Universidade de São Paulo
Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos

Lucia Zanin Shimbo

O CONCRETO DO CAPITAL

os promotores do valor imobiliário nas cidades brasileiras

Tese apresentada ao Instituto de
Arquitetura e Urbanismo, da
Universidade de São Paulo, como parte
dos requisitos para a obtenção do título
de Livre-Docente na Área de Arquitetura,
Urbanismo e Tecnologia.

São Carlos/SP
2020

AUTORIZO A REPRODUCAO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO,
POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRONICO, PARA FINS
DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE

Ficha catalográfica elaborada pela Biblioteca do Instituto de Arquitetura e
Urbanismo com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

S556c Shimbo, Lucia Zanin
O concreto do capital: os promotores do
valor imobiliário nas cidades brasileiras /
Lucia Zanin Shimbo. -- São Carlos, 2020.
223 p.

Tese (Livre-Docência) - Arquitetura, Urbanismo
e Tecnologia -- Instituto de Arquitetura e
Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2020.

Mercado Imobiliário. 2. Habitação. 3. Financeirização.
4. Construção civil. 5. Urbanização. I. Título.

Bibliotecária responsável pela estrutura de catalogação da publicação de acordo com a AACR2:
Brianda de Oliveira Ordonho Sígolo - CRB - 8/8229

Para Maria e Iosbiaqui

Todo trabalho acadêmico é fruto de diálogo e de colaboração, assim acredito. Por isso, agradeço imensamente a todos os pesquisadores envolvidos nos projetos de pesquisa que deram concretude a esta tese de livre-docência (em ordem alfabética): Alessandra Brusantin, Beatriz Martinez, Bruna Biagioni, Camila Rocha, Carlos Teixeira de Campos Junior, Carolina Pozzi de Castro, Daniel Polistchuck, Daniel Sanfelici, Debora Piacente, Fabrice Bardet, Fernanda Moura, Gabriel Delduque, Giovanni Bussaglia, Guilherme Petrella, Helena Menna Barreto Silva, Jaqueline Quaglio, João Marcos de Almeida Lopes, José Eduardo Baravelli, José Fabricio Ferreira, Karin Chvatal, Kelen Dornelles, Letícia Moreira Sígolo, Livia Marinelli, Luciana Ceron, Luciana Nicolau Ferrara, Márcia Hirata, Maria Beatriz Cruz Rufino, Mariana Reche, Paulo Cesar Xavier Pereira, Silvia Maria Schor, Vanessa Damasceno, Victor Roriz.

A oportunidade de realizar o concurso para obtenção do título de Livre Docente com uma excelente banca avaliadora, composta pelos professores, Adauto Lucio Cardoso (UFRJ), Everaldo Santos Melazzo (UNESP), Jeroen Johannes Klink (UFABC), Márcio Minto Fabrício (IAU USP) e Miguel Antonio Buzzar (IAU USP) aprofundou o nosso diálogo e me motivou a seguir na pesquisa. Agradeço especialmente a cada um deles e os seus preciosos comentários e sugestões, que procurei atender em grande medida nesta versão revisada da tese.

Além disso, agradeço os apoios financeiros obtidos junto ao CNPq, à Fapesp e ao Collegium de Lyon e ao apoio institucional fundamental do IAU-USP.

Os agentes, as práticas e os instrumentos da produção do espaço urbano passaram por profundas alterações no Brasil no século XXI relacionadas à ascensão e à centralidade da propriedade imobiliária e do capital fictício no processo geral de acumulação de riquezas. Esta tese analisa dois agentes que participam dessa articulação entre setor imobiliário, construção civil e finanças e, consequentemente, da promoção do valor imobiliário nas cidades brasileiras: as incorporadoras de capital aberto e as consultorias imobiliárias. As principais operações promovidas por esses agentes foram a padronização e a hiper-gestão da produção e a difusão de instrumentos financeiros na promoção do valor imobiliário. Com essa estrutura, a construção e a avaliação de edifícios se transformaram em algo absolutamente legível, palatável e codificado tanto para a indústria de materiais de construção quanto para o mercado financeiro global, comandadas por homens (literalmente, diante da quase inexistência de mulheres em cargos de direção) que souberam lidar com os instrumentos financeiros e de gestão aplicados na produção e na valorização imobiliária. Além disso, em relação à produção habitacional, a dependência com os fundos públicos e com o Estado para o financiamento da demanda continuou sendo fundamental para que essa estrutura social se consolidasse mesmo num contexto de crise econômica e política, principalmente, após 2014. Esta tese compila os resultados de dez anos de pesquisas de abordagem qualitativa que recorreram a quatro estratégias metodológicas fundamentais e combinadas: pesquisa documental; análise de bases de dados primários e secundários; pesquisa de campo nas empresas estudadas (com entrevistas e observação) e análise de projetos urbanísticos e arquitetônicos. Se as estruturas de provisão do ambiente construído e da habitação no Brasil se alteraram em nome de uma maior aproximação com as finanças (de seus agentes e instrumentos), elas foram incapazes de atender adequadamente as necessidades habitacionais e da vida urbana e geraram aumento de preços e processos de espoliação.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário. Habitação. Financeirização. Construção civil. Urbanização.

The agents, practices and instruments of urban space production have experienced profound changes in Brazil in the 21st century related to the rise and centrality of real estate property and fictitious capital in the general process of accumulation of wealth. This thesis analyses the publicly traded developers and property consultants that participate in this articulation between the real estate market, building construction and finance and, consequently, in the promotion of real estate value in Brazilian cities. The main operations promoted by these two agents were the standardization and hyper-management of production and the diffusion of financial instruments in the promotion of property value. The construction and valuation of buildings became something absolutely readable, tangible and codified for both the building industry and the global financial market. This structure was commanded by men (literally, given the almost non-existence of women in management positions) who knew how to deal with the financial and management instruments applied to real estate production and valuation. Moreover, in relation to housing financing, the dependence on public funds and the State continued to be fundamental for the consolidation of this social structure, even in a context of economic and political crisis, especially after 2014. This thesis compiles the results of ten years of qualitative approach research that used four fundamental and combined methodological strategies: documentary research; analysis of primary and secondary databases; field research in the companies studied (with interviews and observation) and analysis of urban and architectural projects. If the structures of the provision of the built environment and housing in Brazil changed in the name of greater approximation to the finance (its agents and instruments), they were unable to satisfy basic housing needs and urban life without generating high price increases and dispossession processes.

Keywords: Real Estate Market. Housing. Financialization. Construction. Urban Development

INTRODUÇÃO	7
1. Genealogia teórica e acadêmica	10
2. A junção necessária entre finanças, incorporação e construção: as operações do capital na produção urbana	12
3. Algumas considerações sobre o urbano, a construção e a habitação no Brasil nos anos 2000 e 2010	21
4. Métodos, níveis de análise e organização da tese	32

PARTE I - Produção global: integração entre finanças, imobiliário e construção

CAPÍTULO 1: Os agentes da promoção do valor imobiliário	37
1. As incorporadoras	40
2. As consultorias imobiliárias	51
3. Antigos agentes com novas práticas?	55

CAPÍTULO 2: O campo das incorporadoras de capital aberto no Brasil	57
1. As empresas estudadas	61
2. Relação com investidores e difusão de indicadores financeirizados	66
3. Estratégias das empresas na crise	70
4. Dependência com o MCMV	73
5. Organização política: a Abrainc	74
6. Concentração e especialização do campo	78

CAPÍTULO 3: As consultorias imobiliárias internacionais e sua ancoragem em São Paulo	80
1. As empresas estudadas	84
2. Classificação internacional de cidades	88
3. Ancoragem em São Paulo	94
4. Ampliação e “profissionalização” do campo das consultorias	96
5. Regulação do campo	100
6. Legibilidade e transparência do mercado imobiliário brasileiro	104

PARTE II - Produção imediata: hiper-gestão, padronização e instrumentos financeiros

CAPÍTULO 4: A construção nas incorporadoras	107
1. Gerenciadoras de empreiteiras e integradoras de sistemas	111
2. Hiper-gestão da produção	118
3. Padronização de projetos e da produção	123
4. Paredes de concreto e sua introdução em escala	125
5. Síntese visual das alterações na produção	127
6. Treinamento de trabalhadores e fixação de estagiários	129
7. Ofícios que se criam, ofícios que se perdem e um perfil de gestor que se estabiliza	131
8. Um campo e suas diferenças internas	133

CAPÍTULO 5: A avaliação imobiliária nas consultorias	135
1. Métodos de avaliação imobiliária e sua difusão no Brasil	137
2. O método da renda	140
3. Difusão da “inteligência imobiliária” e da racionalidade financeira	146
4. A colonização dos consultores por avaliações financeirizadas?	150
 PARTE III - Espaço: condominialização e espoliação imobiliária e financeira	
 CAPÍTULO 6: A padronização da habitação e os ganhos de escala	152
1. Os padrões de localização dos empreendimentos do MCMV	155
2. Depuração da padronização da habitação	157
3. O salto mortal da escala: o mega-empreendimento em Pirituba (São Paulo)	170
4. Padronização e escala viabilizando o MCMV em áreas consolidadas	176
 CAPÍTULO 7: O encarecimento da vida urbana em São Paulo	179
1. Habitar e produzir habitação em SP nos anos 1970	183
2. Habitar e produzir habitação em SP nos anos 2000	187
3. Da autoconstrução para incorporação, da espoliação urbana para espoliação imobiliária e financeira?	196
 Considerações finais	198
 Referências	205
 Apêndice	217

INTRODUÇÃO

Quem produz nossas cidades? Como elas são construídas? Minha pesquisa científica parte dessas duas questões bastante simples, mas que mobilizam diferentes agentes, escalas e instrumentos, requisitando diversas disciplinas (ciência política, economia, geografia, sociologia, arquitetura, engenharia e urbanismo) para fazer frente à complexidade do problema que tocam: a produção do espaço urbano. Depois do fim dos anos 1990, o avanço das agendas neoliberais e dos circuitos transnacionais das finanças impactou na configuração das cidades em nível mundial, dentro do amplo processo reconhecido como financeirização da produção urbana. Apesar da larga difusão do termo, por vezes, controversa, é inegável que a financeirização contemporânea da economia e da sociedade colocou a propriedade imobiliária como mais uma fonte importante para extração de rendas reforçando, ao mesmo tempo, as desigualdades sociais. No Brasil, diversos estudos identificaram esse fenômeno por meio dos novos circuitos de financiamento no setor imobiliário, da política habitacional promovida via empresas de capital aberto, da privatização de infraestruturas urbanas e dos mecanismos financeiros para desenvolvimento urbano local.

O problema analisado em minha tese de doutorado se encontrava justamente no centro dessa discussão: a produção em escala da habitação, com financiamento público, promovida por grandes empresas de capital aberto na Bolsa de Valores, e que alterou o paradigma da política habitacional brasileira (SHIMBO, 2010 e 2012). Desde então, minhas pesquisas procuram entender as relações entre agentes públicos e privados (notadamente, empresas construtoras, incorporadoras, consultorias imobiliárias, gestores de fundos financeiros e administrações municipais) na produção urbana e as consequências das práticas e dos instrumentos adotados por esses agentes nas cidades. O horizonte científico, ainda longe de ser alcançado, é preencher a lacuna deixada pelos estudos da economia, da sociologia e da ciência política que não consideram o “espaço” e pelas pesquisas da geografia, da engenharia e da arquitetura que não veem a “política”.

Esta tese de livre docência alinhava os resultados dos últimos dez anos de pesquisa, com um fio condutor principal: as “operações do capital” na produção do espaço urbano que são realizadas pelos seus agentes, com suas racionalidades próprias, práticas e instrumentos “no trabalho” (*at work*). Concilia, desse modo, uma discussão vinda da economia política e da geografia crítica com uma abordagem primordialmente sociológica para a formulação de suas hipóteses e argumentos.

Muito sinteticamente, o principal argumento aqui delineado é que houve alterações nas estruturas de provisão do ambiente construído e da habitação no Brasil, que se iniciaram no começo dos anos 2000 e se aprofundaram a partir de 2010. As principais operações promovidas por dois de seus principais agentes, no caso, incorporadoras/construtoras e consultorias imobiliárias, foram a padronização e a hiper-gestão da produção e a difusão de instrumentos financeiros nessas organizações. Com essa estrutura, a construção e a avaliação de edifícios se transformaram em algo absolutamente legível, palatável e codificado tanto para a indústria de materiais de construção quanto para o mercado financeiro global, comandadas por homens (literalmente, diante da quase inexistência de mulheres em cargos de direção) que souberam lidar com os instrumentos financeiros e de gestão aplicados na produção e na valorização imobiliária. Além disso, em relação à produção habitacional, a dependência com os fundos públicos e com o Estado para o financiamento da demanda continuou sendo fundamental para que essa estrutura se consolidasse mesmo num contexto de crise econômica e política.

No caso das incorporadoras e construtoras de capital aberto, a multiplicação e a padronização de informações sobre a gestão da empresa, que são princípios básicos da governança corporativa, da narrativa do valor do acionista (*shareholder value*) e de uma gestão baseada no valor (*value-based management*, FROUD et al., 2000) – próprias da cisão entre acionistas-proprietários e gestores-executivos – foi levada à atividade produtiva. Desse modo, estratégias e indicadores de rentabilidade da empresa se somaram e, por vezes, adaptaram os indicadores de controle e de produtividade do trabalho no canteiro de obras, promovendo uma hiper-gestão da construção. O ganho de escala da produção não foi obtido pela industrialização via aumento da mecanização no canteiro de obras (como preconizava uma visão industrial-fordista sobre a construção civil) e sim pela exacerbação da gestão.

Em relação às consultorias imobiliárias, sobretudo, as internacionais, a padronização de informações sobre cidades e produtos imobiliários foi fundamental para que investidores financeiros estrangeiros pudessem investir no país, no contexto de um mercado imobiliário global. Assim como, os métodos financeiros de avaliação de imóveis passaram a ser adotados cada vez mais na gestão de estoques de ativos imobiliários de investidores financeiros (fundos de pensão, fundos imobiliários e fundos de *private equity*), de empresas do setor industrial e varejo e de pessoas físicas

(sobretudo, *high net worth households*), produzindo-se igualmente uma hiper-gestão da avaliação.

Em ambos os agentes, a “colonização” por instrumentos financeiros (CHIAPELLO, 2015) não significou impor uma relação de desequilíbrio ou uma substituição da racionalidade anterior e de instrumentos considerados ultrapassados. Houve a convivência entre as lógicas industriais, comerciais e financeiras, por vezes, marcadas por conflitos. No caso do canteiro de obras, os ganhos são extraídos da combinação entre exploração do trabalho (lucro) e rentabilidade financeira (do canteiro e da empresa), medidos igualmente por indicadores da produção real e da projeção dos ganhos futuros no presente (portanto, financeirizados). Nas consultorias, o método convencional de avaliação de imóveis por comparação se manteve junto ao método da renda (baseado no fluxo de caixa projetado, *discounted cash-flow*).

Esse argumento será desdobrado e detalhado em cada um dos capítulos da presente tese. O objetivo desta introdução é apresentar, em primeiro lugar, como foi construído esse argumento tanto pelo meu percurso de pesquisa (envolvendo a interlocução direta com pesquisadores e as filiações teórico-metodológicas) quanto por algumas noções teóricas que ampararam a minha formulação. Além disso, o pano de fundo do período sobre o qual me dedico (2000 a 2019) é aqui descrito, enfatizando-se os dados sobre condições urbanas, acesso à habitação, política habitacional e atividades da construção civil no Brasil. Por fim, a organização da tese é explicitada à luz dos métodos e níveis de análise adotados durante a pesquisa.

1. Genealogia teórica e acadêmica

Da etnografia em canteiro de obras até as entrevistas com diretores de consultorias internacionais, foi uma trajetória de pesquisa que se entremeou à minha filiação teórico-metodológica. A preocupação com o papel da arquitetura na organização técnica do trabalho na construção civil se iniciou com a leitura de Sergio Ferro ([1976] 2006), ainda nos tempos da graduação, que me levou obviamente ao interesse em Marx e na economia política. Junto com isso, a chamada por um “novo enfoque teórico na pesquisa sobre habitação” colocada por Ermínia Maricato (2009), minha professora, para romper com a produção acadêmica “sobre arquitetura e urbanismo que ignora a construção e a produção sobre tecnologia que ignora o trabalho”, me motivava a seguir em frente. Maricato me apresentou Michael Ball (1983 e 1986) que criticava, por sua

vez, as abordagens que enfatizavam apenas o consumo (*consumption-orientated approach*) da habitação e reivindicava a reflexão sobre as estruturas de provisão, lançando luz sobre os agentes implicados no financiamento, na produção e na distribuição da habitação.

Dessa motivação pela Construção, com C maiúsculo, e pela estrutura de provisão da habitação, transitei posteriormente por duas abordagens paralelas que se dialogam nesta tese. Por um lado, com a discussão ao vivo e com a leitura de textos de Paulo Cesar Xavier Pereira, também meu professor e orientador de iniciação científica, me aprofundi na produção do espaço proposta por Henri Lefebvre ([1970] 2019). As dimensões de análise sobre a produção imediata, global e total do espaço permitiram incluir a construção de edificações nessa perspectiva mais ampliada dos agentes da produção imobiliária e suas implicações no cotidiano das cidades.

Por outro lado, o acompanhamento de Cibele Rizek como orientadora do meu doutorado fez-me abrir a “caixa preta” dos dados e entrar a fundo na pesquisa de campo. Daí, o caminho sociológico de se explorar as práticas profissionais, seus regramentos e instrumentos internos, ou seja, os agentes “no trabalho” (*at work*, BOUSSARD, 2017) bem como suas relações que compõem a estrutura social da economia (BOURDIEU, 2000), me permitiu o rigor metodológico e, mais do que isso, colocar “as pessoas” naquela abstração aparente da produção urbana. Com isso, era possível também estabelecer uma articulação com a ciência política, como me alertou Fabrice Bardet, meu parceiro de pesquisa, na medida em que essas práticas apresentam um rebatimento político, na permanência ou na renovação das elites na governança urbana (Le GALÈS, 1995).

Da constatação da profunda alteração da produção urbana no bojo do aumento da influência das finanças, seja pelos seus agentes (principalmente, investidores institucionais), seja pelos seus instrumentos, autores do assim chamado estudos urbanos, como Ludovic Halbert e Rachel Weber, me mostraram como as “finanças” constroem as cidades ou como o capital financeiro se ancora no território (THEURILLAT, 2012). Ao mesmo tempo, a perspectiva sociológica da colonização de instituições públicas e privadas por instrumentos financeiros proposta por Eve Chiapello (2015, 2020) me conduziu à reflexão de que a financeirização da economia e da sociedade pode ser apreendida no cotidiano da vida.

Essa interlocução direta com pesquisadores dos estudos urbanos me fez voltar ao capital, mas agora consubstanciado nas suas “operações” e como ele “toca o chão” (*bits the ground*) numa heterogeneidade de formações sociais e espaciais, própria do capitalismo globalizado (MEZZADRA; NEILSON, 2015, 2019). E com essa ideia de operações do capital e com as dimensões da produção, circulação e apropriação do valor do ambiente construído (HARVEY, 2013) pude estruturar a reflexão ora apresentada sobre a produção imobiliária no contexto brasileiro, numa perspectiva multiescalar, nas duas primeiras décadas dos anos 2000.

2. A junção necessária entre finanças, incorporação e construção: as operações do capital na produção urbana

Recentemente, Sandro Mezzadra e Brett Neilson (2015) fizeram uma crítica às análises que tratam do neoliberalismo como uma circulação genérica de doutrinas econômicas de desregulamentação e da financeirização como um domínio abstrato das finanças na dinâmica de acumulação de riquezas¹. Eles chamam a atenção às operações do capital no capitalismo contemporâneo, ou seja, aos aspectos materiais da intervenção do capital em situações específicas e a sua articulação mais ampla em padrões sistêmicos que reverberam globalmente. Nada novo em relação à proposição de Marx sobre a configuração geral do movimento do capital e de seus processos de valorização. Pelo contrário, há a necessidade de se repensar hoje um conceito marxista fundamental, a exploração, e suas relações com despossessão, poder, dominação e alienação, libertando-o da abordagem exclusivamente econômica para imergi-lo nas densas relações sociais que produzem subjetividade².

A expansão das “fronteiras do capital” e sua necessidade estrutural em sempre buscar um “externo” para se valorizar (não apenas em termos territoriais) fazem com que o capital se depare com um conjunto heterogêneo de formações sociais e espaciais, tornando evidente as dinâmicas da despossessão, da exploração e da acumulação. O capital continua a dominar as formas contemporâneas de vida e de cooperação e a

¹ Van der Zwan (2014) identifica uma produção acadêmica nas ciências sociais sobre a financeirização da economia e das sociedades bastante extensa e que pode ser organizada em três escolas de pensamento: a primeira que considera a financeirização como um regime de acumulação capitalista, a segunda como a difusão das práticas seguindo o *shareholder value* (valor do acionista) e instrumentos financeiros; e a terceira relacionada à financeirização do cotidiano, com o aumento do endividamento das famílias.

² Mezzadra e Neilsen (2019) se juntam ao debate da geografia crítica, notadamente David Harvey (2005), da crítica pós-colonial da economia política, como Kalyan Sanyal (2007), e das feministas como Nancy Fraser (2014) e J. K. Gibson-Graham (2006).

agravar a produção da desigualdade. A questão, para Mezzadra e Neilson (2019), é como capturar nessas dinâmicas, a materialidade mesmo das formas mais etéreas de capital, as mutações recentes dessas relações sociais e como essas mutações se inscrevem no e produzem o espaço, fazendo a geografia do capitalismo contemporâneo mais complexa do que os binários convencionais, tais como, como Norte e Sul Global ou centro e periferia.

Os autores propõem três conjuntos de operações e de práticas que se interseccionam e que são cruciais para o funcionamento do mundo capitalista contemporâneo devido ao seu alcance global expansivo e à sua capacidade de perturbar e fabricar violentamente o espaço, os territórios e as vidas: extração, logística e finanças. Para além de uma visão de setor econômico, a extração se refere literalmente à remoção forçada de matérias-primas e formas de vida da superfície terrestre; a logística é, por contraste, a arte e a ciência de organizar a rotação do capital para maximizar a eficiência do transporte, comunicação, conexão e distribuição; e finanças é interpretada como a riqueza a ser produzida no futuro que entra na produção real por meio de medidas e normas não mais regidas apenas por um único padrão para se calcular a taxa média de lucro e para se mediar a relação entre capital e trabalho (MEZZADRA; NEILSON, 2015, 2019).

Essa compreensão de finanças se aproxima da categoria marxista de capital fictício, aprofundada por Harvey (2013) e que vem sendo retomada por alguns economistas como ideia-chave para se entender o aceleração das alterações do capitalismo depois dos anos 1970. Detalhes e controversas sobre essa categoria à parte, o essencial é que desaparecem algumas formas concretas do capital (a mercadoria, o dinheiro e, mesmo, o capital portador de juros, porque nele o capital preexiste) e há a reivindicação sobre a riqueza a ser produzida por meio do direito de apropriação (uma transação jurídica) de uma valorização futura trazida no tempo presente (ou seja, por meio da propriedade de um título). Ao trazer o futuro para o presente, o capital fictício acelera brutalmente o tempo de rotação de capital e interfere indiretamente na produção ao exigir tal funcionalidade (CARCANHOLO; SABADINI, 2009).

O capital fictício, que se encarna sob a forma de dívidas, ações e vários produtos financeiros, tomou um lugar central no processo geral de acumulação de capital e sua ascensão é o resultado de transformações substanciais na própria esfera financeira e, sobretudo, de mudanças nas suas relações com o resto do mundo social: a produção de bens e serviços, a natureza, o mundo do trabalho e os Estados (DURAND, 2014).

Incorporação imobiliária e finanças: um campo cego histórico no Brasil

A ideia de antecipação de uma apropriação futura da riqueza a ser gerada pela produção e pela propriedade de algum ativo que apresenta renda sem necessariamente requisitar o trabalho (por exemplo, a terra) é o motor da produção imobiliária. De certo modo, a atividade de incorporação imobiliária combina as três operações do capital (extração, logística e finanças) e repercute necessariamente no espaço. O produto imobiliário apresenta simultaneamente operações de extração (de recursos naturais transformados em materiais de construção e de uma porção do solo terrestre apropriada como suporte), de exploração do trabalho e de logística de pessoas, materiais e tempo (no canteiro de obras) e das finanças, como antecipação necessária de capital à produção e como métrica para as práticas dos agentes.

Marx³ apontou a formação da renda nos terrenos urbanos que teria a especificidade de apresentar um duplo monopólio na mesma mercadoria: o monopólio da natureza (do qual se extraem as rendas extrativa e fundiária) e o monopólio do espaço (como elemento necessário a toda produção e às atividades humanas, do qual se paga um tributo). Lefebvre ([1970] 2019) procurou ao máximo incorporar a dimensão do espaço na teoria marxista, aprofundando a noção do espaço como produto, condição e meio para a reprodução do capital e, de fundamental importância para minha análise, o crescente entrelaçamento da propriedade da terra ao capital produtivo e ao capital portador de juros. Seguindo essa pista, David Harvey (2013) inclui os proprietários de terra (*landlords*) entre as três grandes classes na sociedade capitalista que vão tratar cada vez mais a terra como um puro ativo financeiro, como uma forma de capital fictício.

Paralelamente a esse desenvolvimento teórico da geografia crítica, a sociologia urbana francesa (CASTELLS, 1972; LIPIETZ, 1974; TOPALOV, 1974, 1984) também se dedicou a uma teorização sobre a produção dessa mercadoria específica - as edificações do espaço urbano que precisam ser imobilizadas no solo - que requisitava a articulação entre agentes ligados ao setor imobiliário (incorporadores) e ao mercado fundiário (proprietários). Nessa estrutura, essa abordagem identificava também o sistema financeiro (Estado, bancos, investidores e outras instituições financeiras) que antecipava o capital à produção imobiliária. Entretanto, ao particularizar o capital imobiliário (*capital de promotion*), que se distinguia do capital produtivo e do capital

³ Refiro-me a um curto capítulo inacabado do Livro III de O Capital, o capítulo XLVI, intitulado “Renda dos terrenos para construção. Renda das minas. Preço da terra”. A ideia de que do monopólio do espaço se extrai a renda imobiliária é proposta por Paulo Cesar Xavier Pereira (PEREIRA; PETRELLA, 2018).

financeiro, a ênfase foi dada na circulação desse capital dentro do ciclo da própria incorporação - e não ao modo como incorporadores se relacionavam com os agentes financeiros.

Dessa separação, a meu ver, surgiu um campo cego, principalmente entre os estudos brasileiros sob a influência da sociologia urbana francesa, que tendeu a separar a incorporação imobiliária das finanças. Sem ignorar a importância desses estudos, pelo contrário, pois abriram uma fecunda análise sobre a articulação entre o fundiário e o imobiliário (RIBEIRO, 1997), o papel dos bancos e demais instituições financeiras na formação das empresas de incorporação no país foi pouco explorado. O papel do Banco Nacional de Habitação (BNH) foi, claramente, essencial nessa formação, permitindo a independência em relação aos capitais estrangeiros, o que era novidade entre os outros setores da economia brasileira (SALGADO, 1984). Entretanto, a ênfase no consumo da habitação (*consumption-orientated approach*, criticada por BALL, 1986) priorizou essa articulação dentro do desenho da política pública habitacional e não na análise sobre como os agentes financeiros entravam e participavam dessas empresas e como se combinavam os rendimentos financeiros, o sobrelucro fundiário e o lucro da produção.

Nos Estados Unidos, ao contrário, desde os anos 1950, as imbricações entre o mercado de capitais e o mercado imobiliário são enfatizadas na literatura, principalmente numa abordagem econômica, dada à origem das hipotecas no país que remonta ao início do século XX (RABINOWITZ, 1980).

Mais contemporaneamente, as finanças não são consideradas como “uma força etérea que impõe sua vontade no ambiente construído de cima para baixo”. Elas incluem uma miríade de agentes e de organizações econômicas reais, de bancos de investimentos globais diversificados, fundos de pensões, fundos imobiliários a operadores isolados. Esses atores conseguem chegar num consenso sobre as abstrações (como risco e valor) envolvidas na comercialização de ativos financeiros complexos porque eles falam e convivem com atores locais do setor imobiliário, garantindo, desse modo, que os rendimentos extraídos do espaço e da propriedade imobiliária possam fluir para os investidores (WEBER, 2015, p. 65).

Financeirização da produção urbana

Uma importante distinção se faz nos estudos que abordam o vínculo entre as finanças e o imobiliário: a diferença entre o financiamento e a financeirização. Como dito

anteriormente, a incorporação imobiliária desde sua origem requisitou um capital adiantado para iniciar sua produção e a função tanto do financiamento da produção (obtido pelas empresas nos bancos ou outras instituições) quanto do financiamento ao consumo de seu produto (por meio do crédito ao comprador, via bancos ou programas habitacionais) é fundamental. Mas se trata aqui do financiamento puro e simples.

O processo que ficou conhecido como “financeirização da produção urbana” ou “financeirização do espaço urbano”, ou ainda, “financeirização das cidades” diz respeito às alterações ocorridas após 1990 nessa estrutura de financiamento e de propriedade imobiliária. Considerando o produto imobiliário (em seus diferentes usos: comercial, residencial, escritório, industrial, logística) como um divisor de águas, o processo de financeirização ‘à montante’ estaria relacionado à dimensão da produção, ou seja, da oferta, desses produtos e ‘à jusante’ residiria a dimensão do consumo, ou da demanda, desses mesmos produtos.

À montante, a entrada de investidores institucionais⁴, no setor imobiliário comercial e de escritórios alterou as relações e as práticas entre os atores históricos da produção urbana (HALBERT; ATTUYER, 2016; WEBER, 2015), bem como a presença de acionistas internacionais decorrente da abertura de capital de diversos incorporadores imobiliários resultou em estruturas mais financeirizadas de produção da habitação (AALBERS, 2016; ROMAINVILLE, 2017). Esse maior interesse de investidores financeiros no setor imobiliário de deveu, entre outros fatores, à separação das funções de proprietário-investidor e locatário-ocupante das grandes corporações, à transformação da propriedade imobiliária em ativo financeiro e à internacionalização dos mercados (THEURILLAT, 2012).

À jusante, a expansão das hipotecas após a crise de 2008 (AALBERS, 2012) e a aquisição de grandes imóveis corporativos por investidores institucionais (DAVID; HALBERT, 2013; LOON; AALBERS, 2017; SANFELICI; HALBERT, 2018) alteraram os circuitos de financiamento, de valorização e de uso desses produtos, impondo, por um lado, um endividamento crescente no cotidiano das famílias e, de outro, novas lógicas de rendimento financeiro sobre o patrimônio imobiliário. As profundas alterações nessas duas esferas impactaram sobremaneira as cidades e as políticas urbanas (GUIRONNET et al., 2016).

⁴ Os investidores institucionais são as instituições que dispõem de vultosos recursos mantidos com certa estabilidade, tais como os fundos de pensão, empresas seguradoras, fundações, bancos de investimentos.

Portanto, a financeirização se refere a processos e produtos específicos da produção urbana e há limites e resistências a esse processo. Contudo, numa perspectiva sociológica e cultural, as hipóteses da colonização de instituições públicas e privadas por instrumentos financeiros colocada por Eve Chiapello (2015) e da disseminação da lógica financeira fora de sua “jaula de ferro” (*iron cage*, o mercado financeiro em si) para outros tipos de trabalho (*finance at work*, BOUSSARD, 2017) nos convida a pensar sobre o alcance das operações das finanças em configurações materiais e sociais particulares (MEZZADRA; NIELSEN, 2015).

Nesse sentido, por exemplo, a produção de habitação no Brasil por empresas de capital aberto pode ser considerada financeirizada tanto pela presença de investidores institucionais entre os seus acionistas como pela difusão dos instrumentos financeiros como elemento estruturante de sua produção, mesmo que o produto em si (a unidade habitacional) não seja um ativo financeiro (como acontece no caso das hipotecas). E a construção de convenções entre as comunidades profissionais do setor imobiliário e do mercado de capitais foi fundamental para fomentar o seu ciclo de crescimento nos anos 2000 (SANFELICI; HALBERT, 2016). Na França, a presença de práticas relacionadas à incorporação e ao financeiro, por meio da utilização de cálculos financeiros (e não apenas contábeis), esteve na origem da promoção imobiliária (BARDET; COULONDRE; SHIMBO, 2020).

Industrialização na construção civil: um conceito-obstáculo

Além dessa junção necessária entre finanças e incorporação imobiliária, a atividade da construção civil entra na produção urbana e raramente essas três atividades foram analisadas à luz do processo de acumulação de capital. O contexto europeu do pós-guerra fomentou o argumento de que o desenvolvimento da construção deveria passar necessariamente pela industrialização sob o modelo da grande organização industrial, com referência à indústria metal-mecânica, para atender a demanda da produção da habitação em escala. No Brasil, segundo Jorge Castro (1999), as premissas do debate europeu não correspondiam exatamente à concepção aqui presente, na medida em que não se colocava o vínculo necessário entre construção, política habitacional e desenvolvimento tecnológico.

Diversos estudos sobre as possibilidades de industrialização do setor da construção, compilados por Farah (1996) e Bruna (2002), partiam do pressuposto de que se tratava de um setor atrasado diante de outros setores devido a sua fonte de ganhos proveniente

de uma dimensão não-produtiva (as rendas fundiárias e imobiliárias) e à sua importante função de absorvedor de mão de obra excedente e migrante durante as crises cíclicas da economia brasileira. Essa noção “atrasada” do atraso na construção foi suficientemente forte para obscurecer uma análise que pudesse, de fato, caracterizar o seu local de produção: o canteiro de obras. Ao dotar o setor com sinal negativo e balizar a análise a partir de uma concepção industrial-fábrica, as especificidades da “forma técnica” da construção (CORIAT, 1983) foram poucas vezes articuladas ao processo de acumulação do capital e à urbanização (FARAH, 1996).

Desde então a industrialização da construção, baseada na premissa de que o incremento da produtividade seria obtido pelo aumento da mecanização da produção, foi um conceito-obstáculo que dificultou, e ainda dificulta, uma adequada nomeação do tipo de produção requisitada nessa atividade. Daí, a necessidade de sempre adjetivar a industrialização do setor: “atrasada”, “inconclusa”, “leve” ou, mais recentemente, “sutil”.

As mudanças tecnológicas e organizacionais ocorridas na construção habitacional e na indústria de materiais e componentes, com especial destaque para a possibilidade de aplicação do taylorismo e do fordismo no setor da construção, foram abordadas em importantes pesquisas dos anos 1980 (VARGAS, 1983). Um pouco tempo depois, outra vertente já apontava que a industrialização na construção civil não requeria alterações radicais em sua estrutura de produção, na medida em que se tratava de um processo contínuo de organização da atividade produtiva (SABBATINI, 1998). As mudanças incrementais introduzidas pelas empresas construtoras durante os anos 1990 foram a incorporação de componentes produzidos na indústria de materiais, a intensificação da subcontratação e a priorização da gestão do processo produtivo (FARAH, 1996) – não, sendo, portanto, baseadas no aumento do emprego de maquinário no canteiro de obras.

Uma outra abordagem procurou isolar a construção civil de outros setores, identificar seus subsetores e classificá-la em seu conjunto, procurando-se evitar o termo “indústria da construção”, para então apontar outras denominações, tais como “macrocomplexo da construção” (PROCHNIK, 1987) e “*construbusiness*” (SERRA, 2001). Outros autores procuraram evitar a noção de setor ou de ramo econômico a fim de se abranger o “sistema produtivo setorial”, que seria o conjunto complexo e organizado de relações entre os atores (produtivos e institucionais) que participam da produção, da gestão de obras e dos serviços derivados dessas obras, ao longo do ciclo de vida das edificações

(BOUGRAIN; CARASSUS, 2003). Lovera (2014) define como “cadeia produtiva da construção”, o conjunto de atividades relacionadas à produção de materiais, insumos e componentes, bem como de máquinas e equipamentos, ao gerenciamento de projetos e de obras, à comercialização dos produtos e as atividades financeiras.

Formas de produção e estruturas de provisão do ambiente construído: extravasando abordagens setoriais

No bojo dessa discussão sobre a interferência da construção de edificações em diversas atividades, vem a noção sobre “formas de produção” que procurou integrar a produção e a circulação desses bens produzidos e o seu papel fundamental nos processos de urbanização. Trata-se de “sistemas que relacionam os homens entre si e os meios de produção necessários para produzir certo bem ou uma série de bens” (JARAMILLO, 1982, p. 177). Uma forma de produção inclui a criação das condições para sua reprodução e requisita, portanto, a circulação - entendida como o processo que arranja os produtos e os distribuem, desde a produção até o seu momento de consumo, assim como seu financiamento⁵.

Para analisar uma determinada forma de produção do espaço construído ou da habitação, Jaramillo (1982) propõe categorias analíticas relacionadas ao i) trabalho direto; ii) controle técnico da produção; iii) controle econômico direto da produção; e iv) controle econômico indireto da produção. Tais categorias organizam, de certo modo, as fases, os lugares, os agentes e os tipos de capital envolvidos nessa produção, desde a construção no canteiro até as instituições de financiamento, que vão influenciar indiretamente a produção. Para analisar o caso de Bogotá (Colômbia), Jaramillo (1982) identificou quatro formas de produção do espaço construído: a autoconstrução⁶, a produção por encomenda, a produção imobiliária privada e a produção capitalista desvalorizada do Estado.

⁵ Sobre essa reciprocidade entre forma de produção e espaço, há também a concepção de “produção social do espaço”, denominada por Gottdiener (1997), a partir de uma leitura de Lefebvre e de outras abordagens da economia política, na qual o elemento “espaço” é elevado “a um foco principal de análise junto com as atividades da economia e do Estado” (GOTTDIENER, 1997, p. 27).

⁶ Jaramillo (1982) denomina como autoconstrução a situação em que o consumidor do bem final é o produtor direto e este é o termo que se utiliza mais comumente. Entretanto, nesta tese e em Pereira (2018), consideramos mais adequado utilizar a denominação “produção doméstica”, cujo motor é sim o consumidor final, mas que pode mobilizar outros familiares e trabalhadores, mesmo sem haver contratação de mão de obra. Dessa forma, dificilmente, há uma “autoconstrução” plena no espaço urbano, em que um único indivíduo possa construir sua moradia.

Seguindo essa perspectiva da economia política, as “estruturas de provisão” de Michael Ball (1983) procuram dar conta dessa especificidade da produção imobiliária, em geral, e da habitação, em particular. Desse modo, uma estrutura de provisão depende do tipo de posse associada ao edifício e é um produto de relações sociais particulares, determinadas historicamente, associadas aos processos físicos de desenvolvimento territorial, de construção, de transferência ao seu usuário final e de seu uso subsequente. Ao identificar as origens da “moderna indústria especulativa de construção da habitação” no Reino Unido nos anos 1970, Ball (1983) apontou precisamente que se tratava de um tipo distinto no processo de acumulação capitalista, que envolve uma combinação de dois tipos de capital, capital comercial (*merchant*) e capital produtivo e essa combinação comerciante-produtor é o que dá justamente sua força econômica.

Ampliando para o conjunto das edificações (habitação, comércio, escritório etc.), a “estrutura de provisão do ambiente construído”, como estou denominando nesta tese, procura, desse modo, capturar as mútuas conexões entre as instituições financeiras, os proprietários fundiários, as incorporadoras, as construtoras e tantos outros agentes de intermediação que se multiplicaram e se diversificaram nos últimos tempos (projetistas, consultores, corretores, gestores de ativos, avaliadores etc.). Um agente fundamental e perene nessa estrutura é o Estado, que possibilita, muitas vezes, os recursos financeiros e a regulação dessas conexões.

Essa noção me parece chave para entender a intensificação da produção imobiliária e habitacional nas cidades brasileiras a partir dos anos 2000, dentro do movimento geral, nacional e internacional, de sua convergência com as finanças. Finanças são aqui compreendidas como os agentes do mundo financeiro com suas práticas e instrumentos que fornecem crédito (capital portador de juros) e que operam as múltiplas formas do capital fictício. Neste sentido, esta tese se soma aos diversos trabalhos recentes que têm procurado captar as alterações e as contradições que se encontram presentes na produção de habitação promovida por grandes empresas no Brasil, assim como seu reflexo nas dinâmicas imobiliárias, sobretudo, de grandes cidades (BARAVELLI, 2017; FIX, 2011; PEREIRA, 2017; RUFINO, 2016; SANFELICI, 2013; SÍGOLO, 2014).

3. Algumas considerações sobre o urbano, a construção e a habitação no Brasil nos anos 2000 e 2010

Além dessa breve explanação sobre importantes noções teóricas que serão mobilizadas ao longo deste trabalho, faz-se necessária uma discussão sobre as dinâmicas urbanas, as condições de acesso e o financiamento à habitação e as atividades da construção civil durante as duas primeiras décadas dos anos 2000. Além disso, a elevação da renda do trabalho (por meio do aumento real do salário mínimo) e a redução da taxa de juros compuseram um cenário extremamente favorável à expansão do setor imobiliário. Essas dinâmicas servem não só como pano de fundo, mas foram fatores que influenciaram a atuação dos agentes aqui analisados, as incorporadoras, construtoras e consultorias imobiliárias.

Condições urbanas e acesso à habitação⁷

Eduardo Marques (2015) fez um importante balanço dos dados censitários entre 1950 e 2010 e concluiu que as condições urbanas no Brasil melhoraram substancialmente em termos de cobertura. Houve, porém, a persistência de importantes desigualdades, tanto em relação à qualidade dos serviços (por exemplo, ao mesmo tempo em que houve a universalização da energia elétrica e da coleta de lixo, permaneceu uma baixa cobertura de esgotamento sanitário), quanto em relação à abrangência regional (os indicadores são piores nas metrópoles periféricas, situadas nas regiões Norte e Nordeste).

Mais especificamente em relação à habitação, houve o aumento significativo dos domicílios próprios, que se tornaram predominantes a partir dos anos 1950 no país, chegando a alcançar mais de 75% dos imóveis em 2000. Também houve o ligeiro aumento do número de apartamentos nos anos 2000 (de 7,1% em 1981 para 9,2% em 2009, do total de domicílios). Para o autor, essas dinâmicas podem ser explicadas por dois movimentos concomitantes e que nos interessam aqui. O primeiro diz respeito à constituição de mercados locais de produção imobiliária privada, entre os anos 1930 e 1970, e à produção habitacional pública (estatal), que aumenta a partir dos anos 1970. O segundo movimento é o avanço da moradia precária em favelas e loteamentos irregulares, tendo em vista a urbanização acelerada a partir dos anos 1950, que conduz

⁷ Este item revisa e amplia uma parte do capítulo de minha autoria, integrante do livro organizado por Pereira (2018). Ver: Shimbo, 2018.

à elevação da porcentagem dos domicílios próprios, na medida em que os moradores desses assentamentos se autodeclararam proprietários, exceto quando pagam aluguel, independentemente do status de regularização da edificação e da terra. Importante destacar o problema com essa informação do censo, pois ela oculta, de certa forma, essa situação de precariedade e de regularização fundiária, fazendo com que não possa ser feita uma relação unívoca entre elevação das taxas de propriedade do domicílio e aumento de qualidade das condições habitacionais.

Ainda sobre as qualidades da habitação, vale a pena apontar os dados de Marques (2015) sobre as densidades médias dos domicílios urbanos, que tenderam a aumentar até 1970 e que caíram a partir daí de modo constante: entre os 40% mais pobres, em 1970, eram cerca de 3,2 moradores por domicílio até alcançar 2,2 em 2010; e sobre as instalações sanitárias, na medida em que sua ausência é uma das formas mais intensas de precariedade: em 1991 (primeiro censo a ter essa informação), os domicílios sem banheiro ultrapassavam 20% entre os 40% mais pobres, enquanto que, em 2010, apenas 5% entre eles não tinham banheiro.

Esses números indicam, portanto, um aumento do acesso à propriedade da habitação, seja pela produção doméstica ou pela chamada autoconstrução (em situações irregulares ou não), seja pela produção pública e por incorporação imobiliária; um aumento da cobertura dos serviços urbanos básicos (que significa também um aumento do custo de vida para a população) e uma diminuição do tamanho das famílias, sem que isso signifique uma homogeneidade na qualidade e na abrangência dos serviços entre e intra regiões e metrópoles.

Financiamento à aquisição da casa própria e o MCMV

Esse aumento do acesso à casa própria foi facilitado por diversos mecanismos regulatórios e institucionais que favoreceram a ampliação do volume de recursos destinado aos financiamentos habitacionais como, por exemplo, a promulgação de leis e resoluções (alienação fiduciária, patrimônio de afetação, estímulos fiscais, elevação dos tetos de financiamento etc.) e a criação do Ministério das Cidades e da *Mesa Corporate*, um canal de atendimento especial da Caixa Econômica Federal (Caixa) às grandes empresas (ROYER, 2016; SHIMBO, 2016; SILVA et al., 2015).

O volume de financiamentos habitacionais pelas duas principais fontes de recursos à aquisição da casa própria no país aumentou exponencialmente nos anos 2000. De acordo com Royer (2016), trata-se de recursos ‘para fiscais’ ou ‘para estatais’: o Fundo

de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). Em 2002, cada um deles contratou aproximadamente 2 bilhões de reais em financiamentos habitacionais e seguem em curva ascendente até 2014, quando o FGTS contratou quase 41 bilhões e o SBPE, 112 bilhões. Depois, somente as contratações do FGTS continuam aumentando, até alcançar perto de 70 bilhões de reais em 2016, enquanto o SBPE cai para 37 bilhões.

Essa elevação do financiamento pelo FGTS se iniciou com o programa Carta de Crédito, que foi um divisor de águas no paradigma da política habitacional, ao propiciar acesso direto dos consumidores ao financiamento para obtenção da casa própria, tanto de um imóvel novo ou usado, sem a intermediação de órgãos públicos de promoção de moradia, como era necessário até então⁸. Apesar de procurar atender, originalmente, faixas de renda mais baixas, ele acabou sendo o principal instrumento de financiamento para os setores de renda média e foi, na prática, o mecanismo pelo qual a incorporação imobiliária privada pôde captar recursos FGTS para a produção de unidades habitacionais novas, fomentando o “segmento econômico” do mercado imobiliário ou a “habitação social de mercado” (SHIMBO, 2016).

Esse modelo em que as empresas construtoras obtêm tanto o financiamento à produção quanto ao consumidor direto com o agente financeiro será a essência do Programa “Minha Casa, Minha Vida” (MCMV) lançado em 2009 e que já passou por três fases distintas até 2018. O MCMV se apresenta formalmente como um único programa habitacional, mas que se estrutura operacionalmente em duas modalidades distintas, de acordo com faixa de renda dos beneficiários, origem dos recursos e instituição proponente. A primeira corresponde à Faixa 1, contemplando as famílias de 0 a 3 salários mínimos (SM). A segunda modalidade contempla as famílias entre 3 e 10 SMs, que se divide em Faixa 2 (3-6 SM) e Faixa 3 (6-10 SM). Posteriormente, a referência deixou de ser o salário mínimo e passou a ter um valor fixo, ou seja, a primeira modalidade até R\$ 1.600,00 de renda familiar mensal e a segunda, entre R\$ 1.600,00 e R\$5.000,00 (CARDOSO; ARAGÃO, JAENISCH, 2017; FERREIRA, 2012)⁹.

⁸ O programa foi criado em 1995 e se dirigia às famílias com ganhos mensais de até doze salários mínimos, utilizava recursos do FGTS e do SBPE e possibilitava financiamentos para a produção, ampliação e aquisição de unidades habitacionais (novas ou usadas), além da produção de lotes urbanizados.

⁹ Trata-se de uma alteração bastante importante na medida em que desvinculou as faixas de atendimento do financiamento habitacional e a política do salário mínimo. Os efeitos desse processo ainda carecem de análises futuras. Entretanto, é possível apontar que, pela dimensão do consumo da habitação, pode-

Vale destacar que analiticamente, a primeira modalidade corresponde aos programas de habitação de interesse social já operacionalizados no país desde a primeira gestão Lula (2003-2006), com algumas mudanças quanto ao montante de recursos, aliás, bastante considerável, e ao papel dos agentes promotores. A segunda modalidade incorpora a produção por incorporação imobiliária (em seu segmento econômico) à política habitacional, na medida em que não há um agente promotor público que organiza a demanda (como o faz, em geral, as prefeituras no caso da Faixa 1, por exemplo), mas sim as próprias empresas construtoras que obtêm a aprovação do financiamento junto à Caixa (que operacionaliza os recursos do FGTS).

Nos cinco primeiros anos, o programa contratou o equivalente a 80% do total de unidades produzidas pelo BNH ao longo de seus 22 anos de existência (SANTO AMORE; SHIMBO; RUFINO, 2015) e, entre 2009 e 2016, 96% das cidades brasileiras foram atendidas pelo Programa (CARDOSO; ARAGÃO, JAENISCH, 2017). Segundo o Ministério das Cidades, de 2009 a novembro de 2018, foram contratadas 5,5 milhões de unidades (BRASIL, 2019).

O ritmo de produção não foi constante diante das fortes mudanças no governo federal. A quantidade total de unidades contratadas reduziu consideravelmente a partir de 2014 e interrompeu a anterior curva de crescimento, que chegou no pico em 2013, com mais de 900 mil contratações. No ano seguinte, foram 570 mil unidades contratadas e desde então o patamar ficou entre 400 e 500 mil unidades por ano. A queda foi mais drástica na Faixa 1, tornando-se quase irrisória entre 2015 e 2017. A Faixa 3 também foi bastante reduzida. Entretanto, a Faixa 2 cresceu e, em 2017, foi criada a Faixa 1,5. O volume anual de contratação pode ser visto no gráfico abaixo:

se aumentar a demanda com um eventual rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho, ou seja, “fazendo caber mais pobres” no financiamento habitacional, sem promover uma política de aumento de salários. Pela dimensão da produção, as empresas de construção e incorporadoras podem pressionar mais facilmente a elevação do teto do financiamento, como já fizeram de modo bem-sucedido durante a existência do MCMV.

Figura 1: Gráfico – Brasil. Número de unidades habitacionais contratadas pelo MCMV por faixas (2009-2018).

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2019).

No total, foram contratadas aproximadamente 1,9 milhões de unidades na Faixa 1 (ou seja, 34%) e 3,6 milhões nas Faixas 1,5, 2 e 3 (66%). Não à toa, grande parte das incorporadoras e construtoras analisadas nesta tese destinou uma linha ou a totalidade de sua produção aos empreendimentos considerados por elas como “populares” e que são contemplados pelas Faixas 1,5, 2 e 3 do MCMV.

Elevação dos preços imobiliários e do endividamento das famílias

Esse alinhamento inédito ocorrido no Brasil nos anos 2000 entre legislação, instituições públicas, recursos financeiros e incorporadoras provocou a elevação das atividades imobiliárias e, em especial, a produção de habitação (SHIMBO, 2016). Esse processo, por um lado, fez com que os preços de produtos imobiliários se elevassem consideravelmente, muito acima de outros indicadores da economia brasileira, como, por exemplo, a inflação e os custos da construção civil. Na tentativa de demonstrar essa disparidade, Silva et al. (2015) compararam a evolução do Índice de Preços ao Consumidor Ampliado (IPCA), o Índice Nacional da Construção Civil (INCC) e o índice de Valor de Garantia dos Imóveis Financiados (IVGR) - que registra o valor de

avaliação de cada imóvel feito pela Caixa, no momento de concessão do empréstimo¹⁰. O gráfico abaixo apresenta a evolução desses três indicadores entre 2001 e 2013.

Figura 2: Gráfico - Brasil. Evolução do IVGR, INCC e IPCA (2001 a 2013).

Fonte: Silva et al., 2015.

Até 2004, as curvas do INCC e do IPCA eram praticamente as mesmas e o IVGR se encontrava abaixo dos demais. A partir daí, o INCC passa a subir de modo mais elevado que o IPCA, numa tendência de distanciamento crescente entre tais indicadores, evidenciando o aumento superior dos custos da construção em relação à inflação. Mas o *turning point* será o ano de 2007, quando o IVGR supera consideravelmente os demais. De acordo com a análise de Silva et al. (2015), após esse ano, ocorreu um “saldo” entre preço imobiliário final (medido pelo IVGR) e entre custo da construção (INCC)¹¹. Entretanto, apenas a constatação desse saldo não permite identificar a partilha entre os componentes de custo do saldo e tampouco quem se apropriou dos ganhos (empresas produtoras ou proprietários de terras). Em todo caso, as autoras colocam que é bastante plausível supor que a margem das empresas cresceu ao longo do período.

¹⁰ É, portanto, o preço das operações de financiamento imobiliário para pessoas físicas, em que a garantia é composta de alienação fiduciária de imóveis residenciais ou hipoteca imobiliária.

¹¹ Também é necessário ponderar que o IVGR representa uma expectativa de valorização futura do imóvel e não o preço real comercializado, podendo haver algum elemento especulativo nesse salto ocorrido em 2007. Mas essa curva ascendente é muito próxima aos preços dos imóveis compilados pela Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio) e analisados por Hoyler (2014).

De fato, se tomamos como exemplo algumas grandes incorporadoras e construtoras que se destacaram na produção de habitação, principalmente, para o segmento econômico, temos um crescimento vertiginoso dos lucros, como é o caso da MRV, que em 2004 apresentou um lucro líquido de 14 milhões de reais, passando para 720 milhões em 2014, ou seja, foi multiplicado por mais de 50 vezes em apenas 11 anos. Ou o lucro da PDG que vinha numa curva crescente, com lucro de 3 milhões em 2004 até 780 milhões em 2011, mas que depois entrou em crise, passando a ter lucros negativos.

O aumento do volume de financiamentos habitacionais impacta diretamente na elevação do endividamento das famílias brasileiras identificada, sobretudo, a partir de 2010. Segundo dados da Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC, 2016)¹², em janeiro de 2010, entre as famílias com renda até 10 SM, o financiamento da casa representava 2,8% do total de tipos de dívidas e passou para 6,1% em janeiro de 2017. Para as famílias com renda acima de 10 SM, esses percentuais passaram de 5,6% para 16,5%, respectivamente. Entre os diversos tipos de dívidas, o cartão de crédito mantém a maior porcentagem para ambas as faixas: para as famílias até 10 SM, o cartão vai de 68% para 78% no período e para as famílias acima de 10 SM, de 66% para 72%.

A tese de Flávia Martins (2011) procurou analisar qualitativamente os impactos da ampliação do crédito e da dívida na vida cotidiana urbana, sobretudo, em relação ao agenciamento do tempo futuro dos tomadores de empréstimo, isso porque o pagamento da dívida conta com o comprometimento do trabalho futuro dos próprios endividados. Além disso, a autora identifica na criação da Empresa de Gerenciamento de Ativos (Emgea), em 2001, pela Caixa, um indicador do aumento da inadimplência das famílias de baixa renda nos financiamentos habitacionais. A Emgea foi criada para gerir os “ativos difíceis”, procurando “sanear” a contabilidade do endividamento da Caixa, e grande parte dos imóveis sob sua responsabilidade é composta por imóveis pequenos, de um ou dois dormitórios, podendo indicar que o endividamento está tendo um pior desfecho nas camadas mais pobres. Em 2010, a Emgea era responsável por cerca de 1,3 milhões de contratos de financiamento habitacional no Brasil – sendo

¹² Dados disponíveis em <http://cnc.org.br/central-do-conhecimento/pesquisas/economia/pesquisa-nacional-de-endividamento-e-inadimplencia-do--27>. Acesso em 23/06/2017.

um número bastante elevado se levarmos em conta que desde a criação do SFH, em 1964, o sistema foi responsável por uma oferta de cerca de seis milhões de contratos.

Boom da construção, participação das grandes empresas e crise

A elevação das atividades imobiliárias e da produção habitacional, ou o boom imobiliário ou da construção no país, pode ser mensurado por alguns indicadores sobre a produção e o consumo de materiais de construção, o número de empregados e o valor de obras e serviços no setor da construção civil. De modo geral, esses números apresentam uma curva ascendente entre 2007 e 2014 e, nos anos subsequentes, eles são marcados por uma forte queda e chegam, praticamente, em 2017 ao patamar de dez anos antes. As curvas descendentes refletem o período de recessão brasileira, que alguns autores indicam 2014 como seu ano de início (BARBOSA FILHO, 2017), cuja periodização é ainda bastante controversa tendo em vista a proximidade temporal e a permanência da crise econômica e política no país.

O primeiro desses indicadores é o consumo anual de cimento no Brasil que, entre 1997 e 2006, ficava na faixa entre 33 e 40 milhões de toneladas por ano. De 2007 até 2014, esse consumo aumenta progressivamente até quase duplicar entre 2012 e 2014. Após esse último ano, a tendência é de diminuição até voltar ao patamar de 2007, ou seja, de aproximadamente 45 milhões de toneladas. O gráfico a seguir apresenta a quantidade de cimento consumida anualmente no país.

Figura 3: Brasil. Consumo anual de cimento (1997-2017).

Fonte: Bussaglia (2018) a partir dos dados do Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (SNIC).

O segundo indicador medido pela Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC, publicada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE desde 1990) é o número de assalariados contratados diretamente pelas empresas, efetivamente ocupados nas atividades de obras e/ou serviços da construção. Além de apresentar a quantidade total do setor, a PAIC separa o pessoal ocupado por porte de empresa, de acordo com a seguinte classificação: as pequenas empresas são consideradas aquelas que apresentam 4 ou menos empregados; as médias, 5 a 29; e as grandes, 30 ou mais empregados.

Com esse indicador, é possível notar a curva ascendente até 2014, que se mostra mais acentuada entre as grandes empresas. Após esse ano, a queda do número de pessoal ocupado é vertiginosa entre essas empresas, voltando em três anos, ao patamar de 2007. Entretanto, como o gráfico abaixo nos mostra, a redução foi muito pouca entre as médias empresas e, nas pequenas, ao contrário, houve um ligeiro aumento.

Figura 4: Brasil. Pessoal ocupado na construção por porte de empresa (2007-2017).

Fonte: Elaboração de Eduardo Baravelli a partir de dados da PAIC (IBGE, 2018).

O terceiro indicador, também da PAIC, é o valor de obras e serviços¹³ por porte de construtoras, no qual se identifica o mesmo movimento de queda a partir de 2014. O gráfico a seguir separa as grandes empresas das médias e pequenas (que são, por sua vez, agrupadas) e compara com o total do valor de obras e serviços de todas as empresas. A curva do total de empresas acompanha a curva das grandes, aspecto que indica a forte participação dessas empresas, impondo uma tendência geral. A curva das pequenas e médias agrupadas segue com ligeiro aumento pós-2014.

Figura 5: Brasil. Valor de obras e serviços por porte de construtoras, deflator: IGP-M (2007-2017)

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados da PAIC (IBGE, 2018).

Esses dois últimos indicadores indicam o aumento da produção das grandes construtoras (que requisitou um número maior de pessoal empregado) e do seu respectivo valor entre 2007 e 2014 e a subsequente retração, aliás, bastante acentuada. Além disso, o aumento da participação das pequenas e médias após 2014 pode ser explicado, entre outros fatores, pela intensificação da subcontratação de mão-de-obra adotada pelas grandes empresas no período de recessão econômica, a ser discutida no

¹³ Essa variável é medida pelo valor dos custos e despesas incorridos, mais a proporção do lucro correspondente à execução das obras e/ou serviços da construção efetivamente realizados no ano, mesmo que não tenha sido apropriado. No caso das incorporações próprias, é apropriado o valor incorrido na execução das obras, mesmo que as unidades não tenham sido vendidas (IBGE, 2018).

Capítulo 4. As pequenas e médias empresas, seguindo essa hipótese, integram as cadeias de fornecedores de serviços de grandes empresas construtoras.

Um último indicador compilado é o destino final da venda dos materiais produzidos na cadeia da construção civil, medido pela pesquisa da Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (ABRAMAT). A elevação da produção das construtoras também é aqui verificada por meio do aumento da participação desse agente na compra de materiais da construção. Entre 2009 e 2012, houve um incremento de 10%, passando de 35 a 45%. Posteriormente, essa participação se reduziu e voltou à 36% em 2016. Contudo, o dado mais relevante desse indicador é a importância da participação das famílias, ou seja, das vendas de materiais no varejo. Mesmo com algumas oscilações entre 2009 e 2016, as famílias compreendem quase 50% da demanda, como mostra o gráfico abaixo¹⁴:

Fonte: Piacente (2019) a partir de dados da ABRAMAT.

Esse indicador reforça a relevância da assim chamada autoconstrução (produção doméstica) e da produção por encomenda (não intermediada por incorporadoras e construtoras) da habitação no Brasil. Somente no período de boom imobiliário, entre 2009 e 2012, é que o consumo das construtoras aumentou significativamente e superou o do varejo. Mesmo assim, como explicitado pelo indicador da PAIC, em termos de

¹⁴ A categoria “outros” não é detalhada pela ABRAMAT e, a partir de 2012, os materiais destinados à exportação foram separados dessa categoria.

valor das obras e serviços da construção, as grandes empresas apresentam participação bem mais relevante.

4. Métodos, níveis de análise e organização da tese

As duas primeiras décadas do século XXI, que é o recorte temporal desta tese de livre-docência, com ênfase no período pós-recessão de 2014, apresentam dados que demonstram, por um lado, a melhora nas condições urbanas, o aumento dos domicílios próprios, o crescimento do financiamento habitacional e da produção da habitação promovida por empresas incorporadoras e construtoras, principalmente, pelo MCMV, com impactos significativos no incremento das atividades da construção civil. Eles poderiam indicar que caminhamos para um outro patamar de urbanização no Brasil, mais consolidado e desenvolvido e, no limite, que houve uma diminuição dos processos de espoliação urbana, tão evidentes nos anos 1970 (KOWARICK, 2000).

Por outro lado, a elevação dos preços imobiliários, o aumento do endividamento das famílias, sobretudo, as mais pobres e a importante participação do mercado de varejo dos materiais da construção nos revelam que aqueles dados de melhoria ocorreram às custas das famílias de renda média e baixa. Ainda é expressiva a chamada autoconstrução e mesmo para aqueles que entraram no mercado e que acessaram o financiamento, está se pagando mais caro para adquirir a habitação. A articulação entre urbanização, acumulação de capital e pauperização da população parece persistir como elemento central na produção do espaço urbano, agora num novo grau de espoliação: a espoliação imobiliária e financeira (PEREIRA, 2017).

Como parte desse contexto, houve a entrada das grandes incorporadoras e construtoras na Bolsa de Valores bem como a inserção do Brasil no mercado imobiliário globalizado, que repercutiu em alterações nas estruturas de provisão do ambiente construído e da habitação. Esta tese procura, primordialmente, analisar essas alterações entre os agentes que participam da produção e da valorização do espaço urbano, bem como, de modo secundário, capturar as consequências dessas alterações na reprodução social, no cotidiano de usuários e habitantes das cidades. Para tanto, foi adotada a abordagem qualitativa de pesquisa orientada por uma perspectiva sociológica que dialoga com o campo da economia política e da geografia crítica.

Foram escolhidos dois agentes da produção imobiliária que promovem a produção e a circulação do valor no espaço, respectivamente, as incorporadoras e as consultorias

imobiliárias. Além dessa preocupação teórica, a escolha também se deve aos percursos da pesquisa empírica e das oportunidades de contato real com esses agentes, fundamental para a realização da pesquisa de campo¹⁵.

O percurso envolveu entrevistas com profissionais que trabalham cotidianamente na construção de edifícios e na avaliação imobiliária, observação em canteiro de obras, análise de base de dados quantitativos e pesquisa documental (principalmente, relatórios e publicações de empresas e estudos de mercado).

Os dados coletados a partir desses diferentes métodos – e que serão detalhados em cada um dos capítulos - foram organizados numa matriz, que cruzou os níveis de análise sugeridos por Lefebvre ([1970] 2019) com os processos empíricos observados. Esses níveis são caracterizados como imediato, global e total e permitem iluminar os distintos processos de produção e reprodução social no e do espaço e compreender sua simultaneidade com processos de produção e de reprodução mais amplos. No *global*, encontram-se as formas predominantes de acumulação capitalista e as condições contemporâneas de produção e de reprodução do capital. No *imediato*, estão as relações e as atividades de produção que se tornam específicas no caso do imobiliário ao combinar propriedade da terra e a atividade da construção. No *total*, reside o nível da reprodução social marcado pelas múltiplas formas de experiência individual e coletiva que emergem dos conflitos urbanos e cotidianos (PEREIRA; PETRELLA, 2018).

Vale ressaltar que não se pretendeu em nenhum momento reduzir toda a complexidade da abstração do pensamento lefebvriano a esses níveis de análise, mas a matriz elaborada a partir deles permitiu o trânsito entre a leitura e a análise das operações, das práticas e dos instrumentos adotados pelos agentes da estrutura de provisão com as formas que essas operações podem tomar no espaço (no caso, a materialidade e a

¹⁵ Retomo aqui um trecho da minha tese que define o que é a “pesquisa de campo” e que continua sendo minha principal orientação. “Apesar de ser um termo cuja definição precisa não é consenso nas ciências sociais, a pesquisa de campo se refere a um *método de investigação empírica* que se desenvolveu na perspectiva de se consolidar as pesquisas sociológicas e antropológicas como uma área de conhecimento tão científica quanto aquelas das ciências da natureza. De forma geral, esse tipo de pesquisa, dentro de uma abordagem qualitativa, procura compreender uma situação social, a partir da observação dos fatos que se desenrolam nessa situação, de entrevistas com as pessoas ali envolvidas e de acesso a documentos. Tomo aqui como referência o trabalho de compilação acerca das definições e histórico da pesquisa de campo realizado por Cefai (2003). Para esse autor, em sua essência, a pesquisa de campo se move entre as múltiplas questões e *enigmas* que carecem de compreensão e de explicação por parte do pesquisador e que o levam a buscar na observação e na descrição de uma dada situação social, suas respostas. Trata-se desse *vai-e-vem* entre as diversas operações de interação, de observação e de registro e os momentos de codificação e de análise que subsidia o processo de interpretação, de compreensão e de explicação da realidade em que o pesquisador mergulha e, ao mesmo tempo, sobrevoa – estabelecendo pontes com outras realidades e outros níveis analíticos” (SHIMBO, 2010, p. 34).

forma dos edifícios), bem como com as consequências para quem usa e paga por esse “ambiente construído”. Essa matriz, por sua vez, estruturou a organização dos capítulos desta tese.

Assim sendo, além dessa Introdução e das Considerações Finais, a tese está estruturada em três partes. A **Parte I**, composta por três capítulos, enfatiza a produção global e as relações entre os agentes e as instituições que participam das finanças, do imobiliário e da construção.

O **Capítulo 1** apresenta a pesquisa bibliográfica sobre os dois agentes privilegiados nesta análise, as incorporadoras e as consultorias imobiliárias, procurando identificar a compreensão dos estudos, em cada momento histórico, a respeito das “leis gerais” do capital ali envolvido e das relações sociais que se estabelecem entre seus agentes. Com ele, procuro contribuir para o debate sobre a miríade de agentes que participam da ancoragem das finanças no espaço urbano e serve como base para os dois capítulos subsequentes.

O **Capítulo 2** compila os resultados da pesquisa de campo e documental realizada nas incorporadoras e construtoras de capital aberto que focam sua produção majoritariamente na habitação, com ênfase nas suas estratégias adotadas após e durante a crise, pós-2014. A hipótese delineada nesse capítulo é que houve a consolidação da estrutura social da incorporação imobiliária no Brasil durante esse período, graças à articulação política (intra-campo em sua entidade de classe e extra-campo, na dependência com fundos públicos) e à difusão de instrumentos financeiros, próprios da estrutura corporativa dessas empresas.

O **Capítulo 3** traz a pesquisa realizada com as consultorias imobiliárias, que fazem a mediação entre o setor imobiliário e as finanças, enfocando-se a chegada das consultorias internacionais na cidade de São Paulo. Para ancorar as finanças globais no mercado local, essas consultorias colaboraram na transparência das informações sobre o setor imobiliário paulistano e brasileiro por meio das operações de padronização da avaliação imobiliária e de profissionalização do campo das consultorias.

A **Parte II** trata da produção imediata do espaço urbano, priorizando as atividades realizadas e os instrumentos adotados pelos dois agentes analisados anteriormente.

Neste sentido, o **Capítulo 4** aborda a atividade de construção da habitação promovida pelas incorporadoras e construtoras, enfatizando-se os entrelaçamentos entre gestão da produção e gestão da corporação, a padronização produtiva, a introdução em escala

do sistema de paredes de concreto e os ofícios e profissões requisitados (e alguns, descartados) nessa produção. A hipótese é que essas empresas passaram a ser grandes “gerenciadoras” e “integradoras de sistemas complexos” que levaram a gestão corporativa de uma empresa de capital aberto para a gestão da produção no canteiro de obras, promovendo uma hiper-gestão da construção por meio da adoção de instrumentos de rentabilidade financeira e de produtividade.

O **Capítulo 5** trata, por sua vez, da avaliação imobiliária realizada pelas consultorias. Essas avaliações servem para a atribuição de preços nas transações de compra e venda de imóveis e nas prospecções de Operações Urbanas, para a gestão de portfólios de ativos imobiliários e para os estudos sobre o mercado imobiliário. De um lado, a introdução do “método da renda” passou a conviver com outros métodos de avaliação imobiliária. De outro, houve a difusão da “inteligência imobiliária” e da racionalidade financeira nessa gestão de ativos imobiliários (cujos detentores podem ser investidores financeiros ou empresas de varejo ou indústrias). Ambos os processos conduziram para a tendência de colonização dos consultores imobiliários por instrumentos de avaliação financeirizada.

A **Parte III** aborda a forma e os efeitos no espaço da produção de habitação promovida pelas empresas de capital aberto bem como a dimensão total, enfatizando-se as consequências na vida e no cotidiano da população que adquiriu um financiamento habitacional e que vive na cidade de São Paulo.

O **Capítulo 6** toma o caso emblemático de uma incorporadora e construtora de empreendimentos populares, a MRV, para se analisar a depuração da padronização do projeto da habitação (desde 2006, passando pelo auge do MCMV até o período de crise) e o aumento da escala dos empreendimentos (*scaling up*). O efeito mais imediato dessas operações no espaço urbano é a exacerbação da “condomínialização da cidade”.

Por fim, o **Capítulo 7**, procura captar os indícios que comprovam o encarecimento da vida urbana e o processo de espoliação imobiliária e financeira que ocorre atualmente na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP). A hipótese é que a ampliação da forma de produção imobiliária privada da habitação e a internacionalização do mercado imobiliário paulistano têm como sua contra-face, um conjunto de extorsões da população trabalhadora causado pelo aumento do preço de se adquirir habitação e de se viver na cidade.

PARTE I

Produção global:
integração entre finanças, imobiliário e construção

Os agentes da promoção do valor imobiliário

CAPÍTULO 1

O debate sobre o lado da oferta ou da produção do ambiente construído (na literatura, conhecida pelo termo em inglês como *supply-side accounts*) procura enfatizar as relações sociais que se estabelecem entre os agentes que participam das atividades de aquisição de terrenos, financiamento, incorporação, concepção de projetos, construção, avaliação, comercialização e manutenção das edificações.

Diferentes teorias sustentam esse debate. Os autores da economia política filiados à teoria do valor de Marx e na teoria da renda derivada dela dão primazia às relações econômicas na determinação das ações sociais, seja pelos objetivos e interesses das diferentes *fações do capital* que produzem e consomem o ambiente construído (HARVEY, 1982) ou pelos tipos de *capitais* que participam do ciclo de reprodução do capital investido na produção e na circulação de edificações – principalmente, da habitação (LIPIETZ, 1984; TOPALOV, 1979). Nessas abordagens, emerge a dimensão do conflito e das contradições entre os agentes que são motivados pelo valor de troca (mercadoria) e pelo valor de uso (seja para a acumulação capitalista em geral seja para a reprodução social) do espaço urbano.

As abordagens mais próximas da teoria institucionalista (tanto na economia como na sociologia) partem da noção de que toda atividade econômica é incrustada nas relações sociais (POLANYI, [1944] 2012). Esses estudos vão procurar caracterizar os mercados que integram o setor imobiliário e seus respectivos atores, instituições e práticas que interagem cotidianamente (HEALEY, 1992). Nessa perspectiva, os mercados imobiliários não operam sozinhos e repousam fortemente numa miríade de profissionais que compartilham informações e co-produzem interpretações (convenções) sobre as condições de mercado e que vão pautar as decisões sobre as trajetórias de ação ou estratégias de negócios mais pertinentes (WEBER, 2015).

Estudos da ciência política vão introduzir o Estado, e as suas estruturas de poder local, nas relações que ele estabelece com os “capitais do urbano” na formulação e implementação de políticas públicas (MARQUES, 2018). Os mais próximos da teoria dos regimes urbanos, por sua vez, enfatizam as relações entre políticos, associações civis e incorporadores, assim como as interações entre os capitalistas em si (consultores, financistas e incorporadores), a fim de se desvendar a construção político-ideológica que marca os momentos de tomada de decisão (pontos de “virada”) sobre o conteúdo das políticas de desenvolvimento urbano (FANSTEIN, 2001).

Assim como Rachel Weber (2015) assume que a circulação de capital está na origem da maioria das mudanças físicas do ambiente construído (concordando com os economistas políticos), mas que esse movimento é facilitado e realizado por práticas profissionais determinadas local e historicamente (somando o olhar da teoria das instituições, dos estudos de ciência e tecnologia e da antropologia das finanças), eu também parto das operações do capital como motor da produção do espaço urbano para me aproximar do enraizamento dessas operações no “mundo social”. Entretanto, aproximo-me mais da perspectiva de Pierre Bourdieu (2000) do que da matriz institucionalista, na medida em que:

Dado que o mundo social é inteiramente presente em cada ação ‘econômica’, é preciso se armar de instrumentos de conhecimento que, longe de colocar entre parênteses a multidimensionalidade e a multifuncionalidade das práticas, permitem construir *modelos históricos* capazes de conferir razão com rigor e parcimônia as ações e as instituições econômicas que se apresentam na observação empírica.

[...] É preciso reconstruir a gênese das disposições econômicas do agente econômico (seus gostos, suas necessidades, suas propensões, suas aptidões – ao cálculo, à poupança ou ao trabalho) e a gênese do campo econômico ele-mesmo, ou seja, fazer a história do processo de diferenciação e de autonomização do campo (BOURDIEU, 2000, p. 14 e 18, tradução minha)¹⁶.

Neste sentido, o presente capítulo procura recuperar a “gênese” do campo econômico mobilizado na produção urbana, enfatizando dois agentes que participam da promoção do valor no espaço construído: os incorporadores que apostam e produzem diretamente o valor das edificações e os consultores imobiliários que reproduzem a atribuição do valor dos ativos imobiliários.

O fio condutor que me interessa alinhar neste capítulo, mais do que apresentar um argumento, é como autores de diferentes matrizes teóricas analisam, em cada momento histórico, a constituição dos campos da incorporação e da consultoria imobiliária, em suas “leis gerais” do capital ali envolvido e nas relações sociais que se estabelecem entre seus agentes. Na medida do possível, procuro estabelecer as pontes entre um debate teórico internacional e seus ecos nos estudos brasileiros. O capítulo encontra-se estruturado em três itens: o primeiro aborda as incorporadoras; o segundo, as

¹⁶ Bourdieu (2000) conclui assim esse raciocínio: “Nós vemos bem que a imersão da economia no social é tal que, mesmo que as abstrações operacionalizadas pela necessidade de análise sejam legítimas, é necessário ter em mente que o objeto verdadeiro de uma verdadeira economia de práticas, em última instância, é a economia das condições de produção e de reprodução dos agentes e das instituições de produção e de reprodução econômica, cultural e social, isto é, o objeto mesmo da sociologia na sua definição mais completa e geral” (p. 29, tradução minha).

consultorias e o terceiro procura apontar algumas questões que emergem da análise sobre esses agentes da promoção do valor imobiliário.

1. As incorporadoras

Os primeiros trabalhos que recuperam a formação das firmas de incorporação nos Estados Unidos datam do início do século XX. Entretanto, é somente nos anos 1970 que se constitui uma onda de estudos que vai promover um debate teórico original sobre os incorporadores imobiliários, amplamente apoiado numa abordagem marxista, no cruzamento entre os trabalhos de economistas (BALL, 1983; GRANELLE, 1970; LIPIETZ, 1974), de sociólogos (CASTELLS, 1972; TOPALOV, 1974) e urbanistas (RIBEIRO, 1996; SALGADO, 1984). No final dos anos 1990, os incorporadores são analisados na perspectiva de se desvelar as relações entre a “lógica imobiliária” e o desenvolvimento urbano (FANSTEIN, 2001); assim como na construção do mercado da habitação fortemente apoiado no Estado (BOURDIEU, 2000).

Uma nova onda de estudos se estabelece nos anos 2010, diante do aumento das atividades imobiliárias em todo o mundo, que procura retomar, por um lado, a articulação entre incorporadores e Estado, nas políticas públicas de habitação (JOURDHEUIL, 2017; POLLARD, 2018; SHIMBO, 2012); e, por outro, na imbricação com o setor financeiro e demais agentes intermediários (FIX, 2011; ROMAINVILLE, 2017; RUFINO, 2016; SANFELICI; HALBERT, 2016; WEBER, 2015).

***Les promoteurs immobiliers*¹⁷ de Topalov e *the speculative housebuilders* de Ball**

Dois autores são chave para se compreender a matriz marxista dos estudos sobre os incorporadores imobiliários e que influenciaram pesquisas posteriores no Brasil: o sociólogo Christian Topalov para o caso francês e o economista Michael Ball para a Grã-Bretanha¹⁸.

¹⁷ Os trechos sobre Topalov e sua influência no Brasil foram extraídos do capítulo que escrevi junto com Fabrice Bardet, no livro organizado por Adauto Cardoso e Camila D’Ottaviano, no prelo. Sobre as mútuas influências entre autores brasileiros e franceses no debate sobre a produção do espaço urbano e, em particular, sobre as incorporadoras imobiliárias, ver: Shimbo e Bardet (no prelo). Além desse capítulo, os demais resultados da pesquisa que desenvolvi sobre os incorporadores imobiliários franceses, com apoio da Fapesp (Bolsa de Pesquisa no Exterior - Processo 2016/15739-0), podem ser vistos em Bardet, Coulondre e Shimbo (2020).

¹⁸ Recupero aqui o “primeiro” Ball e sua produção durante os anos 1980. Seus estudos posteriores sobre mercado imobiliário e construção, nos anos 2000, apresentam uma abordagem bastante econômica e

Topalov (1974 e 1984) propôs uma teoria social da incorporação imobiliária, procurando introduzir o ganho fundiário na teoria do valor. Ele parte da constatação que o capital é abundante nas sociedades capitalistas, mas que a raridade dos recursos fundiários freia sua implantação nas cidades. Isso porque a classe que detém os capitais está distante daquela que detém o solo. Os incorporadores imobiliários são, portanto, os agentes econômicos que se encarregam de preencher a distância que a estrutura social produz entre a terra e o dinheiro.

O incorporador inicia um projeto imobiliário utilizando o dinheiro confiado a ele por um portador de fundos financeiros. Ele compra os terrenos, realiza as construções e vende o conjunto a um preço superior aos custos, de modo a garantir uma mais-valia ao capital utilizado. Mas como o incorporador consegue gerar essa mais valia? Para Topalov (1974), a resposta se dá pelo estudo sobre os modos de cálculo do incorporador. Ele constata, então, que o incorporador raciocina segundo um cálculo invertido (*compte à rebours*, em francês). O incorporador começa por estimar o preço de venda de suas edificações. Em seguida, ele retira desse preço, os custos de construção e a margem que ele deve atender para trazer uma mais-valia suficiente ao capital. Finalmente, a quantidade que resta é destinada à compra de terrenos. Dessa forma, por meio da submissão dos preços fundiários aos valores imobiliários (ou seja, submetendo o proprietário fundiário ao capitalista industrial), o incorporador pode gerar uma mais-valia e rentabilizar o capital inicial.

Topalov (1974) analisa, portanto, as operações do sistema da incorporação imobiliária à jusante do sistema de financiamento imobiliário. A função principal das incorporadoras era a “gestão do capital imobiliário em circulação”. Esse quadro analítico marxista engendrou, entretanto, a separação entre o “capital imobiliário” e o “capital financeiro”. As lógicas políticas e sociais presentes à montante da produção imobiliária, ou seja, entre os fornecedores de financiamento ligados ao mercado financeiro (bancos e outras instituições financeiras) e os incorporadores não foram enfatizados – muito embora tenha sido dada grande importância ao financiamento público especialmente para a habitação social¹⁹.

institucionalista e se afastam de uma discussão mais crítica, na perspectiva da economia política. Ver, por exemplo, Ball (2006).

¹⁹ Apesar de Topalov não priorizar essa articulação, a presença de grupos financeiros (notadamente, bancos) foi bastante importante na formação de grandes incorporadoras na França nos anos 1970 (COMBES; LATAPIE, 1973).

No Brasil, houve uma produção bastante intensa sobre a incorporação imobiliária no início dos anos 1980 influenciada pelo trabalho de Topalov (1974), sob duas abordagens principais: de um lado, a articulação entre renda fundiária e imobiliária; de outro, a tipologia sobre os incorporadores imobiliários.

No Rio de Janeiro, como exemplo da primeira abordagem, há os estudos de Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro desenvolvidos nessa década e que culminam no seu doutorado defendido em 1991. Ribeiro (1996) enfatizou a articulação entre renda fundiária e imobiliária para então analisar as transformações do parque imobiliário no Rio de Janeiro depois de 1870, a emergência da incorporação nos anos 1940 e a consolidação do setor entre 1960 e 80. O argumento central era que os preços fundiários eram reflexos da disputa entre diferentes agentes capitalistas em busca dos ganhos extraordinários obtidos nos investimentos na cidade.

Sobre a incorporação imobiliária em São Paulo, como exemplo da segunda abordagem, a tese de doutorado de Ivone Salgado (1984) se apropria do conceito de Topalov sobre o capital imobiliário (*capital de promotion*) e realiza uma tipologia dos incorporadores imobiliários na cidade entre 1977 e 1982. A conclusão de Salgado (1984) é que as estratégias fundiárias dos incorporadores são condição essencial para o investimento do capital imobiliário, em busca da apropriação de diferentes tipos de sobrelucros. No caso de São Paulo, os incorporadores atuaram junto ao poder público na elaboração de legislação urbana que favoreciam a alteração de zoneamento e o melhor aproveitamento de terrenos, bem como a localização de melhorias urbanas, e utilizaram diversos mecanismos para promover suas reservas fundiárias. Em termos nacionais, a reforma financeira de 1964 (com a criação do Sistema Financeiro da Habitação, SFH), que constituiu os fundos de recursos para a habitação provenientes de uma poupança interna (voluntária via SBPE e obrigatória, no caso do FGTS), marcou a natureza do capital imobiliário que se desenvolveu depois, independente de capitais estrangeiros – o que era singular entre os setores da economia brasileira (SALGADO, 1984).

Uma outra tendência no debate sobre São Paulo parte da concepção sobre os agentes da produção do espaço urbano, seguindo também a matriz da sociologia urbana francesa, mas com enfoque sobre a construção e o processo de trabalho no canteiro de obras, tendo em vista a influência da *Bartlett International Summer School*, também numa perspectiva marxista, como é o caso dos trabalhos de Ermínia Maricato, Paulo Cesar Xavier Pereira, Jorge Oseki e Ivonne Mautner (MARICATO, 1979).

Michael Ball (1983) é outro autor que vai alimentar essa tendência paulistana ao enfatizar a particularidade da incorporação imobiliária diante de outros setores industriais, que envolve um tipo único de processo de acumulação, e abordar concomitantemente os aspectos da construção e da especulação.

Ao recuperar a origem no entre guerras e o desenvolvimento subsequente da “indústria especulativa de construção da habitação” (*speculative housebuilding industry*, em inglês, tradução minha), o autor defende que os construtores-especuladores (*speculative housebuilders*) devem ser vistos como comerciantes (*merchant producers*) e não apenas como uma forma de capital produtivo, na medida em que precisam lidar simultaneamente com distintos mercados de produção e venda, desde a compra da terra, donde se tem a importância do lucro fundiário (*land development profit*), os métodos de construção e a comercialização do produto (BALL, 1983, p. 21).

Após a crise da década de 1970, a expansão das grandes incorporadoras às custas do pequeno capital familiar foi o aspecto mais significativo da reestruturação industrial do mercado da casa própria no Reino Unido. A estrutura de propriedade das empresas e o tipo de capital operando na indústria mudaram: entrou o capital de investimento de longo prazo e, com ele, a separação entre propriedade, controle e gestão da empresa - entre a alta gerência e os acionistas (BALL, 1983, p. 43). O respaldo financeiro das grandes empresas corporativas (com irmãos em outros setores, sendo a habitação como subsidiária), vindo com esse novo tipo de capital, tornou a incorporação imune à disponibilidade de crédito, fornecida, sobretudo, pelo Estado. Houve, assim, uma clara ligação entre alterações na estrutura de propriedade das empresas da indústria e mudanças no mercado de habitação, e ambas pressionaram o aumento do lucro da incorporação, alterando as lutas dentro da estrutura da provisão (BALL, 1983, p. 96).

Para Ball (1983), todos os incorporadores são um capital industrial, mas essa categorização teórica apenas explica sua função dentro do circuito de capital e não dá conta da característica fundamental das empresas do século XX, que é a separação entre propriedade e controle. Importa, portanto, avançar na compreensão do modo como essas empresas operam, que é influenciado, por sua vez, por quem as possui e as controla. Ball (1983) avança na análise sobre a organização e o controle da produção, não nos termos técnicos dos manuais de estudos de organização do trabalho e sim na perspectiva da “força antagonista tripla” que se estabelece entre proprietário, incorporador e trabalhador da construção (p. 156). A leitura de Ball insere mais claramente a produção (ou a construção) nas operações de capital da incorporação

imobiliária, cuja relação com o mercado fundiário já havia sido bastante evidenciada pela sociologia urbana francesa.

Incorporadoras imobiliárias, Estado e dinâmicas urbanas

A relação dos incorporadores com o Estado é enfatizada por dois estudos dos anos 1990, absolutamente distintos quanto à abordagem teórica e metodológica. O primeiro deles, já citado, é de Pierre Bourdieu (2000) sobre a origem e o desenvolvimento do *campo de produção* de casas individuais (isoladas) e a construção desse mercado pelo Estado, desde o início dos anos 1960 até a crise dos anos 1980 na França. O segundo estudo, menos sociológico e mais voltado à ciência política e ao urbanismo, é de Susan Fanstein (2001) que procurou estudar os fatores econômicos, políticos, tecnológicos e culturais que levam os incorporadores e construtores a tomar decisões que moldam a forma física das cidades de Londres e Nova Iorque, nas duas últimas décadas do século XX.

No caso francês, o mercado da casa própria - vale lembrar que se trata da casa própria isolada, individual, que se diferencia dos grandes conjuntos habitacionais - foi construído pelo Estado, por meio das políticas que favoreceram o financiamento aos consumidores e o crédito à produção da habitação – Bourdieu (2000) analisa a organização dos construtores e de seus aliados políticos dentro da administração pública.

Bourdieu (2000) também destaca a casa como produto particular devido à sua forte carga simbólica e sua relação determinante com o espaço. Ela é duplamente ligada ao espaço: enquanto bem imóvel construído no lugar e inserida na lógica de mercados locais. A estrutura desse campo de empresas foi marcada pela oposição entre as grandes sociedades nacionais de incorporação ou de construção de casas individuais (todas ligadas a grupos bancários) e as empresas pequenas e médias empresas de capital familiar, com área de atuação no máximo local ou regional (p. 83). A crise dos anos 1980 modificou a relação de forças do campo, favorecendo as pequenas e médias, mais próximas de seus clientes e, portanto, adaptadas à diversidade dos mercados locais. As grandes empresas industriais, que apresentariam uma vantagem diante da padronização do produto, tiveram que se reorganizar em termos de suas estratégias técnicas (por exemplo, a diversificação de modelos), organizacionais (criação de filiais regionais e subcontratação) e simbólicas (retomando a retórica sobre o original, tradicional).

Fanstein (2001) também destaca essa via de mão dupla entre Estado, incorporadores e construtores: os incorporadores moldam a demanda e respondem a iniciativas e regulações do setor público (p. xii). A autora se apoia na teoria do regime (STONE, 1993), que destaca a construção político-ideológica particular de um grupo social e o estabelecimento de sua agenda comum por meio do acesso às redes dos grupos de poder. A novidade é adicionar os fatores econômicos a essa leitura da ciência política e os seus desdobramentos nas cidades, ao procurar compreender a dinâmica da promoção imobiliária, as estratégias de seus atores-chave e a influência dessa dinâmica na atração e na valorização de áreas urbanas.

Ao acompanhar os períodos de boom e de crise entre 1980 e 2000 em Londres e Nova Iorque, Fanstein (2001) analisa também o aumento da importância da indústria financeira no mercado da incorporação, inaugurando a discussão sobre a influência dos investidores financeiros nos ciclos de elevação da atividade imobiliária – que retomarei mais a diante.

Voltando ao território francês, Julie Pollard (2018) vai conciliar ambas as lógicas que, paradoxalmente, governam os incorporadores imobiliários: as lógicas de mercado e as restrições e os incentivos políticos. O argumento da autora, amparada na análise teórica sobre as formas de participação dos atores privados na fabricação da ação pública, é que os incorporadores vão se beneficiar e, ao mesmo tempo, influenciar as mudanças nas políticas de habitação, ocorridas entre 1996 e 2008. Uma das principais alterações foi a passagem do financiamento direto ao produtor aos dispositivos de incitação fiscal a alguns setores econômicos (os conhecidos nichos fiscais e, entre eles, o investimento na locação de imóveis). Além de outros incentivos, os incorporadores participaram cada vez mais da produção local de habitação social.

A incorporação, nesse período na França, não é homogênea e se encontra polarizada entre algumas grandes sociedades e inúmeras pequenas empresas locais. Para além dessa polarização, um perfil-tipo do grande incorporador de atuação nacional se consolida, devido tanto às operações de fusão e de aquisição de empresas quanto à alteração de seus acionistas. Ele apresenta um tamanho médio se comparado a outras firmas urbanas (sobretudo, de infraestrutura) e exerce um papel de interface entre os diversos atores do setor da construção da habitação (POLLARD, 2018, p. 35).

Essa dinâmica de concentração em torno de empresas de envergadura nacional, cada vez mais ligadas às instituições financeiras (seja como filiais de grupos bancários seja

como empresas de capital aberto), assemelha-se ao contexto brasileiro dos anos 2000 e foi estrutural na constituição da incorporação imobiliária nos EUA.

Incorporadoras e finanças

Diferentemente das abordagens francesa e inglesa, os estudos norte-americanos sobre a economia dos mercados imobiliários desde os anos 1950 enfatizam o aspecto do financiamento e da condição do produto imobiliário como investimento financeiro. Alan Rabinowitz (1980), por exemplo, encara a história do mercado imobiliário como duas trajetórias paralelas, mas relacionadas entre si. De um lado, há a trajetória dos mercados de financiamento da habitação (desde as políticas monetárias e fiscais nacionais, passando pelas instituições de hipotecas até o mercado da habitação), que cresceram no período do pós-guerra. De outro, está o acúmulo de diversas iniciativas desde os anos 1920 nos EUA que procuravam tornar os produtos imobiliários como meios seguros de investimento (*income-producing real estate ventures*), tanto para o público em geral como para os investidores, envolvendo os mercados de investimento financeiro, o mercado para investimento no imobiliário e as indústrias de desenvolvimento territorial e de construção. Raramente essas trajetórias foram analisadas como um sistema único em operação (RABINOWITZ, 1980, p. 5).

A novidade na análise de Rabinowitz (1980) reside em procurar conciliar dois fenômenos diferentes: a produção real de riquezas e de valor no mercado imobiliário (novas construções) e o investimento realizado nos mercados de títulos imobiliários, nos mercados de terrenos urbanizáveis e no mercado de imóveis existentes, em que há negociação de ativos, mas não é criada qualquer nova riqueza "real" (p. 7). À luz dessa abordagem, a financeirização da produção do espaço urbano, pelo menos nos EUA, poderia remontar ao início do século XX com a utilização de títulos hipotecários para financiar empreendimentos de grande escala.

O melhor exemplo de como um mecanismo do financiamento pode operar no aumento dos preços fundiários é dado pelos programas habitacionais para locação implementados nos anos 1950 nos EUA. Isso porque as hipotecas eram calculadas com base no valor da renda a ser recebida no futuro (preço do terreno e benfeitorias), aumentando os ganhos dos incorporadores e introduzindo uma métrica financeirizada na política de financiamento habitacional (RABINOWITZ, 1980).

Entretanto, é somente nos anos 2000, com o aumento do tamanho das instituições e dos mercados financeiros e o aumento do papel das finanças nos setores não-

financeiros, próprios do princípio central do capitalismo contemporâneo, que uma parte crescente da literatura vai relacionar financeirização e cidades, já comentada na Introdução, tendo em vista o aumento da participação de investidores financeiros (notadamente, institucionais) que passam, inclusive, a regular a produção imobiliária (GUIRONNET; HALBERT, 2014).

Rachel Weber (2015), em sua inspiradora obra sobre como “a finança construiu a nova Chicago”, considera, inclusive, os edifícios não somente como lugares e espaços, mas como uma série de eventos definidos pelo movimento do capital dentro e fora deles, dentro do “ciclo de vida financeiro dos edifícios”. Nesse ciclo, as incorporadoras dependem tanto de fontes externas de financiamento quanto da sua própria estrutura organizacional. O campo das incorporadoras identificado por Weber (2015) compreende uma série de empresas de diferentes tamanhos, sendo a maioria formada por operações frouxamente conjuntas que alteram sua forma legal e organizacional para incentivar seus projetos específicos²⁰. As empresas maiores e mais conhecidas, apresentam um escopo diversificado e uma cobertura internacional e, em alguns casos, são de capital aberto nas bolsas de valores. Elas são integradas verticalmente e operacionalizam empréstimos financeiros, aquisições de terrenos, avaliações imobiliárias, construção, vendas e gestão de edificações (WEBER, 2015, p. 40). Assim como identificado por Pollard (2018), esse perfil se aproxima do campo das incorporadoras de capital aberto que se consolidou no Brasil depois de 2014, como detalharei no Capítulo 2.

Para o caso da Bélgica, os incorporadores de capital aberto são considerados como “financeirizados” e como atores intermediários na produção de habitação em Bruxelas e que estabelecem a ligação com investidores do mundo inteiro, na medida em que as bolsas nacionais e regionais são interconectadas (ROMAINVILLE, 2017). As empresas cotadas nas bolsas de valores podem ser consideradas como “financeirizadas” tendo em vista que os ganhos esperados não são apenas relacionados aos lucros gerados pelas atividades produtivas e uma grande parte dos ativos comercializados no mercado de capitais está nas mãos de investidores institucionais (AALBERS, 2016).

²⁰ No Brasil, um exemplo dessas operações seriam as sociedades de propósito específicos (SPEs), que também são práticas correntes das incorporadoras.

A proximidade entre incorporadoras e financistas (*financiers*) e as práticas profissionais de altos executivos de incorporadoras foram identificadas recentemente na minha pesquisa recente sobre o caso francês. Na França, a origem da incorporação imobiliária esteve ligada a grupos bancários (como já citado) e, por isso, os diretores das incorporadoras já utilizavam métricas financeiras para calcular as taxas internas de retorno das suas operações, e não apenas o “cálculo invertido” para definir o preço a ser pago pelo terreno. Essa “financeirização original” dos incorporadores explica, portanto, a subsequente estabilidade nas suas práticas profissionais, por mais de cinquenta anos, mesmo com as alterações causadas pela chegada em massa de investidores institucionais no mercado imobiliário. Ou seja, os executivos das incorporadoras atuavam como “nativos financeiros” e operavam facilmente com seu entorno financeirizado. Entretanto, essa familiaridade com cálculos financeiros não se difundiu para níveis imediatamente abaixo da estrutura corporativa das empresas, entre os diretores regionais. Esses últimos se voltam exclusivamente ao contexto local e seus conhecimentos e contatos com o mercado fundiário e com a administração municipal se mostram fundamentais para o sucesso das atividades imobiliárias. O fato de o nível operacional não ser totalmente colonizado por instrumentos financeiros indica que os incorporadores não se tornaram simples intermediários para atores internacionais que procuram investir no mercado imobiliário e que preservam um relativo grau de autonomia local na governança urbana (BARDET; COULONDRE, SHIMBO, 2020).

Essa dupla conexão com as finanças e com atores locais (principalmente, administrações municipais) que se estabelece no seio das empresas reforça algumas análises que colocam as incorporadoras como “pivôs” que tentam encontrar um compromisso entre as lógicas financeiras, políticas e fundiárias (COULONDRE, 2017).

As incorporadoras e os estudos brasileiros²¹

No Brasil, a origem do setor da incorporação imobiliária remonta à passagem dos anos 1930/40, quando o conhecido “sistema rentista” de aquisição de propriedades residenciais para extração de rendas entrou em declínio a partir da Lei do Inquilinato (de 1942), que congelou os aluguéis. A melhor opção de investimento no mercado imobiliário habitacional passa a ser então a produção de unidades para a venda (direto

²¹ Este item também traz a revisão de uma parte do artigo de Shimbo e Bardet (no prelo).

ao consumidor final para aquisição da casa própria), sobretudo, na forma de condomínios verticais. As empresas de construção procuraram aumentar seus ganhos participando do desenvolvimento de seus próprios projetos de construção (organizando a compra, construção e venda de terrenos), formando-se as primeiras incorporadoras imobiliárias²².

Esse movimento provocou, em São Paulo, no final dos anos 1940, um “grande boom imobiliário” (WATANABE, 2002). Simultaneamente, no Rio de Janeiro, houve a expansão do número das empresas de construção, que foi maior do que a verificada no setor industrial como um todo (RIBEIRO, 1997).

A partir dos anos 1960, a incorporação imobiliária volta a desempenhar um papel importante na verticalização das principais metrópoles brasileiras, sobretudo, por meio do financiamento às famílias de média renda propiciado pelo BNH. Em 1964, a atividade da incorporação imobiliária é institucionalizada em lei federal.

O BNH fazia parte de um novo sistema de financiamento habitacional instalado pelo regime ditatorial entre 1964 e 1985 que integrou os setores de incorporação, de construção e os bancos. No contexto da recessão econômica e de acordo com teses keynesianas sobre os efeitos dos investimentos de longo prazo no emprego e na renda, esta política estava destinada a se tornar um elemento tanto da reforma do sistema bancário quanto da criação de um mercado de capital aberto através da emissão de títulos do governo e de títulos imobiliários (MONTENEGRO, 1985)²³.

Após a desestruturação desse sistema em meados dos anos 1980, a incorporação perde relevância econômica e os anos 1990 são marcados por um período em que as próprias empresas ou se restringem apenas ao público de alta renda ou passam a se responsabilizar pelo financiamento ao consumo e à produção, ou seja, pelo autofinanciamento (CASTRO, 1999; RUFINO, 2016). As incorporadoras e construtoras recuperarão sua força na produção de moradias para os estratos de média

²² A origem das incorporadoras imobiliárias se diferencia do histórico das conhecidas “empreiteiras nacionais” da construção pesada que estiveram ligadas às grandes obras públicas desde a ditadura militar até a primeira década dos anos 2000, quando foram denunciadas por envolvimento em esquemas de corrupção (CAMPOS, 2013). Vale destacar que as empreiteiras nacionais também atuaram no setor imobiliário e criaram linhas no segmento econômico durante o período de boom dos anos 2000, mas não são objetos desta tese.

²³ Como já destacado, são raros os estudos que enfatizam a relação histórica entre sistema bancário e a produção habitacional no Brasil e é um campo que merece aprofundamento, sobretudo, essa perspectiva de criação de um mercado de capital aberto, que não foi operacionalizada naquele momento. O trabalho de Ana-Maria Montenegro (1985) é uma publicação da revista francesa *Travaux de l'Institut Géographique de Reims*.

e baixa renda após o lançamento do programa de Carta de Crédito em 1995, já mencionado na Introdução.

De qualquer modo, diferente do contexto da maioria dos países europeus e dos EUA, a promoção imobiliária brasileira apresenta trajetória mais instável em relação a sua institucionalização e profissionalização, dentro de uma estrutura pulverizada em pequenas e médias empresas, comandadas por elites locais.

Depois da primeira onda de estudos no Brasil sobre as incorporadoras no início dos anos 1980, há poucos estudos que conciliam a produção imobiliária com a dimensão urbana. O trabalho de Marta Farah (1996) procura suprir essa lacuna ao resgatar a construção habitacional, sua articulação com as políticas públicas e o processo de trabalho no canteiro de obras.

Uma segunda onda de estudos surge nos anos 2000, quando ocorre o entrelaçamento efetivo dos circuitos de valorização imobiliária com a dinâmica do mercado de capitais (SANFELICI, 2015). Num primeiro momento, a internacionalização do mercado imobiliário brasileiro ainda é incipiente e restrita vis a vis a abrangência das políticas de estabilidade monetária, abertura econômica, privatizações e desregulamentações que inseriam o Brasil na mundialização financeira (FIX, 2011). Uma transformação mais profunda só se consolida a partir de 2005, quando praticamente todas as grandes empresas imobiliárias passaram a atuar no “segmento econômico” da habitação – ou a habitação social de mercado (SHIMBO, 2012).

Segundo Fix (2011), trata-se de uma “invenção político-imobiliária” de vulto e que apresenta um movimento duplo: por um lado, as empresas brasileiras se capitalizaram recorrendo ao mercado de capitais; de outro, o capital financeiro internacional se conectou com um circuito imobiliário antes reservado às elites locais. Mesmo capitalizado, o setor imobiliário enfrentou as barreiras históricas da formação social brasileira e, dentre elas, a desigualdade de renda foi parcialmente contornada pela canalização de fundos públicos para o financiamento habitacional, dentro do programa MCMV.

O recurso aos fundos de *private equity* e às bolsas de valores (via Oferta Pública de Ações, OPA) para impulsionar o crescimento da produção imobiliária é recorrente nos países do assim considerado Sul-Global, onde a influência da securitização de hipotecas ainda é restrita (ROUANET; HALBERT, 2016; SANFELICI; HALBERT, 2016).

A parceria entre atores financeiros e incorporadoras tiveram efeitos transformadores na indústria de incorporação entre 2005 e 2011. O acesso ao capital financeiro, por meio de fundos de *private* e de OPAs, permitiu a horizontalização entre empresas de incorporação (por meio de aquisições e parcerias no setor) e a concentração de capital em grandes incorporadores, sustentando também a concentração da atividade imobiliária em áreas metropolitanas²⁴. Ele também alterou a governança e a organização dos negócios dos incorporadores, estabelecendo uma clara distinção entre proprietários e gerentes e uma busca por gestores com carreiras profissionais em outros setores (principalmente, financeiro) - ou seja, por uma governança qualificada na incorporação. E, por fim, permitiu a “industrialização” dos modelos de negócios de incorporadores, com tecnologias de gestão de projetos, tecnologia de informação para melhorar a troca de informação e fortalecer o controle de custos no processo de construção²⁵ (SANFELICI; HALBERT, 2016).

A novidade trazida por grande parte dessas pesquisas é justamente a perspectiva de se articular os circuitos de financiamento (finanças), a produção em si e seus efeitos territoriais. Neste sentido, alimentou a discussão sobre a financeirização da produção urbana e suas consequências para o agravamento das desigualdades socioespaciais das cidades brasileiras (ROLNIK, 2015).

2. As consultorias imobiliárias²⁶

Em linhas gerais, essa segunda onda de estudos enfatizou as novas práticas, estratégias de negócios e modelos de governança empregados pelas principais incorporadoras e construtoras, em especial aquelas que abriram capital na Bolsa de Valores de São Paulo. Neste contexto, uma menor atenção foi dedicada a uma gama de agentes que, embora não se situem na linha de frente da incorporação imobiliária, participam dos mercados

²⁴ Rufino (2016) explorou as transformações sócio-territoriais de Fortaleza (CE), verificadas nas práticas dos agentes atuantes no mercado na construção da cidade. Tone (2010) enfatizou a questão da valorização imobiliária a partir das práticas das grandes empresas incorporadoras financeirizadas em São Paulo.

²⁵ Em Shimbo (2010 e 2012), tomei como objeto heurístico uma grande incorporadora do segmento econômico para analisar a articulação entre Estado, capital financeiro e empresas construtoras, desde a dimensão dos arranjos institucionais e regulatórios, passando pelas estratégias das empresas até chegar na operacionalização no canteiro de obras. Moura (2011) procurou analisar as diferenças e contradições da prática da construção civil, a partir da pesquisa em três processos produtivos: de uma grande construtora de alto padrão, de uma grande construtora do segmento econômico e de uma pequena construtora de habitação popular. Baravelli (2017) abordou as alterações da base tecnológica promovida pelas incorporadoras e construtoras no programa MCMV.

²⁶ Esta segunda parte do capítulo se baseia numa revisão e numa ampliação de um item do artigo Shimbo, Sanfelici e Martinez (2021).

internacionais e que têm papel ativo na ancoragem de capitais no território. Um desses agentes são as consultorias imobiliárias (mais conhecidas por sua denominação em inglês: *real estate* ou *property consultants*) que têm desempenhado importante função para tornar o produto imobiliário em uma mercadoria suficientemente legível para ser avaliada como investimento financeiro em diversas partes do mundo simultaneamente (CROSBY; HENNEBERRY, 2015).

Suas tarefas de tradução de lógicas e de técnicas de cálculo internacionais fornecem marcos a partir dos quais se produzem saberes sobre a cidade e, por isso, também colaboram indiretamente na produção e interferem diretamente na circulação do valor no espaço urbano. Fixar, traduzir e produzir são, portanto, três processos nos quais os consultores participam dentro do contexto de internacionalização do mercado imobiliário e da ampliação do segmento de locação de escritórios de alto padrão em diversos países (SOCOLLOF, 2017).

Os estudos sobre as consultorias são bem menos numerosos do que sobre as incorporadoras no campo internacional dos estudos urbanos (ver, porém, MAGALHÃES, 2001; AVELINE-DUBACH, 2013; BITTERER; HEEG, 2012; WEBER; O'NEILL-KOHL, 2013; CROSBY; HENNEBERRY, 2015) e quase inexistentes no debate brasileiro (uma exceção é ALMEIDA, 2012).

Trata-se de empresas que tiveram suas origens relacionadas às atividades de transação de compra, venda e de locação de imóveis (corretagem) ou de avaliação de imóveis e de estudos sobre o mercado imobiliário e que ganharam relevância durante os anos 1980 e 1990 com o processo de internacionalização dos mercados imobiliários comerciais (MAGALHÃES, 2001). Hoje, as quatro principais consultorias internacionais apresentam um histórico que remonta aos séculos XVIII e XIX nos primórdios da comercialização de bens imóveis principalmente na Inglaterra e nos Estados Unidos, como detalharei no Capítulo 3.

A relevância de focar as consultorias imobiliárias reside no fato de que a integração entre finanças e mercado imobiliário não é automática e requisita a criação de sistemas institucionais que viabilizem as operações dos investimentos estrangeiros, colocando de fato as esferas globais e locais em contato (AVELINE-DUBACH, 2013). Em particular, as consultorias imobiliárias internacionais têm desempenhado papel crucial na internacionalização do mercado imobiliário, ao atuarem na interface entre investidores, incorporadores, construtores e consumidores, tornando-se um elo

fundamental entre tais agentes. Suas atividades de coleta, de análise e de difusão de informações sobre os mercados locais, bem como seus diferentes serviços (compra, venda e aluguel de propriedades; desenvolvimento e financiamento de projetos; gestão de carteiras de imóveis etc.), fazem a mediação necessária entre os chamados *global players* e demais atores locais. Mais do que isso, devido a sua presença local, elas oferecem conhecimento específico sobre o mercado e o contato com gestores públicos locais, que podem influenciar sobremaneira a produção do espaço urbano (BITTERER; HEEG, 2012).

Ainda que essenciais para promover transparência e dar maior liquidez ao mercado financeiro, as reformas regulatórias e incentivos tributários capitaneados pelo Estado são apenas uma parte do que Carruthers e Stinchcombe (1999) denominaram como a “estrutura social da liquidez”. Nos últimos anos, estudos da sociologia econômica avançaram consideravelmente em elucidar como uma série de dispositivos de mercado, co-produzidos pelos atores de mercado através da interação cotidiana, produzem as condições para multiplicar as transações de diferentes tipos de bens e ativos (FLIGSTEIN; CALDER, 2015).

Na esteira da expansão de empresas multinacionais, da liberalização dos mercados de capitais e da consequente desregulação dos mercados locais, bem como as integrações de regiões econômicas e políticas, as empresas de consultorias de gestão global (em inglês, *global management consulting firms*) desempenharam papel importante na padronização e na comparação de ativos financeiros provenientes dos mais diversos países (FUCHS; SCHARMANSKI, 2009).

No que se refere ao mercado de bens imóveis, as consultorias imobiliárias, diferentes de suas correlatas na gestão global de investimentos, apresentam a especificidade de promover “transparência”, como denomina o vocabulário nativo das consultorias, e padronizações (em termos de práticas, medidas, técnicas de cálculo, definições de qualidade de produto, etc.) a fim de tornar o produto (os imóveis), que é muito diversificado por natureza (usos, localizações, qualidade construtiva etc.), em bens tendencialmente homogêneos passíveis de serem transacionados e comparados como qualquer outro investimento financeiro alternativo (THEURILLAT; CORPATAUX, CREVOISIER, 2015).

Em especial, esse agente contribui para o desenvolvimento de métodos de avaliação imobiliária que enfatizam a performatividade da gestão dos ativos imobiliários na

criação do valor futuro atualizado para o presente, inserindo os “modos financeirizados de antecipação do futuro” (*financialized modes of futurity* - WEBER, 2020). Apesar de serem difusores desses métodos financeiros de avaliação (como detalharei no Capítulo 5), há a permanência de métodos considerados convencionais - como, por exemplo, por custo e por comparação de imóveis e de transações imobiliárias semelhantes entre si (CROSBY; HENNEBERRY, 2016; SANTILLI, 2015).

Junto com corretores imobiliários e outros “experts” no imobiliário, as consultorias trabalham com os ocupantes, as autoridades públicas e os investidores para co-construírem a demanda por novos espaços (WEBER, 2015). Neste sentido, estabelecem um papel de intermediação entre agentes da produção e do consumo do espaço urbano (GUIRONNET, 2016). A entrada dessas grandes corporações internacionais complexificou a “simples intermediação” entre vendedor e comprador (como está presente na atividade do corretor) ou entre proprietário e inquilino que existia anteriormente (SOCOLLOF, 2017).

A atuação em mercados “emergentes”

A consolidação da transparência se mostrou chave para a ampliação da atuação de investidores financeiros internacionais em mercados imobiliários considerados como emergentes. Aveline-Dubach (2013) analisou a entrada de investimentos internacionais na China, onde o papel de cinco grandes empresas de consultoria imobiliária (Savills, DTZ, JLL, Colliers e CBRE) foi essencial tanto por propiciar o conhecimento sobre o mercado imobiliário local (considerado com alto grau de opacidade, ou seja, pouco transparente) aos investidores financeiros institucionais (sobretudo, dos EUA) quanto por viabilizar parcerias com empresas locais, propiciando acesso direto à terra e ao capital de empresas chinesas. As consultorias avaliaram os diversos segmentos do mercado imobiliário nas principais cidades do país e definiram uma hierarquia espacial (as *urban stars*, cidades consideradas em cinco categorias diferentes de acordo com uma série de dados econômicos, demográficos e do mercado imobiliário). Com o potencial de investimento devidamente avaliado, o capital financeiro internacional pôde entrar na China por meio de vários canais, sobretudo aqueles considerados indiretos, como os fundos de investimentos, listados na bolsa (do tipo *Real Estate Investment Trusts*, REITs) ou não (*unlisted property funds*).

A abertura da Europa Oriental abriu uma outra frente de expansão das consultorias internacionais. Bitterer e Heeg (2012) analisaram o caso polonês, onde as firmas

internacionais implantaram suas filiais a partir dos anos 1990 e promoveram a profissionalização do mercado de consultoria imobiliária por meio da formação de elites profissionais locais (formadas tanto por expatriados quanto por profissionais locais qualificados), da implementação de normas e padrões internacionais (notadamente certificados pelo *Royal Institute of Chartered Surveyors* - RICS) e da criação de instrumentos que facilitaram a comparação e a transparência do mercado (como por exemplo: index geográficos, recomendações de boas práticas e indicadores financeiros).

No caso da Argentina, o desenvolvimento das consultorias entre 1989 e 2001 e o crescimento do segmento de escritórios de alto padrão em Buenos Aires foi sustentado pela entrada dos fundos internacionais, pela densificação do centro promovida pela dinâmica urbana local, pelas transformações do setor da construção em geral e pela emergência da incorporação imobiliária como uma atividade rentável (SOCOLLOF, 2017).

3. Antigos agentes com novas práticas?

Incorporadoras e consultorias imobiliárias podem ser considerados agentes que participam desde a origem da forma de produção capitalista do ambiente construído. Eles estabelecem a intermediação entre proprietários fundiários, de um lado, e as finanças, de outro. Em relação ao Estado, as incorporadoras apresentam vínculos mais fortes, sobretudo, nas políticas de desenvolvimento urbano e habitacionais. Quanto aos consumidores, ou compradores das edificações, as consultorias sempre estiveram na ponta do ciclo financeiro das edificações na sua atividade de corretagem.

Esses agentes preservaram sua importância mesmo tendo suas práticas bastante alteradas desde os anos 1990, com o processo de financeirização da produção urbana. No caso das consultorias, de corretoras de imóveis elas passaram a ser mediadoras entre os mercados imobiliários locais com o ambiente internacional de investimentos financeiros. Mais recentemente, muitas das incorporadoras também absorveram a comercialização de imóveis dentre suas atividades, no processo de verticalização da produção.

Em ambos, a estruturação do campo cada vez mais se beneficiou da articulação direta com os investidores financeiros podem participar como acionistas (portanto, com alterações na estrutura de propriedade dessas empresas) ou como compradores dos

imóveis destinados para renda no caso das incorporadoras ou, ainda, como clientes na gestão de seus ativos imobiliários no caso das consultorias. E a produção e a circulação do valor no mercado imobiliário abarcaram progressivamente a rentabilidade financeira futura das novas edificações e de seu estoque construído. Os dois fenômenos apontados por Rabinowitz (1980), a produção real de riquezas no mercado imobiliário e a negociação de títulos imobiliários (futuro valor a ser apropriado pelo direito de propriedade desses ativos), se juntam nas trajetórias recentes de consolidação do campo das incorporadoras e consultorias.

O campo das incorporadoras de capital aberto no Brasil

CAPÍTULO 2

O forte aumento das atividades imobiliárias devido à abertura de capital de grandes construtoras e incorporadoras e ao programa habitacional que dinamizou o setor (o MCMV) mobilizou um rico debate a partir dos anos 2000 no Brasil. De um lado, foram realizadas pesquisas na área de geografia e também de economia sobre a aproximação entre setor imobiliário e finanças, enfatizando a circulação de capitais e os efeitos territoriais da promoção imobiliária (BOTELHO, 2007; FIX, 2011; SANFELICI, 2013). De outro, a construção em escala da habitação e as estratégias das grandes incorporadoras e construtoras observadas desde o canteiro de obras fomentaram estudos no campo da arquitetura (MOURA, 2011; SHIMBO, 2012; BARAVELLI, 2017). Além disso, as questões sobre a financeirização da produção urbana (ROLNIK, 2015) e da política de habitação (ROYER, 2014) passaram a ser cada vez mais objetos de discussão e abordaram, secundariamente, o papel dos incorporadores imobiliários nessas transformações.

Esses estudos enfatizaram o momento de expansão das atividades de incorporação imobiliária. A parceria entre atores financeiros e incorporadores tiveram efeitos transformadores na indústria de incorporação entre 2005 e 2011, promovendo uma “reestruturação imobiliária”, como alguns autores denominaram (PEREIRA, 2017; RUFINO, 2016), bem como um entrelaçamento efetivo entre as comunidades profissionais do setor imobiliário e do mercado de capitais (SANFELICI; HALBERT, 2016).

A crise econômica e política que assolou o país a partir de 2014 (ou de “recessão”, como denomina Barbosa Filho, 2017) provocou uma retração significativa da produção imobiliária, principalmente, residencial, e também um aumento dos distratos de financiamentos habitacionais. O financiamento à demanda via Faixa 1 do MCMV foi drasticamente reduzido no período, simultaneamente ao aumento do volume da Faixa 2, como apontado na Introdução. Mesmo assim, no aprofundamento da crise, entre 2015 e 2017, 78% das unidades produzidas no país foram financiadas pelo MCMV (MIOTO; PENHA FILHO, 2019). Nesse contexto, mesmo garantindo o nicho das grandes incorporadoras no Programa (nas Faixas 2 e 3 e na recém-criada Faixa 1,5), houve uma maior concentração em apenas algumas dessas empresas: em

2010, eram doze incorporadoras de capital aberto atuantes na Faixa 2, passando para eram apenas cinco em 2016²⁷.

O exame dos indicadores operacionais das grandes incorporadoras revela um aprofundamento do endividamento junto ao mercado de capitais, uma queda brutal de investimentos e a perda de valor de mercado dessas empresas. Simultaneamente, as métricas financeiras de avaliação das incorporadoras passaram por um processo de renovação, aproximando-se mais dos cálculos financeirizados. A dependência com os fundos públicos e semipúblicos se mostrou ainda mais pertinente tendo em vista que as empresas que se especializaram no MCMV apresentaram maior sucesso (MIOTO; PENHA FILHO, 2019).

Este capítulo enfoca esse período pós-2014. Desde então, para as grandes incorporadoras, não mais eram os números de crescimento que estavam em pauta entre os profissionais dos setores imobiliário e financeiro, e sim, as estratégias para sobreviver à crise e, mais do que isso, para profissionalizar e consolidar o mercado da incorporação. O argumento principal é que esse período de crise não significou o enfraquecimento ou o desaparecimento das grandes incorporadoras de capital aberto, apesar da redução do ritmo da produção, do aumento do endividamento, do fechamento de capital ou até da falência de algumas delas. Pelo contrário, houve a consolidação e o aprofundamento do *campo das grandes incorporadoras e construtoras de capital aberto*. Elas partilham características comuns que estruturam o campo (BOURDIEU, 2000) e apresentam, ao mesmo tempo, uma heterogeneidade em relação ao porte, às estratégias de produção, aos produtos ofertados e à estrutura corporativa e de financiamento. Especialmente nesse momento de crise, houve respostas diferentes das empresas no campo.

Completando o argumento, essa consolidação se viabilizou tanto por uma difusão e adequação de indicadores financeiros para avaliar a produção (viabilidade dos negócios e a produtividade no canteiro de obras) e as empresas (no mercado de capitais) quanto pela manutenção por parte do Estado do financiamento à demanda, principalmente, por meio das Faixas 1,5 e 2 do MCMV.

²⁷ De acordo com o Formulário de Referência 2018 da Construtora Tenda S.A. Disponível em https://mz-filemanager.s3.amazonaws.com/340be4b2-f5ca-4d4a-8194-83ac9f9618ae/formulario-de-referencia/0af240190bee807aa3b3899287962cfc6248287e0eeb74f4e7376cbac0bfebcfb/formulario_de_referencia_2018_v3.pdf. Acesso em 10/01/20.

Em termos gerais, esse campo é composto por empresas que são consideradas de grande porte dentro do setor imobiliário, exercem simultaneamente as funções de incorporadoras e construtoras, são de capital aberto na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) e se organizam politicamente em torno da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc).

Em termos metodológicos, dentre as 20 incorporadoras que integram o segmento “incorporações” da Bovespa em 2019, escolhemos as 11 empresas que integram o Comitê Técnico da Abrainc por constituírem ali uma arena de discussão de questões consideradas “técnicas” ligadas à produção, mas que reverberam em articulações políticas mais ampliadas. Considerando a facilidade de acesso aos informantes, nesse conjunto, foram escolhidas 8 empresas nas quais foi desenvolvida uma pesquisa de campo que envolveu a realização de entrevistas semi-estruturadas com seus gestores (majoritariamente, diretores de operações ou diretores de produção, cujos perfis são apresentados no Apêndice) e a observação em 16 canteiros de obras. Também foi realizada uma pesquisa documental, utilizando os formulários de referência e os relatórios anuais disponíveis nos sites das empresas, procurando identificar as “leis gerais” do campo e as estratégias específicas de cada grupo de empresas – além da análise de bases de dados de algumas pesquisas setoriais²⁸. Vale ressaltar que a pesquisa não tentou contabilizar todas as incorporadoras imobiliárias listadas publicamente, tampouco caracterizar o setor de maneira uniforme.

O capítulo está organizado em seis itens, iniciando-se com um detalhamento sobre o perfil das empresas estudadas. No segundo item, é discutida a relação das incorporadoras com seus acionistas (com participação de investidores institucionais) a partir das alterações nos indicadores de avaliação corporativa e produtiva. As estratégias mais específicas de cada grupo de empresas durante a crise são aprofundadas no terceiro item. A dependência com o financiamento do MCMV se mantém, mas há mudanças quanto às faixas atendidas e à geografia da produção, que são discutidas no quarto item. O quinto item enfatiza a articulação política extra-campo na organização de sua entidade de classe, a Abrainc. Por fim, o último item procura apontar alguns aspectos importantes da consolidação do campo pós-2014,

²⁸ A segunda pessoa foi adotada nesse parágrafo porque os resultados apresentados neste capítulo se referem à pesquisa “Tecnologia das empresas de capital aberto na construção de habitação” (Chamada Universal 01/2016 - Faixa A, CNPq, Processo 403971/2016-0) que coordenei junto com José Eduardo Baravelli (FAU-USP) e que contou com a participação de dois bolsistas de iniciação científica, Giovanni Bussaglia (IAU-USP) e Debora Piacente (FAU-USP).

principalmente, o aumento da concentração da produção em poucas empresas e da especialização dos seus focos de atuação.

1. As empresas estudadas

As oito empresas estudadas apresentam o mesmo tipo de estatuto social: são consideradas sociedade por ações de capital autorizado, integrante do Novo Mercado da Bovespa. De acordo com o setor principal de atividades, dois grupos distintos foram identificados nesse campo: três empresas que atuam com foco exclusivo em empreendimentos residenciais populares (conforme denominação das próprias empresas) e cinco que atuam em empreendimentos residenciais dos segmentos médio, médio-alto e alto, bem como em empreendimentos comerciais – sendo que uma delas também atua no segmento popular por meio de uma filial e de uma *joint venture* com outra empresa. O quadro abaixo apresenta as principais características dos dois grupos:

Quadro 1: Características gerais das empresas estudadas (2018).

		Nome	Data de fundação	Local da sede	Extensão de implantação	Número pessoal empregado	Receita líquida (R\$ milhões)
Empreendimentos Residenciais Populares	1	MRV e Participações S.A.	1979	Belo Horizonte	160 cidades	14.273 próprios 8.048 terceirizados 22.321 total	5.419
	2	Tenda S.A.	1969	São Paulo	>100 cidades	2.733 próprios 1.323 terceirizados 4.056 total	1.681
	3	Direcional Engenharia S.A.	1981	Belo Horizonte	26 cidades	4.576 próprios 1.019 terceirizados 5.595 total*	1.166
Empreendimentos residenciais médio, médio-alto e alto / Comerciais	4	Cyrela Brazil S.A.	1962	São Paulo	67 cidades	2.435 próprios 2.745 terceirizados 5.180 total	3.146
	5	Even Construtora e Inc. S.A.	2002	São Paulo	cidades dos estados SP, RJ, MG e RS	549 próprios 1.453 terceirizados 2.002 total	1.474
	6	Gafisa S.A.	1954	São Paulo	>30cidades	313 próprios 1.217 terceirizados 1.530 total	960
	7	Trisul S.A.	2007	São Paulo	RMSP, interior e litoral (SP)	189 próprios 528 terceirizados 717 total	545
	8	EZTEC S.A.	1979	São Paulo	RMSP, ABC, interior e litoral (SP)	573 próprios** 446 terceirizados 1.019 total	390

* Dados de 2017

** Incluindo empresas subsidiárias

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos formulários de referência e os relatórios anuais das empresas.

O primeiro grupo, que se refere ao que anteriormente era denominado como o “segmento econômico” pelo mercado imobiliário e que analiticamente correspondia à “habitação social de mercado” (SHIMBO, 2012), pode ser subdividido entre a MRV e as duas outras, Direcional e Tenda, tendo em vista o número de pessoal e empregado e a receita líquida total. A MRV pode ser considerada um caso especial entre todas as empresas estudadas, como detalharemos a seguir, pois apresenta números expressivamente maiores do que as demais: mais de 22 mil empregados no total e quase R\$ 5,5 bilhões de receita anual – quase cinco vezes mais que a segunda colocada (Tenda) do seu grupo, em termos de receita²⁹.

Todas elas foram fundadas entre as décadas de 1960 e 80 e alavancaram seu crescimento nos anos 2000, sobretudo, a partir do MCMV. Em 2018, 97% das vendas contratadas da MRV foram financiadas pelo FGTS (com ampla maioria vinculada ao MCMV); 74% das vendas da Direcional apresentavam financiamento das Faixas 2 e 3 do MCMV; e a Tenda apresenta foco exclusivo nas Faixas 1,5 e 2 do Programa³⁰.

O segundo grupo corresponde às incorporadoras identificadas como de médio e alto padrão e que atuam na incorporação residencial e comercial. Todas têm sede em São Paulo, sendo que três foram fundadas entre os anos 1950 e 70 e duas nos anos 2000. Nesse grupo, a Cyrela se destaca das demais na medida em que apresenta mais de R\$ 3 bilhões de receita, mais que o dobro da segunda colocada de seu grupo (Even), e apresenta uma filial (Vivaz) e uma *joint-venture* (Cury) com foco no MCMV.

Em termos de estrutura acionária, todas as empresas apresentam uma expressiva participação de “outros acionistas”, variando entre 42 e 70% do total de ações, que correspondem majoritariamente às ações de livre negociação na Bovespa (*free float*). A maioria das empresas mantém os controladores (ou o grupo controlador ou o fundador) como proprietários de parte das ações (sendo a menor participação de 25% e a maior, 58%). Outra participação importante corresponde aos administradores de carteira (também chamados de gestores de fundos, gestores de investimentos, gestores de ativos ou, em inglês, *asset managers*). A estrutura acionária principal das empresas estudadas é sintetizada no quadro a seguir:

²⁹ Em 2017, a MRV foi considerada a maior incorporadora do Brasil e a terceira maior construtora do mundo, ficando atrás da empresa chinesa Vanke e da norte-americana D. Horton (Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/5225931/mrvfara-investimentos-de-r-50-bi-em-dez-anos>. Acesso em 11/01/20).

³⁰ Não foram encontrados números específicos para a Tenda.

Quadro 2: Estrutura acionária das empresas estudadas (2019).

		Nome	Controladores	Outros Acionistas	Administradores de carteira e bancos
Empreendimentos Residenciais Populares	1	MRV e Participações S.A.	35% (presidente fundador)	61%	-
	2	Tenda S.A.	-	65%	12% Polo Capital 10% Pátria Investimentos 5% Banco Itaú
	3	Direcional Engenharia S.A.	45%	50%	-
Empreendimentos residenciais médio, médio-alto e alto / Comerciais	4	Cyrela Brazil S.A.	25%	70%	6% Itaú Asset
	5	Even Construtora e Inc. S.A.	-	48%	47% Nova Milano Investimentos (Melpar)
	6	Gafisa S.A.	-	54%	31% Planner Redwood Asset Management 6% Brazilian Multimarket Investments 6% River and Mercantile Asset Management
	7	Trisul S.A.	49,5% (Trisul Participações)	50,5%	-
	8	EZTEC S.A.	58%	42%	-

Fonte: Elaborado pela autora a partir dos sites das empresas. Acesso em: 12/01/20.

No grupo de empreendimentos populares, MRV e Direcional apresentam estrutura acionária semelhante. No caso da MRV, em 2015, 87% dos outros acionistas eram estrangeiros – não há essa informação para a Direcional. A Tenda se diferencia de ambas e apresenta uma estrutura mais próxima das maiores empresas do grupo de médio e alto padrão. Nesse último grupo, é possível identificar dois tipos de empresas: as maiores (Cyrela, Gafisa e Even) que contam com a presença de gestores de ativos; e as menores (Trisul e Eztec), que não apresentam esse tipo de acionista.

Os gráficos a seguir apresentam os números da produção dessas empresas: o Valor Geral de Vendas (VGV) e o número de unidades residenciais lançadas anualmente. De modo geral, esses números indicam a diminuição da produção de todas as empresas após 2013 e reforçam a exceção representada pela MRV em relação ao movimento geral das demais empresas, que se diferencia fortemente em termos de volume e de ritmo de produção.

Figura 7: Valor Geral de Vendas (VGV) das empresas estudadas (em R\$ milhões - anual, valores corrigidos para 31/12/2018 pelo IGP-DI).

Figura 8: Unidades residenciais lançadas anualmente pelas empresas estudadas.

Fonte: Elaboração de Debora Piacente (2020) a partir de dados dos relatórios das empresas.

O gráfico do VGV reforça o destaque da MRV e da Cyrela em seus respectivos grupos, pois apresentam valores mais elevados que as demais. Também demonstra que as demais empresas do grupo de empreendimentos populares (Direcional e Tenda) foram

aquelas que conseguiram aumentar de modo mais intenso o seu VGV após 2014. Já o gráfico contendo as unidades lançadas comprova que as empresas do grupo de médio e alto padrão lançam menos (unidades mais caras) e também reforça o melhor desempenho do grupo de empreendimentos populares – o ano de 2010 foi o pico de produção da MRV e prejudica, em certa medida, a leitura do gráfico, ao estender o intervalo de unidades.

Os números sobre lucro líquido geral (no qual estão incluídos os ganhos obtidos com os empreendimentos residenciais e comerciais, assim como de loteamentos) dessas empresas, apresentados no gráfico a seguir, corroboram a inflexão ocorrida em 2013 e o movimento excepcional da MRV (cuja curva se diferencia mais uma vez das demais). Embora seja mais complexa a análise de lucro, metade das empresas tiveram números negativos (sendo a Gafisa o caso mais emblemático) e todas elas apresentam curva ascendente após 2017, demonstrando relativa recuperação econômica.

Figura 9: Gráfico do lucro líquido anual das empresas estudadas (em R\$ milhões, valores corrigidos para 31/12/2018 pelo IGP-DI).

*No lucro líquido incluem os ganhos obtidos com empreendimentos comerciais e loteamentos.

** A Tenda só disponibiliza os resultados a partir de 2015.

*** Os lucros apresentados pela Gafisa compreendem também o desempenho da Alphaville e da Tenda até 2015. Não foram encontrados os dados entre 2008 e 2012.

Fonte: Elaboração de Debora Piacente (2020) a partir de dados dos relatórios das empresas.

2. Relação com investidores e difusão de indicadores financeirizados

O campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto está intimamente relacionado com os investidores financeiros. A aproximação das incorporadoras ao mercado de capitais por meio das OPAs fez com que grande parte das empresas que tinham uma estrutura familiar passasse a adotar estratégias de gestão corporativa para demonstrarem sua liquidez. Num primeiro momento, entre 2006 e 2007, as incorporadoras procuravam mostrar a viabilidade real e industrial da produção de empreendimentos, sobretudo, residenciais, utilizando indicadores relacionados ao número e valor dos lançamentos (principalmente, VGV, *land bank* e lucro). Esses indicadores se mantêm nos relatórios das empresas, mas após o período de recessão, a análise financeira para avaliar as empresas (dentro do princípio de transparência da governança corporativa) e a viabilidade dos investimentos imobiliários ganham corpo. Os indicadores sobre rentabilidade futura ou “financeirizados”, como denomina Chiapello (2015), tais como, o Valor Presente Líquido (VPL)³¹, Taxa Interna de Retorno (TIR)³², Retorno sobre o Patrimônio (ROE para a sigla do termo em inglês, *Return on Equity*)³³, se agregam aos indicadores de produção³⁴.

Vale destacar que o VPL é uma técnica usada há mais de um século, inicialmente aplicada no mercado de títulos de créditos, que se generalizou e hoje pode ser utilizada para qualquer tipo de bem. A novidade é que esse instrumento, junto com outras abordagens financeirizadas de avaliação, estão gradualmente colonizando as formas existentes da quantificação econômica (CHIAPELLO, 2015, p. 17)³⁵.

Os números relativos ao ROE não são apresentados por todas as empresas durante todo o período analisado (entre 2008 e 2018), como ocorre para o lucro líquido. Como

³¹ O VPL é um dos principais indicadores para os acionistas escolherem os seus investimentos, pois considera a temporalidade do dinheiro e o risco do investimento. De acordo com a “bíblia” da gestão financeira “um valor presente líquido positivo implica que a taxa de retorno do seu investimento é superior ao custo de oportunidade do capital, ou seja, maior do que você poderia obter investindo em mercados financeiros” (BREALEY; MYERS, ALLEN, 2013, p. 19). O VPL é calculado a partir do fluxo de caixa do momento (investimento atual) somado ao fluxo de caixa futuro, utilizando-se uma taxa de desconto.

³² A TIR também se relaciona com o VPL e será detalhada no Capítulo 5.

³³ O ROE mensura a rentabilidade de uma corporação ao revelar o quanto de lucro a companhia gera com o dinheiro investido pelos acionistas. Assim como o *Return on Investments* (ROI, que será tratado no Capítulo 5), são indicadores que servem como base na avaliação de negócios.

³⁴ Quando analisei os relatórios das incorporadoras durante minha tese de doutorado (até 2010), os principais destaques eram VGV, lucro, EBITDA, *land bank*. Ao voltar a analisá-los em 2018, somavam-se esses outros indicadores que mediam, principalmente, fluxo de caixa e rentabilidade (Ver: Shimbo, 2012).

³⁵ Chiapello (2015) identifica, além do cálculo do VPL, outras duas abordagens financeirizadas de avaliação: estimativa probabilística do valor e preços de mercado.

exemplos, destaco o caso da Cyrela, que passou a apresentar o ROE a partir de 2013, começando com uma porcentagem de 13,7%, com redução progressiva até chegar - 1,60% em 2017; e da MRV, que em 2008 apresentava um ROE de 18%, alcançando seu pico em 2010, 23,8%, até estabilizar num patamar entre 11 e 13% entre 2015 e 2017³⁶.

Notadamente, os diretores que mais mencionaram esses indicadores financeiros foram aqueles pertencentes às empresas que apresentam uma maior participação de gestores de ativos (Tenda, Cyrela, Gafisa e Even), mais próximos, portanto, de investidores financeiros e de uma racionalidade financeirizada. O mercado financeiro foi responsável, segundo um dos entrevistados dessas empresas, pela criação de indicadores para monitorarem as incorporadoras e construtoras que se tornavam Sociedade Anônima (S.A.) com ações comercializadas na Bolsa de Valores. A passagem dos indicadores industriais para os financeirizados não foi sem “sofrimento” para as incorporadoras e construtoras, nas palavras do entrevistado:

Então o mercado financeiro acabou tendo que criar indicadores que até então não existiam pra conseguir monitorar o desempenho e eficiência dessas empresas e nem sempre esses indicadores eram indicadores saudáveis. Eu me lembro muito bem que um dos indicadores era lançamento: lançar, lançar, lançar, lançar. Quando você para pra pensar: “cara, como é que eu vou sair lançando, lançando, lançando, sem ter uma cultura organizacional bem definida, sem ter os processos bem definidos, sem ter as pessoas treinadas?”. É quase que dar um tiro no pé. [O número de lançamentos] era usado para aumentar o valor de ação, usado pra fazer: “essa empresa está indo muito bem e essa empresa está indo muito mal”. Se você pega essa cara do setor financeiro e traz ele pra hoje, ele vai falar assim: “cara, fluxo de caixa, caixa, *turnover*, pessoas, são outros indicadores mais importantes”. Você não vai achar um único indicador e é claro que ele aprendeu com tudo isso, mas as empresas também sofreram muito³⁷.

Essa percepção é corroborada por um dos consultores imobiliários entrevistados em outra pesquisa – apresentada no Capítulo 3. Segundo ele, foi um processo induzido pelo mercado financeiro num setor que não estava pronto para receber “tanto dinheiro” e algumas estratégias foram inventadas apenas aqui no Brasil, como por exemplo, o *landbank* (banco de terrenos) das incorporadoras.

...*landbank* é uma coisa que só tem no Brasil, incorporadoras lá fora não tem *landbank*. Você tem empresas nos Estados Unidos que só fazem *landbank*, elas compram terreno, qualificam, etc., e elas ganham

³⁶ Informações obtidas nos relatórios das empresas.

³⁷ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

dinheiro tomando risco de terreno, não tomando risco de incorporação, é um *business* completamente diferente³⁸.

Essa invenção do *landbank* apenas no Brasil reporta à difícil questão fundiária no país e, nesse caso, por meio desse cálculo econômico e dessa estratégia, as incorporadoras puderam transformar o modo como se obtém e contabiliza a propriedade da terra e, conseqüentemente, sua maneira de intervir no espaço urbano. Na sua grande parte, esse banco de terrenos é formado por meio da permuta com o proprietário de terras (que envolve a promessa futura da troca de unidades habitacionais) e não necessariamente com a compra efetiva.

A operacionalização desses indicadores financeiros se restringe à alta administração, aos executivos e aos diretores voltados mais ao “estratégico” das operações das empresas e não alcança, portanto, o “time que está na ponta” ou a parte operacional. Alguns indicadores são utilizados para a tomada de decisões sobre um determinado empreendimento e outros para a avaliação da companhia na Bolsa de Valores.

Os indicadores utilizados para analisar a viabilidade de um empreendimento são margem bruta, margem líquida, TIR e VPL. Os dois primeiros são divulgados nos relatórios, embora apresentados de forma geral para a empresa e não por empreendimento, e os outros dois são apresentados nos comitês estratégicos específicos, que reúnem algumas diretorias:

...esses indicadores são utilizados para a gente analisar a viabilidade do negócio. Então, obviamente, pra gente fazer um lançamento, comprar um terreno, uma parte do time de operações, não o time que tá na ponta, mas o time que tá um pouquinho mais no estratégico, participa dessas análises. Se esses indicadores não estiverem aderentes aos nossos *ranges*, ao que a gente entende como o mínimo adequado, o empreendimento não vai pra frente. [...] se os indicadores financeiros não forem atrativos a gente prefere não tocar o empreendimento adiante. [...] De 2013 [em diante], o novo presidente, o novo corpo executivo, 100% das decisões tomadas [são] em cima desses indicadores³⁹.

Para avaliar a companhia, o ROE e o Patrimônio sobre Lucro (PL) são os principais indicadores e constam na maioria dos relatórios atuais. Há um “compromisso” com a Bovespa para que o PL se mantenha, segundo um dos entrevistados.

Por um lado, essa facilidade dos executivos em operar métricas financeiras pode advir da imbricação entre finanças e incorporação desde a origem dessa atividade – atuando

³⁸ Depoimento do diretor de uma consultoria imobiliária local à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

³⁹ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – janeiro/2018.

como “nativos financeiros”. Por outro, a restrição do uso desses indicadores e instrumentos apenas nesse nível hierárquico da estrutura corporativa pode demonstrar que a incorporação ainda é fortemente vinculada à dimensão produtiva e ao contexto local (mercado fundiário e administração municipal) (BARDET; COULONDRE, SHIMBO, 2020).

No período da recessão, houve um maior interesse de fundos de investimentos estrangeiros em participar de empreendimentos residenciais das empresas de alto-médio padrão. Esse tipo de investidor enxergava que o período de “baixa” era uma oportunidade para se investir no país, de acordo com um diretor. Para a comunicação com esses investidores, os indicadores financeiros eram fundamentais.

Uma outra maneira de se atrair investidores era a demonstração das inovações tecnológicas, principalmente, relacionadas às técnicas construtivas, fazendo com que diretores operacionais levassem pessoalmente os investidores nas obras. Ou seja, a abstração dos números era completada com a percepção real da produção, no canteiro de obras.

Mesmo com a diversificação dos canais de obtenção de recursos financeiros no mercado de capitais, algumas das incorporadoras ainda dependem do financiamento bancário tradicional para todas as estruturas de lançamento de empreendimentos, como destacou um diretor de incorporadora de médio-alto padrão.

Para um diretor veterano de uma empresa de médio-alto padrão, a publicização de grande parte desses indicadores favorece uma “cultura de controle, governança e transparência” que se impõe nas empresas de capital aberto e que influencia as demais, de capital fechado. Quando questionado sobre uma possível “cultura de empresa de capital aberto”, o entrevistado ponderou:

Não de capital aberto, mas de controle, governança e transparência, porque eu acho que empresas de capital fechado também podem ter. Não é necessariamente o capital aberto [que] te faz essa obrigatoriedade, mas a governança, a transparência e o respeito. Porque daí eu não vou estar favorecendo ninguém, eu vou ser meritocrático porque existe um ranking, é tudo aberto e as pessoas vão ver, as pessoas acreditam mais na empresa e aí deixa de ser só um discurso e passa a ser uma prática. [...] Ainda mais hoje que você fala de Brasil, país de terceiro mundo, mas é um país em que muitas empresas já abriram capital, fecharam capital e se você hoje for ver, entre as melhores construtoras, dificilmente não passou por uma

experiência [de capital aberto] [...] ou pela influência de uma empresa de setor de capital aberto⁴⁰.

No caso de uma incorporadora do médio-alto padrão, além dela ser de capital aberto, o presidente da empresa tem um banco. E essa visão de banqueiro, segundo o diretor entrevistado, permite ter uma “visão econômica” mais ampliada, com análise de conjuntura econômica nacional e com abertura para se conhecer outros mercados internacionais – no caso, norte-americano – e que influenciam as decisões sobre os produtos da empresa. Esse diretor apontou que a mudança do foco da empresa, que era nos empreendimentos populares e passou para o médio-baixo padrão, se deveu em grande medida à visão de banqueiro do presidente:

Porque como o nosso presidente, ele tem um banco... ele tem uma visão econômica e toda segunda-feira nós temos uma reunião de diretoria aqui, onde a gente conversa sobre vários assuntos... [...] ... como ele tem uma visão de banqueiro, ele é banqueiro também, o que acontece: você vai ver, a Caixa, o governo tá com problema de dinheiro, pra repassar pro segmento econômico? Então, nós vamos ficar no médio-baixo para substituir os nossos empreendimentos econômicos⁴¹.

3. Estratégias das empresas na crise

O auge da crise para as incorporadoras e construtoras estudadas foi em 2013 e 2014 – com exceção de uma empresa de empreendimentos populares que teve uma crise interna já em 2012. O cenário de crescimento já dava sinais de esgotamento mesmo antes desse momento, diante da insuficiente oferta de mão-de-obra, de equipamentos e de materiais, que não suportava tal aumento da demanda, como destacam dois diretores entrevistados:

Então você queria produzir, com dinheiro para produzir, mas você não tinha condições de produzir porque faltava mão de obra, faltava material, faltava tudo. A gente já tinha percebido que aquilo não ia dar...⁴²

Tivemos esse problema [de falta de mão de obra] em 2006, 2007, 2008, 2009, 2010... Aquela crise mundial, ela deu uma ajudada a dar uma estabilizada no mercado aqui, [que] deu uma reduzida porque ele estava girando num contexto que não tinha, não era compatível, você não ia ter nada, nem material, nem mão-de-obra, nem equipamento⁴³.

Como nos mostraram os números de produção, todas as empresas reduziram a quantidade de seus lançamentos residenciais após 2013. Uma consequência dessa

⁴⁰ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

⁴¹ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – julho/2019.

⁴² Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à autora – fevereiro/2018.

⁴³ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – julho/2019.

redução foi o “enxugamento” no número de pessoal empregado diretamente pelas empresas, em ambos os grupos, popular e médio/alto. O caso mais extremo foi da Gafisa, com redução de mais de 50%. Mesmo a MRV que manteve os números de sua produção durante a crise numa “velocidade de cruzeiro” durante quatro anos, e que foi uma exceção no grupo, reduziu em 25% o seu quadro de funcionários, segundo o diretor entrevistado. Numa empresa de médio e alto padrão, esse enxugamento se referiu, sobretudo, à mão-de-obra qualificada: de 30 arquitetos que trabalhavam no departamento de projetos restaram apenas cinco.

Ao mesmo tempo que houve esse “enxugamento”, elas começaram a terceirizar os serviços – tanto técnicos ou mais especializados quanto de obras - para pequenas empresas, aspecto que corrobora o gráfico sobre o aumento do valor de obras e serviços das pequenas e médias empresas apresentados anteriormente na Introdução.

... essas pequenas empresas começaram a trabalhar, sabe o que que nós fizemos? Começamos a contratar... enxugamos e começamos a botar os caras pra trabalhar terceirizados. Se eu for lá e te mostrar, a engenharia é super enxuta, porque a maioria das coisas tão terceirizadas... então, eu terceirizei projetos... nós terceirizamos um monte de coisa, e a estrutura aqui no escritório ficou muito enxuta. Olha, deixa eu te contar o que aconteceu [...] no último projeto, vou te contar em relação à assistência técnica. Tinha 80 funcionários aqui: tinha um engenheiro que era o gerente, tinha um abaixo dele que era o cara que comandava uns 12, 13 encarregados, e tinha abaixo desses encarregados, aproximadamente uns sessenta e poucos funcionários, no total dava uns 80. Eu mandei tudo embora, terceirizei tudo, então, uns desses caras que trabalhavam aqui ficaram trabalhando pra gente terceirizado, e eu tablei tudo...⁴⁴

Uma das hipóteses que explica o crescimento das pequenas empresas ligadas ao setor da construção desde o período de boom, e que se manteve durante a crise, foi o aumento da demanda por serviços terceirizados das grandes empresas. Nas palavras do entrevistado, elas cresceram “porque elas tão prestando serviço pras gigantes”.

A participação da terceirização de mão de obra varia bastante, conforme nos mostrou os dados do Quadro 1, mas é possível identificar que as empresas do grupo de empreendimentos populares terceirizam menos do que as de médio e alto padrão, tendo em vista a produção em escala da habitação, entre outros fatores. No bojo da terceirização, uma outra estratégia comum a todas as empresas durante a crise foi um maior investimento em desenvolvimento tecnológico:

Tanto que a gente teve um crescimento muito maior no desenvolvimento tecnológico agora do que no boom, por que no

⁴⁴ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – julho/2019.

boom imobiliário qual era a nossa meta? Era conseguir entregar no prazo, não tinha material, sabe aquela guerra pelo material? concreto que não entrega, então você fica preso a problemas operacionais e cotidianos. Hoje eu consigo parar pra pensar, respirar e fazer a coisa direito, então a gente tá conseguindo evoluir muito nisso⁴⁵.

O principal investimento foi em tecnologia para gestão da produção, a fim de se aumentar o controle sobre as empresas terceirizadas. Em especial, as empresas de empreendimentos populares alteraram seu sistema construtivo, passando a produzir com a parede de concreto que requisitava uma quantidade menor de equipes de obra. Esses dois aspectos serão aprofundados no Capítulo 4.

As alterações provocadas pela crise foram maiores e mais profundas nas empresas de médio e alto padrão, principalmente naquelas que já haviam atuado no segmento econômico durante o boom imobiliário, como a Gafisa e Cyrela. Ambas passaram a focar apenas no segmento médio e alto e restringiram sua atuação geográfica, deixando de ter uma atuação nacional (que se dava sobretudo via parceria com empresas locais), para voltarem ao eixo Rio-São Paulo, que era o recorte territorial prioritário antes do boom. Também houve uma reestruturação interna de ambas as companhias.

A Gafisa se separou de seu “braço popular”, a Tenda. Em 2014, foi iniciado esse processo de *spin-off* das empresas Tenda e Gafisa, que só foi consolidado em 2017. Além disso, antes da crise, ela atuava em duas vertentes: uma como incorporadora e construtora S.A. e outra como construtora de obras para terceiros. Depois, passou apenas a construir os empreendimentos que ela mesma incorporava. Também houve a venda de 70% da empresa Alphaville que também era subordinada à Gafisa⁴⁶.

Na Cyrela, de 2013 em diante, além da readequação nos produtos, houve uma reorganização de suas subsidiárias. Dessa forma, a Living que era sua subsidiária para o segmento econômico passou a enfocar apenas o médio padrão e foi incorporada à estrutura Cyrela. Essa por sua vez ficou concentrada nos empreendimentos de alto padrão. A atuação da empresa no MCMV continuou, contudo, com a participação em 50% do capital das empresas Plano e Plano e Cury.

Um outro efeito da crise foi a saída dos principais e antigos diretores das grandes empresas do médio e alto padrão, que abriram outras construtoras menores. Eles

⁴⁵ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

⁴⁶ Essas informações foram obtidas na entrevista com um de seus diretores e amplamente divulgadas em reportagens. Ver: Gafisa anuncia conclusão do processo de separação da Tenda. ISTOÉ Independente, 2017. Disponível em: <https://istoe.com.br/gafisa-anuncia-conclusao-do-processo-de-separacao-da-tenda/>. Acesso em: 14 fev. 2020.

apresentavam competitividade no mercado, na medida em que detinham conhecimento técnico, carisma pessoal e expertise comercial, segundo um dos entrevistados.

4. Dependência com o MCMV

A oferta de financiamento à aquisição da casa própria para as famílias de baixa e média renda por meio do programa MCMV reflete e ilustra a diferença entre o momento de elevação da produção habitacional e o de crise. A quantidade total de unidades contratadas reduziu consideravelmente a partir de 2014. Mas, na contramão das demais Faixas, a Faixa 2 cresceu e, em 2017, foi criada a Faixa 1,5 – como foi apresentado na Introdução.

Por isso, durante o período de crise, a maioria das empresas que atuavam no segmento econômico e no MCMV focou na Faixa 2 e, não seria exagero afirmar que o Programa desempenhou papel central na consolidação do campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto. Esse aspecto já havia sido constatado no momento de boom, mas nesse último momento houve um reposicionamento interno no campo das empresas que participavam desse mercado: muitas saíram desse segmento e as que ficaram se especializaram numa faixa específica e alteraram ou restringiram a localização dos seus empreendimentos.

A compreensão de que o MCMV não é um único programa, mas sim dois, na medida em que a Faixa 1 corresponde à habitação de interesse social (com subsídios massivos e participação de prefeituras na escolha da demanda) e as Faixas 2 e 3 se referem ao segmento econômico (com menos subsídio e comercialização direta no mercado) já se mostrava evidente desde os primeiros anos do Programa (FERREIRA, 2012). Entretanto, para as empresas, há pequenas diferenças relacionadas aos acabamentos construtivos e à presença e à qualidade da área de lazer entre os projetos das Faixas 2 e 3 e, depois, também com a Faixa 1,5.

Esse reposicionamento ocorrido após 2014 reforçou essas diferenças e significou uma disputa pela Faixa 2, em que lidera a MRV:

Não é o mesmo segmento [Faixas 2 e 3] e hoje tem muita empresa mudando, tentando migrar, voltar pro Faixa 2... porque o Faixa 2 ele tem um ponto que é muito complexo que é o seguinte: a execução tem que ser muito bem-feita. [...] Então, as empresas no ano de 2012, quase todas as empresas de capital aberto tinham um viesinho pro Faixa 2. Alguma iniciativa no Faixa 2, alguma marca pro Faixa 2. Quase todas

saíram. 95% saiu do Faixa 2 porque não conseguiu executar à contento e ficou restrito à praticamente MRV, que é a líder do setor, poucas pequenas e a Tenda ... hoje o mercado tem poucas empresas que estão fundamentadas no Faixa 2: MRV, Tenda, Direcional, Emccamp e empresas locais...⁴⁷

Para se manter no mercado da Faixa 2, as grandes empresas redefiniram a geografia de sua produção. Por exemplo, considerando o domínio da MRV no interior do estado de São Paulo e, tendo em vista a sua capacidade operacional, a Tenda deixou de atuar nessas cidades e restringiu sua atuação à RMSP e, principalmente, à cidade de São Paulo (nos bairros do Limão, Guaianases, Butantã etc.).

A MRV que destinou em 2018 “praticamente 100% dos produtos” ao MCMV, conforme seus relatórios, começou a focar sua produção à Faixa 1,5. A Cury migrou da Faixa 1 para as Faixas 2 e 3. Segundo a coordenadora entrevistada, a empresa era 98% Faixa 1 até 2014 e hoje tem 1% da produção nessa faixa, apenas entregando os empreendimentos iniciados anteriormente, e “se reinventou” nas Faixas 2 e 3. O controle da produção que a empresa adquiriu com a expertise na Faixa 1 facilitou essa migração.

... porque a gente só mudou, reinventou a Faixa, assim, vou mudar meu cliente, ... não vai ser mais integralmente a Caixa e agora eu vou incorporar muito mais. [...] ... depois que a gente foi para o Faixa 2 a área comercial da [empresa] é muito grande⁴⁸.

O fato de “incorporar muito mais” requisitou a procura por terrenos com melhores localizações do que na Faixa 1 (com terrenos muito afastados e enormes). Os empreendimentos das Faixas 2 e 3 estão em localizações mais próximas ao centro, como por exemplo nos bairros Bom Retiro, Jardim Botânico e Morumbi.

5. Organização política: a Abrainc

A consolidação do campo das grandes incorporadoras e construtoras de capital aberto requisitou uma organização política do setor que correspondesse à atuação nacional das empresas e às exigências de um ambiente seguro, colocadas pelos investidores financeiros internacionais. Até então, o setor da incorporação imobiliária era representado em entidades organizadas regionalmente - tais como: o Sindicato da Construção Civil (Sinduscon), o Sindicato da Habitação (Secovi), a Associação de

⁴⁷ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – janeiro/2018.

⁴⁸ Depoimento da coordenadora de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – fevereiro/2019.

Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi) - e que até poderiam apresentar coalizões mais amplas, como a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC).

A constituição da Abrainc em 2013 formalizou uma nova forma de organização empresarial do setor, com articulação política nacional, formada originalmente pelas maiores incorporadoras de capital aberto e que tiveram papel fundamental no desenho e na execução do MCMV (RUFINO, 2019). Segundo um dos diretores da associação, em depoimento à Rufino (2019:10), “trata-se de empresas de capital aberto ou ligadas ao capital financeiro, que precisavam ter acesso ao governo e não eram muito bem representadas pelas demais instituições”.

Segundo o site da associação,

A Abrainc foi constituída em 2013 para representar e fortalecer o mercado imobiliário contribuindo para o desenvolvimento sustentável do país. A entidade tem o objetivo de aprimorar o mercado da incorporação imobiliária, levar melhores produtos ao público, ampliar o financiamento aos compradores de imóveis, buscar aperfeiçoamento das relações de trabalho e a simplificação da legislação, além do equilíbrio nas relações com o Governo, empresários e consumidores⁴⁹.

Mais especificamente, desde sua fundação, a Abrainc se destacou na discussão e no aprimoramento dos marcos jurídicos (relacionados à propriedade imobiliária e às legislações urbanas), na organização do financiamento imobiliário, nas revisões do MCMV e na discussão das relações trabalhistas no setor, principalmente, sobre trabalho análogo à escravidão (RUFINO, 2019)⁵⁰.

Com a crise de 2014, algumas das empresas saíram da associação e atualmente ela conta com 38 incorporadoras associadas⁵¹. Além das empresas de capital aberto, as novas associadas se caracterizam por estabelecer outras articulações com o capital financeiro, via bancos internacionais, fundos de investimento imobiliário e de *private equity* (RUFINO, 2019).

⁴⁹ Disponível em: <https://www.abrainc.org.br/institucional/quem-somos/#comites>. Acesso em 10/10/20.

⁵⁰ Foi amplamente divulgado nacionalmente, o caso da empresa MRV que foi incluída na “lista suja” do trabalho análogo ao escravo, realizada pelo Ministério do Trabalho, em 2011 e que depois foi retirada por decisão do Superior Tribunal de Justiça. Ver: Rufino (2019) e reportagens (Disponível em: <http://reporterbrasil.org.br/2013/01/stj-determina-retirada-de-mrv-da-lista-suja/>). Acesso em 20/11/2013).

⁵¹ Disponível em: <https://www.abrainc.org.br/institucional/quem-somos/#comites>. Acesso em 11/01/20.

Apesar de apresentar uma forte preocupação com o custo dos financiamentos habitacionais (por meio da captura de fundo público, como é o caso do FGTS) e com a austeridade demandada pelos investidores internacionais, aquilo que Rufino (2019) denomina como uma lógica mais financeira que industrial, a presença de um Comitê Técnico na Associação indica que ainda há uma preocupação com a construção e, portanto, com o trabalho no projeto e no canteiro de obras. Ou seja, a lógica industrial convive com a financeira e não há uma relação de substituição de uma pela outra⁵².

Mais do que isso, o Comitê promove o contato direto entre os diretores técnicos ou diretores de produção das incorporadoras e essa rede de interlocução facilita a troca de informações sobre questões tecnológicas e a internalização de “um senso comum econômico”. Trata-se de *pessoas* que partilham o mesmo espaço de discussão e de ação, como destaca um dos diretores entrevistados:

... eu faço parte do comitê técnico da Abrainc. Então na Abrainc eu tenho todas as empresas do setor e as pessoas, os representantes técnicos das empresas alertando que “nossa, estamos começando a olhar pra isso; estamos começando a olhar pra aquilo”⁵³.

Para além do contato no Comitê, há as relações pessoais e de amizade que aprofundam essas relações entre diretores técnicos das diferentes empresas, inclusive de diferentes segmentos (popular e médio-alto padrão), que visitam as obras das concorrentes e indicam mutuamente engenheiros para contratação:

Ele vai visitar meu empreendimento, ele já foi visitar a Direcional com parede de concreto, visitou a Cury, a MRV. [...] eu já visitei obra deles, eles visitam a minha, eles me arrumaram engenheiro, que uma época eu precisei, eu peguei porque eles estavam mandando gente embora... [...] então a gente é tudo amigo⁵⁴.

Há uma rotina na construção desses espaços, uma definição da pauta prioritária que orienta a atuação política, transformando a discussão em intervenção. O Comitê se tornou, a partir de 2018, particularmente atuante na revisão das normas técnicas brasileiras, regidas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT),

⁵² Atualmente, a Abrainc é formada por 5 comitês: Jurídico (que delibera sobre as legislações e processos jurídicos que impactam o setor); Médio Alto Padrão (sobre o ambiente de negócios da incorporação, como funding, licenciamento, plano diretor e acessibilidade); MCMV (sobre a sustentabilidade do FGTS e melhorias ao Programa); Técnico (assuntos técnicos de engenharia, revisão de normas técnicas e regulamentações de saúde e segurança no trabalho); e Inovação (soluções inteligentes e inovadoras para o mercado). Disponível em: <https://www.abrainc.org.br/institucional/quem-somos/#comites>. Acesso em 11/01/20.

⁵³ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à autora – janeiro/2018.

⁵⁴ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – julho/2019.

principalmente, a série de normas de desempenho de edificações habitacionais (NBR 15575).

a gente se reúne uma vez por mês, é na sede da Abrainc e aí a gente discute assuntos que estejam em pauta no setor e que impactem a gente de alguma forma. Então, por exemplo, nessa última reunião a gente discutiu muito a revisão das normas de fundações, que tinham uns itens bastante nebulosos para as construtoras que a gente precisava intervir, não dava para deixar passar daquele jeito então a gente se reuniu, buscou consultor, trouxe consultor, estudou pra ver o que a gente poderia propor para a norma. [...] E a gente já percebeu que esse formato, essa condensação de forças está gerando uma movimentação, porque quando começaram aqueles workshops no ano passado da norma de desempenho, a gente se uniu e foi em massa expor nossas opiniões. O pessoal fez assim: ‘opa, não estamos sozinhos aqui, não vamos poder mexer sozinhos em tudo isso’⁵⁵.

Essa opção por atuar junto à elaboração e revisão de normas técnicas, seja na ABNT ou diretamente no Estado (Ministério das Cidades), veio da percepção de que seria o meio mais eficaz para intervir junto aos fornecedores de materiais e de componentes da construção civil. Isso porque, segundo uma coordenadora entrevistada, as incorporadoras ainda são uma demanda minoritária para o mercado da construção no país:

a gente na Abrainc mesmo, a gente tinha montado um grupo técnico de estudos, e chegou uma hora que a gente disse assim: a gente tem que apertar esses fornecedores eles têm que tomar alguma atitude e aí na época o diretor técnico da Odebrecht ele falou assim: ‘gente, vamos cair na realidade, nós representamos no máximo 3% do mercado desses fornecedores, eles não vão tomar nenhuma grande ação porque a gente está incomodado’. [mesmo se não for exatamente 3%, é] minoritário. Então assim, a gente não consegue atuar como a gente gostaria. Eu estive em algumas reuniões no Ministério das Cidades, quando eles estavam montando aquele caderno de desempenho, e uma das coisas que a gente levava era isso: ‘olha a gente precisa de apoio, a gente não consegue fazer com que o setor de portas entre no PSQ [Programa Setorial de Qualidade] do Ministério das Cidades’⁵⁶.

Para a entrevistada, o principal cliente dos fornecedores de materiais e componentes construtivos é o varejo (o consumidor final). Essa percepção é condizente com os dados sobre destino final da venda de materiais da construção apresentados anteriormente na Introdução.

⁵⁵ Depoimento da coordenadora de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – fevereiro/2019.

⁵⁶ Depoimento da coordenadora de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – fevereiro/2019.

6. Concentração e especialização do campo

A consolidação da estrutura social da incorporação imobiliária se deveu, em grande medida, numa dimensão extra-campo, à articulação política das incorporadoras junto ao Estado e ao aprofundamento de relações com o mercado de capitais e ao reposicionamento intra-campo das empresas, no período pós-2014. A ideia de se encarar a “crise como uma oportunidade” circulou entre as incorporadoras e repercutiu em alterações que significaram uma maior profissionalização dessas empresas, se comparado ao período de boom.

Externamente, a organização da Abrainc se mostrou fundamental para garantir a continuidade dos financiamentos habitacionais pelas Faixas 1,5, 2 e 3 do MCMV e da produção em escala. Assim como, a diversificação dos vínculos com o mercado de capitais diante da necessidade de se obter mais recursos financeiros (por meio do aumento da emissão de debêntures, de Certificados de Recebíveis Imobiliários e de alterações na estrutura acionária, como nos descreve Miotto e Penha Filho, 2019) repercutiu também numa maior difusão de instrumentos financeirizados de avaliação da corporação e da produção. Fica claro na fala dos sujeitos entrevistados de que o “mercado financeiro criou” métricas e indicadores para mensurar a liquidez e a rentabilidade das empresas do setor imobiliário. Em outras palavras, os profissionais ligados ao mercado de capitais (investidores e *asset managers*) passaram a dialogar mais fortemente ou mesmo a participar das tomadas de decisão das incorporadoras, co-construindo tais indicadores, mesmo com algumas resistências (“não sem sofrimento”, como nos disse um entrevistado). Se essas métricas não são novas, como nos alerta Chiapello (2015), a sua difusão e o reescalonamento da importância desses instrumentos nas incorporadoras, inclusive com disputas internas, são uma novidade.

Internamente, a forte dependência com o MCMV fez com que houvesse o reposicionamento das empresas no campo, aproximando-se de uma polarização entre aquelas que mantiveram o foco quase exclusivo no Programa e as demais que se voltaram para os segmentos de média e alta renda (que eram seus nichos de origem). Nesse sentido, houve uma especialização da produção imobiliária em focos específicos e, ao mesmo tempo, uma maior concentração em algumas delas (MRV liderando o segmento popular; Cyrela, o grupo de médio e alto padrão). Além disso, houve uma reestruturação corporativa que significou o enxugamento de executivos e de pessoal qualificado (equipe de projeto, notadamente) e de aumento da terceirização (projeto e

obras). O detalhamento das estratégias adotadas pelas incorporadoras em relação à produção é apresentando no Capítulo 4, que enfatiza a atividade da construção, seus instrumentos e práticas profissionais requisitadas.

As consultorias imobiliárias internacionais e sua ancoragem em São
Paulo

CAPÍTULO 3

A noção de *spatial fix*⁵⁷ definida por David Harvey (2013) desde os anos 1980 já apontava o vínculo entre acumulação financeira e processos de urbanização, na medida em que o capitalismo não poderia sobreviver às suas crises de sobreacumulação (de força de trabalho e de capital) sem a absorção dos excedentes na produção do espaço, buscando sempre *spatial fixes* para resolver suas contradições internas. Portanto, a palavra *fix* deve ser entendida em seu duplo significado: como fixação no território e como solução às contradições do processo produtivo capitalista (SOCOLLOF, 2017). Mais tarde, nos anos 2000, Harvey (2005) procurou alicerçar as “escalas intermediárias” que se situam entre uma postulação mais abstrata dos mecanismos de reprodução do capital e a criação obrigatória da paisagem geográfica para facilitar a acumulação via produção e circulação.

Nesta perspectiva, a ideia geral de “ancoragem do capital financeiro na cidade”, que pode ser apreendida em diversos estudos da teoria socioeconômica, da sociologia de mercados financeiros e da geografia, procura perscrutar o modo pelo qual o capital, assim avaliado nos mercados financeiros, é transformado em “capital real” e vice-versa (THEURILLAT; VERA-BÜCHEL, CREVOISIER, 2016).

Desde os anos 1990, houve uma multiplicação de agentes voltados às atividades de intermediação entre as finanças globais e a construção e a valorização de edifícios e de espaços urbanos. Entre eles, as consultorias imobiliárias (no mercado, são chamadas em geral de *commercial real estate brokerages*; na literatura, *property* ou *real estate consultants*) se destacam por promover as operações necessárias para integrar o imobiliário nas finanças (AVELINE-DUBACH, 2013).

Esses profissionais não são meros conselheiros ou mediadores de conhecimento, mas também agentes-chave na produção de mercadorias financeiras e suas práticas criam as condições para a financeirização da produção urbana. Isso porque suas técnicas para classificar os bens imobiliários não são apenas representações de qualidades “reais” tampouco “cortinas de fumaça” para acumulação de capital, elas operam ativamente para tornar possíveis as apostas, as disposições e os valores do próprio campo (WEBER, 2015: 86). A capacidade dos investidores financeiros em comparar os retornos dos investimentos imobiliários em escala global com outros ativos financeiros é uma das características notáveis da atual ou da atualmente existente (*actually existing*,

⁵⁷ De difícil tradução para o português, alguns autores brasileiros preferem adotar “rearranjo espacial” (SANTANA; PERES, 2013).

para fazer uma alusão à abordagem de Peck, Brenner e Theodore, 2002, sobre o neoliberalismo) financeirização do mercado imobiliário (GUIRONNET; ATTUYER, HALBERT, 2016: 1460).

Desde os anos 1980, e principalmente 1990, as grandes empresas de avaliação e de corretagem de imóveis provenientes dos Estados Unidos (EUA) e Reino Unido (UK) expandiram sua atuação para diversos países e hoje o mercado se encontra altamente concentrado em três grandes consultorias internacionais, com aquisições recentes entre os principais *players*. As forças motrizes desse processo, que ficou conhecido como a internacionalização do setor imobiliário comercial, foram a expansão das empresas multinacionais (gerando uma demanda mundial por espaços de trabalho de primeira classe), a liberalização dos mercados de capitais e as desregulações nacionais, a transformação dos bens imobiliários em classe de ativo financeiro, a profissionalização do setor imobiliário e as novas tecnologias de informação (proporcionando proximidade virtual e rápidas conexões) (FUCHS; SCHARMANSKY, 2009).

A consolidação de um mercado de escritórios de alto-padrão também é explicada pela estratégia das grandes corporações em retirar os imóveis de seus balanços contábeis, externalizando seu parque imobiliário e recorrendo à locação e não mais à aquisição de escritórios e sedes (NAPPI-CHOULET, 2009).

Como se trata de uma mesma companhia que se estabelece em diferentes países, o estudo desse agente internacional facilita análises comparadas e problematiza abordagens que tratam as finanças ou o imobiliário como algo abstrato e desencarnado ou perspectivas de análise que estejam em chaves normativas que ainda separam o mundo em centro e periferia ou em Sul ou Norte Global. Pelo contrário, como demonstra o argumento deste capítulo, as diferenças e as semelhanças nas estratégias de implantação dessas consultorias em cada um dos países iluminam as forças sociais locais que ainda se fazem presentes. Além disso, as práticas, cada vez mais padronizadas, dos consultores facilitam o enraizamento das finanças nos mercados imobiliários locais.

Neste sentido, este capítulo procura analisar a entrada das consultorias imobiliárias internacionais em São Paulo, bem como investigar os efeitos de suas estratégias de atuação no campo local das consultorias imobiliárias. De modo geral, as consultorias internacionais contribuíram para uma maior profissionalização e um aumento da

regulação do campo, por meio da difusão de padrões internacionais de avaliação e de gestão imobiliária.

De caráter predominantemente qualitativo, a pesquisa⁵⁸ selecionou as principais consultorias imobiliárias que atuam em São Paulo e realizou entrevistas com os diretores de avaliação imobiliária das grandes consultorias, os diretores gerais de pequenas consultorias locais e dirigentes de outras empresas que atuam direta ou indiretamente no setor imobiliário (tais como fundos imobiliários, empresas de auditoria e avaliação de patrimônio imobiliário, analistas independentes e gestoras de recursos especializadas no setor imobiliário) – a lista das entrevistas e o perfil dos entrevistados encontram-se no Apêndice. Além disso, foram analisados os materiais disponibilizados nos sites das empresas e em publicações especializadas para traçar o histórico de atuação, perfil de negócios, receitas anuais e principais segmentos de serviços.

Este capítulo está organizado em seis itens e se inicia com a descrição das consultorias internacionais estudadas para então, no segundo item, abordar um exemplo de serviços e produtos realizados por esse agente que colabora indiretamente para a tradução de atributos da economia e do setor imobiliário de cada país aos investidores financeiros: a classificação internacional de cidades. O terceiro e o quarto itens tratam da ancoragem dessas consultorias em São Paulo e sua contribuição para ampliar o campo das consultorias (formado tanto pelas internacionais quanto pelas locais), bem como para aumentar a profissionalização. O quinto item aborda a regulação desse campo a partir da difusão dos padrões internacionais e da certificação profissional, respectivamente, nas normas brasileiras e nas práticas das empresas. O último item recupera algumas questões da atuação das consultorias que fazem com que seu estudo ganhe uma abrangência nacional, pois influenciam a construção da legibilidade e da transparência do mercado brasileiro como um todo, principalmente, aos olhos dos investidores internacionais.

⁵⁸ Este capítulo reúne uma parte dos dados coletados na pesquisa “Modelos de gestão, ferramentas de avaliação e padrões construtivos no mercado imobiliário paulistano: uma análise das mudanças recentes e suas implicações urbanas”, coordenada por mim e Daniel Sanfelici (Universidade Federal Fluminense), com a participação da arquiteta Beatriz Martinez, sem apoio financeiro de agência de fomento, e que resultou no artigo publicado na Revista Eure. Ver: Shimbo, Sanfelici e Martinez, 2021.

1. As empresas estudadas

Foram estudadas as primeiras três empresas (CBRE, JLL e Cushman & Wakefield) e a quinta colocada (Colliers) do ranking contendo as 20 maiores consultorias imobiliárias internacionais em 2019, incluindo empresas de capital aberto e de capital fechado, de acordo receita anual, número de empregados e valor das transações globais⁵⁹. O quadro abaixo apresenta as principais características dessas empresas:

Quadro 3: Características gerais das consultorias imobiliárias internacionais estudadas (2018).

	Empresa Data, nomes/aquisições/ fusões anteriores e países de origem	Local atual da sede	Número de escritórios	Número pessoal empregado	Receita anual (US\$ bilhões)
1	CBRE				
	1773 Richard Ellis (Inglaterra) 1896 Hillier Parker (Inglaterra) 1906 Coldwell Banker (EUA) 1907 CB Commercial (EUA) 1948 Trammell Crow (EUA) 1998 CB Richard Ellis	Los Angeles (EUA)	489	90.000	21.3
2	JLL				
	1783 Winstanley (Inglaterra) 1939 Jones Lang Wootton (Inglaterra) 1968 La Salle Partners (EUA) 1999 Jones Lang LaSalle	Chicago (EUA)	299	88.000	16.3
3	Cushman & Wakefield				
	1820 Healey & Baker (Inglaterra) 1917 Cushman & Wakefield (EUA) 2014 aquisição DTZ	Londres (Inglaterra)	400	51.000	8.2
4	Colliers				
	1898 Macaulay Nicolls (Canadá) 1976 Colliers International (Austrália) 1984 Colliers Macaulay Nicolls	Toronto (Canadá)	c. 100	17.300	2.8

Fonte: Elaboração própria a partir de Socolof (2017) e de informações dos relatórios anuais das empresas.

As consultorias internacionais concentraram diversos serviços relacionados ao mercado imobiliário, desempenhando o papel de empresas *full service*, ou seja, que oferecem serviços de i) avaliação e consultoria de imóveis (*valuation and advisory*), ii) gestão de ativos imobiliários (*real estate management*); iii) serviços transacionais de imóveis (*brokerage*). Apesar de oferecerem praticamente os mesmos serviços, em seus relatórios financeiros e materiais de divulgação, apresentam nomenclaturas e agrupamentos um pouco diferenciados, assim como a descrição de seus segmentos de atuação, organizados basicamente em varejo (terrenos e imóveis a particulares), industrial e escritórios – que descreverei a seguir.

⁵⁹ Disponível em: <https://www.sharplaunch.com/blog/top-commercial-real-estate-brokerages/>. Acesso em 15/01/2020.

A CBRE e a JLL se assemelham quanto ao número de empregados e à data de fundação ainda no século XIX. Entretanto, a CBRE apresenta maior receita e um número maior de escritórios. De acordo com a divisão do mundo global em três regiões, adotada por todas as consultorias, 50% dos escritórios da CBRE (correspondendo a 246 escritórios) está concentrado nas Américas; 32% (ou 154 escritórios) na Europa, Oriente Médio e África (EMEA para a sigla em inglês); e 18% (89) na Ásia-Pacífico. Seus negócios focam os serviços tanto para ocupantes quanto para investidores no mercado imobiliário. Para os ocupantes, fornece os serviços de gestão de instalações, gerenciamento de projetos, transações (venda e aluguel) e consultoria; para os investidores, são oferecidos os serviços relacionados aos mercados de capital (vendas de imóveis, corretagem de hipotecas comerciais, emissão e acompanhamento de empréstimos); à locação de propriedades; à gestão de investimentos e à gestão, avaliação e serviços de desenvolvimento de imóveis). Em 2018, as receitas das taxas ou dos honorários (*fee revenue*) foram provenientes de: 31% de locação; 28% de terceirização de inquilinos; 23% de mercado de capitais; 5,5% gestão de imóveis; 5% de avaliação; 4% de gestão de investimentos; e 3,5% de serviços de empréstimos e outros. Em relação às regiões, as receitas se distribuíram em 57% nas Américas, 26% EMEA e 11% na Ásia. A partir de 2019, uma nova estrutura, baseada em três segmentos de negócios globais, passou a organizar as operações, são eles: serviços de consultoria; soluções globais de espaço de trabalho; e investimentos imobiliários.

A JLL também apresenta quase metade (48%) de seus escritórios sediados nas Américas, ou seja, 144 escritórios (dos quais, 122 apenas nos EUA), e o restante se distribui igualmente nas outras duas regiões, sendo 26% na EMEA (79 escritórios) e 25% na Ásia-Pacífico (76). Ela organiza seus serviços em quatro segmentos de negócios: os Serviços Imobiliários são oferecidos nas três regiões geográficas pela JLL (i) Américas – que foi responsável em 2018 por 50% das receitas de honorários, (ii) EMEA – 26% e (iii) Ásia-Pacífico – 16%; e a Gestão de Investimentos é operacionalizada globalmente pela (iv) LaSalle Investment Management – correspondendo a 8% das receitas totais. Os Serviços Imobiliários se dividem em cinco linhas de produtos e serviços, que apresentaram em 2018 as seguintes participações no total da receita de honorários: locação (36%); gestão de imóveis e de instalações (18%); mercado de capitais (17%); serviços de projeto e de desenvolvimento (12%); e assessoria e consultoria (9%).

A Cushman & Wakefield não apresenta os números de escritórios em cada região, mas sim a participação de cada região geográfica na sua receita total. Para o ano de 2018, 70% das receitas foram obtidas nas Américas, 18% na Ásia-Pacífico e 12% na EMEA. Em todas as regiões, ela oferece quatro linhas de serviços: gestão de imóveis, instalações e projetos (que representa 59% das receitas totais); locação (23%); mercado de capitais (12%); avaliação e outros (6%).

A Colliers também não apresenta os escritórios por região. Em 2019, 56% das receitas eram provenientes das Américas, 21% da EMEA, 17% da Ásia-Pacífico e 6% da Gestão de Investimentos (global). Em relação ao tipo de serviços, 37% das receitas vieram daquilo que a empresa denomina como Terceirização e Consultoria (incluindo, avaliação e consultoria – correspondendo a 30% nessa categoria; gestão de imóveis – 42%; e gestão de projetos e soluções de espaço de trabalho – 28%); 31% corretagem de locação; 26% corretagem de vendas.

No geral, apesar de sua expansão internacional, essas empresas ainda concentram suas atividades nas Américas (entre 50 e 70%), notadamente, nos EUA. Além disso, ainda é bastante representativa a corretagem de imóveis, sobretudo, a atividade de locação, que é a atividade originária de todas elas, que corresponde a aproximadamente um terço das receitas dessas empresas. Apesar de não classificarem do mesmo modo os seus serviços e atividades, aqueles relacionados à consultoria e à avaliação imobiliária e os serviços prestados ao mercado de capitais representam em torno de 20% das receitas, com algumas variações entre as empresas.

A figura abaixo ilustra a implantação mundial dos escritórios das consultorias internacionais. Apesar de datar 2009, este mapa já indica a grande concentração nos EUA, que permanece atualmente.

Figura 10: Mapa da localização dos escritórios das consultorias internacionais (2009).

Fonte: Adaptado de Fuchs e Scharmsky (2009).

Em relação à estrutura acionária, mais uma vez, CBRE e JLL são bastante semelhantes entre si, com a presença massiva de investidores institucionais como acionistas (acima de 90%). A Cushman & Wakefield apresenta 66% de investidores institucionais – que é abaixo da “norma para ações do setor de incorporação imobiliária”, segundo o site da CNN Business⁶⁰. O quadro a seguir apresenta a estrutura acionária das empresas estudadas, em termos de porcentagem de ações, com destaque para o primeiro colocado nas duas primeiras modalidades de investidores institucionais (fundos mútuos e outros investidores):

⁶⁰Disponível em:

<https://money.cnn.com/quote/shareholders/shareholders.html?symb=CWK&subView=institutional>. Acesso em 14/10/20.

Quadro 4: Estrutura acionária das consultorias internacionais estudadas (2019).

	Nome	Fundos mútuos (<i>mutual funds</i>)	Outros investidores institucionais	Acionistas individuais
1	CBRE	54,6% (5% Vanguard Real Estate)	42,3% (15% The Vanguard Group)	5,7%
2	JLL	58% (5% Vanguard Real Estate)	34,2% (15% The Vanguard Group)	2,2%
3	Cushman & Wakefield	30,1% (3% Vanguard Total Stock Market)	36,4% (21,5% Pacific Alliance Investment Management)	41,6%
4	Colliers	s/info.	69,5% - Institucionais (15,6% Spruce House Investment Management LLC)	4,3% (presidente)

Fonte: Elaboração própria a partir de informações disponíveis em: <https://edition.cnn.com/business> (com exceção da Colliers, para a qual foram consultados <https://www.marketscreener.com/COLLIERS-INTERNATIONAL-GR-22326924/company/> e <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/cigi/institutional-holdings>). Acesso em 14/01/20.

Não cabe aqui fazer um levantamento de todos os fundos e investidores institucionais presentes nas consultorias, mas é notável que o The Vanguard Group seja o primeiro colocado na CBRE e JLL (com participação de 15% em ambas) e que está presente também na Cushman (com 5,8%) e na Colliers (2,8%). Esse grupo é um dos maiores provedores mundiais de fundos mútuos e de fundos negociados na Bolsa, sediado nos EUA.

Se no caso das incorporadoras brasileiras de capital aberto, a participação de investidores institucionais na estrutura acionária ainda é relativamente reduzida (com algumas exceções, como vimos no Capítulo 2), nas consultorias internacionais a presença desse agente é massiva. Elas se encontram, portanto, mais próximas dos circuitos internacionais das finanças globais.

2. Classificação internacional de cidades

A internacionalização das consultorias exige cada vez mais instrumentos que divulguem informações sobre os mercados imobiliários locais e as condições socioeconômicas dos países. Alguns deles são disponibilizados gratuitamente na internet e servem tanto para investidores financeiros, incorporadores e inquilinos de escritórios, quanto para o público em geral. Neste sentido, a JLL criou um instrumento de comparação de cidades, que foi elaborado pela primeira vez em 2015 e reformulado em 2018: a “Tipologia de Cidades Mundiais da JLL” (em inglês, *JLL Typology of World*

Cities). A JLL justifica do seguinte modo a importância de se criar esse agrupamento de cidades:

Uma vez que as escolhas de localização se multiplicam para investidores e empresas, faz mais sentido avaliar prospecções econômicas relacionais e dinâmicas do mercado imobiliário através das lentes desses grupos de cidades. [...] A compreensão dos motores por trás do sucesso nos mercados imobiliários globais está se tornando cada vez mais complexa. Investidores e companhias estão tendo que olhar muito além das métricas habituais de desempenho para abraçar uma gama muito mais extensa de fatores que estão agora moldando as nossas cidades e mercados imobiliários⁶¹.

Apesar de não influenciarem sobremaneira as decisões sobre os investimentos, como nos foi destacado nas entrevistas, são de particular interesse para urbanistas, geógrafos e planejadores urbanos, na medida em que revelam a percepção dos agentes do mercado imobiliário em relação ao espaço urbano e os dados socioeconômicos julgados importantes na avaliação de cidades. As cidades encarnam um agente em si, passam a ser um sujeito, tanto nas frases da publicação da JLL quanto nos fundamentos que orientam a tipologia: as cidades atraem talentos, elas alimentam o ecossistema de negócios, elas buscam especializações e elas têm agendas urbanas que são suportadas por determinado estilo de mercado imobiliário (JLL, 2018).

Essa “nova métrica” aborda os distintos papéis que as cidades consideradas “mundiais” desempenham na economia global (*decoding city performance*), utilizando-se diversos indicadores, tais como, atividade financeira e de negócios, perfil de investimento, diversidade demográfica, inovação, infraestrutura, alcance global, qualidade de vida, cultura, governança e estrutura institucional. Além disso, conta com uma análise sobre tamanho da cidade, Produto Interno Bruto (PIB) per capita, taxas de crescimento, estrutura industrial e posição na economia nacional e continental.

A tipologia se organiza em três grandes grupos: cidades mundiais estabelecidas, novas cidades mundiais e cidades mundiais emergentes, nas quais se distribuem dez tipos diferentes, sendo que dois deles estão fora desses grupos. O quadro a seguir organiza os tipos, os nomes das cidades e suas principais características, segundo a tipologia (em negrito, está São Paulo):

⁶¹ JLL, 2018, p. 4 e 6 (tradução minha).

Quadro 5: Síntese da Tipologia de Cidades Mundiais da JLL (2018).

Grupo	Tipo	Características principais	Cidades
Cidades mundiais estabelecidas <i>Cidades com as mais altas concentrações de negócios, empresas, capital, talentos e instituições</i>	1. Big Seven	Cidades notavelmente bem-sucedidas em atrair capital imobiliário de fundos soberanos, fundos de pensão e indivíduos de elevado patrimônio líquido. Concentram 25% de todo capital global investido no imobiliário comercial.	Londres, Nova Iorque, Paris, Cingapura, Tóquio, Hong Kong, Seul.
	2. Concorrentes	Cidades que competem com as primeiras na atração de capital internacional, de talentos e de negócios. Tiveram o crescimento mais rápido nos investimentos imobiliários na última década.	Los Angeles, Shanghai, Beijing, Amsterdam, Chicago, San Francisco, Toronto, Madri, Sydney, Washington.
Novas cidades mundiais <i>Cidades de alta renda com infraestrutura eficiente, qualidade de vida atraente e menos externalidades sociais, ambientais e econômicas (criminalidade, poluição, congestionamento e desigualdade)</i>	3. Inovadoras	Cidades com alta capacidade mundial em um ou mais setores científicos e tecnológicos, e ambientes empresariais que foram adaptados para servir às suas inovações. Depois das Big Seven, são as que apresentam, proporcionalmente, os mais altos volumes de investimento imobiliário.	Austin, Berlim, Boston, Denver, Dublin, Milão, Munique, San Diego, Seattle, Vale do Silício, Estocolmo, TelAviv
	4. Estilos de vida	Centros em que a qualidade de vida é seu maior ativo, com alto padrão de serviços públicos e elevado grau de inclusão social. Registraram o maior crescimento na locação de escritórios de alto-padrão, desde 2000.	Auckland, Brisbane, Copenhagen, Hamburgo, Helsinki, Melbourne, Oslo, Vancouver, Zurique
	5. Influenciadoras	Centros por excelência de decisão transnacionais (intergovernamentais, legais ou comerciais) ou centros culturais e turísticos reconhecidos mundialmente. Apresentam um dos mais estáveis mercados imobiliários.	Barcelona, Bruxelas, Frankfurt, Genebra, Kyoto, Miami, Viena
Cidades mundiais emergentes <i>As grandes cidades das economias nacionais emergentes, com elevada demanda de consumo doméstico e de criação de negócios, sendo destinos para o comércio e capital internacionais</i>	6. Mega-hubs	São as principais portas de entrada nos seus países e centros de decisão em negócios financeiros e corporativos, com perfil e escala para competir por visitantes, eventos e inovação. Enfrentam problemas da vasta escala, economia informal e padrões de expansão insustentáveis. Apresentam a mais baixa intensidade de investimentos imobiliários entre os 10 tipos de cidades.	Bangkok, Délhi, Istambul, Jakarta, Johannesburg, Manila, Cidade do México, Moscou, Mumbai, São Paulo
	7. Empreendedoras	Cidades ligeiramente menores que se tornaram centros de comércio, mídia e empreendedorismo, e são líderes globais em tecnologia e fabricação avançada. Apresentam problemas com educação superior e técnica e uso fundiário não otimizado nos centros.	Bangalore, Guangzhou, Ho Chi Minh, Kuala Lumpur, Shenzhen, Taipei
	8. Motores de economia	Cidades chinesas que se integraram nas cadeias globais de produção de valor, com crescimento vinculado ao ciclo econômico, tecnológico e de commodities global.	Chengdu, Hangzhou, Nanjing, Suzhou, Tianjin, Wuhan, Xian
9. Híbridas		Assim como as novas cidades mundiais, são de tamanho médio, competem em mercados especializados e têm uma qualidade de vida superior. Mas assemelham-se também às emergentes diante do perfil geral de sua força de trabalho.	Abu Dhabi, Bucareste, Budapeste, Cidade do Cabo, Doha, Dubai, Praga, Santiago, Varsóvia.
10. Motores Nacionais de Crescimento		Cidades em economias nacionais desenvolvidas com acesso ao grande mercado doméstico.	Atlanta, Dallas, Houston, Nagoya, Osaka

Fonte: Elaboração própria a partir de JLL (2018) – tradução minha.

A figura abaixo ilustra a divisão das cidades entre os dez tipos:

Figura 11: Síntese da Tipologia de Cidades Mundiais da JLL (2018).

Fonte: JLL (2018).

Além dessa publicação, um segundo instrumento da JLL é um site interativo (*Compare 300 Cities*) que permite a comparação de 300 cidades num mesmo gráfico, em relação aos seguintes indicadores: atração comercial, investimento imobiliário, investimento imobiliário transfronteiras e tamanho econômico.

Além disso, conta com um mapa em que são identificadas 650 cidades de acordo com os dados de atração comercial, população, tamanho econômico, crescimento econômico, PIB per capita, número de passageiros aéreos, estoque de escritórios e investimentos imobiliários. O mapa a seguir indica a concentração de investimentos imobiliários e é um exemplo dos mapas que podem ser produzidos.

Figura 12: Exemplo de mapa do site da JLL (2018).

Fonte: <https://www.us.jll.com/en/trends-and-insights/research/global/crc/global-real-estate-markets-650>. Acesso em: 15/01/20.

Comparando esse mapa com a Figura 10, fica evidente que a implantação dos escritórios das consultorias internacionais acompanha a concentração mundial de investimentos imobiliários.

Por fim, para as 30 cidades globais mais importantes (*Global Top 30 City*), é possível produzir outros gráficos comparativos em relação a: tamanho econômico, presença de corporações, conectividade aérea, investimento imobiliário, investimento imobiliário transfronteiras e crescimento de locação de escritórios *prime*. A cidade de São Paulo está entre elas e os gráficos a seguir permitem identificar a sua posição em cada uma das categorias:

Figura 13: Gráficos dos dados das 30 cidades globais (2018).

Fonte: <https://www.us.jll.com/en/trends-and-insights/research/global/crc/cities-bar-chart>. Acesso em: 15/01/20.

Esses gráficos mostram que São Paulo mantém sua posição superior às demais cidades de seu tipo (Mega-hubs), mas apresenta baixos índices relacionados ao mercado imobiliário, com exceção da locação de escritórios *prime*. Ela se destaca, porém, em termos de tamanho econômico. Não há, contudo, a citação das fontes de todos os

dados compilados. Por isso, o interesse aqui é menos discutir os números em si e mais evidenciar as leituras e interpretações de dados que podem constituir narrativas e convenções que, por sua vez, orientam a ancoragem de capital nos territórios. Segundo essa narrativa, São Paulo pode ser considerada como uma cidade com oferta média-alta de escritórios de alto padrão; de médio-baixo tamanho econômico e conexão aérea; e fraca presença de corporações e de investimentos imobiliários.

Em todo caso, segundo um consultor imobiliário local entrevistado, com mais de quarenta anos de experiência, São Paulo é o “carro-chefe” no Brasil, com um mercado imobiliário (incorporação residencial vertical e comercial) estimado em torno de 18 bilhões de reais. Em segundo lugar vem Rio de Janeiro, com um terço desse valor (6 bilhões de reais); e o terceiro lugar foi recentemente ocupado por Fortaleza⁶².

3. Ancoragem em São Paulo

Esse esforço em mensurar, avaliar e classificar cidades mundiais é necessário para que o fluxo de capitais internacionais se fixe localmente e faz parte dos instrumentos adotados pelas consultorias internacionais. Para além dele, essas consultorias também precisaram se fixar em cada um dos países e, para tanto, desenvolveram diferentes estratégias de implementação de suas filiais.

Como os dados da JLL mostraram, no Brasil o principal mercado imobiliário é São Paulo, onde as consultorias internacionais entraram em meados dos anos 1990, com exceção da CBRE que se estabeleceu ainda nos anos 1970 como Richard Ellis. Essa data de entrada no Brasil coincide com a primeira onda de implantação das consultorias internacionais nos países considerados emergentes. A segunda onda ocorreu na segunda metade da década de 2000. Ambas acompanharam o ritmo de aumento dos investimentos estrangeiros nesses países (BITTERER; HEEG, 2012). Isso significa que o Brasil estava no primeiro raio de expansão dessas consultorias, entre seus pares “emergentes”.

A estratégia de implementação da JLL e da Colliers foi a parceria com empresas locais que atuavam tanto na incorporação quanto na corretagem de imóveis⁶³. Já a CBRE e a Cushman & Wakefield se instalaram por meio da aquisição de diversas empresas. Hoje

⁶² Depoimento do diretor geral de consultoria imobiliária local à autora – fevereiro/2018.

⁶³ A parceria com empresas locais também foi a estratégia utilizada no caso chinês. Ver: Aveline-Dubach, 2013.

a Cushman & Wakefield e a JLL possuem escritórios em São Paulo e Rio de Janeiro. Na Colliers, além dessas duas principais, há um escritório em Campinas. A CBRE apresenta a maior extensão no país, com escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Brasília e Belo Horizonte.

Não foi encontrado um dado preciso sobre a participação do Brasil no montante total das receitas das consultorias, entretanto, algumas aproximações podem ser feitas, a partir de informações correlacionadas, e arriscaria a apontar que ela não ultrapassa 1 ou 2% em cada uma das empresas. No caso da JLL, a distribuição nas Américas foi de 92% nos EUA, 4% no Canadá e 4% em outras Américas (onde o Brasil deve corresponder a uma grande parcela). Na CBRE, 0,8% do total das receitas foi comercializado em reais (R\$).

A entrada das consultorias imobiliárias internacionais em São Paulo depois do final dos anos 1990 alterou as práticas das empresas locais que atuavam com corretagem e avaliação de imóveis. Já existia um campo estabelecido das empresas de avaliação imobiliária em São Paulo, que apresentava saberes, dados, indicadores, pesquisas e profissionais ligados ao mercado imobiliário (MAGALHÃES, 1996) – como é o caso da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp) fundada em 1972 e da Amaral D’Ávila, fundada em 1990. Mas houve uma diversificação das atividades dessas empresas que anteriormente concentravam suas atividades apenas na avaliação de imóveis (laudos técnicos e avaliação de portfólio imobiliário), passando a englobar também a atividade de consultoria.

Atualmente, o campo das consultorias imobiliárias em São Paulo se estrutura nas quatro grandes consultorias internacionais estudadas, consideradas empresas *full service* (que oferecem serviços de avaliação de imóveis, gestão imobiliária, consultoria e corretagem), e um grande número de pequenas empresas locais, que fazem tanto avaliação quanto consultoria imobiliária. Segundo um dos entrevistados, “é um mundo que cresceu muito, você tem as quatro maiores, mas tem umas 400 empresas que fazem avaliação, porque não tem nenhuma requisição específica, então qualquer empresa pode ser uma consultora imobiliária ou avaliadora”⁶⁴.

⁶⁴ Depoimento de dirigente de gestora de ativos à autora – fevereiro/2018.

As parcerias e práticas entre as consultorias locais e internacionais foram permeadas de mediações, conflitos e certas resistências, como discutirei ao longo deste capítulo e também no Capítulo 5.

4. Ampliação e “profissionalização” do campo das consultorias

A entrada em cena das grandes consultorias internacionais é parte constitutiva de uma série de transformações que deu lugar a um ambiente de negócios caracterizado, por muitos entrevistados, como mais “profissionalizado”. Mais do que uma percepção, a “profissionalização” dos mercados imobiliários locais é o termo utilizado em outros estudos que analisaram a implantação de consultorias internacionais em mercados fora do eixo EUA e Reino Unido, como na China (AVELINE-DUBACH, 2013), nos países do Leste Europeu (BITTERER; HEEG, 2012) e na América Latina (SOCOLLOF, 2017).

Autores dos anos 1990 e início de 2000, enxergavam esse processo como “maturação” dos mercados imobiliários (KEOGH; D’ARCY, 1996) e como “internacionalização” de corretores e consultores imobiliários (LAPIER, 1998; MAGALHÃES, 2002). Ambos processos estariam interconectados na medida em que a internacionalização envolvia a implementação de mecanismos e práticas prevalentes nos mercados considerados “maduros” (EUA e Reino Unido, notadamente), tais como: um mercado de investimentos imobiliários mais complexo e diversificado, abertura a atores estrangeiros, mais transparência no funcionamento do mercado e uso de instrumentos sofisticados de avaliação e de coleta de informações (MAGALHÃES, 2002 *apud* Socollof, 2017).

Por exemplo, os entrevistados pela pesquisa costumam incluir uma gama muito variada de mudanças sob este rótulo. Profissionalização pode compreender desde a maior disponibilidade de crédito, que desincumbe as construtoras de recorrerem à pré-venda como forma de financiar um empreendimento e aumenta a necessidade de avaliação prévia dos bens; passando pela elevação do nível de qualificação dos profissionais da área de avaliação e de assessoria imobiliária, com mais profissionais credenciados em organizações internacionais como a *Royal Institute of Chartered Surveyors* (RICS); até os padrões mais elevados de governança exigidos das incorporadoras de capital aberto, incluindo a transparência em divulgação de informações. Embora em muitos desses casos o termo profissionalização não seja o mais adequado, o seu uso pelos

profissionais do setor sinaliza uma percepção de que todas essas mudanças, em princípio bastante heterogêneas, estão interligadas (SHIMBO; SANFELICI, MARTINEZ, 2021).

Disponibilidade de crédito e exigência de fundos

Isso porque essas alterações fazem parte tanto da maior disponibilidade de crédito habitacional tradicional (comentada na Introdução) quanto da diversificação dos veículos de financiamento e de rentabilidade financeira dos empreendimentos imobiliários, dentro do processo bastante estudado, e já citado, da aproximação das finanças ao setor imobiliário, nos anos 2000 no Brasil.

De um lado, o aumento dos financiamentos habitacionais operacionalizados pela Caixa Econômica Federal (CAIXA) e por bancos comerciais requisitou uma crescente demanda de avaliação de imóveis: “o banco precisa de um cara que saiba fazer avaliação, porque senão ele vai dar o crédito errado”⁶⁵. De outro, a difusão das OPAs das incorporadoras e dos fundos imobiliários requisitou um “profissional do *real estate* qualificado” para fazer a análise do ativo imobiliário de forma competente que, segundo um dos entrevistados, apresenta uma complexidade maior se comparado ao ativo financeiro. Isso porque “quando você gera um derivativo, que é um papel para ser transacionado no mercado financeiro ancorado no *real estate*, esse papel é só um veículo vinculado à qualidade desse negócio no *real estate*”⁶⁶. Para além da qualidade, a avaliação do patrimônio imobiliário é uma exigência contratual nos fundos imobiliários. Um especialista em estudos do mercado imobiliário sintetiza esse processo:

O *real estate* começa a ficar uma coisa realmente mercado, uma coisa profissional a partir de 2005, quando você começa a ter linhas de financiamento imobiliário mais pesado, você começa a ter o ingresso de capital de terceiros intensamente no setor. Então, isso exige uma profissionalização maior de quem opera no mercado, porque você está lidando com capital de terceiros e não capital próprio, então isso leva quase que naturalmente a uma profissionalização maior.

Neste sentido, as consultorias imobiliárias (internacionais, mas também algumas locais) vão ganhando espaço ao ofertar serviços para avaliar justamente a “qualidade” do negócio imobiliário, por meio dos serviços que prestam a investidores, gestoras de

⁶⁵ Depoimento da diretora de avaliações de consultoria internacional à autora – fevereiro/2018.

⁶⁶ Depoimento de pesquisador especialista em mercado imobiliário à autora – fevereiro/2018

ativos, empresas do setor industrial e de varejo, incorporadoras, construtoras e pessoas físicas (sobretudo, *high net worth households*).

Em especial, as gestoras de ativos recorrem à consultoria imobiliária basicamente na questão das avaliações:

Nas avaliações, tanto de terreno, como nas avaliações de valores de vendas, a gente utiliza a expertise e o banco de dados dessas empresas. Eu nunca vou fazer uma compra de terreno sem passar por um, ou dois, ou três muitas vezes, avaliadores que vão me dizer o valor do terreno na região, fazer um estudo em relação ao que tem no entorno, um fluxo de passagem, etc etc. A gente gasta muito dinheiro com avaliação de terreno, até pela questão dos próprios fundos imobiliários que a gente atende⁶⁷.

Além disso, os investidores vão requisitar um “denominador comum” para tal avaliação ofertado justamente pelas métricas internacionais, mais ligadas ao mundo financeiro, que requisitaram também “tecnologia do saber fazer” das consultorias internacionais⁶⁸.

Você precisa atender as normas, padronizar sua demonstração contábil, saber o que é um *impairment*, fazer um *offer value*. E isso precisou acontecer em todos os lugares do mundo ao mesmo tempo. [...] A partir de 2007, 2008, a gente teve aqui uma crescente de IPO's ... porque aí com o IPO das empresas que você precisou avaliar os imóveis, os imóveis foram comprados como um *landbank*, como potencial de gerar receita, é uma forma de apreciação do valor da empresa. Diferente do que se tinha até então. O volume de serviço cresceu muito, então a gente também precisou melhorar muito em tecnologia. Tecnologia do saber fazer, não do equipamento... porque de repente você tem cálculos mais complexos, fluxos maiores, é desenvolvimento com não sei quantas mil unidades... depois, o boom dos fundos de investimentos imobiliários... [...] o auge foi 2012, 2013... Os fundos, eles também mudaram muito a forma de avaliar⁶⁹.

Padronização de informações

Para além do atendimento de normas internacionais, a padronização de determinados atributos e medidas é especialmente importante no mercado imobiliário, na medida em que ele apresenta um grau relativamente elevado de opacidade (SHIMBO; SANFELICI, MARTINEZ, 2021)⁷⁰. Essa “opacidade” é usualmente explicada pelos consultores e “investidores financeiros transnacionais” pela longa cultura de segredo entre os tradicionais *players* do mercado (DAVID; HALBERT, 2014, p. 521). Além

⁶⁷ Depoimento do sócio fundador de uma gestora de ativos à autora – fevereiro/2019.

⁶⁸ Depoimento da diretora de órgão profissional de avaliação de imóveis à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

⁶⁹ Depoimento da diretora de avaliações de consultoria internacional à autora – fevereiro/2018.

⁷⁰ Certas vertentes da teoria econômica diriam que este mercado é caracterizado por elevadas assimetrias de informação.

disso, em função das características singulares dos imóveis em termos de localização, de qualidade construtiva e de depreciação, esses bens não são facilmente comparáveis entre si, como é o caso de bens designados como *commodities* ou de outros bens com maior grau de homogeneidade (GOTHAM, 2009).

Essa dificuldade de comparação também está presente nas construtoras e incorporadoras: uma vez que cada empresa prioriza um determinado segmento de mercado, caracterizado por singularidades pouco comparáveis com outros segmentos, torna-se difícil cotejar o desempenho de duas empresas diretamente e menos ainda entre essas empresas imobiliárias com empresas de outros setores, principalmente quando as técnicas de contabilidade utilizadas no setor imobiliário são elaboradas para refletir as especificidades deste mercado. Do ponto de vista dos investidores, portanto, tornar os imóveis e as atividades imobiliárias diretamente comparáveis (quer entre si, quer com outros investimentos alternativos) é essencial para a gestão de carteiras de investimento (SHIMBO; SANFELICI, MARTINEZ, 2021).

Formação de profissionais

Um outro aspecto dessa profissionalização está intimamente ligado ao aumento da capacitação e da valorização da figura do “prestador de serviço de avaliação”: “no começo, eu me lembro que quando eu comecei a estagiar na área, a avaliação era praquela engenharia que não tinha dado certo. [...] Hoje não, um profissional bom de avaliação é disputado a tapa”⁷¹.

Num primeiro momento, conforme depoimento de um diretor de consultoria local, a entrada das empresas estrangeiras afetou muito as consultorias locais, que perderam principalmente mercado e profissionais qualificados:

Muito, afetaram muito... eu era muito maior antes delas [consultorias internacionais] entrarem. [...] a minha gerente da área urbana, ela saiu e foi ser gerente da Colliers. Um profissional muito bom daqui saiu pra ser gerente da Jones Lang Lasalle, um outro saiu daqui pra ser gerente na Cushman, outro saiu pra ser gerente na Binswanger. E assim quando eu fui ver, todos os meus grandes profissionais saíram. [...] Saíram e da noite pro dia eu fiquei meio capenga na época. E todos eles saíram para essas grandes corporações. Eu sofri muito na época⁷².

As consultorias locais serviram, nessa perspectiva, como uma “incubadora de profissionais”, facilitando a entrada das internacionais.

⁷¹ Depoimento da diretora de avaliações de consultoria internacional à autora – fevereiro/2018.

⁷² Depoimento do diretor geral de consultoria imobiliária local à autora – fevereiro/2018.

Num segundo momento, a diferença entre a formação profissional dos avaliadores em países considerados “maduros” e no Brasil se exacerbaram, na medida em que, naqueles mercados, as transformações ocorreram anteriormente e se consolidaram em rotinas e modos de conduta. Por exemplo, havia diferenças inclusive no seio de uma mesma consultoria, conforme um depoimento de um ex-funcionário da Cushman & Wakefield:

Quando eu fui pra Cushman em 2012 eu tomei um susto, porque a Cushman Brasil não tinha absolutamente nada a ver com a Cushman lá de fora, eram dois mundos completamente diferentes. Lá fora, era um pessoal super sofisticado, vou te dar um exemplo, a chefe na época, ... que era líder de *capital markets* de Manhattan, ela era formada na Duke University, com MBA na Columbia e ela era *broker*, ela era corretora de imóveis. [...] é um mundo extremamente competitivo, super bem formado, você demora anos pra virar *broker*, você tem que entrar como analista numa equipe, ficar ralando durante um tempão, aí você vira *junior broker*, aí o *senior broker* ... [...] eu tenho CRECI [Conselho Regional de Corretores de Imóveis], me dá vergonha falar que eu tenho CRECI, quando comparado com o CRECI lá de fora, não porque o CRECI seja um lugar ruim, mas o nível que eles exigem das pessoas é muito baixo⁷³.

5. Regulação do campo

Dá pra gente montar um campeonato de futebol World Cup se todo mundo não entender a regra igual? Não dá. Então isso daqui é as regras pro World Cup do mercado imobiliário!⁷⁴

Há dois níveis de regulação que pautam a avaliação de imóveis hoje no Brasil: o primeiro diz respeito às normas elaboradas nacional e internacionalmente, portanto, de caráter obrigatório; e o segundo, a qualificação e credenciamento de profissionais aptos a trabalharem com os padrões internacionais.

Padrões internacionais e adaptação de normas nacionais

A norma brasileira de avaliação de bens, regulamentada pela Associação Brasileira de Normas e Técnicas (ABNT - NBR14653-1:2019), manteve-se por muito tempo afastada das normas internacionais estabelecidas *International Valuation Standard Council* (IVSC)⁷⁵, que padronizam e procuram “universalizar” os conceitos de avaliação,

⁷³ Depoimento do diretor geral de consultoria imobiliária local à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

⁷⁴ Depoimento da diretora de órgão profissional de avaliação de imóveis à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

⁷⁵ O IVSC é uma organização não-governamental, fundada em 1981 nos EUA, que atua na promoção da profissão da *valuation* (o termo em inglês é mais amplo que “avaliação” em português, envolvendo a “valoração”) por meio da difusão dos padrões de avaliação internacional (IVS, na sigla em inglês) nas diferentes entidades profissionais de avaliação nos diversos países (International Valuation Standards Council - Homepage. Disponível em: <https://www.ivsc.org/>. Acesso em: 16 fev. 2020).

facilitando o trânsito de informações, necessário à internacionalização dos mercados imobiliários. São conhecidas entre as consultorias como as “normas IVS”.

Só recentemente houve um esforço para aproximar a norma nacional aos termos do IVS, que culminou na última revisão da norma brasileira, em junho de 2019. Segundo uma das entrevistadas, a revisão anterior da norma da ABNT, ocorrida em 2016, já era muito similar à norma internacional. Outro entrevistado, quando indagado sobre as principais mudanças importantes que aconteceram nos últimos anos em relação às normas, mencionou a atualização dos termos da Parte 1, que foram alinhados ao padrão “IVS”. Para ele, as normas internacionais se referem mais às diretrizes e conceitos, enquanto as nacionais detalham mais o “como fazer”.

O entrevistado destacou a questão, por exemplo, do Maior e Melhor Uso e o conceito de valor de mercado como alterações importantes nas normas brasileiras, seguindo a necessidade de “acertar a linguagem” com os padrões internacionais. Foram introduzidos novos conceitos na abordagem pelo valor de mercado e, entre eles, vale destacar a introdução do “valor econômico” e que se relaciona em grande medida com a metodologia da renda, a ser discutida no Capítulo 5 (SHIMBO; SANFELICI, MARTINEZ, 2021).

O alinhamento aos padrões internacionais está no bojo da promoção de maior transparência do mercado imobiliário brasileiro – que passou a ser um item fundamental na ancoragem das finanças globais no território, como apontado anteriormente. Esse alinhamento se estende também aos padrões de contabilidade (*accounting*) estabelecidos pela *International Financial Reporting Standards* (IFRS), já vigentes em muitas partes do mundo.

As consultorias adotam tais padrões de contabilidade quando se trata de balanços financeiros em que os preços de mercado e preços de custo dos imóveis são mencionados. Segundo uma entrevistada de consultoria internacional, há uma incompreensão dos investidores internacionais quanto às normas brasileiras. A entrevistada cita o exemplo de que, no Brasil, não se separa, na contabilidade, o valor do terreno e o valor do imóvel final, algo comum em outros países. Outro entrevistado aponta que nos “países ricos”, a avaliação de imóveis está muito ligada ao financiamento bancário, havendo uma interface muito grande com a contabilidade, e no Brasil, apesar de também estar presente, esse não era o principal mercado da avaliação (SHIMBO; SANFELICI, MARTINEZ, 2021).

Certificação profissional e o papel da RICS

No segundo nível de regulação, há as instituições internacionais de acreditação profissional e os órgãos profissionais nacionais. A *Royal Institution of Chartered Surveyors* (RICS), que habilita empresas e profissionais para trabalhar com o padrão de *valuation* internacional, é uma referência para todas as consultorias que lidam com os países estrangeiros. Nacionalmente, o Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia (IBAPE) se destaca como entidade federativa de caráter técnico que difunde a avaliação imobiliária e congrega profissionais do setor. Há também a União Pan-americana de Associações de Avaliação (UPAV) que reforça essa tendência internacional de padronização.

O IBAPE foi fundado em 1957 e promove iniciativas relacionadas à difusão de conhecimento técnico, treinamento e aprimoramento das atividades dos profissionais da engenharia e da arquitetura atuantes nos campos das avaliações de bens e das perícias. O site do órgão destaca que “hoje milita também nos mercados imobiliário e financeiro” e é filiado tanto à UPAV quanto ao IVS⁷⁶. O IBAPE, por exemplo, foi responsável pela tradução das normas IVS para o português e trabalha diretamente com a RICS no Brasil.

A RICS é uma instituição independente e sem fins lucrativos criada por Alvará Real no Reino Unido em 1868. Desde então, trabalha com a difusão dos padrões profissionais das atividades que compõem todo o mercado de *real estate*, tanto por meio da associação de membros quanto pela promoção de cursos e treinamentos, e está presente em 146 países.

Iniciou a operação no Brasil em 2011, coincidindo com a ampliação das atividades das consultorias internacionais e do crescimento dos fundos imobiliários. A RICS credencia seus membros por meio de três tipos de associação: o AssocRICS (Associado), o MRICS (*Member*) e o FRICS (*Fellow*). No mundo, são aproximadamente 110 mil membros. No Brasil, há atualmente 203 membros (profissionais, pessoas físicas) dos quais um pouco mais de um terço está sediado em São Paulo. Não há nenhum membro na categoria Associado e apenas 40 na *Fellow*, ou seja, ainda são poucos profissionais com certificação RICS no país, com participação irrisória no âmbito internacional (0,18% do total). Para se tornar um membro RICS, era necessário

⁷⁶ Instituto Brasileiro de Avaliações e Perícias de Engenharia – Homepage. Disponível em: <http://ibape-nacional.com.br/site/>. Acesso em: 11/07/2018.

primeiro ter indicação de outros membros para então ser avaliada a trajetória acadêmica do profissional. A partir de 2014, foi adotada a associação via aplicações e avaliação da experiência profissional⁷⁷.

Segundo uma entrevistada de consultoria internacional, a RICS “preconiza *guide lines*, melhores práticas e código de ética. Então, ela não fere o que diz a norma brasileira, a nossa norma brasileira é muito matemática, ela é muito estatística. E a RICS traz códigos de conduta”⁷⁸. Essa opinião é endossada por outra entrevistada: “a RICS não diz o tal método você tem que usar, mas ela diz que pra você chegar em qualquer método você precisa seguir tais padrões”⁷⁹.

A RICS desempenha um papel fundamental na internacionalização do mercado imobiliário, tendo em vista que, por meio de seus padrões, viabiliza a transparência e a legibilidade dos mercados locais e, ao mesmo tempo, a atuação dos *global players*. No caso brasileiro, ela colaborou decisivamente para a adaptação das normas locais ao padrão e ao entendimento internacional⁸⁰. O trecho abaixo da entrevista é primoroso quanto à importância do órgão na conexão entre agentes globais e locais e à chegada da RICS no país:

Porque a RICS ela entende o mercado como global e é por isso que ela faz sentido. Pra um mercado só local não faz sentido você seguir uma regra internacional, mas pra uma multinacional que veio investir, pra qualquer pessoa que é um global player ou se você for pegar a Cushman, CBRE, todas essas elas precisam de um *global player*, porque elas estão em todos os lugares. Se, por exemplo, um cliente da CB Richard Ellis quer comprar um portfólio no Brasil ou na China: “quero comprar um portfólio. Qual é o melhor portfólio?” Se você não tiver o mesmo denominador comum, que é a regra de mensuração, a regra de avaliação, a regra de como isso vai depois pra um *report* e depois como que esse *report* vai parar numa bolsa de valores...

Por que a gente veio parar no Brasil? Justamente porque o investidor internacional chegava no Brasil: “quero comprar portfólio, quanto custa?”, “ó, segundo a ABNT, você tem x metros quadrados”, “tá bom, mas isso conta vazio ou não conta vazio?”, “ah, quanto custa isso?”, “quanto vale?”, “qual que é o *market value*?”, “não, aqui a gente não usa *market value*”... então realmente sem o denominador comum você não tem o *global player*, você é um *local player*. Então, é a partir daí que a gente

⁷⁷ Royal Institution of Chartered Surveyors – Homepage. Disponível em: <https://www.rics.org/br/>. Acesso em: 11/07/2018.

⁷⁸ Depoimento da diretora de avaliações de consultoria internacional à autora – fevereiro/2018.

⁷⁹ Depoimento da diretora de órgão profissional de avaliação de imóveis à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

⁸⁰ Esse desalinhamento entre padrões internacionais e normas nacionais não é uma regra nos mercados de cada um dos países. Com a pesquisa que realizei junto às consultorias imobiliárias na França, durante minha estadia como pesquisadora convidada do Collegium de Lyon, foi possível perceber que as normas locais já se encontravam há certo tempo alinhadas ao padrão internacional e o papel da RICS não foi tão mencionado entre os entrevistados, como o fora no Brasil.

começou todo o trabalho, principalmente com avaliação, que é o primeiro, a porta de entrada, mas depois indo pra *project management*⁸¹.

Essa dificuldade de compreensão das normas locais por parte dos investidores estrangeiros também foi apontada pelo entrevistado de uma consultoria internacional. Segundo ele, os investidores estrangeiros prezam pelo emprego de metodologias internacionais consagradas, pois não compreendem especificidades da metodologia brasileira.

A entrevista com um diretor de consultoria local, com muitos anos de carreira, sintetiza essa trajetória da adequação das normas brasileiras ao padrão internacional:

Especificamente na avaliação, você tinha uma questão muito técnica voltada pra peritagem, pelo IBAPE. E aí sim, as influências das internacionais, já em meados da década de 1990, com visões de RICS e *Appraisal Institute* com terminologias novas, visões novas. Você fazia a avaliação com várias metodologias pra ter uma reconciliação e não uma pura média. Você identifica qual que é a metodologia mais aplicável àquela situação. E o que tende a acontecer e tem acontecido? É a conversão disso, principalmente com a entrada hoje do RICS. [...] Então tiveram várias ondas de adaptação do mercado em função das demandas que vinham... e o mercado foi se adaptando, principalmente com a entrada das multinacionais⁸².

6. Legibilidade e transparência do mercado imobiliário brasileiro

Duas questões fundamentais na relação entre finanças e setor imobiliário em países considerados emergentes como o Brasil perpassam a atuação das consultorias internacionais. A primeira delas, de caráter tanto metodológico quanto de abrangência geográfica, é que o estudo sobre as consultorias imobiliárias internacionais, mesmo tendo suas respectivas sedes brasileiras situadas na cidade de São Paulo, não se restringe apenas ao mercado local, na medida em que elas têm sido um vetor importante de novas práticas de negócios e influenciam decisões de investimento imobiliário em todo o território nacional – como detalharei no Capítulo 5. Além disso, por meio da adoção de padrões internacionais na avaliação tanto imobiliária quanto contábil, as consultorias colaboram na construção da almejada transparência de mercados considerados com elevada opacidade, tornando o produto imobiliário brasileiro mais legível para investidores internacionais (SHIMBO; SANFELICI, MARTINEZ, 2021). Esses objetivos amplos de criação de maior transparência e legibilidade interessam as consultorias na medida em que ampliam o leque de

⁸¹ Depoimento da diretora de órgão profissional de avaliação de imóveis à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

⁸² Depoimento do diretor geral de consultoria imobiliária local à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

investidores nesse mercado e, portanto, de potenciais clientes para seus serviços de avaliação, corretagem e assessoria de investimento.

A segunda questão diz respeito à dimensão política e abrange a regulação que orienta o campo das consultorias, que envolveu instituições internacionais e nacionais (RICS, IBAPE e ABNT) e normas (revisão da norma brasileira de avaliação imobiliária e certificação de profissionais). Uma outra dimensão fundamental se refere às práticas e instrumentos que as consultorias adotaram a fim de promover transparência no mercado imobiliário de São Paulo, como por exemplo a difusão de métodos financeiros de avaliação de imóveis e da ‘inteligência imobiliária’, que serão tratados no Capítulo 5.

PARTE II

Produção imediata:
hiper-gestão, padronização e instrumentos financeiros

A dimensão imediata da produção imobiliária apresenta uma especificidade em relação aos outros setores produtivos. Trata-se do duplo monopólio da propriedade da terra que está presente na atividade da construção de edifícios, identificada por Marx e aprofundada por Lefebvre e Harvey⁸³: o monopólio de produção (com uma forma de remuneração baseada na exploração do trabalho e na extração/transformação de materiais) e o monopólio de propriedade (que permite a extração de renda sobre determinado espaço – edifício ou terreno – a que se tem direito pela outorga de um título jurídico) (PEREIRA e PETRELLA, 2018).

Mesmo tendo características gerais do modo de produção capitalista, a incorporação imobiliária tem algumas características que, combinadas, constituem um modo único de acumulação (BALL, 1983). É justamente essa “relação especial com a terra” que gera algumas dessas características específicas. A primeira delas é que o tempo da produção será fundamental, determinando o tamanho do lucro. A segunda é que o lucro da construção é incorporado à renda da terra. O resultado é que o custo de produção é apenas um elemento entre muitos outros que influenciam o tamanho do lucro e não necessariamente é o mais influente, pois esse papel é usualmente exercido pelo ganho obtido com a atividade de incorporação. Por isso, as pressões para inovação técnica comuns às sociedades capitalistas são enfraquecidas. Contudo, a indústria de incorporação não é atrasada ou arcaica porque a produção fabril é comparativamente ausente. Nessa comparação, ela é simplesmente diferente (BALL, 1983).

Assim como é diferente da indústria metal-mecânica, a incorporação também se difere da “indústria financeira” na medida em que as empresas estão envolvidas num processo de produção (a atividade de construção) e não são apenas detentores de uma apreciação de um título financeiro - no caso, a terra⁸⁴ (BALL, 1983). Sua especificidade, portanto, vem dessa condensação de ganhos obtidos na produção real (nas operações de extração e transformação de materiais e de exploração do trabalho) e na valorização fictícia (nas operações de capitalização da renda)⁸⁵.

⁸³ Em especial, o capítulo 46 do terceiro volume d'O Capital (MARX, [1867] 2011), o livro A revolução urbana (LEFEBVRE, [1970] 2019) e o livro Os limites do capital (HARVEY, 2013).

⁸⁴ Harvey (1989), a partir da leitura de Marx, já identificava a transformação da terra em ativo financeiro desde a origem do capitalismo.

⁸⁵ “Na produção imediata, diferentemente do capital na produção fabril em geral, parte da sua reprodução se realiza como valorização real e parte como valorização fictícia, pela capitalização da renda. Neste sentido, a análise empreendida com ênfase no imediato e na especificidade imobiliária permite capturar a especificidade do capital fictício na sua reprodução. Esse procedimento, aliás, também é característico da circulação de capital sob dominância do financeiro, aproximando esses respectivos

Por isso, as principais fontes da maioria das inovações introduzidas na incorporação imobiliária vêm da padronização, da economia de escala e da aplicação de princípios mais apropriados de gestão e de organização da produção. Ball (1983) identificara essas fontes durante os anos 1970 no Reino Unido e que o levou à conclusão de que, antes de tudo, um “incorporador astuto deve ser um organizador de produção eficiente” (BALL, 1983, p. 161).

Desde os anos 1980, no Brasil, já se apontava que a industrialização na construção civil não abarcava obrigatoriamente alterações nos processos construtivos com grandes saltos tecnológicos ou mudanças operacionais radicais, pois ela é um processo contínuo de organização da atividade produtiva (SABBATINI, 1998). Por isso, uma grande parte do debate se centrou na “racionalização” da construção ao invés da “industrialização”, que visava ampliar a produtividade, reduzir custos, garantir qualidade, por meio do domínio dos processos de trabalho (VILLELA, 2007). Nesse período, as principais respostas das empresas construtoras centravam-se na integração de novos sistemas construtivos; na transferência de uma fração do processo produtivo do canteiro de obras para o setor de fornecedores de materiais; na intensificação da tendência de subcontratação; e na ênfase à gestão do processo produtivo (FARAH, 1996).

Na produção imediata do campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto no Brasil, observamos que a crise de 2014 permitiu inovações baseadas nessas mesmas fontes identificadas por Ball há quarenta anos atrás. Essa coincidência poderia nos levar a concluir que ocorreu aqui, com uma defasagem no tempo, a mesma resposta à crise dada por um país de economia desenvolvida. Contudo, houve uma tal exacerbação de todas essas inovações num curto período que essa resposta se destacaria tanto no contexto do Reino Unido e quanto mais no panorama da construção civil brasileira, ainda marcada pela precariedade nas condições de trabalho.

Mais do que uma simples organizadora eficiente da produção, as incorporadoras e construtoras passaram a ser grandes “gerenciadoras” e “integradoras de sistemas complexos” (SABBATINI, 1998) que levaram a gestão corporativa-financeira de uma empresa de capital aberto para a gestão da produção no canteiro de obras. A fusão desses dois tipos de gestão (integrando-se, portanto, gestão financeira e gestão da

momentos do capital fictício. Novamente, isso é explicitado na medida em que a experiência imobiliária e urbana da renda capitalizada aproxima-se e se assemelha a da capitalização na experiência financeira” (PEREIRA; PETRELLA, 2018, p. 8).

produção) é o que denomino como hiper-gestão da produção como um todo. A natureza da inovação se centrou no âmbito do aperfeiçoamento da gestão e do controle sobre o trabalho e sobre os fluxos financeiros, mesmo havendo a introdução de processos mais mecanizados, como é o caso da parede estrutural em concreto. A natureza não foi, portanto, de aumento da mecanização como se preconiza a industrialização numa perspectiva fabril.

Esse é o principal argumento deste capítulo. Ele será desenvolvido sob a chave de duas operações do capital que se tornaram proeminentes no capitalismo contemporâneo: a logística e as finanças (MEZZADRA; NIELSEN, 2015 e 2019), detalhadas na Introdução. No caso do canteiro de obras da incorporação⁸⁶, essas operações se entrelaçam na hiper-gestão e os ganhos vêm do lucro obtido com a clássica exploração do trabalho, da rentabilidade financeira e da integração da atividade da construção à estrutura corporativa da empresa de capital aberto.

Essa discussão não será tratada nos “termos técnicos secos dos manuais de estudos de organização”, como nos alerta Ball (1983), pois isso resultaria numa simples aplicação dos princípios ou “modos de socialização” da produção enxuta (*lean production*) na construção civil (*lean construction*). De fato, eles são encontrados na maioria das empresas pesquisadas. Programas de qualidade total, racionalização dos processos de trabalho no escritório e no canteiro de obras, capacitação de engenheiros e trabalhadores da construção civil, política de engajamento e de fixação de trabalhadores na empresa e terceirizações são vocabulários presentes nos manuais da *lean construction* e na fala dos diretores entrevistados⁸⁷.

Procurarei, nas limitações deste capítulo, avançar nos “aspectos materiais da intervenção do capital” (MEZZADRA; NIELSEN, 2015) - ou no “concreto do capital”, como nos lembra o título desta tese de livre docência – a partir da compreensão de situações específicas que se colocam no canteiro de obras. A ênfase será, portanto, no processo de produção. A relação com a terra e os ganhos obtidos com incorporação serão abordados no Capítulo 6.

⁸⁶ Uma ressalva precisa ser feita: logística na construção civil é entendida como a organização das áreas e das atividades de apoio (tais como: suprimento e armazenamento de materiais, transporte e circulação no canteiro, projeto ou layout de canteiro de obras) (VILELLA, 2007). Neste capítulo, farei a diferenciação de ambos os significados (como operação de capital e como organização do canteiro de obras) à medida que as noções são utilizadas ao longo do texto.

⁸⁷ Sobre a introdução da *lean construction* na construção civil no Brasil, sob a abordagem da sociologia do trabalho, ver Vilella (2007).

Em relação ao método, foi realizada uma pesquisa de campo nas oito empresas incorporadoras e construtoras de capital aberto (e algumas de suas subsidiárias, listadas no Capítulo 2), que envolveu a realização de entrevistas semi-estruturadas com seus gestores (majoritariamente, diretores técnicos ou diretores de produção e coordenadores de obras, cujos perfis são apresentados no Apêndice) e a observação em 16 canteiros de obras de empreendimentos residenciais, sendo a maior parte deles com financiamento do MCMV. Também foi realizada uma pesquisa documental, utilizando os formulários de referência e os relatórios anuais disponíveis nos sites das empresas.

Este capítulo se estrutura em oito itens. O primeiro procura qualificar essa função das incorporadoras simultaneamente como gerenciadoras de empreiteiras e integradora de sistemas, na qual a terceirização é um aspecto fundamental. A hiper-gestão da produção é abordada no segundo item, enfatizando-se os instrumentos adotados nas interfaces entre governança corporativa, escritório e obras. O terceiro item trata dos diferentes níveis de padronização de projeto e da produção presentes no campo da incorporação. A introdução em escala do sistema de paredes de concreto pelas incorporadoras de empreendimentos populares é enfatizada no quarto item e as alterações observadas nos canteiros de obras são sintetizadas e ilustradas com fotos no item cinco. Os dois itens seguintes tratam das profissões requisitadas nessa estrutura de produção: o sexto aborda o treinamento de trabalhadores e a importância crescente do estagiário, ao passo que o sétimo enfatiza os ofícios que tendem a desaparecer (como o emblemático mestre de obras), assim como a criação de novos e a estabilização de perfis de gestores. O último item aponta características ou leis gerais da produção das incorporadoras e as especificidades do grupo de empreendimentos populares, de um lado, e de médio-alto padrão, de outro.

1. Gerenciadoras de empreiteiras e integradoras de sistemas

A prática da subcontratação de mão de obra é comum na construção civil em geral e, no Brasil, colaborou para a conhecida característica do setor como absorvedor intensivo de mão de obra. Nesse contexto, as “empreiteiras de serviço” ou “empreiteiras de mão de obra” fornecem uma massa de operários sem especialização

e são subcontratadas pela empresa principal⁸⁸. As principais razões pela preferência do trabalho subempreitado na construção se referem ao controle sobre os trabalhos específicos necessários no canteiro de obras, fornecidos a um custo mínimo, e à manutenção de uma flexibilidade sobre o tempo da produção (BALL, 1983).

Para muitos estudiosos do setor, o desenvolvimento tecnológico dessa prática residiria no domínio dos processos gerenciais para terceirizar grande parte desses trabalhos e serviços especializados. Neste sentido, as construtoras seriam “muito mais gerenciadoras e integradoras de sistemas construtivos do que ‘fazedoras’ de obras” (CEOTTO, 2005, p. 100). Contudo, se a idealização das empresas construtoras como “integradoras de sistemas complexos”⁸⁹ já se vislumbrava nos anos 1990, ela ainda não se verificava na realidade da construção civil brasileira naquele momento, pois as empresas ainda não dispunham dos “pré-requisitos necessários para atuarem como integradora de forma eficaz”, ou seja, com projetos e planejamentos sistêmicos; organização de produção adequada e sistemas de controle eficientes (SABBATINI, 1998, p. 7).

Com a difusão da gestão da produção, em geral, e da produção enxuta, em particular, a terceirização se consolidou na construção civil, na qual a empresa define seu *core competence* (núcleo de competências) ou *core business* no interior do processo produtivo e transfere as demais etapas para as empresas especializadas por meio do desenvolvimento de parcerias (VILLELA, 2007).

Hoje a ideia de que a construtora passa a ser uma “gerenciadora” está facilmente presente na fala dos diretores. Inclusive, essa foi a denominação que uma diretora

⁸⁸ Há uma distinção acadêmica e formal entre empreiteira (a empresa principal) e subempreiteiras (as empresas subcontratadas). Segundo Serra (2001), amparada na legislação trabalhista brasileira, há a *subempreitada mais simples* ou a *subcontratação*, destinada a serviços não especializados ou não inovadores, em que há a contratação de pessoas físicas ou jurídicas para execução de determinadas atividades ligadas à produção, sob a responsabilidade técnica da empresa principal e *subordinada* a ela; e a *subempreitada mais complexa* ou a *terceirização*, voltada a serviços especializados, na qual há maior cobrança de responsabilidade do contratado, na medida em que realiza as atividades com total autonomia, arcando com riscos e garantias, e *substitui* a empresa principal na realização de determinados serviços. Entretanto, essa distinção entre “empreiteira” e “subempreiteira” não é adotada no cotidiano dos entrevistados, para os quais a empreiteira é a empresa subcontratada pela incorporadora. Por isso, em diversas passagens, adoto “incorporadora” para a empresa principal e “empreiteiras” para aquelas que são contratadas pelos serviços (notadamente, mão de obra) e “empresas terceirizadas” para os serviços especializados ou aos quais se somam o fornecimento ou instalação de um produto.

⁸⁹ “Neste contexto, idealmente, a construtora irá produzir edifícios integrando os seus diversos subsistemas (estruturas, vedações, instalações etc.) através de projeto e planejamento sistêmicos e de processos de gestão e controle específicos no canteiro. A construtora seria uma compradora de subsistemas projetados por ela, mas construídos ou montados no seu canteiro por parceiros especialistas na produção dos mesmos. Na terminologia específica compraria subempreitadas globais” (SABBATINI, 1998: 7).

entrevistada atribuiu como a característica principal da incorporadora e construtora em que trabalha: uma gerenciadora de fornecedores e de sólidas parcerias. Ball (1983) aponta que os efeitos negativos de longo prazo devido à subcontratação são os gargalos na oferta de trabalhadores qualificados. Por isso, a saída encontrada por diversas incorporadoras são as relações de longo prazo com um grupo fixo (*core*) de subempreiteiros.

Segundo a diretora, há a transferência da tecnologia – o “DNA” - da incorporadora para as subempreiteiras. Embora a influência das grandes empresas seja maior nessas empresas que fornecem serviços do que entre os fornecedores de materiais (de setores industriais fabris, na maioria dos casos), as incorporadoras podem interferir na oferta de um produto no mercado quando exige, por exemplo, que ele esteja conforme às normas vigentes⁹⁰:

Em serviço, eu acho que eles já adquiriram o DNA da Incorporadora⁹¹, ao longo dos anos eles foram aprendendo com a gente... fornecedores de materiais, eu posso dizer com um pouco de segurança até que alguns produtos a gente fez o mercado se adequar melhor, porque desde 2013 a gente cobra muito de fornecedores: certificado, ensaio, e a gente sempre recebe a mesma devolutiva: “mas ninguém nunca me cobrou isso, por que vocês estão cobrando?” [...] recentemente inclusive a gente estava com problema de porta e ferragens. Estava aquela briga: o fornecedor de portas empurra para o de ferragens e o de ferragens empurra para o de portas e aí o pessoal de aquisições me procurou para entender quem normativamente estava certo. Aí eu analisei a porta, analisei a ferragem e falei assim: “olha, normativamente, o fornecedor de ferragens está entregando um material não-conforme, porque ele não atende ao mínimo solicitado pela norma de portas”. O fornecedor veio até nós e a gente explicou essas coisas para eles e eles firmaram o compromisso de que iriam tirar esse produto do mercado⁹².

No caso de um fornecedor colombiano de fôrma de alumínio para as paredes estruturais de concreto, duas incorporadoras estudadas que utilizam esse sistema estrutural acompanharam o desenvolvimento de uma fôrma com menos travamentos (de oito para três) e que requisita, portanto, menos mão de obra na montagem. O diretor entrevistado de uma delas destaca que, apesar de não haver “uma demanda

⁹⁰ Pode parecer absurdo para um leitor europeu ou anglo-saxão, um produto estar disponível no mercado sem respeitar as normas nacionais. Entretanto, infelizmente, essa é uma realidade que perdura na indústria dos materiais e componentes da construção, apesar de diversas iniciativas para a normatização, como por exemplo o Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), criado em 1997. Ver: Cardoso, 1998.

⁹¹ O nome real da empresa foi substituído por Incorporadora.

⁹² Depoimento da coordenadora de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – fevereiro/2019.

clara, uma encomenda”, essa alteração foi fruto das parcerias entre o fornecedor da fôrma e as grandes incorporadoras.

Há uma diferença entre fornecedores de serviços que adquirem o DNA da empresa principal, que se especializam nos processos e técnicas adotados por ela (por exemplo, de mão de obra para alvenaria estrutural) e empresas que as incorporadoras “criam” quando se trata de serviços mais especializados, como é o caso de instalações elétricas. Trata-se, nesse caso, de empresas juridicamente separadas, mas que são vinculadas na prática e esbarram no limite entre o legal e o ilegal estabelecido pela legislação trabalhista no Brasil⁹³.

Hoje a gente criou uma empresa de instalações. [Em] 2012 foi criada essa empresa de instalações e hoje ela é uma gigante já dentro da Incorporadora. [...] [ela presta serviços] só para a Incorporadora. [...] É o controle dentro de casa e ela evolui muito desde que ela foi criada, começou muito pequenininha e hoje ela tem mais de trezentos funcionários. [...] Foi um investimento enorme, e em 2016, a gente passou para uma nova fase, a gente resolveu implantar os kits prontos, então a gente já sobe com os kits prontos e já foi uma evolução dessa instaladora. [...] [Sem a criação de um outro CNPJ], não teríamos braços pra desenvolver⁹⁴.

A prática de “fidelização” de mão-de-obra de empreiteiros também foi identificada em uma empresa do grupo de médio e alto padrão.

Além de ser uma construtora que age como integradora de fornecedores e como gerenciadora de empreiteiras, algumas apresentam um modelo verticalizado (abrangendo aquisição de terreno, incorporação, construção e vendas), e a definição de seu *core business* é a incorporação e a construção simultaneamente.

Quando esse modelo verticalizado ainda não é totalmente implementado, estabelecem-se arranjos jurídicos diferenciados em cada empreendimento – aquilo que Weber (2015) chamou de “operações frouxamente conjuntas que alteram sua forma legal e organizacional para incentivar seus projetos específicos” (p. 40). No caso de uma das grandes de empreendimentos populares, a prática da constituição de Sociedades de Propósitos Específicos (SPEs) é bastante comum e a Incorporadora pode entrar como sócia na incorporação e como contratada pela SPE como construtora:

⁹³ Segundo Serra (2001), a contratação de empresas de mão-de-obra ligadas exclusivamente às empresas construtoras pode configurar relação de emprego dos operários do subempreiteiro com o contratante. A criação de um vínculo permanente e exclusivo entre diferentes empresas não é admitida pela legislação trabalhista brasileira. Por isso, pode haver nesse caso uma contratação fraudulenta e ilegal.

⁹⁴ Depoimento da coordenadora de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – fevereiro/2019.

É, na verdade a gente participou financeiramente numa parte da incorporação, e fomos contratados pela SPE para ser a construtora. [...] Mais claramente, não é um projeto que a Incorporadora participou. Então, na verdade, a empresa que a gente fez sociedade e nos contratou, ela entregou esse projeto pra gente, inclusive os projetistas poucos são em comum. [...] e nosso setor de projetos participou da compatibilização, verificação, contribuindo; só que esse projeto já tava em andamento⁹⁵.

Terceirização e equipe própria nas obras

Mesmo sendo comuns as práticas da subcontratação e da terceirização em todas as empresas estudadas, há variações na proporção entre contratação direta de trabalhadores e terceirização e nos tipos de serviços que são subcontratados.

O caso mais excepcional é a MRV que, desde 2008, vem aumentando a participação de equipe própria em suas obras, como mostra o gráfico abaixo:

Figura 14: Gráfico sobre a evolução do número de empregados nas obras da MRV (2017).

Fonte: Site da construtora. Acesso em: 10/11/2017.

Em 2008, a contratação de equipe própria para os serviços de alvenaria se justificava para acompanhar o aumento da produção após a abertura de capital da empresa e para se exercer maior controle sobre a mão-de-obra (SHIMBO, 2010). Até 2013, a porcentagem de equipe própria foi aumentando, mas ainda era minoritária (um terço do total). A inversão ocorreu em 2014, quando a maior parte dos empregados de obra passou a ser equipe própria (62%). Além das justificativas de maior controle sobre a produção, um fator decisivo foi o Termo de Ajusta de Conduta (TAC) que a MRV

⁹⁵ Depoimento do superintendente de engenharia de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – setembro/2019.

assinou com o Ministério Público do Trabalho, diante de sua atuação devido a irregularidades nas condições de trabalho verificadas em algumas de suas obras. Com isso, a empresa se comprometeu a contratar diretamente alguns serviços (QUAGLIO, 2018)⁹⁶. Em 2016, essa participação diminuiu, reduzindo-se a aproximadamente à metade, e em 2019, ela voltou a aumentar e hoje 80% da mão-de-obra do canteiro de obras é própria. Segundo um gestor de obras entrevistado, essa aposta de que o funcionário próprio é mais produtivo do que o terceirizado é uma “quebra de paradigmas” e “uma forma de vanguarda” da empresa, pois rompe com a “cultura que leva ao empreiteiro” difundida na construção civil do país⁹⁷.

Nas obras da MRV, os estagiários, auxiliares de engenharia, técnicos de edificações e coordenadores de obras (engenheiros) é 100% própria. Um outro tipo de profissional que também é diretamente contratado pela incorporadora são os “montadores” de fôrmas⁹⁸. Na outra empresa do grupo de empreendimentos populares que também utiliza a parede estrutural de concreto, os montadores são igualmente equipe própria. Isso porque essa atividade é considerada chave para o ritmo da produção:

A fôrma de alumínio ela tem uma produção diária. Então, por exemplo, a gente trabalha com apartamentos de quatro por andar, aquele apartamento H. Térreo mais quatro [pavimentos], a gente concreta metade de um pavimento num dia, no primeiro dia; no segundo dia a gente concreta a outra metade, e assim por diante. Fazendo com que em 10 dias eu consiga ter a estrutura de uma torre pronta. Então, o primeiro ponto é: se eu tenho uma mão-de-obra que é própria, cada dia que essa mão-de-obra não concreta é prejuízo, porque eu tô arcando com o custo de todos esses montadores parados. Então, o primeiro desafio foi conseguir concretizar de fato esse ritmo de concretar dois apartamentos por dia, certo? Então, o primeiro desafio foi esse. Depois de conseguido ter esse ritmo de dois apartamentos por dia por jogo de fôrma, a gente entrou então no desafio de diminuir montadores, estudar aí como se movimentam esses montadores, essas peças, até estudar a modulação dessa fôrma. Será que é a melhor modulação possível? Eu consigo ter menos peças? E se eu tenho menos peças, eu tenho menos travamentos... [...] então, com menos travamentos, eu tenho menos mão-de-obra, e aí consigo reduzir essa equipe⁹⁹.

Nesse caso, houve um diálogo direto entre a gestão da produção, que buscou tornar a equipe própria mais eficiente, e o desenvolvimento tecnológico do instrumento

⁹⁶ Em 2013, ela foi retirada da “lista suja” do Ministério, como resultado de uma forte atuação da Abrainc (RUFINO, 2019).

⁹⁷ Depoimento de diretor de engenharia de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – abril/2018.

⁹⁸ Não foi possível identificar os demais serviços que estão nessa modalidade de contratação.

⁹⁹ Depoimento gerente técnico de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – julho/2019.

empregado (no caso, a fôrma) que foi acompanhado pela parceria entre a incorporadora e o fornecedor do material, como já citado anteriormente.

A outra incorporadora de empreendimentos populares que também utiliza parede em concreto fez o movimento inverso: anteriormente empregava diretamente a mão de obra para execução da estrutura e passou a terceirizá-la há uns três anos atrás. De acordo com um entrevistado, a justificativa é o passivo trabalhista que se gera com a contratação direta e os custos adicionais de se trazer mão de obra de “fora” (por exemplo, alojamento)¹⁰⁰. Durante a passagem da equipe própria para a terceirizada, a própria empresa qualificou a equipe do subempreiteiro¹⁰¹.

Uma diferença é marcante entre o grupo de incorporadoras de empreendimentos populares e o grupo de empreendimentos de médio e alto padrão. Enquanto há contratação direta de mão de obra de execução nos canteiros (principalmente, estrutura) nas empresas do primeiro grupo, a terceirização predomina entre as empresas de alto padrão. Nessas últimas, em geral, a equipe própria na obra se resume a um engenheiro, um mestre de obras, um encarregado de escritório e os estagiários.

Em uma delas, uma das principais alterações recentes foi a formatação das empreitadas: ao invés de contratar o empreiteiro e fornecer os insumos e os materiais para a execução dos serviços, como é comum nas práticas de subcontratação na construção, a incorporadora passou a contratar diretamente o fornecedor do material que, além de oferecer o produto, o instala no canteiro de obras: “eu não contrato mais a chapa de *drywall* e o cara que monta o *drywall*, eu contrato a Gypsum que vai lá instalar”¹⁰². Nesse aspecto, a empresa passou a exercer a função de integradora de sistemas complexos, envolvendo um setor altamente industrializado. Outras incorporadoras também adotaram o *drywall*¹⁰³ nas paredes internas e retomarei essa questão no item sobre a introdução da parede de concreto pelas empresas de empreendimentos populares.

¹⁰⁰ De acordo com um diretor entrevistado, entre as empresas que contratam diretamente a mão de obra, o problema do alojamento de trabalhadores que “vêm de fora” no canteiro foi resolvido com o pagamento de hotéis e pousadas nas cidades em que se localizam as obras.

¹⁰¹ Depoimento do superintendente de engenharia de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – setembro/2019.

¹⁰² Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à autora – fevereiro/2018.

¹⁰³ A parede de *drywall* é composta por duas chapas de gesso acartonado e estruturada com perfis, guias e montantes em aço galvanizado.

2. Hiper-gestão da produção

Em todas as empresas estudadas, a gestão da produção apareceu como “prioridade número um” de investimento durante a recessão de 2014. Segundo um diretor entrevistado:

[Na] indústria automobilística [...] você pega a Toyota que tem lá uma baita duma cultura de inovação; então, o maior valor deles é de fato a cultura, que é difícil de replicar, né? [...] são aqueles [setores] que eu uso ferramentas. Na construção civil [...] ferramenta de gestão ela é sim diferencial competitivo¹⁰⁴.

A gestão da produção foi um meio para se reduzir o emprego de mão-de-obra durante o processo tanto de execução das obras quanto de elaboração de projeto e para aumentar, consequentemente, a tão difundida “produtividade” na construção civil. A gestão da produção implementada no canteiro de obras e na elaboração de projetos permitiu tanto uma redução efetiva de trabalhadores quanto uma reestruturação dos departamentos e das diretorias das empresas, promovendo-se assim também uma reorganização e, na maioria das vezes, um enxugamento da estrutura administrativa. Essa reestruturação corporativa, por sua vez, corresponde aos princípios da governança de uma companhia de capital aberto e à garantia de sua liquidez, estando, portanto, intimamente ligada à gestão financeira da companhia.

Instrumentos adotados no canteiro e no escritório

“Quem não mede não gerencia.”

(frase do fundador de uma empresa de empreendimentos populares)¹⁰⁵

No caso de uma incorporadora de empreendimentos populares, houve a contratação de uma consultoria externa de *lean construction*, proveniente do setor da indústria fabril e não da construção propriamente dita, para que fossem implementadas as alterações na gestão da produção, obtidas graças aos estudos e à aplicação dos conceitos e dos indicadores diários propostos pela produção enxuta. Um coordenador de obras assim explicou tais procedimentos:

O que a gente avançou de lá para cá [desde 2012] foi na gestão desse processo, a gente conseguiu chegar a ótimos resultados. O que que seria essa gestão? Basicamente mão-de-obra, começar a avaliar a logística de movimentação de peças, movimentação de pessoas e, com

¹⁰⁴ Depoimento de gerente técnico de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à José Baravelli – julho/2019.

¹⁰⁵ Depoimento de diretor de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à José Baravelli – abril/2018.

isso, conseguir utilizar a mão-de-obra. Então um processo que lá no início a gente tinha quarenta pessoas para executar na velocidade que a gente precisava, hoje a gente pode falar que trabalha com quase metade disso. A gente conseguiu diminuir muito o “componente mão-de-obra”¹⁰⁶.

A utilização da “automatização de base microeletrônica” (os *softwares* e os aplicativos, mais recentemente) ou dos “sistemas online” nos escritórios de obras a fim de controlar e instruir as operações de trabalhadores foi um outro aspecto da hiper-gestão da produção verificada nas incorporadoras de capital aberto.

Numa empresa de alto padrão, houve alterações sucessivas de softwares (do Excel para programas específicos para construção civil) – uma incorporadora de alto padrão desenvolveu, inclusive, um software próprio de gestão. A combinação entre tecnologia de informação e gestão da produção permitiu a junção de funções de trabalhadores e de departamentos, ao mesmo tempo que reduzia o número de empregados próprios e aumentava a subcontratação:

Sem controle era um paraíso, vocês não têm noção. E aí, eu mandei tudo embora e contratei só uns 5 daqueles 80 e fiquei com uns 5 chefe por fora, uns encarregados, contratei cinco caras operacionais porque eles montavam uma empresinha menor e com esses caras eu comecei a fazer o que os 80 faziam, com preço tudo tabelado, aí comecei a implantar controle. [...] Nós fomos trocando, trocando, trocando, né? Controlando via Excel e hoje nós estamos implantando um sistema onde já inseri muita tecnologia... [...] Eu tenho gestão de tudo, tenho muito controle. Por exemplo: a gestão, quando eu tablei o preço de suprimentos [...] quando assumi a diretoria - mais pra final de 2012 – comecei a desenhar “suprimentos” junto com o rapaz da patrimonial, mandei embora os dois, com uns quatro meses depois de mandar embora, eu desci o preço de todas as contratações em média uns 35%, 40%... tava tudo inflado¹⁰⁷.

Também houve a implantação de medições remotas do andamento da obra para a aferição dos pagamentos das empresas subcontratadas.

Nós estamos implantando as medições remotas. [...] Isso trouxe uma velocidade também pra nós dentro de nossos canteiros com essas medições, antes nós tínhamos quatro ou cinco pessoas fazendo medições, hoje nós temos uma. Todos esses dados já vêm compilados e é lançado numa planilha tudo eletronicamente e já sai a medição do fornecedor que vai pra pagamento... [...] Nasce aqui [no canteiro] e do escritório de obras vai para um departamento financeiro nosso que ele executa o pagamento pra esse fornecedor que já está cadastrado, todos os funcionários cadastrados com conta aberta em banco, o dinheiro vai para cada funcionário, na sua conta¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Depoimento de gerente técnico de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à José Baravelli – julho/2019.

¹⁰⁷ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – julho/2019.

¹⁰⁸ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – abril/2018.

A organização técnica do trabalho passou a ocupar lugar central nos canteiros de obras das incorporadoras de capital aberto, alterando o cenário anterior dos anos 1980 e 1990 caracterizado pelo “improviso” e pela “negociação cotidiana” do trabalho (MORICE, 1992; BROCHIER, 1998), baseado numa prescrição “fluida” (*floue* em francês, DUC, 2002).

Da governança corporativa para o canteiro e vice-versa

Até aqui, grande parte desses instrumentos de gestão poderia ser implantada em qualquer empresa de construção de porte médio e grande, com certa capacidade de investimento. O fato de ser uma grande companhia de capital aberto pouco influenciaria. Essa situação se transforma a partir do momento em que esses instrumentos se fundem a uma reestruturação corporativa.

No caso de uma incorporadora de médio e alto padrão, as alterações entre gestão da produção (que o diretor denominava como “logística”) e de governança foram concomitantes. Ou seja, houve uma reestruturação nas diretorias para que funções de planejamento e de controle da produção, que anteriormente estavam nas mãos de engenheiros-coordenadores de obras, passassem para a estrutura da corporação da incorporadora. Com isso, diminuía-se o quadro de executivos da empresa. A incorporadora assumiu internamente o controle da produção, fortalecendo a verticalização de suas atividades (como incorporadora e construtora) e garantindo que na “ponta” ficasse apenas o “produtor”:

Como a gente tinha muitos canteiros ainda havia distorção de informações, então a gente começou a trabalhar na logística, propriamente dita, e na logística de gerenciamento das informações. Nesse momento a gente mudou a cara da Incorporadora na parte de governança. Então lembra que eu falei pra você que tinha um diretor de suprimentos, um diretor de assistência técnica, um diretor de obras e também tinha mais alguns diretores, tinha um diretor de planejamento. Então o que a gente começou a fazer? Primeiro: esse cara do planejamento era o cara que conseguia olhar todos os canteiros de obra e dar o planejamento. Antigamente quem fazia o gerenciamento da obra e falava “ó, vou entregar essa obra no final do ano conforme o contrato” era o próprio engenheiro. [...] Coordenador de obras, obrigado. Sacou essa informação dele e falou que quem vai falar que vai acabar a obra conforme estabelecido no primeiro contrato lá de vocês é o planejamento interno da Incorporadora. [...] Então a gente começou a tirar coisas que dava muita liberdade na ponta e trouxe essas liberdades e decisões pro escritório. Então na ponta ele começou a virar produtor mesmo. [...] Por uma parte de governança

interna e outra parte de operações, a gente começou, a Incorporadora, a fazer logística¹⁰⁹.

Em outra empresa de alto padrão, foi montado um “comitê de crise” que articulou o planejamento estratégico da empresa com a área técnica (de produção):

A gente fez um comitê de crise há uns dois anos atrás e a gente “linkou” o planejamento estratégico com a área técnica... [...] há onze anos atrás a gente criou um programa de desempenho que é um desdobramento das metas estratégicas mais o desdobramento de rotina, aquelas rotinas que não estão bem eficientes, que não estão acontecendo da forma certa. Ele vem evoluindo ano a ano e há dois anos atrás a gente deu um foco grande pra fazer esse encontro dessa organização; **pra fazer com que a obra fosse de fato uma extensão da corporação e não fosse uma obra**¹¹⁰.

Sublinhei a última frase, pois ela sintetiza muito bem esse processo: a obra passa a ser corporação e não simplesmente obra. Transcrevo a seguir o trecho da entrevista em que o diretor dessa empresa descreve exemplarmente as operações e os instrumentos adotados para implementar essa passagem:

[...] E o que que a gente fez? Eu tinha vários painéis, eu tinha o autodoc que me dava autocontrole de documentos, eu tinha uma tabela em excel que me dava alguns outros indicadores técnicos, eu tinha o SAP que me dava os indicadores financeiros. O que que a gente fez? A gente fez um estudo e a gente desenvolveu um “Power BI” que é o Power Business e aí a gente conseguiu fazer com que todas as obras tenham um painel dos indicadores que o comitê técnico define online e direto. Então a obra sabe como ela está em relação às outras obras em determinadas produtividades, em determinados itens de compras, de requisições, de suprimentos, segurança, tempo real. Então isso fez com que a gente também aumentasse a velocidade da tomada de decisão. Então o meu gerente, ele tem um grupo de obras, ele consegue ter uma análise detalhada do grupo de obras, uma análise mais detalhada da empresa, uma análise mais detalhada só por determinado fornecedor, então a gente fez um desenvolvimento tecnológico pra que ele consiga tomar a decisão mais rápida e assertiva. Isso aumentou muito a velocidade da empresa em termos de relatório, em termos de ata de produção, em termos de análise de indicador. [...] E esse sistema trouxe uma uniformidade, aumentou a nossa visão em relação ao todo. Foi um investimento que não foi tão alto, mas que foi um investimento de tempo muito alto¹¹¹.

Ressalto nessa passagem, a importância do tempo, ou melhor, da redução do tempo e, conseqüentemente, do aumento da velocidade da obra e da aceleração na tomada de decisões a respeito. O tempo da produção é um dos primeiros fatores que interferem no tamanho do lucro na construção (BALL, 1983). Continuando com o exemplo dessa

¹⁰⁹ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à autora – fevereiro/2018.

¹¹⁰ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

¹¹¹ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

incorporadora de médio e alto padrão, a gestão da produção em si é baseada no Programa de Desempenho Técnico de Obras (PDTO):

Ele [o PDTO] tem cinco categorias: a categoria-mãe é sistema “qualidade”, onde contempla todas as certificações, então vai uma equipe auditora nessa obra, audita toda essa categoria que tem todos os itens lá e afere se ela está ou não aderente a todas as certificações e aí vale “x” pontos. [...] Aí você tem categoria dois: suprimentos. Toda rotina de contratação, compra, qualificação, avaliação de fornecedor, é aqui, ou seja, se ele não faz essa rotina ele vai mal e aí ele não consegue ter a pontuação. Categoria três: produção e planejamento. Então tem lá quais são os apartamentos modelos, como é que ele tá aderente ao planejamento, a data de produção, a produtividade, os indicadores de produtividade/ vale “x” pontos. [...] Isso é por equipe. Aquela equipe daquele empreendimento tem um programa de desempenho dela. **E a outra categoria é custo, como é que entrega uma previsão orçamentária, qual a assertividade no gasto do mês, se eles conseguem fazer as medições de fornecedor ao longo do prazo, VPL, tá tudo lá.** O resultado é custo de obra, prazo, qualidade, [...] isso tudo dá uma pontuação. O bônus inteiro da equipe de obra sai dessa pontuação. [...] é um desdobramento de metas estratégicas mais os métodos operacionais... ¹¹²

Na categoria de custos, aparece aqui um indicador financeirizado da produção: o Valor Presente Líquido (VPL ou em inglês *Net Present Value*, NPV). Ou seja, para além da aferição de custos passados (numa perspectiva da contabilidade convencional), há a projeção dos ganhos futuros (no caso, na relação entre entradas e saídas, contando com o pagamento de fornecedores a longo prazo) que são atualizados para o presente, aproximando-se, portanto, de uma perspectiva financeira e financeirizada (CHIAPELLO, 2020).

Um outro indicador que aponta a importância da relação entre custo da administração (incluindo salários e gastos) e geração de receitas entre as empresas de capital aberto é o “*Selling, General & Administrative Expense*” (que poderia ser traduzido como, na linguagem contábil, “despesas administrativas, de vendas e gerais”).

G&A. É o *General Administrative*. Então olha pras empresas: o que que é um G&A interessante? É o de 6%. Isso é um quadro de G&A das empresas de capital aberto. Então se você tem um escritório pesado, e você tá recebendo pouco, produzindo pouco, esse G&A vai ser grande¹¹³.

¹¹² Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

¹¹³ Depoimento do superintendente de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à José Baravelli – setembro/2019.

3. Padronização de projetos e da produção

Além da representatividade da terceirização nas equipes de obras, uma outra diferença entre as empresas do grupo de empreendimentos populares e do grupo de empreendimentos de médio e alto padrão é a padronização de projetos: nas primeiras, ela é total e estruturante na organização da produção; e nas segundas, é secundária e está presente apenas nas linhas de produtos para o médio padrão. Contudo, a padronização do detalhamento da produção ou a padronização produtiva (SHIMBO, 2012) está presente em todas as incorporadoras do campo.

Os projetos dos empreendimentos do MCMV produzidos pelas três empresas do primeiro grupo são padronizados em todo o Brasil, com apenas algumas pequenas variações, impostas pelas legislações locais.

o nosso projeto, ele é praticamente padronizado, é um projeto padrão. Por que ele não é 100% padronizado? Porque existem regionalizações que não permitem a padronização completa. Por exemplo, São Paulo tem uma legislação de iluminação que fala que pra janela tem que ter determinado tamanho; no Rio de Janeiro a legislação fala um pouquinho diferente. [...] mas são diferenças mínimas, pequenas, mas existem. [...] Em alguns você sente uma diferença um pouco maior, por exemplo, tem região que o nosso projeto padrão é térreo mais quatro. [...] mas tem região que só pode construir térreo mais três. Legislação, porque térreo mais quatro precisa ter elevador, aí já sai do nosso produto¹¹⁴.

A especificação do pé-direito é um aspecto fundamental que vai interferir no padrão e, mais do que isso, na densidade construtiva e, conseqüentemente, nos ganhos de incorporação. Nas palavras de um gestor de uma delas: “quando o pé direito é mais baixo nós conseguimos fazer um térreo mais cinco”¹¹⁵.

Entre as empresas de empreendimentos populares também há diferenças no padrão: duas delas se caracterizam por empreendimentos em grande escala – com destaque para MRV que será analisada no Capítulo 6; e uma se especializou em “terrenos menores”, que comportam, no mínimo, 120 unidades, com um padrão de capacidade média de 300 unidades, situados em localizações que não competem com as demais empresas. Segundo um diretor dessa empresa: “os nossos terrenos são menores. A gente entra em regiões, em terrenos, que são menos competitivos pros outros

¹¹⁴ Depoimento do diretor uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – janeiro/2018.

¹¹⁵ Depoimento do diretor uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – abril/2018.

concorrentes. Os concorrentes maiores, a MRV principalmente, via de regra quer grandes terrenos”¹¹⁶.

O passo seguinte que essa padronização permitirá será a implementação do sistema, mais conhecido pela sua denominação em inglês, *Building Information Modelling* (BIM), que possibilita a junção entre projeto e gestão da produção por meio da “automação da construção”¹¹⁷. A integração de todas as etapas produtivas pode ser realizada por meio de um método de gerenciamento dos dados essenciais do projeto e da construção, num formato digital, durante todo o ciclo de vida das edificações (SUCCAR, 2010).

A implementação do BIM é encarada, por alguns diretores, não mais como uma inovação incremental, mas sim como inovação disruptiva no setor. Conforme anunciado em seus relatórios, a implementação do BIM está em fase de teste na MRV. Segundo um diretor entrevistado, já foram realizados 20 pilotos e hoje aproximadamente 20% dos projetos estão “rodando” com esse sistema. Uma outra empresa do segmento está estudando a possibilidade, mas ainda não iniciou os testes com o BIM.

Para uma empresa de médio e alto padrão, o projeto não é padronizado e a maioria é elaborada por escritórios terceirizados. Por isso, segundo um de seus diretores, o BIM ainda não é interessante para ser implementado, pois é mais caro trabalhar com os profissionais que utilizam essa tecnologia e a incorporadora não possui a sua própria biblioteca de elementos e componentes construtivos (obtida justamente com uma padronização) que facilitaria a implementação do sistema.

Numa outra empresa, voltada para o médio-alto e alto padrão, apesar de não ter uma padronização de produtos, há a padronização dos detalhes construtivos, que permite a replicação total dos procedimentos, em termos produtivos. Nas palavras de seu diretor:

pra eu conseguir atingir o maior número de produtividade, eu preciso ter projetos com alto nível de repetição, baixa complexidade, muitos detalhes construtivos e muito treinamento. [...] Depois que a gente decidiu que aquele detalhe construtivo é o melhor, passou por um comitê que aquele é o melhor, todas as obras têm que executar

¹¹⁶ Depoimento do diretor uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – janeiro/2018.

¹¹⁷ Há um extenso debate sobre a implementação do BIM na arquitetura, na engenharia e na construção civil. Ver, por exemplo, Smith (2014).

automaticamente. [...] ...se um engenheiro sai de uma obra e vai pras outras obras, em técnica, eficiência e organização [elas] são idênticas¹¹⁸.

4. Paredes de concreto e sua introdução em escala

Em termos de métodos construtivos, a novidade trazida pelas incorporadoras de empreendimentos populares nesse período pós-recessão de 2014 foi a introdução em escala do sistema “paredes de concreto armado moldadas no local”, como é chamado tecnicamente, ou mais conhecido como sistema “paredes de concreto”. Apesar de ser largamente utilizado em outros países, o sistema de paredes de concreto foi difundido recentemente no Brasil, desde 2007, e coincide com o período de elevação das atividades imobiliárias e da produção habitacional. A norma que trata exclusivamente desse sistema foi publicada em 2012 (BRAGUIM; BITTENCOURT, 2014).

Em 2019, as três empresas de empreendimentos populares (MRV, Direcional e Tenda) já haviam migrado quase completamente sua produção para esse método construtivo. A alvenaria estrutural em blocos de concreto, que reinou durante a primeira fase do MCMV, foi substituída pelas paredes de concreto num intervalo relativamente curto, em menos de cinco anos.

A MRV apresentou em seus relatórios os números do processo de transição dos métodos construtivos, como ilustra o gráfico a seguir, contendo a participação de cada um dos sistemas desde quando foi introduzida a parede de concreto com fôrma de alumínio.

Figura 15: Participação dos métodos construtivos adotados pela MRV (em % de acordo com o número de unidades produzidas)

Fonte: Apresentação Institucional da MRV (jan/2017).

Dois anos depois, em 2019, praticamente 100% das obras eram em parede de concreto. A justificativa, em destaque na figura acima, era que esse sistema elevava o giro do ativo, a padronização e a produtividade, ao mesmo tempo que requistava menos

¹¹⁸ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

estrutura administrativa e apresentava menor discrepância de custo. Ressalto, mais uma vez, que um indicador de contabilidade financeira (giro do ativo, que relaciona os ativos de uma companhia, por exemplo, bens, investimentos, estoque etc. com sua receita líquida) está em negrito, dada a importância de se medir se a empresa está utilizando devidamente o seu ativo (no caso, o alto investimento em fôrmas de alumínio) para produzir riqueza, através da venda das unidades residenciais. Dessa forma, a produção da empresa aumenta sua liquidez¹¹⁹.

Além desse indicador, a empresa considerou índices relacionados à produção (produtividade e velocidade de produção). Em 2013, quando havia ambos os sistemas (alvenaria e parede de concreto), eram necessárias 8,1 pessoas para produzir uma unidade (índice de produtividade) e em um mês se executava 3% da obra (velocidade de produção). Em 2017, com a introdução da fôrma de alumínio, foi reduzida pela metade a quantidade de pessoas para se produzir uma unidade (4,2 pessoas/unidade) e a velocidade das obras quase dobrou (sendo 5,2% executado por mês das obras em andamento)¹²⁰. No caso, a parceria com uma empresa colombiana que forneceu as fôrmas foi fundamental.

A sua principal concorrente, a Direcional, começou com a fôrma de alumínio, mas recentemente “importou” uma tecnologia coreana de fôrma de aço que permite, segundo um diretor entrevistado, a retirada da fôrma com guias (a de alumínio é fracionada e retirada à mão), acelerando a velocidade, utilizando menos mão-de-obra e propiciando melhor acabamento nas fachadas. A previsão é que o alto investimento na aquisição dessas fôrmas importadas seja amortizado em um só empreendimento contendo seis torres de apartamentos.

Uma outra diferença entre as duas é a utilização de *drywall* nas paredes internas dos empreendimentos da Direcional, portanto, apenas as paredes externas dos edifícios são em concreto, facilitando ainda mais o processo de desforma. O uso do *drywall* também foi adotado por duas empresas do médio e alto padrão. A sua aceitação pelos consumidores e a sua difusão são vistas por diversos diretores entrevistados como uma

¹¹⁹ A principal barreira que o sistema de paredes de concreto colocava era o alto investimento em um capital fixo, as fôrmas, que apresentava um limite de uso. Essa barreira foi superada com o aumento da quantidade de concretagens por fôrma: o investimento era amortizado quando se concretava, pelo menos, 700 vezes (BUSSAGLIA, 2018).

¹²⁰ Apresentação Institucional da Empresa Nacional, jan. 2017.

quebra de paradigma no Brasil, diante da barreira cultural em relação à utilização de paredes leves¹²¹.

A MRV também procurou aperfeiçoar o sistema de parede de concreto e está em fase de teste o uso de fibras de vidro no concreto, para diminuir a utilização de aço no interior da parede. Com isso, a empresa conseguirá reduzir sua dependência com o fornecedor de telas de aço, que é um setor fortemente monopolizado no país.

Para fazer a mudança de método construtivo, foram necessários apenas pequenos ajustes no projeto que já estava padronizado, sobretudo, em relação à espessura de parede, que é menor na parede de concreto do que na alvenaria estrutural. Contudo, durante a transição, a partir de 2013 principalmente, houve o gargalo na disponibilidade de mão-de-obra. Por isso, as empresas recorreram ao treinamento interno dos trabalhadores, como retomarei adiante.

5. Síntese visual das alterações na produção

A hipótese de que a incorporadora e construtora passa a ser uma gerenciadora e integradora de sistemas e que, consequentemente, o canteiro de obras deixa de ser um lugar do “improviso” para ser o local de montagem de sistemas construtivos, com uma organização técnica do trabalho bastante controlada pela estrutura corporativa da empresa, foi verificada em diversas situações observadas nos canteiros visitados. A sequência de fotos a seguir procura sintetizar os múltiplos aspectos das principais fontes das inovações implementadas, isto é, a padronização produtiva, as tecnologias de gestão, a montagem de kits e de componentes industrializados e a introdução da parede de concreto (PIACENTE, 2019).

¹²¹ A fala de um dos diretores resume bem essa passagem: “Porque eu tô usando já *drywall* em larga escala. ‘Ah, mas aqui não usa *drywall*’. Lógico que usa, o cliente mudou, o tempo mudou, os caras que ficaram pra trás, as grandes cabeças da engenharia pra mim tão dormindo, ficaram pra trás. Se usa [o *drywall*] em 170 países, ‘ah, mas o *drywall* faz barulho’. Faz. Vai ver lá se nos outros países o cara fica batendo na parede...” (Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018).

Figura 16: Fotos dos canteiros de obras visitados (2018-2019)

Kits hidráulicos montados na obra.

Sistemas elétricos pré-montados.

Paredes de drywall instaladas pelo próprio fornecedor

Controle de qualidade de fornecedores e empreiteiros e controle digital de entrada

Montagem das telas de aço e das fôrmas de alumínio para a parede de concreto.

Paredes de concreto e utilização de guas em edifício de 18 pavimentos.

Escoramento e proteção das fôrmas de aço para parede externa de concreto.

Paredes de concreto com fôrmas de aço em edifícios de 5 pavimentos.

Fonte: Piacente (2019).

6. Treinamento de trabalhadores e fixação de estagiários

A formação de trabalhadores no canteiro de obras por meio de um aprendizado na prática e sua relação direta com as posições hierárquicas e produtivas são fundantes na estrutura de trabalho na construção civil (BROCHIER, 1998). Conforme ganha experiência, o trabalhador pode subir na hierarquia profissional: ele entra como ajudante, passa para oficial, depois é testado como “cachimbo” (quando o oficial é colocado para coordenar uma equipe), para enfim se estabelecer como chefe de equipe.

Essa formação se tornou mais sistemática e profissionalizada nas empresas estudadas. No caso de uma incorporadora de alto padrão, foi implementado um programa específico de treinamento dos trabalhadores das empresas terceirizadas, como relatou um diretor:

... a gente teve um projeto aqui que a gente chama de “academia Incorporadora”. Eu tive que fazer uma área só pra treinamento, aí essa academia ela treina 100% da mão de obra terceirizada, porque eu tenho que garantir que o trabalhador antes de executar o serviço, ele tenha treinamento. Então entrou em um canteiro nosso para executar alvenaria de vedação, ele tem que ter sido treinado pra um procedimento operacional de alvenaria de vedação, porque eu não quero o conhecimento tátil dele, eu quero o conhecimento real da empresa. [...] e eu tenho um programa que é um controle de acesso e esse controle de acesso só libera a entrada desse funcionário se ele foi treinado, então se ele não foi treinado ele não tem acesso à catraca. [...] [ser treinado] é tão importante quanto ele ter o exame admissional. Pra gente o treinamento tem igual importância ao documento trabalhista. Ele não acessa o canteiro sem treinar¹²².

Um segundo exemplo de treinamento profissionalizado foi com os trabalhadores que executam a parede de concreto de uma empresa de empreendimentos populares e que fazem parte da equipe própria da empresa (aproximadamente 30 trabalhadores). O treinamento foi ministrado por um representante do fornecedor das formas de alumínio (colombiano de origem) e consistiu numa “aula” apoiada com recursos audiovisuais. Ele apresentou um breve histórico do fabricante (especializado na fabricação e distribuição de fôrmas para a construção civil que começou a atuar no Brasil em 2008) e detalhou os “cuidados” que os trabalhadores precisam ter com os equipamentos (as fôrmas e seus acessórios). Isso porque qualquer danificação em peças das fôrmas exige uma reposição do material que levará tempo para chegar no canteiro, pois é importada (BUSSAGLIA, 2018).

¹²² Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

Um aspecto comum a todas as incorporadoras de empreendimentos populares foi a importância dos estagiários e sua fixação posterior na empresa. A ideia de um “modelo de crescimento orgânico” está diretamente ligada à formação dos estagiários. Sua figura deixou de ser auxiliar e passou a ser estrutural: “estagiário, a gente trata igual engenheiro”¹²³. Além disso, a padronização de projetos permite a formação dos estagiários “com cabeça” da empresa e a atuação nacional permite que esse estagiário participe de uma obra em uma região do país e seja contratado posteriormente como engenheiro em outra localidade.

Essa equipe que a gente forma de base são os estagiários, depois engenheiros e assim vai. [...] Se não tiver equipe, o canteiro de obras não dá certo. [...] a nossa equipe já é formada dentro do nosso produto. [...] Por isso que é difícil nós buscarmos o profissional fora, nós formamos ele aqui. E como nós temos muitas obras, nós formamos muito. Então, às vezes tem um engenheiro formando lá no Nordeste que vem pra cá e vice-versa¹²⁴.

O estagiário é a projeção do futuro engenheiro no presente, condizendo com a racionalidade financeirizada que prima pela atualização dos investimentos futuros no presente. Também reforça a equipe da construtora para que ela atue mais como “cérebro” e não mais como “braço” (CEOTTO, 2005).

Por fim, além do treinamento, as incorporadoras seguem o princípio da política de fixação de trabalhadores indicado pela *lean construction*, que foi possibilitado pela atual produção em escala e que alterou o cenário de alta rotatividade tão presente na construção civil até então.

É claro que esse grau de maturação ele demanda algum tempo na construção civil. A construção civil ela tem uma característica natural que o pedreiro trabalha numa obra, fica três meses numa obra, conversa com o amigo dele perguntando se tem um serviço numa outra obra do bairro, ele vai pra outra obra e assim é a dinâmica da construção civil aqui no Brasil. A gente quer mudar um pouco isso aí, a gente precisa mudar um pouco isso aí. Se eu construo, eu costumo dizer, se eu construo há 20 anos ininterruptamente aqui na cidade de Campinas ou em várias outras cidades do Brasil, ... eu vou precisar sempre de ter engenheiro, mestre, encarregado, oficiais, serventes, vou precisar dessa mão de obra. Agora, se a gente não tem uma administração bacana, coesa com essa mão de obra, eventualmente eu vou ter numa obra um cara extremamente produtivo que trabalha como empreiteiro. Na obra seguinte eu não vou ter mais esse cara, eu não vou ter mais esse profissional. Uma vez que ele é funcionário próprio da Incorporadora, satisfeito em ser funcionário da

¹²³ Depoimento do superintendente de engenharia de uma empresa do grupo Empreendimentos Populares à José Baravelli – setembro/2019.

¹²⁴ Depoimento do diretor uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – abril/2018.

Incorporadora, porque aqui ele vai ser melhor tratado, vai ter um plano de carreira¹²⁵.

7. Ofícios que se criam, ofícios que se perdem e um perfil de gestor que se estabiliza

A introdução dos sistemas de controle mais avançados do trabalho no canteiro das paredes de concreto requisitou especializações de trabalhadores em determinadas atividades (ou seja, um aumento da parcelização) e, com isso, novos ofícios ou profissionais foram criados pelas incorporadoras. Ao mesmo tempo, antigos ofícios que representavam a centralidade do “saber fazer” do trabalhador no canteiro de obras perderam sua força, como é o caso emblemático do mestre de obras.

Como exemplo da hiper-gestão somada à estrutura corporativa, surgiu a função do “operador logístico” no canteiro de obras de uma empresa de médio e alto padrão. Além do engenheiro, mestre de obras, encarregado e estagiários, que fazem parte da equipe própria no canteiro, a empresa conta com esse operador, que é subempreitado, para que haja o controle da informação e da produção. Ele entrega o material na data e na quantidade certas, conforme a regra padrão estabelecida pela incorporadora:

Então hoje, a gente tem mais um operador logístico. [...] Ele coloca o cimento, a areia, todo o material para aquele cara que produz nos andares. E no momento que tá no planejamento, e na quantidade necessária. Então a gente começou a trabalhar a parte de informação com a parte de produção. A gente conseguiu unir essas duas coisas...¹²⁶

O segundo exemplo extrapola uma função específica e ganha corpo de um novo ofício, uma nova profissão. Trata-se do montador de fôrma que surge com o sistema de parede estrutural. Se na alvenaria estrutural o “bloqueiro” era um ofício fundamental que ainda estava associado ao saber fazer do trabalhador (a habilidade em assentar bloco), o “montador” de fôrma se assemelha mais a uma profissão da indústria fabril, que não requisita uma habilidade manual e sim a montagem e desmontagem de componentes¹²⁷. Nas palavras de um diretor: “montadores, você monta uma profissão. Eles são qualificados como montadores. Eles foram treinados... muitos que não tinham qualquer qualificação, passavam a ser montadores”¹²⁸.

¹²⁵ Depoimento do diretor uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à José Baravelli – abril/2018.

¹²⁶ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à autora – fevereiro/2018.

¹²⁷ Baravelli (2017) analisa a atividade do bloqueiro no auge da utilização da alvenaria estrutural nos empreendimentos da Faixa 1 do MCMV.

¹²⁸ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo Médio/Alto Padrão à José Baravelli – março/2018.

A montagem industrial de fôrmas do sistema de paredes de concreto e o controle do trabalho centralizado na estrutura corporativa levado a cabo por engenheiros, encarregados (ou o operador logístico) e estagiários de engenharia fizeram com que a figura do mestre de obras desaparecesse na estrutura de organização do trabalho do canteiro de obras:

O mestre de obras é uma figura que tá se perdendo. [...] A gente por exemplo não tem nenhum contrato... nós temos os nossos mestres de obras das antigas, que são pessoas queridas da empresa, que já fizeram muito pela empresa que são mantidos. Mas agora não temos mais o “mestre de obras”. [...] Não tem mestre de obras. São os encarregados, cada um com seu setor, e já direto a um responsável da obra [engenheiro]¹²⁹.

A atividade de intermediação entre a engenharia e a obra anteriormente exercida pelo mestre é substituída pelo aumento da responsabilidade do engenheiro na obra, que passa a ser o “líder” da obra. Os poucos mestres que permanecem na empresa, inclusive com salários significativos, segundo o diretor entrevistado, passam a exercer a função de “formador” dos novos engenheiros que entram na incorporadora.

A centralidade do papel do engenheiro no canteiro de obras e na estrutura gerencial de produção da incorporadora é notável em todas as empresas estudadas. Para além dessa centralidade, há também uma homogeneização do perfil dos diretores de produção (também chamados como diretores de operação ou diretores técnicos, ou ainda, diretores de engenharia) e dos gestores técnicos.

Homens, entre 35 e 45 anos, engenheiros civis formados nas principais universidades privadas paulistanas. Esse é o perfil-tipo dos diretores, encontrados nas entrevistas realizadas. Sem a pretensão de uma validade estatística, conforme pode ser observado no Apêndice, oito dos 11 diretores e gestores entrevistados estão na faixa etária entre 35 e 45 anos, dos quais cinco se formaram na Universidade Mackenzie e no Centro Universitário FEI. O segundo perfil identificado são homens, entre 50 e 60 anos, engenheiros civis formados em universidades públicas. Três entrevistados (do total de 11) têm entre 50 e 60 anos, dois deles formados na POLI-USP e outro em universidade privada no interior do estado de São Paulo.

Em relação à trajetória profissional, há também um padrão: a maioria entra nas empresas como estagiário, se efetiva como engenheiro de obras, sobe para a função de

¹²⁹ Depoimento do superintendente de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à José Baravelli – setembro/2019.

gerente ou gestor ou coordenador de obras até alcançar a posição de diretor. Grande parte deles fez carreira em apenas uma empresa (cinco dos 11 entrevistados) e uma outra parte alcançou a função de coordenador em uma empresa e migrou para outra concorrente, em geral, do mesmo grupo (quatro dos 11). Os dois diretores mais velhos são aqueles que tiveram trajetórias mais diversificadas.

Há um corte geracional e, entre os mais jovens, houve uma rápida ascensão na hierarquia das empresas. Por um lado, esse fato pode revelar a adequação da política de fixação de profissionais qualificados das empresas. Por outro, a padronização produtiva e a hiper-gestão do trabalho permitem que o saber técnico do engenheiro se encaixe perfeitamente e responda, em um curto período de tempo, ao papel da incorporadora e construtora como gerenciadora e integradora de sistemas. O antigo saber-fazer das obras que era aprendido na longa experiência em administração de canteiros fica em desuso. Além disso, como parte dessa racionalidade gerencial sobre a qual se soma uma racionalidade financeira, muitos desses diretores realizaram especializações e MBAs em gestão imobiliária e em finanças.

Por fim, mas não menos importante, vale mencionar que apenas uma mulher foi entrevistada e não exercia cargo de direção e sim de coordenação, no caso, de qualidade. Mesmo com o aumento da participação de mulheres na graduação em engenharia civil e no mercado de trabalho – em 2005, elas representavam 21% dos estudantes de graduação e 24% do mercado; em 2015, essas porcentagens passaram para, respectivamente, 30% e 27%¹³⁰ –, essa proporção não foi verificada entre os cargos de direção.

8. Um campo e suas diferenças internas

O processo de produção das incorporadoras pós-2014 no Brasil seguiu as premissas que Ball (1983) já identificava como principais fontes das inovações nesse campo: padronização, economia de escala, terceirização e gestão eficiente da produção.

Entretanto, o fato de serem companhias de capital aberto na Bolsa de Valores (“empresas SA”) adiciona mais uma camada nessa leitura e se refere à reestruturação corporativa-financeira que acompanha os instrumentos da gestão da produção. Portanto, não se trata apenas de empresas construtoras, mas de “corporações” que

¹³⁰ Segundo dados do Confea e do Censo da Educação Superior publicados em Moreno (2017).

procuram otimizar a gerência do capital investido por seus acionistas, daí o papel fundamental da hiper-gestão e da presença de um perfil-tipo de gestor (engenheiro civil, homem, jovem, com rápida ascendência na empresa, com formação complementar em finanças e gestão imobiliária). A hiper-gestão possibilitou a redução do tempo de obras (e do ciclo do capital) e do número de trabalhadores e de executivos empregados nas empresas. Entre os instrumentos dessa hiper-gestão, os indicadores de projeção futura dos ganhos futuros (como o VPL) das obras passaram a conviver com os indicadores da produtividade realizada e controlada nas obras (referente ao passado), assim se difundiu a racionalidade e as técnicas próprias das finanças no chão das obras.

Além disso, mesmo sendo todas de capital aberto e apresentarem tais características comuns, a produção das incorporadoras apresenta duas diferenças importantes entre os dois grupos identificados. A primeira delas é a maior participação da terceirização nas empresas de médio-alto padrão. A segunda se refere ao papel da padronização de projetos: nas empresas de empreendimentos populares ela é estrutural ao passo que é secundária no médio-alto padrão.

Esse aprofundamento da padronização possibilitou, entre as empresas de empreendimentos populares, a introdução do sistema de paredes que, por sua vez, impactou na estrutura de ofícios e profissões do canteiro de obras. De um lado, funções centrais do saber fazer da construção perdem seu protagonismo, no caso, o mestre de obras, e sua necessidade em termos quantitativos, além do mestre, há também a diminuição do número de serventes nas obras (que não têm uma atribuição prévia específica). De outro, novos ofícios e profissões se criam e se difundem, como é o caso do operador logístico e o montador de formas.

A avaliação imobiliária nas consultorias

CAPÍTULO 5

As finanças não se restringem a um setor econômico particular e dizem respeito a um conjunto de racionalidades, técnicas e práticas ancoradas no mercado financeiro que se espalham por diferentes agentes intermediários não-financeiros. No caso do mercado imobiliário, há um processo social de tradução de categorias adotadas nas finanças utilizado para se avaliar os investimentos imobiliários. Para que um bem possa ser negociado, suas propriedades precisam ser estabilizadas e singularizadas: elas precisam se tornar objetos distintos e, conseqüentemente, calculáveis (CROSBY; HENNEBERRY, 2016). A comensuração de diferentes investimentos é atingida, portanto, por meio da quantificação e da classificação desses objetos (GUIRONNET; ATTUYER, HALBERT, 2016).

Uma das práticas que viabilizam essa comensuração, é a avaliação imobiliária (*property valuation*, no inglês britânico, ou *appraisal valuation*, no norte-americano). Crosby e Henneberry (2016) apontam que há uma lacuna entre os estudos críticos de contabilidade, que descrevem empiricamente muito bem as tecnologias de cálculo, mas que ignoram o espaço, e as análises da geografia que revelam como tais práticas direcionam os investimentos na produção urbana, mas que não aprofundam nos cálculos. Ambos procuram, neste sentido, detalhar os cálculos monetários, encarando-os não apenas como resultados de avanços técnicos, mas como uma articulação de técnicas e racionalidades, e como eles afetam diretamente a questão fundiária e os edifícios (CROSBY; HENNEBERRY, 2016, p. 3).

Por um lado, esses cálculos e números servem, e se justificam, para expressar informações objetivas sobre o mercado, livre de distorções e ambiguidades do contexto social. Entretanto, essa almejada objetividade dos cálculos, perseguida pelos seus operadores, é incrustada em práticas sociais que não permitem o total isolamento da técnica (WEBER, 2015). Por outro, o domínio dos instrumentos financeiros não é total: métodos tradicionais de avaliação imobiliária utilizando técnicas financeiras simples não foram substituídos por abordagens mais avançadas da economia financeira (CROSBY; HENNEBERRY, 2016).

Há uma complexidade na difusão de métodos financeiros na avaliação imobiliária e este capítulo procura apreendê-la a partir do estudo das práticas das consultorias imobiliárias no Brasil. Para tanto, utiliza-se da pesquisa qualitativa realizada junto a esses agentes em São Paulo, já citada no Capítulo 3, com maior ênfase nas narrativas dos diretores de consultorias locais e internacionais entrevistados a respeito dos serviços que prestam aos seus clientes, aos métodos de avaliação que utilizam, bem

como dos exemplos de gestão de portfólio imobiliário que alteraram a geografia dos investimentos no país.

Este capítulo enfoca as práticas e os instrumentos adotados pelas consultorias para promover legibilidade e transparência do mercado brasileiro, bem como para facilitar as operações que igualam o bem imóvel ao ativo financeiro. Como procurarei demonstrar, os principais instrumentos empregados pelas consultorias locais e internacionais sediadas em São Paulo foram os métodos financeiros de avaliação de imóveis e os estudos de mercado baseados em uma “inteligência imobiliária” ancorada numa racionalidade financeira. Contudo, a difusão desses instrumentos não ocorreu sem conflitos e resistências entre os agentes do campo das consultorias.

A colonização das empresas por instrumentos financeirizados de avaliação é mais intensa nesse campo do que naquele das incorporadoras de capital aberto. Porém, assim como os indicadores de produtividade do canteiro se integram aos indicadores financeiros das corporações, os métodos de avaliação imobiliária considerados convencionais e menos sofisticados do ponto de vista de cálculos financeiros convivem com o chamado “método da renda”, baseado no fluxo de caixa descontado (mais conhecido em seu termo em inglês, *discounted cash flow*, DCF)

Para desenvolver esse argumento, o capítulo encontra-se estruturado em quatro itens, iniciando-se com uma breve explicação sobre quais são os métodos de avaliação imobiliária difundidos histórico e contemporaneamente no Brasil. O segundo item enfatiza a aplicação do método da renda, os conflitos gerados no campo e sua interface com o planejamento urbano. O terceiro trata da influência dos estudos de mercado na geografia dos investimentos imobiliários. O último item traz algumas questões a respeito da hipótese da colonização.

1. Métodos de avaliação imobiliária e sua difusão no Brasil

As avaliações imobiliárias, historicamente, servem para embasar tanto as decisões nas transações de compra e venda de imóveis quanto os laudos técnicos utilizados em processos jurídicos e em políticas públicas que envolvem propriedade de terras e de edifícios. Desde o início do século XX, são conhecidos três métodos de avaliação, difundidos principalmente nos Estados Unidos e na Europa. O primeiro deles é a abordagem por “custo” em que são calculados a terra, o trabalho e o capital necessários para a construção de uma propriedade considerada similar, subtraindo-se a sua

depreciação ao longo do tempo. O segundo é a “comparação” em que o valor do bem é determinado por evidências de transações de propriedades semelhantes, praticadas no mercado. E o terceiro é o método da “renda” que converte a renda que o bem pode gerar durante sua vida econômica em uma estimativa de valor, que, por sua vez, pode ser baseado numa análise de fluxo de caixa descontado (DCF) ou no uso de uma taxa de capitalização (WEBER, 2015).

No Brasil, as atividades de avaliações de bens, perícias e estudos de viabilidade técnico-econômica são atribuições exclusivas de profissionais da engenharia, arquitetura e agronomia. Tem seus fundamentos registrados no livro “Avaliação de imóveis” de autoria do engenheiro Luís Carlos Berrini (1884-1949), publicado pela primeira vez em 1949, com sucessivas edições, que influenciou o campo profissional da “Engenharia de Avaliações”. A introdução da inferência estatística e de métodos financeiros mais sofisticados é recente, a partir de meados dos anos 1990, entremeada pelas dificuldades que a tecnologia de informação impunha naquele momento. Segundo um diretor de consultoria local entrevistado, demoravam-se 95 horas para se processar a avaliação com um software de estatística.

A mudança principal no campo das avaliações foi o tratamento do imóvel como um investimento, que precisa dar retorno. Segundo uma diretora de consultoria internacional: “antes você tinha não sei quantas casas, você tinha não sei quantos escritórios, era preço de terra e de tijolo. [...] E agora não... a grande verdade é que hoje um imóvel só vale pela capacidade de gerar rendimento dele”¹³¹.

Essa mudança estava no bojo da criação de um mercado de investimento mais ativo no segmento imobiliário comercial no Brasil - incluindo aqui os chamados “bens de base imobiliária”, ou seja, edifícios corporativos, galpões logísticos e industriais, shopping centers, hotelaria, hospitais, etc. Esse mercado foi impulsionado pela melhoria na disponibilidade de crédito para financiar a atividade de incorporação a partir da década de 2000, pelo crescimento dos fundos imobiliários e pela entrada de investidores internacionais, como já discutido no Capítulo 3.

O recente manual de avaliação de imóveis publicado pela Secretaria do Patrimônio da União (SPU), amplamente apoiado na NBR 14653, citada no Capítulo 3, identifica hoje três enfoques básicos para avaliação de bens: renda, comparação e custo, seguindo o

¹³¹ Depoimento da diretora de avaliações de consultoria internacional à autora – fevereiro/2018.

modelo norte-americano e europeu. Esses enfoques se ramificam, por sua vez, em quatro métodos passíveis de serem aplicados no Brasil para se identificar o valor de mercado¹³² de um bem imóvel:

- i) método comparativo direto de dados do mercado: é utilizado quando existem dados amostrais semelhantes ao avaliado, o valor de mercado é obtido por meio de tratamento técnico dos atributos dos dados comparáveis (por exemplo: terrenos, casas padronizadas, lojas, apartamentos).
- ii) método evolutivo: quando inexistem dados amostrais semelhantes ao imóvel avaliado, o valor é calculado pela somatória dos valores de seus componentes, pela reprodução de seus custos, como nos casos de residências de alto luxo, galpões, armazéns etc.
- iii) método involutivo: utilizado em empreendimentos de base imobiliária com foco específico na produção e na venda a partir de modelo de estudo de viabilidade técnico-econômica, por exemplo, nas glebas utilizadas para incorporação imobiliária;
- iv) método da renda: também utilizado para empreendimentos de base imobiliária, mas com foco na exploração do bem, com base na capitalização presente de sua renda líquida prevista, por exemplo, shopping center, armazéns de logística, hotéis etc. (BRASIL, 2018).

A demanda pela avaliação imobiliária aumentou com a diversificação das modalidades de locação, por exemplo, os contratos como o *built to suit* — em que a construtora desenvolve um imóvel atendendo as especificações exigidas pelo futuro locatário, e já vincula o imóvel a um contrato de locação de longo prazo — e as operações de *sale and leaseback* — em que a empresa ocupante vende seu imóvel a um investidor e se torna locadora do mesmo imóvel. A avaliação também ganhou maior proeminência entre os fundos imobiliários e mesmo entre os fundos de pensão, a fim de se obter uma gestão mais ativa das carteiras imobiliárias, ou seja, os gestores passaram a adotar um enfoque mais estratégico em relação aos imóveis que detinham, comprando e vendendo de acordo com variações de indicadores como preços de locação, taxa de vacância, potencial de valorização, etc. Por fim, o crescimento das exigências de divulgação de resultados por parte de alguns investidores no mercado imobiliário

¹³² Trata-se aqui de “valor de mercado” segundo a NBR 14653: a quantia mais provável pela qual se negocia voluntariamente e conscientemente um bem, numa data de referência, dentro das condições do mercado vigente (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS, 2016).

comercial, como as *property companies* (empresas de exploração imobiliária com capital aberto) e os fundos imobiliários, requisitou um número maior de avaliações para compor os balanços com informações detalhadas do valor patrimonial para investidores (SHIMBO; SANFELICI, MARTINEZ, 2021).

Assim um consultor que viveu tais mudanças sintetiza esse processo:

A atividade econômica voltada para o imobiliário era muito restrita nessa época, tudo se sentia. Então se você pegar, fazer um *built-to-suit* em 98, 99 [1998, 1999] era super difícil, era raríssimo. Você não tinha perspectiva pra mensurar o mercado, estabelecer taxa. E quando tem entrada de dinheiro, queda de juros, o dinheiro fica mais barato... começa a ter um efeito derivativo que daí criam-se subprodutos... E aí entra o caso das consultorias, que servem pra dar o amparo, suportar essas necessidades das empresas. Se antes, lá bem antigamente, se fazia muita avaliação, que a gente chama de método evolutivo, [ou seja] custo de terreno mais construção depreciada. E agora? Se a gente tá falando de capital, renda, [...] você começa a fazer tudo através de fluxo de caixa, começam a ser desenvolvidos estudos pra dar suporte a esse crescimento do mercado. E você começa a ter essa retroalimentação também. Eu, no mercado de consultoria hoje, eu tenho a visão do incorporador¹³³.

Esse uso da avaliação imobiliária para uma prospecção futura aproxima as visões do avaliador, do incorporador e do investidor financeiro. Por isso hoje tanto no Brasil como no mercado global de investimentos imobiliários, as avaliações são usadas para informar três decisões principais: i) qual renda oferecer/aceitar/acordar para o uso do imóvel (avaliação para aluguel); ii) qual preço oferecer/aceitar/acordar para compra de um ativo imobiliário (avaliação para investimentos); iii) qual a viabilidade do desenvolvimento de um empreendimento (avaliação para incorporação). O avaliador pode agir em nome do comprador, do vendedor, do incorporador ou a favor de algum terceiro interessado (por exemplo, o emissor do fundo, a seguradora ou o regulador da transação) (CROSBY; HENNEBERRY, 2016, p. 4).

2. O método da renda

Será justamente no campo das avaliações para investimento (sobretudo, no segmento do imobiliário comercial) que se torna proeminente o método da renda, com a utilização do fluxo de caixa descontado (DCF).

O DCF serve de base para o cálculo do Valor Presente Líquido (VPL ou *Net Present Value*, NPV), que também é utilizado no canteiro de obras, como comentado no

¹³³ Depoimento do diretor de consultoria local à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

Capítulo 4. Por empregar modelos, instrumentos e representações que pertencem explicitamente ao conhecimento e às práticas dos profissionais das finanças, o VPL é considerado como uma “avaliação financeirizada”, além de financeira. Esse método de cálculo consiste na projeção ou antecipação dos fluxos econômicos futuros que serão gerados durante o uso do objeto a ser avaliado, e na aplicação de uma taxa de desconto nesses fluxos para trazê-los ao valor presente. Está imerso em estimativas que podem variar entre si, pois envolvem escolhas arbitrárias na construção desses cenários, como é o caso da definição da taxa de desconto. Dependendo da taxa selecionada, um investimento pode passar de rentável para não rentável (CHIAPELLO, 2015).

No caso do mercado imobiliário, o método da renda consiste em estimar o “valor de mercado” (algumas consultorias adotam o termo “valor justo”) ou o valor presente dos rendimentos futuros provenientes do aluguel, descontando dele uma taxa apropriada e descontos ao longo do tempo. O método requer avaliações do crescimento tanto no retorno dos rendimentos do aluguel quanto no risco (na taxa de desconto) e suposições sobre o futuro do aluguel e de outros eventos econômicos. Distingue-se, na prática, da abordagem convencional de capitalização de renda, em que se pode aplicar uma taxa de rendimento para o fluxo de rendimento presente (em inglês, *cap rate*), que é definida a partir de uma análise de transações similares, ou seja, baseada na comparação – enquanto o DCF é derivado da aplicação de modelos econômicos financeiros mais sofisticados (CROSBY; HENNEBERRY, 2016, p. 4).

A explicação de uma consultora imobiliária é muito didática para a compreensão das especificidades do método da renda e vale a pena reproduzi-la integralmente:

O método da renda é a maior aproximação que se tem com o mercado financeiro. O método da renda é o que a gente calcula quanto que se pode pagar num imóvel, considerando quanto ele vai gerar de rendimento. E ao contrário, é a mesma coisa: quanto é que eu devo cobrar de aluguel num imóvel, considerando o quanto que ele vale. Então o método da renda, da capitalização de renda pra chegar no valor de venda, que, no começo da avaliação ele era feito aplicando um fator de rentabilidade, que a gente chama de *cap rate*, até hoje a gente faz, na conta da padoca a gente faz, tá? É, então eu tenho um imóvel que vale 100 moedas por mês e o *cap rate* é de 12% ao ano, quanto que ele vale? Então, é o valor de locação vezes 12 dividido pelo *cap rate*. Simples assim. Quanto mais profissionalizado ficou o mercado de investidores, mais peso matemático financeiro foi dado a esse método. Então, hoje a gente não faz uma avaliação aplicando um *cap rate*, a gente tem um fluxo de caixa [DCF], a gente discute taxa de desconto, a gente

discute fundamento econômico, a gente discute todas as premissas que vão sendo utilizadas no modelo. [...] [O DCF] é uma sofisticação¹³⁴.

Para ilustrar esse método, apresento a seguir um exemplo de laudo completo de avaliação imobiliária realizado pela Cushman & Wakefield (2018) para a XP Malls (fundo de investimento imobiliário, FII, de shopping center), que foi utilizado para fins de transações e de registro junto à Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Trata-se de um documento de 61 páginas que avalia uma propriedade de aproximadamente 7.500 m² de área construída e de 4.400 m² de área bruta locável, localizada em São Paulo (SP), em que são especificados:

1. Breve explicação de todos os métodos possíveis de avaliação para então justificar a escolha daquela que será adotada, qual seja: o método da capitalização da renda através do fluxo de caixa descontado;
2. Descrição da localização (situação, vizinhança, melhoramentos públicos e transportes) e da propriedade (construções e benfeitorias existentes);
3. Análise das condicionantes do planejamento urbano (zoneamento, restrições de uso e de aproveitamento, índices aplicáveis) e do mercado econômico (cenário geral brasileiro, o mercado de shopping center no Brasil e na região e mercado dos FIIs);
4. Processo de avaliação, contendo o cenário arbitrado: metodologia, modelo de análise, premissas e cenários adotados e todas as receitas, taxas, despesas e descontos previstos ao longo do período de análise (de 10 anos);
5. Conclusão final de valor de mercado do shopping na data do laudo (março de 2018), qual seja: R\$ 147.935.000,00;
6. Anexos: relatório fotográfico e planilha do fluxo de caixa projetado (contendo o cenário arbitrado), apresentada a seguir.

¹³⁴ Depoimento da diretora de avaliações de consultoria internacional à autora – fevereiro/2018.

Figura 17: Exemplo de fluxo de caixa projetado.

SHOPS											
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10	Ano 11
	Mar-2019	Mar-2020	Mar-2021	Mar-2022	Mar-2023	Mar-2024	Mar-2025	Mar-2026	Mar-2027	Mar-2028	Mar-2029
Receita de Aluguel Mínimo	3.391.141	15.896.341	15.896.341	15.896.341	15.896.341	16.436.462	18.428.215	18.428.215	18.428.215	18.428.215	18.921.624
Ajustes e Crescimentos Reais		101.734	581.676	1.076.016	1.585.189	1.569.513	1.17.937	674.321	1.247.398	1.837.667	1.819.496
Descontos											
Aluguel Percentual /Complementar	152.954	634.897	663.944	673.562	693.769	714.582	736.020	758.100	780.843	804.269	828.397
Receita de Mail & Merchandising	458.862	1.904.690	1.961.831	2.020.686	2.081.307	2.143.745	2.208.058	2.274.300	2.342.529	2.412.805	2.485.189
CDU - Cessão de Direito de Uso	2.768.321	4.061.336	3.837.292	2.709.053	175.831						
Receita taxa ADM	173.563	931.436	2.021.144	2.081.778	2.144.232	2.208.559	2.274.815	2.343.060	2.413.352	2.485.752	2.560.325
Receita de Estacionamento	2.402.480	10.004.464	10.304.598	10.613.736	10.932.348	11.260.113	11.597.916	11.945.853	12.304.229	12.673.356	13.053.557
Outras Receitas											
Total - Receita Potencial Bruta	9.347.321	33.534.888	35.256.826	35.071.172	33.508.617	34.332.975	35.362.661	36.423.849	37.516.566	38.642.064	39.668.588
Vacância Financeira	(508.871)	(1.192.226)	(635.854)	(476.898)	(317.927)	(164.365)	(184.282)	(184.282)	(184.282)	(184.282)	(189.216)
Inadimplência Irrecuperável	(161.632)	(661.620)	(733.099)	(754.858)	(777.298)	(800.617)	(824.635)	(849.374)	(849.374)	(849.374)	(849.374)
Receita Bruta Efetiva	8.677.018	31.681.052	33.887.873	33.839.624	32.413.592	33.367.993	34.354.044	35.390.193	36.482.910	37.608.408	38.629.998
Despesa de Estacionamento		(1.405.968)	(8.848.231)	(9.111.618)	(9.384.966)	(9.666.515)	(9.956.511)	(10.255.296)	(10.562.862)	(10.879.748)	(11.206.141)
Outras Despesas Não Reembolsáveis	(731.108)	(3.580.821)	(4.384.334)	(4.526.164)	(4.661.949)	(4.801.807)	(4.945.861)	(5.094.237)	(5.247.064)	(5.404.476)	(5.566.811)
Total - Despesas Operacionais	(731.108)	(4.986.789)	(13.240.565)	(13.637.782)	(14.046.915)	(14.468.322)	(14.902.372)	(15.349.443)	(15.809.926)	(16.284.224)	(16.772.752)
Receita Operacional Líquida	7.945.910	26.694.263	20.647.308	20.201.842	18.366.677	18.899.671	19.451.672	20.040.750	20.672.984	21.324.184	21.857.246
Custos de Capital e Locações											
CAPEX	(33.755.375)	(6.891.066)									
FRA - Fundo de Reposição de Ativos			(508.318)	(507.594)	(486.204)	(500.520)	(515.311)	(530.853)	(547.244)	(564.126)	(579.450)
Total - Custos de Capital e Locações	(33.755.375)	(6.891.066)	(508.318)	(507.594)	(486.204)	(500.520)	(515.311)	(530.853)	(547.244)	(564.126)	(579.450)
Fluxo de Caixa Projetado Antes de Dívidas e Impostos	(R\$25.809.465)	R\$19.803.197	R\$20.138.990	R\$19.694.248	R\$17.880.473	R\$18.399.151	R\$18.936.361	R\$19.509.897	R\$20.125.740	R\$20.760.058	R\$21.277.796

Fonte: Cushman & Wakefiled (2018). Disponível em:

<https://fnet.bmfbovespa.com.br/fnet/publico/exibirDocumento?id=34424>. Acesso em: 19/02/2020.

O laudo consiste na determinação do valor de mercado que o desenvolvimento (projeto) de um futuro shopping center apresenta considerando apenas as condições atuais da localização e da propriedade (um terreno e construções semi-demolidas, que atualmente é ocupada por um estacionamento) e os dados do cenário arbitrado (futuro projetado). Ou seja, o FII pode tomar a decisão sobre a aquisição e o desenvolvimento do shopping sem contar com nenhum projeto arquitetônico das edificações, tampouco com os custos de construção.

Diferenças e conflitos no uso do método da renda

Ao se adotar o enfoque da renda, prioriza-se a visão do investidor em relação ao imóvel, em detrimento de métodos de avaliação que refletem as posições e visões de outros agentes. Conforme entrevista com diretores de uma importante consultoria de São Paulo, essa mudança não ocorre sem conflitos:

os proprietários que estão procurando *funding* não gostam [do método] de renda no momento de crise do mercado, porque não interessa que o shopping custa 9 mil reais o metro quadrado pra construir, [se] o mercado tá pagando 6 porque o que gera de aluguel vale 6 mil reais. Não vale 9 [mil], azar o seu que você gastou 9, o mercado não tá te pagando 9. [...] As pessoas têm que entender que imobiliário é negócio de alto risco e de alto retorno, [é] pra profissionais, não pra pessoa física. Pessoa física tem que comprar fundo, não tem que ficar investindo em desenvolvimento, que não conhece porcaria nenhuma.

Então existe uma desinformação geral no mercado fomentado com essa cultura lusitana de querer ter o imóvel que não perde valor. [...] Então a gente acaba tendo situações em que trazer inteligência pra mesa não é bem-vindo pelo mercado. E aí, o papel que a gente faz é chegar pro banco e [falar] o seguinte: “olha, gente, emprestar dinheiro neste mercado pelo [método] evolutivo é burrice”, “porque se botar pra leilão ninguém vai te pagar o [valor pelo método] evolutivo, vai te pagar [pelo método da] renda, então você tem que fazer por renda”¹³⁵.

Trata-se, aqui, claramente de um conflito de racionalidades em que a consultoria em questão endossa a visão do investidor financeiro de que o preço do imóvel deva ser estimado de acordo com sua potencial rentabilidade futura, não sem lamentar o fato de que muitos agentes no mercado imobiliário, como os investidores individuais (pessoa física), ainda concebiam o imóvel como um ativo diferenciado e cujo preço não deveria ser calculado dessa forma (SHIMBO; SANFELICI e MARTINEZ, 2021). Além disso, esse depoimento revela a “cultura lusitana” (e brasileira) de considerar o patrimônio fundiário e imobiliário como um bem que garante a manutenção de seu valor, mais do que isso, que aumenta de valor com o tempo. Essa compreensão entra em conflito com a volatilidade dos indicadores financeiros (sobretudo, da taxa de retorno), presentes no método da renda.

Além desse conflito, há diferença quanto as métricas adotadas na avaliação internacional e as práticas convencionais brasileiras. Segundo um gestor de ativos entrevistado, por exemplo, os estrangeiros não usam a métrica da avaliação por m², como ainda fazem alguns brasileiros.

Indicador financeiro para avaliar Operações Urbanas

Há outros indicadores financeiros que são utilizados na avaliação para incorporação (desenvolvimento), como é o caso da Taxa Interna de Retorno (TIR)¹³⁶, e são considerados usuais ou convencionais pelos consultores imobiliários. Para um gestor de ativos entrevistado, a TIR é utilizada quando não se tem renda associada ao ativo imobiliário, como é o caso da incorporação residencial: “você faz e vende”. Ela é

¹³⁵ Depoimento do diretor de consultoria local à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

¹³⁶ “Cerca de três quartos das empresas calculam a taxa interna de retorno (TIR); aproximadamente o mesmo número das que utilizam o VPL. A regra da TIR é um parente próximo do VPL e, quando utilizada corretamente, oferece a mesma resposta.” (BREALEY; MYERS, ALLEN, 2013, p. 95) A TIR é muito próxima, portanto, da noção de Valor Presente Líquido (VPL) e ambas conduzem “ao seguinte critério: ‘Aceite oportunidades de investimento que ofereçam taxas de retorno superiores ao seu custo de oportunidade do capital’”. Ela é definida, “como a taxa de desconto que torna o VPL igual a zero”. Mas seu critério apresenta algumas armadilhas, sobretudo, quando se tem projetos mutuamente excludentes, nos quais aqueles de curto prazo podem apresentar TIR mais elevadas (com menor necessidade de capital) e não necessariamente VPL mais elevados (que acrescentaria maior valor à empresa). (BREALEY; MYERS, ALLEN, 2013, p. 99 e 106).

adotada em projetos de mais curto prazo e também envolve o cálculo de fluxo de caixa descontado.

A TIR foi utilizada nas Operações Urbanas de São Paulo para atrair os incorporadores na compra dos Certificados do Potencial Adicional de Construção (CEPACs). A TIR seria, nesse caso, uma das métricas que circularam na comunidade de consultores, planejadores urbanos, construtoras e incorporadoras (KLINK; STROHER, 2017)¹³⁷. Segundo um diretor de consultoria local entrevistado:

A TIR que não é o melhor estudo, não é a melhor ferramenta econômica financeira para empreendimentos, mas é uma das que a gente utiliza. Na época, se você pegar os estudos de viabilidade das operações urbanas era 15% e geralmente ela tem um múltiplo que é de duas a duas vezes e meio a Selic. Então hoje a Selic tá sete... Hoje uma TIR bacana é 14 e os empreendedores de maior risco pegavam duas vezes e meio, então daria 17,5. [...] o estudo de viabilidade da Água Branca, nós fizemos com 21% de TIR e passado um ano, esse estudo foi feito um ano atrás, a TIR hoje que era pra ter caído para patamares de 14/17%, hoje todo mundo ainda trabalha com 20% e 19%. Os empreendedores mais avessos ao risco utilizam TIRs mais elevadas... “ah, eu estou com uma empresa redonda, não estou a fim de correr risco e só entro em negócio de 20%”¹³⁸.

Para o entrevistado, hoje os incorporadores usam o Retorno sobre o Investimento (*Return on Investments*, ROI)¹³⁹, que depende do cálculo fluxo de caixa descontado. Ele exemplifica: “esse estudo de viabilidade que tem em torno de 15% de retorno de investimento, dependendo do fluxo de caixa, ele conduz a um ativo de 18%. Se você vai para um retorno de 20% vai dar um retorno de 23-24%”¹⁴⁰. Essa mudança no uso de indicadores financeiros percebida pelo consultor se verifica nos relatórios das empresas incorporadoras e construtoras de capital aberto: até 2010 não havia menção ao ROI e em 2018, ele é um dos indicadores que medem a performance da empresa¹⁴¹.

¹³⁷ Os CEPACs são títulos financeiros que outorgam o direito de construir acima do previsto no Plano Diretor, comercializados na Bolsa de Valores. Com a venda desses títulos para incorporadores e investidores, a administração municipal pode financiar as obras de infraestrutura e de habitação social previstas nos perímetros da Operação Urbana. Klink e Stroher (2017) consideram que o CEPAC vende “terra virtual” ao antecipar um rendimento futuro e, neste sentido, seria um veículo da financeirização do uso fundiário. Sanfelici e Halbert (2019) incluem o CEPAC no bojo dos “instrumentos de política financeirizada” (*financializing policy instruments*).

¹³⁸ Depoimento do diretor geral de consultoria imobiliária local à autora – fevereiro/2018.

¹³⁹ O ROI trata do lucro líquido sobre os investimentos. Já o ROE (citado no Capítulo 2) é utilizado para se calcular a rentabilidade de uma unidade fabril, e advém da expressão “retorno sobre o capital” de uma organização na sua totalidade, ou seja, o cálculo do rendimento dos acionistas por dólar investido (BREALEY; MYERS, ALLEN, 2013, p. 659).

¹⁴⁰ Depoimento do diretor geral de consultoria imobiliária local à autora – fevereiro/2018.

¹⁴¹ Sobre a difusão de instrumentos financeiros nas incorporadoras, ver Capítulo 2.

3. Difusão da “inteligência imobiliária” e da racionalidade financeira¹⁴²

A outra atividade que cresceu e que alterou as práticas não só do campo das consultorias, mas também das incorporadoras e repercute em outros setores econômicos, é a consultoria imobiliária em si mesma, que envolve estudos de mercado e a prestação de serviços para a gestão de portfólios imobiliários. Como ressaltado no Capítulo 3, as consultorias internacionais exercem também funções de corretagem, coletando informações extensas sobre transações no mercado imobiliário. Essas informações compõem um banco de dados que serve de base para a elaboração de relatórios e estudos sobre o mercado imobiliário, colocados à disposição de investidores em busca de suporte para a tomada de decisão.

De certo modo, apesar de avaliação, corretagem e gestão de ativos imobiliários serem departamentos separados dentro das consultorias internacionais estudadas, cada um desses serviços alimenta o outro, na medida em que, por exemplo, os corretores que participam da compra e venda de imóveis estão no campo, no dia-a-dia das transações, e podem coletar e atualizar constantemente o banco de dados que serve como referência ao serviço de avaliação de imóveis. Esse conjunto de informações, por sua vez, alimenta os serviços de consultoria bem como de gestão de ativos imobiliários.

Os bancos de dados das consultorias locais foram, inclusive, objeto de comercialização e de transações entre consultorias. Uma consultoria local fez uma parceria com outra empresa, juntaram os seus respectivos bancos de dados e hoje formam uma plataforma com informações sobre o mercado imobiliário de 570 cidades brasileiras. O acesso aos dados é vendido e constitui mais uma fonte de recursos para a consultoria.

Mas, mais importante que a comercialização do dado bruto, é a produção dos relatórios, pois alguns deles são padronizados e regulares, como pesquisas trimestrais sobre o mercado de escritórios. Outros, contudo, são mais direcionados para a demanda do cliente. Em todos os casos, os estudos e relatórios aprimoram as condições de tomada de decisão pelos investidores locais e internacionais ao tornarem mais transparentes e qualificarem os indicadores de performance, como aqueles produzidos na comparação de cidades da JLL (discutida no Capítulo 3) entre outros, por exemplo, a taxa de vacância, preços dos imóveis, aluguéis, etc.

¹⁴² Este item corresponde a uma versão adaptada e ampliada de uma seção de Shimbo, Sanfelici e Martinez (2021).

As consultorias também se revelaram centrais na difusão de uma racionalidade financeira entre uma pluralidade de agentes que operam regularmente ou que precisam se envolver ocasionalmente com o mercado imobiliário – para além das incorporadoras e construtoras, há os investidores institucionais, fundos de pensão, empresas de varejo e indústrias. Através dos serviços que prestam aos seus clientes, as consultorias promovem um olhar diferenciado em relação a questões tão diversas como, por exemplo, as vantagens e desvantagens associadas à posse de imóveis, a melhor forma de gerir um portfólio de imóveis, o momento pertinente de adquirir ou vender uma propriedade, as necessidades das empresas ocupantes em relação ao espaço e ao layout para exercício de suas atividades, a decisão de incorporadores sobre a localização de um novo empreendimento imobiliário na cidade, etc.

Em todos esses casos, os serviços de assessoria prestados pelas consultorias aos agentes econômicos envolveram uma reorientação das atitudes e práticas em relação ao patrimônio imobiliário desses clientes, visando à extração de maior rendimento através de análise multidimensional do ativo, posicionando-o em uma curva de valorização. Embora seja difícil estimar em que medida essa reorientação aportou ou não benefícios tangíveis aos clientes, as consultorias promovem a ideia de que o seu diferencial em relação às empresas de corretagem imobiliária mais convencionais residiria precisamente no fato de que seus serviços agregam um valor adicional, muitas vezes denominado de “inteligência imobiliária”. O diretor de negócios de uma consultoria evoca esse diferencial quando compara a sua empresa com corretoras imobiliárias:

[...] de certa maneira os corretores são apresentadores de negócio no Brasil, não são pessoas que pensam estrategicamente um produto e que pensam como que eles podem fazer o cliente pagar mais por aquilo, entender o ciclo, entender o momento. Você não vende inteligência, você vende informação e informação e inteligência são coisas diferentes, o conhecimento e a inteligência. A informação é só um dado estatístico, um dado de mercado e pronto. [...] Um dos meus lemas [...] é transformar informação em conhecimento e fazer os nossos clientes entenderem que eu trago conhecimento e não informação.[...] O que eu tento fazer é mostrar pro meu cliente o que que ele vai fazer com aquela informação e a gente já tem feito isso: eu convenci um cliente nosso a fazer uma oferta pra um ativo 40% acima do preço que o mercado acha que vale. Por que eu sou louco? Não, porque eu fiz toda uma análise estratégica mostrando pra ele porque que ele tem que pagar mais em cima de projeções futuras, dinâmica do produto, se ele fizer alguns gastos de *retrofit*, quanto que ele consegue melhorar o aluguel¹⁴³.

¹⁴³ Depoimento do diretor de consultoria local à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

Apesar de muito diversos, em todos esses casos as consultorias têm cultivado entre os seus clientes uma orientação que privilegia a dimensão financeira da atividade imobiliária, ou seja, que valoriza a tomada de decisões baseadas em critérios entendidos como mais claros e mais focados na rentabilidade. Ao influenciarem as estratégias imobiliárias de grandes empresas (inclusive, agentes não-imobiliários), as consultorias acabam por interferir na geografia da localização dos investimentos e na definição dos usos mais adequados para cada lugar e empresa, impactando mesmo que indiretamente a produção do espaço urbano em geral.

Os efeitos no espaço

Alguns exemplos das relações de consultorias com seus clientes, obtidos com as entrevistas realizadas, permitem esclarecer melhor como essa racionalidade mais estratégica e mais financeira se difunde entre agentes que não estão familiarizados com esse modo de conduta. Um caso importante é de um grande fundo de pensão estatal brasileiro, que possui uma carteira imobiliária bastante diversificada¹⁴⁴. Em entrevista com um dirigente do departamento imobiliário desse fundo, o contato com uma consultoria internacional foi apontado como um ponto de inflexão nas práticas de gestão de portfólio imobiliário pelo fundo:

Uma das conclusões é que a gente tinha que se desfazer de vinte e quatro [...] ativos, que a [gente] tinha pouca participação. Em áreas também, em geografias, por exemplo, do Nordeste, principalmente edifícios comerciais, [...] foi feita uma análise e aí a gente desinvestiu vinte e quatro imóveis [...]. Eram participações de pequeno porte, [...] abaixo de 50%. E também imóveis em regiões que não eram a estratégia da [organização]. Então assim, a gente tinha imóvel no Nordeste que a gente se desfez. Outros também, mesmo aqui em Rio e São Paulo, [...] a gente se desfez. E foi bom porque a gente conseguiu sair desses imóveis em um momento em que o mercado estava em alta, que foi até 2013. [...] Se a gente tivesse com esses imóveis, a gente estaria sofrendo. Porque eram imóveis também mais antigos, com idade mais avançada. Aí você tem que ficar reinvestindo. A gente qualificou a carteira. E hoje assim, todo ano [...] tem um plano de negócio para cada ativo. Então no final do ano a gente faz uma análise do imóvel e [...] tenta verificar o que já capturou de potencial. Qual é o posicionamento desse imóvel frente ao mercado, a rentabilidade? É hora de desinvestir ou manter na carteira? E aí a gente dá o

¹⁴⁴ Os fundos de pensão ou de previdência são entidades que precisam zelar pelo cumprimento de suas metas atuariais, visando atender aos compromissos contratuais estabelecidos com os seus contribuintes. Esses compromissos requerem precaução na gestão dos recursos, para evitar que investimentos mal executados ocasionem desequilíbrios patrimoniais. No entanto, para além deste princípio de ordem mais geral, as diretrizes que orientam as práticas de investimento dos fundos de pensão podem estar sujeitas a disputas e contestações entre os grupos representados nos seus conselhos administrativos (CLARK, 2000).

direcionamento. [...] Então tem uma espécie de ciclo de vida do ativo¹⁴⁵.

Interessa observar que a consultoria exerceu influência em ao menos duas dimensões das práticas de gestão da carteira adotadas pelo fundo de pensão: de uma parte, encorajou a entidade a desinvestir de empreendimentos em que não podia exercer o controle (mais de 50% do empreendimento), pois isso limitaria a liberdade de efetuar melhorias e reformas; de outra parte, trouxe para a estratégia de gestão uma sensibilidade maior à curva de valorização do imóvel, referenciada como “ciclo de vida do ativo”¹⁴⁶ pelo interlocutor.

A difusão dessa racionalidade estratégica por parte das consultorias não se verificou apenas entre investidores institucionais, como os fundos de pensão, ou entre incorporadoras de capital aberto. Em entrevista com uma consultoria internacional, a diretora de transações da empresa relatou um aumento na procura por serviços de assessoria por parte de empresas nacionais de varejo, que buscariam melhor posicionamento econômico através de decisões de localização mais acertadas. Houve igualmente uma procura maior de construtoras e incorporadoras de administração familiar por serviços de assessoria, sobretudo após a recessão de 2014 no país:

como a gente passou por alguns anos de recessão, de crise, isso pra consultoria foi uma coisa muito boa, porque as pessoas estão tão loucas perdendo dinheiro com terreno que [pensam]: “eu vou arriscar fazendo um prédio aqui [...]”? Será que é o produto mais adequado?”. Esse momento de recessão foi muito positivo pra gente, porque a gente viu construtoras menores nos contratarem e isso eu acho que não vale só pra gente, mas pra todas as consultorias. Aquele fazendeiro que tinha um terreno ali em Pernambuco: ele tem certeza de que aquele terreno seria excelente para construir o galpão porque está perto do [Porto de] Suape. A gente vai falar assim: ‘olha, vamos fazer um estudo. Se [es]tá perto talvez não seja a melhor opção, porque talvez você tenha muita concorrência. Seria melhor você fazer um loteamento’¹⁴⁷.

Em entrevista com outra importante consultoria, a profissional responsável pelo setor de avaliação ofereceu relato semelhante sobre o relacionamento com um cliente do setor industrial. Segundo o relato, tratava-se de uma indústria que ocupava um grande terreno na região de Santo Amaro, em São Paulo. O custo de oportunidade de ocupar um terreno em área cada vez mais valorizada da metrópole paulista teria contribuído para a decisão da empresa de deslocar suas atividades para um município do interior do estado. Sendo proprietária do terreno que ocupava, a empresa contratou a

¹⁴⁵ Depoimento de gestor de fundo de pensão à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

¹⁴⁶ Como bem ressaltou Weber (2015), a ideia de obsolescência envolve elementos muito além de apenas aspectos físicos dos edifícios. A autora trabalha com a noção de “ciclo de vida financeiro” dos edifícios.

¹⁴⁷ Depoimento de diretora de consultoria internacional à Daniel Sanfelici – fevereiro/2018.

consultoria para auxiliar tanto na venda do terreno em São Paulo, quanto na realocização para o interior, buscando a expertise imobiliária para potencializar os seus ganhos fundiários.

4. A colonização dos consultores por avaliações financeirizadas?

A construção e a difusão de uma racionalidade financeira envolvendo métodos financeirizados de avaliação de imóveis (entre eles, o DCF) passam a conviver e, muitas vezes, a conflitar com métodos tradicionais, no caso, por custo de produção ou por comparação (WEBER, 2015). Como já citado, o DCF é considerado como um modo específico de avaliação financeirizada, dotado de modelos, instrumentos e representações pertencentes ao conhecimento que sustenta as práticas dos profissionais das finanças. Ao definir o valor pelo fluxo de caixa futuro, aplicando-se uma taxa de desconto, ele se diferencia de uma concepção de valor voltada para o passado, que considera que o valor está no que foi feito ou gasto com ele, própria de uma racionalidade industrial da produção e reprodução de bens (CHIAPELLO, 2020).

Essa hipótese sociológica de uma “colonização” progressiva de organizações públicas e privadas por cálculos e avaliações financeiras (POWER 1997; CHIAPELLO, 2015) é chave para se compreender as transformações relacionadas à expansão das fronteiras das finanças na produção urbana. Essa perspectiva é ainda pouco explorada no debate latino-americano e abre uma agenda de pesquisa sobre como a apropriação desses instrumentos pelas elites que governam as cidades define (ou não) geografias de investimentos imobiliários e configurações espaciais e arquitetônicas de edifícios. Seriam essas geografias ainda mais seletivas que aquelas definidas por uma racionalidade mercantil e industrial, que prevalecia entre empresas imobiliárias locais (com atuação no máximo, nacional) e de capital fechado, reforçando-se ainda mais as desigualdades sociais das cidades brasileiras? Os próximos capítulos procuram se aproximar das respostas a essa difícil questão considerando, sobretudo, as dificuldades metodológicas que se apresentam no contexto brasileiro.

PARTE III

Espaço:
condominialização e espoliação imobiliária e financeira

A padronização da habitação e os ganhos de escala

CAPÍTULO 6

A pergunta que finalizou o Capítulo 5 pode ser ampliada para o conjunto dos agentes analisados durante a pesquisa: não apenas os consultores imobiliários, mas também as incorporadoras e construtoras de capital aberto estariam produzindo espaços que reforçam as desigualdades sociais das cidades brasileiras? Sua resposta é de natureza complexa e envolveria uma pesquisa de grande envergadura para apreender a relação entre consumo dos produtos imobiliários (perfil de seus compradores) e condições socioeconômicas do contexto urbano onde estão inseridos, numa perspectiva histórica. Ou, para colocar em outros termos, envolveria a relação entre a estrutura fundiária, a produção e a circulação do capital e as condições gerais de reprodução da vida. Essa questão esteve sempre no meu horizonte de reflexão e procuro delinear neste capítulo, e no seguinte, algumas aproximações para sua resposta.

Desde a primeira aproximação entre investidores financeiros e produção imobiliária, no final dos anos 1990 e início dos anos 2000, foram produzidos os assim chamados “fragmentos de cidades globais” nas metrópoles brasileiras (notadamente, São Paulo), constituídos por torres corporativas e grandes condomínios residenciais de luxo em espaços bastante isolados (BOTELHO, 2007; FIX, 2007).

Tendo a crise mundial de 2008 como ponto de inflexão nas dinâmicas de produção do espaço que se articulam ao capital financeiro internacional, essa aproximação entre finanças e setor imobiliário se diversificou em múltiplos instrumentos (seja de financiamento seja de planejamento urbano) e se expandiu geograficamente ou, em movimento contrário e simultâneo, reforçou a concentração em metrópoles e em espaços já privilegiados anteriormente (SHIMBO; RUFINO, 2019). Em relação aos fundos de investimento imobiliário (FIIs), por exemplo, eles se restringiram a um número limitado de incorporadores e se concentraram em apenas algumas metrópoles selecionadas, sendo que a vasta maioria dos investimentos se deu em escritórios e shopping centers (SANFELICI; HALBERT, 2019)¹⁴⁸. Já as emissões de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) com lastro em financiamentos habitacionais apontam uma tendência oposta e extrapolam a escala metropolitana, disseminando-se em cidades de diferentes portes da rede urbana brasileira (ABREU, 2019).

¹⁴⁸ Na distribuição nacional dos ativos imobiliários comerciais pertencentes aos FIIs, São Paulo está em primeiro lugar e concentra 112 dessas propriedades; a segunda colocada é Rio de Janeiro, com 53. Nenhuma outra metrópole apresenta mais do que 10 empreendimentos (SANFELICI; HALBERT, 2019).

No caso dos consultores imobiliários, exemplificamos como os serviços de avaliação e de consultoria podem influenciar as estratégias de gestão do patrimônio imobiliário de fundos de pensão, indústrias e empresas de varejo, envolvendo desde deslocamentos intra-urbanos até regionais ou nacionais dos investimentos imobiliários (SHIMBO; SANFELICI e MARTINEZ, 2021). Contudo, a falta de dados específicos sobre as dinâmicas urbanas que esses deslocamentos geográficos dos investimentos imobiliários podem gerar nos impediu de avançar nesta perspectiva. Esse é um campo de pesquisa que se abre e há iniciativas recentes neste sentido, como pode ser visto em Shimbo e Rufino (2019).

Se ainda há lacunas quanto aos efeitos socioespaciais da racionalidade financeira disseminada pelos consultores na gestão dos ativos imobiliários, houve uma vasta quantidade de estudos no país que se dedicaram à análise da inserção urbana dos empreendimentos habitacionais produzidos pelas incorporadoras e construtoras no Minha Casa, Minha Vida (MCMV). As operações e os agentes do Programa já haviam sido testados antes dele, no assim chamado “segmento econômico” do mercado imobiliário (ou da “habitação social de mercado”, como denominei em Shimbo, 2010) destinado às famílias com renda mensal entre três e dez salários mínimos e financiado pelo programa Carta de Crédito, também operacionalizado pela CAIXA.

Este capítulo procura aprofundar a análise sobre as alterações no padrão de inserção urbana e no padrão arquitetônico e urbanístico ocorridas na trajetória da habitação social de mercado, que já perfaz mais dez anos (SHIMBO, 2010 e 2012). Tomando a líder do grupo de “empreendimentos residenciais populares” do campo das grandes incorporadoras e construtoras de capital aberto, a MRV, como valor heurístico desse processo, recupero aqui as linhas de produtos da empresa desde 2006 até 2018.

Para tanto, recupero dados utilizados na minha tese de doutorado, passando pela pesquisa que coordenei sobre o MCMV na região central do estado de São Paulo¹⁴⁹, até a compilação de dados inéditos que foram apreendidos nas visitas de campo dos

¹⁴⁹ Trata-se do projeto “Produção do Programa MCMV na região central do estado de São Paulo: inserção urbana e avaliação arquitetônica, construtiva e tecnológica” (Chamada MCTI/CNPq/MCIDADES Nº 11/2012, Processo 550651/2012-8) que coordenei junto com João Marcos de Almeida Lopes e Kelen Dornelles, com a participação de pesquisadores colaboradores (José Fabricio Ferreira, Karin Chvatal e Victor Roriz), de bolsistas de iniciação científica e de desenvolvimento tecnológico (Luciana Ceron, Jaqueline Quaglio, Gabriel Delduque, Alessandra Brusantin, Bruna Biagioni, Camila Rocha, Fernand Moura, Daniel Polistchuck, Livia Marinelli, Mariana Reche e Vanessa Damasceno). Os relatórios dessa pesquisa estão disponíveis no acervo do grupo de pesquisa HABIS. Ver Universidade de São Paulo, 2014.

canteiros da empresa, tanto em São Carlos como em São Paulo, no escopo da pesquisa sobre a tecnologia das empresas de capital aberto na produção de habitação, já citada nos Capítulos 2 e 4¹⁵⁰. Em especial, utilizo-me do método adotado em Lopes e Shimbo (2015) para compreender as alterações relativas ao padrão arquitetônico e urbanístico.

O argumento deste capítulo é que, na trajetória da habitação social de mercado, duas operações do capital foram fundamentais na produção do espaço urbano: a padronização (arquitetônica, urbanística e produtiva) e o aumento da escala (em inglês, o verbo *scaling up* sintetiza essa ideia) dos empreendimentos habitacionais. Esses aspectos já se delineavam nos projetos do segmento econômico e nas duas primeiras fases do MCMV. Após 2014, sob as condicionantes da crise, houve uma depuração do padrão da habitação e uma exacerbação da escala dos empreendimentos, ou seja, a tendência de mega-projetos implantados em grandes glebas, com escala de bairros inteiros, foi acentuada. O efeito mais imediato dessa operação no espaço urbano é a “condomínialização da cidade”, em oposição à sua “conjuntificação” anteriormente produzida pela visão moderna e industrial (PEREIRA; PETRELLA, 2018).

Este capítulo está organizado em quatro itens principais. O primeiro recupera as análises de inserção urbana dos empreendimentos do MCMV, enfatizando-se as mudanças no padrão de localização. O segundo aprofunda a questão da padronização do projeto da habitação a partir do estudo das mudanças nas linhas de produtos da MRV, antes, durante e depois do Programa. O terceiro item aborda um empreendimento específico da empresa localizado no bairro de Pirituba (São Paulo) como um exemplo do auge da escala e da padronização arquitetônica e produtiva da habitação. O último item procura apontar a importância da padronização e do ganho de escala da produção das incorporadoras.

1. Os padrões de localização dos empreendimentos do MCMV

Diversos estudos demonstraram aquilo que empiricamente já era notável nas paisagens urbanas que se edificavam no país desde que o MCMV fora lançado em 2009: a má inserção urbana de seus empreendimentos. Os resultados das pesquisas articuladas na

¹⁵⁰ Projeto “Tecnologia das empresas de capital aberto na construção de habitação” (Chamada Universal 01/2016 - Faixa A, CNPq, Processo 403971/2016-0) que coordenei junto com José Eduardo Baravelli (FAU-USP) e que contou com a participação de dois bolsistas de iniciação científica, Giovanni Bussaglia (IAU-USP) e Debora Piacente (FAU-USP).

Rede Cidade e Moradia¹⁵¹ atestaram que a inserção urbana inadequada foi uma constante durante a Fase 1 do Programa, principalmente, entre os empreendimentos da Faixa 1 localizados nas regiões metropolitanas estudadas (São Paulo, Rio de Janeiro, Baixada Santista, Fortaleza, Belo Horizonte, Natal e Belém), além da região central do estado de São Paulo e do sudeste do Pará (SANTO AMORE; SHIMBO, RUFINO, 2015).

O processo de periferização dos empreendimentos (seja reforçando “periferias consolidadas” existentes, seja abrindo “frentes pioneiras”, como ressaltado pelas pesquisas da Rede Cidade e Moradia)¹⁵² já havia sido apontado em estudo anterior (CARDOSO, 2013) e foi reforçado novamente por pesquisas recentes (CARDOSO; ARAGÃO, JAENISCH, 2017).

Se foi vasta a produção acadêmica sobre inserção urbana dos empreendimentos da Faixa 1 do Programa, ela foi mais restrita às demais faixas (1,5, 2 e 3)¹⁵³, tendo em vista, entre outros motivos, a restrição que o “sigilo bancário” da CAIXA impõe aos pesquisadores no acesso aos dados mais detalhados dos empreendimentos financiados nessas modalidades. De modo geral, até 2013, os empreendimentos das Faixas 2 e 3 se encontravam localizados em áreas mais centrais ou com urbanização mais consolidada se comparados aos da Faixa 1. São menos periféricos do que a produção pública anterior de habitação social (notadamente financiada pelo BNH), mesmo sendo ainda significativas as distâncias aos centros urbanos (MARQUES; RODRIGUES, 2015).

Essas diferenças nos padrões de localização refletem as duas formas de produção que coexistem no mesmo programa: para os consumidores das Faixas 2 e 3 que compram suas moradias no mercado imobiliário, a localização importa; ao passo que na Faixa 1,

¹⁵¹ Essa rede articulou 11 projetos de pesquisa aprovados pelo CNPq e pelo Ministério das Cidades, em edital lançado em 2012 (Chamada MCTI/CNPq/MCIDADES Nº 11/2012), que partiram de uma perspectiva de análise comum - a inserção urbana dos conjuntos habitacionais do MCMV -, mas que abrangiam também aspectos específicos a cada uma delas. Ela abrangeu a avaliação da produção do programa em seis estados da federação (Pará, Ceará, Rio Grande do Norte, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo), vinculadas a seis universidades públicas, uma universidade privada e ainda a duas ONGs (SANTO AMORE, 2015). Entre essas pesquisas, estava o projeto mencionado na nota 149.

¹⁵² Vale destacar a polissemia da noção de “periferia” e que, ao menos para os estudos dos processos de urbanização, “a distância em relação ao centro, num modelo concêntrico de expansão urbana, não é mais suficiente para analisar as diferenças e as semelhanças entre os próprios territórios da “periferia”. A periferia se alterou nos últimos anos no Brasil, e se tornou difícil, analiticamente, circunscrevê-la em apenas uma palavra ou denominação” (SHIMBO, 2015, p. 29).

¹⁵³ O MCMV apresentou três fases distintas: a Fase 1 foi de 2009 a 2011; a Fase 2 entre 2011 e 2015 e a Fase 3 entre 2016-2018, quando foi criada a Faixa 1,5. Sobre as mudanças entre as Fases 1 e 2, ver: Santo Amore, Shimbo e Rufino (2015). Sobre as alterações mais recentes no programa, ver: Cardoso, Aragão e Jaenisch (2019).

a demanda é indicada pela prefeitura municipal, não havendo a possibilidade de escolha de localização pelos beneficiários. Os empreendimentos das Faixas 2 e 3 se localizaram em antigos distritos industriais de áreas urbanas onde existia infraestrutura básica (sistema viário, água, esgoto, luz e coleta de lixo), mas não necessariamente comércio, serviços e equipamentos públicos, ou seja, em áreas que podem ser consideradas como “não-cidades”¹⁵⁴. Nesse caso, a localização não foi o principal atrativo da propaganda dos empreendimentos, mas, obviamente, foi fundamental para auferir maior extração de renda tanto para o proprietário de terras quanto para a incorporadora (SHIMBO, 2016 e 2019).

Se o MCMV deu um fôlego à produção de habitação por grandes empresas, imediatamente após a crise internacional de 2008 até 2013, demonstrando a centralidade do Estado e do desenho de políticas públicas no estímulo à produção imobiliária no Brasil e nos países latino-americanos (SHIMBO; RUFINO, 2019), a recessão brasileira de 2014 provocou alterações na atuação geográfica das incorporadoras e construtoras de capital aberto. Miotto e Penha Filho (2019) destacam que um dos efeitos da crise foi o retorno da produção dessas empresas para as áreas de mercado mais consolidadas do país, especialmente os estados de São Paulo e Rio de Janeiro, como também destacado no Capítulo 2.

2. Depuração da padronização da habitação

A busca por um padrão mínimo na habitação é perseguida por arquitetos, urbanistas e designers desde o início do século XX, à luz da nova situação gerada para a arquitetura e para o planejamento urbano, a partir da Revolução Industrial e da consequente modernização social (SHIMBO, 2010)¹⁵⁵. Se, inicialmente, o objetivo maior era conciliar um padrão adequado, com design de qualidade compatível com os materiais disponíveis, com uma produção industrializada da habitação, na perspectiva da utilização de elevado nível de mecanização, o maior interesse das incorporadoras e

¹⁵⁴ Em entrevista, Raquel Rolnik aponta que um dos problemas cruciais do MCMV é criar os “sem-cidade”: “A gente tinha os sem-casa e agora nós estamos criando os ‘sem-cidade’. Nós já vimos esse filme porque essa política já foi aplicada no Chile, no México e na África do Sul e as consequências foram desastrosas” (PAVAN, 2015).

¹⁵⁵ O conceito sobre o “Tipo” da Deutsche Werkbund é um dos embriões da ideia de padronização (SCHWARTZ, 1996) e a defesa de Le Corbusier da experiência fordista como lição aos arquitetos modernos pode ser considerada como um exemplo extremo dessa abordagem que procurou conciliar arquitetura e indústria (CORBUSIER, 2004). Posteriormente, a busca pela “unidade mínima” do morar pautou grande parte da produção posterior de habitação social. Ver Shimbo, 2010.

construtoras atualmente é a abreviação do tempo de produção e a garantia da rentabilidade do negócio imobiliário.

Em Lopes e Shimbo (2015) já havíamos identificado que o intuito primordial não era obter uma solução arquitetônica mais elaborada no processo de desenho, mas sim assegurar a viabilidade de um empreendimento dentro dos tetos de preço muito bem definidos pelas regras do MCMV. Por isso, os maiores investimentos em projeto estavam voltados para o detalhamento do processo de produção, na elaboração de pranchas de detalhamentos executivos a cadernos de encargos e manuais de execução de serviços e obras.

Os projetos executivos e complementares são primorosos enquanto a concepção urbanística e arquitetônica é preocupação secundária, praticamente burocrática: os projetos de arquitetura e urbanismo resumem-se quase que à condição de mero suporte para a realização de uma elaborada e extremamente bem detalhada especificação de serviços, de aplicação de materiais e insumos, de consumos e quantidades, de diretrizes e elementos para controle de tempos e esforços etc. (LOPES; SHIMBO, 2015, p. 248)

Neste sentido, não é possível estabelecer uma distinção clara entre padronização de projeto arquitetônico e padronização da produção, na medida em que uma alimenta a outra reciprocamente. Os projetos arquitetônicos, que organizam a composição dos ambientes-tipo, se pautam pelas medidas e dimensões de materiais e de componentes construtivos ofertados por fornecedores-padrão da empresa. Essa padronização construtiva possibilita, por sua vez, a elaboração de uma “memória” de projetos executivos, comum a todos os empreendimentos, que é reproduzida em escala, sem a necessidade de reelaboração de projetos para cada localidade (SHIMBO, 2010).

Não à toa, a MRV em 2019 destaca entre suas “vantagens competitivas”, os “benefícios de escala atrelados ao modelo padronizado de construção e à diluição de custos e despesas”¹⁵⁶ que obteve ao longo de seu histórico, mas que se aprimorou com o sistema construtivo em paredes de concreto (que utiliza fôrmas de alumínio):

Desenvolvemos ao longo dos anos um modelo de produção escalonável e modular, que nos permite replicar em escala industrial, em diferentes localidades e de forma simultânea, um padrão uniforme de construção, cujos projetos são baseados em estruturas de fôrmas de alumínio, adaptáveis e reaproveitáveis, ajustando-se às preferências

¹⁵⁶ No formulário de referência de 2019, a empresa elenca as suas seguintes vantagens, na ordem: 1) experiência e foco no segmento de empreendimentos residenciais populares; 2) benefícios de escala atrelados ao modelo padronizado de construção e à diluição de custos e despesas; 3) diversificação geográfica diferenciada; 4) modelo verticalizado (controle de todas as etapas da incorporação); 5) estoque de terrenos em locais privilegiados; 6) estrutura consolidada de alinhamento de interesses entre sócios, administração e colaboradores (MRV, 2019, p. 85).

locais de consumo, que podem ser replicadas em diferentes tipos de empreendimentos. Esta técnica nos proporciona:

- (i) maior poder de negociação com fornecedores;
- (ii) confiabilidade na execução dos prazos de entrega;
- (iii) rígido controle de qualidade em todos os estágios do processo de construção;
- (iv) comparar custos e margens de cada empreendimento;
- (v) reduzir o risco de performance da nossa atividade, uma vez que há pulverização de risco em várias localidades distintas;
- (vi) flexibilidade necessária para aproveitarmos diferentes oportunidades de mercado, inclusive relativas ao tamanho e disposição dos terrenos; e
- (vii) reduzir o ciclo de incorporação (período entre a compra dos terrenos e a entrega das chaves das respectivas unidades), contribuindo para melhorar o retorno que obtemos em nossos empreendimentos (MRV, 2019, p. 84-85).

Além de evidenciar que os projetos se baseiam nas estruturas de fôrmas de alumínio (deixando claro o vínculo entre padronização arquitetônica e produtiva), duas características mencionadas se relacionam diretamente com o prazo e o tempo de construção (vantagens ii e vii, respectivamente) e duas se referem ao risco e ao retorno (v e vii) – que são preocupações primordiais de uma racionalidade mais financeira do que industrial. Mesmo assim, custo, margem e qualidade, que são itens controlados, por um lado, pela produção e, por outro, pela contabilidade, ainda estão presentes. Há, portanto, nessa narrativa da empresa, um híbrido entre as racionalidades financeira e industrial.

Antes do MCMV: linhas de produtos e tamanho dos empreendimentos

A padronização do projeto da MRV foi um distintivo da empresa no mercado residencial para a população de renda média e baixa antes mesmo do surgimento do nicho do “segmento econômico”, que foi impulsionado a partir de 2006. Inicialmente, o primeiro entrave para sua expansão geográfica era a variação das legislações locais. Esse problema foi solucionado com o desenvolvimento de um “extenso banco de projetos arquitetônicos”, que eram “encaixados” conforme as exigências específicas de cada uma das 51 cidades onde a empresa atuava em 2008 (FARIA, 2008).

Desde 2003, a empresa já apresentava uma padronização em três linhas de produtos: duas para edifícios verticais que se diferenciavam entre si, basicamente, pelo preço da unidade residencial; e uma para condomínios horizontais. O quadro a seguir apresenta imagens representativas de cada uma das linhas:

Quadro 6: Descrição das três linhas de produtos da MRV (fotos, implantação e plantas) até 2010.

	Fotos e perspectivas	Implantação	Plantas
Parque
	<p>“São condomínios verticais, em geral, com cinco andares, sem elevador, e área útil de 40 a 55 m² por unidade. [...] Nesta linha, busca-se utilizar a maior taxa de ocupação possível, com pequena área de lazer, uma garagem descoberta por unidade, dois ou três quartos, raramente com suíte e varanda.”</p>		
Spazio
	<p>“São condomínios verticais, em geral, máximo cinco andares, com ou sem elevador, e área útil de 42 a 70 m² por unidade. [...] Nesta linha, busca-se também utilizar a maior taxa de ocupação possível, com áreas de lazer mais elaboradas, média de 1,5 garagem coberta por unidade, dois a quatro quartos, com ou sem suíte, geralmente, com varanda e coberturas.”</p>		
Village
	<p>“São condomínios horizontais, com área útil de 70 a 120 m² por unidade. [...] Nesta linha, há áreas de lazer mais elaboradas e completas, duas garagens por unidade, dois a quatro quartos, com suíte.”</p>		

Fonte: Adaptado de Shimbo (2010), a partir de informações disponibilizadas no site da empresa (2009).

Como pode ser observado nesse quadro, cada linha apresenta características específicas determinadas, sobretudo, pelo preço de comercialização da unidade residencial. Assim sendo, na Linha Parque, que contempla os produtos mais baratos, a implantação é padronizada no conhecido “modelo H” de edifícios verticais, no qual a caixa de escadas articula os blocos de unidades. Na Linha Spazio, a implantação não segue necessariamente o “modelo H” e a área de lazer é maior do que na Parque, além

de apresentar uma área maior de estacionamento (referente a 1,5 vaga por unidade, ao passo que na 1, é 1,0 vaga). Na Linha Village, contendo os produtos mais caros, as casas são geminadas, em geral, duas a duas, e há um número maior de ambientes da área de lazer. Em todas as linhas, os princípios que regem a implantação de condomínios verticais ou horizontais se orientam pelo aproveitamento máximo do terreno e pelos meios mais baratos de construção, como por exemplo, a área descoberta de estacionamento no pavimento térreo (sem necessidade de utilizar o subsolo) e a preponderância da caixa de escadas como elemento de circulação vertical (SHIMBO, 2010).

De 2004 a 2009, a empresa divulgou os dados sobre as vendas contratadas em relação a cada linha de produtos. Em 2004, a Linha Parque representava a maior porcentagem no total das vendas contratadas (aproximadamente 70%), diminuindo a sua participação nos anos seguintes, até ser superada pela Linha Spazio, em 2006. Em 2008, ambas as linhas perfizeram 95% das vendas contratadas, dos quais 53% foram da Linha Spazio. No entanto, essa tendência se alterou no primeiro semestre de 2009, quando a Linha Parque passou a ser aquela com maior porcentagem de vendas, 65%. Portanto, quando o MCMV foi lançado, 90% das unidades vendidas já estavam dentro do limite máximo do imóvel a ser financiado pelo Programa. Desde então, a estratégia da empresa foi de propiciar “maior concentração de vendas elegíveis” a esse Programa (SHIMBO, 2010).

Além dessa adequação dos produtos ao MCMV, a construtora foi progressivamente aumentando o número de unidades por canteiro de obras, ou seja, construindo empreendimentos cada vez maiores. Em 2004, a média era 60 unidades por empreendimento; em 2008, foi multiplicada em três vezes aproximadamente, passando para 170. Essa estratégia foi ressaltada pelo diretor da empresa em 2009: a meta era alcançar a faixa entre 180 e 250 unidades por empreendimento (SHIMBO, 2010).

No MCMV: análise de dois projetos de fases diferentes

Depois do lançamento do MCMV, a empresa não mais divulgou seus dados de vendas por linha de produto, apenas a porcentagem de vendas contratadas por fonte de financiamento, FGTS e SBPE. Em 2009, 76% das vendas contratadas foram pelo FGTS passando para 82% em 2014, até alcançar 96% em 2018. Ou seja, quase a totalidade das vendas foram financiadas pelo FGTS via o programa MCMV.

A MRV segue no MCMV, contemplando as Faixas 2 e 3 – e, mais recentemente, passou a atuar também na Faixa 1,5. Conforme publicado em seu formulário de referência, a participação da MRV nessas três faixas corresponde a 10,2% do total do programa, em âmbito nacional. Segundo um diretor entrevistado da empresa, o produto para as três faixas é o mesmo, com variações apenas quanto ao acabamento e áreas de lazer:

... o produto é o mesmo, nada mais é do que uma adaptação no mercado... porque nós estamos vendendo o mesmo produto só que mais barato. [...] O produto da Faixa 1,5 vem sem piso, ele vem com uma janela sem veneziana, no Faixa 2 e 3 já vem com piso e com veneziana. Ele tem uma área comum na Faixa 2 e 3 que é mais robusta. [...] Mas o imóvel, a concepção é a mesma¹⁵⁷.

Nesse processo de enquadramento total ao programa, os projetos tenderam a se padronizar ainda mais, com a adoção da tipologia H de edifícios para as duas linhas principais da empresa (Parque e Spazio). Além disso, os empreendimentos aumentaram consideravelmente de escala, triplicando aquele valor preconizado pelo diretor em 2009: de 250 unidades alguns deles passaram a ter aproximadamente 700. Entretanto, não mais foram encontrados os números de tamanho médio dos empreendimentos na produção total da empresa em seus relatórios.

Spazio Mont Royal

A análise de projetos do MCMV na região central de São Paulo envolveu um empreendimento da MRV na cidade de São Carlos, o Spazio Mont Royal, financiado nas Faixas 2 e 3 do programa, construído entre 2011 e 2013. Trata-se de um único condomínio fechado, com 720 unidades habitacionais distribuídas em 36 blocos, num terreno com área total de aproximadamente 31.500 m². Cada bloco é composto por um edifício H, com circulação central (sendo quatro unidades por caixa de circulação), em cinco pavimentos – e dois blocos são justapostos formando uma área livre privada entre eles. A “tipologia H” se depura. O sistema construtivo é alvenaria de bloco estrutural de concreto (UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO, 2014). A figura a seguir traz imagens do projeto do empreendimento e de sua inserção urbana¹⁵⁸:

¹⁵⁷ Depoimento do diretor de uma empresa do grupo de Empreendimentos Populares à autora – abril/2018.

¹⁵⁸ A análise de projetos envolveu levantamento métrico de áreas do empreendimento e da unidade, estabelecendo-se relações entre qualidade do desenho urbano e do arranjo arquitetônico, e estudos de adequação do espaço físico da unidade habitacional, considerando três esquemas referenciais: normas da CAIXA e legislação local, mobiliário recomendado por estudo ergonômico e móveis mais vendidos no comércio popular no Brasil (LOPES; SHIMBO, 2015).

Figura 18: imagens do empreendimento Spazio Mont Royal (2011-2013).

PLANTA PAVIMENTO TIPO

Fonte: Universidade de São Paulo, 2014.

O empreendimento pode comportar uma população estimada de 2.225 habitantes, considerando a média de 3,09 habitantes por domicílio¹⁵⁹, e alcançar uma densidade relativa de 704 hab/ha – bastante superior ao intervalo de densidade populacional da região onde se insere no município, entre 0 e 50 hab/ha, de acordo com dados do censo de 2010. A análise métrica do urbanismo evidencia o alto índice de área de estacionamento que, somada às demais áreas de circulação, alcança-se a expressiva porcentagem de 65% da área total do empreendimento (UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO, 2014).

Há um único tipo de unidade habitacional de dois quartos e área útil total de 37,65 m². Apesar de todos cômodos atenderem o dimensionamento mínimo exigido pela esfera local, a área reduzida e a organização espacial da unidade (relação entre os cômodos) impõem alguns constrangimentos no uso do apartamento. Cruzando-se com o mobiliário mínimo exigido pela CAIXA e por estudos ergonômicos, os conflitos se evidenciam e áreas de influência de mobiliário se sobrepõem às áreas de circulação e mesmo aos próprios móveis. A figura a seguir evidencia esses problemas: as áreas de influência de todas as portas dos quartos se sobrepõem ao mobiliário e o dimensionamento do banheiro é bastante pequeno:

Figura 19: Comparativo dos mobiliários e suas áreas de influência: exigência da CAIXA e recomendação ergonômica, respectivamente:

Fonte: Universidade de São Paulo, 2014.

¹⁵⁹ Para estimativa da população total do empreendimento, multiplicou-se o número de unidades habitacionais pela média de habitantes por domicílio particulares urbanos da cidade de São Carlos. Essa média considerou a “população total urbana”- 212.813 habitantes dividida pelo número total de “domicílios particulares urbanos” – 68.899 domicílios (Fundação SEADE - Disponível em: <http://produtos.seade.gov.br/produtos/imp/>. Acesso em: 19 out. 2014).

Além dessa análise de projeto, foi realizada uma avaliação de conforto ambiental e o Mont Royal atende os quesitos relacionados ao conforto térmico (transmitância térmica dos materiais das paredes externas e de cobertura) e à iluminação (disposição de luz natural nos ambientes) da norma de desempenho de edificações habitacionais (NBR 15575:2013). Entretanto, apresentou desempenho acústico insatisfatório, com níveis de ruído inadequados no interior dos ambientes em relação ao ruído exterior existente – mas, vale destacar, que o empreendimento foi aprovado antes da entrada de vigor da norma, ocorrida em 2013. Além disso, mesmo atendendo os quesitos de transmitância térmica dos materiais, a avaliação qualitativa sobre a incidência solar indica que há problemas devido ao sombreamento excessivo no inverno causado pela proximidade entre os edifícios, especialmente, nos pavimentos inferiores. A figura a seguir ilustra o problema de sombreamento excessivo:

Figura 20: Modelo tridimensional elaborado no software SkechUp considerando a orientação solar dos edifícios.

Fonte: Universidade de São Paulo, 2014.

Parque Monte Stella e Parque Monte d'Oro

Um segundo projeto da MRV pôde ser analisado a partir das visitas aos canteiros de obras dos empreendimentos Parque Monte Stella e Parque Monte d'Oro também localizados na cidade de São Carlos, com financiamento das Faixas 1,5 e 2 do MCMV, construídos entre 2017 e 2019. São dois condomínios fechados contíguos: apenas um muro os divide. O primeiro se situa num terreno de 38.400 m² e apresenta 496 unidades habitacionais distribuídas em 31 blocos, com a mesma tipologia H do Spazio Mont Royal (edifício H, uma caixa de circulação central para quatro unidades). A única diferença é o número de pavimentos: quatro, ao invés de cinco. O segundo é menor, com 28.000 m² de área total de terreno e 224 unidades distribuídas em 14 blocos. Portanto, no total são coincidentemente 720 unidades, quantidade igual ao anterior (BUSSAGLIA, 2018).

Apresentam, assim o mesmo número de população estimada (2.225 habitantes), mas com densidade menor: o Parque Monte Stella com 399 hab/ha e o Monte d'Oro com 247 hab/ha. Essa densidade relativa é mais baixa que o projeto anterior diante do número menor de pavimentos e da presença de uma área de preservação permanente (APP) no terreno do Monte Stella. Esse fato pode indicar uma maior preocupação da empresa com o processo de produção e a padronização do que com o aproveitamento máximo que o terreno poderia oferecer. A alteração fundamental entre esses empreendimentos de 2017 e o anterior de 2011 foi o sistema construtivo que passou a ser a parede estrutural de concreto – como discuti no Capítulo 4. Provavelmente, os ganhos financeiros já foram obtidos com a depuração da tipologia H e com o novo sistema construtivo. Além disso, a localização mais periférica desse empreendimento deve ter impactado no preço do terreno, embora essa informação seja muito difícil de ser obtida dentro da empresa. As imagens a seguir ilustram a inserção urbana e a implantação dos empreendimentos:

Figura 21: Ocupação urbana da região dos empreendimentos em 2010 (à esquerda) e em julho/2019 (à direita).

Fonte: Google Earth (2019).

Trata-se de um bairro que era originalmente um loteamento popular, fazendo limite com a área 2 do campus da USP em São Carlos (à esquerda nas fotos), cujas glebas remanescentes foram ocupadas recentemente por empreendimentos financiados, em grande parte, pelo MCMV – além do Parque Monte Stella e Parque Monte d'Oro situados no limite da APP, há um outro empreendimento localizado muito próximo (acima, à direita na foto de 2019).

As imagens a seguir trazem o desenho de implantação desses empreendimentos divulgado no site da empresa.

Figura 22: Implantação do Parque Monte d'Oro (à esquerda) e do Parque Monte Stella (à direita).

Fonte: adaptado pela autora de Bussaglia (2018).

No Parque Monte Stella, a implantação se orienta pela divisão em quatro quadras, com um arruamento em “X” entre elas, cada uma com oito blocos (com exceção de uma, que apresenta sete blocos), sendo geminados dois a dois. Entre os pares de blocos geminados, há uma diferença de cota no terreno, existindo um talude entre eles e escadas de acesso. A implantação do Monte d'Oro segue o mesmo princípio, mas se organiza em duas quadras (BUSSAGLIA, 2018).

Há um único tipo de unidade habitacional (assim como o Spazio Mont Royal): são apartamentos de 2 dormitórios com área útil total de $39,3\text{m}^2$, sendo um $1,65\text{m}^2$ a mais do que o empreendimento de 2011. Esse pequeno aumento não foi questionado durante a pesquisa de campo no canteiro do Parque Stella, mas deve se tratar, muito provavelmente, de uma adaptação ao sistema construtivo, porque o princípio da organização espacial das plantas das unidades dos empreendimentos Parque Stella/Monte d'Oro e Spazio Mont Royal é o mesmo, havendo diferenças quanto à forma geométrica dos ambientes. Nos exemplos de unidade, apresentados na figura a seguir, notam-se as diferenças na posição e na forma geométrica da cozinha e da sala: estão espelhadas e mais alargadas no Parque Stella/Monte d'Oro:

Figura 23: Plantas das unidades habitacionais do Spazio Mont Royal (à esquerda) e do Parque Stella/Monte d'Oro (à direita).

Fonte: Universidade de São Paulo (2014) e Bussaglia (2018).

Além da mudança no sistema construtivo e da localização mais periférica desse empreendimento, a estratégia do “mix” das Faixas 1,5 e 2 no mesmo edifício foi a grande “sacada” de venda, como destacou o diretor entrevistado da MRV. A estratégia foi concentrar as unidades da Faixa 1,5 no térreo (que é “malvisto” pelos consumidores por ser considerado mais “inseguro”) e no quarto pavimento (prejudicado devido à maior distância a ser percorrida por escadas) e “recheiar” os pavimentos intermediários com unidades da Faixa 2. Assim, o mesmo produto (mais do que isso, o mesmo edifício) não só apresenta unidades com preços diferentes para cada pavimento (prática comum na corretagem imobiliária), mas possibilita também a mistura de duas faixas de atendimento do MCMV.

O desenho da fachada se alterou, abandonando-se os detalhes do “estilo neoclássico”, para um “design contemporâneo” – assim anunciado no site da empresa, como mostra a imagem a seguir:

Figura 24: Imagem ilustrativa da entrada do empreendimento.

Fonte: MRV. **Parque Monte Stella**. [s.d.]. Disponível em: <https://www.mrv.com.br/montestella/>. Acesso em: 20 fev. 2020.

As “novas linhas” de produtos

Esse novo desenho de fachada dos empreendimentos fez parte da reestruturação das linhas de produtos ocorrida em 2017, anunciada pela empresa como “uma revolução” para “acomodar todas as ideias e inovações” com foco na “sustentabilidade” e “atenta às principais tendências globais”. Os produtos passaram a se organizar, então, em duas linhas de condomínios verticais, Eco e Bio, correspondendo às antigas Parque e Spazio; uma linha de empreendimentos exclusivos, Premium, e uma linha de condomínios horizontais, Garden.

No site da empresa, o destaque anteriormente dado às características técnicas de cada uma das linhas (por exemplo, área útil da unidade, faixa de preço, vagas de garagem) foi substituído pela ênfase no padrão de acabamento, na segurança dos edifícios e na capacidade de pagamento dos consumidores:

Que tal associar design contemporâneo, conforto e ótimo custo benefício? É isso o que a Linha ECO propõe: construções inteligentes que promovem bem-estar com o preço mais acessível do mercado. A sua conquista merece todo o capricho no acabamento!

A Linha BIO oferece um padrão mais elevado de conforto e bem-estar.

Com estrutura elegante e acabamento diferenciado, é a linha ideal para quem já pode dar um passo maior em direção ao sonho da casa própria.

A Linha PREMIUM é composta por empreendimentos exclusivos, sendo assim os diferenciais de cada empreendimento serão definidos caso a caso.

[Linha GARDEN] São casas em condomínios fechados em bairros planejados que trazem um estilo de vida diferente, cheio de liberdade, segurança e aconchego. Mas sem deixar de lado todas as inovações que os dias atuais pedem.

Os itens em destaque da Linha Eco são: o aplicativo Meu MRV, bancadas e tanque em mármore sintético, bicicletário, Bike MRV, coleta seletiva, dispositivos economizadores de água e de energia, energia solar nas áreas comuns, janelas especiais (de alumínio branca), lazer equipado, medição de água individualizada, novas guaritas, piso laminado na sala e no quarto, pomar, portas especiais, revestimento total das áreas molhadas, sistema de segurança ECO. Os empreendimentos dessa linha se localizam em 20 estados.

A linha Bio se difere da anterior por apresentar, além dos anteriores, melhor acabamento nas janelas, bancadas do banheiro e da cozinha em granito, tanque e pia da cozinha em aço inox, piso de cerâmica na cozinha e no banheiro, forro de gesso no

banheiro, possibilidade de porcelanato e tomadas USB. Há um número menor de cidades com empreendimentos dessa linha, abrangendo 16 estados.

A Premium, além de todos os itens da linha Bio, apresenta energia solar também nos apartamentos e fachadas especiais. Tem apenas dois empreendimentos, um localizado em Campinas (SP) e outro em Porto Alegre (RS). A linha Garden apresenta menos itens anunciados, mas nenhum é diferente das demais linhas, apresentando apenas um empreendimento em Feira de Santana (BA) e outro em Ribeirão Preto (SP).

3. O salto mortal da escala: o mega-empreendimento em Pirituba (São Paulo)

O grande salto de escala promovido pela MRV ocorreu no município de São Paulo no empreendimento Grand Reserva Paulista, dentro da linha Bio, localizado no bairro de Pirituba, que comportará mais de 6900 unidades habitacionais – e será o maior da história da construtora, segundo reportagens¹⁶⁰. Até janeiro de 2020, já haviam sido lançados 18 condomínios, comercializados separadamente, numa área total de aproximadamente 83.000m², compreendendo 5.184 unidades residenciais, todas enquadradas nas Faixas 2 e 3 do MCMV. O sistema construtivo é parede estrutural em concreto, mas desta vez, bastante verticalizado com torres de 18 pavimentos. Uma grande inovação foi a presença de um edifício garagem para cada condomínio. A ilustração a seguir apresenta uma vista aérea com a maquete eletrônica do novo empreendimento e sua inserção na região:

¹⁶⁰ Disponível em: <http://www.revistaqualimovel.com.br/noticias/mrv-vende-mais-de-60-das-unidades-do-grand-reserva-paulista>. Acesso em 26/01/2020.

Figura 25: Perspectiva ilustrada da inserção do Grand Reserva Paulista no distrito de Pirituba (SP).

Figura 26: Perspectiva da fachada do empreendimento, com destaque para o posto policial.

Fonte: MRV. **Grand Reserva Paulista**. [s.d.]. Disponível em:
<https://www.mrv.com.br/grandreservapaulista>. Acesso em: 20 fev. 2020.

Cada condomínio fechado possui duas torres, totalizando 288 unidades habitacionais, um edifício garagem e área de lazer (playground e salão de festas) – alguns deles apresentam área de comércio. Cada torre, por sua vez, apresenta oito apartamentos por pavimento. A quantidade de unidades por tipologia também é comum a todos os condomínios, sendo nove apartamentos de um dormitório (adaptado para Portador de Necessidades Especiais - PNE) com 43,49 m², quatro apartamentos de um dormitório com 36,73m² e 275 apartamentos de dois dormitórios com áreas entre 42,74 a 43,74 m².

O site da empresa não apresenta uma implantação geral contendo todos os condomínios. Encontramos, porém, no canteiro de obras um desenho da implantação

fixado na parede, a seguir. Os condomínios com “X” estão marcados porque já foram lançados.

Figura 27: Foto da planta de implantação do empreendimento (2019).

Fonte: Piacente (2019).

As ilustrações a seguir exemplificam a implantação de um dos condomínios, bem como os dois tipos de unidades de dois dormitórios.

Figura 28: Desenho de implantação de um condomínio (com duas torres de apartamentos).

Figura 29: Plantas das unidades habitacionais de dois apartamentos-tipo.

Fonte: MRV. **Grand Reserva Paulista**. [s.d.]. Disponível em:
<https://www.mrv.com.br/grandreservapaulista>. Acesso em: 20 fev. 2020.

As áreas das unidades habitacionais do Grand Reserva são maiores do que os dois empreendimentos analisados em São Carlos, apresentando quase 5m² a mais do que o empreendimento de 2011 – ou seja, um aumento de quase 10%, que é bastante considerável tendo em vista a exiguidade da área útil (passando de 37m² para 43m²). Muito provavelmente esse ganho de área foi possível graças ao aumento da verticalização.

A figura a seguir apresenta as fotos da construção do Grand Reserva, em abril de 2019. A relação com a cidade se dá pelos edifícios-garagem e, futuramente, com os muros do empreendimento:

Figura 30: fotos das obras do Grand Reserva Paulista (abril/2019).

Fonte: Piacente (2019).

A inserção urbana em Pirituba e a viabilização do empreendimento¹⁶¹

O Grand Reserva está inserido no distrito de Pirituba, num terreno localizado no entroncamento da Rodovia dos Bandeirantes e da Marginal Tietê, perto da estação CPTM Piqueri. O empreendimento vai marcar a paisagem de entrada da capital, junto com o monumento do obelisco, como mostra a imagem de satélite abaixo:

Figura 31: Localização do Grand Reserva Paulista.

Fonte: Bussaglia (2018).

A MRV adquiriu o terreno do Grand Reserva em 2009, quando iniciou sua atuação na região. A gleba de 180 mil metros quadrados, que abrigava alguns edifícios do setor administrativo do antigo Banespa, foi comprada por R\$ 95 milhões do Santander (em valores nominais). No final de 2016, o projeto foi aprovado na prefeitura de São Paulo, incluindo as obras complementares de praça pública, creche, ciclovia, abertura de ruas e o alargamento da Av. Raimundo Pereira Magalhães, que foram contrapartidas estabelecidas pela Prefeitura à MRV. Além disso, envolveu a construção de um

¹⁶¹ Este item traz dados analisados na pesquisa “Características da produção imobiliária formal nos anos 2000 e seus efeitos sobre o custo e condições de habitação na região metropolitana de São Paulo”, financiada pelo Lincoln Institute of Land Policy, coordenada por Helena Menna Barreto Silva, na qual participei como pesquisadora, junto com Carolina Maria Pozzi de Castro, Letícia Moreira Sígolo e Silvia Maria Schor. Ver: Silva, 2015 et al.

batalhão da Polícia Militar, cuja obra será entregue por iniciativa própria da construtora e aparece em destaque nas propagandas do empreendimento¹⁶².

A aprovação do empreendimento foi possível graças à alteração de zoneamento e da atribuição do Termos de Outorga Onerosa da região ocorrida na revisão do Plano Diretor de São Paulo em 2014. Além disso, houve investimentos municipais, provenientes da Operação Urbana Consorciada Água Branca, e recursos de grandes obras viárias junto à Marginal Tietê (conhecidas como parte do “Arco do Futuro”) que promoveram o alargamento de vias e a melhoria de acessibilidade veicular. Todas essas alterações eram prerrogativas para que a verticalização de edifícios ocorresse no distrito de Pirituba e que impactaram e ainda impactarão no aumento dos lançamentos imobiliários na região (SILVA, 2015 et al.).

Isso porque até meados dos anos 2000, Pirituba não estava no radar das grandes incorporadoras. Trata-se de uma das subprefeituras mais pobres do município de São Paulo, com indicadores bastante inferiores às médias do município. O distrito de mesmo nome, Pirituba, concentra a área comercial da subprefeitura e é onde se predomina o uso residencial de médio e baixo padrão. Os terrenos vazios correspondiam a 15,1% da área total do distrito em 2012. Apesar da disponibilidade de terras, a reduzida acessibilidade de seu território, marcada por um viário muito precário, resultante dos sucessivos loteamentos clandestinos ao longo de seu processo de urbanização, colaborou para que a produção habitacional formal ficasse restrita. Entre 2000 e 2012, as unidades residenciais lançadas na subprefeitura representaram aproximadamente 2% em relação à produção total do município e não acompanhou o ritmo de elevação das atividades imobiliárias, ocorrida no município de São Paulo durante os anos 2000 (SILVA, 2015 et al.).

Mesmo com uma pequena produção, os preços médios nominais das unidades lançadas em Pirituba tiveram um crescimento significativo, de 214 %, oscilando muito acima da variação do IPCA (124,9%) e do INCC (186,4%) para o mesmo período. Essa elevação se deveu à alteração do perfil das unidades lançadas, com a oferta de produtos mais caros. Esse processo de redução do número de unidades lançadas e de encarecimento dos preços, entre 2000 e 2012, foi acompanhado por uma maior concentração da produção em grandes incorporadoras e construtoras – entre as que

¹⁶² Disponível em: <https://www.mrv.com.br/grandreservapaulista/institucional/noticia/mrv-planeja-iniciar-ate-fim-do-ano-seu-maior-projeto-com-25-torres-em-sp/>. Acesso em 24/01/2020.

mais lançaram, destacam-se Tenda, Goldfarb/PDG e Living (subsidiária da Cyrela), todas de capital aberto na ocasião (SILVA, 2015 et al.).

Em 2014, um corretor entrevistado por Silva (2015) afirmou enfaticamente que o MCMV não poderia ser produzido na região, pois o elevado preço dos terrenos na região inviabilizaria financeiramente a produção nos valores de enquadramento do Programa (SILVA, 2015 et al.)

A MRV não apresentava lançamentos no distrito até 2012. A compra do terreno do Grand Reserva em 2009 demonstra o interesse da empresa em começar sua atuação na região. No lançamento do Grand Reserva, em março de 2017, o VGV (Valor Geral de Vendas) era estimado em 1,6 bilhão de reais. Considerando que oito anos antes a empresa pagou apenas R\$ 95 milhões pelo terreno (que corrigidos para 2017 seriam aproximadamente R\$ 156 milhões)¹⁶³, a aquisição do terreno representou 9,75% do VGV do empreendimento – um pouco menor que a porcentagem que a empresa praticava em 2005, que era de 10,8%¹⁶⁴.

Indo na contramão da previsão do corretor de Pirituba, a MRV conseguiu enquadrar o empreendimento no MCMV, beneficiando-se da alteração na legislação urbana, das melhorias na infraestrutura, pagas com recursos públicos, e de sua antecipação no momento da compra do terreno.

4. Padronização e escala viabilizando o MCMV em áreas consolidadas

O Grand Reserva de Pirituba é exemplar por materializar e condensar os lucros obtidos pela padronização arquitetônica e produtiva e pela hiper-gestão sobre o sistema de paredes de concreto (tratada no Capítulo 4) e a renda capitalizada pela aquisição da terra (que estava desvalorizada no momento de sua aquisição). Além disso, como parte da produção de uma incorporadora de capital aberto, tais ganhos se somam ao fluxo de capital geral da empresa, potencializando-se sua rentabilidade.

¹⁶³ Disponível em: <https://www.mrv.com.br/grandreservapaulista/institucional/noticia/mrv-planeja-iniciar-ate-fim-do-ano-seu-maior-projeto-com-25-torres-em-sp/>. Acesso em 24/01/2020.

¹⁶⁴ “O Custo dos Imóveis Vendidos compreende: os custos de aquisição de terrenos; de construção (incluindo: projeto, insumos e materiais de construção, mão-de-obra própria e terceirizada); e de administração da obra (mão-de-obra própria). Um dos principais custos se refere à aquisição de terreno: entre 2004 e 2005, ele representou, aproximadamente, 10,8% do VGV” (SHIMBO, 2010, p. 166).

As práticas das incorporadoras em comprar terrenos em áreas desvalorizadas, reter sob sua propriedade, atuar junto ao poder local a fim de flexibilizar legislações urbanísticas e de incentivar investimentos na região e, somente depois de um certo tempo, lançar o empreendimento são bastante conhecidas e há muito tempo empregadas no campo. Salgado (1984), por exemplo, já as identificara entre as incorporadoras atuantes em São Paulo nos anos 1970. Nessa concepção, os sobrelucros fundiários (ou a renda fundiária) seriam o motor desse tipo de produção.

Contudo, os sucessos da MRV em geral e desse empreendimento, em particular, indicam que para viabilizar a produção da habitação social de mercado ou do MCMV (em suas Faixas 2 e 3) numa área de urbanização bastante consolidada é preciso mais do que isso. Antes do Grand Reserva, outras incorporadoras de capital aberto estavam lançando poucos empreendimentos residenciais na região de Pirituba, mas com preços mais elevados.

Como este capítulo procurou demonstrar, foram necessários, de um lado, os avanços da padronização arquitetônica e produtiva, que alcançaram um ponto de equilíbrio entre habitação mínima (adequada ao seu consumidor, ou seja, famílias de rendas média e média-baixa) e processo de produção; e, de outro, da padronização urbanística que condensaram as necessidades de segurança, de estacionamento de veículos (agora, com prédios de estacionamento ao lado das grandes torres) e de um mínimo de lazer nos condomínios fechados.

Entretanto, a inadequação desse padrão em relação ao uso da unidade habitacional (diante da oferta de um único modelo de dois quartos, da exiguidade da área útil e dos conflitos do mobiliário com a circulação); em relação ao conforto e ao desempenho da edificação (principalmente, sombreamento excessivo que tende a piorar na verticalização e há que se mencionar a falta de dados sobre aferição real de todos os requisitos de conforto do sistema de paredes de concreto); em relação aos espaços livres (bastante reduzidos e confinados ao salão de festas, ao playground e ao “espaço kids”); em relação ao adensamento populacional excessivo dos mega-empreendimentos; e a inexistência de uma fluidez física e visual com a cidade (os muros e, no caso, os edifícios de estacionamento bloqueiam qualquer permeabilidade) revelam que essa solução só é benéfica para o campo das incorporadoras. Os habitantes desses condomínios pagam caro pelo produto empobrecido ofertado pelas empresas.

A baixa qualidade construtiva dos empreendimentos das Faixas 2 e 3 do MCMV foi observada pelo Ministério da Transparência e Controladoria-Geral da União (CGU) em 2017. Segundo a avaliação realizada, 56,4% dos imóveis fiscalizados apresentavam defeitos relacionados às falhas construtivas (por exemplo, infiltrações, falta de prumo e de esquadros, trincas e vazamentos) ocorridas dentro do prazo de garantia¹⁶⁵.

Além disso, a baixa qualidade estética causa espanto, inclusive, para as incorporadoras que produzem o mesmo tipo de habitação em outros países. Na ocasião de minha pesquisa realizada na França, ao mostrar as fotos dos condomínios do MCMV a um diretor da segunda maior incorporadora e construtora do país, ele se assustou diante da monotonia causada pela adoção de uma única solução e me perguntou se não havia arquitetos para “trabalharem” as fachadas dos empreendimentos.

¹⁶⁵ **Controladoria Geral da União** - Disponível em: <https://www.cgu.gov.br/noticias/2017/08/minha-casa-minha-vida-56-4-dos-imoveis-avaliados-apresentam-defeitos-na-construcao>. Acesso em: 21 fev. 2020.

O encarecimento da vida urbana em São Paulo

CAPÍTULO 7

O capital está construindo cidades para que pessoas e instituições invistam nelas, e não cidades para as pessoas comuns viverem (HARVEY, 2018, p. 187).

Um dos efeitos da produção do campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto foi o encarecimento não só da habitação, mas da vida urbana em geral, fruto de um processo de elevação dos preços das edificações construídas e da ancoragem das finanças globais no mercado imobiliário brasileiro, principalmente, paulistano.

Este capítulo¹⁶⁶ procura discutir a relação entre processos de urbanização, estrutura social da incorporação imobiliária e condições de vida urbana na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) entre os anos de 1970 e 2010. Traz como referência e marco temporal, o livro “São Paulo 1975: crescimento e pobreza” (CAMARGO et. al., 1982) que, de forma inédita na discussão brasileira, problematizou o crescimento econômico às custas da desordem urbana e da desigualdade social. De lá para cá, houve alterações, por um lado, na produção da habitação, sobretudo em relação aos agentes e suas operações, práticas e instrumentos – como procurei discutir principalmente nos Capítulos 2, 4 e 6 - e, por outro, nas condições de acesso à infraestrutura e aos serviços urbanos da população mais pobre.

No Brasil, nos anos 1970, a interpretação de que os “problemas urbanos deviam ser analisados associados à dinâmica de acumulação de capital, pois é ela quem gera, em última instância, a configuração espacial de uma cidade e os diferentes graus de acesso aos benefícios”, vai ter como um de seus desdobramentos a formulação da noção de espoliação urbana (KOWARICK, 2000, p. 99). Vale a pena aqui repetir literalmente essa concepção desenvolvida por Lucio Kowarick em 1979 e que foi atualizada em 2000:

Trata-se de um conjunto de situações que pode ser denominado de espoliação urbana: é a somatória de extorsões que se opera pela inexistência ou precariedade de serviços de consumo coletivo, que juntamente ao acesso à terra e à moradia apresentam-se como socialmente necessários para a reprodução dos trabalhadores (KOWARICK, 2000, p. 22).

¹⁶⁶ Publicado originalmente em Shimbo (2018), este capítulo foi revisto e adaptado para a tese de livre-docência.

Em relação aos processos mais gerais do capitalismo contemporâneo, a noção de “acumulação por espoliação” de David Harvey (2005)¹⁶⁷ torna precisa a articulação entre acumulação de capital, espoliação e pauperismo da população, na medida em que essa forma de acumulação procura liberar um conjunto de ativos (incluindo a força de trabalho) a um custo muito baixo para que o capital sobreacumulado se aposse desses ativos e lhes dê um uso lucrativo. Segundo o autor, a acumulação por espoliação se tornou cada vez mais acentuada a partir da década de 1970, com a promoção de um sistema financeiro internacional, que articulou teoria neoliberal, política de privatização e comércio mais livre, sob a direção dos Estados Unidos, e que culminou na financeirização do regime de acumulação capitalista. Nesse processo, uma das principais funções das intervenções do Estado e das instituições internacionais é orquestrar desvalorizações e crises para permitir que a acumulação por espoliação ocorra sem desencadear um colapso geral, em que se obtém uma hegemonia construída por mecanismos financeiros e por inúmeras atividades (legais ou ilegais) que afetam o controle de ativos por uma classe sobre a outra (HARVEY, 2005).

Pereira (2017) aponta que nesse novo regime, as finanças e a tecnologia organizacional e informacional aparentam ser mais eficazes no rendimento do capital do que os mecanismos clássicos do regime industrial fordista devido à sua exterioridade em relação ao trabalho. Entretanto, esse aparente “progresso” passa a associar sofisticados processos espoliativos imobiliários e financeiros com as mais antigas formas de exploração do trabalho do regime industrial. E a novidade para a produção do espaço é que “a espoliação imobiliária e espoliação financeira parecem ganhar autonomia e mutuamente se beneficiarem na captura de mais valor” (PEREIRA, 2017, p. 23-4).

No Brasil, a articulação entre acumulação de capital e Estado na política habitacional foi em grande parte obscurecida nos propósitos dos próprios programas e também no debate acadêmico. No campo dos estudos urbanos, em grande medida, isso se deve à ênfase à dimensão do consumo da habitação – como já discutido na Introdução – que, ao encará-la como um bem de elevado custo individual, colocava a necessidade de intervenção estatal (daí os diversos trabalhos sobre os programas habitacionais) ou a solução individualizada do morador (as “alternativas populares”, defendida por Turner, 1990). Uma visão dualista separou consumo e produção e impediu, portanto,

¹⁶⁷ No original, em inglês, *dispossession*. Para o português, encontramos a tradução tanto por despossessão quanto por espoliação. Neste capítulo, adotarei espoliação.

uma leitura mais acurada sobre quais seriam as formas de provisão habitacional dirigidas a setores estratégicos da força de trabalho, que garantiriam a acumulação do capital em outros setores econômicos, para além da construção civil, e que serviriam como motor dos processos de urbanização. Mesmo quando foi enfatizada a dimensão da produção, os estudos partiam de uma visão industrial (em que se prevaleceu a noção do atraso da construção civil diante de outros setores)¹⁶⁸ que não abarcou o vínculo com o setor imobiliário e os seus processos de valorização, bem como seu vínculo com as finanças.

Historicamente, a grande maioria da classe trabalhadora não teve condições de se beneficiar do financiamento do Estado para aquisição de habitação, mesmo que o acesso pelos sistemas de crédito a faixas de renda média tenha garantido o fortalecimento da indústria da construção e da geração de empregos. Segundo Mautner (1999), a trilogia “loteamento clandestino/casa própria/autoconstrução” dos anos 1970 na RMSP foi uma política de incentivo ao processo de periferização, porém inconfessa, por se apoiar em ocupação irregular. Nos EUA, a trilogia “loteamento/casa própria/ indústria da construção”, foi planejada como estratégia nacional e apoiada no mercado.

Se nos anos 1970, o trinômio loteamento periférico–casa própria–autoconstrução foi o motor do processo de expansão urbana na RMSP às custas da espoliação urbana de grande parte dos trabalhadores; nos anos 2010, mesmo com uma forte reestruturação nas formas de produção da habitação, melhoria nas condições de infraestrutura e serviços urbanos, a produção doméstica ou a chamada autoconstrução persiste ao lado da produção do campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto, mas agora com um novo grau de espoliação: a espoliação imobiliária e financeira.

O argumento deste capítulo é que, por um lado, famílias que acessaram o crédito habitacional estão endividadas, houve uma elevação extraordinária dos preços imobiliários e um encarecimento dos serviços urbanos essenciais, muitos deles privatizados. Por outro, as famílias mais pobres ou se deslocaram para locais ainda mais distantes, como consequência direta dos processos de valorização imobiliária, ou se mantiveram em áreas centrais mais consolidadas, em condições precárias ou irregulares, e sentem num nível ainda mais elevado o encarecimento da vida urbana. Ao mesmo tempo, entre 2007 e 2012, num ciclo de elevação intensa das atividades

¹⁶⁸ Esse aspecto é aprofundado na Introdução e no Capítulo 1.

imobiliárias na RMSP, as grandes empresas construtoras e incorporadoras apresentaram lucros recordes de produção – e mesmo durante e depois da recessão de 2014, grande parte continuou com um padrão elevado de lucratividade.

Procurando demonstrar que os processos de espoliação também se alteraram diante das mudanças ocorridas nos conteúdos das formas de produção da habitação¹⁶⁹, este capítulo procura aprofundar a articulação entre o habitar e o produzir habitação num território delimitado, a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP). Para tanto, foram realizadas, além da revisão bibliográfica, uma pesquisa documental (normativas de programas, relatórios de empresas etc.) e uma análise de base de dados quantitativos (censos e levantamentos do mercado imobiliário)¹⁷⁰. Procuro assim, apresentar os números (características dos domicílios, demanda habitacional, custo de vida urbana etc.) que permitem demonstrar a relação entre formas de produção da habitação, condições de acesso à vida urbana e processos de espoliação.

Este capítulo está organizado em três itens principais. Os dois primeiros tratam das formas de produção e de aquisição da habitação e das condições urbanas na RMSP, em dois momentos distintos: o primeiro trata dos anos 1970 e o segundo aborda os anos 2000 e 2010. O terceiro e último item aponta algumas reflexões sobre os processos de espoliação imobiliária e financeira no bojo das alterações ocorridas na estrutura de provisão da habitação.

1. Habitar e produzir habitação em SP nos anos 1970

As dinâmicas sobre as condições urbanas, as formas de produção da habitação, os financiamentos habitacionais – e seu desdobramento no endividamento das famílias – em âmbito nacional (como apresentado na Introdução) se fazem presentes localmente, no caso, na RMSP, sendo importante empreender esse trânsito escalar de análise, mesmo com toda a complexidade e riscos que ele apresenta.

¹⁶⁹ Os Capítulos 2, 4 e 6 procuram discutir as alterações ocorridas no campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto, principalmente, após 2014. Diversos trabalhos recentes analisaram o período imediatamente anterior nos anos 2000 como, por exemplo: Shimbo (2012 e 2016); Rufino (2016); Baravelli (2017).

¹⁷⁰ Essa iniciativa de pesquisa integrou os resultados do projeto “Financeirização da cidade: estratégias de valorização imobiliária e produção da desigualdade” coordenada por Paulo Cesar Xavier Pereira (Edital Universal CNPq, Processo 461705/2014) que contou com a participação de docentes, pesquisadores e estudantes de diversas instituições (FAU-USP, IAU-USP, UFES, UFABC, UNIFESP, UFSJ, PUC-Rio). O resultado desse projeto pode ser visto em Pereira e Petrella (2018).

Mais de dez anos depois do lançamento de “São Paulo 1975: Crescimento e Pobreza” (CAMARGO et al., 1982 [1975]), Brant (1989) vai afirmar mais categoricamente aquilo que já estava anunciado pelo livro anterior: “a viabilização do sonho da casa própria ocorreu pela generalização do trinômio loteamento periférico - casa própria - autoconstrução em bairros populares” (p. 76). Uma década posterior, Mautner (1999) detalha esse processo, identificando três camadas na produção do espaço urbano. Na primeira, a terra é transformada em propriedade por meio do trabalho, nos loteamentos irregulares, e a casa é produzida por meio de “trabalho puro” individual e familiar, por vezes, comunitário; a demanda da população por infraestrutura, acarreta na segunda camada realizada pelo “trabalho coletivo” controlado e remunerado pelo Estado, por meio da regularização da terra (em grande parte dos casos) e da produção pública de infraestrutura. A terceira se dá justamente com a entrada do capital sobre a terra urbanizada, legalizada e infraestruturada, constituindo-se em porções definitivas com valor de troca (propriedades), quando essas áreas se transformam propriamente em “espaço urbano”.

Essa leitura sobre as camadas da produção do espaço urbano é promissora do ponto de vista teórico-analítico, mas impõe uma dificuldade metodológica em se identificar, quantificar e qualificar a participação de cada uma das formas de produção da habitação e dos seus impactos econômicos mais globais e na vida das famílias. Diante da ausência de um dado quantitativo válido sobre o modo como foi acessada ou produzida a habitação nas cidades brasileiras¹⁷¹, procuro superar tal dificuldade por meio do cotejamento de dados sobre a situação e os indicadores físicos dos domicílios e os dados sobre lançamentos residenciais, produção pública de habitação e indicadores sobre o mercado imobiliário na RMSP.

Situação dos domicílios e demanda habitacional

O processo de urbanização acelerada na capital paulistana entre 1960 e 1970 significou um acréscimo de mais de dois milhões de habitantes e a construção de mais de 430 mil novos domicílios situados, em sua maior parte, em loteamentos clandestinos na periferia, muitos na zona rural (BRANT, 1989).

¹⁷¹ Essa situação não é a regra em países considerados desenvolvidos. Por exemplo, na França, são divulgados anualmente a quantidade de unidades residenciais produzidas, por tipo de construção (nova ou sobre edifício existente), por tipo de habitação (individual, individuais agrupadas ou coletivas) e por tipo de agente (privada – por nome do incorporador; e pública – por produto de habitação social).

A “aparência desordenada do crescimento metropolitano” era facilmente identificada nas 26 mil ruas e cinco mil loteamentos clandestinos na cidade de São Paulo. A construção da casa própria pelo trabalhador (autoconstrução) era o expediente que atendia, por um lado, a sua sobrevivência na cidade e, por outro, a manutenção dos baixos salários pagos pelas empresas aos trabalhadores. Em 1970, os domicílios próprios e em vias de aquisição perfaziam 52,7% do total de domicílios, como pode ser visto no quadro abaixo. A média de moradores por cômodo nas casas de periferia da capital era de 1,8 para a faixa de renda de até 3 salários mínimos (CAMARGO et al., 1982).

Quadro 7: RMSP. Situação dos domicílios (1970).

Situação	Número de domicílios	% 1970
Próprios	885.453	43,51
Em aquisição	174.920	8,59
Subtotal	1.060.373	52,10
Alugados	768.477	37,76
Cedidos e outros	206.477	10,14
TOTAL	2.035.327	100,00

Fonte: Elaboração própria a partir de Camargo et. al. (1982), com dados da PNAD – IBGE.

Os dados sobre demanda habitacional existem apenas para o município de São Paulo, e não para a RMSP como um todo. Mas são importantes na medida em que revelam justamente a maior concentração da demanda nas famílias mais pobres: aproximadamente 55% da demanda habitacional se concentrava nas famílias de até 4 SMs, como pode ser visto a seguir:

Quadro 8: MSP. Demanda habitacional por faixa de renda (1974).

Faixa de Renda (em salários mínimos)	% da demanda
Até 2	21,43
2 a 4	34,01
4 a 6	17,46
Acima de 6	26,81
TOTAL	100

Fonte: Elaboração própria a partir de Camargo et. al. (1982).

Formas de produção da habitação e preço da terra

No final dos anos 1970, grande parte dos loteamentos clandestinos foram “regularizados”, a partir dos benefícios da anistia regulamentada pelo Decreto-Lei 15764/79 para os loteamentos que tivessem comprado abertura antes de 1972. Segundo Brant (1989), o resultado desse processo “foi a incorporação de milhares de hectares ao mercado imobiliário formal, com a consequente elevação do preço da terra, tornando-a inacessível às famílias de baixa renda” (p. 79).

Se a autoconstrução em loteamentos populares já dava indícios de esgotamento nessa época, não havia uma oferta de produção pública que pudesse atender a demanda habitacional das famílias mais pobres. De acordo com Brant (1989), entre 1940 e 1985, o número de domicílios próprios na RMSP cresceu em mais de dois milhões. A produção pública promovida entre 1940 e 1963 pelos Institutos de Aposentadoria e Pensão (IAPs), que era o principal (talvez o único) agente promotor de caráter público no período, não ultrapassou 20 mil unidades (ou seja, 1% do total de domicílios acrescidos no período). Entre 1964 e 1985, a produção pela Companhia de Habitação (COHAB – SP), que era o agente promotor de habitação de interesse social do Banco Nacional de Habitação (BNH, dentro do Sistema Federal de Habitação), foi de 80 mil unidades (4% do total de domicílios). Portanto, a produção pública correspondeu a aproximadamente 5% do total dos domicílios acrescidos no período¹⁷².

Ainda segundo o autor, uma das marcas mais expressivas dos anos 1980

é a crescente dificuldade de acesso dos trabalhadores à casa própria. A diminuição relativa da oferta de lotes populares, a partir de meados dos anos 1970, a consequente elevação de seu preço e o aumento da distância das áreas periféricas e as zonas concentradoras do emprego configuram uma crise habitacional sem precedentes (BRANT, 1989, p. 75).

O preço do metro quadrado de terreno na capital aumentou em mais de 150% entre 1959 e 1990 e, segundo Kowarick (2000), essa foi a principal razão do aumento de moradores em favelas e cortiços que ocorreu de modo mais radical na década de 1970, mas que pode ser estendido a todo esse período.

¹⁷² Sobre os IAPs e o BNH, ver a recuperação histórica de cem anos de política habitacional no Brasil presente em Bonduki (2014).

2. Habitar e produzir habitação em SP nos anos 2000

A passagem dos anos 1970 para os anos 2000 foi marcada pelo aumento da chamada autoconstrução em favelas (portanto, em áreas mais consolidadas que os loteamentos clandestinos do período anterior), do aluguel em cortiços e favelas, da produção pública habitacional e também da produção privada por incorporação imobiliária – nessa última, sobretudo, a partir de 2006 – como nos mostram os números a seguir.

Situação dos domicílios e demanda habitacional

Chegamos nos anos 2010 com 70,5% de domicílios próprios na RMSP, ou seja, um acréscimo de quase 20% em relação aos anos 1970. Um número interessante que pode revelar a diversificação das formas de produção da habitação é a verticalização dos domicílios, que vem aumentando nos últimos quarenta anos: os apartamentos passaram de 11,9% em 1980 para 21,5% em 2010. Sabe-se que a construção de um edifício de múltiplos pavimentos exige uma estrutura de produção mais complexa, em termos tecnológicos, financeiros e operacionais, requisitando, portanto, firmas e ou instituições preparadas e voltadas para tal atividade. Portanto, o processo de verticalização está diretamente associado à forma de produção por incorporação¹⁷³. Os quadros a seguir trazem os números sobre a situação e a verticalização dos domicílios na RMSP entre 1970 e 2010.

Quadro 9: RMSP. Situação dos domicílios (1970, 2000 e 2010).

Situação	% 1970	% 2000	% 2010
Próprios	52,10*	70,00	70,50
Alugados	37,76	19,60	21,80
Cedidos e outros	10,14	10,50	7,80
TOTAL (%)	100,00	100,00	100,00
Total de domicílios	2.035.327	4.994.933	6.089.847

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Silva et. al. (2015) e Camargo et al. (1982).

* Foram somados próprios e em aquisição.

¹⁷³ Uma distinção é necessária. A forma de produção por incorporação ou a promoção capitalista privada (JARAMILLO, 1982) é mais ampla que o “campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto” na medida em que abrange também pequenos e médios incorporadores imobiliários.

Quadro 10: RMSP. Verticalização dos domicílios (1980, 1990, 2000 e 2010).

Situação	%1980	%1991	% 2000	% 2010
Casa	88,10	85,50	84,99	78,54
Apartamento	11,90	12,50	14,59*	21,46

* Há uma diferença nos números das autoras: Barbon, D'Ottaviano e Pasternak (2015) apontam 18,49%. Em 1991 e 2000, Pasternak incluiu cômodo, mas com porcentagem inferior a 1%. Para 2010, os números são de Barbon, D'Ottaviano e Pasternak (2015).

Fonte: Elaboração própria a partir de dados de Pasternak (2003) e Barbon, D'Ottaviano e Pasternak (2015).

Segundo Barbon, D'Ottaviano e Pasternak (2015), nas áreas consideradas superiores, em 2010, quase 70% das moradias estão em unidades verticalizadas – mais uma vez, o preço da terra induz a esse processo de verticalização, na medida em que são áreas bem infraestruturadas, geralmente, com terrenos caros, levando à necessidade de um maior aproveitamento. Entretanto, interessante notar que a verticalização aumentou também nas áreas consideradas pelas autoras como populares (de 2% em 2000 para 6% em 2010) e nas áreas operárias (11% para 13%, respectivamente)¹⁷⁴.

Vale a pena destacar também o acréscimo de quase 5% na quantidade de domicílios alugados entre 2000 e 2010 e que ele foi maior nas áreas do tipo popular.

nas áreas operárias e populares, a proporção de alugadas aumentou, mostrando que esse tipo de oferta tornou-se mais comum. Aparentemente um mercado de aluguel se desenvolveu para além das áreas médias e superiores. Assim, a hegemonia da casa própria – autoconstrução pode não estar tão forte nas áreas mais pobres (BARBON; D'OTTAVIANO, PASTERNAK, 2015, p. 196).

Alguns dos indicadores físicos dos domicílios indicam uma melhoria da situação habitacional individual das famílias entre 2000 e 2010. Por exemplo, as porcentagens dos domicílios sem banheiro e dos domicílios improvisados diminuem, assim como a média de pessoas por dormitório (que passa de 2,21 para 1,54%). Entretanto, esses ganhos individuais não representam necessariamente uma melhora nas condições de vida urbana, na medida em que houve ao mesmo tempo um crescimento da participação dos domicílios em aglomerados subnormais – mesmo com a ressalva destacada pelas autoras sobre o eventual subdimensionamento dos setores considerados sub-normais pelo censo de 2000. A participação dos domicílios em aglomerados subnormais em 1991 era de aproximadamente 6% no total de domicílios,

¹⁷⁴ As autoras organizam as características físicas dos domicílios em 5 grandes “tipologias de áreas” na RMSP, a saber: agrícola, popular, operário, médio e superior.

passando para quase 10% em 2010 (BARBON; D’OTTAVIANO, PASTERNAK, 2015).

Silva et al. (2015) apontam dois aspectos importantes das transformações na metrópole paulistana nos anos 2000 para se compreender as dinâmicas imobiliárias e habitacionais. O primeiro deles é a redução do crescimento populacional, ocorrendo uma significativa redução da taxa geométrica de crescimento anual (TGCA) metropolitana. O segundo, já citado, é o crescimento dos domicílios alugados, que passam de 19,6% em 2000 a 21,8% em 2010, e a redução dos cedidos e outras condições (10,5% em 2000 e 7,8% em 2010).

Quanto à demanda habitacional, o detalhamento sobre o déficit habitacional se refere apenas ao município de São Paulo (MSP) – assim como os dos anos 1970 – e estão presentes no Plano Municipal de Habitação (PMSP, 2016). Do total de domicílios particulares permanentes, 77% são considerados adequados, 13% são considerados como déficit (nos seus quatro componentes: domicílios precários, coabitação familiar, ônus excessivo com aluguel e adensamento excessivo em domicílios alugados – requisitando, portanto, a provisão de unidades novas) e em 9% há inadequação domiciliar (que não necessitam de novas moradias)¹⁷⁵.

Se detalharmos o déficit por faixa de renda, há dados tanto para o MSP quanto para a RMSP, sendo que 60% se concentra nas faixas de renda de até 3 SM no município e 75,5% para a região metropolitana como um todo, como mostra o quadro abaixo:

Quadro 11: RMSP e MSP. Déficit habitacional por Faixa de Renda (2010).

MSP			RMSP		
Faixas de renda	Quantidade	% do déficit	Faixas de renda	Quantidade	% do déficit
Sem rendimentos	17.651	3,7	Faixa 1 (0-3 SM)	524.005	75,5
Até 3 SM	266.860	56,3			
3 a 6 SM	73.586	15,5	Faixa 2 (3-6 SM)	90.226	13
Acima de 6 SM	116.244	24,5	Faixa 3 (6-10 SM)	15.269	2,2
TOTAL	474.344	100	TOTAL	694.047	100

Fonte: Elaboração própria a partir de Prefeitura Municipal de São Paulo (2016) para o MSP e de Marques e Rodrigues (2015) para RMSP.

¹⁷⁵ Esses números foram elaborados pelo Centro de Estudos da Metrópole (CEM-CEBRAP), a partir dos dados da Fundação João Pinheiro (FJP), e foram apresentados na discussão do Plano Municipal de Habitação. Ver Prefeitura Municipal de São Paulo (2016).

A porcentagem do déficit na faixa de renda mais baixa é maior na RMSP do que no MSP, o que pode indicar que a maior necessidade habitacional se encontra nos outros municípios da região metropolitana e que são, portanto, mais periféricos.

Formas de produção da habitação e agentes

Se recuperarmos o número da demanda habitacional dos anos 1970, no qual 55% se concentrava nas famílias de até 4 SMs, mesmo com as diferenças quanto aos ganhos reais do salário mínimo no país¹⁷⁶, é possível dizer que esse quadro pouco se alterou. Para a RMSP, é significativo que 75% do déficit esteja concentrado na faixa de renda de até 3 SMs. Ou seja, as famílias pobres continuam sendo a maioria do déficit habitacional, mesmo com o incremento na produção pública de habitação de interesse social ocorrida a partir de 1990.

Silva et al. (2015) realizaram uma estimativa da participação de três modalidades de oferta habitacional na RMSP entre 1991 e 2010, a partir de diferentes fontes, compilando dados sobre: produção pública (promovida por COHAB, Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano do Estado de São Paulo - CDHU e CAIXA), lançamentos residenciais do mercado imobiliário e total do incremento de novos domicílios por década. Trata-se de uma aproximação, tendo em vista que – como mencionado antes – não temos uma base de dados sobre as formas de produção da habitação, mas que revela dois movimentos importantes.

O primeiro diz respeito ao aumento da participação da produção pública: entre 1991 e 2000, foram 69 mil unidades habitacionais produzidas correspondendo a 6,7% dos novos domicílios do período; e, entre 2001 e 2010, foram 105 mil unidades e 9,6%, respectivamente. Houve, portanto, um incremento significativo se considerarmos que entre 1940 e 1985, ou seja, em quarenta e cinco anos, foram apenas 100 mil unidades produzidas nessa modalidade (aproximadamente, 2.200 unidades por ano) – ao passo que entre 1991 e 2009, dezenove anos, foram mais de 180 mil unidades (9.200 unidades/ano).

O segundo movimento se refere ao aumento da participação das unidades ofertadas pelo “mercado formal”: de 26,4% no primeiro período passando para quase 34% no segundo. Consequentemente, houve uma diminuição da autoconstrução, mesmo

¹⁷⁶ Anderson (2011), num balanço sobre os anos Lula, destaca a sucessão de aumentos substanciais do salário mínimo: entre 2003 e 2010 o aumento cumulativo foi de 50%.

persistindo elevada a participação de situações irregulares em favelas e loteamentos nessa modalidade. O quadro abaixo, extraído de Silva et al. (2015), apresenta tais números:

Quadro 12: RMSP. Estimativa da participação da produção pública de habitação e de outras modalidades no crescimento dos domicílios entre os censos do IBGE (1991, 2000 e 2010).

Novos domicílios particulares permanentes entre 2000 e 2010	Unidades HIS produzidas por COHAB, CDHU e CAIXA entre 2000 e 2009	Unidades residenciais ofertadas pelo mercado imobiliário (1)	Produção doméstica ou autoconstrução (3)
1 090 000	105 000	370 000	615 000
100%	9,6%	33,9%	56,4%
Novos domicílios particulares permanentes entre 1991 e 2000	Unidades HIS produzidas por COHAB e CDHU entre 1991 e 1999	Unidades residenciais ofertadas pelo mercado imobiliário (2)	Produção doméstica ou autoconstrução (3)
1 030 000	69 000	272 000	689 000
100%	6,7%	26,4%	66,9%

Notas: (1) são consideradas as lançadas entre 1999 e 2008, pois levam, em média, 2 anos para construir, com um desconto de 5%. (2) são consideradas as lançadas entre 1990 e 1998, com um desconto de 5%. (3) entre essas, estima-se que no máximo 10% são edificações regulares, a maior parte deve estar em favelas e loteamentos irregulares.

Fonte: Silva et al. (2015) a partir de dados do IBGE, Embraesp e agentes públicos.

A produção pública foi incrementada a partir de 2009 com o lançamento do MCMV no Brasil como um todo, como já discutido anteriormente. Marques e Rodrigues (2015) compilaram os dados sobre as contratações do MCMV na RMSP:

Quadro 13: RMSP. Produção do PMCMV (2009-2013) e porcentagem do Déficit Habitacional Urbano (2013).

Faixas	Unidades contratadas	%	Déficit	%	% do déficit atendido
Faixa 1	36.713	34,1	524.005	75,5	7,0
Faixa 2	41.455	38,5	90.226	13	45,9
Faixa 3	29.421	27,3	15.269	2,2	192,7
TOTAL	107.598	100	694.047	100	15,5

Fonte: Elaboração própria a partir de Marques e Rodrigues (2015).

Além de não atender satisfatoriamente o déficit concentrado na Faixa 1, o MCMV produziu habitação de interesse social num ritmo bastante inferior à década anterior: foram produzidas aproximadamente 7.300 unidades por ano, enquanto foram 10.500 unidades/ano, entre 2000 e 2009. Isso porque a produção do programa se concentrou justamente na modalidade ofertada pelas empresas construtoras. Se somarmos a produção das Faixas 2 e 3, temos uma participação de 66% do total contratado. Neste

sentido, essa produção vem reforçar a tendência de elevação da oferta de unidades pela incorporação imobiliária que já vinha acontecendo desde o início dos anos 2000.

Em termos de estoque total, há aproximadamente 6 milhões de domicílios na RMSP em 2010. Se considerarmos que entre 1940 e 2009 foram produzidas 274 mil unidades pela produção pública, uma aproximação que pode ser feita, sem a pretensão de uma validade estatística, é que apenas 4,5% foi produzido nessa modalidade, ou seja, menos da metade da quantidade de domicílios em aglomerados subnormais (que era de 9,8%, em 2010). Ou seja, a autoconstrução em favelas produziu quase 10% do estoque de domicílios enquanto a produção pública produziu menos da metade, 4,5%. A produção do MCMV, que não foi contabilizada no censo de 2010 porque ocorreu posteriormente, equivale a um acréscimo de 1,8% no estoque de domicílios¹⁷⁷.

Um fenômeno indiretamente relacionado à produção de habitação, mas que reforça também a inadequação do atendimento habitacional e o encarecimento da vida urbana, é o aumento da população em situação de rua no MSP: em 2000, eram 8.706 pessoas (entre situação de rua e acolhidos), passando em 2015 para 15.905, segundo o censo da população de rua (FIPE e PMSP, 2015).

Capacidade de pagamento, endividamento das famílias e custo de vida

Na RMSP, o aumento da produção de unidades residenciais pela incorporação imobiliária e pelo MCMV causou elevação dos preços dos imóveis, de forma geral¹⁷⁸. Silva et al. (2015) observam o crescimento real dos preços médios das unidades residenciais lançadas do período entre 2000 e 2012 na RMSP, com a constatação de que os preços médios mais altos se concentram no MSP e os preços mais baixos, nos outros municípios da RMSP.

¹⁷⁷ A produção do MCMV foi comparativamente menor na RMSP do que em municípios do interior do estado. Por exemplo, nas Regiões Administrativas Central e de Ribeirão Preto, entre 2009 e 2012, 21 municípios foram contemplados pelo Programa, nos quais foram construídas 27.575 unidades para uma população de aproximadamente 2,2 milhões de pessoas e uma quantidade de 704.418 domicílios permanentes – o que equivale a 3,9% no estoque de domicílios (LOPES; SHIMBO, 2015).

¹⁷⁸ Contrariando a teoria econômica neoclássica, segundo a qual o aumento da oferta de determinado produto acarreta em diminuição de preço, a determinação dos preços no setor imobiliário e os seus processos de valorização são ainda uma “caixa preta” nos estudos econômicos e urbanos. Uma análise sobre as causas da elevação dos preços dos imóveis ocorrida nos anos 2000 na RMSP, mesmo com aumento expressivo da oferta, requeria um estudo mais aprofundado. Silva et al. (2015) apontam algumas questões neste sentido.

Figura 32: RMSP, MSP e demais municípios. Evolução dos preços médios (2000-2012). Valores corrigidos pelo IGP-DI para dezembro/2012.

Fonte: Silva et al. (2015) a partir da Embraesp.

Como destacam as autoras, as curvas do MSP e da RMSP são semelhantes, havendo uma subida do preço médio até 2006, queda significativa entre 2006 e 2008 e novo aumento (agora mais intenso) a partir de 2009. No entanto, nos outros municípios da RMSP, os preços se mantêm estáveis até 2006 e a partir daí, apresentam evolução mais acentuada. Esse aumento, provavelmente, está relacionado ao crescimento e ao espalhamento da produção da habitação do segmento econômico, que procura terras mais baratas nesses municípios.

Silva et al. (2015) definiram um indicador sobre a “capacidade de pagamento”, a partir da relação entre a renda mensal do trabalho principal das pessoas ocupadas em relação ao preço médio do metro quadrado da área útil de um imóvel, para o período de janeiro de 1995 até dezembro de 2012 na RMSP. Apesar das mudanças metodológicas ocorridas na Pesquisa Mensal de Emprego (PME/IBGE), é possível notar que a partir de 2011, há uma inversão: o preço do metro quadrado do imóvel se mantinha abaixo da renda mensal até esse ano e depois eleva-se, comprometendo, portanto, a capacidade de pagamento das famílias em relação ao imóvel adquirido.

Figura 33: RMSP. Evolução do rendimento médio nominal efetivamente recebido e do preço do metro quadrado da área útil (1995-2012).

Fonte: Silva et al. (2015) a partir de Embrasp e IBGE.

O encarecimento dos imóveis também repercute na elevação dos aluguéis, que pode ser também demonstrado pelo aumento do número de domicílios com ônus excessivo de aluguel desde 1996. Em 2001, aproximadamente 1% dos domicílios apresentava ônus excessivo e em 2012 essa porcentagem passou para 5%. Isso significa que, em um pouco mais de uma década, 300 mil domicílios passaram a apresentar ônus excessivo de aluguel, sendo mais um número que indica a elevação dos preços imobiliários em relação à renda das famílias (SILVA et al., 2015). O gráfico a seguir apresenta essa evolução.

Figura 34: RMSP. Número de domicílios com ônus excessivo de aluguel (1996-2013).

Fonte: Silva et al. (2015) a partir de dados da PNAD.

Por fim, um outro indicador que revela esse descolamento entre capacidade de pagamento e preço do imóvel é menos quantitativo e mais qualitativo: o aumento de imóveis em leilões. Isso porque os imóveis vão a leilão diante da inadimplência do comprador, seja devido à forma como o endividamento foi calculado (juros alto e longo prazo), seja pelo alto preço inicial do imóvel, ou por causa dos dois fatores conjugados. Martins (2011) conclui que os leilões se diferenciam geográfica e socialmente, na medida em que ocorreram um uma proporção maior nos imóveis do município de São Paulo, onde os preços são mais elevados, em comparação com outros municípios da região metropolitana. Além disso, grande parte dos lotes leiloados é representada por imóveis destinados às menores rendas (identificados de acordo com o tipo e área útil).

Não só pagar a casa própria e o aluguel ficaram mais caros, como também a mobilidade dos habitantes da RMSP diante de um transporte público de massa insuficiente e mal distribuído territorialmente. Silva et al. (2015), utilizando-se de dados do Metrô de 2008, destacam que a frota veicular cresceu 16% na RMSP entre 1997 e 2007 e que a participação das viagens realizadas a pé não era nada desprezível em 2007 equivalendo a 12 milhões por dia (cerca de um terço do total das viagens diárias realizadas).

A opção por viagem a pé pode ser entendida diante do aumento do preço da passagem de ônibus no município de SP. Em 1971, a passagem equivaleria a aproximadamente R\$ 2,00, em reais de janeiro de 2016, e se manteve estável até 1980. A partir daí apresentou uma elevação significativa, passando para R\$ 3,62 em 1991, e ainda mais forte até 2001, quando a passagem custaria o equivalente a R\$ 4,35, sendo o preço mais alto entre 1971 e 2016. Esse aumento em 2001 se deveu, em grande parte, à implantação do Bilhete Único, que integrou os sistemas de metrô, ônibus e trem metropolitano, e que pode se relacionar também a uma melhora na qualidade do sistema de transporte como um todo no período¹⁷⁹.

O custo do transporte aumentou tanto pelo aumento do preço da passagem quanto pelos percursos cada vez maiores. Se tomarmos o Índice do Custo de Vida calculado pelo Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Econômicos (DIEESE), é possível identificar que, em 1970, o transporte representava 8,8% dos gastos domésticos, passando para 15,3% em 2010, quase o dobro.

¹⁷⁹ SP Trans - disponível em: http://www.sptrans.com.br/a_sptrans/tarifas.aspx. Acesso em: 29/10/2016.

3. Da autoconstrução para incorporação, da espoliação urbana para espoliação imobiliária e financeira?

Em agosto de 2016, uma reportagem do Jornal O Estado de São Paulo, apontou que 1% dos donos de imóveis concentra 45% do valor imobiliário da cidade de São Paulo e que o valor venal de todos os imóveis do município é cerca de 1,7 trilhão de reais, valor muito próximo ao da produção da economia paulista em 2015. Como esse número se refere aos valores e não ao número de imóveis, trata-se de propriedades mais caras, em áreas mais valorizadas. Além disso, como revela a reportagem, tirando os imóveis da Prefeitura Municipal de São Paulo (que apresentam propriedades com valor altíssimo, mas que não são negociadas no mercado, como o Parque do Ibirapuera e a Cidade Universitária, por exemplo), os dois primeiros lugares da lista de proprietários são os bancos, respectivamente, Caixa Econômica Federal e Itaú, isso porque entram tanto os imóveis que pertencem a eles quanto os que eles financiam. Também estão entre os maiores proprietários, as empresas públicas, como COHAB e Metrô, e as concessionárias de serviços públicos, como Sabesp e Eletropaulo – no mesmo patamar dessas últimas, estão construtoras como a Gafisa e a WTorre (BURGARELLI et al., 2016). Essa concentração de propriedade e de imóveis urbanos valorizados é reveladora da centralidade que a propriedade do patrimônio, em geral, e do imobiliário, em particular, ganhou no capitalismo contemporâneo.

A habitação não foi exceção nesse processo. Pelo contrário, e este é o principal argumento do presente capítulo, ela foi cada vez mais produzida de forma mercantilizada, por agentes da incorporação imobiliária e, ao mesmo tempo, se tornou mais acessível diante do aumento do crédito habitacional. Apesar das alterações na forma de produção por incorporação, sobretudo com a consolidação do campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto, não houve uma real democratização de acesso à habitação para a população mais pobre. Os números aqui expostos procuraram, de certo modo, revelar a lógica das formas de produção da habitação e sua relação direta com os processos de urbanização, na passagem dos anos 1970 para 2010 e que vão ser o cerne da espoliação imobiliária e financeira que assistimos hoje na RMSP.

A RMSP também apresentou indicadores que seguem a tendência nacional de melhora nas condições urbanas e de ampliação da produção habitacional pelo MCMV (apresentada na Introdução). As contradições, contudo, também se revelam

fortemente diante da elevação dos preços imobiliários, da expansão da autoconstrução em favelas, da persistência do déficit habitacional nas faixas de renda mais baixas, do aumento do número de domicílios com ônus excessivo de aluguel, do aumento de imóveis populares em leilões e do encarecimento do transporte público na RMSP.

As alterações na estrutura de provisão da habitação no Brasil, em geral, e nos campos das incorporadoras e consultorias imobiliárias, tratadas ao longo desta tese, têm como sua contra-face a espoliação imobiliária e financeira, que compreende o conjunto de extorsões da população trabalhadora causado pelo aumento do preço de se viver na cidade.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta tese de livre-docência procurou avançar na compreensão da produção do espaço urbano enquanto valor, em três eixos principais. O primeiro eixo abordou o valor que se produz diretamente na atividade de construção e de incorporação da habitação. O segundo analisou o valor que circula na atividade de avaliação e precificação de ativos imobiliários. E o terceiro eixo tratou das consequências dessa produção e circulação do valor no espaço e na vida urbana. Uma questão atravessa tais eixos e diz respeito ao papel do Estado e do fundo público.

O seu recorte temporal, as duas primeiras décadas do século XXI, corresponde à fase contemporânea do capitalismo na qual a ascensão e a centralidade do capital fictício aceleram o tempo de rotação de capital de tal modo que algo tão abstrato quanto trazer a valorização futura para o presente passa a interferir na produção real (CARCANHOLO; SABADINI, 2009) e no mundo social (DURAND, 2014).

Em relação ao primeiro eixo, o valor produzido na estrutura de provisão da habitação no Brasil ocorreu por meio das operações de padronização e da hiper-gestão da produção (combinando gestão financeira e gestão da produção) que viabilizaram a consolidação do campo das incorporadoras e construtoras de capital aberto, mesmo num contexto de crise econômica. Centralizaram a função de gerenciadoras de empreiteiras (principalmente, pequenas empresas de serviços) e de integradoras de sistemas produtivos complexos (interferindo também na ponta do setor industrial de materiais e de componentes construtivos).

No canteiro de obras, a introdução em escala da parede de concreto diminuiu a quantidade de trabalhadores não-especializados (sobretudo, serventes) e a importância do saber-fazer do trabalho na construção (que, no limite, leva ao desaparecimento da figura do mestre de obras). Ao mesmo tempo, aumentou a relevância e a quantidade de estagiários (o futuro engenheiro trazido para o presente) e de profissões mais especializadas, muito próximas aos trabalhadores fabris (como é o caso dos montadores de formas e dos operadores logísticos). A exacerbação da gestão possibilitou a exploração do trabalho em condições menos degradantes que aquelas observadas nos canteiros dos anos 1980 e 1990 no país (BROCHIER, 1998; MORICE, 1992), embora a principal incorporadora do segmento popular tenha sido denunciada por trabalho análogo à escravidão no momento do boom imobiliário.

A antecipação da valorização futura passou a interferir na produção real por meio dos cálculos da Taxa Interna de Retorno e do Valor Presente Líquido (VPL), que embasam

a previsão da viabilidade do empreendimento e que também entram na gestão do canteiro. Ao lado desses instrumentos financeirizados, o cálculo da margem, que está desde a origem do campo da incorporação (TOPALOV, 1974), se mantém e é utilizado pelas incorporadoras a partir de uma perspectiva heterodoxa de se olhar o futuro, pois se trata de um cálculo da contabilidade (que se volta, em geral, ao passado) e que mede a diferença entre receitas e despesas, ao final de uma operação (BARDET; COULONDRE; SHIMBO, 2020).

Essa estrutura social de provisão de habitação que se consolidou nos anos de 2010 no Brasil atingiu, portanto, um novo patamar tecnológico e de acumulação financeira. Ela se desenvolveu como campo privado, mas com subsídio e apoio públicos. Foi nesse eixo que o papel do Estado foi mais relevante na medida em que o desenho do programa Minha Casa, Minha Vida foi perfeitamente adaptado à lógica financeira das incorporadoras e à velha perspectiva desenvolvimentista do setor da construção civil. O FGTS, formalmente considerado como recurso “paraestatal”, funciona como fundo público que entra para subsidiar a entrada de uma demanda, em tese, não-solvável nas Faixas 1,5, 2 e 3 do Programa. Além disso, o próprio FGTS foi transformado gradualmente em valor fictício, na sua operacionalização impulsionada pela busca por ganhos financeiros, funcionando como anti-valor sob o “Keynesianismo espacial”¹⁸⁰ implementado pelo governo Lula (KLINK, 2020).

No segundo eixo, a circulação do valor se deu por meio da difusão de uma “inteligência” imobiliária que é própria do capital fictício¹⁸¹, tendo em vista que o método da renda e outros indicadores incorporam as rendas futuras sobre o uso e aluguel da propriedade imobiliária no preço do imóvel de hoje. Foram necessárias as operações de padronização de dados e de condutas profissionais, bem como de hipergestão dos ativos imobiliários pertencentes aos investidores financeiros para que os métodos financeirizados de avaliação imobiliária se espriassem entre as consultorias.

A colonização das consultorias e das incorporadoras por instrumentos financeirizados, mesmo não sendo total (embora nas primeiras ela seja mais intensa), modificou as práticas e os perfis profissionais relacionados à gerência das atividades que mobilizam o imobiliário. Além disso, a centralidade das grandes corporações (companhias de

¹⁸⁰ Jeroen Klink (2020) parte da noção de Neil Brenner de Keynesianismo espacial, caracterizado por estratégias estatais hierarquizadas que procuram a redistribuição do valor dentro das economias nacionais via cidades e regiões metropolitanas. Ver: Brenner, 2004.

¹⁸¹ Agradeço mais uma vez Paulo Cesar Xavier Pereira pelo *insight*.

capital aberto e, no caso das consultorias, transnacionais) em ambos os casos alterou a estrutura social local (no caso, São Paulo). Por isso, mesmo tendo produtos e processos que não são tocados pela entrada de investidores financeiros, a financeirização da produção urbana altera as operações do capital e as práticas de seus operadores *at work*, enraizando-se nas relações sociais. O cálculo do VPL e o método da renda permitem aos incorporadores, construtores e consultores tomarem a decisão sobre a viabilidade e a rentabilidade dos empreendimentos imobiliários que vão ser construídos e ou mantidos no espaço urbano.

Neste sentido, essas alterações das operações do capital e das práticas de seus agentes precisam conquistar o território que, no caso brasileiro, apresenta distintas lógicas nas cidades e regiões de sua extensa rede urbana. E aqui as consequências dessa produção e circulação do valor promovido pelas incorporadoras e consultorias no espaço urbano são mais complexas e de difícil mensuração. Contudo, como os achados do terceiro eixo revelam, no caso da habitação, o produto foi cada vez mais adaptado para atender a grande escala e o modelo da condominialização da cidade.

Ball (1983) identificara que as estruturas de provisão da habitação então presentes no Reino Unido, durante os anos 1970 e 1980, geraram um espalhamento urbano pobremente planejado e um aumento da degradação urbana, além de construir projetos e padrões inadequados. Imaginemos, portanto, os impactos futuros da estrutura de provisão da habitação pelas incorporadoras de capital aberto (que muito se assemelham aos *speculative housebuilders* ingleses) que produziu 3,6 milhões de unidades habitacionais (considerando-se apenas aquelas contratadas das Faixas 1,5, 2 e 3 do MCMV) nas mais diversas cidades brasileiras.

Em relação ao terceiro eixo, essa forma de produção pautada única e exclusivamente pelo acesso à moradia via financiamento à propriedade privada, gerando maior endividamento das famílias, não funcionou do ponto de vista da reprodução social, do cotidiano das famílias pobres e dos processos de urbanização, como mostrou o exemplo da Região Metropolitana de São Paulo.

Os capítulos anteriores desta tese de livre-docência argumentaram que as estruturas de provisão do ambiente construído e da habitação no Brasil se alteraram em nome de uma maior aproximação com as finanças (seus agentes e instrumentos), mas que foram incapazes de atender adequadamente as necessidades habitacionais e da vida urbana sem gerar aumento de preços.

De modo geral, o título desta tese “O concreto do capital: os promotores do valor imobiliário nas cidades brasileiras” procurou abarcar esses três eixos analíticos e sua perspectiva multiescalar.

A palavra “concreto” remete a diferentes significados e apropriações. Do ponto de vista teórico-metodológico, a “dialética do concreto” proposta pelo filósofo tcheco Karel Kosík nos anos 1960, em seu esforço de renovação do marxismo, procura compreender “a realidade humano-social como unidade de produção e produto, de sujeito e objeto, de gênese e estrutura” (KOSIK, 1976, p. 23).

Na perspectiva de se fundar um campo teórico especificamente urbano no Brasil, nos anos 1970, Chico de Oliveira (1979) propõe “procurar determinar concretamente esse urbano”, num “esforço teórico de chegar ao concreto do urbano não apenas como lócus, mas como forma de expansão capitalista” (p. 14). Trata-se, portanto, de pensar o urbano não como produto “típico” das contradições da produção capitalista, pois esse caminho é genérico, mas entender o que é específico nesse urbano na produção capitalista no Brasil e o que o transforma num processo. Na tese, procurei entender o que é específico no Brasil e o que é tendência global do capitalismo financeirizado e como se estabelecem seus entrecruzamentos.

O terceiro significado, mais evidente, se refere à tecnologia do concreto como material primordial na construção no Brasil: seja o concreto armado nas origens da indústria da construção no Brasil, seja nas paredes estruturais de concreto adotadas pelas incorporadoras estudadas na tese.

Já a ideia de “promotores do valor imobiliário” procurou reunir os agentes e profissionais que produzem e atribuem o valor das edificações e do imobiliário em geral e que foram estudados na pesquisa, ou seja, as incorporadoras e construtoras e os consultores imobiliários. Também remete à influência da sociologia francesa nos estudos urbanos brasileiros (e também na tese), tendo em vista que a tradução de incorporador em francês é *promoteur*.

Por fim, as cidades brasileiras aparecem no plural para enfatizar que, mesmo tendo São Paulo e sua região metropolitana como centro, as práticas dos agentes aqui analisados se difundem pelo território e enfrentam as particularidades e singularidades locais. A tese não procurou dar conta dessas últimas e uma agenda de pesquisa se abre em função dessa lacuna.

* * *

Duas perguntas endereçadas a mim em ocasiões diferentes me motivaram a finalizar estas considerações. Após minha conferência em Saint-Etienne (França), uma aluna do *master* “Cidade e Ambientes Urbanos” me perguntou: “quando vai parar essa financeirização da produção urbana?”. Perto dali, em Lyon, um pouco tempo depois, durante um seminário anual de doutorandos, um professor de arquitetura me questionou se eu era “a favor” das incorporadoras imobiliárias ao realizar uma pesquisa com esse escopo.

A origem e a natureza da produção imobiliária sempre estiveram mediadas por essa ideia de antecipação futura de ganhos presente no capitalismo, tanto pela “especulação” sobre os terrenos urbanos (tratada por Maurice Halbwachs desde 1909)¹⁸² e pelo tratamento da terra como uma forma de capital fictício (HARVEY, 2013), quanto pela necessidade de capital antecipado num ciclo de retorno mais estendido que outros setores econômicos. Dessa forma, a entrada de investidores financeiros no setor imobiliário comercial e como acionistas nas grandes incorporadoras e o tratamento da habitação como ativo financeiro, no caso das hipotecas, foram enormemente facilitados.

Entretanto, alguns entraves se colocavam para o tratamento integral do produto imobiliário como um equivalente direto a um título financeiro para ser transacionado globalmente. A variabilidade das regulações nacionais e municipais (contábil, urbana, edílicia etc.), a diversidade de usos e de situações geográficas e a miríade de agentes locais operantes na produção urbana, entre outros fatores, dificultavam a tradução da materialidade do espaço urbano (e do concreto dos edifícios) em números fictícios para que fosse realizada sua comensuração direta com outros ativos financeiros. Mas, sobretudo a partir dos anos 1990, tais entraves foram, em grande parte, superados e os processos de financeirização da produção urbana se disseminaram.

Portanto, voltando à pergunta da estudante, frear esses processos significa pensar em outro regime de acumulação e fazer com que o capital pare de dominar as formas contemporâneas de vida e de agravar a produção da desigualdade. A busca por modos não capitalistas de organização da vida não escapa da questão de como confrontar a regra e o comando do capital no presente (MEZZADRA; NEILSON, 2019).

¹⁸² Ver: Amiot, 1986.

Assim, entender a regra e o comando do capital não significa estar a “favor” do capitalista, como provocara o professor francês, e sim em se consolidar uma crítica fortemente ancorada nos detalhes dessas operações dos agentes da produção urbana. O aumento das desigualdades nas cidades brasileiras nos impõe esta urgência: fundamentar uma perspectiva crítica que alimente a formulação de políticas públicas que procurem, por sua vez, reverter o atual processo exacerbado de acumulação financeira em grandes empresas.

O problema é que essa estrutura de provisão se tornou central, ofuscando e, não seria exagerado dizer, eliminando outras formas de produção e de programas habitacionais (como por exemplo, assistência técnica à produção doméstica, reurbanização comunitária de favelas etc.) – como muito se tem debatido entre os pesquisadores brasileiros. Contudo, precisamos ser mais enfáticos: essa estrutura precisa deixar de produzir a habitação social ou qualquer outra com subsídio direto ou indireto do Estado. A pergunta não mais pode ser como ampliar o mercado “formal” na habitação, como estava em pauta no final dos anos 1990.

Para além do aumento da regulação do setor imobiliário e das finanças, é necessário pensar em novas estruturas de provisão da habitação, no plural. Esta tese procurou evidenciar que uma estrutura de provisão do ambiente construído passa necessariamente por uma articulação entre propriedade, financiamento, incorporação e construção - ou entre proprietários, financistas, incorporadores, consultores e construtores. E que, por isso, qualquer proposição sobre essas novas estruturas perpassa uma reflexão integrada sobre outras formas de financiamento, de propriedade e de produção.

REFERÊNCIAS

- AALBERS, Manuel B. Subprime Cities and the Twin Crises. *In: Subprime Cities*. [s.l.]: John Wiley & Sons, Ltd, 2012. p. 1–22. DOI: [10.1002/9781444347456.ch](https://doi.org/10.1002/9781444347456.ch).
- AALBERS, Manuel B. **The Financialization of Housing: A political economy approach**. London; New York: Routledge, 2016.
- ABREU, Marlon Altavini de. O mercado habitacional confiscado pelas finanças: uma análise a partir dos Certificados de Recebíveis Imobiliários. *In: SHIMBO, Lucia; RUFINO, Beatriz (ORG). Financeirização e estudos urbanos na América Latina*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2019.
- ALMEIDA, Gerônimo Santos. **As consultorias imobiliárias para empresas e os Edifícios Inteligentes**: uma análise para a cidade de São Paulo. Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2012. Disponível em: <http://repositorio.unicamp.br/jspui/handle/REPOSIP/287409>. Acesso em: 18 fev. 2020.
- AMiot, Michel. **Contre l'Etat, les sociologues**. Éléments pour une histoire de la sociologie urbaine en France. 1900-1980, Paris: Editions de l'Ecole des hautes études en sciences sociales, 1986.
- ANDERSON, Perry. O Brasil de Lula. **Novos estudos CEBRAP**, n. 91, p. 23–52, 2011. DOI: [10.1590/S0101-33002011000300002](https://doi.org/10.1590/S0101-33002011000300002).
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 14653: Avaliação de bens**. Rio de Janeiro, 2016.
- AVELINE-DUBACH, Natacha. Finance Capital Launches an Assault on Chinese Real Estate. **China Perspectives**, v. 2013, n. 2013/2, p. 29–39, 2013.
- BALL, Michael. Housing analysis: Time for a theoretical refocus? **Housing Studies**, v. 1, n. 3, p. 147–166, 1986. DOI: [10.1080/02673038608720573](https://doi.org/10.1080/02673038608720573).
- BALL, Michael. **Housing Policy and Economic Power: The Political Economy of Owner Occupation**. London; New York: Routledge, 1983.
- BALL, Michael. **Markets & Institutions in Real Estate & Construction**. Oxford; Malden, MA: Blackwell Pub, 2006.
- BARAVELLI, Jose Eduardo. **Trabalho e Tecnologia no Programa MCMV**. São Paulo: Annablume, 2017.
- BARBON, Angela., D'OTTAVIANO, Camila, PASTERNAK, Suzana. São Paulo 2000-2010: Habitação e mercado imobiliário. *In: BÓGUS, Lucia Maria Machado. São Paulo: transformações na ordem urbana*. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.
- BARBOSA FILHO, Fernando de Holanda. A crise econômica de 2014/2017. **Estudos Avançados**, v. 31, n. 89, p. 51–60, 2017. DOI: [10.1590/s0103-40142017.31890006](https://doi.org/10.1590/s0103-40142017.31890006).
- BARDET, Fabrice; COULONDRE, Alexandre; SHIMBO, Lucia. Financial natives: French real estate developers at work. **Competition & Change**, v.24, n. 3-4, p. 203-224, 2020. DOI: .
- BITTERER, Nadine; HEEG, Susanne. Implementing transparency in an Eastern European office market: preparing Warsaw for global investments. **Artículo - Journal of Urban Research**, n. 9, 2012. DOI: [10.4000/articulo.2139](https://doi.org/10.4000/articulo.2139).
- BONDUKI, Nabil. **Os pioneiros da habitação social**. Cem Anos de Política Habitacional. São Paulo: Editora UNESP, 2014.
- BOTELHO, Adriano. **O Urbano em Fragmentos**. A Produção do Espaço e da Moradia Pelas Práticas do Setor Imobiliário. São Paulo: Annablume, 2007.
- BOUGRAIN, Frédéric. CARASSUS, Jean. **Bâtiment: de l'innovation de produit a l'innovation de service**. Paris: PUCA, 2003.
- BOURDIEU, Pierre. **Les structures sociales de l'économie**. Paris: Points, 2000.

- BOUSSARD, Valérie (ORG.). **Finance at Work**. London; New York, NY: Routledge, 2017.
- BRAGUIM, T. C.; BITTENCOURT, T. N. Dimensionamento de paredes de concreto armado moldadas no local para a máxima tensão normal de compressão. **Revista IBRACON de Estruturas e Materiais**, v. 7, n. 3, p. 498–533, 2014. DOI: [10.1590/S1983-41952014000300008](https://doi.org/10.1590/S1983-41952014000300008).
- BRANT, Vinicius Caldeira (coord.). **São Paulo: trabalhar e viver**. São Paulo: Comissão de Justiça e Paz/Brasiliense, 1989.
- BRASIL. Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão. **Manual de Avaliação de Imóveis**. 2018. Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/publicacoes/publicacoes-sobre-patrimonio-da-uniao/manual-de-avaliacao-de-imoveis-2018-versao-imprensa.pdf/view>. Acesso em: 20 fev. 2020.
- BRASIL. Ministério das Cidades. **Programa Minha Casa, Minha Vida**. 2019.
- BREALEY, Richard; MYERS, Stewart; ALLEN, Franklin. **Princípios de Finanças Corporativas**. Edição: 10 ed. Porto Alegre: AMGH, 2013.
- BRENNER, Neil; THEODORE, Nik. Cities and the Geographies of “Actually Existing Neoliberalism”. **Antipode**, v. 34, n. 3, p. 349–379, 2002. DOI: [10.1111/1467-8330.00246](https://doi.org/10.1111/1467-8330.00246).
- BRENNER, Neil. **New state spaces**: Urban governance and the rescaling of statehood. Oxford: Oxford University Press, 2004.
- BROCHIER, Christophe. **Les travailleurs du Bâtiment au Brésil: étude d’entreprises à Rio de Janeiro**. Université Paris 8 – Saint Denis, 1998.
- BRUNA, P. J. V. **Arquitetura, Industrialização e Desenvolvimento**. 2ª Ed. São Paulo: Perspectiva, 2002.
- BURGARELLI, Rodrigo, RIBEIRO, Bruno, DUARTE, Guilherme, TOLEDO, José Roberto. 1% dos donos de imóveis concentra 45% do valor imobiliário de São Paulo. Reportagem Especial. Metrôpole. **O Estado de São Paulo**, 14/08/2016, p. A22, 2016.
- BUSSAGLIA, Giovanni. **Tecnologia das empresas de capital aberto na construção de habitação**. São Carlos: IAU/USP, 2018. 112p. Relatório de Iniciação Científica apresentado ao CNPq.
- CAMARGO, Candido Procópio Ferreira de et. al. **São Paulo: crescimento e pobreza**. São Paulo: Edições Loyola, 1982.
- CAMPOS, Pedro Henrique Pedreira. **Estranhas catedrais**: as empreiteiras brasileiras e a ditadura civil-militar, 1964-1988. Niterói: Editora da UFF, 2013.
- CARCANHOLO, Reinaldo A.; SABADINI, Mauricio S. Capital fictício e lucros fictícios. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, v. 24, p. 41-65, 2009.
- CARDOSO, Adauto Lucio (ORG.) **O Programa Minha Casa, Minha Vida e seus efeitos territoriais**. Rio de Janeiro, Letra Capital, 2013.
- CARDOSO, Adauto Lucio; ARAGÃO, Thêmis Amorim; JAENISCH, Samuel Thomas (ORG.). **22 anos de política habitacional no Brasil: da euforia à crise**. Rio de Janeiro, RJ: Observatório das Metrópoles, Instituto Nacional de Ciência e Tecnologia: Letra Capital, 2017.
- CARDOSO, Francisco Ferreira. Desafios tecnológicos lançados pelo Programa Brasileiro da Qualidade e da Produtividade na Construção Habitacional. In: ENCONTRO NACIONAL DE TECNOLOGIA NO AMBIENTE CONSTRUÍDO: Qualidade no Processo Construtivo, 7, Florianópolis – SC. Florianópolis: ANTAC, 1998, v. II.

- CARRUTHERS, Bruce G.; STINCHCOMBE, Arthur L. The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets, and States. **Theory and Society**, v. 28, n. 3, p. 353–382, 1999.
- CASTELLS, Manuel. **La question urbaine**. Paris: F. Maspéro, 1972.
- CASTRO, Carolina Maria Pozzi de; MARICATO, Ermínia. **A explosão do autofinanciamento na produção da moradia em São Paulo nos anos 90**. 2000. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.
- CASTRO, Jorge Azevedo De. **Invento e Inovação Tecnológica: Produtos e Patentes na Construção**. São Paulo: Annablume, 1999.
- CEFAÏ, Daniel. **L'enquête de terrain**. Paris: La Découverte, 2003.
- CEOTTO, Luiz. A industrialização da construção de edifícios: de passado letárgico para um futuro promissor. In: FARIA, Cláudia (ORG.). **Inovação na construção civil**. São Paulo: Instituto Uniemp, 2005.
- CHIAPELLO, Eve. Financialisation of Valuation. **Human Studies**, v. 38, n. 1, p. 13–35, 2015. DOI: [10.1007/s10746-014-9337-x](https://doi.org/10.1007/s10746-014-9337-x).
- CHIAPELLO, Eve. Financialization as a socio-technical process. In: MADER, Philip; MERTENS, Daniel; ZWAN, Natascha Van der. **The Routledge International Handbook of Financialization**. [s.l.]: Routledge, 2020.
- CLARK, Gordon L. **Pension Fund Capitalism**. Oxford England; New York: Oxford University Press, 2000.
- COMBES, Danièle; LATAPIE Etienne. **L'intervention des groupes financiers français dans l'immobilier**, 1973.
- CORBUSIER, Le. **Precisões**. São Paulo: Cosac & Naify, 2004.
- CORIAT, Benjamin. **O Processo de Trabalho de Tipo “Canteiro” e sua Racionalização** Traduzido por OSEKI, J. H. Revisado por FERREIRA, J. S. W. Atas de Colóquio, 16-17 de novembro de 1983. “O Trabalho em Canteiros” Plano Construção e Habitat, 1983.
- COULONDRE, Alexandre. La création de profit par les promoteurs immobiliers. **Revue française de sociologie**, v. 58, n. 1, p. 41–69, 2017.
- CROSBY, Neil; HENNEBERRY, John. Financialisation, the valuation of investment property and the urban built environment in the UK. **Urban Studies**, v. 53, n. 7, p. 1424–1441, 2016. DOI: [10.1177/0042098015583229](https://doi.org/10.1177/0042098015583229).
- DAVID, Louise; HALBERT, Ludovic. Finance Capital, Actor-Network Theory and the Struggle Over Calculative Agencies in the Business Property Markets of Mexico City Metropolitan Region. **Regional Studies**, v. 48, n. 3, p. 516–529, 2014. DOI: [10.1080/00343404.2012.756581](https://doi.org/10.1080/00343404.2012.756581).
- DUC, Marcelle. **Le travail en chantier**. Toulouse: Octarès Éditions, 2002.
- DURAND, Cedric. **Le Capital fictif: Comment la finance s'approprie notre avenir**. Paris: Les Prairies ordinaires, 2014.
- FAINSTEIN, Susan S. **The City Builders: Property Development in New York and London, 1980-2000**. Lawrence: University Press of Kansas, 2001.
- FARAH, Marta Ferreira Santos. **Processo de trabalho na construção habitacional: tradição e mudança**. São Paulo: Annablume, 1996.
- FARIA, Renato. Torres econômicas. **Portal PINIweb**. 30 jan. 2008a. Disponível em: <http://www.piniweb.com.br/>. Acesso em: 3 out. 2008.
- FERREIRA, João Sette Whitaker. **Produzir casas ou construir cidades? Desafios para um novo Brasil urbano. Parâmetros de qualidade para a implementação de projetos habitacionais e urbanos**. São Paulo: FUPAM: LABHAB, 2012.
- FERRO, Sergio. **Arquitetura e Trabalho Livre**. São Paulo, SP: Cosac & Naify, 2006.
- FIPE. FUNDAÇÃO INSTITUTO DE PESQUISAS ECONÔMICAS. PMSP. PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO PAULO. **Secretaria de Assistência**

- e Desenvolvimento Social**, 2015. Censo da população em situação de rua da cidade de São Paulo. São Paulo. Disponível em http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/assistencia_social/observatorio_social/2015/ceiso/FIPE_smads_CENSO_2015_coletivafinal.pdf. Acesso em 12 out. 2017.
- FIX, Mariana. **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil**. Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011. Disponível em: <http://repositorio.unicamp.br/jspui/handle/REPOSIP/286383>. Acesso em: 14 fev. 2020.
- FLIGSTEIN, Neil; CALDER, Ryan. Architecture of Markets. In: **Emerging Trends in the Social and Behavioral Sciences**. [s.l.]: American Cancer Society, 2015. p. 1–14. DOI: [10.1002/9781118900772.etrds0014](https://doi.org/10.1002/9781118900772.etrds0014).
- FRASER, Nancy. Behind Marx's Hidden Abode: For an Expanded Conception of Capitalism. **New Left review**, v. 86, p. 55–72, 2014.
- FROUD, Julie; HASLAM, Colin; JOHAL, Sukhdev; WILLIAMS, Karel. Shareholder value and Financialization: consultancy promises, management moves. **Economy and Society**, v. 29, n. 1, p. 80–110, 2000. DOI: [10.1080/030851400360578](https://doi.org/10.1080/030851400360578).
- FUCHS, Martina; SCHARMANSKI, André. Counteracting Path Dependencies: 'Rational' Investment Decisions in the Globalising Commercial Property Market. **Environment and Planning A: Economy and Space**, 2009. DOI: 10.1068/a41335.
- GALÈS, Patrick Le. Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine. **Revue française de science politique**, v. 45, n. 1, p. 57–95, 1995.
- GIBSON-GRAHAM, J. K. **A Postcapitalist Politics**. Minneapolis: University of Minnesota Press, 2006.
- GOTHAM, Kevin Fox. Creating Liquidity out of Spatial Fixity: The Secondary Circuit of Capital and the Subprime Mortgage Crisis. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 33, n. 2, p. 355–371, 2009. DOI: [10.1111/j.1468-2427.2009.00874.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.2009.00874.x).
- GOTTDIENER, Mark. **A Produção Social do Espaço Urbano**. Edição: 2ª ed. São Paulo: EdUSP, 1997.
- GRANELLE, Jean-Jacques. **Espace urbain et prix du sol**. Paris: Sirey, 1970.
- GUIRONNET Antoine; HALBERT Ludovic. **The financialization of urban development projects: concepts, processes, and implications**. Document de travail du LATTS-Working Paper, n°14-04, 2014.
- GUIRONNET, Antoine; ATTUYER, Katia; HALBERT, Ludovic. Building cities on financial assets: The financialisation of property markets and its implications for city governments in the Paris city-region. **Urban Studies**, v. 53, n. 7, p. 1442–1464, 2016. DOI: [10.1177/0042098015576474](https://doi.org/10.1177/0042098015576474).
- GUIRONNET, Antoine. Une financiarisation si discrète ? La circulation des standards de la filière d'investissement en immobilier tertiaire dans les politiques de développement urbain du Grand Lyon. *Métropoles*, n. 19, 2016. Disponível em: <https://metropoles.revues.org/5371>. Acesso em: 3 mar. 2017.
- HALBERT, Ludovic; ATTUYER, Katia. Introduction: The financialisation of urban production: Conditions, mediations and transformations. **Urban Studies**, v. 53, n. 7, p. 1347–1361, 2016. DOI: [10.1177/0042098016635420](https://doi.org/10.1177/0042098016635420).
- HARVEY, David. **A loucura da razão econômica: Marx e o capital no século XXI**. São Paulo: Boitempo, 2018.

- HARVEY, David. O trabalho, o capital e o conflito de classes em torno do ambiente construído nas sociedades capitalistas avançadas. **Espaço e Debates**, n. 6, 1982.
- HARVEY, David. **Os limites do capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.
- HARVEY, David. **The New Imperialism**. Oxford ; New York: OUP Oxford, 2005.
- HEALEY, Patsy. An institutional model of the development process. **Journal of Property Research**, v. 9, n. 1, p. 33–44, 1992. DOI: [10.1080/09599919208724049](https://doi.org/10.1080/09599919208724049).
- HOYLER, Telma. **Incorporação imobiliária e intermediação de interesses em São Paulo**. 2014. - Universidade de São Paulo, São Paulo. DOI: [10.11606/D.8.2014.tde-30042015-191841](https://doi.org/10.11606/D.8.2014.tde-30042015-191841).
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Anual da Indústria da Construção**. Brasília: IBGE, 2018.
- JARAMILLO, S. Las formas de producción del espacio construido en Bogotá. In: PRADILLA, E. (ORG.) **Ensayos Sobre el Problema de la Vivienda en México**. México: Latina UNAM, 1982.
- JLL. **World Cities: Mapping the Pathways to Success**. Chicago: JLL, 2018.
- JOURDHEUIL, Anne-Laure. Le logement social produit par les promoteurs immobiliers privés. L'émergence d'une coopération déséquilibrée entre bailleurs sociaux et promoteurs. **Métropoles**, n. 20, 2017. DOI: [10.4000/metropoles.5409](https://doi.org/10.4000/metropoles.5409).
- KEOGH, Geoffrey; D'ARCY, Éamonn. Market maturity and property market behaviour: A European comparison of mature and emergent markets. **Journal of Property Research**, v. 11, n. 3, p. 215–235, 1994. DOI: [10.1080/09599919408724118](https://doi.org/10.1080/09599919408724118).
- KLINK, Jeroen; STROHER, Laisa Eleonora Maróstica. The making of urban financialization? An exploration of brazilian urban partnership operations with building certificates. **Land Use Policy**, v. 69, p. 519–528, 2017. DOI: [10.1016/j.landusepol.2017.09.030](https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2017.09.030).
- KLINK, Jeroen. **Metropolis, Money and Markets**. Brazilian Urban Financialization in Times of Re-emerging Global Finance. London/New York: Routledge, 2020.
- KOSIK, Karel. *Dialética do concreto*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- KOWARICK, Lucio. **Escritos urbanos**. São Paulo: Editora 34, 2000.
- LAPIER, Terence. **Competition, Growth Strategies and the Globalization of Services: Real Estate Advisory Services in Japan, Europe and the US**. London; New York: Routledge, 1998.
- LEFEBVRE, Henri. **A Revolução Urbana**. Edição: 2^{aa} ed. Belo Horizonte: UFMG, 2019.
- LIPIETZ, Alain. Alguns problemas da produção monopolista do espaço urbano. **Espaço e Debates**, n. 25, p. 12-29, 1984.
- LIPIETZ, Alain. **Le tribut foncier urbain: circulation du capital et propriété foncière dans la production du cadre bâti**. Paris: François Maspero, 1974.
- LOON, Jannes Van; AALBERS, Manuel B. How real estate became 'just another asset class': the financialization of the investment strategies of Dutch institutional investors. **European Planning Studies**, v. 25, n. 2, p. 221–240, 2017. DOI: [10.1080/09654313.2016.1277693](https://doi.org/10.1080/09654313.2016.1277693).
- LOPES, João Marcos de Almeida; SHIMBO, Lucia Zanin. Projeto e produção da habitação na região central do estado de São Paulo: condições e contradições do PMCMV. In: SANTO AMORE, Caio; SHIMBO, Lúcia Zanin; RUFINO, Maria Beatriz (ORG.). **Minha casa... e a cidade?** Avaliação do

- programa Minha Casa Minha Vida em seis estados brasileiros. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.
- LOVERA, Alberto. El capital inmobiliario y constructor y la producción de la ciudad em América Latina. *In*: RAMÍREZ VELÁZQUEZ, Blanca Rebeca; PRADILLA COBOS, Emilio (ORG). **Teorias sobre la ciudad en la América Latina**. Universidad Autónoma Metropolitana, 2014.
- MAGALHÃES, Claudio Soares de. Global players and the re-shaping of local property markets: global pressures and local reactions. *In*: GUY, Simon; HANNEBERRY, John (ORG.). **Development and Developers: Perspectives on Property**. [s.l.]: John Wiley & Sons, 2002.
- MAGALHÃES, Claudio Soares de. International property consultants and the transformation of local markets. **Journal of Property Research**, v. 18, n. 2, p. 99–121, 2001. DOI: [10.1080/09599910110014156](https://doi.org/10.1080/09599910110014156).
- MAGALHÃES, Claudio Soares de. Spatial change and the development process: markets and agents in office development in São Paulo in the late 1980s. London. **Working Paper**, n. 79. 37p. 1996.
- MARICATO, Ermínia. **A Produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial**. São Paulo: Editora Alfa-Omega, 1979.
- MARICATO, Ermínia. Por um novo enfoque teórico na pesquisa sobre habitação. **Cadernos metrópole**, n. 21, p. 33-52, 2009.
- MARQUES, Eduardo; RODRIGUES, Leandro A produção pública de habitação. *In*: MARQUES, Eduardo (ORG.). **A metrópole de São Paulo no século XXI: Espaços, heterogeneidades e desigualdades**. São Paulo: Editora Unesp, 2015.
- MARQUES, Eduardo. **As Políticas do Urbano em São Paulo**. São Paulo, SP: Editora Unesp, 2018.
- MARQUES, Eduardo. Condições habitacionais e urbanas no Brasil. *In*: ARRETCHE, Marta. (ORG). **Trajetórias das desigualdades: como o Brasil mudou nos últimos cinquenta anos**. São Paulo: Editora Unesp/CEM, 2015, p.223-247.
- MARTINS, Flavia Elaine da Silva. **A (re)produção social da escala metropolitana: um estudo sobre a abertura de capitais nas incorporadoras e sobre o endividamento imobiliário urbano em São Paulo**. 2011. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011. DOI: [10.11606/T.8.2011.tde-25052011-123730](https://doi.org/10.11606/T.8.2011.tde-25052011-123730).
- MARX, Karl. **O Capital: crítica da economia política**. O processo de produção do capital. Edição: 2 ed. São Paulo: Boitempo, 2011.
- MAUTNER, Yvonne. A periferia como fronteira de expansão do capital. *In*: CSABA, Déak; SCHIFFER, Suely. (ORG.). **O processo de urbanização no Brasil**. São Paulo: EDUSP, FUPAM, 1999.
- MEZZADRA, Sandro; NEILSON, Brett. Operations of Capital. **South Atlantic Quarterly**, v. 114, n. 1, p. 1–9, 2015. DOI: [10.1215/00382876-2831246](https://doi.org/10.1215/00382876-2831246).
- MEZZADRA, Sandro; NEILSON, Brett. **The Politics of Operations: Excavating Contemporary Capitalism**. Durham: Duke University Press, 2019.
- MIOTO; Beatriz Tamaso; PENHA FILHO, Carlos Alberto. Crise econômica e o setor imobiliário no Brasil: um olhar a partir da dinâmica das maiores empresas de capital aberto (Cyrela, PDG, Gafisa e MRV). *In*: SHIMBO, Lucia; RUFINO, Beatriz (ORG). **Financeirização e estudos urbanos na América Latina**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2019.
- MONTENEGRO, Ana Maria. Le financement du logement social au Brésil: l'impasse d'une politique. **Travaux de l'Institut Géographique de Reims**, n. 61-62, p. 23-35, 1985.
- MORENO, Ana Carolina. Porcentagem de mulheres nas faculdades de engenharia civil cresce mais que n° de engenheiras no mercado. **Guia de carreiras**. G1.

- 20 set. 2017. Disponível em: <https://g1.globo.com/educacao/guia-de-carreiras/noticia/porcentagem-de-mulheres-nas-faculdades-de-engenharia-civil-cresce-mais-que-n-de-engenheiras-no-mercado.ghml>. Acesso em: 20 fev. 2020.
- MORICE, Alain. Les « pions » du bâtiment au Brésil : quand le capital se fait rebelle au salariat. **Genèses**, n. 7, pp. 5-32, mars 1992.
- MOURA, André Drummond Soares De. **Novas soluções, velhas contradições: a dinâmica cíclica da industrialização em sua forma canteiro**. 2011. text - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011. DOI: [10.11606/D.16.2011.tde-02022012-104829](https://doi.org/10.11606/D.16.2011.tde-02022012-104829).
- MRV. **Formulário de Referência 2019**. Disponível em: <https://ri.mrv.com.br/List/Formulario-Cadastral-e-de-Referencia?HciosApDGz4VGfOG6+PLQA==>. Acesso em: 20 fev. 2020.
- NAPPI-CHOULET, Ingrid. **Les mutations de l'immobilier**: de la finance au développement durable. Paris: Editions Autrement, 2009.
- OLIVEIRA, Francisco. Prefácio, 1979. In: MARICATO, Erminia (org.) **A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial**. São Paulo: Alfa-ômega, 1982.
- PASTERNAK, Suzana. Um olhar sobre a habitação em São Paulo. **Cadernos Metrópole**, n. 09, p. 81–117, 2003.
- PAVAN, Bruno Antes tínhamos os sem-casa, agora estamos criando os 'semcidade'. **Brasil de Fato**. 2015. Disponível em: <http://www.brasildefato.com.br/node/31184>. Acesso em: 20 fev.2020.
- PEREIRA, Alvaro Luis Dos Santos. Financialization of Housing in Brazil: New Frontiers. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 41, n. 4, p. 604–622, 2017. DOI: [10.1111/1468-2427.12518](https://doi.org/10.1111/1468-2427.12518).
- PEREIRA, Paulo Cesar Xavier (ORG.). **Imediato, global e total na produção do espaço: a financeirização da cidade de São Paulo no século XXI**. São Paulo: Universidade de São Paulo. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2018. DOI: [10.11606/9788580891492](https://doi.org/10.11606/9788580891492).
- PEREIRA, Paulo Cesar Xavier; PETRELLA, Guilherme. Introdução: imediato, global e total na produção do espaço. In: PEREIRA, Paulo Cesar Xavier (ORG.). **Imediato, global e total na produção do espaço: a financeirização da cidade de São Paulo no século XXI**. São Paulo: Universidade de São Paulo. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2018. DOI: [10.11606/9788580891492](https://doi.org/10.11606/9788580891492).
- PEREIRA, Paulo Cesar Xavier. Finanças e imobiliário: o “novo” moinho satânico globalizado. In II Congresso Latinoamericano de Teoría Social y Teoría Política “Horizontes y dilemas del pensamiento contemporáneo en el sur global”. **Anais**. Buenos Aires, Universidade de Buenos Aires, 2017.
- PIACENTE, Debora. **Tecnologia das empresas de capital aberto na construção de habitação**. São Paulo: FAU/USP, 2019. 45p. Relatório de Iniciação Científica apresentado ao CNPq.
- POLANYI, Karl. **A Grande Transformação. As Origens de Nossa Época**. Edição: 2ª ed. [s.l.] : Elsevier, 2012.
- POLLARD, Julie. **L'État, le promoteur et le maire**. Paris: Presses de Sciences Po, 2018.
- POWER, Michael. **The Audit Society: Rituals of Verification**. Oxford: Oxford University Press, USA, 1997.
- PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO PAULO. Secretaria Municipal de Habitação. **Plano Municipal de Habitação de São Paulo**. Caderno para discussão

- pública. (2016). Disponível em prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/habitacao. Acesso em 12 out. 2017.
- PROCHNIK, Victor. **O macrocomplexo da construção civil**. Rio de Janeiro: IEI/UFRJ, 1987.
- RABINOWITZ, Alan. **The real estate gamble: Lessons from 50 years of boom and bust**. New York: AMACOM, 1980.
- RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. **Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na Cidade do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.
- ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças**. São Paulo, SP: Boitempo, 2015.
- ROMAINVILLE, Alice. The Financialization of Housing Production in Brussels. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 41, n. 4, p. 623–641, 2017. DOI: [10.1111/1468-2427.12517](https://doi.org/10.1111/1468-2427.12517).
- ROUANET, Hortense; HALBERT, Ludovic. Leveraging finance capital: Urban change and self-empowerment of real estate developers in India: **Urban Studies**, 2015. DOI: [10.1177/0042098015585917](https://doi.org/10.1177/0042098015585917).
- ROYER, Luciana de Oliveira. **Financeirização da Política Habitacional. Limites e Perspectivas**. São Paulo, SP, Brasil: Annablume, 2014.
- ROYER, Luciana de Oliveira. O FGTS e o mercado de títulos de base imobiliária: relações e tendências. **Cadernos Metrôpole**, v. 18, n. 35, p. 33–52, 2016. DOI: [10.1590/2236-9996.2016-3502](https://doi.org/10.1590/2236-9996.2016-3502).
- RUFINO, Beatriz. **Incorporação da Metrópole. Transformações na Produção Imobiliária e do Espaço na Fortaleza do Século XXI**. São Paulo, SP, Brasil: Annablume, 2016.
- RUFINO, Maria Beatriz Cruz. Ascensão da Associação Brasileira de Incorporadoras (ABRAINC) na financeirização do setor imobiliário-habitacional. **Anais: Tempos em/de transformação-utopias**, 2019. Disponível em: https://repositorio.usp.br/single.php?id=002961008&locale=en_US. Acesso em: 18 fev. 2020.
- SABBATINI, Fernando. A industrialização e o Processo de Produção de Vedações. In: BARROS, Mércia; SABBATINI, Fernando; MEDEIROS, Jonas (ed.). **Seminário de tecnologia e gestão na produção de edifícios**. São Paulo: EP/USP, 1998.
- SALGADO, Ivone. **La promotion immobilière à São Paulo**, Thèse de Doctorat, Université Paris XII-Val de Marne, 1984.
- SANFELICI, Daniel de Mello. **A metrópole sob o ritmo das finanças: implicações socioespaciais da expansão imobiliária no Brasil**. 2013. - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013. DOI: [10.11606/T.8.2013.tde-07012014-093205](https://doi.org/10.11606/T.8.2013.tde-07012014-093205).
- SANFELICI, Daniel; HALBERT, Ludovic. Financial market actors as urban policy-makers: the case of real estate investment trusts in Brazil. **Urban Geography**, v. 40, n. 1, p. 83–103, 2019. DOI: [10.1080/02723638.2018.1500246](https://doi.org/10.1080/02723638.2018.1500246).
- SANFELICI, Daniel; HALBERT, Ludovic. Financial markets, developers and the geographies of housing in Brazil: A supply-side account. **Urban Studies**, v. 53, n. 7, p. 1465–1485, 2016. DOI: [10.1177/0042098015590981](https://doi.org/10.1177/0042098015590981).
- SANFELICI, Daniel. As escalas de acumulação na produção das cidades. In: CARLOS, Ana Fani.; VOLOCHKO, Danilo; ALVAREZ, Isabel (ORG.). **A cidade como negócio**. São Paulo: Contexto, 2015.
- SANTANA, Marco Aurélio; PERES, Igor. Capitalismo, cidade e política na perspectiva de David Harvey. **Sociologia & Antropologia**, v. 3, n. 5, p. 151–174, 2013. DOI: [10.1590/2238-38752013v356](https://doi.org/10.1590/2238-38752013v356).

- SANTILLI, Virginia. **L'immobilier financiarise? La constitution d'un nouveau « monde social » d'intermédiaires : les gestionnaires d'actifs immobiliers.** 2015. Master 2 - École des Hautes Études en Sciences Sociales, Paris, 2015.
- SANTO AMORE, Caio; SHIMBO, Lúcia Zanin; RUFINO, Maria Beatriz. (ORG.) **Minha casa... e a cidade?** Avaliação do programa Minha Casa Minha Vida em seis estados brasileiros. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.
- SANTO AMORE, Caio. “Minha Casa Minha Vida” para iniciantes. *In*: SANTO AMORE, Caio; SHIMBO, Lúcia Zanin; RUFINO, Maria Beatriz (ORG.). **Minha casa... e a cidade?** Avaliação do programa Minha Casa Minha Vida em seis estados brasileiros. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.
- SANYAL, Kalyan K. **Rethinking Capitalist Development: Primitive Accumulation, Governmentality and Post-Colonial Capitalism.** New Delhi ; New York: Routledge, 2007.
- SCHWARTZ, Frederic J. **The Werkbund: design theory & mass culture before the First World War.** New Haven; Londres: Yale University Press, 1996.
- SERRA, Sheyla Mara Baptista. **Diretrizes para gestão de subempreiteiros.** Tese (Doutorado em Engenharia) – Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.
- SHIMBO, Lúcia Zanin. **Habitação social de mercado: A confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro.** Belo Horizonte: C/Arte, 2012.
- SHIMBO, Lúcia Zanin. **Habitação social, habitação de mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro.** 2010. - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010. DOI: [10.11606/T.18.2010.tde-04082010-100137](https://doi.org/10.11606/T.18.2010.tde-04082010-100137).
- SHIMBO, Lúcia Zanin. Métodos e escalas de análise. *In*: SANTO AMORE, Caio; SHIMBO, Lúcia Zanin; RUFINO, Maria Beatriz (ORG.). **Minha casa... e a cidade?** Avaliação do programa Minha Casa Minha Vida em seis estados brasileiros. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.
- SHIMBO, Lúcia Zanin. Produção da habitação e espoliação na Metrópole de São Paulo (1970-2010). *In*: PEREIRA, Paulo Cesar Xavier (ORG.). **Imediato, global e total na produção do espaço: a financeirização da cidade de São Paulo no século XXI.** São Paulo : Universidade de São Paulo. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2018. DOI: [10.11606/9788580891492](https://doi.org/10.11606/9788580891492).
- SHIMBO, Lucia; BARDET, Fabrice. Da sociologia urbana marxista à financeirização das cidades: perspectivas franco-brasileiras sobre os incorporadores imobiliários. *In*: CARDOSO, Adauto; D'OTTAVIANO, Camila (ORG.). **Habitação e Direito à Cidade: desafios para as metrópoles em tempos de crise.** Rio de Janeiro: Observatório das Metrópoles, no prelo.
- SHIMBO, Lucia; RUFINO, Beatriz (ORG.). **Financeirização e estudos urbanos na América Latina.** Rio de Janeiro: Letra Capital, 2019.
- SHIMBO, Lucia; SANFELICI, Daniel; MARTINEZ, Beatriz. Consultorias imobiliárias internacionais e racionalidade financeira na avaliação e gestão de imóveis em São Paulo. **Revista EURE** - Revista de Estudos Urbano Regionales, v. 47, n. 140, p. 221-242, 2021. DOI: [10.7764/EURE.47.140.1](https://doi.org/10.7764/EURE.47.140.1).
- SHIMBO, Lucia. An unprecedented alignment: state, finance, construction and housing production in Brazil since the 2000s. **International Journal of Housing Policy**, v. 19, n. 3, p. 337–353, 2019. DOI: [10.1080/19491247.2019.1573960](https://doi.org/10.1080/19491247.2019.1573960).

- SHIMBO, Lúcia. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. **Novos estudos CEBRAP**, v. 35, n. 2, p. 119–133, 2016. DOI: [10.25091/s0101-3300201600020007](https://doi.org/10.25091/s0101-3300201600020007).
- SÍGOLO, Letícia Moreira. **O boom imobiliário na metrópole paulistana: o avanço do mercado formal sobre a periferia e a nova cartografia da segregação socioespacial**. 2014. - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014. DOI: [10.11606/T.16.2014.tde-15102014-151338](https://doi.org/10.11606/T.16.2014.tde-15102014-151338).
- SILVA, Helena Menna Barreto; CASTRO, Carolina. M. Pozzi; SÍGOLO, Letícia. M.; SHIMBO, Lucia Zanin; e SCHOR, Silvia M. **Características da produção imobiliária formal nos anos 2000 e seus efeitos sobre o custo e condições de habitação na região metropolitana de São Paulo**. Lincoln Institute of Land Policy. Working Paper, 2015.
- SMITH, Peter. BIM Implementation – Global Strategies. **Procedia Engineering**, Selected papers from Creative Construction Conference 2014. v. 85, Selected papers from Creative Construction Conference 2014, p. 482–492, 2014. DOI: [10.1016/j.proeng.2014.10.575](https://doi.org/10.1016/j.proeng.2014.10.575).
- SOCOLOFF, Ivana. Fijar, producir, traducir: consultores inmobiliarios en Buenos Aires y la internacionalización del real estate comercial (1991-2001). In VI Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios Buenos Aires. **Anais. Buenos Aires Área de Estudios Sobre la Industria Argentina y Latinoamericana** (AESIAL), 2017.
- STONE, Clarence N. Urban regimes and the capacity to govern: a political economy approach. **Journal of Urban Affairs**, v. 15, n. 1, p. 1–28, 1993. DOI: [10.1111/j.1467-9906.1993.tb00300.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9906.1993.tb00300.x).
- SUCCAR, Bilal. Building Information Modelling Maturity Matrix. In: **Handbook of Research on Building Information Modelling and Construction Informatics: Concepts and Technologies**. 2010. p. 65–103. DOI: [10.4018/978-1-60566-928-1.ch004](https://doi.org/10.4018/978-1-60566-928-1.ch004).
- THEURILLAT, Thierry; CORPATAUX, Jose; CREVOISIER, Olivier. Property Sector Financialization: The Case of Swiss Pension Funds (1992–2005). **European Planning Studies**, v. 18, n. 2, p. 189–212, 2010. DOI: [10.1080/09654310903491507](https://doi.org/10.1080/09654310903491507).
- THEURILLAT, Thierry; VERA-BÜCHEL, Nelson; CREVOISIER, Olivier. Commentary: From capital landing to urban anchoring: The negotiated city: **Urban Studies**, 2016. DOI: [10.1177/0042098016630482](https://doi.org/10.1177/0042098016630482).
- THEURILLAT, Thierry. La ville négociée: entre financiarisation et durabilité. **Géographie, économie, société**, v. 13, n. 3, p. 225–254, 2012.
- TONE, Beatriz Bezerra. **Notas sobre a valorização imobiliária em São Paulo na era do capital fictício**. 2010. - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010. DOI: [10.11606/D.16.2010.tde-05072010-094710](https://doi.org/10.11606/D.16.2010.tde-05072010-094710).
- TOPALOV, Christian. Análise do ciclo de reprodução do capital investido na produção da indústria da construção civil. In: FORTI, Reginaldo. **Marxismo e urbanismo capitalista**. São Paulo: Ciências Humanas, 1979.
- TOPALOV, Christian. **Le profit, la rente et la ville**. Paris: Economica, 1984.
- TOPALOV, Christian. **Les promoteurs immobiliers: contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France**. Paris : Éditions de l'École des hautes études en sciences sociales, 1974.
- TURNER, John. **Housing by people: towards autonomy in building environments**. London: Marion Boyards, 1990.
- UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO. Instituto de Arquitetura e Urbanismo. Grupo de Pesquisa em Habitação e Sustentabilidade (HABIS). **Produção do**

- Programa MCMV na região central do estado de São Paulo:** inserção urbana e avaliação arquitetônica, construtiva e tecnológica. Relatórios. São Carlos: IAU/USP, 2014.
- VARGAS, Nilton. Racionalidade e não-racionalização: o caso da construção habitacional. *In:* FLEURY, Afonso Carlos Correa; VARGAS, Nilton. **Organização do trabalho:** uma abordagem interdisciplinar, sete casos brasileiros para estudo. São Paulo: Atlas, 1983.
- VILLELA, Fabio Fernandes. **Indústria da construção civil e reestruturação produtiva:** novas tecnologias e modos de socialização construindo o intelecto coletivo ("General Intellect). Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2007.
- WATANABE, Julio. Origens do empresariamento da construção civil em São Paulo. *In:* GITAHY, Maria Lucia Caira; PEREIRA, Paulo Cesar Xavier (Eds). **O complexo industrial da construção e a habitação econômica moderna, 1930-1964**, São CarlosSP: RiMa, 2002.
- WEBER, Rachel; O'NEILL-KOHL, Sara. The Historical Roots of Tax Increment Financing, or How Real Estate Consultants Kept Urban Renewal Alive: **Economic Development Quarterly**, 2013. DOI: [10.1177/0891242413487018](https://doi.org/10.1177/0891242413487018).
- WEBER, Rachel. Embedding futurity in urban governance: Redevelopment schemes and the time value of money. **Environment and Planning A: Economy and Space**, July 2020. DOI: [10.1177/0308518X20936686](https://doi.org/10.1177/0308518X20936686).
- WEBER, Rachel. **From Boom to Bubble: How Finance Built the New Chicago**. Chicago: University of Chicago Press, 2015.

APÊNDICE

Lista de entrevistas e perfil dos entrevistados: incorporadoras

Data	Empresa	Função	Formação e instituição	Trajetória
01/18	Empreendimentos populares	Diretor Executivo de Operações	Engenheiro civil – Univ. Mackenzie (2000) MBA em gestão imobiliária – FAAP PDE – desenvolvimento de executivos – Dom Cabral	Estagiário, engenheiro de obra, gerente e diretor na mesma empresa até hoje
01/18	Empreendimentos médio e alto padrão	Diretor de Engenharia	Engenheiro civil – Univ. Mackenzie (2001) Especialização em gestão de suprimentos – IBMEC Especialização em real estate – Dom Cabral	Estagiário, engenheiro de obras e gerente técnico em empresa concorrente Gerente técnico e diretor de engenharia na empresa atual
02/18	Empreendimentos médio e alto padrão	Diretor de Operação	Engenheiro civil – Univ. Mackenzie (2003) Pós-graduação lato-sensu em gerenciamento de empreendimentos imobiliários – Mackenzie MBA em gestão de negócios – FGV MBA em gestão de projetos – FIA MBA em supply chain - Inbrasc	Estagiário, gestor de obra, gerente geral e diretor na mesma empresa
03/18	Empreendimentos médio e alto padrão	Diretor	Engenheiro civil – FEI (2004)	Engenheiro de empresa concorrente Gerente na empresa atual Superintendente em outra empresa concorrente Diretor na empresa atual
04/18	Empreendimentos populares	Diretor de Produção	Engenheiro civil – Dom Pedro I (1987)	Estagiário, engenheiro, coordenador e gestor em empresa concorrente. Coordenador, gestor e diretor na empresa atual.
04/18	Empreendimentos populares	Diretor de Engenharia	Engenheiro civil – UFMG (1996) Especialização administração – Dom Cabral MBA em finanças - Ibmecc	Estagiário, engenheiro, coordenador, gestor e diretor na empresa atual
03/19	Empreendimentos populares	Coordenadora de Qualidade	Engenheira civil – FATEC (2006) Pós-graduação lato sensu - IFSP Especialização em construção civil - Mackenzie	Tecnóloga em outras empresas Coordenadora na empresa atual

07/19	Empreendimentos médio e alto padrão	Diretor Técnico	Engenheiro civil – POLI-USP (1987) MBA em gestão da construção civil - POLI	Engenheiro em duas empresas concorrentes Profissional autônomo Diretor na empresa atual
07/19	Empreendimentos populares	Gerente Técnico	Engenheiro civil – FEI (2001) MBA em negócios imobiliários – FAAP PDE – desenvolvimento de executivos – Dom Cabral	Estagiário, engenheiro, coordenador e gestor na empresa atual
09/19	Empreendimentos populares [Direcional]	Superintendente de Engenharia	Engenharia Civil – UFMG (1996) Especialização em gestão – Dom Cabral Curso de extensão em finanças – FIPECAFI Extensão em gestão de projetos - FGV	Engenheiro de produção em construtora Gerente de engenharia em grande construtora Superintendente na empresa atual
09/19	Empreendimentos médio e alto padrão	Diretor Superintendente	Engenheiro civil – POLI USP Mestrado profissional em Habitação - IPT	Sem informação.

Lista de entrevistas e perfil dos entrevistados: consultorias imobiliárias

Data	Tipo de empresa	Função	Formação e instituição	Trajetória
01/19	Property company	Presidente do conselho de administração	Administração de empresas - FGV	- Sempre atuou na área imobiliária (40 anos) - Empresa surgiu como cisão de loja de varejo
01/19	Consultoria	CEO	N/D	Diretor de empresas concorrentes Diretor na empresa atual desde 2007
10/18	Consultoria	Diretora da área comercial	Advogada	Empresa própria e em Incorporadora residencial
02/18	Avaliação de imóveis	Diretor técnico	Graduação em Engenharia civil (Escola de Engenharia Mauá) e economia (USP) MBA em Real Estate (USP)	Sócio-fundador
04/19	Gestora de ativos	Sócio-diretor	Administração de empresas - FGV MBA em Administração - Insead	Atuação em gestoras de ativos concorrentes
02/18	Universidade pública	Professor	Graduação, Mestrado e Doutorado em Engenharia Civil	Atuação em universidade federal
02/18	Gestora de ativos / Consultoria	Sócio-fundador	Administração de empresas (FAAP) MBA em Finanças Especialização em mercado financeiro (USP)	Atuação em bancos
01/18	Consultoria	Sócio-fundador	Administração de empresas (FAAP) MBA em Finanças Corporativas (FGV)	Atuação em banco de investimentos e em negócio próprio (rede de restaurantes)
2018	Consultoria	Diretora de avaliação	Arquitetura (UEL) Pós em administração de empresas (FGV)	Atuação na empresa atual
02/18	Gestora de ativos	Diretor de Real Estate	Técnico em edificações (CEFET) Graduação em Engenharia civil (Mackenzie) Mestrado em Real Estate (Poli/USP)	Atuação em consultoria imobiliária, banco e incorporadora

01/18	Consultoria	Diretora de operações	Engenharia civil (UNIP) Especialização em avaliações e perícia (FAAP)	Atuação em empresa de avaliação de imóveis
01/18	Órgão de acreditação profissional	Diretora de desenvolvimento	Graduação em Arquitetura (USP)	Atuação em empresas de cartão e de maquinário
01/18	Consultoria imobiliária	Sócio-diretor	Graduação em Engenharia Civil (FEL)	Atuação em consultoria imobiliária e em incorporadoras
01/18	Avaliação de imóveis	Sócio-diretor	Graduação em Engenharia Civil (Poli/USP) Especialização em Administração de Empresas (FGV) Mestrado em Engenharia (USP)	Sócio-fundador
02/17	Fundo de pensão estatal	Analista sênior	N/D	Fundo de pensão