estudos analisando os usos do solo e a dinâmica do ambiente construído.[101] Kubrusly – com o uso de indicadores para a gestão urbano-ambiental – e Machado, que utiliza os dados para construir um modelo de uso do solo e demografia, também tratam do uso de cadastros para análises socioeconômicas.[102]

O TPCL, por outro lado, não está isento de problemas. O seu universo é limitado já que trabalha apenas com os imóveis regulares do ponto de vista fiscal. A inserção das atualizações tem um lapso de tempo de pelo menos um ano e, além disso, a área construída das edificações, não raro, esta desatualizada. Existem

---

99 Battaglia, L. Cadastros e registros fundiários.

100 Segundo a autora, essa situação "(...) propicia a criação de sobreposições e a multiplicação de sistemas para objetivos diferentes, como o registro das terras públicas separado do das propriedades, ou um cadastro para a aprovação de projetos de construção separado daquele para lançamentos de impostos." Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários*, p. 283.

101 São Paulo (Cidade). Secretaria Municipal do Planejamento. *Evolução do uso do solo nos anos 90*. São Paulo, 2000; e São Paulo (Cidade). Secretaria Municipal do Planejamento. *Município em mapas*. São Paulo, 2006.

102 Kubrusly, Violêta Saldanha. *Gestão sócio-ambiental urbana e o geoprocessamento como apoio estratégico para análise do território: o caso da bacia hidrográfica do Guarapiranga*. Tese de doutorado. São Paulo: FFLCH-USP, 2000. Machado, Reinaldo Paul Pérez. *Um modelo geoespacial de uso do solo e demografia: o caso do município de São Paulo*. Tese de doutorado. São Paulo: FFLCH-USP, 2000.

também problemas relativos à consistência das informações oriundas da ocorrência de erros nas suas tabulações. Estes erros ficam evidentes, por exemplo, na redução da área total lançada no cadastro no Município, algo inconcebível de acontecer.[103] A espacialização do cadastro também é problemática já que os lotes não são georreferenciados, apenas as quadras. Sua projeção sobre as quadras fiscais, portanto, é baseada em croquis. Mais uma vez, o fato de não ser uma informação produzida para a finalidade de análise e planejamento faz com que uma vez cumprido o seu principal objetivo, o lançamento de impostos, não se tenha a necessidade da melhora dessa informação.

Para ampliar a cobertura das informações, incorporando a totalidade dos domicílios, independentemente da sua regularidade fiscal, são importantes as informações do censo demográfico. Neste caso, a existência de uma unidade residencial se dá pela sua constatação no levantamento de campo. O domicílio é definido pelo IBGE como "(...) o local estruturalmente separado e independente que se destina a servir de habitação a uma ou mais pessoas, ou que esteja sendo utilizado como tal na data de referência."[104] Isso significa que, apesar de existir o registro dos domicílios vazios, o que o caracteriza é o seu uso por uma ou mais pessoas para fins habitacionais. Os domicílios são caracterizados considerando critérios distintos: podem ser urbanos ou rurais, particulares ou coletivos, improvisados ou permanentes.

Partindo do enfoque específico desta pesquisa, da definição do parque residencial paulistano, o universo do recorte se define em domicílios urbanos, particulares e permanentes. Os domicílios vagos, aqueles que não estavam ocupados no momento da realização do censo, também são registrados, como analisaremos na sessão a seguir. Nesta delimitação, podemos aprofundar o enfoque que é, sobretudo, em relação à condição de ocupação e ao tipo. No primeiro caso, trata-se da condição em que o morador ocupa este domicílio: próprio "domicílio de propriedade, total ou parcial, de um ou mais moradores"; alugado "onde o aluguel é pago por um ou mais de seus moradores ou domicílio em que o empregador (de qualquer um dos moradores) pagar, como parte

[103] Enquanto no ano 2000 a superfície da cidade lançada no cadastro fiscal da Prefeitura era de pouco mais de 602 milhões de m², no ano de 2006 a superfície caiu para 596 milhões de m². Fonte: Secretaria Municipal de Finanças; Sempla-Dipro.

[104] IBGE, *Censo* 2000.

integrante do salário, uma parcela em dinheiro para pagamento do aluguel"; ou cedido (no qual não há pagamento em espécie pelo seu uso). Em relação ao tipo, podem ser casas "edificação com acesso direto a um logradouro (arruamento, vila, avenida, caminho etc.), legalizado ou não, independentemente do material usado em sua construção, estado de conservação ou número de pavimentos"; apartamentos "domicílio particular localizado em edifício de um ou mais pavimentos, com mais de um domicílio, servidos por espaços comuns (hall de entrada, escadas, corredores, portaria ou outras dependências) e, ainda, o domicílio que se localiza em prédio de dois ou mais andares em que as demais unidades são não-residenciais e, também, aqueles localizados em edifícios de dois ou mais pavimentos com entradas independentes para os andares."; ou cômodos "domicílio particular composto por um ou mais aposentos localizado em casa de cômodos, cortiço, cabeça-de-porco etc.".[105]

As informações do censo demográfico são de grande valia para o presente estudo. Entre as bases tratadas nesse trabalho ele é o único que envolve a coleta direta no campo. Sua periodicidade regular e possibilidade, a partir de 2000, de desagregação espacial em setores censitários podem ser apontadas também como aspectos importantes. Outra característica, no que se refere particularmente à dinâmica imobiliária, é o fato de que a informação censitária indica se a unidade está efetivamente ocupada, em uso por uma família. Algumas limitações, entretanto, devem ser destacadas. De início, existe o problema da periodicidade do censo, uma vez que só é realizado de dez em dez anos o que não permite captarmos conjunturas distintas ao longo dos períodos intercensitários.[106] A forma como o questionário está estruturado bem como a sua aplicação, resultam em graves problemas na caracterização do seu entorno urbanístico. De início as variáveis ligadas ao tratamento de esgoto, de água e coleta de lixo apresentam problemas, pois são de caráter declaratório e não medem a freqüência do serviço. A caracterização também não aprofunda a situação dos moradores em relação à posse do imóvel. Nesse caso, não se pergunta o tipo de documentação referente ao domicílio, o que poderia identificar situações comuns como contratos sem validade jurídica, documentos sem registro no cartório etc.

---

[105] IBGE, *Censo* 2000.

[106] Diante disso, existe hoje uma discussão sobre a reformulação do censo e a ampliação da coleta amostral, permitindo uma atualização anual das informações. Esta proposta, por outro lado, teria o inconveniente de apresentar os dados em unidades espaciais maiores.

A terceira fonte de informações que utilizamos tem características distintas das duas anteriores. Primeiro porque é produzida pelo setor privado. Segundo porque trata do fluxo de novas residências (os lançamentos) ao invés do estoque de unidades existentes. Não sendo uma base amostral e nem censitária, a sua representatividade foi atestada em estudo realizado por Biderman[107]. O uso do cadastro da Embraesp permite diferentes tipos de leitura relacionados às medidas da produção por parte do segmento da incorporação. Com isso, podemos analisar períodos de crescimento e queda, mas também variações no tipo de habitação que está sendo produzido.

A unidade habitacional (casa ou apartamento) é uma variável quantitativa registrada em cada lançamento residencial. É sobre o lançamento, portanto, que tratamos nesse momento. Segundo a Embraesp, o lançamento é entendido como o início de comercialização de um empreendimento caracterizado por, pelo menos, dois dos seguintes itens:

- anúncio de vendas na mídia;
- distribuição de material publicitário/promocional nas ruas;
- abertura de plantão de vendas no local ou em qualquer outro lugar, desde que se identifique o endereço do novo empreendimento;
- distribuição de malas diretas a potenciais interessados;
- divulgação em *sites* e portais da Internet, explicitamente em páginas públicas ou por distribuição controlada de e-mails de divulgação.[108]

É importante esclarecer que o lançamento imobiliário marca uma decisão com alto grau de irreversibilidade. Evidentemente existem casos em que o empreendimento não é concluído, como foi o caso conhecido de uma importante construtora que pediu falência e teve suas obras paralisadas, muitas das quais ainda não foram concluídas. Para verificarmos a dimensão deste tipo de problema na base de dados procuramos casos conhecidos de obras interrompidas e inconclusas. Isso ocorre tanto através de coleta das erratas publicadas pela empresa, como de casos conhecidos de obras paralisadas, como um empreendimento próximo ao metrô Vila Madalena[109], observamos que os lançamentos que não se concretizam são retirados da base de informações.

---

[107] Biderman, C. Forças de atração e repulsão.

[108] Informação extraída da página da empresa: www.embraesp.com.br. Acesso em março de 2008.

[109] Este empreendimento foi relançado em 2007.

Finalmente, um questionamento importante quando tratamos dos lançamentos refere-se à data utilizada para a análise da produção imobiliária: se a do momento de seu lançamento e, portanto, de início da sua comercialização, ou se no momento da conclusão prevista da obra. A segunda opção é possível uma vez que o tempo estimado de conclusão faz parte dos registros da base. Entre os autores que já trabalharam com esta base, apenas Marques em artigo sobre a dinâmica da incorporação optou por considerar a data prevista de conclusão da obra. Esse fato levou o autor a uma conclusão inusitada:

> (...) há aparentemente uma relação forte entre momentos de maior intensidade de produção imobiliária por incorporação e os períodos de instabilidade macroeconômica na economia brasileira. Isso confirma a crença corrente sobre o papel do setor imobiliário como reserva de valor, especialmente importante em momentos de aumento de incerteza quanto ao futuro.[110]

No âmbito da presente análise, a unidade habitacional lançada passa a compor a oferta no mercado habitacional desde o momento em que ela está disponível para a comercialização, ou seja, no momento do lançamento e não da construção. Apresentadas as principais fontes de informações deste trabalho, cabe uma breve discussão a respeito tanto dos procedimentos de georeferenciamento das informações como das unidades espaciais de análise.

Nota sobre as regionalizações utilizadas

Os procedimentos realizados para a análise espacial das informações indicam, mais uma vez, muitas potencialidades, mas também a necessidade de realizar escolhas no âmbito desta pesquisa. No momento em que o uso das informações georreferenciadas e as ferramentas dos sistemas de informações geográficas têm sido fortemente disseminadas, inclusive no âmbito das análises urbanas, é importante atentarmos para a necessidade de escolhas que antes de técnicas são metodológicas. Uma primeira distinção fundamental é entre a unidade espacial na qual as informações são referenciadas espacialmente e as unidades espaciais de análise de um estudo. A primeira é definida a partir de demandas de caráter técnico enquanto a segunda implica em uma decisão analítica. A espacialização de um cadastro pode variar das informações pontuais (coordenadas geográficas) até unidades espaciais agregadas – setores censitários,

[110] Marques, E. A dinâmica imobiliária de incorporação, p. 222.

áreas de ponderação, distritos, subprefeituras etc. A possibilidade de escolha de cada uma destas unidades depende das variáveis espaciais disponíveis em cada registro e, principalmente, da decisão do produtor da informação sobre como disponibilizá-la. Já a decisão relativa às unidades de análise partem, evidentemente, da disponibilidade da informação, mas se definem principalmente na sua relação com os objetivos do trabalho.

Para tratar das possibilidades de georeferenciamento das informações, começamos por aquele que apresenta um quadro mais problemático, o TPCL. Como dissemos, trata-se de um conjunto de bancos de dados que gerencia as informações referentes às unidades tributadas. Para que estas informações sejam localizadas no espaço é necessária a articulação com outros dois subsistemas. O primeiro é o cadastro de logradouros da cidade, o Cadlog. O segundo trata da geocodificação dos logradouros em suas coordenadas geográficas, sistema conhecido como Geolog. É importante um breve relato da constituição deste sistema, para conhecermos melhor as suas limitações.

A construção do Geolog inicia-se em 1967 com a criação administrativa da Grande São Paulo e do Grupo Executivo da Grande São Paulo - Gegran, que depois se tornaria a Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano - Emplasa. Nesse contexto, foi feito o levantamento aerofotogramétrico de toda a região, e é implantado o Sistema Cartográfico Metropolitano.[111] O material levantado foi a base para que, entre os anos de 1974 e 1978, a Secretaria Municipal de Finanças elaborasse o Mapa Oficial da Cidade - MOC. A partir da digitalização desse mapa, em 1982, foi feita a geocodificação das quadras e ruas formando o Geolog. Entretanto, foi desativado no mesmo ano, sob a alegação do seu alto custo de manutenção. Em 1991 o sistema foi reativado, mas de forma problemática. Diante da insuficiência de marcos geodésicos e da falta de articulação dos processos de atualização, o sistema tornou-se um mosaico de mapas oriundos de diferentes bases. Com isso, o Geolog deixou de ter precisão cartográfica e coerência com a rede de marcos geodésicos gerenciada pelo IBGE.[112]

Outra questão grave em relação ao Geolog diz respeito ao mapeamento das unidades ficais. A digitalização da base cartográfica foi apenas até o nível das

[111] Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários*, pp. 233/4.

[112] Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários*, p. 235.

quadras. A partir daí, a distribuição dos lotes dentro das quadras é baseada em croquis. Trata-se, portanto, de uma representação esquemática, sem precisão cartográfica, portanto passível de erros nas delimitações. Assim, temos margem para sobreposição de propriedades, da existência de lacunas, sendo impossível afirmar que as áreas totais estão corretas ou que a totalidade das propriedades está cadastrada.[113]

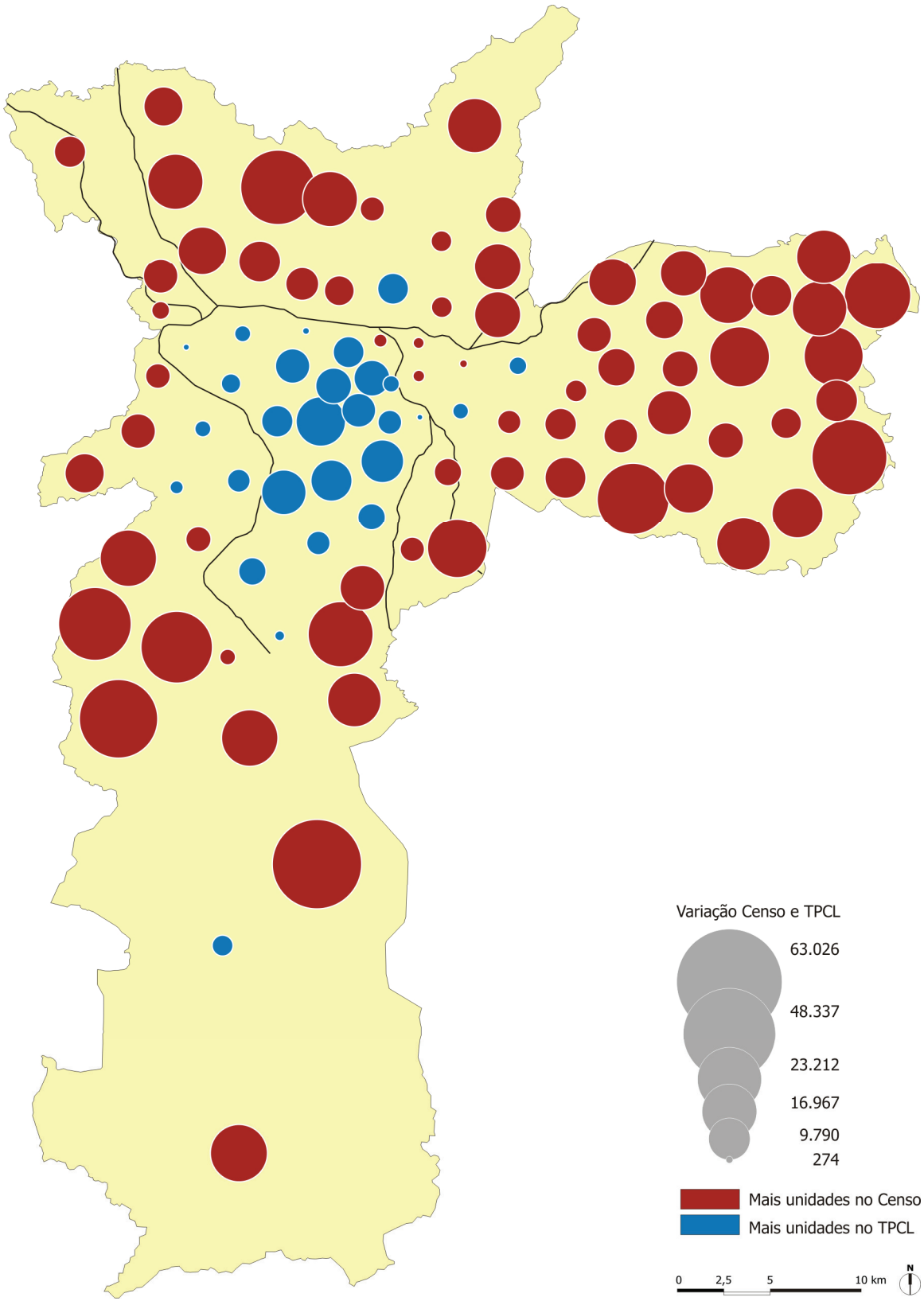
Todos os problemas relatados ficam evidentes quando comparamos o cadastro da prefeitura com o censo. Apesar de algumas divergências metodológicas, podemos afirmar que ambos refletem o mesmo objeto, qual seja, o parque habitacional da cidade. A figura 1 mostra a variação entre os domicílios particulares permanentes e os lotes fiscais de uso residencial. Nos círculos vermelhos, há mais unidades do censo demográfico do que do TPCL, já as azuis indicam o fenômeno inverso. A imagem dá uma dimensão da falta de cobertura territorial do cadastro fiscal da prefeitura. Em relação às áreas com círculos azuis a explicação pode estar no lançamento das garagens como lotes fiscais de uso residencial.

As informações do censo, por sua vez, foram disponibilizadas para os mais de 13 mil setores censitários, pela primeira vez, em 2000. Evidentemente, questões de sigilo impedem a divulgação para cada domicílio. Conjuntos de setores censitários formam 456 áreas, denominadas Áreas de Expansão e Disseminação da Amostra - AED´s, ou áreas de ponderação. Como o próprio nome diz, estas áreas têm como objetivo a divulgação das informações do questionário da amostra, aquelas entrevistas mais longas que são realizadas por amostragem. Esse tipo de agregação, por respeitar, de maneira geral, os limites das quadras fiscais, permite uma comparação com o TPCL em pequenas áreas, isto é os setores censitários. A partir daí também é possível a agregação em unidades maiores, isto é, distritos, subprefeituras etc.

Já o cadastro da Embraesp, que possui o endereço completo de cada lançamento, permite o georeferenciamento com uma boa qualidade de precisão. Foi o que fizemos para essa pesquisa, ou seja, a localização de cada um dos 5.861 registros do banco de dados. Com isso foi possível gerar pontos com latitude e longitude, o que permite, por sua vez, a agregação em áreas maiores de acordo com as necessidades da pesquisa.

[113] Battaglia, L. *Cadastros e registros fundiários*, p. 236.

Figura 1
Variação entre domicílios particulares permanentes e lotes fiscais residenciais
Município de São Paulo
2000



Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: IBGE, Censo 2000; Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza - TPCL / SF.

As características de cada uma das três fontes de informações trabalhadas nos permite, portanto, uma grande liberdade na escolha das unidades de análise utilizadas nesse trabalho. Os lançamentos imobiliários foram localizados na sua coordenada geográfica exata, permitindo qualquer agregação em unidades espaciais. O TPCL, por sua vez, é referenciado nas cerca de 50 mil quadras fiscais. Já o censo foi disponibilizado em pouco mais de 13 mil unidades, chamadas de setores censitários. Se do ponto de vista técnico a escolha das unidades de referência na análise é bastante flexível, a relação entre a regionalização da cidade e a sua dinâmica urbana e imobiliária aponta para questões mais complexas.

A definição da unidade de análise seria simples se a cidade contasse com unidades territoriais únicas e padronizadas que possuíssem um alto grau de coincidência em relação ao que seus habitantes entendem por bairros. Porém nem estas unidades existem e nem é fácil que os próprios moradores definam os limites precisos dos bairros. Estas dificuldades foram apontadas por Cazzolato, que identificou as variações na percepção da população de acordo com a origem, faixa etária entre outras razões.[114] A falta de uma definição oficial e única dos bairros da cidade é agravada pela sobreposição de distintas formas de dividi-la segundo diferentes instâncias do Estado e empresas prestadoras de serviços públicos. Uma mesma área, pode assim, receber denominações distintas de acordo com cada órgão.[115]

Na ausência de uma divisão ideal, a escolha das unidades espaciais de análise passa pela avaliação das distintas lógicas que orientam as formas de dividir a cidade. De maneira bastante resumida, apontamos para pelo menos três, envolvidas especificamente na análise da incorporação residencial. A primeira é a divisão administrativa da cidade. A principal, mas não a única, é representada nas 31 subprefeituras da capital. Muitas secretarias, por sua vez, adotam outras unidades como é o caso de Habitação, Saúde e Educação. Um grupo especial, no âmbito da organização administrativa, são as de caráter fiscal. A unidade mínima é o lote fiscal (o imóvel), depois temos as quadras e os setores ficais (301). Em relação às quadras, ou pelo menos a maioria delas, a grande vantagem é adotar os

[114] Cazzolato, José Donizete. *Os bairros como instância territorial local: contribuição metodológica para o caso São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FFLCH-USP, 2005.

[115] A sobreposição de instâncias já havia sido apontada por Silva, Armando Correa da. *Metrópole ampliada e o bairro metropolitano, o caso de São Paulo: o bairro da Consolação*. Tese de livre-docência. São Paulo, 1982.

limites viários como referência, relacionado-se assim com a morfologia e o tecido urbanos. A desvantagem é que a grande quantidade de unidades pulveriza as informações existentes o que, pelo menos na nossa análise de cunho eminentemente descritivo, impede observação de padrões nos fenômenos da cidade. A divisão político-administrativa da cidade é fundamental, pois estabelece o escopo da ação política e do planejamento estatal. Por outro lado, muitas vezes não guardam relação com a dinâmica urbana e com o mercado imobiliário.

Um segundo grupo de unidades diz respeito às utilizadas para a produção de estatística e informações. São divisões com finalidades operacionais, definidas para a realização de planos amostrais, para a racionalização do trabalho dos entrevistadores ou mesmo para a tabulação e divulgação de resultados. Entre os exemplos deste tipo de divisão temos os setores censitários, as áreas de expansão de disseminação da amostra (AED´s ou áreas de ponderação) também utilizada pelo IBGE, os distritos censitários, e as zonas OD, da pesquisa origem e destino realizada a cada dez anos pelo Metrô. As áreas consideram sobretudo o critério demográfico e devem ser levadas em conta pois implicam na disponibilidade de informações importantes.

Há, finalmente, divisões próprias para o estudo do mercado imobiliário. Para a definição destas áreas foi utilizado o critério de homogeneidade na formação dos preços dos imóveis, por isso são denominadas zonas de valor.[116] São 110 zonas que orientam, por exemplo, a agregação das informações e as análises de mercado da Embraesp.

Diante das lógicas de dividir a cidade apresentadas acima, entendemos que a regionalização adotada deve seguir os objetivos de cada estudo. Na presente dissertação, a opção foi a de utilizar, em grande medida, os 96 distritos municipais, representados na figura 2. Criados em 1992, pela Sempla, a proposta, depois transformada em lei municipal, teve como objetivo atualizar os antigos distritos e subdistritos em unidades que acompanhassem a transformação urbana e a dinâmica da cidade. Seu resultado possibilitou a harmonização de diferentes divisões da cidade, mas não deixou de ser questionado:

[116] Ver Haddad, Emilio. *Sobre a divisão de cidade em zonas homogêneas: aplicação para o Município de São Paulo*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 1987.

Figura 2
Distritos
Criados pela Lei Municipal n° 11.220/1992
Município de São Paulo

Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: Sempla/Dipro.

> O resultado foi a eliminação dos antigos distritos e subdistritos em unidades novas, que não reconheceram os limites históricos da cidade (sobbretudo nos subdistritos) e, portanto, das unidades de referência que a população já havia construído. Esse é o caso dos subdistritos de Santa Ifigênia, Aclimação, Cerqueira César e Vila Madalena, territórios de referência reconhecidos pela população, que na nova divisão desapareceram.[117]

Apesar de pontos questionáveis, os distritos municipais representaram um marco significativo na padronização das divisões da cidade. Sua criação permitiu a compatibilização entre informações da Prefeitura e das divisões administrativas com as informações censitárias, já que coincidem com os distritos censitários. Sua escolha entretanto, não significa que será a única divisão utilizada, apenas a predominante. Em alguns momentos a divisão pode variar, seja na agregação de distritos por grau de verticalização, seja na utilização das áreas de ponderação que consideramos mais adequadas para algumas representações cartográficas.

As transformações no parque residencial paulistano 1991-2006

Considerando o universo de informações disponíveis, bem como as interpretações realizadas por diferentes autores, procuramos identificar as transformações no parque habitacional paulistano ao longo das últimas duas décadas e a relação com outras dinâmicas da cidade. Nesse movimento, notamos mudanças importantes que ocorreram ao longo do período analisado, apesar das características especiais do bem imóvel relacionadas à fixidez no espaço, longo tempo de consumo etc. As mudanças podem ser tratadas segundo diferentes pontos de vista. Entre eles, um bastante interessante diz respeito às novas configurações da estrutura residencial urbana, e das mudanças na distribuição das classes sociais pela cidade. Abre-se, com isso, a possibilidade de estudos relacionados aos processos de gentrificação, grosso modo, a expulsão de populações mais pobres de áreas dotadas de boa situação em termos de infra-estrutura, seja por intervenções planejadas, seja pela dinâmica do mercado.

[117] São Paulo (Cidade). Secretaria Municipal do Trabalho. *Atlas do Trabalho e Desenvolvimento da Cidade de São Paulo*. São Paulo: Imprensa Oficial, 2007, p. 22.

Apesar da sua importância para captar processos sociais na cidade, e revelar uma dimensão perversa tanto as intervenções urbanas como da incorporação imobiliária, não será este o tipo de abordagem adotada. A nossa leitura, será centrada na descrição do universo de residências que constitui o parque habitacional paulistano e nas transformações de suas dimensões morfológicas, que indicam também mudanças nas características de seus ocupantes. Destacam-se, dessa forma, as transformações quantitativas dos estoques verticais e horizontais, bem como no padrão das edificações. Outra questão importante se refere à projeção espacial das habitações na superfície do município, e às oscilações nas áreas ocupadas pelos usos residenciais (horizontal/vertical e segundo os distintos padrões). Particularmente, abordaremos as relações entre as residências verticais e outros usos tais como terrenos vazios, comércio e serviços, áreas industriais etc. Com isso, propomos pensar o funcionamento da cidade em termos de uma competição entre distintas formas de apropriação do lote urbano, principalmente quando dotados de condições privilegiadas em termos de localização.[118] São esses marcos que pretendemos compreender a dinâmica do parque residencial paulistano, partindo de um ponto inicial que é o ano de 1991, para o qual temos informações disponíveis tanto do censo do IBGE como do TPCL.

A cidade e o parque residencial em 1991

Em 1991, o parque residencial paulistano era predominantemente composto por unidades horizontais. Segundo o censo, dos 2.539.953 domicílios particulares permanentes ocupados[119], 1.918.715 (78,3%) eram casas e 529.986 (21%) eram apartamentos.[120] Nas duas tipologias, a maior parte era ocupado pelo proprietário (cerca de 63%). Já no TPCL, há um acréscimo na participação dos apartamentos (34% das unidades residenciais tributadas). Duas questões podem

[118] Villaça, F. *Espaço intra-urbano no Brasil*.

[119] As informações referentes aos domicílios vagos não foram divulgadas naquela ocasião.

[120] É bom mencionar que a definição de apartamento do censo não necessariamente implica uma verticalização, mas que, grosso modo, podemos considerar que operacionalmente esta variável expressa tal fenômeno. Segundo o IBGE, domicílios do tipo apartamentos são definidos como domicílio particular localizado em edifício de um ou mais pavimentos, com mais de um domicílio, servidos por espaços comuns (hall de entrada, escadas, corredores, portaria ou outras dependências); e, ainda, o domicílio que se localiza em prédio de dois ou mais andares em que as demais unidades são não-residenciais e, também, aqueles localizados em edifícios de dois ou mais pavimentos com entradas independentes para os andares.

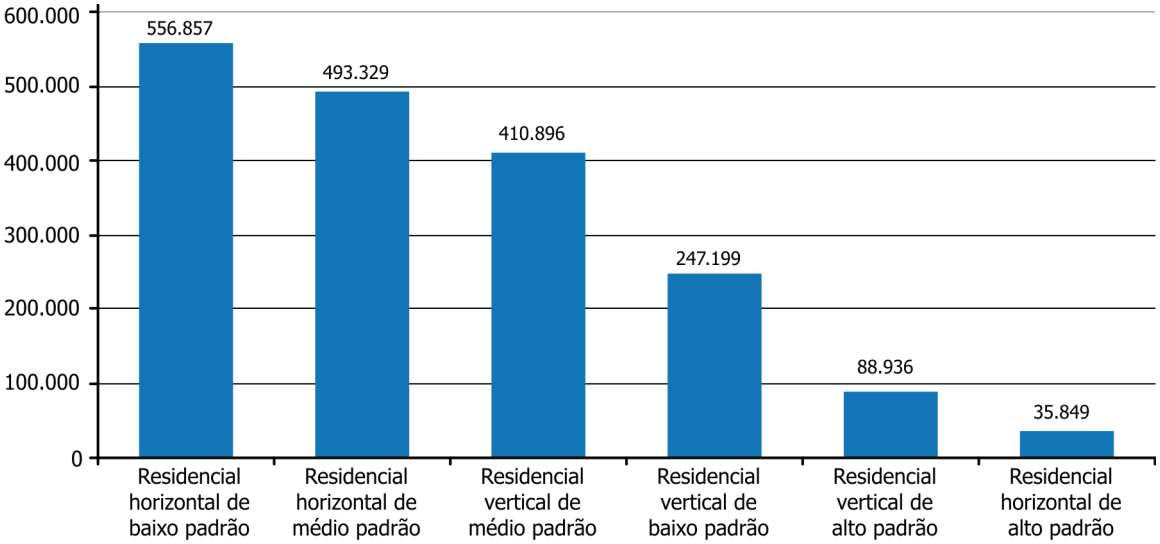
explicar esta diferença. Primeiro, porque, durante alguns anos, as garagens foram lançadas como unidades distintas dos apartamentos ao qual pertencem. Uma segunda hipótese que pode ser sugerida seria uma maior taxa de domicílios vagos entre os apartamentos. Assim, uma vez que no censo só estamos contabilizando os domicílios ocupados (os vagos não estão disponíveis para 1991), a participação deles seria menor no TPCL, que considera a soma dos ocupados e dos vagos. Esta hipótese parte do pressuposto de que o imóvel horizontal pode ser mais facilmente convertido para uso não residencial, enquanto o residencial vertical dificilmente pode ser utilizado para fins não residenciais.

Avançando na descrição do parque habitacional em 1991, uma característica importante, que pode ser extraída do cadastro fiscal é a sua composição em função do padrão do imóvel (alto, médio e baixo) para as residências horizontais e verticais. Este tem como base a combinação entre usos (no nosso caso, residencial, horizontal e vertical) e a classificação dos distintos padrões construtivos, elaborados pelo Departamento de Rendas Imobiliárias da Secretaria de Finanças. Em residências horizontais, o baixo padrão tem até 120 m² de área construída, o médio entre 120 e 300 m² e o alto mais de 300 m². No caso dos apartamentos o baixo padrão é até 60 m², o médio entre 60 e 200 m² e o alto com mais de 200 m².[121]

Na comparação entre ambos, nota-se uma grande diferença na participação relativa das unidades de alto padrão, apenas 3% no total das casas e 12 % no caso dos apartamentos. Trata-se de uma proporção 4 vezes maior. Assim, dada a expressiva participação da provisão estatal nos apartamentos ocupados pela população de baixa renda, podemos sugerir que a unidade vertical possui uma tendência de ocupação de padrão mais elevado do que a unidade horizontal. É possível imaginar, a partir dessa constatação, que quando uma porção da cidade se verticaliza com a ação privada, há uma grande probabilidade de estar elevando o seu padrão socioeconômico.

[121] Sempla/Deplano. Metodologia de agregação de usos e padrões construtivos do TPCL utilizada pelo Deplano.

Figura 3
Número de lotes fiscais, segundo padrão de uso
Município de São Paulo
1991



Fonte: Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza - TPCL / SF.

Os 274 milhões de m² de terrenos ocupados faziam do uso habitacional o predominante na cidade, com 47% da área total lançada no cadastro de finanças. Se computarmos apenas a superfície edificada da cidade, retirando dessa relação os terrenos vazios, a participação sobe para 62%. O parque residencial era, portanto, extensivo do ponto de vista da sua ocupação territorial. Do total dos usos residenciais, 94% da superfície era de residências horizontais. Os apartamentos, por sua vez, ocupavam pouco mais de 17 milhões de m², dos quais cerca de 4 milhões de m² (23% do uso residencial vertical) eram de alto padrão.[122]

A superfície reduzida, ocupada pelas unidades verticais, significava um cenário de forte concentração da verticalização residencial na cidade de São Paulo. Entre os 96 distritos da capital, os 21 com maior número de apartamentos concentravam pouco mais de 65% dos apartamentos enquanto correspondiam a apenas 11% da área total do município. No centro expandido (representado pelos limites viários das marginais, avenida do Estado, avenida dos Bandeirantes), que contém 28 distritos, tínhamos 65% dos apartamentos, enquanto o restante da cidade, com 68 distritos possuía os outros 35%. Mais uma vez, se somarmos a essa constatação, o fato da maior parte dos apartamentos em localidades periféricas serem providas pelo Estado, temos uma evidência de que a lógica privada foi, até o início da década de 90, de uma produção concentrada espacialmente.

[122] São Paulo (Cidade). Secretaria Municipal do Planejamento. *Evolução do uso do solo nos anos 90*. São Paulo, 2000, p. 13.

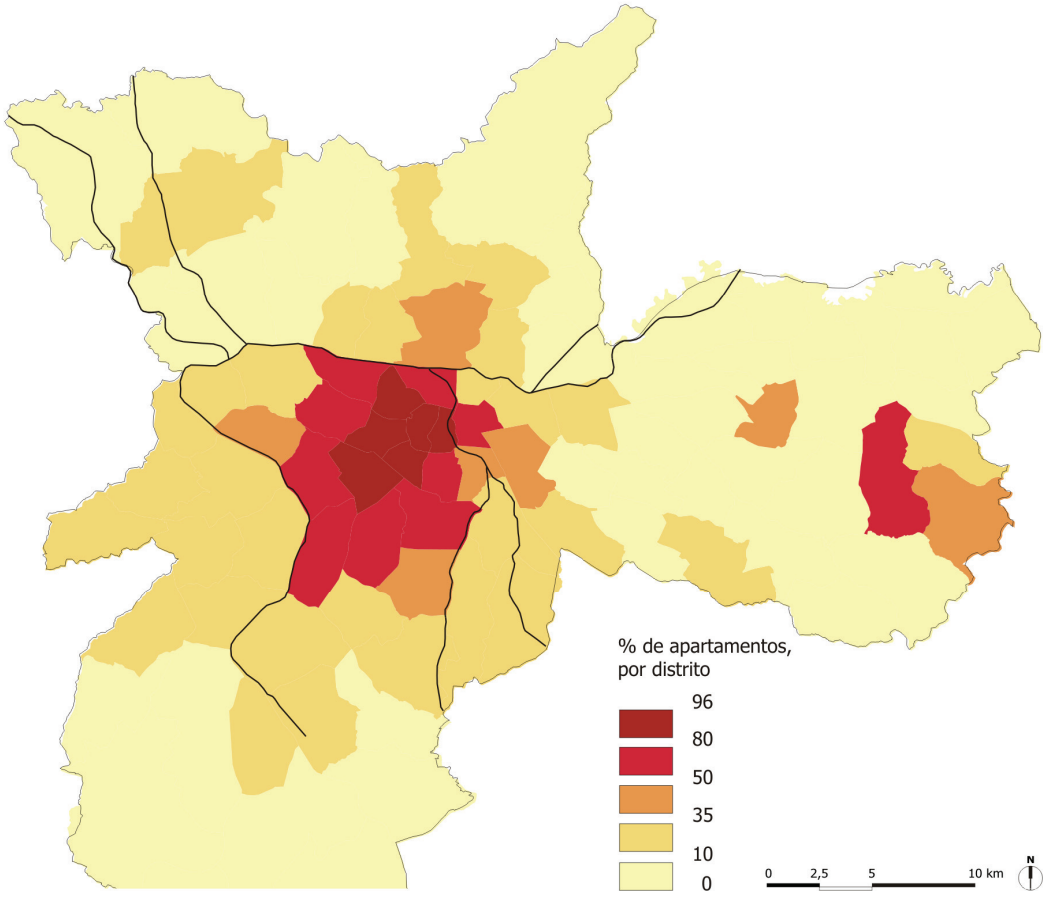
Tabela 4
Distritos, segundo o grau de verticalização
Município de São Paulo
1991

Grupo	Distritos	Número de distritos	Área total		Participação dos domicílios em apartamentos em 1991*
			Número absoluto (ha)	%	
1. Baixa verticalização	Água Rasa, Anhanguera, Aricanduva, Brasilândia, Cachoeirinha, Cangaíba, Capão Redondo, Carrão, Casa Verde, Cidade Ademar, Cidade Dutra, Cidade Líder, Ermelino Matarazzo, Freguesia do Ó, Grajaú, Iguatemi, Itaim Paulista, Itaquera, Jaçanã, Jaguara, Jardim Ângela, Jardim Helena, Jardim São Luís, Limão, Marsilac, Parelheiros, Parque do Carmo, Pedreira, Penha, Perus, Pirituba, Ponte Rasa, Raposo Tavares, Rio Pequeno, São Lucas, São Mateus, São Miguel, São Rafael, Sapopemba, Tremembé, Vila Curuçá, Vila Formosa, Vila Guilherme, Vila Jacuí, Vila Maria, Vila Matilde, Vila Medeiros, Vila Prudente, São Domingos, Lajeado	50	109.530	72.60	até 13%
2. Verticalização média-baixa	Belém, Butantã, Campo Grande, Campo Limpo, Cursino, Guaianazes, Ipiranga, Jabaquara, Jaguaré, Jaraguá, Mandaqui, Pari, Sacomã, Santo Amaro, Socorro,Tatuapé, Tucuruvi, Vila Leopoldina, Vila Sônia	19	21.760	14.40	mais de 13 a 30%
5. Verticalização média	Alto de Pinheiros, Artur Alvim, Cambuci, Campo Belo, Cidade Tiradentes, Lapa, Moóca, Morumbi, Santana, Saúde, Vila Andrade	11	10.290	6.80	mais de 30 a 50%
4. Verticalização média-alta	Barra Funda, Bom Retiro, Brás, Moema, Itaim Bibi, José Bonifácio, Liberdade, Perdizes, Pinheiros, Vila Mariana	10	7.250	4.80	mais de 50 a 80%
3. Alta verticalização	Bela Vista, Consolação, Jardim Paulista, República, Santa Cecília, Sé	6	2.070	1.40	mais de 80 a 96%
Total		96	150.900	100.00	20% (média)

*Fonte: IBGE.-**

A situação verificada em 1991 em relação à verticalização residencial fica clara na representação dos distritos municipais segundo o grau de verticalização. Este se traduz na participação dos domicílios particulares permanentes em apartamentos em relação total dos domicílios particulares permanentes. A partir do grau de verticalização de cada distrito, foi realizado um agrupamento em cinco classes, por meio de uma técnica estatística conhecida como análise de cluster. Sua aplicação busca identificar os intervalos de valores mais significativos, formando grupos com a maior homogeneidade interna e máxima heterogeneidade externa.

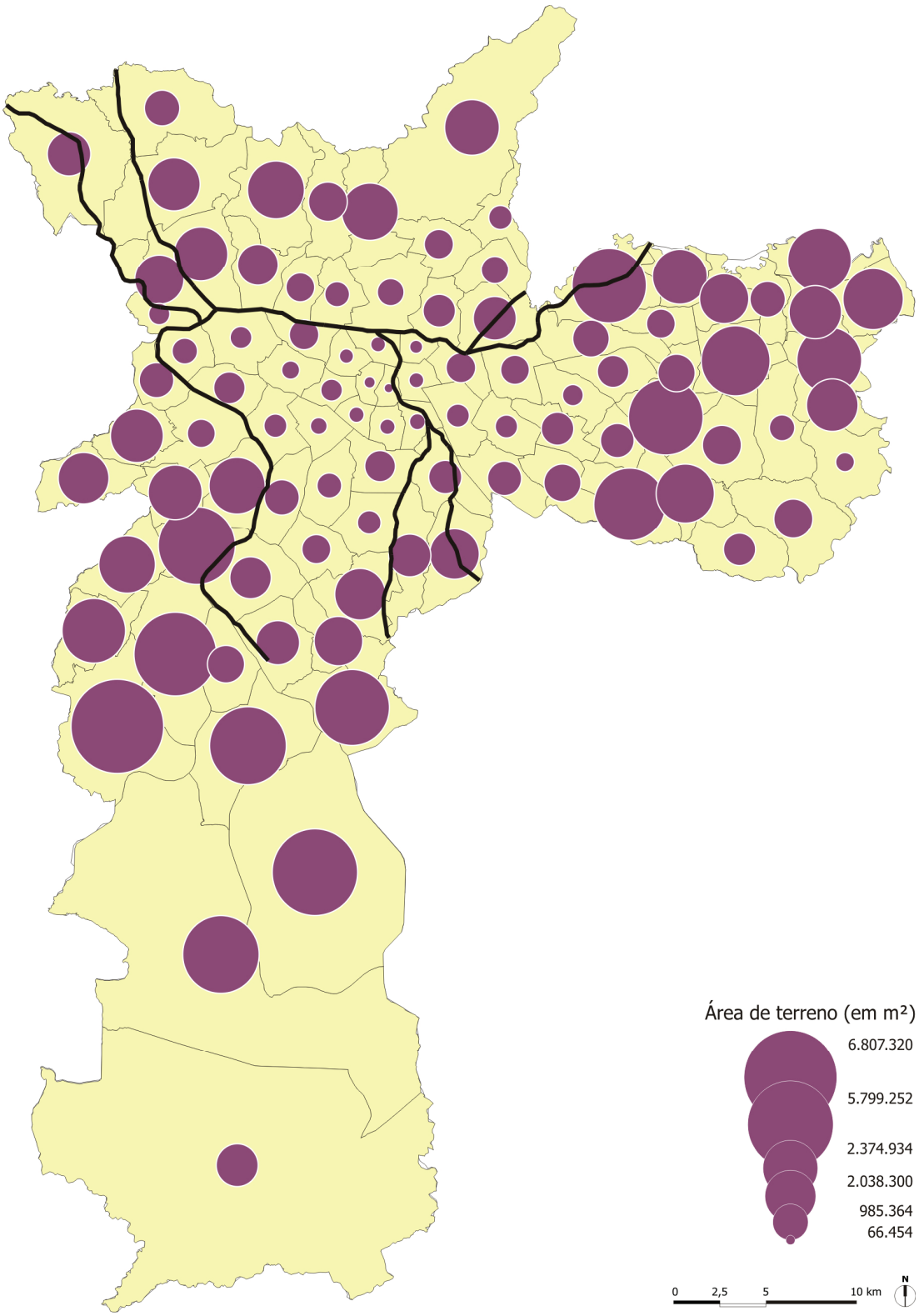
Figura 4
Participação dos apartamentos no total de domicílios
Município de São Paulo
1991



Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: IBGE, Censo 1991.

O primeiro grupo contém os distritos com baixo grau de verticalização residencial, ou seja, que possuem menos de 13% dos domicílios em apartamentos. Trata-se de quase três quartos da área do município, cobrindo boa parte do anel periférico da cidade. As exceções são as áreas que sofreram forte intervenção estatal, com a produção de unidades habitacionais de interesse social. Já o segundo grupo com grau de verticalização médio-baixo (entre 13 e 30%), tem sua maioria constituída por distritos localizados na faixa intermediária, ou seja, entre o chamado centro expandido e a periferia. Parte dos distritos desse grupo era predominantemente horizontal e de ocupação consolidada, como Butantã, Tatuapé, Vila Sônia e Vila Leopoldina. Já o núcleo da cidade, e da metrópole, está dividido em três grupos. O mais central abarca os distritos mais verticalizados da cidade, aqueles do centro histórico e seu entrono. O segundo engloba o primeiro, com exceção do distrito José Bonifácio, na zona Leste, que a 30 km do centro, é predominantemente vertical. A explicação para este fato inesperado é o peso da produção estatal. O terceiro grupo completa o centro expandido, já com um pequeno transbordamento além das marginais.

Figura 5
Terrenos não edificados
Município de São Paulo
1991



Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza - TPCL / SF.

Além da verticalização restrita ao núcleo consolidado da cidade e de um extenso parque de residências horizontais, aparecia também em 1991 uma expressiva parcela de terrenos não edificados, conforme observamos na figura 5. Havia naquele ano mais de 150 milhões de m² de terrenos não construídos no município, mais exatamente no âmbito da superfície lançada no cadastro fiscal. Boa parte destes terrenos estava localizado nos extremos da cidade. Não era, entretanto, apenas na periferia da cidade que se encontravam grandes superfícies disponíveis para a construção. No distrito do Morumbi eram 2,5 milhões de m², na Vila Sônia, 2,3 milhões, no Jabaquara 2 milhões, em Santo Amaro 1,4 milhão, no Itaim Bibi 960 mil, no Tatuapé 650 mil, na Vila Leopoldina 500 mil e na Lapa 400 mil m² de terrenos vazios. Esta disponibilidade é importante para a incorporação residencial já que reduz fortemente os seus custos, tanto de demolição como na negociação da compra dos lotes. No segundo caso, evita-se um problema comum que é a saída de inquilinos destas áreas.

O quadro apresentado do parque residencial em 1991 aponta, portanto, para um ampla área de expansão para a incorporação residencial. Começa pelo grande número de residências horizontais, ocupando uma extensa superfície e com uma grande quantidade de unidades de baixo e médio padrão. Em seguida mostra a concentração das unidades verticais, e ainda a disponibilidade de terrenos. A combinação das situações verificadas, portanto, significa tanto uma boa oferta de terrenos como a possibilidade de transformação de diversos distritos da cidade, principalmente aqueles representados pelo grupo cuja taxa de verticalização variava entre 13 e 30%.

As transformações no período 1991-2000

A partir da descrição do parque residencial em 1991, procuramos observar as transformações ocorridas no tocante à sua projeção espacial, relação entre tipologias, os padrões de uso e a condição da ocupação. A articulação entre tais dimensões do parque residencial nos coloca uma série de questões: como se deu a evolução do uso do solo considerando os usos residencial e não-residencial? Que tipo de mudança ocorreu no parque habitacional em relação às tipologias horizontal e vertical? Como se alteraram internamente a relação entre usos e padrões?

Uma comparação entre os censos de 1991 e 2000 indica, de início, um crescimento significativo de domicílios na cidade. Se considerarmos os domicílios particulares permanentes, que afinal refletem o que chamamos de parque habitacional, saímos de 2.535.290 para 2.985.977, um acréscimo de 446.687 novas unidades, ou 17,5%. Enquanto isso, a população cresceu 8,5% no mesmo período. O resultado observado é a diminuição na razão entre ambos, sendo que a proporção de moradores por domicílio caiu de 3,6 para 3,4, valor este que era de 4,1 em 1980. Um fato que chamou a atenção de diferentes pesquisadores foram as mudanças na situação dos seus ocupantes. Entre elas, uma questão que levantou muitas indagações e recebeu atenção de distintos trabalhos foi o aumento de domicílios próprios num contexto de enormes restrições do crédito imobiliário e de reduzido crescimento econômico. Como explicar o importante aumento da casa própria sem crédito, aumento do desemprego e queda no rendimentos do trabalhador?

Para Tachner, que já havia detectado esta tendência comparando o censo de 1991 com a contagem de 1996, por um lado o movimento reflete as dificuldades dos segmentos sociais de baixa renda de pagarem aluguel e, por outro, está associado ao crescimento periférico. No segundo caso, a aquisição da casa própria ocorre dentro de custos fundiários baixíssimos ou inexistentes (no caso das ocupações). Para corroborar a sua hipótese, a autora nota dois pontos interessantes: o primeiro é que o preço do aluguel é proporcionalmente maior nos imóveis pequenos do que nos grandes; o segundo é que "o aumento de 524 mil domicílios próprios no município é devido ao incremento de casas próprias nos anéis periféricos e exterior – quase 86% dos novos domicílios próprios em São Paulo, sendo mais de 300 mil no anel periférico. A associação pobreza-periferia-casa-própria impõe-se." [123]

Na comparação entre os censos de 1991 e 2000, a variação positiva de domicílios próprios foi de 457.483. Provavelmente, isso não significa que tenha ocorrido uma queda entre 1996 e 2000, mas podemos imaginar que os resultados do censo de 2000 tenham sido mais precisos. Independentemente das variações nominais, a constatação da autora é corroborada quando observamos que do saldo

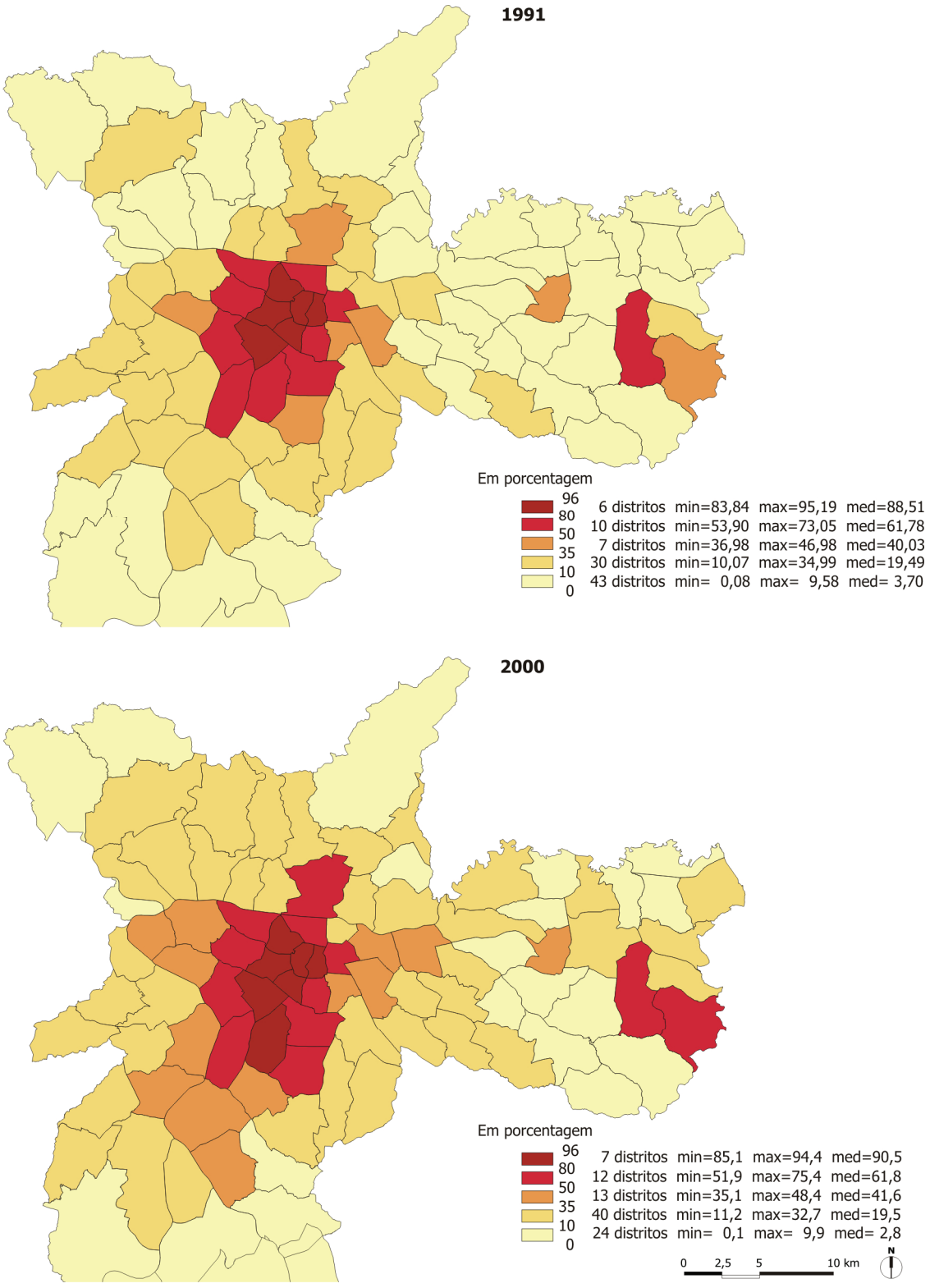
[123] Tachner, S. P.; Bógus, L. M. M. A cidade dos anéis. São Paulo. In: Ribeiro, Luiz Cesar de Queiroz (org.) *O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade*. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000, p. 270.

total de novos domicílios próprios, 58,1% (265.874) está concentrado em 20 distritos, todos eles periféricos. Grajaú com 31.812 novos domicílios próprios, Cidade Tiradentes com 21.896, Marsilac com 19.810 são exemplos contundentes do processo descrito.

Considerando que neste mesmo grupo de 20 distritos a produção privada foi de apenas 33.144 apartamentos, fica evidente que não foi a produção empresarial a responsável pelo crescimento do imóvel residencial próprio. A grande exceção a isso é o distrito de Vila Andrade, localizado na zona Sul de São Paulo, no qual os domicílios próprios cresceram 92% e observamos também uma produção de 8.851 apartamentos pela iniciativa privada. Esse distrito, porém, é de difícil análise, uma vez que é um dos mais heterogêneos do município, já que além de áreas ricas possui também grandes favelas da cidade como Real Parque e Paraisópolis.

Se os domicílios apresentaram um acréscimo expressivo, os apartamentos aumentaram em uma proporção ainda maior: foram 221.424 novas unidades ocupadas, um crescimento de cerca de 42% em relação a 1991. Com essa mudança, houve uma pequena alteração na relação entre casas e apartamentos que foram de 78 a 21% em 1991 para 75 a 23% em 2000. O acréscimo significativo de apartamentos alterou as características do parque habitacional paulistano, implicando em alterações importantes nos subespaços da capital. Uma leitura mais geral aponta para a difusão da verticalização no município, de forma de se ampliou a participação dos apartamentos no total dos domicílios ocupados na quase totalidade dos distritos municipais.

Figura 6
Porcentagem de domicílios em apartamentos sobre o total de domicílios particulares permanentes
Município de São Paulo
1991 e 200



Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: IBGE, Censos de 1991 e 2000.

Tabela 5
Domicílios particulares permanentes em apartamentos, segundo grupos de distritos municiais
Município de São Paulo
1991-2000

Grupos	1991		2000		2000-1991	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Baixa verticalização	77.042	14,55	196.192	26,11	119.150	154,66
Verticalização média-baixa	87.108	16,45	140.238	18,66	53.130	60,99
Verticalização média	90.794	17,14	128.365	17,08	37.571	41,38
Verticalização média-alta	144.561	27,30	163.521	21,76	18.960	13,12
Alta verticalização	130.115	24,57	123.085	16,38	-7.030	-5,40
Total	529.620	100,00	751.401	100,00	221.781	41,88

Fonte: IBGE, Censos de 1991 e 2000.

A tabela 5 mostra que o crescimento domiciliar vertical ocorreu de maneira intensa nas áreas menos verticalizadas da cidade. Com pouco mais da metade dos novos apartamentos da cidade no período 1991-2000, o grupo de distritos com baixa verticalização apresentou uma altíssima taxa de crescimentos de domicílios em apartamentos, 154,7%. A explicação para esses fenômenos, entretanto divide-se entre a ação das companhias habitacionais ou a ação do mercado. Por um lado, temos distritos com forte crescimento vertical, mas com pequena ou nenhuma participação do mercado neste processo. O grupo de baixa verticalização subiu de 14,5% para 26,%, do outro lado, os dois grupos mais verticalizados tinham 51,9% dos apartamentos da cidade e passaram a 38,2% do total de apartamentos da cidade. Já o intermediário acompanhou a taxa média de crescimento do município e manteve a sua participação em 17% dos apartamentos da cidade. É interessante observar também que houve queda no número de domicílios ocupados na faixa mais verticalizada e central da cidade. Isso se deve, muito provavelmente, ao crescimento dos apartamentos vagos nesta área.

Observamos, portanto, uma transformação na distribuição espacial das residências verticais na cidade. Em 2000, a maior parte dos domicílios particulares permanentes em apartamento estava nos distritos que, em 1991, eram os menos verticalizados. Essa constatação suscita uma discussão importante. Se a verticalização residencial, como uma manifestação de maior consumo do solo, é resultado da valorização urbana, por que o crescimento não acompanhou a seqüência linear dos distritos? Isto é, por que este avanço não se deu dos mais verticalizados para aqueles situados na faixa intermediária? Seria possível argumentar que a alteração foi devido a uma ação do Estado. Entretanto, os dados sobre produção imobiliária parecem confirmar que as transformações observadas são também fruto da incorporação residencial.

Tabela 6
Unidades, blocos lançados e valor geral de vendas, segundo grupo de distritos
Município de São Paulo
1991-2000

Grupos	Unidades lançadas		Blocos (prédios) lançados		Valor Global de Vendas	
	Número absoluto	%	Número absoluto	%	Valor (em us$ correntes)	%
Baixa verticalização	74.222	32,04	1.639	34,78	4.522.817.370,16	20,31
Verticalização média-baixa	68.749	29,68	1.382	29,33	5.629.863.615,45	25,29
Verticalização média	34.269	14,79	798	16,94	4.827.977.934,21	21,68
Verticalização média-alta	39.515	17,06	707	15,00	5.723.809.436,62	25,71
Alta verticalização	14.884	6,43	186	3,95	1.560.332.453,14	7,01
Total	231.639	100,00	4.712	100,00	22.264.800.809,58	100,00

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

A tabela 6 confirma a grande produção de unidades nos distritos menos verticalizados. Por outro lado, com seria de se esperar, a participação não se reflete da mesma maneira no valor global de vendas. A seqüência deste trabalho terá como um dos objetivos compreender o perfil da produção imobiliária neste período a partir dos fatores que a impulsionaram.

Um outro traço importante na análise dos parque residencial diz respeito à presença de domicílios vagos. Ao notarmos taxas importantes de unidades não ocupadas, estamos apontando para um domicílio existente que não está cumprindo a sua função de abrigar uma família. Ele representa, nesse sentido, uma imperfeição do mercado à medida que se trata de uma unidade que não foi validada pela demanda.[124] Portanto, seja do ponto de vista do incorporador, seja do investidor, trata-se de uma situação em que o imóvel não teve uma recepção do mercado de vendas ou de aluguel dos imóveis. Isso posto, nos vamos diante de um duplo desafio. O primeiro é o de dimensionar o fenômeno, mensurá-lo. O segundo é o de compreender as suas causas. Mais uma vez não podemos aprofundar a questão que demandaria a realização de um outro trabalho, inclusive com coleta de informações em campo. No entanto, consideramos importante extrairmos algumas considerações.

Para isso, é importante entender a dificuldade em se mensurar a vacância imobiliária e, mais do que isso, o fato da taxa de imóveis não ocupados ser uma das informações mais preciosas do mercado habitacional. Isso porque, quando trata de imóveis relativamente novos, a informação nos leva a compreender as razões de

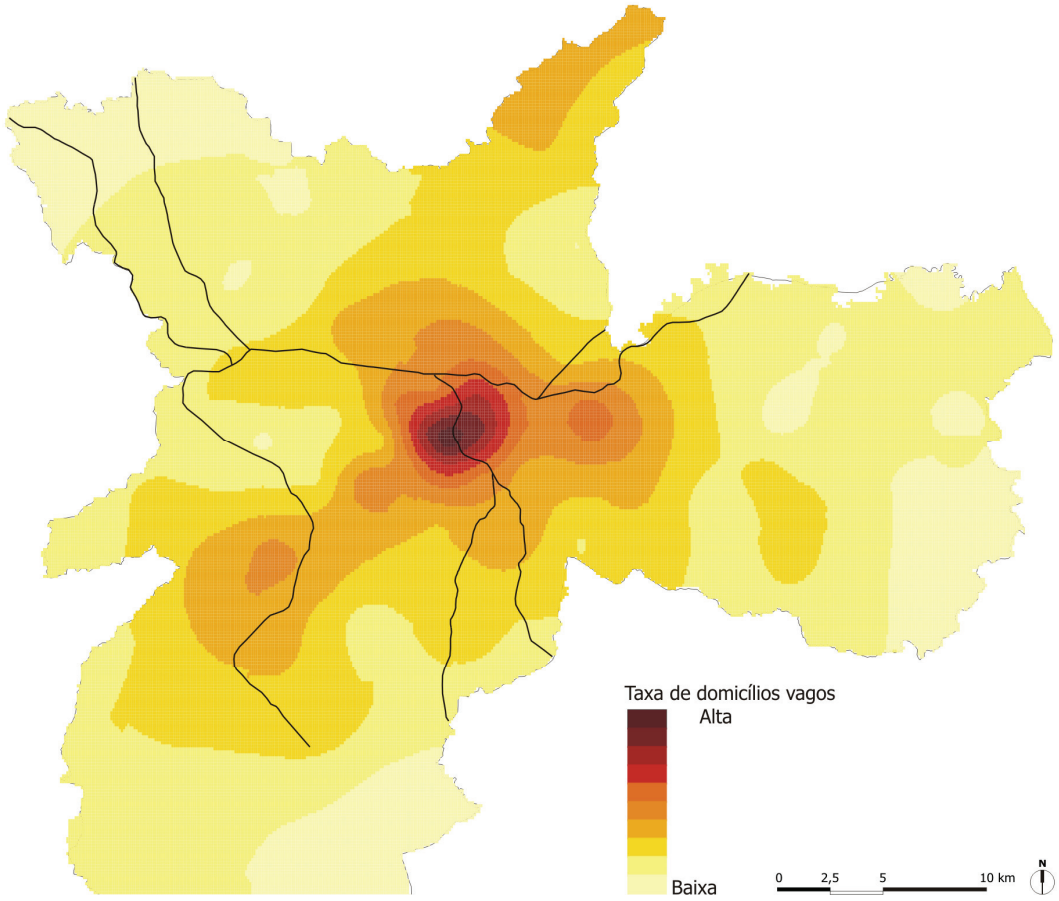
[124] Morais, M. P. The Housing Conditions, p. 8.

sucesso ou de fracasso de um empreendimento ou a possibilidades de realizar bons negócios. Portanto, a disponibilização das informações privadas para pesquisas acadêmicas, nesse caso, é quase nula. O censo demográfico, por outro lado, permite uma aproximação sobre a freqüência dos domicílios vazios: há um campo no questionário que deve ser preenchido pelo recenseador no caso da impossibilidade de levantamento no domicílio em razão da inexistência de pessoas morando naquele local. É importante destacar, portanto, que a existência de domicílios vagos é um registro operacional e não um objeto de investigação. Por essa razão, provavelmente, o IBGE tenha inicialmente divulgado este dado num primeiro momento (e é por isso foi possível obtê-los para cada distrito da capital), e depois não tê-lo removido de seus produtos na Internet ou nos microdados que foram posteriormente divulgados. Além disso, não existem referências conceituais claras sobre os domicílios vagos, sobre a consistência das informações e, principalmente, para o nosso caso, se estavam em condomínios verticais. Portanto, ainda que a presença, expressiva, de domicílios vagos seja um indicador importante sobre a situação do parque habitacional e também da dinâmica do mercado imobiliário, é necessária cautela para analisar essas informações.

Feitas ressalvas sobre a natureza da informação, não deixa de ser importante a constatação de um elevado número de domicílios vagos no Município de São Paulo totalizando, segundo o censo do IBGE, 420.327 ou 12% do total dos domicílios no município. Não encontramos a informação para o censo de 1991, mas Bonfim, citando o IBGE, fala em pouco menos 10% de domicílios vagos (273.724).[125] Isso significa que, além de um crescimento nominal importante de 146.603, há um acréscimo na sua participação em relação ao total de domicílios. Diante desse crescimento a questão que surge é: em que medida esses domicílios expressam a existência de unidades que, uma vez produzidas não foram absorvidas pela demanda? Para responder a essa pergunta, diante das limitações impostas pela ausência de informações mais precisas, procuramos observar a relação entre a taxa de domicílios vazios e a produção habitacional recente.

[125] Bonfim, V. C. *Os espaços edificados vazios na área central da cidade e a dinâmica urbana*. Dissertação de mestrado. São Paulo: Poli-USP, 2004, p. 5.

Figura 7
Domicílios Vagos
Município de São Paulo
2000



Fonte: IBGE, Censo 2000.

De início notamos que, de fato, as regiões mais periféricas da cidade nas quais os lançamentos imobiliários são baixíssimos, apresentam taxas de vacância domiciliar mais baixas. Por outro lado, os distritos que apresentam maior percentual de domicílios vagos estão localizados na área central da cidade onde também inexistiu uma produção privada relevante. O distrito da Sé, com 27% dos seus domicílios vagos, depois Brás, República e Pari, todos com mais de 20% são os que apresentam as maiores taxas de vacância, retratando um fenômeno conhecido que é o processo de esvaziamento populacional da área central e da presença de edifícios residenciais vazios. Nesse caso, a vacância seria explicada por fatores relacionados às dinâmicas dos atributos de localização, que resultariam num processo de desvalorização da área. A vacância nas áreas centrais da cidade foi objeto de pesquisa de Bonfim, que apontou diferentes razões para o fenômeno. A principal delas estaria vinculada a um duplo processo de queda no valor dos

aluguéis em função da mudança no perfil dos moradores no centro e à expectativa de valorização futura da área em função de investimentos públicos. Outro fator é o grande número de edificações atrelados a processos judiciais, fato agravado pela idade do parque imobiliário.[126]

Excluindo as áreas periféricas e o centro histórico, observamos a relação entre fluxo de novas unidades e taxa de vacância. Mesmo não sendo possível afirmar que as informações se referem às unidades novas e nem se são horizontais ou verticais, podemos sugerir que nestes distritos (mais importantes do ponto de vista da produção imobiliária), as taxas de vacância exprimem dinâmicas distintas de absorção do estoque em oferta. Se tomarmos como referência os 12 distritos que receberam, pelo menos, 5.000 novas unidades observamos que a participação dos domicílios vagos no total do estoque é significativamente distinta e oscila entre 19 (Tatuapé) e 11% (Perdizes). A coincidência, entretanto, observada na figura 7, permite afirmar que existem indícios da dificuldade de absorção das mercadorias produzidas pela incorporação residencial em São Paulo, ou seja, que a sua produção não está diretamente vinculada à demanda.

A cidade e o parque residencial 1991-2006

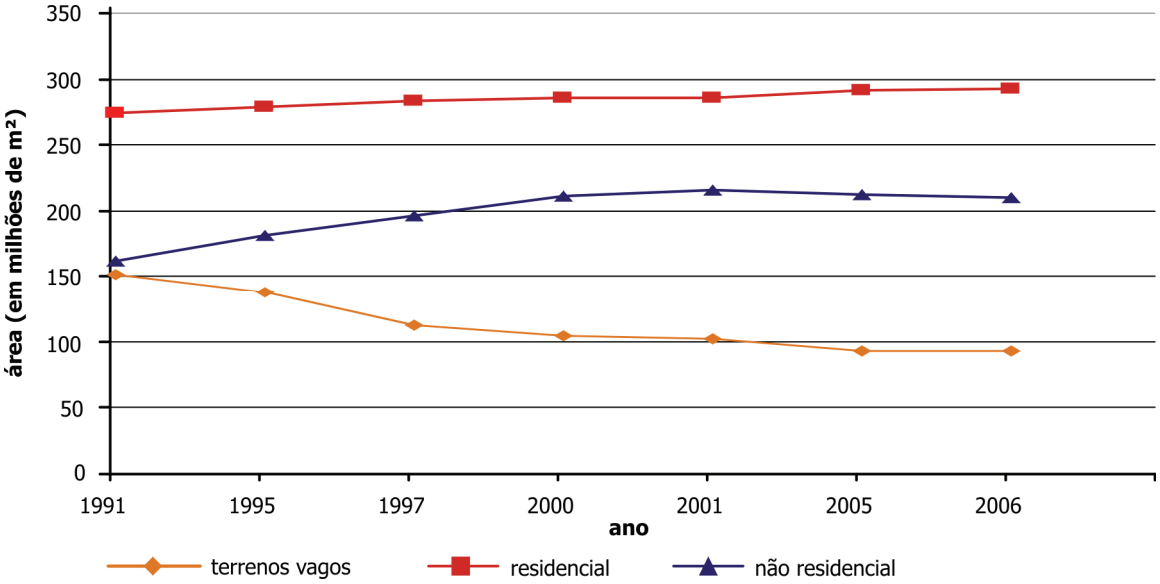
As transformações no parque residencial não deixaram de imprimir as suas marcas sobre a cidade de São Paulo. Não há, no contexto do uso do solo urbano, mudanças em um tipo que deixe de interagir com outros. Nesse sentido, é importante construir um panorama sobre as mudanças na forma como o uso habitacional ocupa o espaço municipal, tanto em termos da sua distribuição interna (relativa aos padrões) como em relação aos outros usos. Para realizarmos essa análise é importante combinarmos uma dupla perspectiva: a projeção espacial dos diferentes usos (residencial e não-residencial) analisada pela área de terreno ocupada, e o seu adensamento construtivo visto pela sua relação com o total de área construída.

Entre 1991 e 2006 a área efetivamente ocupada, e lançada fiscalmente, teve um acréscimo de 68 milhões de metros quadrados. Destes, 87% eram terrenos vagos – não construídos – sendo o restante possivelmente resultado da regularização de determinadas partes da cidade. Conforme a figura 8, essa

[126] Bonfim, V. C. *Os espaços edificados vazios*, p. 104.

expansão se deu preferencialmente a partir do uso não-residencial, que teve um acréscimo de área de terreno muito mais significativo do que o uso residencial (30% do primeiro contra 7% do segundo). A evolução da área construída, entretanto, apresenta a tendência inversa, ou seja, a residencial apresentou um crescimento maior do que a não-residencial. Esta última teve, no período considerado, um acréscimo de 43% indo de 106 milhões de m² em 1991 para 151 milhões em 2006. Já o uso residencial foi de 184 milhões para 270 milhões de m², acréscimo de 46%. Essa dupla leitura nos leva a algumas constatações importantes para a seqüência do trabalho.

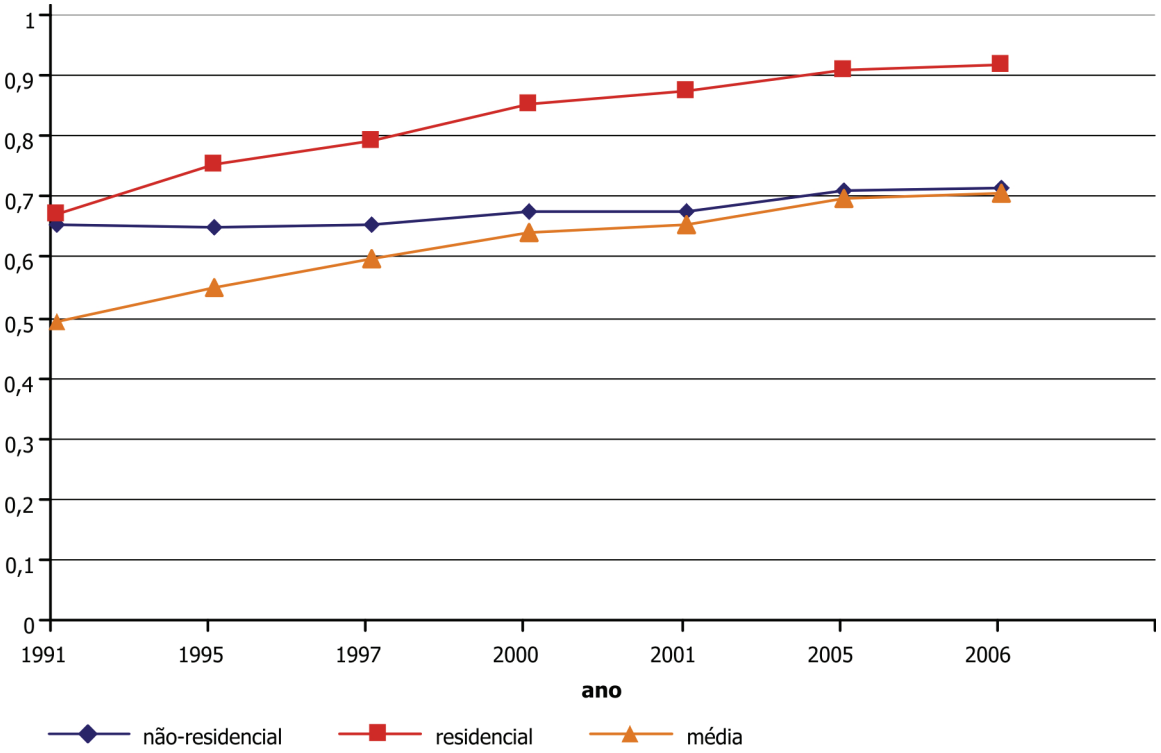
Figura 8
Evolução da área de terreno, segundo modalidades de uso
Município de São Paulo
1991-2006



Fonte: Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza - TPCL / SF.

A primeira constatação é a de que a porção regular da cidade de São Paulo, se tornou menos residencial, na perspectiva da área ocupada. Essa tendência, no entanto, é contraposta por um maior adensamento construtivo, proporcional e nominalmente, do uso residencial em relação ao não-residencial. Ou seja, de maneira geral, o uso não-residencial cresceu de maneira extensiva, enquanto o uso residencial cresceu de forma intensiva. Esse processo é melhor identificado quando acompanhamos a evolução do chamado coeficiente bruto de aproveitamento dos terrenos, ou seja, a relação entre a área de terreno e a área construída, conforme apresentado na figura 9. A combinação destas duas perspectivas, num contexto de disputa locacionais, sugere que o uso residencial manisfesta-se com um maior adensamento.

Figura 9
Coeficiente bruto de aproveitamento, segundo modalidades de uso
Município de São Paulo
1991-2006



Fonte: Cadastro Territorial e Predial, de Conservação e Limpeza - TPCL / SF.

O adensamento construtivo, oriundo principalmente da verticalização residencial não significa, entretanto, um processo de adensamento populacional. Verifica-se, assim, um importante movimento relacionado às transformações ocorridas no uso do solo e nas dinâmicas demográficas. O Município de São Paulo, como sabemos, passa por um processo de estabilização do crescimento demográfico. Nos anos 80, a taxa geométrica de crescimento anual foi de 1,15% ao ano, já no período subseqüente (1991 a 2000) foi de 0,91 ao ano. Esta tendência se confirmou no período entre 2000 e 2006, no qual a taxa geométrica de crescimento anual foi de 0,57.[127] Entretanto, enquanto os distritos centrais perdem população, os periféricos apresentam taxas de crescimento muito superiores à média do município. Isso ocorre porque nas zonas de decréscimo da população, as áreas de uso residencial se verticalizam, enquanto muitas atividades econômicas ocupam imóveis horizontais que antes serviam como habitação:

127 As taxas referentes ao período 1991 e 2000 foram extraídas dos censos demográficos do IBGE. Já a taxa relativa ao período 2000 a 2006 tem como fonte além do IBGE, a Fundação Seade.

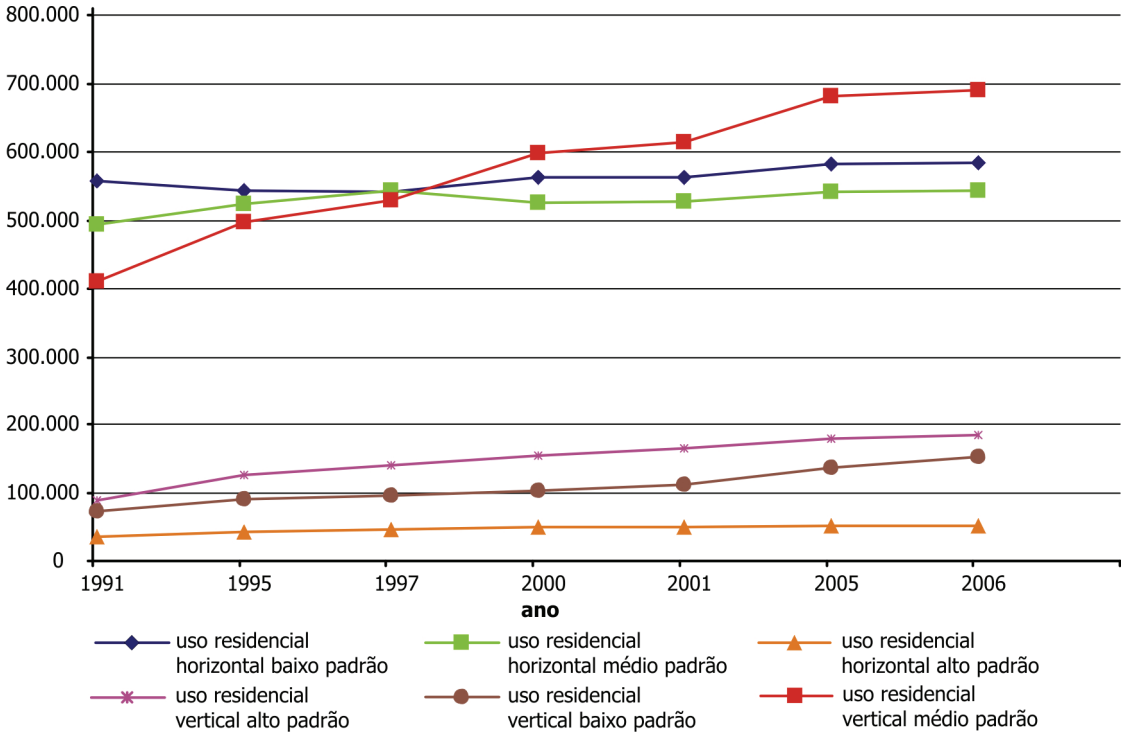
> É preciso considerar que a transformação de casas para usos de comércio e de serviços nos bairros tradicionais de classe média tem sido muito grande. Desse modo, grande parte das novas unidades construídas é para substituir um estoque habitacional ainda de boa qualidade que muda de uso. Por outro lado, em bairros consolidados, boa parte dos empreendimentos verticalizados (residenciais e comércio/serviços) faz-se a partir da demolição de residências na maioria dos casos não precárias.[128]

O uso residencial, apesar de ainda ocupar a maior parte da cidade, teve sua área de terrenos ocupadas num ritmo menor do que o não residencial. Por outro lado, verificamos que este uso teve um acréscimo muito forte em termos de área construída, indicando um processo de adensamento construtivo do uso residencial da cidade. Na figura 9 vemos que os usos residencial e não residencial saem de um patamar de pouco menos 70% em média de aproveitamento da superfície ocupada em 1991 e caminham em sentidos distintos o uso não residencial estabilizado nesta faixa e o residencial crescendo para 92%. Estes valores dão a dimensão da importância da incorporação residencial no âmbito do setor imobiliário, já que é, provavelmente, o principal responsável por esse crescimento.

Por último cabe destacar que se a habitação em São Paulo era predominantemente horizontal essa situação já começa a se alterar siginificativamente. As informações do TPCL, apresentadas na figura 10, dão a dimensão do crescimento da tipologia vertical. Novamente, é importante chamar atenção para o fato desse cadastro, diferentemente do censo, considerar também as unidades vagas. Dessa forma, partiu-se, desde de 1991, de um patamar de verticalização mais elevado. O aumento da participação dos apartamentos no parque residencial paulistano pode ser verificado seja no número de lotes fiscais, nos terrenos ocupados ou na área construída. Nesses três itens o crescimento vertical no período foi de aproximadamente 78%. A participação da tipologia vertical no total do uso residencial se ampliou de 6,5 para 10,6% na área de terreno, de 36 para 44% na área construída e de 35 para 47% no número de lotes, que ultrapassou 1 milhão de unidades. Em relação aos padrões, notamos que, entre as seis categorias existentes, a residencial vertical de médio padrão passa a ser o tipo de residência com maior freqüência no Município de São Paulo, 690.663 no ano de 2006.

[128] Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso à habitação, p. 6.

Figura 10
Evolução do número de lotes fiscais residenciais segundo categorias de tipologia e padrão
Município de São Paulo
1991-2006



Fonte: Cadastro Territorial Predial, de Conservação e Limpeza - TPCL / SF.

Para aprofundar as transformações no que se refere aos padrões de uso é importante observarmos o que se passou no período de análise no que diz respeito às três variáveis consideradas: a área de terreno, a área construída e o número de lotes. Em relação ao uso residencial horizontal, dado que apresentou um crescimento em termos de área de terreno muito pequeno ao longo do período, de apenas 2,1% em relação à área ocupada por esta tipologia em 1991. Entre este ano e 2006, dos 19 milhões de m² de aumento na superfície ocupada pelas residências apenas 5,4 milhões são referentes às residências horizontais sendo que destes cerca de 80% se deram por conta das residências de alto padrão. Apesar da sua pequena expansão em termos espaciais o uso residencial horizontal teve um surpreendente acréscimo de 33 milhões de m² na sua área construída, 28% a mais do que em 1991. Esse crescimento, mais uma vez, esteve proporcionalmente vinculado ao uso de alto padrão 41,5% seguido pelo baixo padrão 34%. No número de unidades, o crescimento foi proporcionalmente maior das casas de alto padrão, 44%, enquanto as residências de médio padrão se destacaram em termos nominais, saldo positivo de pouco mais de 50 mil unidades no período.

Como dissemos, o uso residencial vertical teve um forte crescimento no período, nas três variáveis observadas. Em relação aos terrenos ocupados, destacamos a expansão do padrão médio, que foi de pouco mais de 10 milhões de metros quadrados em 1991 para quase 16 milhões em 2006. Em termos percentuais, entretanto, o médio padrão oscilou positivamente cerca de 56%, enquanto o baixo padrão aumentou sua superfície ocupada em 128% e o alto padrão em 94%. Esse comportamento foi parecido, na ordem, para as outras duas variáveis.

Na leitura destas variáveis destacamos no período o comportamento do alto padrão, que exibiu sempre valores proporcionalmente maiores do que o médio padrão. Como nos apartamentos de baixo padrão é significativa a participação de unidades produzidas pelo Estado, novamente chamamos atenção para o fato do estoque produzido pelo setor privado ter tendido a ser sempre maior no chamado alto padrão. Além disso, destacamos que tal uso dobrou a sua área construída e teve um crescimento ainda maior no número de lotes 106%. Com isso, a sua participação no total de residências verticais foi de 15,5 para 18%, o que é significativo, sobretudo num ambiente de forte crescimento dos apartamentos no município.

3. O movimento recente da incorporação 1992-2007: lógicas produtivas e espaciais

As propriedades do estoque de habitações, suas mudanças e interações com o uso do solo constituem um cenário a partir do qual realizam-se os sucessivos períodos de produção habitacional pela incorporação residencial. São as feições do parque residencial, a disponibilidade de terrenos e as possibilidades de expansão que, juntamente com o crescimento do crédito e da renda das famílias, definem a lógica da distribuição espacial do fluxo de novas unidades. Assim, dadas as oscilações da produção no período, o objetivo do capítulo final da presente dissertação é identificar nas diferentes fases vividas pela incorporação imobiliária o tipo de interação estabelecido com o espaço urbano. A partir da definição dos períodos de aquecimento do setor nas décadas de 90 e 2000, pretendemos articular três elementos: as razões econômicas que propiciaram o desenvolvimento imobiliário em cada uma das fases; os diferentes padrões de produção; e, por último, a dimensão espacial da incorporação, associada à inovação espacial e às diferentes etapas dos ciclos da localizações.

O movimento recente da incorporação residencial paulistana

"Uma luz no fim do túnel"[129]. Era essa a expressão que sintetizava a expectativa em relação ao mercado imobiliário na passagem de 1991 para 1992. O início da década de 90 ainda estava sob o efeito da desestruturação do financiamento imobiliário dos anos 80.[130] Este cenário é bastante distinto das passagens de 2006 para 2007 e deste para 2008, quando o otimismo era notório. Nesses anos, a produção foi a

[129] É com esse título que se inicia o relatório anual da Embraesp no ano de 1992.

[130] Sobre os problemas e a crise do Sistema Financeiro da Habitação ver: Silva, H. M. B. *Terra e moradia*; e Garcia, F. (coord.) *O crédito imobiliário no Brasil: caracterização e desafios*. São Paulo: FGV, 2007.

maior da história recente em volume de área construída, ainda que não tenha sido em número de unidades lançadas. Entre estes dois pontos, a incorporação imobiliária paulistana viveu diferentes períodos de crescimento e estagnação. É no intervalo entre 1992 e 2007, que vamos nos debruçar para compreender a relação entre a incorporação e o território paulistano.

A primeira etapa consiste em identificar os anos de crescimento e queda da produção imobiliária, bem como os padrões da produção, ou seja, as relações entre os terrenos consumidos, a área construída e os tipos de unidades produzidas. No duplo objetivo que se apresenta, é preciso articular diferentes indicadores relacionados ao produto imobiliário. Evidentemente que se o nosso objetivo fosse o de analisar o desempenho econômico do setor, seria mais adequado utilizarmos informações relacionadas à receita líquida das empresas, ao valor adicionado etc. No entanto, além da dificuldade de coletar tais dados, a ênfase no produto se justifica pelo fato de suas variáveis captarem, ao mesmo tempo, as dimensões econômica e a espacial.

Dessa forma, é importante situarmos o sentido de cada uma das medidas selecionadas, que analisadas individualmente podem gerar distorções. O primeiro indicador é o número de unidades lançadas, que representa o fluxo de novos apartamentos na cidade. Qualifica-se, com isso, o lançamento em relação a uma determinada demanda habitacional, e os seus impactos no estoque da cidade. A partir dessa informação é possível agregarmos características das diferentes tipologias, incluindo o número de dormitórios, de banheiros, de vagas na garagem etc.

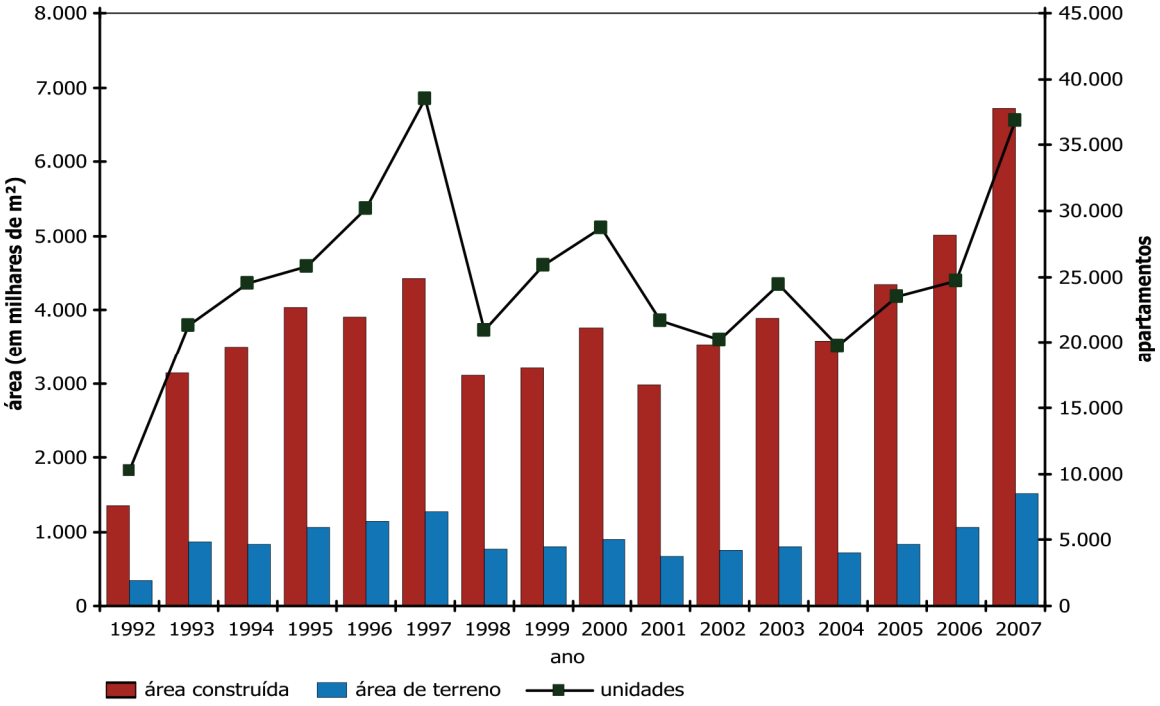
As informações relacionadas aos preços das unidades são tão importantes quanto complexas. Seja ele total ou por metro quadrado, em reais, dólares, deflacionados ou correntes, qualifica-se a informação em termos de acesso e público do apartamento produzido. Esta variável é particularmente problemática, uma vez que seu comportamento no tempo, além de refletir dinâmicas multifacetadas (locacionais, produtivas, setoriais) endógenas ao mercado imobiliário, incorpora a variação das taxas de juros, nas suas determinações políticas e econômicas. Esta dificuldade faz com que, em geral, os pesquisadores optem por um entre dois caminhos distintos. Ou eles, deliberadamente, não tratam

a dinâmica dos preços ou, os que optam por fazê-lo, tratam apenas disso.[131] De forma simplificada, a opção aqui adotada é a de apresentar as informações derivadas do preço de duas formas: a primeira deflacionada pelo o Índice Geral de Preços-Disponibilidade Interna - IGP-DI, da Fundação Getúlio Vargas, partindo do ano de 2007; a segunda é utilizar o preço em dólares, já que se trata de uma moeda mais estável, mesmo considerando que as variações do real frente ao dólar, bastante significativas no período podem distorcer os resultados apresentados. A soma do preço de todas as unidade lançadas, chamado VGV, constitui um indicador bastante comum no âmbito do mercado, que representa a receita bruta potencial de cada empreendimento.

Por fim, temos as variáveis de produção que dimensionam o volume da produção, em termos de impacto sobre o espaço construído. A área total construída é o produto da área total de cada unidade (área útil somada a fração ideal da área construída comum) pelo número de apartamentos lançados. A área do terreno, por sua vez, indica o consumo que a incorporação faz do espaço urbano. A relação entre os dois (área construída e de terreno) indicará o aproveitamento dos terrenos subsidiando discussões sobre as relações entre a incorporação, a verticalização e o adensamento construtivo da cidade. As diferentes variáveis tratadas, com exceção do VGV, estão apresentadas na figura 11.

[131] Não encontramos estudos que abordassem a valorização imobiliária na cidade. Em geral, encontramos análises que buscavam compreender a composição do preço de um imóvel discriminando os valores referentes à localização. A percepção mais freqüente é que o preço de um imóvel é composto por uma cesta de fatores em que se combinam atributos internos com a localização. O modelo de preços hedônicos estabelece uma metodologia para decompor o preço, estimando-se o valor de cada componente. Entre os exemplos para São Paulo podemos citar o trabalho de Herman e Haddad que calcularam o peso da proximidade de área verde no preço dos imóveis: Herman, B. M.; Haddad, E. A. Mercado imobiliário e amenidades urbanas: a view through the window. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 35(2): 237 - 269, abr-jun 2005.

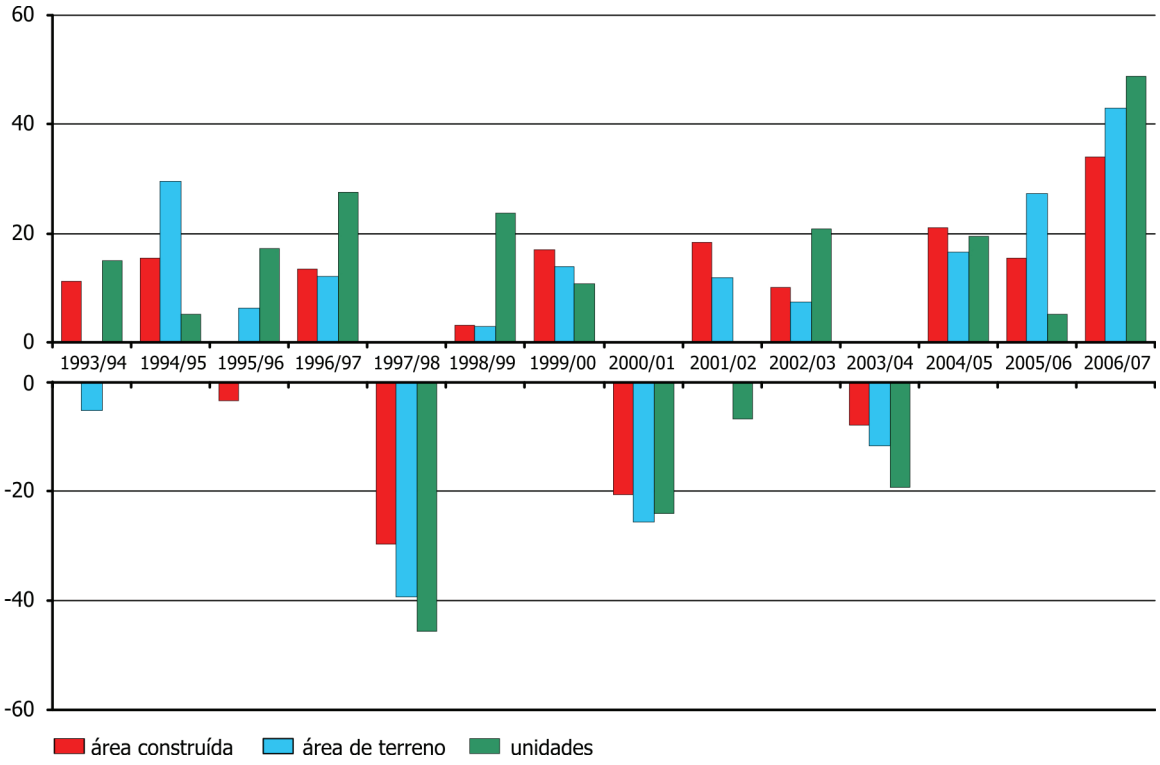
Figura 11
Área construída, área de terreno e número de unidades dos lançamentos residenciais
Município de São Paulo
1992-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

A figura 11 nos ajuda a identificar de início as oscilações na produção ao longo do tempo, com dois anos que se destacam, 1997 e 2007. Vemos também o comportamento distinto entre as variáveis, principalmente entre número de unidades lançadas e área construída. Para exemplificar estes padrões distintos chamamos a atenção para os referidos anos de auge da produção. Se no primeiro os 39 mil apartamentos significaram pouco mais de 4 milhões de m² de área construída, no segundo as 34 mil unidades representaram 6,5 milhões de m² de área construída. Ou seja, 5 mil unidades a menos e 2,5 milhões de m² de área construída a mais. Uma outra observação, já que estamos falando em períodos de crescimento e estagnação do setor, é que, em que pesem as oscilações, trata-se de uma produção constante. Mesmo nos piores anos, excetuando-se o início catastrófico da década de 90 – o pior período das últimas três décadas – a produção nunca esteve abaixo de 22 mil unidades. Constatamos que, além das variações no volume da produção, existem também diferentes padrões de produção. Para além dos picos na produção imobiliária é, importante também, definir períodos de crescimento e estagnação da incorporação residencial em São Paulo. Para isso é importante observar além da oscilação de um ano para o outro o comportamento da incorporação em períodos maiores.

Figura 12
Variação percentual de área construída, área de terreno e número de unidades dos lançamentos residenciais verticais
Município de São Paulo
1993-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

A figura 12 nos auxilia a visualizar dois aspectos importantes para a seqüência do capítulo. Primeiro, permite identificarmos os períodos em que a produção imobiliária cresceu por três anos consecutivos: entre 1994 e 1997 e entre 2004 e 2007. Segundo, reforça o comportamento distinto entre área construída, área de terreno e número de unidades. Entre 1992 e 1997 vemos que o número de unidades aumenta numa proporção maior do que a área construída. Enquanto que, a partir de 2002 até 2007, ocorre o fenômeno inverso, com a área total construída subindo num ritmo mais intenso do que o número de unidades.

Identificada a dinâmica mais ampla da incorporação residencial nos últimos 15 anos, podemos avançar na análise do seu movimento recente. O panorama brevemente apresentado indica, ao mesmo tempo, os critérios para selecionar os períodos a serem comparados (crescimento constante por três anos) e as diferenças nas suas características (área construída x número de unidades). Na seqüência propomos comparar os períodos considerando as unidades de 2 e 4 dormitórios pelos motivos expostos a seguir. De início, encontrarmos esse tipo de análise de produção imobiliária tanto em trabalhos de cunho acadêmico, de

planejamento e pelo setor privado.[132] Associado a isso, temos o fato de que, diferentemente do preço, por exemplo, essa medida pode se sobrepor às variações relacionadas ao valor intrínseco de cada localização.

Para justificar a nossa escolha é importante, ainda, avançarmos em três considerações. A primeira trata da evolução dos apartamentos produzidos ao longo das últimas décadas com ênfase na relação com a sua área útil. A segunda da distribuição destas tipologias segundo o preço. A terceira, o padrão de distribuição espacial das unidades de 1, 2 , 3 e 4 ou mais dormitórios. A partir desses pontos retomamos a comparação entre os dois períodos de crescimento – um na década de 90 outro de 2000 e caminhamos para a explicação do porquê dessas variações.

As transformações nas características dos apartamentos produzidos pelo setor imobiliário podem ser analisadas a partir de múltiplos pontos de vista. Um recorte bastante interessante ocorre na interpretação das relações sociais transpostas para a organização do espaço doméstico.[133] Nessa linha, a presença de um cômodo na residência para uso do prestador de um serviço doméstico, o quarto de empregado, conforma um dos exemplos mais eloqüentes. Observado não apenas em unidades de alto padrão, mas também em residências de padrão médio, trata-se de um indicador de como os tipos de relações sociais se materializam na organização interna das unidades habitacionais.

Esse tipo de interpretação, entretanto, não é o foco da nossa análise. Trabalhamos especificamente com a evolução da área útil dos apartamentos. O pressuposto necessário para compreender as mudanças é o de que a incorporação imobiliária residencial mais do que produzir habitações trabalha, sobretudo, com conceitos relativos às formas de morar. O movimento de inovação de produto a subseqüente imitação por outras empresas, difundem-se padrões com fortes implicações sobre o espaço urbano. Uma grande expressão desse processo estaria nos chamados condomínios-clube, isto é, empreendimentos residenciais com equipamentos de lazer (piscina, quadra, e depois espaço gourmet, *garage band*, cinema etc.). É importante notar que nem sempre tais equipamentos, chamados no termos dos profissionais do setor imobiliário de facilidades, partem de uma

[132] Só para ficar em um exemplo para cada instância citada, ver: Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso; São Paulo (Cidade), Secretaria de Planejamento Urbano. Zoneamento e mercado imobiliário; Embraesp, *Relatório anual 2006*. São Paulo: 2007.

[133] Um estudo que destacou essa relação é o de Rossetto, Rossella. *Produção imobiliária e tipologias residenciais modernas, São Paulo - 1945/1964*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 2002.

demanda real, mas de concepções inicialmente desenvolvida pelos setores de *marketing* e muitas vezes imitadas por outras empresas. Com isso, para os incorporadores, mais do que construir estas "facilidades" para serem de fato usadas pelos respectivos moradores, o importante é saber se tal atributo ajuda nas vendas dos apartamentos e na disposição dos consumidores a pagarem este tipo de equipamento. A sua proliferação estaria associada a uma demanda social por um aumento de sensação de segurança e, portanto, da realização das atividades de lazer dentro de ambientes privados. Certamente esse processo, tem implicações sobre o espaço urbano, já analisado por autores, expressa tanto no abandono do espaço público como na presença nos altos muros, marcando um forte processo de segregação urbana.

É comum a impressão, seja no senso comum ou nos trabalhos acadêmicos, de que a difusão dos condomínios-clube, a busca de maiores lucros por parte das empresas, ou mesmo a compensação em termos de área construída para um número cada vez maior de facilidades, resultou na diminuição da metragem dos apartamentos. Silva aponta para a queda na área útil dos apartamentos de 3 dormitórios, compensada por um aumento no número médio de garagens.[134] Biderman, por sua vez, afirmou que:

> O que se nota é que tanto a área total como a área útil das unidades vem caindo no decorrer do tempo. Em média, os apartamentos são cada vez menores. Por outro lado, a área construída bem como a área de terreno por condomínio vem crescendo o que significa que os empreendimentos estão cada vez maiores.[135]

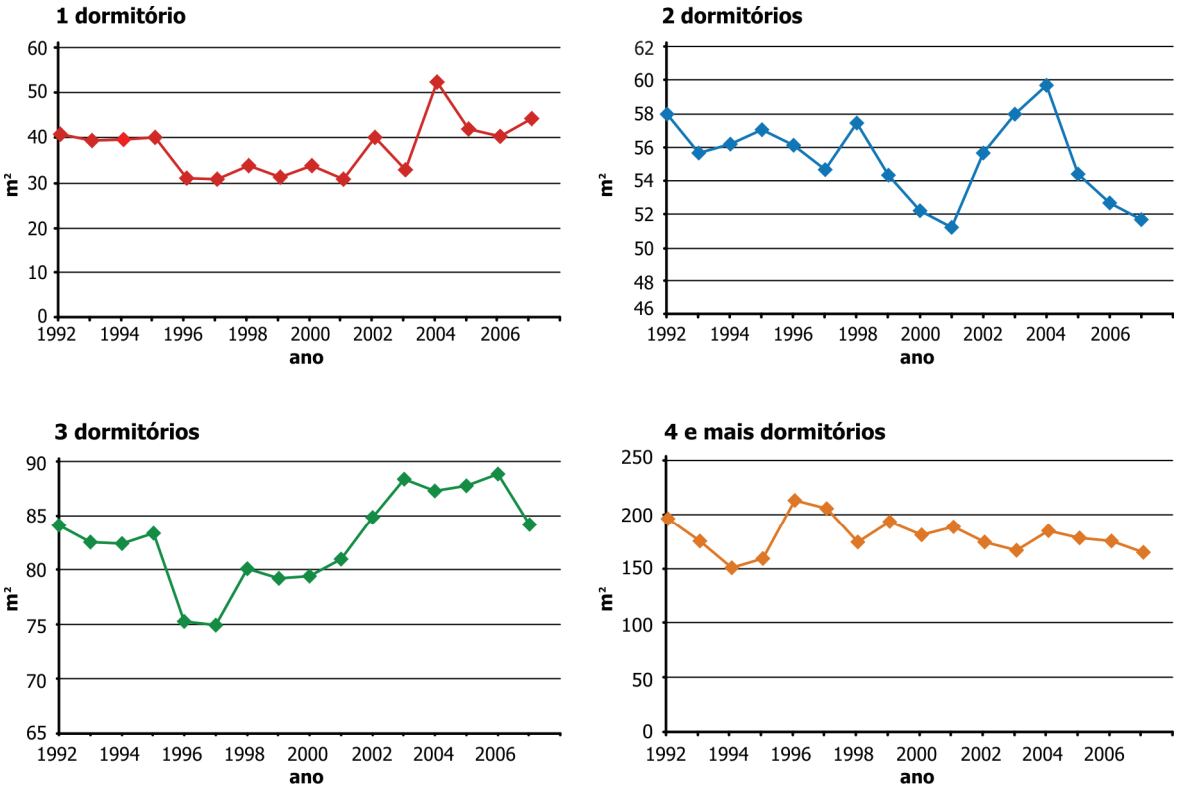
No intuito de observar tais mudanças e, dessa forma, subsidiar a comparação entre fases distintas da incorporação residencial em São Paulo, analisamos a evolução da média de área útil, ponderada pela quantidade de apartamentos, segundo o número de dormitórios. Isso porque, não nos pareceu adequado trabalhar de forma agregada, com o total das unidades, pois, nesse caso, o tipo de apartamento predominante em cada ano exerceria forte influência sobre a média da área da unidade. Ou seja, nos anos em que predomina a produção de unidades de 4 dormitórios a média de área útil tende a subir, nos anos em que predominam as unidades de 2 dormitórios a média de área útil tende a cair.

---

134 Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso, p. 13.

135 Biderman, C. *Forças de atração e repulsão*, p. 98.

Figura 13
Evolução de média de área útil, segundo o número de dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

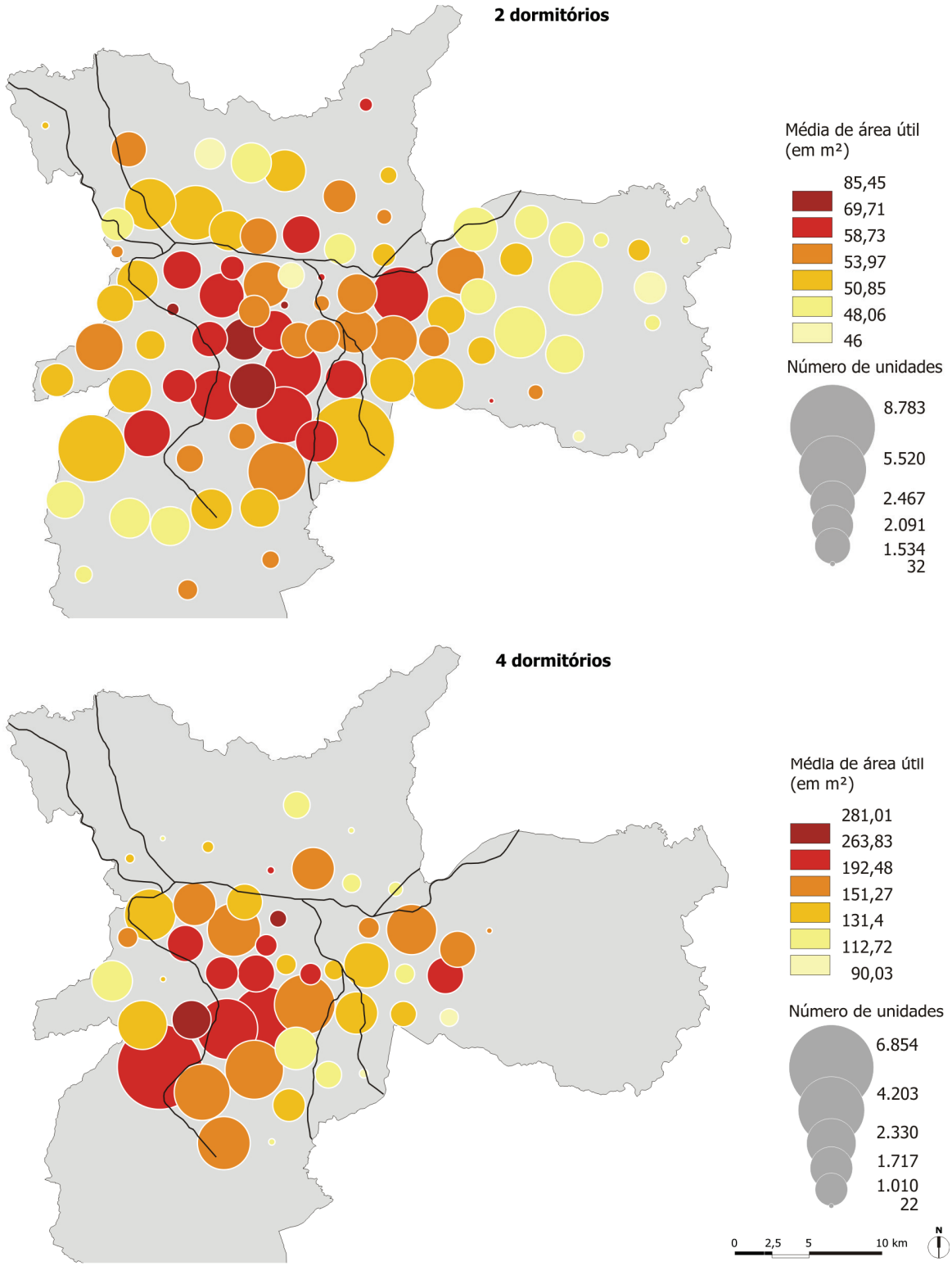
Os resultados das nossas tabulações, expressos na figura 13 não confirmam uma tendência de queda contínua e constante, mas a oscilação ao longo do período analisado. Mostraram também dinâmicas próprias em cada uma das tipologias. A média de área útil das unidades de 2 dormitórios oscilou entre 50 e 60 m². Entre os anos de 1992 e 1998 a média foi sempre constante com alterações muito pequenas. Entretanto, a partir de 2004 tem caído de forma constante, e em 2007 chegou a 51 m². A coincidência entre a diminuição de área útil das unidades com 2 dormitórios e o crescimento da produção imobiliária pode ser explicada pelo encarecimento dos custos de construção e o aumento dos preços dos terrenos, de um lado, e, de outro, uma variação positiva, em termos nominais, do preço dos apartamentos. Com isso, a possibilidade de redução do seu valor unitário se deu a partir da diminuição de custos por meio de uma menor área. Para cada ano, procuramos as menores unidades de cada tipo de apartamento. Assim, a menor área para um lançamento com unidades de 2 dormitórios foi de 34 m², sendo que na maioria dos anos a menores unidades tinham por volta de 40 m².

A média das áreas dos apartamentos de 3 dormitórios variaram entre 75 e 89 m², sendo que a menor unidade encontrada dessa tipologia tem 48 m². Nos anos de 96 e 97 há uma queda na metragem, reflexo do caráter mais periférico das unidades lançadas no período. Depois, observamos um aumento em sua área média, indo para um patamar próximo aos 90 m². Tal evolução, pode indicar que este tipo de apartamento passa a competir pela demanda de alto padrão, juntamente com os apartamentos de 4 ou mais dormitórios.[136] Estes, por sua vez, têm apresentado uma tendência mais clara de queda na sua área. Em 1996, as unidades lançadas tinham em média área útil de 213 m², que foi caindo até alcançar, em 2007, 165 m² de média.

A leitura agregada dos lançamentos residenciais verticais indicam que não há comportamento constante na evolução da média de área útil de acordo com cada tipologia. Verifica-se, no entanto, uma aproximação nas áreas médias dos apartamentos de 3 e 4 ou mais dormitórios. A constatação de que não há uma diminuição contínua nas áreas úteis não elimina a possibilidade de que a localização possa influir nesta variável. Pelo contrário, imaginamos que o local da ocorrência do lançamento pode explicar a oscilação entre um ano e outro. Assim, as mudanças nas áreas úteis não seriam necessariamente resultado de uma estratégia das empresas, mas teriam um comportamento definido pelos locais onde as unidades foram lançadas a cada ano. Este padrão não seria aleatório mas também definido pelos número de dormitórios de cada apartamento. Assim, nos apartamentos de 4 ou mais dormitórios, uma maior distância em relação a áreas valorizadas seria compensada por áreas úteis maiores. O processo inverso ocorreria em relação aos apartamentos de 2 dormitórios, já que o público alvo nas localizações mais periféricas seria o segmento popular.

[136] Embraesp, *Relatório anual 2004*. São Paulo: 2005.

Figura 14
Número de unidades e média de área útil em lançamentos de 2 e 4 dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

A figura 14 indica que o caráter mais ou menos periférico da localização do empreendimento explica, em grande medida, a variação da área média dos apartamentos de 2 dormitórios, que pode até dobrar de acordo com a sua localização. Enquanto nos distritos localizados nas regiões mais valorizadas, as unidades possuem médias de área útil que se aproximam dos 80 m², nas zonas mais periféricas este número cai para valores próximos dos 50 m². Já as unidades de 4 ou mais dormitórios apresentam variações importantes que não podem ser atribuídas nem ao total de unidades produzidas nem ao caráter periférico. Isso não significa afirmar que as oscilações entre médias de área útil de diferentes distritos não seja importante. Se as maiores médias de área útil para apartamentos de 4 dormitórios ficam por volta dos 260 m² no Morumbi, 235 m² no Jardim Paulista e 230 m² em Pinheiros, em outros distritos são a metade da metragem observada: Cidade Ademar 110 m², Vila Guilherme 120 m², Saúde 125 m² e Vila Leopoldina, com um grande número de unidades lançadas e média de 140 m² de área útil. Percebe-se, dessa forma, que mais do que uma tendência temporal a área útil está vinculada ao local da incorporação, sugerindo que o espaço está diretamente relacionado a uma segmentação de mercado que, por sua vez, implica em áreas diferentes para cada tipologia.

Os resultados obtidos com as tabulações e mapas referentes à evolução e às médias de área útil, confirmam a possibilidade de prosseguirmos na comparação entre diferentes períodos pelo critério de número de unidades lançadas, segundo a quantidade de dormitórios. Primeiro, confirmamos que nas áreas dos apartamentos de cada tipologia há uma diferença importante na metragem: as de 01 dormitório com as médias oscilando em torno dos 40 m²; a de 02 dormitórios entre 50 e 60 m²; a de 03 na faixa dos 80 m² e a de 04 próximo dos 150m². Isso posto vimos que as diferenças entre regiões da cidade também são significativas, o que nos leva a descartar, por exemplo, uma leitura em termos de metragem ou mesmo de preço como elemento comparativo entre diferentes períodos. Considerando o diferencial de área útil por região, entendemos que num mesmo distrito da cidade, a mudança de padrão pode ser observada quando muda o número de dormitórios das unidades ofertadas e não a sua metragem.

Com isso, caminhamos para afirmar que o apartamento de 2 dormitórios, com algumas exceções em termos de localização, é uma tipologia predominantemente voltada para um estrato médio de renda, já o apartamento de

4 dormitórios é direcionado a um público de padrão alto de renda. O apartamento de 1 dormitório também costuma ser um produto direcionado a um público de maior poder aquisitivo. Já o apartamento de três dormitórios apresenta uma variação dependendo do ano. Em algumas situações ele vai disputar um público semelhante ao de 2 dormitórios (como foi o caso de 1996 e 1997 nos apartamentos produzidos por cooperativas) em outros busca o público dos apartamentos de 4 dormitórios (como parece ter ocorrido nos anos recente como o aumento da área média desses empreendimentos).

Para termos como exemplo o ano de 2006, assim evitando discussões maiores a respeito de deflatores, observamos que embora existam oscilações muito fortes entre cada tipo, há a uma tendência de convergência entre número de dormitórios e o preço da unidade. Em 2006, os 959 apartamentos de 1 dormitório eram vendidos a um preço médio de R$ 119 mil, sendo o mais barato comercializado por R$ 43 mil e o mais caro por R$ 403 mil.[137] Já as 6.930 unidades de 2 dormitórios eram vendidas, no lançamento, a um preço médio de R$ 117.500, sendo a unidade mais cara vendida a R$ 496.700 e a mais barata a R$ 56.650. O preço médio da unidade de 3 dormitórios era de R$ 263.276, e o maior preço encontrado de R$ 1.846.100 e o menor R$ 69 mil. Já o de 4 dormitórios foi comercializado a um preço médio de R$ 702 mil, o mais caro a R$ 12.268 mil e o mais barato a R$ 239 mil.

Dessa forma, e utilizando uma segmentação da demanda proposta por Haddad e Meyer, temos uma idéia de como, em 2006, a tipologia se adaptou às faixas de renda familiar. Os autores utilizaram as informações de financiamento da Caixa Econômica Federal - CEF considerando os valores de prestação, o limite de endividamento e o montante financiado. Chegamos com isso, a 10 faixas de preço variando de acordo com o número de salários mínimos.[138] A partir dessas faixas, procuramos observar a distribuição das unidades produzidas, segundo o número de dormitórios.

---

[137] Segundo as informações da Embraesp. As médias apresentadas são sempre ponderadas pelo número de unidades de cada tipo, não são, portanto, as médias aritméticas de cada lançamento.

[138] Haddad, E. Meyer, J. Condições habitacionais e distribuição de renda: evidências no caso de São Paulo. In: *Anais do VIII Encontro da Latin American Real Estate Society - Lares*. São Paulo: 2007.

Na tabela 7, verificamos que não é possível associar diretamente o número de dormitórios ao público do qual se destina a unidade. O preço de cada unidade habitacional, evidentemente, incorpora além da metragem e da tipologia dos apartamentos o padrão do material de construção e do seu acabamento. Observamos que as unidades de 3 dormitórios encontram-se distribuídas de forma mais diluída pelas faixas de preço. As unidades de 1 dormitório, por sua vez, concentram-se nos extremos voltados para a renda mais alta e a mais baixa do estrato considerado. Já as unidades de 2 dormitórios, apesar de serem encontradas com valores altos, se caracterizam pela predominância nas faixas inferiores de renda, sendo 80,1% destinadas a até 20 salários mínimos. Finalmente, os apartamentos de 4 dormitórios concentraram-se quase que totalmente nas últimas faixas de renda. Diante do resultado exposto, buscamos trabalhar com os apartamentos de 2 e 4 dormitórios como indicadores do perfil da produção imobiliária de cada ano.

Tabela 7
Unidades lançadas por número de dormitórios, segundo faixas de preços do apartamento e renda domiciliar em salários mínimos*
Município de São Paulo
2006

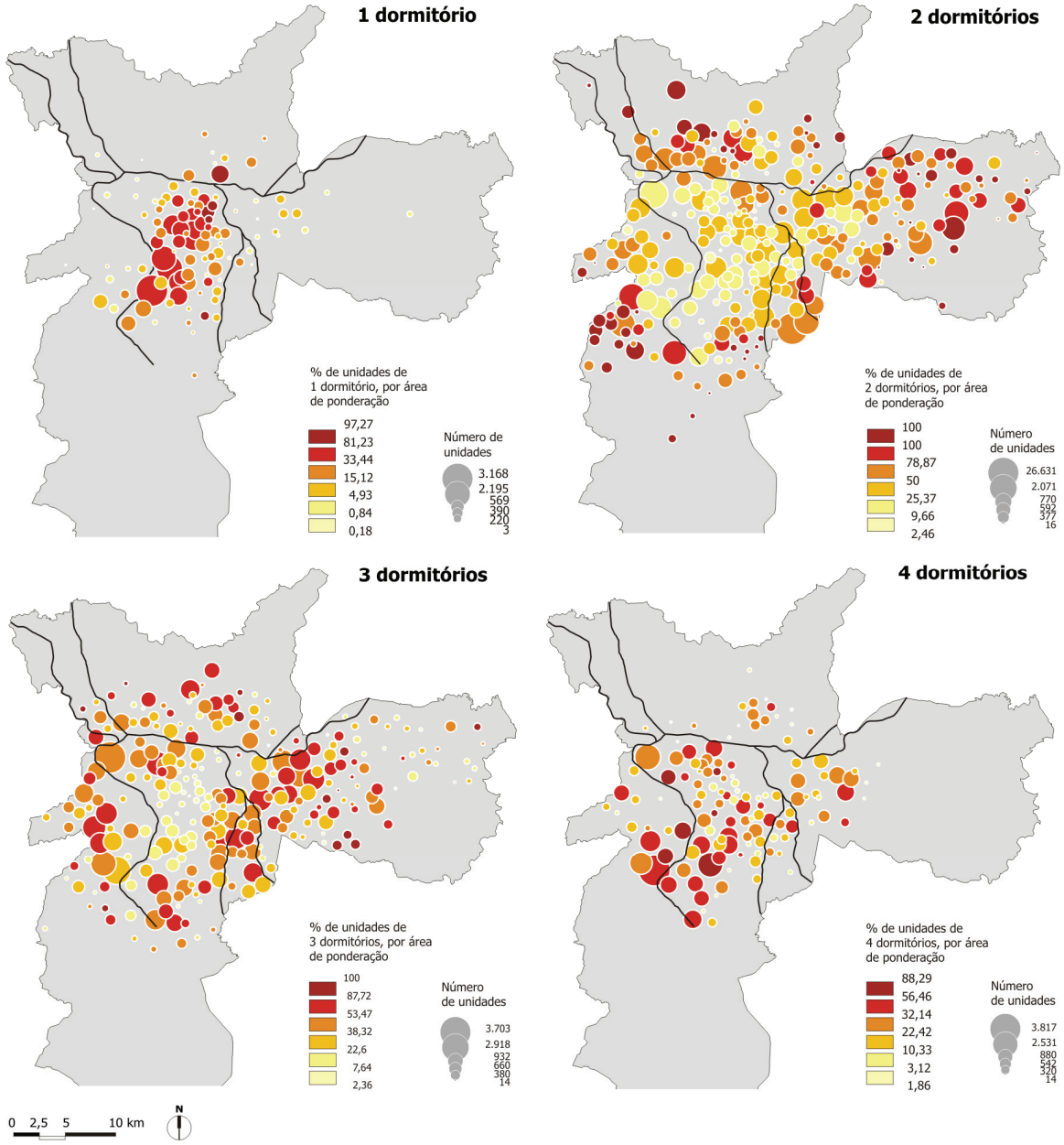
Salários mínimos	Preço do apartamento (R$)	1 dormitório		2 dormitórios		3 dormitórios		4 dormitórios	
		Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%	Unidades	%
até 10	até 74.500	169	17,62	1.128	16,28	158	2,11	0	0,00
De 10 a 15	de 74.500 a 113.340	492	51,30	3.288	47,45	636	8,50	0	0,00
De 15 a 20	de 113.340 a 151.790	208	21,69	1.138	16,42	1.170	15,63	0	0,00
De 20 a 25	de 151.790 a 190.195	22	2,29	596	8,60	1.434	19,16	0	0,00
De 25 a 30	de 190.195 a 228.600	0	0,00	350	5,05	552	7,37	0	0,00
De 30 a 35	de 228.600 a 267.010	0	0,00	240	3,46	547	7,31	124	1,32
De 35 a 40	de 267.010 a 305.420	0	0,00	128	1,85	1.142	15,26	142	1,52
De 40 a 45	de 305.420 a 350.000	0	0,00	20	0,29	864	11,54	1.426	15,23
Mais de 45	Mais de 350.000	68	7,09	42	0,61	982	13,12	7.670	81,93
Total		959	100,00	6.930	100,00	7.485	100,00	9.362	100,00

* O levantamento dos preços segundo as faixas de renda domiciliar (chefe e cônjuge) foi elaborada por: Haddad, E.; Meyer, J. Condições habitacionais e distribuição de renda: evidências no caso de São Paulo. In: *Anais do VIII Encontro da Latin American Real Estate Society - Lares*. São Paulo: 2007.

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

Ao observarmos uma distribuição tão distinta entre os anos na série e, considerando que as tipologias se dirigem majoritariamente a públicos distintos, supomos que há também uma tendência de distribuição espacial desigual entre cada uma das tipologias de apartamentos consideradas. Para analisar essa distribuição, elaboramos mapas proporcionais – com o número de unidades lançadas. Para podermos captar uma tendência geral, independentemente da variação de cada ano, agregamos toda a série de 1992 a 2007.

Figura 15
Unidades lançadas, segundo o número de dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

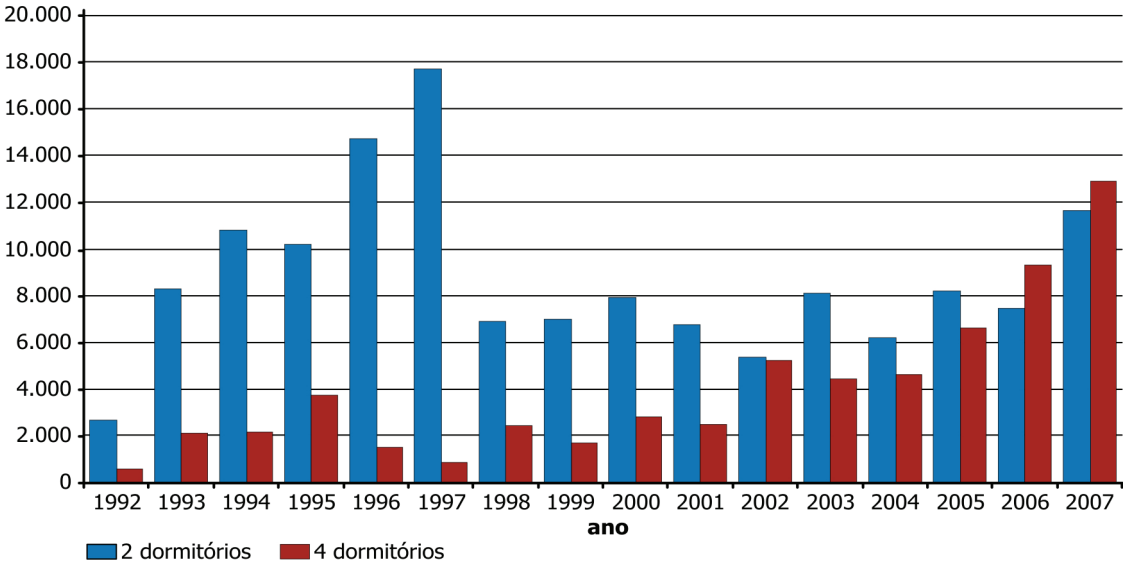
A figura 15 mostra as diferenças nítidas na distribuição espacial da produção imobiliária segundo as diferentes tipologias. As unidades com 1 dormitório são as mais concentradas com muito poucos casos ultrapassando os limites do chamado centro expandido – marginais e avenidas do Estado e dos Bandeirantes. O conjunto de unidades produzidas distribuem-se ao longo de um eixo que correspondem às principais centralidades de serviços do município, saindo do Centro em direção ao sudoeste, passando pela Av. Paulista e depois Faria Lima e Berrini. Os apartamentos

de 2 unidades, conforme esperado, estão distribuídos por toda a cidade. É a única tipologia que preenche áreas mais periféricas da cidade como nas extremidades das zonas Leste, Norte e Sudoeste. As cores mais escuras que preenchem os círculos, mostram também que as regiões são, em geral, especializadas em unidades deste tipo, com muitos casos indicando 100%.

A distribuição das unidades com 3 dormitórios, por sua vez, mostra o fato de disputar o público tanto das unidades com 2 dormitórios (como é o caso das regiões periféricas onde muitas unidades foram produzidas por cooperativas) como de 4 dormitórios. O mapa do número de unidades com 4 dormitórios mostra além de sua preferência pelo centro expandido da cidade, a importância das áreas que o circundam, como indicam os focos em Santana, Tatuapé, Saúde, Brooklin e Santo Amaro e, principalmente, Morumbi e Vila Andrade. Nestas áreas, o número de unidades lançadas é maior do que nas áreas próximas ao centro expandido. A partir das considerações a respeito das tipologias, consideramos que é possível comparar os períodos de crescimento dado que além do grande número de unidades produzidas, diferem na predominância das tipologias, sendo o primeiro período caracterizado pelo grande número de apartamentos de 2 dormitórios e o segundo por uma grande quantidade de apartamentos de 4 dormitórios.

Com isso e observando as tendências apresentadas parece claro que os padrões de crescimento da produção imobiliária foram distintos no período entre 1992 e 2007. Enquanto, num primeiro movimento de crescimento vemos uma forte produção de apartamentos de 2 dormitórios, que alcança o seu valor máximo em 1997 com cerca de 18.000 unidades lançadas, num segundo momento observamos um forte crescimento dos apartamentos de 4 dormitórios. No ano de 2006, pela primeira vez, não só na série considerada mas também desde 1977 quando a Embraesp começou a coletar as informações referentes aos lançamentos imobiliários, o número de unidades com 4 dormitórios foi maior do que a quantidade de unidades de 2 dormitórios.

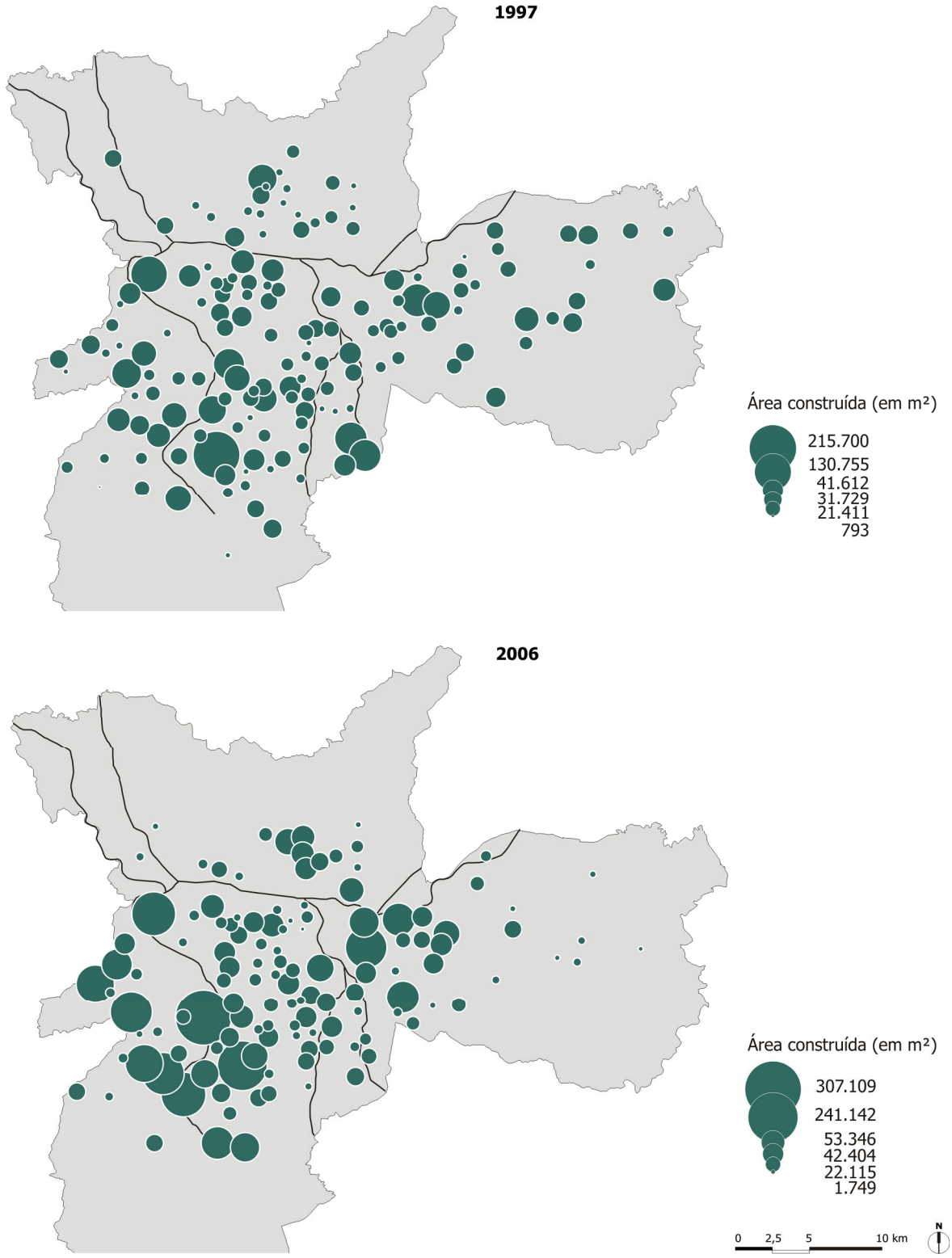
Figura 16
Número de unidades lançadas de 2 e 4 dormitórios
Município de São Paulo
1992-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

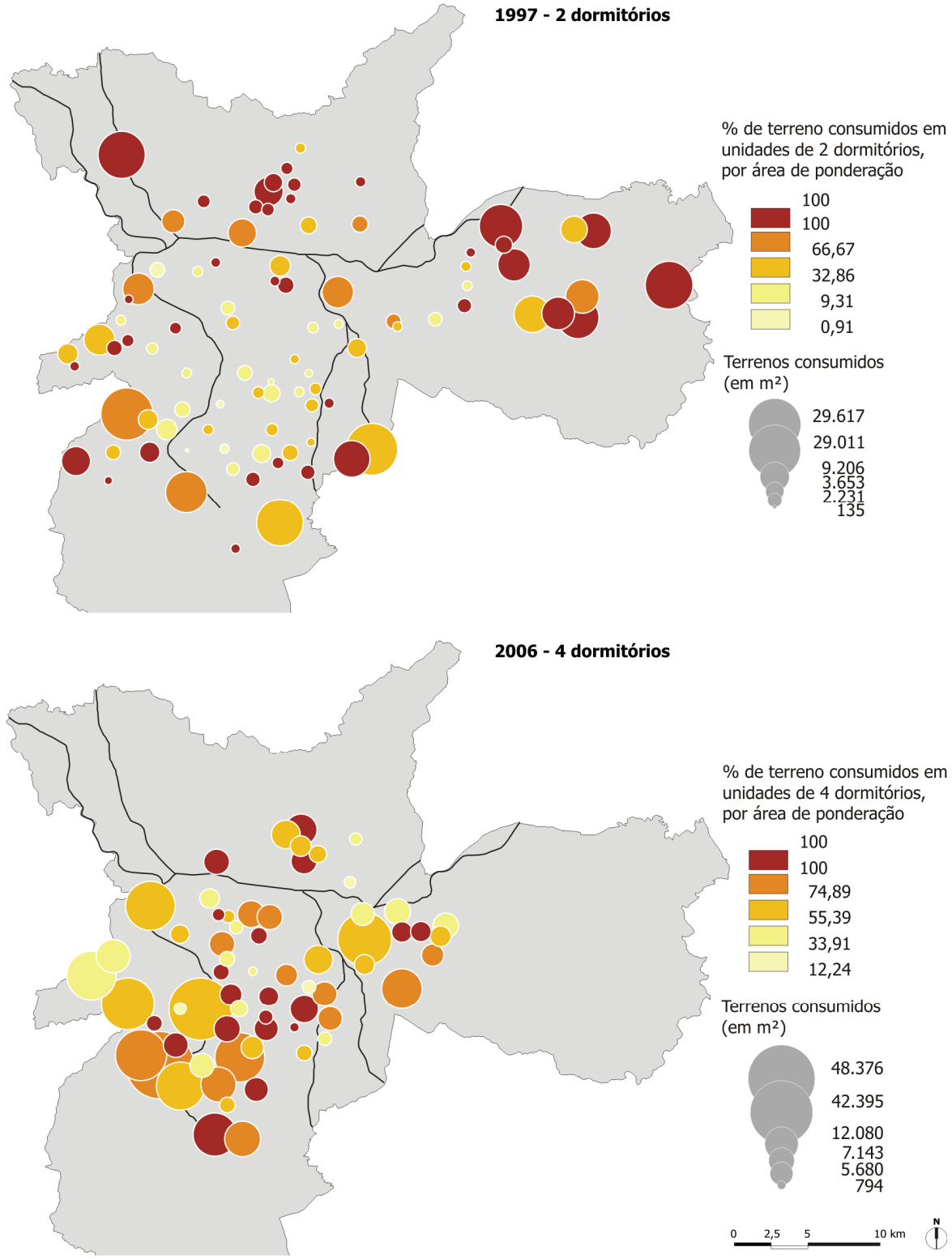
Os anos que simbolizaram a produção especializada em um determinado tipo são os de 1997 e 2006, este especialmente direcionado às unidades de alto padrão. É de se esperar diante disso, que são momentos nos quais a incorporação ocupou e consumiu espaço de maneira diferenciada. As figuras 17 e 18 procuram identificar as diferenças. Na primeira mostramos de forma agregada, portanto sem ainda diferenciar por número de dormitórios, o total da área construída lançada. Na segunda selecionamos as tipologias predominantes em cada ano, ou seja, 2 dormitórios em 1997 e 4 dormitórios em 2006. Ao invés da área mostramos os terrenos consumidos para mostrar como a incorporação se apropriou da cidade em cada ano.

Figura 17
Total de área construída lançada
Município de São Paulo
1997 e 2006



Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp

Figura 18
Terrenos consumidos segundo número de dormitórios
Município de São Paulo
1997 e 2006



Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

No ano em que prevaleceram as unidades de 2 dormitórios o crescimento da produção nas periferias da cidade foi, evidentemente, maior. A zona leste recebeu, diferentemente de outros períodos, um importante volume de área construída e também de terrenos consumidos por empreendimentos de caráter mais popular. Destacam-se também os distritos de Campo Limpo, no extremo sudoeste da cidade e as áreas periféricas da zona norte (principalmente Cachoeirinha). O escopo da incorporação foi menor, por outro lado, no ano de 2006. Nesse caso, a produção imobiliária de incorporação é quase nulo nas áreas acima citadas. A forte produção direcionada ao alto padrão significou uma concentração maior dos empreendimentos. Apresentou-se também uma distribuição espacial que privilegiou o entorno do centro expandido, principalmente na zona sul. Isto é, mesmo de alto padrão, procurou-se distritos que até então não haviam recebido esse tipo de fluxo, como são os caso do Rio Pequeno e Campo Grande ou que haviam recebido um volume modesto de unidades de 4 dormitórios como Vila Prudente, Ipiranga e Barra Funda. Observadas as distintas formas de apropriação do espaço urbano, e os diferentes padrões passamos para um esboço de compreender o porquê destas diferenças. Para isso, é preciso considerar alguns elementos econômicos de cada período.

Estratégias empresariais e a expansão da produção 1994-1997

A expansão da produção observada em meados na década de 90 (entre 94 e 97) pode ser explicada por uma conjunção de eventos. Mesmo não sendo o propósito específico do presente trabalho, compreender, em linhas gerais, as razões que levam a um período de crescimento, é importante apontarmos para alguns fatores que afetam o tipo de produção imobiliária daquele momento. De início, temos uma tendência de recuperação face a épocas de baixa. Dado este antecedente, e considerando o incremento constante no número de famílias, houve uma reação de aquecimento da oferta. Apesar desta tendência quase natural, outras razões devem ser consideradas mais importantes.

Não há dúvida de que o crescimento na produção imobiliária residencial nesse período foi fruto também de um cenário macroeconômico favorável em função do plano real. No período, o Brasil viveu um breve, mas importante, crescimento de sua economia. Diante desse cenário, combinando a estabilidade macroeconômica e redução drástica da inflação, com as fortes dificuldades de financiamento para o setor habitacional iniciado no desmonte do Sistema

Financeiro da Habitação - SFH, duas estratégias merecem destaque: os planos de financiamento e as cooperativas habitacionais.

Do lado das incorporadoras, a busca de autofinanciamento havia provocado um forte deslocamento de suas atividades para os empreendimentos de alto padrão, já que nesses casos a diminuição do parcelamento do imóvel implica em prazos de amortização e, portanto, de giro do capital menor.[139] Isso fez da década de 90 o período de difusão dos empreendimentos verticais de alto luxo, não apenas em áreas extremamente valorizadas como o entorno dos parques do Ibirapuera e Villa-Lobos, mas também na zona Leste próxima, principalmente no Tatuapé e, como sempre nos distritos do Morumbi e Vila Andrade. Assim, em dez anos, foram lançados 390 apartamentos cujo valor superava U$ 1 milhão.[140]

Entretanto, em meados da década uma estratégia de financiamento direcionada a um público de renda média ganhou impulso. Eram os chamados planos de financiamento, que associavam fornecedores de material, bancos e, a partir de ganhos de escala (os empreendimentos precisavam ser grandes), ofereciam financiamentos para um público de renda familiar considerada média (entre 1.500 e 3000 dólares de renda familiar).[141] O grande exemplo de sucesso neste tipo de estratégia foi o chamado plano 100. Uma vez que os dados não permitem discriminarmos os lançamentos que utilizaram este tipo de financiamento, temos uma idéia de seu impacto de forma indireta: segundo Silva e Castro, se em 1995 46,3% das unidades vendidas foram financiadas pela própria construtora, em 1996 esse número saltou para 71,3%.[142]

Além dos planos de financiamento, este período foi marcado por dois fenômenos bastante intensos, com auge no ano de 1997, de rápido crescimento e de brusca queda e desaparecimento subseqüente: as cooperativas habitacionais e a produção de flats. Foram iniciativas com objetivos, públicos e características de localização muito diferentes mas em comum, além de terem ocorrido na mesma época, o fato de serem exemplos do potencial do mercado imobiliário de gerar efeitos de manada, ou seja, produzir em excesso um determinado tipo de produto em função do seu sucesso inicial no mercado. Foram, portanto, modelos que viabilizaram uma grande produção para depois mostrar suas dificuldades, seja de demanda ou de lógica produtiva, e não mais voltarem a ser utilizados.

---

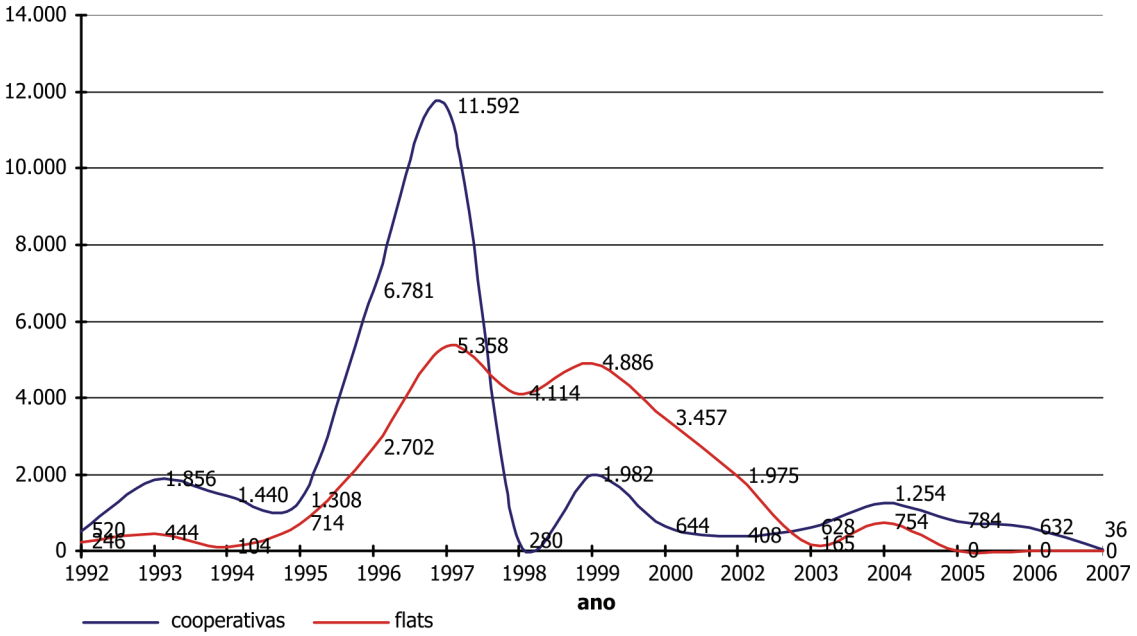
[139] Cardoso, A. L. Mercado imobiliário e segregação.

[140] Embraesp. Ver também:

[141] Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso, p. 15.

[142] Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso.

Figura 19
Evolução do número de unidades lançadas em flats e cooperativas habitacionais
Município de São Paulo
1992-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

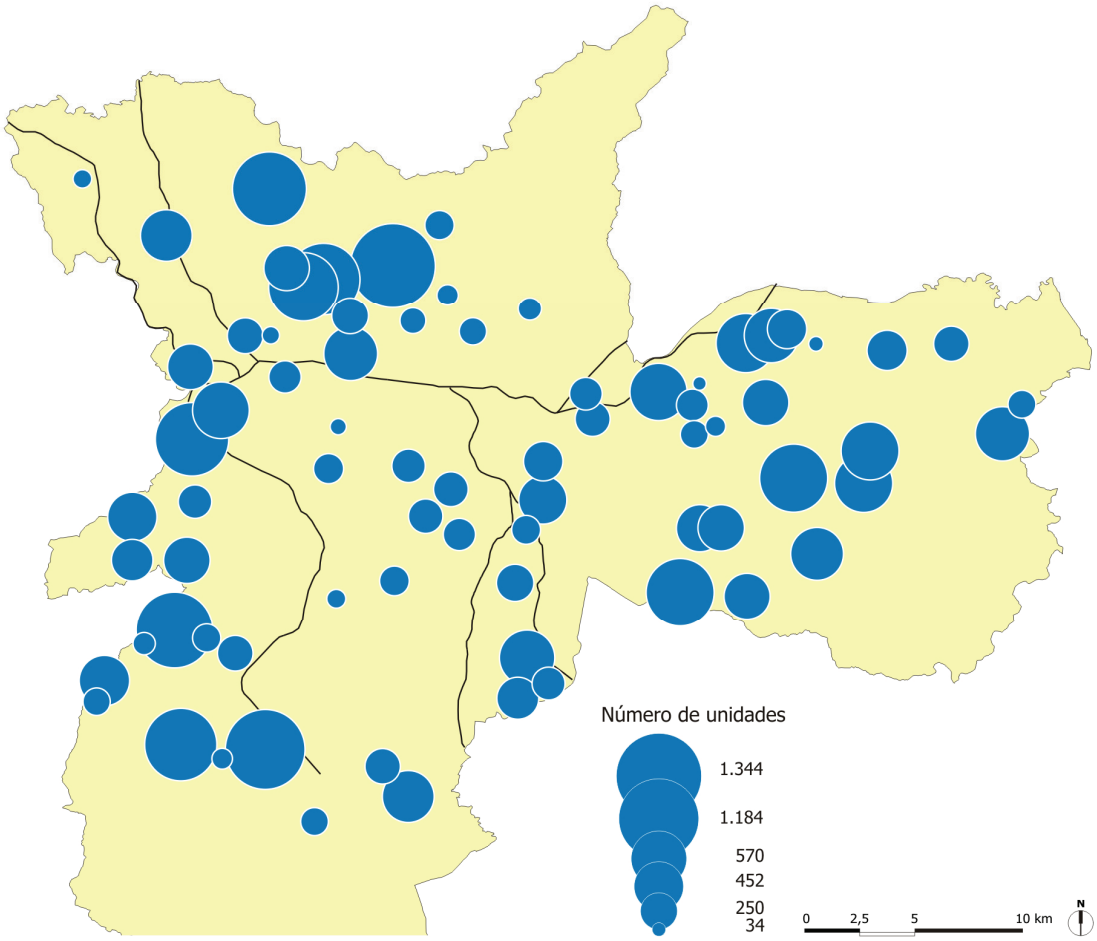
As cooperativas, que já eram uma modalidade antiga de produção habitacional, se intensificaram bastante na metade da década de 1990, sendo que em 1997 foram lançadas 11.592 unidades, 30% do total de apartamentos ofertados naquele ano. Segundo Silva e Castro, as cooperativas beneficiaram-se de decreto municipal nº 31.601/1992 (revogado em 2004) que estabelecia condições especiais de construção para empreendimentos populares "(...) permitindo economia em infra-estrutura e no aproveitamento dos terrenos"[143]. Havia ainda a possibilidade de lançar o empreendimento antes da aprovação dos projetos. Segundo estas mesmas autoras, o grande volume de unidades produzidas foi possível graças a três estratégias de diminuição dos custos. Em primeiro lugar, no padrão da construção, principalmente reduzindo a área total construída, diminuindo "(...) áreas de circulação, de vagas em garagem e demais áreas condominiais. Isso se pode notar na grande maioria dos empreendimentos. Na média dos empreendimentos por cooperativas de 2 dormitórios, a relação entre área útil e área total é de 0,7 – enquanto no conjunto do mercado no período 90/95 essa relação era de 0,54."[144]

Uma segunda estratégia diz respeito ao porte dos empreendimentos, com terrenos grandes e diversos blocos (prédios). Com isso, era possível desenvolver a

[143] Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso, p. 16.
[144] Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso, p. 24.

entrega em etapas, favorecendo uma maior capitalização e um investimento escalonado. Associado ao porte, um terceiro aspecto é a preferência por localizações periféricas onde, além de baratos, os terrenos eram maiores.[145] As cooperativas, no entanto, enfrentaram diversas dificuldades, relatados por Botelho, que analisou detalhadamente esta modalidade de produção habitacional. Os problemas eram referentes à qualidade das obras, entregas das unidades e culminaram em diversos processos judiciais que tramitam até hoje.[146] Isso fez com que esta modalidade deixasse de ter um impacto significativo na produção imobiliária residencial nos períodos subseqüentes.

Figura 20
Número de unidades lançadas em cooperativas
Município de São Paulo
1992-2007



Realizado com Philcarto - http://perso.club-internet.fr/philgeo
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

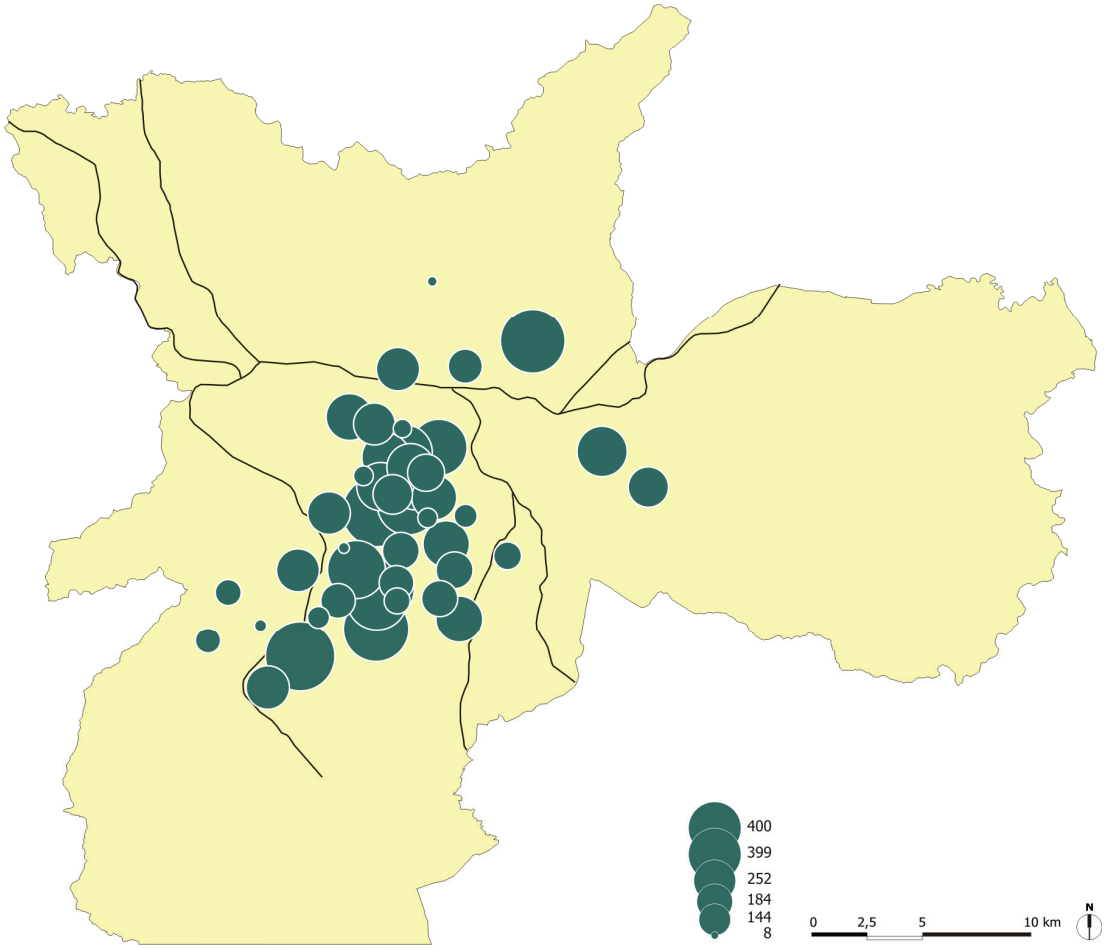
[145] Silva, H. M. B.; Castro, M. C. P. A legislação, o mercado e o acesso, p. 25.

[146] Botelho, A. *O financiamento e a financeirização,* p. 12.

Os flats, por sua vez, apareceram captando principalmente investidores individuais. A partir de um entendimento de solidez de uma demanda ligada a executivos, solteiros, de alta renda, alimentou-se a possibilidade de um investimento seguro e rentável. Entretanto, o excesso de produção significou uma expressiva taxa de vacância que somada ao alto custo de manutenção, levou a um prejuízo importante para estes investidores. O crescimento dos flats concentrados nos meados da década de 90 foi assim descrito por um executivo de uma empresa de consultoria imobiliária:

> (...) alguns tendem a acertar mais do que o resto da manada. Lembra do flat? O flat foi assim. Começaram a construir, a saída foi boa e a rentabilidade excelente em relação ao resto do mercado. Aí Cyrela e Inpar descobriram a mina de ouro. Então o cara de baixo padrão, que fazia construção popular, pensou `vou fazer também´. E aí veio o efeito de manada e o preço foi lá pra baixo.[147]

Figura 21
Número de unidade lançadas em flats
Município de São Paulo
1992-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

[147] Faltam até engenheiro e caminhão de construção. Fábio Maceira, entrevista à revista *Istoé Dinheiro*. 10 de outubro de 2007.

Em suma, a combinação entre planos de financiamento e cooperativas tornou predominante a produção de apartamentos de dois e por vezes três dormitórios, direcionada a um padrão de classe média. Revelou, ao mesmo tempo, a atividade de incorporação mais difusa territorialmente, muito diferente se comparado com o período mais recente de crescimento da produção imobiliária.

As dificuldades enfrentadas pelas modalidades de incorporação residencial responsáveis pelo seu crescimento no período levaram a uma brusca queda no ano de 1998. Outros fatores, somados, mergulharam a atividade numa forte depressão. Sem dúvida a falência de uma importante empresa incorporadora que deixou empreendimentos inacabados e milhares de mutuários sem seus apartamentos provocou uma crise de confiança muito grande no mercado como um todo. Afora isso, a economia brasileira sofreu também com a crise asiática e aquele foi também um ano de uma, ainda pequena, crise do crédito subprime nos EUA.[148] A recuperação do setor consolidou-se apenas no período que se iniciou em 2003 e a partir de 2005 apresentou um crescimento regular e constante. Suas características e as raízes que levaram a um forte crescimento, no entanto, foram bastante diferentes. Com isso, caminhamos para o levantamento dos elementos do segundo período de crescimento e para as hipóteses que explicam a diferença nos seus padrões físicos e territoriais de produção.

O recente crescimento da incorporação residencial: 2004-2007

Não é preciso ser um pesquisador ou um profissional do setor para constatar que estamos vivendo um período de forte crescimento na produção imobiliária, que já alcançou patamares bastante elevados. Basta observar, nos jornais, as páginas de anúncios dos empreendimentos ou, andando pela cidade, enumerar a quantidade de obras iniciando ou iniciadas. Não é necessário, portanto, recorrer aos dados e informações sobre a dinâmica do setor para notar o intenso incremento nos novos apartamentos produzidos. Assim, o que pretendemos explorar são as características desta fase da incorporação, notadamente direcionada aos apartamentos de luxo, e esboçar uma hipótese que relacione as transformações econômicas experimentadas e a projeção destas sobre o espaço urbano.

[148] Shiller, Robert. Historic Turning Points in Real Estate. In: *Cowles Foundation Discussion Paper no. 1610*. New Haven, 2007.

Nesse cenário, o atual momento de incorporação, sobretudo de empreendimentos residenciais no Município de São Paulo, merece ser observada com mais atenção. Isso porque na combinação dos estímulos ao seu crescimento, tais como o aumento da oferta de crédito, uma questão que parece inédita diz respeito à capacidade do setor de alavancar recursos. Assim, é de se esperar que haja mudanças significativas na sua relação com o território. Estas mudanças já foram apontadas por Botelho, em sua tese de doutorado, quando o autor demonstra como a captação de recursos através do mercado financeiro significou a capacidade de dispêndio de uma soma significativa na compra de terrenos – o que ficou marcado no caso do fundo de investimento imobiliário Panamby.[149] A abertura de capital das empresas entretanto, coloca, a nosso ver, questões mais amplas na relação entre território e incorporação imobiliária. Nesse sentido, tentaremos demonstrar que há, inclusive uma relação entre o processo de abertura de capitais das empresas e o foco da produção em residências de luxo.

É sabido que o setor imobiliário residencial possui uma dependência estrutural em relação às condições de financiamento e, portanto de instituições bancárias e do mercado financeiro. Segundo Botelho, esta relação se estabelece de duas formas. Do lado do incorporador, já que os empreendimentos requerem um alto investimento e um longo tempo de rotação do capital. E das famílias, pois há a necessidade de financiamento de uma mercadoria de alto custo. Em função do extenso prazo de recuperação do crédito concedido, este envolve, potencialmente, um alto risco para as instituições financeiras.[150] Dessa forma, a demanda por habitações – sobretudo as produzidas pelo setor privado (chamado de formal) – pode variar de acordo com as condições oferecidas pelo crédito, seja pela taxa de juros, facilidades de crédito, subsídios etc.

Nestas condições, é importante pontuar que um dos principais fatores de crescimento recente do setor imobiliário, não só em São Paulo, mas também no Brasil deve-se a um quadro crescentemente favorável no que se refere às condições de financiamento imobiliário (aí incluídos os fundos de investimentos, securitização, mercado de capitais etc.) bem como no que diz respeito, particularmente, ao crédito habitacional. Nesse caso específico, embora não se tenha ainda chegado ao patamar de 627 mil unidades financiadas em 1980, o

[149] Botelho, A. *O financiamento e a financeirização*.

[150] Botelho, A. *O financiamento e a financeirização,* p. 80.

volume de crédito destinado à compra de imóvel residencial tem crescido de forma intensa nos últimos anos. Para compreendermos melhor as razões e características desse crescimento, é importante recuperarmos, ainda que de forma muito breve e, até certo ponto simplificada, a trajetória de crescimento e estagnação do financiamento habitacional no Brasil.

A sua evolução já foi tratada por muitos autores, mas de modo geral existem alguns marcos sob os quais não existem dúvidas. Nesse sentido, nossa breve reconstituição começa com a criação, em 1964, do SFH. Para o seu funcionamento, articularam-se duas fontes de recursos: os provenientes da caderneta de poupança e os oriundos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS, instituindo uma destinação obrigatória de ambos no crédito imobiliário habitacional. Segundo Garcia, duas inovações devem ser destacadas na evolução do sistema. Primeiro a instituição da correção monetária, que garantia uma rentabilidade real na aplicação dos poupadores. Segundo, ao instituir o Banco Nacional de Habitação - BNH, estruturou uma "(...) rede de agentes financeiros especializados na intermediação da captação e na aplicação desses recursos."[151]

Nos seus primeiros 15 anos, e com ajustes realizados ao longo do tempo, o sistema mostrou uma impressionante capacidade de alavancagem de recursos para o financiamento habitacional. O sucesso do SFH pode ser medido tanto pela participação dos empréstimos habitacionais no total dos empréstimos bancários, que saltou rapidamente de 2 para 20%, chegando até a próximo de 50%, como pelo número de unidades financiadas.[152] Entretanto, o SFH trazia alguns fatores intrínsecos de instabilidade, tornado-o dependente dos ciclos de crescimento econômico, pois "(...) apenas um cenário favorável de crescimento econômico possibilitaria o funcionamento de um sistema que capte recursos no curto prazo e empresta-os no longo prazo."[153] Isso porque, os recursos da caderneta de poupança aumentam como o incremento da renda das famílias, mas em períodos recessivos os saques tendem a superar os depósitos. Além disso, não havia comunicação entre o SFH e o mercado de capitais, impedindo que recursos captados por outros instrumentos fossem canalizados para a habitação.

---

[151] Garcia, F. (coord.) *O crédito imobiliário no Brasil: caracterização e desafios*. São Paulo: FGV, 2007, p. 5.

[152] Garcia, F. (coord.) *O crédito imobiliário no Brasil*, p. 6.

[153] Garcia, F. (coord.) *O crédito imobiliário no Brasil*, p. 7.

E foi exatamente o quadro recessivo e de forte instabilidade econômica que passou a provocar uma desestruturação no sistema. Com a queda da renda e a alta inflação, a inadimplência elevou-se fortemente a partir de meados da década de 80 e início dos anos 90. Aliado ao fato de que por envolver a casa própria, o sistema induzia medidas de caráter político, com constantes mudanças de regra. Isso se manifestou na questão do saldo residual que crescia num ritmo mais veloz do que as prestações. Ao mesmo tempo, havia uma percepção de que as decisões do judiciário protegiam o mutuário. Todos estes fatores levaram tanto a uma forte redução na capacidade de financiamento como numa elevação da percepção de risco por parte das instituições privadas "(...) configurando claramente no que se costuma conhecer como restrição de crédito"[154]. Evidentemente outro fator que pesou bastante na ausência de condições adequadas de financiamento habitacional foram as exorbitantes taxas de juros que remuneravam os títulos da dívida pública, desestimulando a concessão de financiamentos habitacionais.

Diante desse quadro o financiamento de habitações chegou, em meados dos anos 90, a níveis irrisórios, com cerca de 50 mil unidades por ano. A partir daí começou-se a desenhar o aparato de recomposição de financiamento, habitacional e imobiliário, no Brasil. Um importante marco desse movimento foi no ano de 1997 com a instituição do Sistema Financeiro Imobiliário - SFI, por meio da Lei nº 9.514. Na avaliação de Botelho, esse sistema marca a mercantilização da política, a financeirização do setor e um movimento de menor intervenção estatal. Explica-se: o sistema apoiou-se na captação de recursos no mercado com a criação de instrumentos de securitização de recebíveis e possibilitando uma maior segurança jurídica com a introdução da alienação fiduciária.

A securitização, cujos instrumentos são os Certificados de Recebíveis Imobiliários - CRI, as Letras de Crédito Imobiliário - LCI e as Cédulas de Crédito Imobiliário - CDI, constitui na emissão de títulos de dívidas, convertendo ativos de pouca liquidez em títulos de grande liquidez: "estes ativos possuem como lastro os imóveis que foram securitizados, tendo suas receitas baseadas nos fluxos de caixa provenientes, seja de juros sobre empréstimos, seja de outros recebíveis"[155]. O êxito destes instrumentos esteve vinculado ao financiamento de edificações comerciais e, mesmo assim, mais aos edifícios existentes do que a empreendimentos novos.[156]

---

[154] Garcia, F. (coord.) O crédito imobiliário no Brasil, p. 7.

[155] Botelho, A. O financiamento e a financeirização, p. 150.

[156] Botelho, A. O financiamento e a financeirização, p. 150. Garcia, F. (coord.) O crédito imobiliário no Brasil, p. 10.

> Na área habitacional, o sistema não logrou expressivos avanços. O que se deveu, em grande parte, às altas taxas de juros e aos entraves institucionais e jurídicos que permeavam a política habitacional, muitos deles ligados à baixa satisfação dos direitos de propriedade e ao elevado custo de execução das hipotecas. Estando as instituições financeiras sujeitas a regras estritas do SFH, o direcionamento de recursos para financiamento habitacional acaba por limitar a participação dos bancos nesse mercado.[157]

A partir de 2003, entretanto, importantes medidas mudaram o panorama do financiamento habitacional no Brasil. Entre elas, a instituição do patrimônio de afetação que cria um patrimônio próprio do empreendimento separando-o das operações do incorporador. Esse fato, além de ser estimulado por um regime de tributação especial, garante maior transparência para o comprador e para o investidor. Há também a inclusão da alienação fiduciária no novo código civil e a instituição da chamada "figura do incontroverso", que discrimina o valor contestado nas petições judiciais, garantindo o pagamento da parcela da dívida que não é objeto de contestação judicial.[158]

Já no plano do SFH ocorreram mudanças importantes. Essas mudanças dizem respeito sobretudo a uma nova postura adotada pelo Banco Central e pelo Conselho Monetário Nacional em relação à exigibilidade da utilização dos recursos da caderneta de poupança para o financiamento habitacional.[159] Trata-se de uma demanda antiga por parte do setor imobiliário, já que era aceito dentro da exigibilidade créditos absorvidos pelas instituições financeiras por ocasião do Proer.[160]

A partir destes movimentos e de um recuo da taxa Selic, o crédito imobiliário e habitacional tem experimentado um forte crescimento, como pode ser observado na figura 22. No ano de 2008, o total de recursos e de unidades financiadas já, ultrapassou, em agosto, o total do ano anterior. Já foram mais de 197 mil unidades e quase 20 bilhões de reais de financiamento pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - SBPE que utiliza os recursos da caderneta de poupança.[161]

---

157 Garcia, F. (coord.) O crédito imobiliário no Brasil, p. 10.

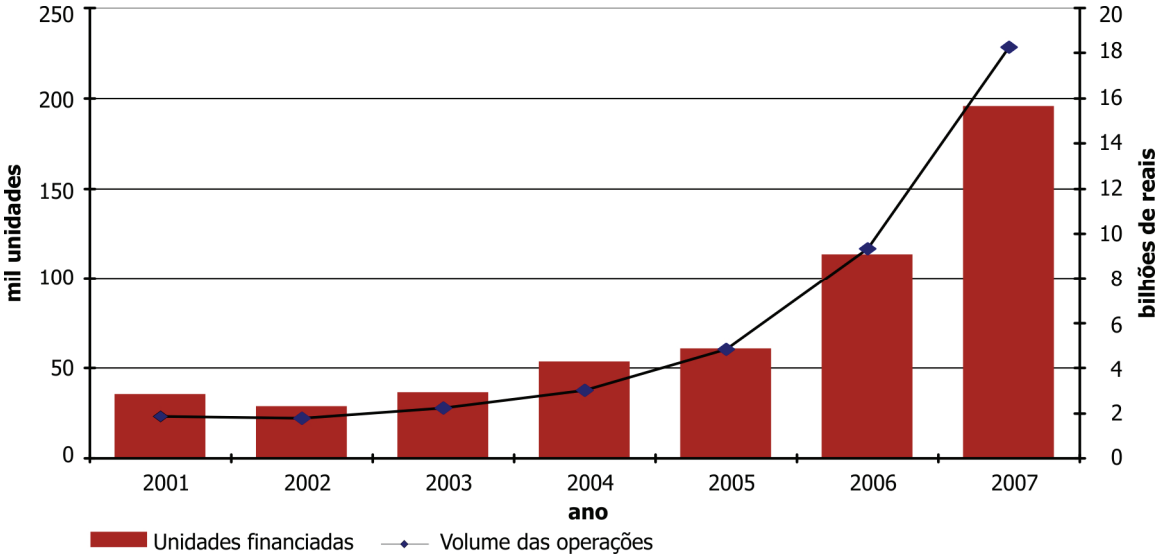
158 Garcia, F. (coord.) O crédito imobiliário no Brasil, p. 41.

159 Sinduscon-MG. Financiamento imobiliário: uma visão geral dos produtos disponíveis. Belo Horizonte, 2006, p. 11.

160 Garcia, F. (coord.) O crédito imobiliário no Brasil, p. 11.

161 Associação Brasileira de Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança - Abecip. Disponível em: http://www.abecip.org.br/. Acesso em setembro de 2008.

Figura 22
Financiamentos imobiliários: número de unidades financiadas e valores contratados
Brasil
2001-2007



Fonte: Banco Central do Brasil; Associação Brasileira de Crédito Imobiliário e Poupança - Abecip.

Apesar de não dispormos da informação para o Município de São Paulo e nem sobre o valor das unidades financiadas, parece evidente que o incremento do crédito imobiliário constitui um forte estímulo para o crescimento do setor. A questão que surge nesse momento, é se o aumento de volume do financiamento está associado a uma produção imobiliária de alto padrão. Mais uma vez cabe reforçar que o ideal seria contarmos com a distribuição das unidades financiadas segundo o valor. Cabe, entretanto um raciocínio especulativo. A princípio, um aumento do crédito habitacional beneficia sobretudo as famílias de menor poder aquisitivo (dentro é claro do referencial de preço da incorporação privada em São Paulo), já que os compradores com maior nível de renda teriam maior capacidade de poupança e até de pagamento à vista das unidades. Essa hipótese é validada quando observamos na bibliografia a análise de que, diante da falência do financiamento habitacional, as estratégias adotadas pela incorporação foram a de elevar o padrão de seus produtos para se autofinanciar pelas classes de maior renda. Dessa forma, é de se imaginar que não há uma relação direta entre este fator de crescimento e o tipo de produção habitacional privada ocorrido em São Paulo nos últimos três anos.

Um outro vetor de forte aquecimento do mercado imobiliário e do conseqüente crescimento da produção privada de habitação em São Paulo diz respeito à captação direta dos recursos pelas empresas incorporadoras no mercado de ações, por meio da abertura de seus capitais, conhecido como oferta pública de

ações (OPA) ou pela sua sigla em inglês IPO. A capacidade de alavancagem de recursos, de 2005 para cá, foi impressionante: em dois anos (2006 e 2007) 20 empresas do setor "(...) focadas em empreendimentos residenciais, essencialmente na cidade de São Paulo"[162] captaram 13 bilhões de reais, conforme dados da comissão de valores mobiliários apresentados na tabela 8.

Sem dúvida, o impacto sobre essas empresas foi notável, de forma que ampliaram a sua capacidade de investimentos entre quatro e oito vezes, num intervalo muito curto de tempo. Tão fortes, que Rocha-Lima afirma que a partir desse momento, trata-se de uma nova empresa:

> Que só guarda a razão social e o currículo da original. O PL da empresa, após a captação, passou a ser praticamente 8 vezes o anterior. Isso faz crescer a capacidade de produção numa razão ainda maior do que 8 x 1 e exige uma estrutura de gestão completamente diferenciada: os sistemas, processos e rotinas da administração têm relação com a escala e não se expandem inercialmente. Pensemos na escala dos suprimentos, nas rotinas de controle de custos de obras, no conjunto de novos profissionais necessários (...) nos processos de análise e decisão de novos negócios e na geração de informações para controle (...) no eventual alargamento da base geográfica de atuação, que exige a implementação de rotinas de gestão e de desconcentração de decisão totalmente novas para a empresa. [163]

Um ponto fundamental para compreendermos esse movimento das empresas incorporadoras diz respeito à sua valoração, isto é, no processo de atribuição do seu valor de mercado para a venda de suas ações. Nesse processo, a princípio, a comissão de valores mobiliários exige das corporações, entre outras coisas um relatório contendo uma descrição específica do risco envolvido nas suas operações. Entretanto, as empresas foram liberadas apresentando somente uma análise de empreendimentos hipotéticos que não comportavam descrições de situações menos favoráveis.[164] Segundo Rocha-Lima, a metodologia pela qual foi realizado esse processo de valoração "(...) representa uma falta de compromisso com técnicas adequadas de *valuation*, tangenciando a irresponsabilidade na tomada de decisão do investimento".[165]

---

[162] Rocha-Lima Jr., J. IPO´s das empresas brasileiras de *real estate*: a questão da *valuation*. In: *Anais do VII Seminário Internacional da Lares*. São Paulo, 2007, p. 2.

[163] Rocha-Lima Jr., J. IPO´s das empresas brasileiras, p. 2.

[164] Rocha-Lima Jr., J. IPO´s das empresas brasileiras.

[165] Rocha-Lima Jr., J. IPO´s das empresas brasileiras, p. 4.

Tabela 8
Captação de recursos no Mercado de Capitais, em milhões de reais
2006 e 2007

Empresa	Oferta primária			Oferta secundária			Total geral
	2006	2007	Total	2006	2007	Total	
PDG realty		483,00	483,00		241,50	241,50	724,50
Rodobens		448,50	448,50			0,00	448,50
Camargo Correa		556,80	556,80	43,50	43,50	87,00	643,80
Tecnisa		650,00	650,00		260,00	260,00	910,00
Iguatemi		548,68	548,68			0,00	548,68
Gafisa	494,39	487,81	982,20	432,59	698,52	1.131,11	2.113,31
Even		460,00	460,00			0,00	460,00
JHSF		432,40	432,40			0,00	432,40
CR2		353,71	353,71			0,00	353,71
Agra		752,35	752,35		33,69	33,69	786,04
Inpar		756,00	756,00			0,00	756,00
Rossi	612,50		612,50	250,00		250,00	862,50
Company	208,00		208,00	73,60		73,60	281,60
Cyrela	728,65		728,65	109,30		109,30	837,95
Abyara	188,31		188,31			0,00	188,31
Klabin Segall	375,49		375,49	181,69		181,69	557,18
Brascan	940,00		940,00	248,00		248,00	1.188,00
São Carlos	411,64		411,64	127,99		127,99	539,63
EZ TEC		542,15	542,15			0,00	542,15
Lopes				474,72		474,72	474,72
Total	3.958,98	6.471,40	10.430,38	1.941,39	1.277,21	3.218,60	13.648,98

Fonte: Comissão de Valores Mobiliários - CVM

Considerando que as análises apresentadas pelos grupos para projetar o seu desempenho adiante, partem de um histórico recente (no exemplo utilizado por Rocha-Lima os anos de 2004, 2005 e 2006) apoiado principalmente na receita operacional bruta (ou VGV) podemos imaginar que exista uma relação entre a perspectiva de uma empresa de realizar a abertura de capitais e as características do seu produto lançado. Essa relação aconteceria por dois motivos, na nossa hipótese, primeiro porque ao elevar o padrão dos apartamentos produzidos a receita operacional bruta cresce de forma intensa sem que necessariamente cresçam as despesas no mesmo ritmo. A questão é, evidentemente, se esse processo se sustenta ou não num período maior, já que a demanda por apartamentos de alto padrão não pode crescer no mesmo ritmo dos três últimos anos. Porém, na perspectiva de forte alavancagem de recursos essa questão parece não ser a fundamental.

O segundo aspecto envolvido está relacionado ao banco de terras, chamado pelos agentes privados de *land bank*. Nossa hipótese é a de que o potencial de geração de receita de um determinado *land bank* aumenta com a valorização

imobiliária provocada pela produção de unidades habitacionais de alto padrão. Com o incremento dos lançamentos de unidades com maior valor, e a conseqüente alta do valor do metro quadrado na cidade, inicia-se um movimento chamado de "ciclo virtuoso" de valorização dos imóveis.[166] Esse ciclo, por sua vez, aumenta a capacidade de geração de receita bruta do banco de terras de uma empresa. É importante lembrar que a dinâmica de preços dos imóveis caracteriza-se por um forte componente especulativo, já que para, o comprador a perspectiva de valorização do imóvel pode induzi-lo a pagar mais. Isso porque neste cenário o mesmo montante não seria suficiente, no futuro, para adquirir o mesmo bem.[167]

Evidentemente não estamos aqui confirmando a existência de um processo de articulação entre a perspectiva das incorporadoras de captação de recursos no mercado financeiro e o crescimento da produção de alto padrão na cidade. O que esboçamos é que ao procurarmos compreender a relação entre os fatores de aquecimento do mercado numa determinada conjuntura e as características da produção imobiliária, observamos que, potencialmente, há uma interação positiva entre os dois fenômenos. Talvez, essa interação possa explicar a persistência de uma oferta de imóveis de alto valor – representados aqui pela tipologia de 4 dormitórios – durante um período maior do que o esperado. O excesso de oferta já havia sido identificado, mas a produção persistiu. Meyer e Haddad apontaram para um deslocamento importante entre oferta e demanda exatamente nos imóveis com valor maior do que 350 mil reais.[168] Já os relatório anual da Embraesp, desde o final de 2004 afirmava:

> Nesse sentido, chamamos a atenção dos principais protagonistas do mercado, que foquem a oportunidade de produzir habitações, para suprir a demanda de classe média/média, a qual vem sendo pouco atendida, nos últimos cinco anos, com o pior desempenho justamente em 2004.[169]

---

166 Essa argumentação está presente em Shiller, Robert. Household Reaction Changes in Housing Wealth. In: *Cowles Foundation Discussion Paper no. 1459*. New Haven, 2004.

167 Para Abramo o mercado de localização residencial é de forte conotação auto-referencial. Daí o caráter de especulação espacial "(...) no sentido que Keynes lhe atribuiu: 'Atividade que consiste em prever a psicologia do mercado´". Abramo, P. *A cidade caleidoscópica* , p. 116.

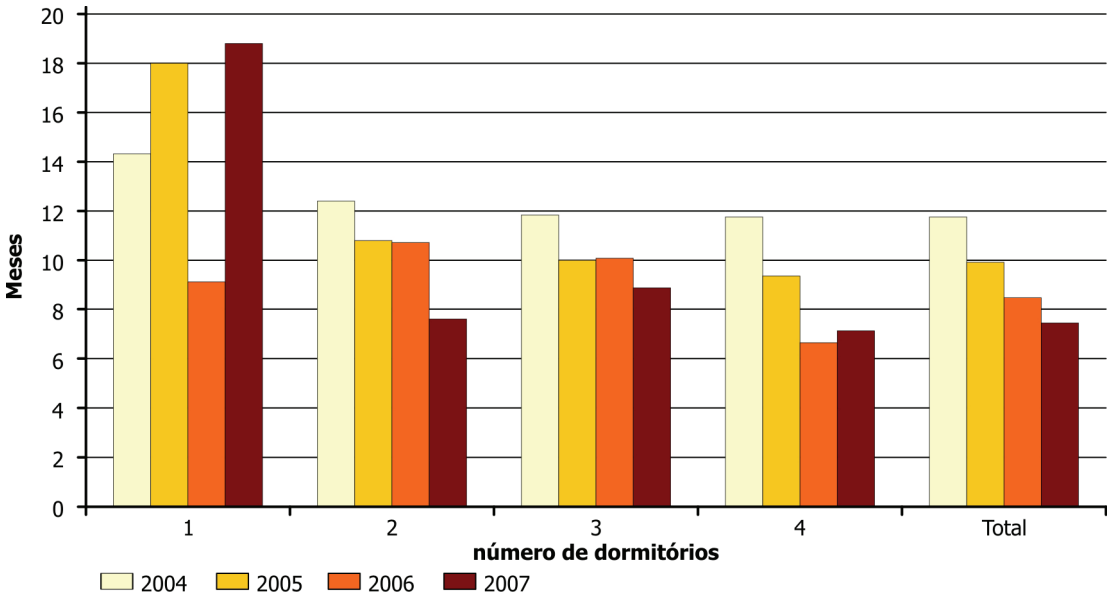
168 Haddad, E.; Meyer, J. Condições habitacionais e distribuição de renda.

169 Embraesp, *Relatório anual 2004*. São Paulo, 2005, p. 16.

No início de 2007, referindo-se ao ano anterior e tecendo prognóstico para o ano vigente esperava "a provável redução do número de empreendimentos de alto padrão"[170], que, como vimos, não se confirmou.

Por outro lado, é importante mencionar que a produção de empreendimentos de alto padrão foi validada pela demanda, ou seja, as unidades encontraram excelentes condições de liquidez, além de um prazo médio de vendas mais curto do que todas as outras tipologias, conforme observamos na figura 23. Tal absorção, entretanto, é, provavelmente fruto não apenas da compra por parte dos chamados consumidores finais, isto é, aqueles que vão morar no apartamento, como de investidores que compram a unidade ou para a revenda no momento da entrega ou para auferir renda com o seu aluguel. A presença de investidores – cuja medida só poderia ser verificada a partir de unidades novas, vendidas e vazias – poderia emitir um falso sinal de demanda para os incorporadores, uma vez que essas unidades serão, posteriormente colocadas à venda no mercado competindo com os novos apartamentos produzidos.

Figura 23
Prazo médio de vendas (em meses) segundo número de dormitórios da unidade
Município de São Paulo
2004-2007



Fonte: Departamento de economia do Secovi.

[170] Embraesp, *Relatório anual 2006*. São Paulo, 2007, p. 20.

Somente no início de 2008 a produção de apartamento de alto padrão começou a enfrentar dificuldades, expressas no cancelamento de um lançamento residencial com unidades de 4 dormitórios no Brooklin. Novamente os desafios relacionados à alta capitalização das empresas volta-se para a produção de unidades econômicas mas encontra inúmeras dificuldades. A combinação entre um forte crescimento no preço dos terrenos – cenário previsível diante do vertiginoso aumento de recursos disponível para a atividade imobiliária que não ocorreu apenas em termos nominais e dos índices de custo de construção civil dificultam a produção de unidades a baixo custo, pelo menos no Município de São Paulo.

Em relação aos terrenos, é importante mencionarmos que a sua intensa valorização é motivada por diferentes fatores. Alencar e Takaoka, apontam, ao mesmo tempo dois fatores conjunturais e um elemento estrutural.[171] Os fatores conjunturais são exatamente os aqui citados: crédito imobiliário e forte capitalização das empresas. O primeiro significou uma maior capacidade de pagamento por parte de diversos segmentos da demanda por habitações. Esta capacidade está relacionada com a oferta de crédito, o prazo de pagamento e a taxa de juros. Já do lado das empresas, ocorre um crescimento astronômico da sua capacidade de investimento que se manifesta no mercado de terras de duas formas.

Primeiro, como já comentamos, pela estratégia adotada de constituir *land bank* antes da abertura de capitais. Segundo, quando, uma vez realizado a oferta pública de ações, inicia-se uma intensa prospecção de terrenos para dar conta de metas de crescimento da receita extremamente ambiciosas formuladas no intuito de multiplicar a capacidade de alavancagem de recursos. Nesse movimento, acirra-se a concorrência por terrenos levando a situações de prática, por parte de proprietários e corretores, de leilões entre empresas sendo comum que resultem em pagamentos à vista. Em relação ao elemento estrutural mencionado pelos autores diz respeito à não elasticidade da oferta, ou seja, pela incapacidade de aumentar a oferta para equilibrar a demanda. Essa tendência pode ser contraposta pela criação de novas frentes de expansão do mercado residencial, ou seja, pela incorporação de novas áreas até então pouco valorizadas pelo mercado. Esse processo pode se configurar tanto em relação a zonas de reestruturação urbana, por exemplo às que estão passando por um movimento de esvaziamento industrial, como pelo avanço para a periferia da cidade.

---

[171] Alencar, C.; Takaoka, M. V. Pressão nos valores de terrenos no momento atual de mercado de *real estate*. Revista *Construção e Mercado,* abril de 2008.L

Nessa tensão, com metas de crescimento das empresas impostas por um processo de valoração extremamente otimista, a necessidade, dados os sinais de esgotamento do mercado de alto luxo, de expansão para um público do qual as grandes incorporadoras paulistanas não estavam acostumadas a produzir e dificuldades relacionadas ao cenário fundiário, a relação entre esta atividade e o território ganha uma dimensão que diz respeito não apenas aos chamados fatores locacionais ou atributos de localização (acessibilidade, área verde, presença de serviços, distância de favelas etc.), mas também de oportunidades de absorção de novas áreas até então preteridas pelo mercado, terrenos vagos ou mesmo terrenos que fazem parte do banco de terras das incorporadoras. Além da hipótese relacionada à valorização patrimonial das empresas e da boa absorção das unidades de alto padrão pelos consumidores há um outro aspecto que possivelmente dificulta uma mudança mais rápida no padrão dos apartamentos produzidos pela incorporação imobiliária. Esta questão diz respeito à dificuldade de inovação, especialmente a partir dos requerimentos necessários para a produção de unidades a baixo custo, que envolve uma série de transformações na gestão dos negócios, acompanhamento de obras e mesmo nos modelos de análise para a viabilidade dos empreendimentos.

Para Rocha-Lima essa mudança na forma de produzir habitação pelo setor privado envolve um deslocamento na forma de se pensar as condições de viabilidade do empreendimento: "(...) a validação do empreendimento passa a ser por engenharia de produto e não mais por marketing de produto".[172] Ou seja, ganhariam força os aspectos relativos às estratégias de redução do custo da obra em detrimento do papel que hoje o marketing desempenha no sentido de convencer o consumidor a pagar um valor supostamente mais alto do que aquele que ele estaria disposto a pagar. Nesse quadro a estrutura organizacional das empresas, a características de baixa taxa de inovação e o fato de tratar-se de um setor refratário a mudanças contribuiria para um tipo de expansão caracterizado em termos coloquiais, pela ampliação baseada em "mais do mesmo". Nesse ponto, a importância do território e da abertura de novas localizações tem a sua importância aumentada.

[172] Rocha-Lima Jr., J. Crônica contemporânea do mercado de *Real Estate*. *Carta do NRE-Poli*, janeiro-março de 2008.

A dinâmica das localizações e o crescimento imobiliário

No âmbito do crescimento recente da produção imobiliária muitos bairros da cidade passam por uma transformação intensa, no qual o tipo de produção imobiliária difere dos períodos anteriores. São áreas que se valorizaram ao mesmo tempo em que o fluxo de novas unidades residenciais passou a se dirigir a uma demanda diferente da que vivia anteriormente naquelas localidades. A identificação desse processo, se não foi alvo direto de pesquisas acadêmicas, passou pelo cotidiano das pessoas e ganhou destaque nos meios de comunicação. Sempre se referindo ao crescimento imobiliário como um "boom", falou-se muito de bairros intensamente valorizados. Jornais e revistas faziam um rodízio de bairros em suas matérias que chamavam a atenção para o crescimento e valorização imobiliária.

Observando o conteúdo das matérias, sempre apregoando o que o mercado chama de "bola da vez", ficamos em dúvida sobre quais seriam as regiões que mais se valorizam em São Paulo. Há, de início, uma percepção que certamente esse processo não ocorre nos bairros já consolidados e de alto luxo como Higienópolis, Moema, Jardins etc. As novidades que vão sendo apresentadas referem-se em geral a lugares que até pouco tempo não possuíam *status* de luxo ou de alto padrão. O jornal Estado de S. Paulo afirma tanto que "A cidade caminha para a zona leste" como que a "Zona oeste atrai investimentos". Enquanto a primeira matéria afirma que investimentos públicos e um shopping fazem do Tatuapé um "pólo de atração imobiliário", a segunda diz que "(...) os bairros Barra Funda, Perdizes e Pompéia, na zona oeste, são um grande filão para o mercado imobiliário".[173] O bairro da Santana, na zona norte, é lembrado, por sua vez, por passar a atender o mercado de alto luxo e a Folha de S. Paulo afirma que "a bússola do mercado imobiliário aponta para o norte."[174]

Em que pese a necessidade destes meios de tratarem as diversas regiões de forma a atender aos requerimentos de corretores, investidores e anunciantes de

[173] Gama, Renata. Cidade caminha para a zona leste. *O Estado de S. Paulo*. 20/04/2007, p. H1. Gama, Renata. Zona Oeste atrai investimentos. *O Estado de S. Paulo*. 06/05/2007, Caderno Imóveis, p.1.

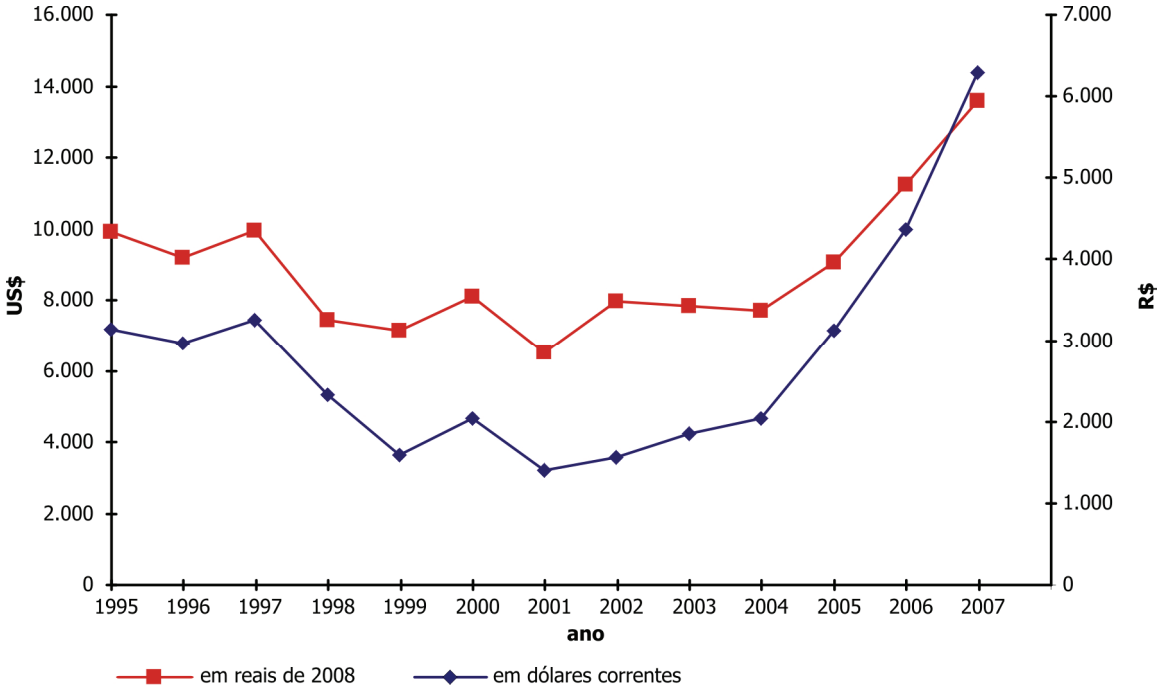
[174] Valente, Edson. Distrito de Santana lidera ranking de lançamentos de 2007. Folha on line. 16/12/2007.

cada um dos bairros, de fato o intenso crescimento imobiliário não foi exclusivo de uma ou outra área. Na análise do crescimento imobiliário em localidades específicas da cidade, chama a atenção dois aspectos: primeiro, os bairros que passaram pelo processo de crescimento/valorização imobiliários estão em áreas relativamente bem providas de infra-estrutura, transportes, equipamentos públicos etc.; segundo, estão em zonas intermediárias entre o centro histórico e os bairros mais valorizados da cidade como Jardins, Alto de Pinheiros, Higienópolis e os bairros periféricos e vivem fases distintas em relação ao seu desenvolvimento. Alguns deles já passaram por uma forte produção em períodos anteriores, enquanto outros estão sendo, de certa forma, inaugurados pela incorporação Diante das colocações enunciadas, a indagação que procuramos tratar nesta secção refere-se às dinâmicas que o crescimento da incorporação imprimiu em determinados distritos da cidade e, no movimento contrário, com a importância de tais localidades para este surto incorporador.

Para seguir nessa análise, é importante retomarmos brevemente o raciocínio das seções anteriores do capítulo. Vimos que entre as importantes características do período, uma delas foi o forte crescimento do volume de área construída. Isso nos leva a uma outra dimensão da produção que está associada ao volume da produção imobiliária que é a receita das incorporadoras. Como falamos a variável possível de ser extraída é a receita bruta, chamada pelo mercado de VGV, cujo comportamento no últimos dez é, para nós, revelador.

Uma grande dificuldade relacionada a essa variável diz respeito ao uso do deflator, como já comentamos anteriormente. Diante dessa dificuldade optamos por exibir o VGV tanto em dólares como em reais de setembro de 2008, com valores deflacionados pelo IGP-DI. Com isso, acreditamos ser possível captarmos uma tendência mais clara de comportamento dessa variável, mesmo que com os evidentes problemas.

Figura 24
Valor global de vendas
Município de São Paulo
1995 - 2006



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp..

Uma questão importante e que será aprofundada mais adiante diz respeito ao ponto de inflexão a partir de 2004. Nesse período, o VGV cresceu de forma muito intensa e, se, o atual período de crescimento da produção não foi capaz de atingir o pico de meados de década de 90, em VGV essa produção ultrapassou e muito os outros anos. É importante percebemos um comportamento muito parecido entre as duas variáveis, excetuando-se os anos de 1999 e 2002 em que o valor do dólar mudou de forma abrupta. Vemos também que embora o ano de 1997 tenha sido o que alcançou o maior número de unidades lançadas a produção dos últimos 3 anos tem se mostrado mais significativa em termos do valor geral de vendas. O valor geral de vendas também nos fornece mais um subsídio para notarmos o forte crescimento da produção imobiliário entre 2003 e 2007.

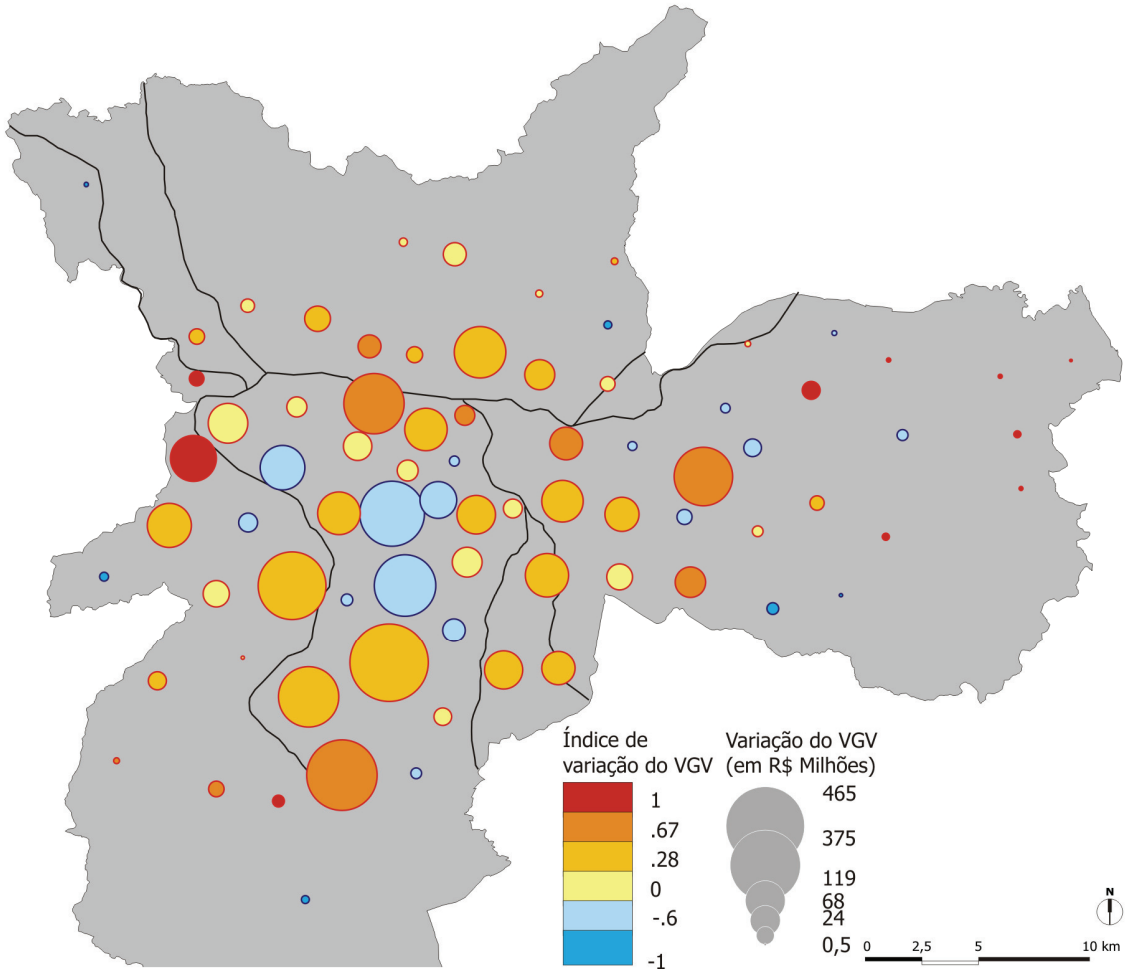
No item anterior vimos que a evolução do VGV em anos recentes, associados aos bancos de terras das incorporadoras, foram a base para a projeção do desempenho futuro das empresas do segmento e, portanto, para sua valoração no mercado de capitais. Logo o intenso crescimento observado na figura 24 precisamente no período que precede a abertura de capital das empresas foi extremamente favorável a elas não só por motivos óbvios (quanto mais receita

melhor) mas também porque possibilitou uma perspectiva de expansão muito intensa e a atração de grandes montantes de investimento das bolsas. Mas qual a relação disso com a discussão sobre qualidades de localização?

Para avançar o nosso raciocínio, é importante retomarmos a discussão a respeito das características econômicas e espaciais da incorporação. Vimos que uma de suas características é a de constituir uma ação intencional sobre o território, com o intuito de promover os sobrelucros de localização. Dessa forma os atributos de localização não podem apenas ser lidos de forma absoluta em termos de acessibilidade, proximidade a equipamentos, serviços etc., mas também como possibilidade de realização de ganhos extraordinários. Entretanto, é muito difícil constatar empiricamente a sua realização. Dada esta dificuldade, vamos considerar que, sob o ponto de vista explicitado anteriormente, a boa localização no período analisado (2003-2007) foi aquela que por diferentes motivos significou possibilidades de crescimento do VGV.

A partir deste entendimento procuramos identificar na análise espacial das informações sobre os lançamentos imobiliário dois processos. Primeiro, em termos nominais, observar a variação do VGV no período. Para isso, utilizamos a média móvel de três anos: o ano de referência, um ano antes e um depois. Isso porque o caráter irregular da produção poderia nos levar a algumas distorções. Excepcionalmente um distrito poderia ter em um determinado ano uma produção muito intensa que depois desapareceu ou o contrário no ano de referência, excepcionalmente não ter verificado uma produção significativa. Esse fato é gravado pela propriedade do imóvel ser um bem de durável e de longo tempo de consumo.

Figura 25
Variação do valor global de vendas segundo distritos
Município de São Paulo
2001-2006



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

O mapa identifica duas questões distintas. A primeira é a variação nominal do valor global de vendas deflacionados em R$ de 2007 pelo IGP-DI, expressa na proporção das circunferências. A segunda é o índice de variação calculado pela razão entre a soma dos períodos e a diferença de 2006 para 2001, de forma que este valor oscila de 1 que significa que todo o VGV está em 2006 e -1 que significa que todo o VGV está em 2001. Evidentemente que, dado o crescimento da produção na cidade inteira, é mais freqüente observarmos valores positivos do que valores negativos. Mesmo assim a figura 25 revela nuances importantes. Primeiro é a queda de regiões não apenas valorizadas mas que também foram extremamente importantes para a incorporação residencial na década de 90 tais como Moema e Jardim Paulista. Depois o centro expandido, área que vimos no capítulo anterior que é altamente verticalizada desde 1991, é cercado de distritos

com crescimento positivo no VGV. Observamos especialmente 4 distritos que localizados em cada um dos pontos cardeais (norte, sul, leste e oeste) que combinam um forte crescimento e um índice de variação maior do que 0,67: Barra Funda, Tatuapé, Jaguaré e Campo Grande.

Os distritos que apresentaram um forte crescimento do VGV no período considerado são, portanto, os que sustentaram o atual período de crescimento imobiliário. Já aqueles que, como os citados, não apenas cresceram mas saíram de um patamar muito baixo para propiciar às incorporadoras um receita significativa não apenas ajudaram esse crescimento mas são, ao mesmo tempo, causa e reflexo do novo patamar da incorporação residencial em São Paulo. Para avançarmos na compreensão do significado destes distritos para o mercado imobiliário bem como entender o porquê desse processo ter ocorrido onde ocorreu, é importante passarmos por dois conceitos que se articulam e orientam a nossa proposta de compreender a relação entre o espaço urbano e a incorporação residencial: o de ciclo da localização e o de inovação espacial.[175].

O primeiro trata de um processo de produção de localidades que até então não eram vistas pelo mercado como valorizadas. Nesse processo, por diferentes mecanismos, o mercado cria uma localização que passa a ser vista de outra forma, como passível de receber moradores com um nível de renda mais elevado. Em geral, há uma forte associação com investimentos públicos (metrô, rodovias, planos urbanísticos) e também com equipamentos privados, especialmente *shopping centers*, somados a um cenário de concentração da propriedade da terra. Existem inúmeros exemplos deste processo que em grande escala encontram seus maiores exemplos na Barra da Tijuca no Rio de Janeiro e Alphaville no municípios de Barueri e Santana do Parnaíba, ambos na Região Metropolitana de São Paulo.[176]

> "Não se trata somente de extração de uma renda, mas sim de um processo de valorização combinado com a valorização fundiária que ocorre através da produção imobiliária."[177]

[175] O conceito de convenção urbana é formulado por Abramo, P. *A cidade caleidoscópica*.

[176] Ambos exemplos já foram estudados e abordados por inúmeros autores. Entre eles podemos citar a análise de Cardoso, A. L. Mercado Imobiliário e segregação. Para o caso da Alphaville, ver, entre outros, Pereira-Leite, L. R. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras*.

[177] Botelho, A. *O financiamento e a financeirização,* p. 55.

Para compreendermos esse processo de criação de qualidades de localização é fundamental situarmos a incorporação dentro de uma perspectiva temporal. Isso implica em observarmos duas questões: uma relativa ao ciclo de um empreendimento individual e outra relacionada à combinação entre decisões de diversos empreendedores. Já comentamos que a realização de um empreendimento passa por distintas fases. De uma maneira geral, tais fases se aglutinam em torno do planejamento e da construção em si. O planejamento começa com a compra do terreno (a questão será aprofundada adiante) e seu estudo de viabilidade (o incorporador irá calcular o valor geral de vendas que o terreno oferece), definindo o perfil do comprador, o estilo arquitetônico as facilidades que serão oferecidas em cada condomínio. A análise de viabilidade envolve quatro fases: a primeira trata da suportabilidade física dos terrenos, dos atributos naturais à infra-estrutura e características de localização. A segunda, a factibilidade financeira, isto é, a análise de risco. A terceira, as possibilidades legais: restrições de zoneamento e pesquisa de permissões especiais de uso e instrumentos de compensação para aumentar o potencial de aproveitamento. Por fim, analisa-se a máxima produtividade e qual a solução mais rentável para o terreno.

Depois vem o processo de construção e as vendas. A construção demora, em média de 18 a 24 meses. Já as vendas começam na fase de lançamento ou seja no início das obras. Entretanto, a decisão de construir de cada incorporadora ocorre em um cenário de não-simultaneidade. Ou seja em tempos distintos. Com isso e dado o lapso de tempo entre as obras aumenta o risco de ocorrer casos de super-oferta de um determinado segmento em uma dada região da cidade. As decisões de produção não serem simultâneas acarreta na "flutuação dos movimentos de recomposição dos estoques que caracteriza os ciclos de mercado."[178]

Estes ciclos são definidos como oscilações dentro de um cenário macroeconômico e condicionados pelas mudanças relacionadas à demanda e aos tempos diferenciais da oferta. Abramo, trata de quatro fases, supostamente regulados pelo auto-equilíbrio entre oferta e demanda: a expansão, a super-oferta, o desaquecimento, e a recuperação. É importante situar que não faz parte das nossas preocupações constatar um não um padrão ou uma regularidade nestes ciclos, tampouco determinar o tempo que uma localidade passa em cada fase.

[178] Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade*, p. 21.

Também não pretendemos discutir a nomenclatura utilizada pelo autor. O objetivo é apenas perceber que em se tratando de uma mercadoria de longo consumo como a habitação, é esperado um movimento de ascensão e declínio não da localidade, mas da produção imobiliária e, portanto, da capacidade de extrair lucros daquela porção da cidade.

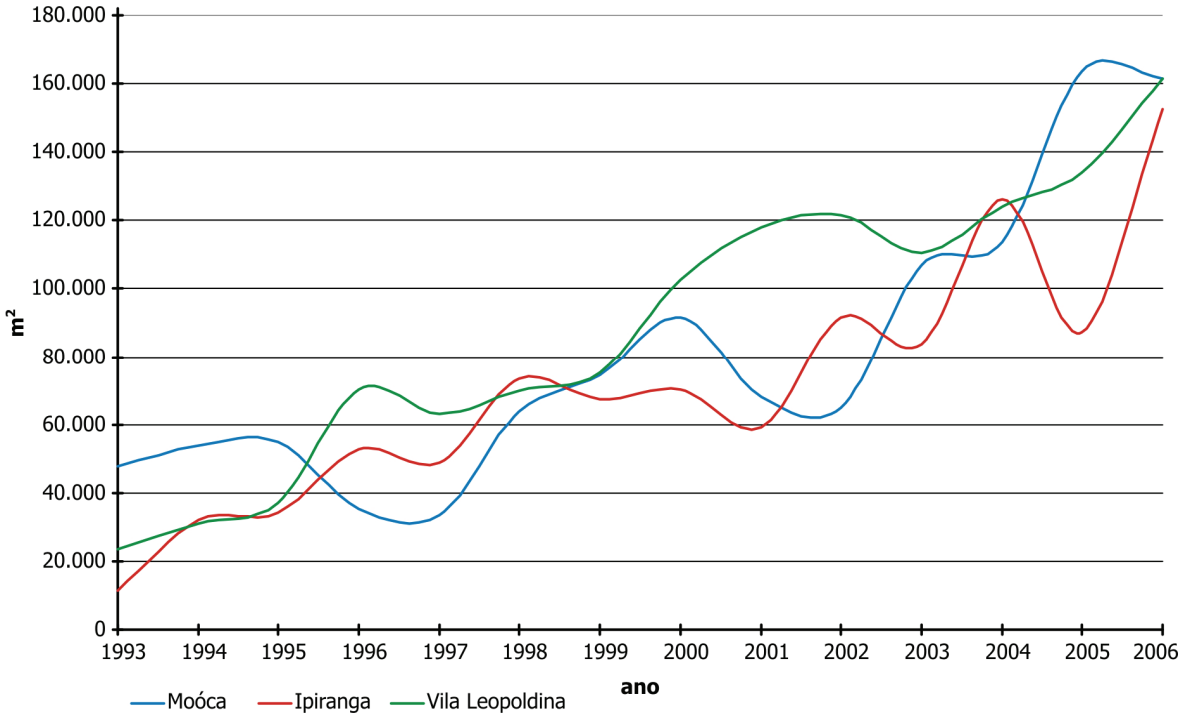
Além da oferta e da demanda trabalha-se com o conceito de convenção urbana, isto é, a percepção dos investidores em relação às localidades urbanas. As convenções pretéritas definiram o estoque residencial atual. Há um ciclo destas convenções, que pode ser visto em dois níveis: o da localização particular e o a estrutura espacial da cidade.

> (...) as mudanças residenciais estão relacionadas com o estudo dos atributos encontrados em diferentes localizações, gerando maior ou menor grau de interesse nas diferentes famílias em desfrutar dessas localizações (...) contando a história das convenções urbanas que acarretaram as transformações no uso do solo e nas características de uma determinada área da cidade.[179]

A propriedade de impulsionar a incorporação está na nossa hipótese relacionada tanto ao ciclo das localizações como às mudanças no perfil da produção destes ciclos. Para verificar estes ciclos, do ponto de vista da produção imobiliária, ou seja deixando de lado a composição dos estoques, observamos o comportamento ao longo dos últimos 15 anos, pela evolução da área construída lançada entre 1993 e 2006 (a média móvel faz com que se perca o primeiro e o último ano da série) para distritos selecionados que exprimem o movimento cíclico da produção imobiliária. Dado que o crescimento da receita e da área construída que impulsionou a incorporação a partir de 2003, com auge em 2006 e 2007 não ocorreu em distritos até então importantes para a incorporação residencial tais como Moema e Jardins, procuramos agrupar os distritos selecionados todos localizados nas faixas intermediárias da cidade. A partir do perfil dos gráficos de evolução da área construída, identificamos alguns padrões distintos de variação ao longo do período.

[179] Pascale, A. *Atributos que configuram qualidade*, p. 23.

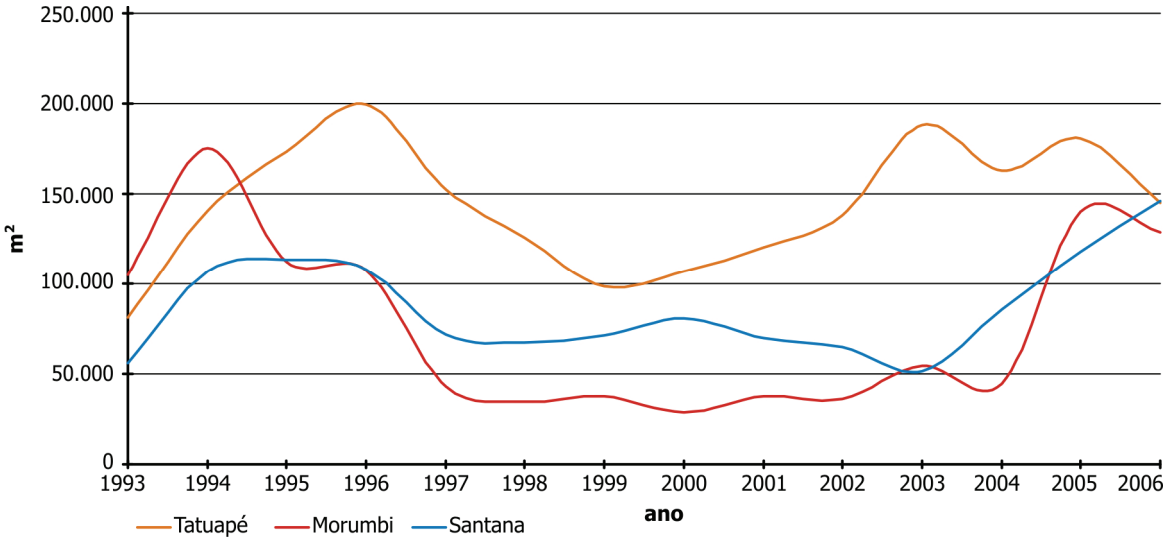
Figura 26
Evolução da área construída lançada
Mooca, Ipiranga e Vila Leopoldina
1993-2006



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

O primeiro grupo selecionado traz distritos que, além de sofrerem um fortíssimo crescimento na área lançada saindo de cerca de 20 mil m² de área lançada em 1993 para 160 mil m² em 2006 trazem um curva de crescimento constante, relativamente descolado da evolução do mercado imobiliário no município. A situação destas localidades em 1991, no entanto, diferia em relação à composição dos parque residencial. Enquanto Ipiranga e Vila Leopoldina tinham pouco mais de 20% dos seus domicílios em apartamentos a Mooca alcançava 38%. Diferença também observada quando examinamos a produção imobiliária segundo as tipologias de 2 e 4 dormitórios. Até 2002 pouco tinha recebido de unidades de 4 dormitórios nunca ultrapassando os 20 mil m² de volume da área lançada. A partir de então, o volume cresceu de forma bastante intensa ultrapassando os 100 mil m². Já os distritos Vila Leopoldina e Ipiranga haviam já recebido habitações verticais de alto padrão em meados da década de 90. A diferença é que o primeiro distrito se especializou em empreendimentos de 4 dormitórios, deixando de receber fluxos de unidades com 2 dormitórios.

Figura 27
Evolução da área construída
Morumbi, Santana e Tatuapé
1993-2006

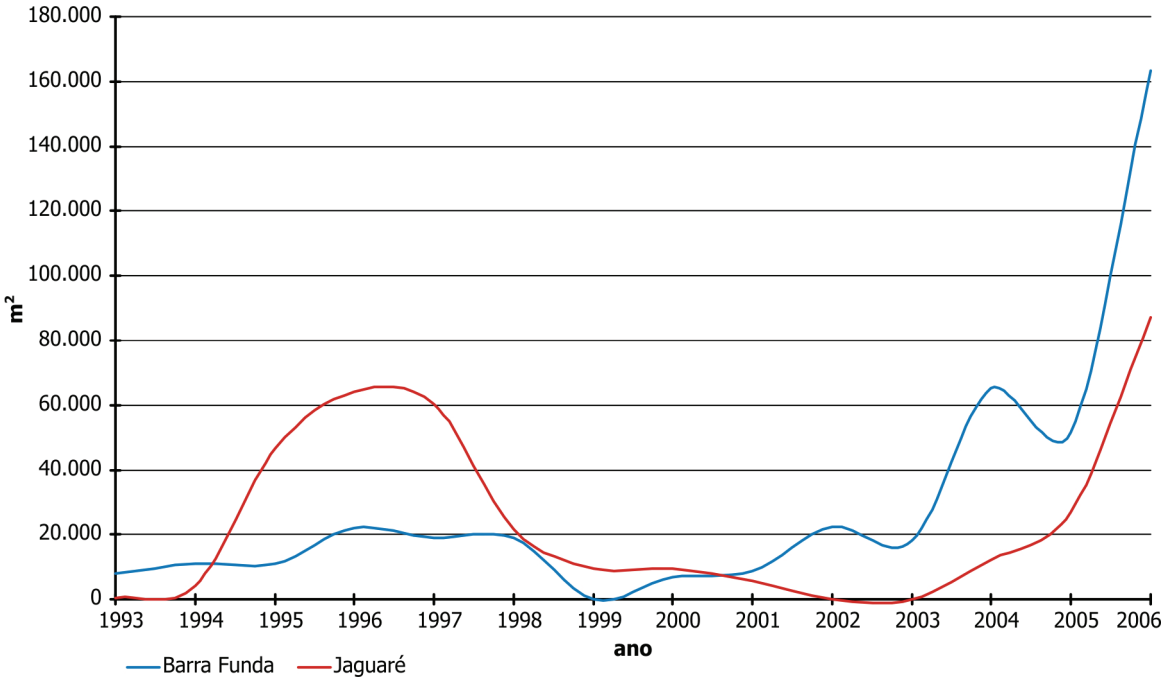


Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

O segundo grupo, cujos exemplos são Morumbi e Tatuapé, é composto por 2 ciclos bem definidos de crescimento, cada um em uma das décadas. Portanto, já haviam recebido um volume de área construída bem parecido com a do período atual, ou seja, experimentaram uma primeira onda de lançamentos no início e em meados da década de 90. São áreas da cidade que acompanharam o desempenho doMunicípio de São Paulo. Certamente existem especificidades nos dois casos, mas em comum o fato de terem recebido novas residências de alto padrão. No distrito do Morumbi, as duas cristas do gráfico se concentram nos extremos, enquanto no Tatuapé, vivenciou o seu auge de lançamentos na década de 90 um pouco mais tarde. Por outro lado, este distrito parece ter prenunciado o crescimento do alto padrão dos últimos 5 anos, que começou por lá já em 1993.

O distrito de Santana, apesar do comportamento parecido em termos do volume de área construída, apresenta uma diferença fundamental. No primeiro período de alta produção era muito intensa a participação de apartamentos de 2 dormitórios. A partir de 1995, no entanto, deixou de receber um fluxo importante, sendo que o período recente de crescimento da produção no qual a área construída foi de cerca de 60 mil m² em 2003, para 140 mil em 2006 foi quase todo sustentado por apartamentos de 4 dormitórios. Essa mudança coincide por outro lado, com a entrada na região de empresas que atuam em todo o município desbancando as empresas locais.

Figura 28
Evolução da área construída
Jaguaré e Barra Funda
1993-2006



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

Na figura 28 apresentamos exemplos de áreas cujo comportamento identificado no gráfico apontam para uma explosão de área construída lançada nos últimos anos. São, portanto, distritos que contribuíram para o crescimento do valor global de vendas nos últimos anos. Apesar de não apresentarem montantes que os coloquem entre as principais áreas de incorporação em São Paulo foram zonas nas quais a incorporação pôde ampliar as suas ações. Tratam-se de casos evidentes de processos de inovação espacial, mas que apontam para situações distintas. O Jaguaré já havia recebido um importante fluxo de unidades verticais produzidas pela incorporação residencial. Estas, entretanto, eram exclusivamente de 2 dormitórios. No segundo momento, a explosão se deu em unidades de 4 dormitórios. Nesse caso a incorporação subistituiu as características desta localidade. No caso da Barra Funda, é importante notar que se tratava de um bairro que em 91, já possuía mais de 50% de domicílios em apartamentos. Entretanto, a produção imobiliária entre 1991 e 2003 havia sido muito pequena não chegando a 20 mil m² de área construída. A partir daí, por outro lado, a produção ultrapassou os 160 mil m². a localização dos emprendimentos em questão por outro lado, indicam a exploração da proximidade do parque da Água Branca que até então não havia sido tão intensa.

A identificação de distritos que passaram por transformações e ciclos de produção diferentes apontam para uma forma de compreender a localização de uma perspectiva que trabalhe tanto com as características econômicas da incorporação em cada período e também na sua posição relativa no espaço urbano. Esta posição diz respeito não apenas à distância em relação às áreas valorizadas, mas também no que se refere ao estoque residencial. Este por sua vez, marca as possibilidades de expansão da atividade e permitem agora avaliarmos os caminhos do crescimento do setor, especialmente no momento em que aparece a necessidade de diversificar o público-alvo dos empreendimentos. Um estudo mais aprofundado dessas localidades por sua vez apontariam para uma compreensão do papel do território e seus atributos no desenvolvimento de um setor econômico importante com é o mercado imobiliário.

Considerações finais

O objetivo inicial do presente trabalho era identificar e compreender as características de localização favoráveis à incorporação imobiliária, reconstituindo, dessa forma, a representação do espaço feita pelos empresários urbanos. Tratava-se de um estudo a respeito dos requisitos locacionais da produção de apartamentos, ou seja, os atributos do espaço que propiciariam bons resultados para os empreendimentos imobiliários. Por meio de técnicas de análise espacial e geoestatística, o intuito era de hierarquizá-los e verificar empiricamente a sua relevância sobre o preço e a liquidez dos imóveis. Entre tais atributos, tínhamos a proximidade às áreas verdes, parques, praças e espaços públicos; a disponibilidade de infra-estrutura de transportes; as condições de trânsito; o nível de ruído; a proximidade de equipamentos culturais e de serviços, entre outros. O estudo se justificava pela escassa produção acadêmica no tema, apesar da relevância do mercado imobiliário para a dinâmica urbana e o planejamento da cidade.

Um levantamento mais pormenorizado, no entanto, revelou a existência de uma significativa produção acadêmica sobre a incorporação paulistana. Com a leitura destes trabalhos, apresentados na introdução, percebemos um vasto leque de pontos de vista sobre a relação entre espaço urbano e produção privada de moradias. Discutindo sobretudo as bases de dados existentes sobre a dinâmica imobiliária e partindo de pressupostos, finalidades e campos disciplinares distintos, estes trabalhos utilizaram métodos também muito variados para chamar a atenção de diferentes propriedades do espaço. Os chamados atributos de localização por eles abordados variaram enormente, indo desde os aspectos legais, como a definição do aproveitamento dos terrenos pela lei de zoneamento, até fatores sócio-econômicos como a proximidade a locais socialmente valorizados. Consideraram também fatores de repulsa, sendo que a presença de favelas foi tida, por vários deles, como a principal barreira para a expansão do mercado.

Ao agrupar as análises de uma forma bastante genérica, percebemos, grosso modo, duas estratégias distintas para compreender o peso destes fatores locacionais. De um lado, aquelas que, aproveitando a difusão das ferramentas de geoprocessamento e a crescente facilidade de acesso à bases cartográficas e bancos de dados georeferenciados, foram buscar as respostas na análise espacial das informações. Nessa linha de trabalho, diferentes perspectivas foram identificadas: a construção de modelos de preços hedônicos, para atribuir à cada propriedade do espaço o seu peso relativo na composição do valor dos imóveis; a relação concentração e desconcentração da produção imobiliária; a leitura descritiva das informações, no sentido de comparar a influência de atributos na determinação do preço dos imóveis; e, finalmente, a utilização de modelos de regressão para avaliar, entre os fatores considerados, quais eram os mais importantes para definir o perfil de cada empreendimento.

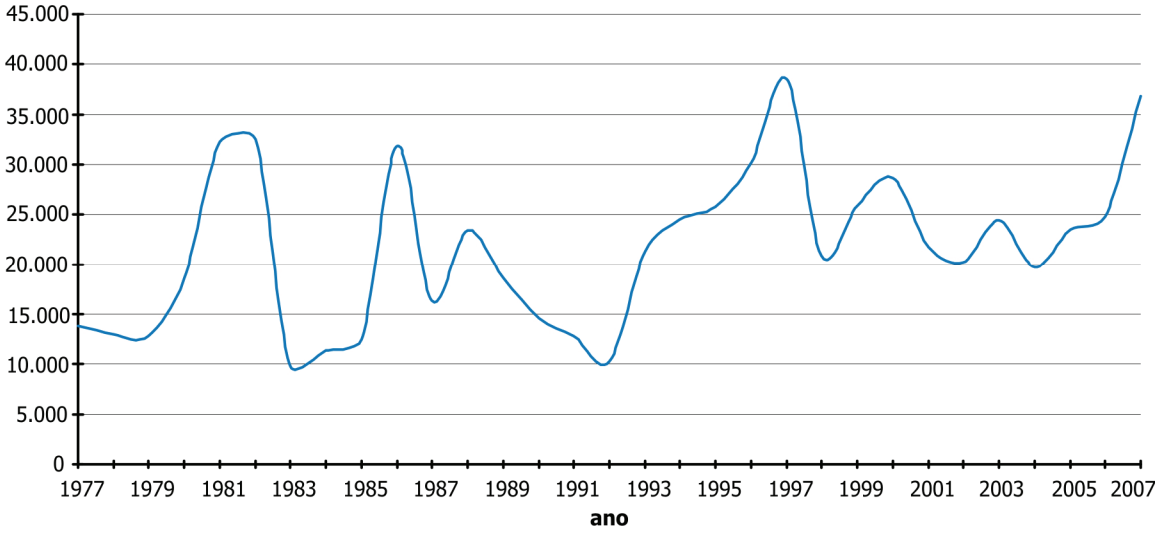
De outro lado, um agrupamento de estudos que construiu uma análise dos atributos de localização a partir de pesquisas qualitativas. Orientados para o apoio mercadológico às empresas, procuraram estabelecer metodologias que pudessem ser aplicadas em diferentes contextos espaciais e, principalmente, em diferentes cenários de disponibilidade de informações. Entre os autores destes trabalhos, dialogamos mais com Andrea Pascale que fundamentou suas observações em entrevistas qualitativas com profissionais do mercado (corretores, construtores, profissionais de marketing etc.) e construiu uma matriz de atributos hierarquizados e discriminados (conhecido como método Delphi), que aponta para as qualidades do espaço que favorecem a incorporação imobiliária. Depois disso, avaliou-a a partir de situações concretas, no caso, uma comparação entre Vila Mariana e Mooca. O conjunto destes estudos validaram ou descartaram algumas qualidades de localização que tínhamos em mente no início da pesquisa. Um bom exemplo é a presença de estações de metrô que, se por um lado, foi importante para a consolidação de alguns bairros, por outro, não foi considerado estatisticamente nem para explicar a existência de lançamentos, nem para valorizar os empreendimentos.

No contexto destas discussões, desenhou-se também um objetivo complementar do trabalho que foi a preocupação em instrumentalizar a análise a partir do universo de dados disponíveis. Ou seja, ao mesmo tempo em que procurávamos respostas à questões específicas colocadas, também consideramos

relevante discutir potencialidades e limitações das informações contidas nos Censos, no TPCL, e no cadastro da Embraesp. Além destes três conjuntos que se mostraram primordiais para a interpretação proposta, utilizamos e discutimos outras fontes, como as oriundas do Secovi, da Abecip e da CVM. Apontamos também para outras que poderiam igualmente contribuir para a análise, mas que não estavam disponíveis, tais como os registros do ITBI, a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios - PNAD, a Pesquisa de Orçamento Familiar - POF e as pesquisas econômicas do IBGE. No geral, chamamos a atenção para as limitações das informações disponíveis e da prejudicial ausência de uma pesquisa sobre a habitação que caracterize o estoque e o mercado.

Neste sentido, a leitura da produção imobiliária aqui proposta foi construída a partir de um diálogo com os trabalhos relacionados e uma avaliação dos conjuntos de fontes disponíveis, e procurou chamar a atenção para duas direções. A primeira buscou compreender a ação do incorporador diante da configuração dos estoques residenciais herdados; por isso, a tarefa realizada no capítulo 2 de reconstituir os cenários produzidos pela incorporação até o início da década de 90. A segunda, relativa à dimensão temporal e histórica da incorporação, partiu da constatação da grande oscilação na produção privada de habitações ao longo do tempo, conforme pode ser observado na figura 29 que mostra a sua evolução nos 30 anos compreendidos entre 1977 e 2007.

Figura 29
Unidades residenciais lançadas
Município de São Paulo
1977-2007



Fonte: Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio - Embraesp.

Com relação a este ponto, observamos que a dimensão temporal foi apenas considerada como uma variável, uma propriedade de cada informação, nos trabalhos de cunho estatístico. Assim, tanto em Biderman como em Gonçalves e Torres, por exemplo, o tempo aparece como determinante de tendências inexoráveis, sem que as nuances de cada fase da produção sejam consideradas. O primeiro afirmou que as unidades produzidas são cada vez menores, enquanto os segundos notaram que aumentou a diferença entre os preços em função de proximidade ao centro de massa:

> (...)constata-se que os preços do solo urbano continuam aumentando nos últimos 15 anos, sobretudo nas áreas mais centrais da metrópole. Esse aumento excessivo e constante de preços da terra nas áreas mais centrais tem conseqüências diretas para a estruturação urbana e especialmente no que diz respeito ao acesso à terra no mercado formal.[180]

Por mais que as conclusões dos autores soem como verdadeiras, os termos utilizados denotam uma concepção naturalizada do tempo, sem que seja considerado o fato de que diferentes engenharias financeiras para o produto imobiliário podem significar relações distintas com o espaço urbano. Nessa linha de discussões, no capítulo 3 procuramos demonstrar que ao invés de um processo linear, a evolução da produção imobiliária é marcada por descontinuidades. Após a desestruturação do Sistema Financeiro de Habitação - SFH –, na década de 1980, a incorporação residencial deslocou-se fortemente para o alto padrão; em seguida, em meados dos anos 90, determinadas estratégias produtivas (cooperativas e planos de financiamento) induziram um padrão mais periférico da produção imobiliária; por fim, após um período de baixa, entre 1998 e 2002, retomou-se com todo vigor a construção de apartamentos de luxo.

Assim, entendemos que uma contribuição metodológica do presente trabalho seja a de demonstrar que as propriedades espaciais da produção imobiliária não podem ser lidas sem levarmos em conta as determinações econômicas mais amplas de cada período. Lembramos também que a característica de fluxo e não de estoque das novas unidades minimiza o peso cumulativo dos períodos anteriores. Há, com isso, uma relativa liberdade dos produtores para definir o escopo de sua produção a partir de determinações maiores que podem

[180] Gonçalves, Renata da Rocha; Torres, Aroldo da Gama. O mercado de terras em São Paulo e a continuada expansão da periferia. *Anais do XII Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação em Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional*. Belém, 2007, p. 13.

mudar significativamente de um período para o outro. Percebemos, com isso, que a potencialidade da geoestatística e das análises espaciais das informações, é maior quando combinada com a interpretação qualitativa das dinâmicas ocorridas ao longo do tempo. Particularmente nesse trabalho tentamos apontar para o fato de que é relevante considerar, além dos padrões de localização da atividade imobiliária, as dinâmicas econômicas da incorporação.

Esta ressalva metodológica não nos impediu, por outro lado, de observar no período de crescimento recente do mercado, ou seja, a partir de 2003 e 2004, um forte direcionamento para o segmento de alto padrão. Nesse caso, dialogamos com trabalhos que apontaram para o novo patamar das relações entre o capital financeiro e o imobiliário. Confirmamos, como apontado tanto por Botelho quanto por Volochko, que os mecanismos que ampliaram a captação de recursos no setor financeiro pela incorporação, significaram um aumento da sua capacidade de intervenção urbana, materializada na ampliação da produção e da aquisição de terrenos. O resultado desse processo foi o direcionamento da produção imobiliária para os estratos de alta renda da cidade, por meio do lançamento de uma quantidade jamais observada de apartamentos de 4 dormitórios. Essa dinâmica abre a possibilidade de entendermos como o uso residencial vertical de alto padrão se apropriou, em intensidade sem precedentes, de uma parcela da cidade, em um processo que teve impactos sobre a socialização dos bens culturais e econômicos urbanos. Ao mesmo tempo, garantiu resultados econômicos importantes para um setor que demonstrou dificuldades em aumentar sua produtividade, reduzindo os custos de produção.

Nesse sentido, em nossa investigação acabamos por propor uma reflexão inversa da apresentada pelos autores mencionados, que apontavam para a crescente financerização do setor imobiliário e a ampliação de sua capacidade de intervenção na cidade. Demonstramos que o tipo de produto lançado entre 2003 e 2006, nas suas características espaciais e de público-alvo, foi utilizado no balanço das empresas para aumentar o seu valor no mercado de capitais. Dessa forma, possibilitaram uma maior captação de recursos para financiar a sua expansão. Ou seja, ao produzir unidades de alto padrão, a incorporação paulistana aumentou exponencialmente a receita gerada e, ao mesmo tempo, provocou uma forte valorização imobiliária que ampliou o potencial de geração de receita das suas terras, chamadas de *land bank*.

É no desafio de conciliar o entendimento de dinâmicas tão distintas como complexas, em campos diversos, que se colocam novas questões a partir da realização da pesquisa aqui apresentada. Os movimentos espaciais da incorporação imobiliária passam pela articulação de uma lógica financeira do mercado de capitais, com sabemos eminentemente especulativa, uma lógica produtiva relacionada ao modo de funcionamento das empresas incorporadoras (antes e depois de sua intensa capitalização) e as estruturas espaciais herdadas por uma formação peculiar, como é o caso da cidade de São Paulo. A dificuldade em analisar essas dinâmicas se reflete muito bem no limite tênue, mas fundamental, da distinção entre o *boom* e a bolha imobiliária.

Referências bibliográficas

ABIKO, A. K.; GONÇALVES, O. M. *O futuro da construção civil no Brasil: resultados de um estudo de prospecção tecnológica da cadeia produtiva da construção habitacional*. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo: São Paulo, 2003.

ABRAMO, Pedro. (org.). *A cidade da informalidade: o desafio para as cidades latino-americanas*. Rio de Janeiro: Ed. Sete Letras, 2003.

_____ . *A cidade caleidoscópica. Coordenação espacial e convenção urbana: uma perspectiva heterodoxa para a economia urbana*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.

_____ . *Mercado e ordem urbana: do caos à teoria da localização residencial*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

_____ .Uma teoria econômica da favela: elementos sobre o mercado imobiliário informal em favelas e a mobilidade residencial dos pobres. In: ABRAMO, Pedro. (org.). *A cidade da informalidade: o desafio para as cidades latino-americanas*. Rio de Janeiro: Ed. Sete Letras, 2003.

ALEM, A. R.; CRETTON, A. L. F. Mercado imobiliário no Rio de Janeiro: o uso dos cadastros técnicos municipais para acompanhar as mudanças na cidade. In: Instituto Pereira Passos, *Coleção Estudos da Cidade*. Rio de Janeiro, 2005.

ALENCAR, C.; TAKAOKA, M. V. Pressão nos valores de terrenos no momento atual de mercado de *real estate*. Revista *Construção e Mercado,* abril de 2008.

ALMEIDA, E. M. G. *A vocação da marginal direita do rio Pinheiros para implantação de empreendimentos de uso misto (mixed-use)*. São Paulo, 2007.

BALTRUSIUS, Nelson. *O mercado imobiliário informal na região metropolitana de São Paulo*, FAU-USP, 2003.

BARROSO, Daniella Almeida. *Projeto urbanístico Panamby: uma "nova cidade" dentro de São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FFLCH-USP, 2006.

BATTAGLIA, Luisa. *Cadastros e registros fundiários: a institucionalização do descontrole sobre o espaço no Brasil*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 1995.

BIDERMAN, Ciro. Forças de atração e repulsão na grande São Paulo. Tese de doutorado. São Paulo: FGV, 2001.

BONFIM, V. C. *Os espaços edificados vazios na área central da cidade e a dinâmica urbana*. Dissertação de mestrado. São Paulo: Poli-USP, 2004.

BONTRON, J-C. *Les dynamiques territoriales de la construction 1990/2004*. Paris: Diact, 2007.

BOTELHO, Adriano. Mercado imobiliário e dispersão urbana. In: REIS, Nestor Goulart; PORTAS, Nuno; TANAKA, Marta Soban. (org.). *Dispersão urbana - Diálogos sobre pesquisas Brasil-Europa*. 1ª ed. São Paulo: FAU-USP, 2007, v. 01.

_____ . *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 na cidade de São Paulo*. Tese de doutorado. São Paulo: FFLCH-USP, 2005.

_____ . Uma trajetória do mercado imobiliário em São Paulo (1554-2004). In: CARLOS, A. F. A.; OLIVEIRA, A. U. (orgs.) *Geografia das metrópoles*. São Paulo: Contexto, 2006.

CÂMARA, Gilberto. Representações computacionais do espaço geográfico. In: CASANOVA, M.; DAVIS, C.; VINHA, L.; Queiroz, G. R.; CÂMARA, G. (orgs.). *Bancos de dados geográficos*. São Paulo: MundoGEO, 2005. Disponível em: http://www.dpi.inpe.br/livros/bdados/. Acesso em Julho de 2007.

CARDOSO, Adauto Lúcio. Mercado imobiliário e segregação: a cidade do Rio de Janeiro. In: RIBEIRO, L. A. Q. (org.) *O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade*. Rio de Janeiro: Revan, 2000.

CARLOS, A. F. A.; OLIVEIRA, A. U. (orgs.) *Geografia das metrópoles*. São Paulo: Contexto, 2006.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. São Paulo: do capital industrial ao capital financeiro. In: CARLOS, A. F. A. e OLIVEIRA, A. U. (orgs.) *Geografias de São Paulo*. São Paulo: Contexto, 2004.

CAZZOLATO, José Donizete. *Os bairros como instância territorial local: contribuição metodológica para o caso São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FFLCH-USP, 2005.

DANTAS, J. R. *Dinâmica do mercado imobiliário habitacional: São Paulo 1980/1990*. São Paulo: FAU-USP, 1991.

EMPRESA BRASILEIRA DE ESTUDOS DO PATRIMÔNIO - Embraesp. *Relatórios anuais*, 1992-2007.

FARIA, T C. *Mobilidade residencial na cidade do Rio de Janeiro: tendências e estratégias de localização dos indivíduos no espaço urbano*. Dissertação de mestrado. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ, 1997.

FERREIRA, J. W. *São Paulo: o mito da cidade global*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 2003.

FIX, Mariana. *Parceiros da exclusão: duas histórias da construção de uma nova cidade em São Paulo - Faria Lima e Água Espraiada*. São Paulo: Boitempo, 2001.

_____ . *São Paulo cidade global: fundamentos finaceiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo, 2007.

FRANÇA, C. R. A.; MATTEO, M. Modernidade e arcaísmo na construção paulista. In: Seade, Revista *São Paulo em Perspectiva*.

GAMA, Renata. Cidade caminha para a zona leste. *O Estado de S. Paulo*. 20/04/2007, p. H1.

_____ . Zona Oeste atrai investimentos. *O Estado de S. Paulo*. 06/05/2007, Caderno Imóveis.

GARCIA, F. (coord.) *O crédito imobiliário no Brasil: caracterização e desafios*. São Paulo: FGV, 2007.

GONÇALVES, Renata da Rocha; TORRES, Haroldo da Gama. O mercado de terras em São Paulo e a continuada expansão da periferia. *Anais do XII Encontro da Associação Nacional de Pós-graduação em Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional*. Belém, 2007.

GUIZZARDI FILHO, O. *A produção de estatísticas com base em registros administrativos: controle e informação*. Dissertação de mestrado. São Paulo: USP, 2004.

HADDAD, Emilio. (e outros). O mercado imobilário antecipa as alterações na estrutura urbana? Evidências do caso de São Paulo. In: *Anais do V Encontro da Latin American Real Estate Society - Lares*. São Paulo: 2005.

HADDAD, Emilio. *Sobre a divisão de cidade em zonas homogêneas: aplicação para o Município de São Paulo*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 1987.

HADDAD, Emilio; BARBON, Ângela. *Mercado informal de imóveis em São Paulo: estudo empírico da compra, venda e aluguel de imóveis em quatro favelas*. São Paulo: Poli-USP/Lares, 2007.

HADDAD, Emilio; MEYER, J. Condições habitacionais e distribuição de renda: evidências no caso de São Paulo. In: *Anais do VIII Encontro da Latin American Real Estate Society - Lares*. São Paulo: 2007.

HARVEY, David. *Justiça social e a cidade*. Tradução. São Paulo: Hucitec, 1980.

_____ . *Los limites del capitalismo y la teoria marxista*. México: Fondo de Culturas Econômica, 1990.

_____ . The Production of Spatial Configurations: the Geographical Mobilities of Capital and Labour. In: *Limits to Capital*. London, Verso, 2006. 1ª ed., 1982.

HERMANN, Bruno M.; HADDAD, Eduardo A. Mercado imobiliário e amenidades urbanas: a view through the window. *Estudos Econômicos*, São Paulo, 35(2): 237 - 269, abr-jun 2005.

IBGE, *Censo* 2000.

KUBRUSLY, Violêta Saldanha. *Gestão sócio-ambiental urbana e o geoprocessamento como apoio estratégico para análise do território: o caso da bacia hidrográfica do Guarapiranga*. Tese de doutorado. São Paulo: FFLCH-USP, 2000.

LEFÈVRE, Rodrigo Bueno. Notas sobre o papel dos preços dos terrenos em negócios imobiliários de apartamentos e escritórios na cidade de São Paulo. In: MARICATO, E. (org.) *A produção capitalista da casa (e da cidade)*.

LOW-BEER, Jaqueline. *Renovação urbana nas cercanias da linha leste do metrô*. São Paulo: FAU-USP, 1975.

MACEIRA, Fábio. Entrevista à *Istoé Dinheiro*, em 10 de outubro de 2007.

MACHADO, Reinaldo Paul Pérez. *Um modelo geoespacial de uso do solo e demografia: o caso do município de São Paulo*. Tese de doutorado. São Paulo: FFLCH-USP, 2000.

MARICATO, Ermínia. (org.) *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo: Alfa-Ômega: 1982.

_____ . *Metrópole na periferia do capitalismo*. São Paulo: Hucitec, 1996.

_____ . *Questão fundiária no Brasil e o Ministério das Cidades*. São Paulo, 2005. Disponível em: www.fauusp.usp.br/labhab.

MARQUES, E. C. (org.). *Redes sociais, instituições e atores políticos no governo da cidade de São Paulo*. São Paulo: Fapesp/AnnaBlume, 2003.

MARQUES, E. C.; BICHIR, R. M. A dinâmica espacial dos investimentos e a produção do espaço paulistano. In: MARQUES, E. C. (org.). *Redes sociais, instituições e atores políticos no governo da cidade de São Paulo*. São Paulo: Fapesp/AnnaBlume, 2003.

MARQUES, E.C. A dinâmica de incorporação em período recente. In: MARQUES, E.C.; TORRES, H. (orgs). *São Paulo: segregação, pobreza e desigualdades sociais*. São Paulo: Senac, c.2004.

MARQUES, E.C.; TORRES, H. (orgs). *São Paulo: segregação, pobreza e desigualdades sociais*. São Paulo: Senac, c.2004.

MILES, M.; BERENS, G.; WEISS, M. *Real Estate Development: principles and process*. Washington, D.C.: Urban Land Institute, 2005.

MONETTI, E. Os profissionais de Real Estate para o gerenciamento dos 10 bilhões captados nos IPOs. *Carta do NRE-Poli*, julho-setembro de 2007.

MORAES, A. C. R.; Costa, V. M. *A valorização do espaço*. São Paulo: Hucitec, 1999. 1ª ed., 1984.

MORAES, Antonio Carlos Robert de. Beira-mar, lugar comum? A valorização e a valoração dos espaços litorâneos. In: *Contribuições para a gestão da zona costeira no Brasil*. São Paulo: Edusp/Hucitec, 1999.

_____ . *Geografia, capitalismo e meio ambiente*. Tese de livre-docência. São Paulo: FFLCH-USP, 2000.

MORAIS, M. P. *Housing Demand, Tenure Choice and Housing Policy in Brazil*. Disponível em: http://www.worldbank.org/urban/symposium2007/.

_____ . The Housing Conditions in Brazilian Urban Areas during the 1990's. *Texto para discussão nº 1.085*. Brasília, Ipea, 2005.

PASCALE, Andrea. *Atributos que configuram qualidade às localizações residenciais: uma matriz para clientes de mercado na cidade de São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: Poli-USP, 2005.

PEREIRA-LEITE, Luiz Ricardo. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras do município de São Paulo no segmento residencial no período 1960-1980*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FAU-USP, 2006.

REIS, Nestor Goulart; PORTAS, Nuno; TANAKA, Marta Soban. (org.). *Dispersão urbana - Diálogos sobre pesquisas Brasil-Europa*. 1ª ed. São Paulo: FAU-USP, 2007, v. 01.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz (org.) *O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade*. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

ROCHA-LIMA JR., J. Crônica contemporânea do mercado de *Real Estate*. *Carta do NRE-Poli*, janeiro-março de 2008.

_____ . IPO´s das empresas brasileiras de *real estate*: a questão da *valuation*. In: *Anais do VII Seminário Internacional da Lares*. São Paulo, 2007.

_____ . Precificação de permutas. *Carta do NRE-Poli*, abril-julho de 2008.

ROSSETTO, Rossella. *Produção imobiliária e tipologias residenciais modernas, São Paulo - 1945/1964*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 2002.

SANTOS, Milton. *O espaço dividido: os dois circuitos da economia urbana dos paises subdesenvolvidos*. São Paulo: EDUSP, 2004, 2ª ed.

SÃO PAULO (CIDADE), Secretaria de Planejamento Urbano. Zoneamento e mercado imobiliário: subsídios para a transformação da legislação urbanística do Município de São Paulo. Sempla, Cadernos de planejamento 1992, nº 5.

_____ . *Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo,* Lei nº 13.430/2002.

_____ . Secretaria Municipal do Planejamento. *Evolução do uso do solo nos anos 90*. São Paulo, 2000.

_____. Secretaria Municipal do Planejamento. *Município em mapas*. São Paulo, 2006.

_____. Secretaria Municipal do Trabalho. *Atlas do Trabalho e Desenvolvimento da Cidade de São Paulo*. São Paulo: Imprensa Oficial, 2007.

_____ . Secretaria Municipal do Trabalho; Dieese. *Análise do mercado de trabalho do Município de São Paulo no ano de 2007.* Disponível em: http://portal.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/trabalho/atlasmunicipal/relatorios/0001. Acesso em abril de 2008.

_____ . Sempla/Deplano. Metodologia de agregação de usos e padrões construtivos do TPCL utilizada pelo Deplano.

SHILLER, Robert. Historic Turning Points in Real Estate. In: *Cowles Foundation Discussion Paper no. 1610*. New Haven, 2007.

_____ . Household Reaction Changes in Housing Wealth. In: *Cowles Foundation Discussion Paper no. 1459*. New Haven, 2004.

SILVA, Armando Correa da. *Metrópole ampliada e o bairro metropolitano, o caso de São Paulo: o bairro da Consolação*. Tese de livre-docência. São Paulo, 1982.

SILVA, H. M. B. *Terra e moradia: que papel para o município*. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 1997.

SILVA, H. M. B.; CASTRO, M. C. P.; A legislação, o mercado e o acesso à habitação em São Paulo. In: Lincoln Intitute of Land Policy; Labhab/ FAU-USP, workshop: *Habitação: como ampliar o mercado?* São Paulo, 1997.

SINDUSCON-MG. Financiamento imobiliário: uma visão geral dos produtos disponíveis. Belo Horizonte, 2006.

TACHNER, S. P.; BÓGUS, L. M. M. A cidade dos anéis. São Paulo. In: RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz (org.) *O futuro das metrópoles: desigualdades e governabilidade*. Rio de Janeiro: Revan: Fase, 2000.

VALENTE, Edson. Distrito de Santana lidera ranking de lançamentos de 2007. Folha on line. 16/12/2007.

VAN WILDERODE, Daniel Julien, *Cidade à venda: interpretações do processo imobiliário*, São Paulo, 2000.

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

VOLOCHKO, Danilo. *A produção do espaço e as estratégias reprodutivas do capital: negócios imobiliários e financeiros em São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FFLCH-USP, 2007.