

Universidade de São Paulo
Instituto de Arquitetura e Urbanismo

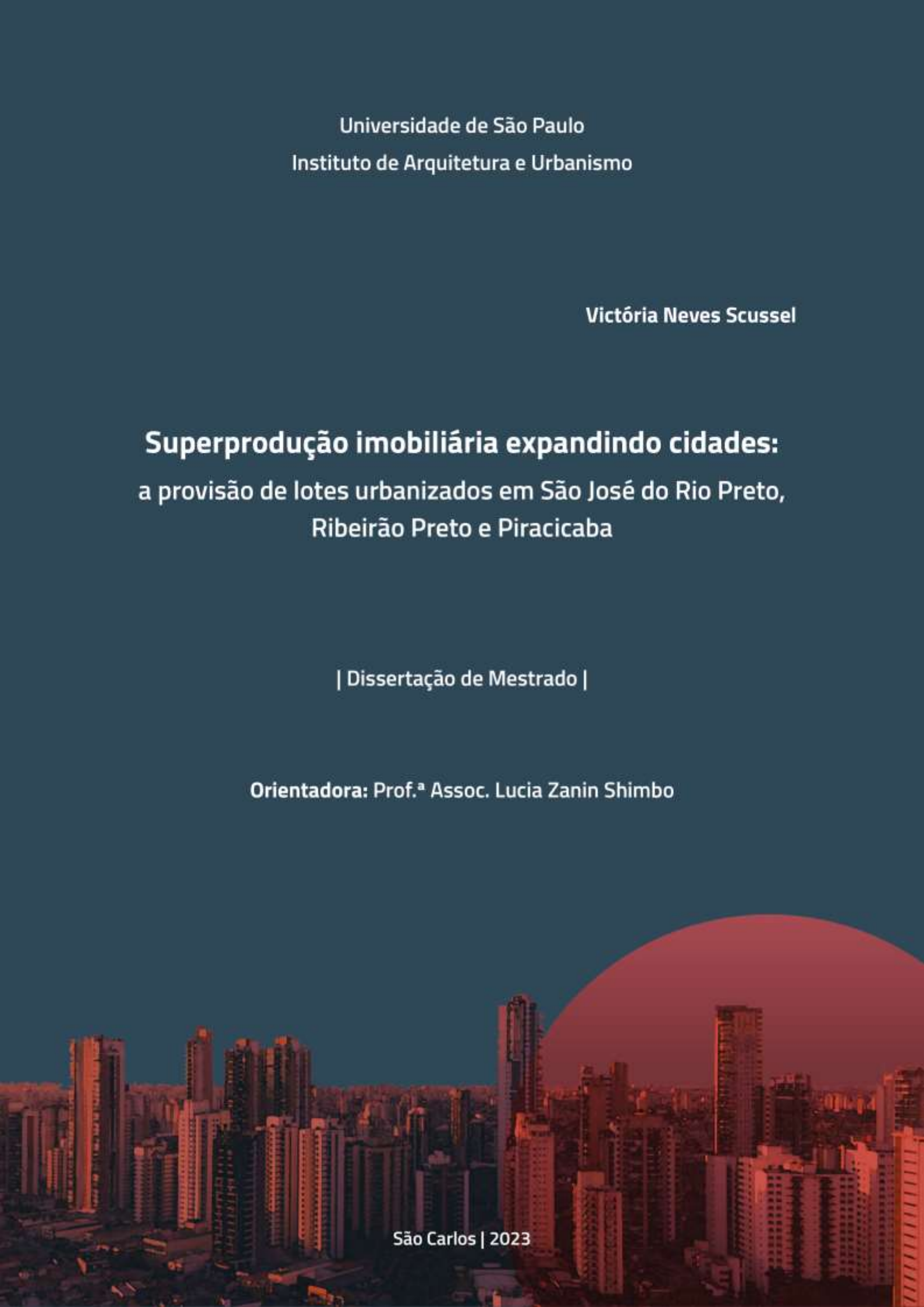
Victória Neves Scussel

Superprodução imobiliária expandindo cidades:
a provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto,
Ribeirão Preto e Piracicaba

| Dissertação de Mestrado |

Orientadora: Prof.^a Assoc. Lucia Zanin Shimbo

São Carlos | 2023



Universidade de São Paulo
Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos
Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo

Victória Neves Scussel

Superprodução imobiliária expandindo cidades:
a provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão
Preto e Piracicaba

Versão Corrigida

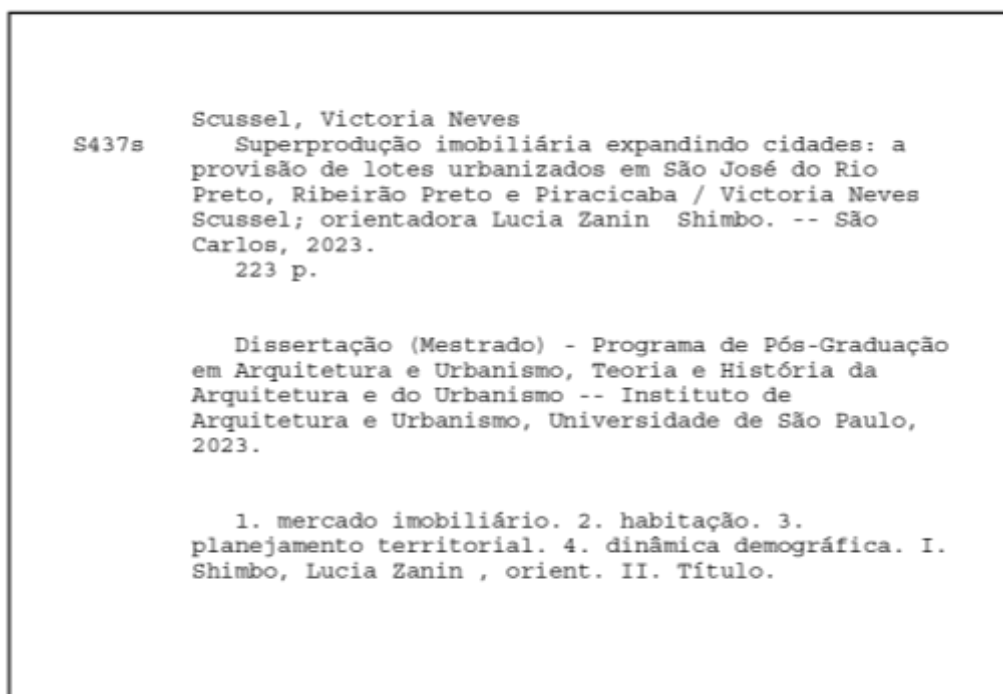
Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo do Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (IAU-USP) como requisito para obtenção do título de mestre.

Área de Concentração: Teoria e História da Arquitetura e do Urbanismo

Orientadora: Prof.^a Assoc. Lucia Zanin Shimbo

Autorizo a reprodução e divulgação total ou parcial deste trabalho, por qualquer meio convencional ou eletrônico, 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 pela autora



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

Esta pesquisa teve apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) – processo nº 2021/01515-0.

*As opiniões, hipóteses e conclusões ou recomendações expressas neste material são de responsabilidade da autora e não necessariamente refletem a visão da FAPESP.

FOLHA DE JULGAMENTO

Candidata: Victoria Neves Scussel

Título da dissertação: "Superprodução imobiliária expandindo cidades: a provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba".

Data da defesa: 28/09/2023

Orientadora: Profª Drª Lúcia Zanin Shimbo

Comissão Julgadora:

Resultado:

luci zani shimbo

Profª Drª Lúcia Zanin Shimbo
(IAU/USP)

Não votante

Jeferson Cristiano Tavares

Prof. Dr. Jeferson Cristiano Tavares
(IAU/USP)

APROVADA

p/ luci zani shimbo

Prof. Dr. Estevam Vanale Otero
(FAU/USP)

APROVADA

p/ luci zani shimbo

Prof. Dr. Everaldo Santos Melazzo
(UNESP)

APROVADA

Coordenador e Presidente da Comissão de Pós-Graduação do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo: Prof. Dr. João Marcos de Almeida Lopes.

À minha família pelo apoio incondicional,
dedicação e incentivo à minha formação.

AGRADECIMENTOS

A trajetória deste trabalho acadêmico é resultado do diálogo e da colaboração de pessoas que contribuíram com seu conhecimento, dedicaram tempo e ofereceram apoio para a realização desta pesquisa.

À minha orientadora, Prof.^a Lúcia Zanin Shimbo por sua presença constante em todas as etapas deste trabalho, compartilhando seu conhecimento e sendo amparo nos momentos desafiadores. Agradeço à confiança e oportunidade depositadas a mim, e às suas contribuições essenciais para minha trajetória profissional.

Aos professores membros da minha banca de qualificação, Everaldo Santos Melazzo e Jeferson Cristiano Tavares, que generosamente aceitaram esse convite. Suas valiosas orientações foram fundamentais para o amadurecimento e a conclusão deste trabalho.

Às amigas que encontrei ao longo desta jornada, de Maiara Oliveira Silva de Aguiar, Tatiane Boisa Garcia e Helterson Ribeiro da Silva Leite, agradeço por acompanharem de perto o desenvolvimento desta pesquisa, oferecendo importantes contribuições desde a sua concepção. Também agradeço a dedicação dos pesquisadores Débora Prado Zamboni e Marlon Altavini de Abreu, pelos debates intelectuais e por estenderem sua ajuda, apoio e conhecimento para superar os obstáculos encontrados.

Aos meus queridos amigos, Bárbara Caetano Damasceno e Prof. Estevam Vanale Otero, por me acompanharem desde a graduação. Seu incentivo e confiança em meu potencial foram essenciais para minha decisão em iniciar este mestrado.

À minha família, meus pais Ari e Rosângela, e ao meu irmão Lorenzo, que estiveram sempre ao meu lado. Suas palavras de encorajamento, orientação e carinho moldaram quem sou hoje e me deram a confiança necessária para perseguir meus sonhos.

Ao meu companheiro, Vitor, agradeço por escolher dividir a vida comigo e trilhar esta jornada ao meu lado. Em cada etapa, sua presença, apoio incondicional e palavras de encorajamento foram vitais para que eu alcançasse essa conquista. Agradeço por ser fonte de força e confiança em todos os momentos.

Aos entrevistados, por se disponibilizarem a participar e cujas contribuições enriqueceram minha pesquisa. Suas vozes foram determinantes para as investigações realizadas.

Aos professores e funcionários do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo do Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (IAU-USP) pelo apoio e acompanhamento.

E, por fim, à FAPESP, agradeço por possibilitar a dedicação integral a esta pesquisa através do processo nº 2021/01515-0, Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP).

SCUSSEL, V. N. **Superprodução imobiliária expandindo cidades:** a provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo, São Carlos, 2023.

RESUMO

Nos últimos dez anos, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba foram os municípios recordistas em aprovação de novos lotes urbanizados no estado de São Paulo. Esse fato, comparado à gradativa redução das taxas geométricas anuais de crescimento da população, mostra que essa forma de provisão de habitação não corresponde ao crescimento demográfico, podendo existir um deslocamento entre oferta e demanda. Mesmo com uma grande quantidade de terrenos vazios, edifícios desocupados e a diminuição do crescimento populacional, o mercado imobiliário continua produzindo novos lotes urbanos e os municípios continuam sua expansão físico-territorial. Diante desse problema, esta pesquisa de mestrado busca compreender a estrutura de provisão de lotes urbanizados nos municípios citados, enfatizando-se as relações que se estabelecem entre os seus agentes, o arranjo financeiro dessa estrutura e os reflexos dessa intensa atividade imobiliária nas dimensões socioespacial, econômica e demográfica. Esta pesquisa utilizará três métodos, sendo eles: a análise de base de dados secundários, para caracterizar essa superprodução identificada; a pesquisa documental, analisando documentos de Prefeituras e Cartórios de Imóveis e; a pesquisa de campo, a fim de entender e interpretar essas dinâmicas imobiliárias a partir da perspectiva dos agentes envolvidos (proprietários, incorporadores e administração local). Com isso, os resultados da pesquisa demonstraram como a estrutura de provisão de novos lotes urbanizados tem expandido as cidades, assim como evidenciam as relações que se estabelecem entre os agentes envolvidos e suas respectivas práticas, contribuindo para o aprofundamento da compreensão e da interpretação sobre os agentes da produção do espaço e as dinâmicas urbanas em cidades do interior do estado de São Paulo.

Palavras-chave: mercado imobiliário; habitação; planejamento territorial; dinâmica demográfica.

SCUSSEL, V. N. **Real estate overproduction expanding cities:** the provision of urban lots in São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, and Piracicaba. Dissertation (Master's in Architecture and Urbanism) – Institute of Architecture and Urbanism, University of São Paulo, São Carlos, 2023.

ABSTRACT

Over the past ten years, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, and Piracicaba have been the leading municipalities in the approval of new urban lots in the state of São Paulo. This fact, when compared to the gradual reduction in annual geometric population growth rates, shows that this method of providing housing does not correspond to demographic growth, potentially leading to a mismatch between supply and demand. Despite many vacant plots, unoccupied buildings, and a decrease in population growth, the real estate market continues to produce new urban lots, and municipalities continue their physical and territorial expansion. Faced with this issue, this master's research seeks to understand the structure of providing urbanized lots in the mentioned municipalities, emphasizing the relationships established among stakeholders, the financial arrangement of this structure, and the impacts of this intense real estate activity on socio-spatial, economic, and demographic dimensions. This research will employ three methods: analysis of secondary database to characterize the identified overproduction; documentary research, analyzing documents from City Halls and Property Registries; and field research to comprehend and interpret these real estate dynamics from the perspective of involved stakeholders (owners, developers, and local administration). As a result, the research findings will demonstrate how the structure of providing new urban lots has expanded cities, while also highlighting the relationships formed among stakeholders and their respective practices, contributing to a deeper understanding and interpretation of spatial production agents and urban dynamics in inland cities of the state of São Paulo.

Keywords: real estate market; housing; territorial planning; demographic dynamics.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Localização do empreendimento São Thomaz II em São José do Rio Preto.....	131
Figura 2. Localização do empreendimento Vida Nova Dignidade em São José do Rio Preto	133
Figura 3. Localização do complexo Rios d'Itália em São José do Rio Preto.....	135
Figura 4. Localização do empreendimento Reserva Regatas em Ribeirão Preto.....	137
Figura 5. Localização do empreendimento Vida Nova Ribeirão em Ribeirão Preto	139
Figura 6. Localização dos empreendimentos do complexo Reserva Real em Ribeirão Preto	141
Figura 7. Localização do empreendimento Parque Conceição II em Piracicaba	142
Figura 8. Localização do empreendimento Altos do São Francisco em Piracicaba.....	144
Figura 9. Localização do empreendimento Parque Paradiso em Piracicaba	146
Figura 10. Resumo do processo de licenciamento do loteamento.....	181

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Taxa Geométrica de Crescimento Anual da População (Em % a.a.) – 1940 a 2020	50
Gráfico 2. Evolução populacional de São José do Rio Preto – 1940 a 2020.....	55
Gráfico 3. Participação dos empregos formais nos diferentes setores da economia, em São José do Rio Preto – 1991 a 2019	57
Gráfico 4. Evolução populacional de Ribeirão Preto – 1940 a 2020	72
Gráfico 5. Participação dos empregos formais nos diferentes setores da economia, em Ribeirão Preto – 1991 a 2019	73
Gráfico 6. Evolução populacional de Piracicaba – 1940 a 2020.....	89
Gráfico 7. Participação dos empregos formais nos diferentes setores da economia, em Piracicaba – 1991 a 2019.....	91
Gráfico 8. Total de novas unidades lançadas em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba – 2006 a 2021	112
Gráfico 9. Novas unidades lançadas em São José do Rio Preto, por tipologia – 2006 a 2021	114
Gráfico 10. Comparativo entre o total de novas unidades lançadas em São José do Rio Preto e as unidades contratadas do Programa Minha Casa Minha Vida – 2009 a 2020.....	116
Gráfico 11. Novas unidades lançadas em Ribeirão Preto, por tipologia – 2006 a 2021	119
Gráfico 12. Comparativo entre o total de novas unidades lançadas em Ribeirão Preto e as unidades contratadas do Programa Minha Casa Minha Vida – 2009 a 2020.....	120
Gráfico 13. Novas unidades lançadas em Piracicaba, por tipologia – 2006 a 2021	124
Gráfico 14. Comparativo entre o total de novas unidades lançadas em Piracicaba e as unidades contratadas do Programa Minha Casa Minha Vida – 2009 a 2020	125
Gráfico 15. Total de unidades lançadas, unidades vendidas e unidades em estoque nos três municípios de estudo – 2006 a 2021	149
Gráfico 16. Participação das unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados no total da produção dos três municípios – 2006 a 2021	150
Gráfico 17. Unidades lançadas por metragem quadrada (m ²) em loteamentos abertos e fechados – 2006 a 2021	152
Gráfico 18. Total de unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados, em São José do Rio Preto – 2006 a 2021	152

Gráfico 19. Evolução dos preços médios por m ² de Área Privativa em São José do Rio Preto – 2006 a 2021	156
Gráfico 20. Total de unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados em Ribeirão Preto – 2006 a 2021	157
Gráfico 21. Evolução dos preços médios por m ² de Área Privativa em Ribeirão Preto – 2006 a 2021	160
Gráfico 22. Total de unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados em Piracicaba – 2006 a 2021	162
Gráfico 23. Evolução dos preços médios por m ² de Área Privativa em Piracicaba – 2006 a 2021	165
Gráfico 24. Média do preço do m ² de Área Privativa em loteamentos abertos e fechados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba, por período – 2006 a 2020.....	166

LISTA DE MAPAS

Mapa 1. Inserção regional dos municípios estudados no estado de São Paulo	45
Mapa 2. Limite municipal e perímetro urbano vigente dos municípios de estudo.....	48
Mapa 3. Mapa geral de São José do Rio Preto	53
Mapa 4. Evolução da mancha urbana de São José do Rio Preto – Até 1960	60
Mapa 5. Evolução da mancha urbana de São José do Rio Preto – Até 1990	63
Mapa 6. Evolução da mancha urbana de São José do Rio Preto – Até 2022	65
Mapa 7. Chefes de família com rendimento de até dois salários mínimos em São José do Rio Preto – 2000 e 2010	67
Mapa 8. Chefes de família com rendimento superior a 20 salários mínimos em São José do Rio Preto – 2000 e 2010	68
Mapa 9. Densidade demográfica de São José do Rio Preto – 2000 e 2010	69
Mapa 10. Mapa geral de Ribeirão Preto	70
Mapa 11. Evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto – Até 1960	76
Mapa 12. Evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto – Até 1990	78
Mapa 13. Evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto – Até 2021	81
Mapa 14. Chefes de família com rendimento de até dois salários mínimos em Ribeirão Preto – 2000 e 2010	84
Mapa 15. Chefes de família com rendimento superior a 20 salários mínimos em Ribeirão Preto – 2000 e 2010	85
Mapa 16. Densidade demográfica de Ribeirão Preto – 2000 e 2010	86
Mapa 17. Mapa geral de Piracicaba.....	87
Mapa 18. Evolução da mancha urbana de Piracicaba – Até 1960.....	92
Mapa 19. Evolução da mancha urbana de Piracicaba – Até 1990.....	94
Mapa 20. Evolução da mancha urbana de Piracicaba – Até 2021.....	97
Mapa 21. Chefes de família com rendimento de até dois salários mínimos em Piracicaba – 2000 e 2010	99
Mapa 22. Chefes de família com rendimento superior a 20 salários mínimos em Piracicaba – 2000 e 2010	100
Mapa 23. Densidade demográfica de Piracicaba – 2000 e 2010	101
Mapa 24. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em São José do Rio Preto, por produto imobiliário – 2006 a 2021.....	117

Mapa 25. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em São José do Rio Preto, por padrão – 2006 a 2021	118
Mapa 26. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em Ribeirão Preto, por produto imobiliário – 2006 a 2021	122
Mapa 27. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em Ribeirão Preto, por padrão – 2006 a 2021	123
Mapa 28. Localização dos empreendimentos lançados em Piracicaba, por produto imobiliário – 2006 a 2021	126
Mapa 29. Localização dos empreendimentos lançados em Piracicaba, por padrão – 2006 a 2021	127
Mapa 30. Localização dos loteamentos abertos e fechados lançados por período, em São José do Rio Preto – 2006 a 2021	154
Mapa 31. Localização dos loteamentos abertos e fechados lançados por período, em Ribeirão Preto – 2006 a 2021	159
Mapa 32. Evolução dos preços médios por m ² de Área Privativa em Ribeirão Preto – 2006 a 2021	161
Mapa 33. Localização dos loteamentos abertos e fechados lançados por período, em Piracicaba – 2006 a 2021	164

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Aprovação de loteamentos nos municípios paulistas entre 2010 e 2020, por número de unidades – vinte primeiras posições	35
Tabela 2. Caracterização do território: municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba – 2000 a 2020.....	49
Tabela 3. Déficit habitacional dos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba – 2010.....	51
Tabela 4. Evolução do Produto Interno Bruto de São José do Rio Preto – 2000 a 2020	57
Tabela 5. Evolução do Produto Interno Bruto de Ribeirão Preto – 2002 a 2018	73
Tabela 6. Evolução do Produto Interno Bruto de Piracicaba – 2000 a 2020.....	90
Tabela 7. Características principais dos empreendimentos lançados nos municípios de estudo – 2006 a 2021	113
Tabela 8. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de loteamentos em São José do Rio Preto, por número de unidades – 2006 a 2021.....	129
Tabela 9. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais horizontais em São José do Rio Preto, por número de unidades – 2006 a 2021.....	131
Tabela 10. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais verticais em São José do Rio Preto, por número de unidades – 2006 a 2021.....	133
Tabela 11. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de loteamentos em Ribeirão Preto, por número de unidades – 2006 a 2021	135
Tabela 12. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais horizontais em Ribeirão Preto, por número de unidades – 2006 a 2021.....	138
Tabela 13. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais verticais em Ribeirão Preto, por número de unidades – 2006 a 2021.....	139
Tabela 14. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de loteamentos em Piracicaba, por número de unidades – 2006 a 2021	141
Tabela 15. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais horizontais em Piracicaba, por número de unidades – 2006 a 2021	143
Tabela 16. Grupos incorporadores responsáveis pela implantação de residenciais verticais em Piracicaba, por número de unidades – 2006 a 2021	145
Tabela 17. Características principais dos loteamentos lançados nos municípios de estudo – 2006 a 2021	148

Tabela 18. Média da metragem quadrada dos lotes lançados em loteamentos abertos e fechados – 2006 a 2021	150
---	-----

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

AIA	Avaliação de Impacto Ambiental
ACP	Área de Concentração de População
CETESB	Companhia Ambiental do Estado de São Paulo
COHAB	Companhia Metropolitana de Habitação
DER	Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de São Paulo
DOP	Departamento de Obras Públicas do Município
EIA	Estudo de Impacto Ambiental
Embraesp	Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio
FAFI	Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras
FAR	Fundo de Arrendamento Residencial
FDS	Fundo de Desenvolvimento Social
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
GDU	Grupo de Desenvolvimento Urbano de Ribeirão Preto
Graprohab	Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais
IGP-DI	Índice Geral de Preços – Disponibilidade Interna
IPPLAP	Instituto de Pesquisas e Planejamento de Piracicaba
MDR	Ministério do Desenvolvimento Regional
PMP	Prefeitura Municipal de Piracicaba
PMRP	Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto
PMSJRP	Prefeitura Municipal de São José do Rio Preto
PMCMV	Programa Minha Casa Minha Vida
PECPM	Projeto Especial de Cidades de Porte Médio
RAP	Relatório Ambiental Preliminar
REGIC	Região de Influência das Cidades
RIMA	Relatório de Impacto Ambiental
RM	Região Metropolitana
RMP	Região Metropolitana de Piracicaba
RMRP	Região Metropolitana de Ribeirão Preto
RMSJRP	Região Metropolitana de São José do Rio Preto
RMSP	Região Metropolitana de São Paulo
Secovi-SP	Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação ou Administração de Imóveis Residenciais ou Comerciais de São Paulo
SindusCon-SP	Sindicato da Construção Civil do Estado de São Paulo

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	27
CAPÍTULO 1	
BREVE HISTÓRICO DO PROCESSO DE URBANIZAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DAS CIDADES ESTUDADAS.....	43
1.1. São José do Rio Preto.....	52
1.1.1. Dinâmicas demográficas, sociais e econômicas	55
1.1.2. Dinâmicas urbanas.....	58
1.2. Ribeirão Preto.....	69
1.2.1. Dinâmicas demográficas, sociais e econômicas	71
1.2.2. Dinâmicas urbanas.....	74
1.3. Piracicaba	86
1.3.1. Dinâmicas demográficas, sociais e econômicas	88
1.3.2. Dinâmicas urbanas.....	91
CAPÍTULO 2	
ANÁLISE DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA (2006 A 2021): PRODUTOS, LOCALIZAÇÃO, AGENTES, PREÇOS E OS NOVOS LOTEAMENTOS LANÇADOS	105
2.1. Métodos adotados para a análise de base de dados secundários.....	105
2.2. A produção imobiliária nas 3 cidades	111
2.2.1. Características gerais do total de unidades lançadas por ano.....	111
2.2.2. Agentes e tipologia.....	129
2.3. Os loteamentos: principais características dos empreendimentos lançados no período ..	147
CAPÍTULO 3	
ESTRUTURA DE PROVISÃO DE LOTEAMENTOS: AGENTES, PRÁTICAS, FINANCIAMENTO E O PAPEL DO ESTADO NA VIABILIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS.....	169
3.1. Notas sobre produção imobiliária, propriedade da terra e capital incorporador.....	169
3.2. Breves apontamentos sobre a regulação da propriedade da terra e dos loteamentos urbanos no Brasil.....	174
3.3. Métodos adotados para a pesquisa de campo	178
3.4. Agentes, práticas e o papel das prefeituras municipais na viabilização de novos loteamentos em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba.....	180
3.4.1. A passagem da terra rural para urbana: a relação entre os loteadores e o poder público	181
3.4.2. Aquisição de terras: relação entre proprietários de terras e empresas loteadoras....	185
3.4.3. Estratégias de licenciamento e aprovação de loteamentos: a transformação de hectares em metros quadrados	189
3.4.4. O fechamento de loteamentos	194
3.5. Os saltos potenciais de captura de renda	197

CONSIDERAÇÕES FINAIS	199
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	207
ANEXOS	217

INTRODUÇÃO

Esta pesquisa de mestrado aborda o tema da produção imobiliária e tem como principal problema a relação entre a oferta de novos lotes residenciais e a demanda, colocada pelas necessidades habitacionais presentes nas cidades brasileiras. No caso do estado de São Paulo, entre 2010 e 2020, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba foram os municípios recordistas em aprovação de novos terrenos em números absolutos, de acordo com o Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais do Estado de São Paulo (GRAPROHAB, 2020). Esse fato, comparado à gradativa redução das taxas geométricas anuais de crescimento da população, mostra que essa forma de provisão não corresponde exatamente ao crescimento demográfico, podendo existir um deslocamento entre oferta e demanda. Mesmo com uma grande quantidade de terrenos vazios, edifícios desocupados e a diminuição do crescimento populacional, o mercado imobiliário continua produzindo novos lotes urbanos e os municípios continuam sua expansão físico-territorial.

Diante desse problema, esta pesquisa de mestrado busca compreender a estrutura de provisão de lotes urbanizados nos municípios citados, enfatizando-se as relações que se estabelecem entre os seus agentes, o arranjo financeiro para viabilizar essa provisão e as características dessa produção, bem como sua relação com as dinâmicas imobiliárias locais. Sendo assim, buscamos responder às seguintes questões: por que houve essa elevada provisão de novos lotes urbanizados nesses municípios? Quem promoveu essa provisão? Quais são as características dessa produção? Como ela foi financiada? Quais são as relações dessa produção com as dinâmicas imobiliárias e urbanas locais?

A partir de uma primeira percepção desse problema relacionado ao descolamento entre a oferta de lotes urbanos residenciais e as necessidades habitacionais, a presente pesquisa tem como hipótese que o motor dessa produção é a oportunidade do negócio imobiliário no qual as diferentes possibilidades de captura de rendas futuras entram como elemento central do cálculo de rentabilidade do empreendimento.

A centralidade das rendas futuras ganha relevância na lógica financeirizada da produção do espaço urbano, na qual a propriedade imobiliária passou a ser “mais uma fonte importante para extração de rendas” (SHIMBO, 2020, p. 8). No caso das grandes incorporadoras e construtoras de capital aberto no Brasil, as principais operações difundidas “foram a padronização e a hiper-gestão da produção e a difusão de instrumentos financeiros nessas organizações” (SHIMBO, 2020, p. 9).

Para contextualizar esse problema, esta introdução está estruturada em três partes. No primeiro item, tratamos da questão da renda da terra e suas implicações na produção do espaço urbano. No segundo item, abordaremos o contexto nacional no início dos anos 2000, caracterizado pelo *boom* imobiliário e pelo processo de reestruturação imobiliária. O terceiro item apresenta os métodos adotados pela pesquisa, para cumprir os seus objetivos.

A questão da renda da terra e a produção do espaço urbano

De acordo com Ball (1983), a “provisão habitacional” é produto de um complexo processo que envolve relações sociais e processos físicos que vão desde questões fundiárias, passando pelas etapas de produção e de venda, chegando-se no uso dessa habitação pelo cliente final. Para sucessivos governos, a provisão de habitação tem sido uma questão primordial e, mesmo tendo abordagem orientada para o mercado, tem grande envolvimento financeiro do Estado (BALL, 1983). De acordo com o autor, as construtoras e incorporadoras ganham relevância nessa estrutura, na medida em que funcionam como “comerciantes-produtores” (BALL, 1983, p. 157), o que lhes confere força econômica aumentando, assim, a sua lucratividade.

Além disso, analisando a estrutura de provisão habitacional na Inglaterra entre 1945 e 1982, um dos modos identificados por Ball (1983) foi aquele voltado para a especulação, que se concentrava na obtenção de lucro através da compra criteriosa de terras e do desenvolvimento de projetos residenciais adequados para essas áreas. Os principais riscos desse modo de provisão seriam a comercialização, o preço pago pelas terras, o tempo de desenvolvimento e a escala geral da construção. Quando se trata desse modo de provisão habitacional, o autor destaca que é importante analisar dois aspectos: os recursos disponíveis para a empresa e as condições do mercado ao longo de um período mais longo. Isso ocorre porque nesse modo específico, o dinheiro investido pela empresa leva mais tempo para ser recuperado, por conta do tempo necessário para o desenvolvimento de um projeto desse porte (BALL, 1983).

A complexidade das relações dos agentes da provisão habitacional se amplifica se considerarmos o ambiente construído como um todo que, segundo Harvey (2013), pode ser encarado como uma “mercadoria geograficamente ordenada, complexa e composta” (HARVEY, 2013, p. 357), no qual, o mercado fundiário, os incorporadores, o Estado e o capital financeiro atuam como coordenadores da destinação de terra para cada uso. O autor classifica assim o ambiente construído porque considera peculiares algumas de suas características

enquanto mercadoria, sendo uma delas a localização como alicerce de seu valor incorporado. Dessa forma, as decisões dos agentes imobiliários, como loteadores e incorporadores, para definir a localização de seus novos empreendimentos são considerados os elementos de seu entorno e deve ser “coordenada, tanto no tempo como no espaço, de maneira a permitir que a mercadoria composta assuma uma configuração apropriada” (HARVEY, 2013, p. 358). Nesta pesquisa, enfatizamos os proprietários de terra, os loteadores, o Estado e suas relações que possibilitam a provisão de lotes urbanizados.

Assim sendo, ao identificar esses agentes como coordenadores da distribuição de terra aos usos, Harvey (2013) se refere ao papel da renda da terra que, de acordo com Melazzo e Barcella (no prelo), para uma compreensão mais ampla da produção do espaço urbano e da teoria da renda da terra em si, a história social da propriedade privada da terra tem grande importância.

Em seu artigo “Teoria da renda do solo urbano”, Melazzo e Barcella (no prelo) desenvolvem um estado da arte sobre esse debate e destacam que mesmo para Marx que utilizou a produção agrícola como base de sua análise (assim como seu antecessor, David Ricardo), é possível encontrar uma correspondência para tratar da renda obtida por meio dos aluguéis de imóveis e, principalmente, nos preços para aquisição de terrenos, objeto de estudo desta pesquisa.

A renda fundiária, que se refere ao simples pagamento da terra bruta independentemente das melhorias envolvidas, permite uma importante oportunidade de abordagem no contexto urbano contemporâneo (HARVEY, 2013; MELAZZO; BARCELLA, no prelo).

Marx identificou quatro formas diferentes de renda da terra no capitalismo, que compõem sua magnitude: a renda de monopólio, a renda absoluta e dois tipos de rendas diferenciais (HARVEY, 2013).

No âmbito da renda de monopólio, duas situações são relevantes de acordo com Harvey (2013). O autor explora a ideia de que, em um cenário competitivo, tanto os “usuários” quanto os proprietários de terras competem por terras e pela renda que elas geram, respectivamente. No entanto, reconhece que em certas circunstâncias, as condições competitivas podem não prevalecer, permitindo que proprietários monopolizem a renda. Uma das situações apontadas por Harvey (2013) é exemplificada através de um vinhedo que produz vinho de excepcional qualidade, o que permite que ele seja vendido a um preço de monopólio. A qualidade da terra ou sua localização relacionada a certo tipo de atividade pode possibilitar a extração, por parte

dos donos de títulos de propriedade, de “rendas monopolistas daqueles que desejam usar a terra” (p. 511). No plano da cidade, as áreas consideradas como de renome e status “criam todos os tipos de possibilidades para realizar as rendas monopolistas de outras facções da burguesia” (p. 511), por isso Marx aponta que as rendas provenientes de casas e terras só podem ser explicadas nesses termos e esses aspectos tornam-se visíveis no decorrer da pesquisa. A segunda situação é exemplificada por Melazzo e Barcella (no prelo) através de um proprietário de grandes glebas de terras. Quando há vasta capacidade de gerenciamento e de monopólio de grandes glebas de terras, ou até mesmo de glebas com localização estratégica, gera-se “escassez de terra e do poder e da posição coletivos do interesse fundiário” (HARVEY, 2013, p. 511) se esse proprietário se negar a “liberar a terra improdutiva sob seu controle” (p. 511).

Já a renda absoluta, de acordo com Melazzo e Barcella (no prelo) é definida como o pagamento feito ao proprietário da terra pela simples existência da propriedade privada da terra, que limita o uso livre da terra e requer um "tributo" para utilizá-la, independentemente de sua produtividade. Os autores destacam que a conversão de uma propriedade rural em urbana, mediante uma alteração legal que amplia o perímetro urbano, resulta em uma significativa captura de renda do proprietário. Isso ocorre porque a renda absoluta urbana tem o potencial de gerar ganhos substanciais em comparação com a renda absoluta obtida de propriedades rurais. Como aponta Júnior (2020), baseado em Marx, a elaboração do conceito de renda absoluta foi capaz de explicar a aparente contradição de que a terra, sendo não reproduzível e não sendo uma expressão direta da produção do trabalho humano, torna-se uma mercadoria com preço, embora não tenha valor.

Por fim, a renda diferencial é a diferença de renda entre terras com diferentes graus de fertilidade e localizações em relação aos mercados consumidores. A Renda Diferencial do Tipo 1 (RD-I) relaciona-se às vantagens de produção resultantes da propriedade como meio de produção básica, com terras mais férteis e bem localizadas gerando mais renda. A RD-II, por sua vez, está ligada à aplicação do capital e tecnologia na melhoria da qualidade da terra, resultando em rendas diferenciais. Ambas as formas de Renda Diferencial resultam da apropriação do lucro suplementar entre o custo individual de produção de uma mercadoria e o preço social de produção. A RD-I em terrenos urbanos é influenciada por características individuais e pela construtibilidade do terreno. Já a RD-II em terrenos urbanos refere-se à intensidade de capital aplicado à terra, incluindo melhorias de infraestrutura e serviços, que podem resultar em mudanças significativas nos preços imobiliários (MELAZZO; BARCELLA, no prelo).

Melazzo e Barcella (no prelo) ainda destacam as estratégias dos agentes ligados à produção do espaço urbano na construção de espaços residenciais fechados, por exemplo, que buscam aumentar as rendas diferenciais através de melhorias de infraestrutura, lazer e serviços, criando atratividades para os consumidores.

Vale ainda destacar, como aponta Singer (1982), a diferença entre o mercado de produtos como resultado direto do trabalho humano e o mercado imobiliário: enquanto nos mercados de produtos tradicionais os preços se baseiam em custos de produção e margem de lucro, no mercado imobiliário, os preços são mais influenciados pelo quanto a demanda estaria disposta a pagar. A oferta de espaço urbano não depende diretamente dos preços correntes, mas sim de mudanças na estrutura urbana e no processo de ocupação do espaço. Para o autor “a produção do espaço urbano se dá, em geral, pela incorporação à cidade de glebas que tinham uso agrícola. O seu custo de produção é, nesses casos, equivalente a renda agrícola da terra que se deixa de auferir” (SINGER, 1982, p. 23). Isso torna o mercado imobiliário altamente especulativo, com os preços sendo determinados por antecipações de valorização futura da terra. Agentes do mercado imobiliário buscam preços baseados em expectativas de valorização, que podem levar a períodos prolongados de espera. Dessa forma, os loteadores, por exemplo, são esses agentes que produzem a infraestrutura necessária para a extração da renda fundiária e imobiliária.

Diante das considerações acerca da renda da terra e sua influência na produção do espaço urbano, torna-se evidente que os agentes imobiliários privados desempenham um papel crucial na coordenação da alocação de terras, onde a renda da terra desempenha um papel central. Essa relação entre agentes é permeada por transformações significativas, que levaram a um processo de reestruturação imobiliária no contexto brasileiro contemporâneo. A convergência entre o capital financeiro e o mercado imobiliário, manifestada por meio de instrumentos de financeirização e abertura de capital de incorporadoras, tem provocado significativas transformações na produção imobiliária, impulsionando a expansão do mercado e afetando a organização do espaço urbano. Essas mudanças não apenas redefinem as práticas de produção, mas também impactam a divisão social do espaço, dando origem a empreendimentos de larga escala e a difusão de condomínios fechados e loteamentos que se traduzem em alterações espaciais visíveis, influenciando a configuração das cidades. Nesse sentido, a articulação entre a renda da terra e a reestruturação imobiliária emerge como meio para compreender as dinâmicas contemporâneas da produção do espaço urbano no Brasil.

Reestruturação imobiliária no Brasil

Para Lencioni (2014, p. 30) “um fato que guarda muito pouco espaço para polêmica é o de que o capitalismo não é mais o mesmo, uma vez que este se reestruturou para garantir sua reprodução”. É no sentido da instituição de uma reestruturação do capitalismo contemporâneo que se fala também em uma reestruturação imobiliária.

De acordo com Rufino (2013, p. 1), o aumento no número de empreendimentos das mais diversas características e a intensa valorização imobiliária na primeira década do século XXI são indicativos de importantes transformações na produção imobiliária no Brasil, fatores esses que consolidaram “de maneira definitiva a expansão de relações capitalistas no setor”. A partir dos anos 2000, o que vemos, segundo Shimbo (2016), é um “alinhamento inédito entre legislação, instituições públicas, recursos financeiros e cadeia produtiva da construção”, que acaba por colocar “a habitação em outro patamar de acumulação de capital” (p. 119).

Além disso, é importante enfatizar que a reestruturação imobiliária implica na reestruturação do setor como um todo, inclusive no capital nele investido (LENCIONI, 2014). Neste sentido, Rufino (2013) identifica dois movimentos que colaboraram para a convergência entre capital financeiro e mercado imobiliário: no reforço da utilização dos instrumentos de financeirização, como os Fundos de Investimentos Imobiliários (FII’s) e os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI’s), e a abertura de capital das incorporadoras na bolsa de valores. Há também o poder público como importante agente na viabilização de “um ambiente de negócios em que o segmento imobiliário desponta como um dos mais relevantes setores econômicos nas economias urbanas locais” (OTERO, 2016, p. 13).

No caso da habitação, construtoras e incorporadoras começaram a produzir unidades habitacionais para o então denominado “segmento econômico”, um tipo de produção denominada por Shimbo (2012) como “habitação social de mercado”, por se tratar de unidades “destinadas a famílias que somam renda suficiente para acessar tanto os subsídios públicos (famílias de baixa renda) quanto o crédito imobiliário (famílias de média renda)” (SHIMBO, 2016). Essa forma de produção será incorporada pelo Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), lançado em 2009, que acentuou a produção em larga escala da habitação (SHIMBO, 2019). Esse programa apresentou uma inovação por reconhecer que as famílias da população de mais baixa renda (pertencente à Faixa 1) requerem subsídio de fundo público para adquirir uma habitação (KLINK, 2020; SHIMBO, 2019).

Havia também o objetivo de, por meio da provisão de unidades habitacionais novas, combater o déficit habitacional e incentivar a cadeia da construção civil. Porém, os resultados do PMCMV na redução desse déficit foram menores para a Faixa 1 (que concentra o maior déficit), do que para as Faixas 2 e 3 (equivalentes ao segmento econômico), além de terem produzido unidades padronizadas em localizações com infraestrutura urbana deficiente (KLINK, 2020).

O movimento de aproximação com o mercado de capitais resultou também em grandes mudanças no âmbito da organização e das estratégias da produção das incorporadoras, expandindo a produção para cidades fora do eixo até então privilegiado pelo setor, Rio-São Paulo, e para outros segmentos sociais (RUFINO, 2013; SANFELICI; HALBERT, 2015). A lógica de crescimento contínuo das empresas de capital aberto resultou em fusões, aquisições e parcerias entre elas, resultando em um (ainda maior) aumento da produção pela necessidade da demonstração de resultados aos investidores e mostrando como o mercado financeiro influencia não apenas as estratégias dos agentes como também na geografia do ambiente construído (SANFELICI; HALBERT, 2015).

A difusão de empreendimentos de larga escala é uma marca deixada na maioria das cidades, com a promoção de blocos de apartamentos padronizados para a população de baixa renda e de condomínios e loteamentos fechados para a população de média e alta renda (SANFELICI; HALBERT, 2015). A geografia da habitação se transformou graças à difusão desses projetos, contribuindo para o espraiamento das cidades devido à mudança dos bairros de população de média e alta renda para fora da área central, assim como os bairros para a população de baixa renda, cada vez mais afastados pela necessidade de terras maiores e mais baratas (SANFELICI; HALBERT, 2015).

Posto isso, “como resultante desse processo de reestruturação, suportado em grande medida pelo Estado, diversos espaços do território nacional passam a ser vistos como possibilidade de reprodução do capital” (RUFINO, 2013, p. 13) e vemos a necessidade do estudo dessas novas relações entre os agentes envolvidos e o avanço das finanças na produção do espaço urbano.

Como apresentado, a reestruturação imobiliária no Brasil, caracterizada por uma convergência entre o capital financeiro e o mercado imobiliário, tem conduzido a transformações significativas na produção habitacional e na configuração do espaço urbano. Nesse contexto, a provisão de lotes urbanizados assume um papel crucial, movida tanto pela

extração de rendas quanto pela antecipação da valorização futura das propriedades. Nesse cenário, a presente dissertação busca compreender as complexas relações entre os agentes envolvidos na provisão de lotes urbanizados, em consonância com a reestruturação imobiliária nacional, e para isso, adota uma abordagem qualitativa de pesquisa que tem seus métodos descritos de forma sucinta a seguir. Vale destacar que o detalhamento dos métodos adotados será apresentado nos capítulos correspondentes aos resultados obtidos em cada um deles.

Métodos

Este terceiro item da Introdução apresenta de modo sucinto os métodos adotados pela pesquisa, para cumprir os seus objetivos. Trata-se de uma pesquisa de abordagem qualitativa que combina três métodos principais: análise de base de dados secundários, pesquisa documental e pesquisa de campo. Vale destacar que o detalhamento de cada um dos métodos adotados será apresentado ao longo de cada um dos capítulos. Além disso, a pesquisa partiu de uma revisão bibliográfica sobre a produção do espaço urbano, a fim de se identificar como as especificidades das cidades estudadas se inserem no processo geral de urbanização brasileira e até que ponto elas apresentam dinâmicas particulares e singulares em seus processos de desenvolvimento urbano.

Como parte dessa elevação das atividades imobiliárias nos anos 2000, em uma primeira pesquisa exploratória, foi identificada a grande quantidade na produção de lotes urbanizados no interior paulista. Na Tabela 1, a seguir, pode-se observar os vinte municípios paulistas com maior quantidade de unidades aprovadas em parcelamentos do solo urbano no período de 2010 a 2020, em números absolutos. Esses dados foram sistematizados pelo Graprohab e organizados pelo Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (Secovi-SP). Nesse período de análise, no total, foram aprovados 1.368.376 novos lotes urbanos no Estado de São Paulo, sendo 1.319.378 desses aprovados em municípios situados fora da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) (equivalente a 96,42% da produção).

Tabela 1. Aprovação de loteamentos nos municípios paulistas entre 2010 e 2020, por número de unidades – vinte primeiras posições

	Município	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total	Aprovações em relação ao Estado (Em %)
1	São José do Rio Preto	2902	7910	7115	3569	7171	5472	5855	4182	4480	3702	4196	56.554	4,13
2	Ribeirão Preto	894	1919	1164	2785	2011	814	9023	2001	636	3001	319	24.567	1,80
3	Piracicaba	2686	5031	189	4803	1549	2401	1262	792	95	2301	898	22.007	1,61
4	Marília	1799	195	3498	4470	1385	773	1515	1568	796	0	2197	18.196	1,33
5	Indaiatuba	0	1106	3232	4720	2219	0	2629	1213	91	2352	477	18.039	1,32
6	Franca	2484	822	1482	2591	2219	4208	2105	547	670	5	823	17.956	1,31
7	Barretos	0	1157	1779	1691	4297	1363	1779	2750	839	1339	556	17.550	1,28
8	Presidente Prudente	200	996	1390	2763	320	1690	511	424	733	4123	3852	17.002	1,24
9	Araraquara	1956	2119	2147	1877	3009	1328	3063	768	249	440	0	16.956	1,24
10	Araçatuba	473	1577	662	1769	808	1928	705	5370	662	1847	655	16.456	1,20
11	Votuporanga	1328	1166	1594	2012	580	1964	2980	1678	987	11	1437	15.737	1,15
12	Campinas	2540	807	4	1890	767	7	288	2125	451	2661	3524	15.064	1,10
13	Sorocaba	1534	825	1375	5434	1041	1507	475	908	88	1084	83	14.354	1,05
14	Itapetininga	1797	480	2555	125	230	2045	292	2010	1393	844	2439	14.210	1,04
15	Birigui	1083	0	0	2298	2290	2251	1266	1313	1902	0	731	13.134	0,96
16	Salto	0	540	2365	1401	1470	323	0	639	2270	1643	2078	12.729	0,93
17	Cotia	377	3019	110	57	691	693	371	3621	1469	2174	0	12.582	0,92
18	Mirassol	1125	757	0	1817	5918	0	0	292	1317	0	1313	12.539	0,92
19	Sertãozinho	1162	703	2172	533	1473	1345	689	1498	1508	866	24	11.973	0,87
20	Leme	0	0	872	3347	1920	3841	0	0	571	0	1311	11.862	0,87

Fonte: elaboração própria com dados do Graprohac *apud* Secovi-SP. Relatório de Aprovação de Loteamentos – Por Município (2010 a 2020).

Dessa forma, como recorte territorial desta pesquisa, foram selecionados os três municípios paulistas recordistas em aprovação de lotes em números absolutos de acordo com os dados apresentados, sendo eles: São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba. Essas cidades possuem, respectivamente, participação de 4,13%, 1,80% e 1,61% do total de novos lotes urbanizados aprovados em todo Estado de São Paulo. De acordo com o estudo Regiões de Influência das Cidades de 2018 (REGIC), esses três municípios se caracterizam como Capitais Regionais¹, sendo Rio Preto uma Capital Regional de Nível B, Ribeirão Preto uma Capital Regional de Nível A e Piracicaba uma Capital Regional de Nível C. Todas integram importantes regiões do interior paulista.

Embora esses municípios se conformem como polos regionais, de grande atratividade econômica no interior paulista, pode ser observada uma gradativa redução das suas taxas geométricas anuais de crescimento populacional. Essa redução faz parte de uma tendência nacional da transição demográfica brasileira que teve início nos anos 1930, em consequência do rápido envelhecimento da população e que pode ser explicada, entre outros motivos, pela redução do número de nascimentos resultando em famílias cada vez menores, além da queda da mortalidade (TURRA, 2018). Essa redução de crescimento populacional não se reflete nas atividades imobiliárias que apresentaram, ao contrário, uma intensificação a partir do século XXI. Revela-se, assim um comportamento paradoxal entre dinâmicas demográficas e imobiliárias, constituindo-se o que se identifica aqui como uma “superprodução imobiliária”.

No entanto, são limitadas as informações a respeito dos empreendimentos aprovados nos relatórios do Graprohab. Estão disponíveis nesse levantamento apenas dados referentes ao: nome dos empreendimentos, data de aprovação, área média dos lotes e número de unidades. Sendo assim, para fins de análise e caracterização dessa produção, foram explorados os dados de pesquisa imobiliária fornecida pela Geoimóvel. Esse banco de dados secundários foi obtido pelo projeto “The new value of urban territories: the competing roles of local authorities, public land appraisers and real state consultants”², coordenado pela orientadora, em que a autora desta dissertação foi integrante da equipe. Esse projeto de pesquisa teve como objetivo geral analisar

¹ Capitais Regionais são centros que, como as metrópoles, também relacionam com o estrato superior da rede urbana. Com capacidade de gestão no nível imediatamente inferior ao das metrópoles, têm área de influência de âmbito regional, sendo referências para um conjunto de atividades para grande número de municípios vizinhos. As Capitais Regionais de Nível A apresentam contingente populacional variando de 800 mil a 1,4 milhão de habitantes em 2018. As Capitais Regionais de Nível B são, geralmente, centralidades de referência no interior dos estados e apresentam uma população de, em média, 530 mil habitantes. As Capitais Regionais de Nível C tem média nacional de população de 300 mil habitantes em 2018. (REGIC, 2018).

² Acordo de Cooperação / UdL – Université de Lyon / UdL – Projeto de Pesquisa – Regular – Chamada de Propostas (2020) | Processo FAPESP nº 2020/06243-6.

a instrumentação que organiza e regula a relação entre agentes públicos e privados, bem como as materialidades urbanas da adoção desses instrumentos.

A **análise de base de dados secundários** (produzidos pelo IBGE, Fundação Seade, Graprohab, Geoimóvel, etc.) foi utilizada com a finalidade de mapear a provisão de lotes urbanizados e analisar a relação entre essa oferta e as dinâmicas imobiliárias e demográficas dos municípios de estudo. A fonte principal foi a fornecida pela Geoimóvel. A Geoimóvel – que monitora os dados de lançamentos imobiliários em mais de 552 municípios brasileiros – mantém e disponibiliza (de forma onerosa) um banco de dados espacial e relacional dos empreendimentos imobiliários lançados, com informações divididas em mais de 70 categorias.

A fim de compreender o processo de urbanização de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba, bem como analisar as características dessa produção, foi realizada uma **pesquisa documental**, método que utiliza de documentos como matéria-prima “bruta” para a investigação e análise (SEVERINO, 2007). Foram analisados documentos de Prefeituras e de Cartórios de Imóveis, assim como foram realizadas pesquisas em jornais de grande veiculação, revistas e jornais locais.

A **pesquisa de campo**, que envolve uma abordagem interpretativa de seu assunto e envolve o uso e a coleta de uma variedade de fontes, foi utilizada na perspectiva de se entender e interpretar os fenômenos (dinâmicas demográficas e imobiliárias dos municípios em estudo) a partir da perspectiva dos agentes envolvidos (proprietários, incorporadores e administração local) com a finalidade de compreender de maneira detalhada o objeto de estudo em seu contexto histórico e/ou segundo sua estruturação (OLIVEIRA; 2007, GROAT; WANG, 2013).

Para isso, foram realizadas visitas de campos nos loteamentos lançados no período de estudo das três cidades e foram realizadas entrevistas semiestruturadas com representantes de quatro grupos de agentes, sendo eles: loteadoras de atuação local (nove entrevistados), loteadora de atuação nacional (um), setor público do município (três) e empresa de pesquisa imobiliária (um). Essas entrevistas desempenharam um papel crucial para a compreensão dos papéis dos diferentes agentes na viabilização de novos loteamentos, a relações entre eles e suas práticas e o papel do Estado nesse processo. Foram elaborados, portanto, quatro roteiros específicos para cada um dos grupos descritos levando em consideração. As entrevistas apresentaram duração média de uma hora e os roteiros abordaram tanto as questões tratadas pela presente pesquisa, quanto tópicos abordados por outras pesquisas vinculadas.

É importante destacar que, em decorrência da pandemia da COVID-19, a maioria das entrevistas foi conduzida de maneira remota, o que impactou na qualidade da interação entre entrevistadora e entrevistado. Além disso, é relevante destacar que o projeto obteve a aprovação do Comitê de Ética da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (FFLCH-USP) por meio da Plataforma Brasil³ e cada entrevista foi precedida por um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE) assinado pelo entrevistado, assegurando que seus dados pessoais serão mantidos em sigilo.

Organização da dissertação

Esta dissertação está estruturada em três capítulos além dessa Introdução e das Considerações finais. Na presente Introdução, o que se apresenta são as referências teórico-metodológicas aplicadas a essa pesquisa, assim como o levantamento bibliográfico sobre as estruturas de provisão habitacional e a produção do espaço urbano brasileiro.

O Capítulo 1 trata da caracterização socioeconômica das cidades do recorte territorial da pesquisa, bem como do processo histórico da urbanização desses municípios. A princípio é apresentada uma descrição geral de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba em conjunto e, em seguida, analisamos as dinâmicas urbanas, socioeconômicas e demográficas de cada uma delas, apresentando dados estatísticos disponíveis.

O capítulo aborda como o processo de industrialização brasileira afetou a urbanização dessas cidades, com destaque para o desenvolvimento do setor secundário e a criação de distritos industriais. Também é mencionado o crescimento da favelização e a falta de políticas públicas de habitação. Além disso, é abordada a expansão urbana, impulsionada pelo uso do automóvel como principal meio de transporte e a criação de novos loteamentos e condomínios fechados situados, muitas vezes, em descontinuidade com a malha urbana consolidada. Esse capítulo fornece uma visão geral do contexto histórico e socioeconômico das cidades estudadas, que servirá como base para a análise da produção imobiliária e das dinâmicas demográficas apresentadas nos capítulos seguintes.

O Capítulo 2 traz a análise para caracterização da produção imobiliária recente desenvolvida a partir da base de dados secundários da Geoimóvel, mencionada anteriormente, compatibilizada com alguns dos dados do Graprohab. Essa análise parte, inicialmente, de uma

³ Aprovação através do CAAE: 48818721.2.0000.0138, disponível no Anexo 1.

leitura da produção total, incluindo também as tipologias de empreendimentos como residenciais horizontais e verticais e, em sequência, é dado maior foco no objeto de estudo dessa pesquisa: os loteamentos.

Esse capítulo tem como objetivo identificar, mapear e analisar as características da produção imobiliária nessas três cidades e a análise é dividida em três partes principais. A primeira parte descreve a metodologia utilizada para a análise de base de dados secundários, incluindo a obtenção do banco de dados de pesquisa imobiliária da Geoimóvel, que contém informações atualizadas e organizadas em um grande conjunto de variáveis. A segunda parte aborda a análise da produção imobiliária em conjunto nas três cidades, considerando a produção total, tipologias de unidades, momentos de pico de produção, características gerais dos empreendimentos lançados e identificação dos grupos incorporadores envolvidos nos lançamentos. Além disso, é realizada uma análise mais aprofundada em relação à provisão de lotes em cada cidade, incluindo a espacialização da produção, análise da tipologia e de padrão, evolução do preço médio e estoque. Por fim, a terceira parte compreende a diferenciação da produção em loteamentos abertos e fechados, permitindo a compreensão das quantidades de unidades lançadas ao longo do tempo em cada cidade, sua espacialização no espaço urbano e a análise da evolução dos preços médios por metro quadrado das unidades.

Por último, o Capítulo 3 reúne os métodos e os resultados da pesquisa de campo realizada com os diferentes agentes que compõem a estrutura de provisão de lotes urbanizados. Com isso, foi possível entender e interpretar essas dinâmicas imobiliárias a partir das práticas dos agentes envolvidos, além de identificar a estrutura financeira e o papel do poder público municipal nesse tipo de provisão habitacional.

Abordando a estrutura de provisão de loteamentos, o capítulo destaca a relação entre agentes envolvidos, a estrutura de financiamento, as práticas adotadas e o papel do Estado na viabilização desses empreendimentos. Dá-se especial destaque para a importância dos saltos de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas em cada etapa dessa provisão, enfatizando como esses saltos repercutem no aumento de preço das terras urbanas. Além disso, o capítulo explora a regulação do parcelamento do solo, em especial, o processo de licenciamento e aprovação de loteamentos, bem como a importância das parcerias entre proprietários de terras e empresas loteadoras na viabilização desses empreendimentos.

CAPÍTULO 1
BREVE HISTÓRICO DO PROCESSO DE URBANIZAÇÃO E
CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DAS CIDADES
ESTUDADAS

CAPÍTULO 1

BREVE HISTÓRICO DO PROCESSO DE URBANIZAÇÃO E CARACTERIZAÇÃO SOCIOECONÔMICA DAS CIDADES ESTUDADAS

Este capítulo tem como objetivo analisar os estudos a respeito da produção do espaço urbano das cidades do recorte territorial da pesquisa, bem como elaborar a caracterização socioeconômica dessas cidades, com ênfase nas primeiras décadas do século XXI.

No decorrer do século XX, o processo de industrialização do país teve como resultado uma “explosão metropolitana”, que dificultou a desconcentração e descentralização econômica de um país que necessitava “de centros urbanos intermediários aptos a receber investimentos industriais que mantivessem a expansão econômica nacional” (OTERO, 2016, p. 24). Esse quadro mudou graças a um conjunto de ações voltadas à interiorização econômica, passando a favorecer o desenvolvimento de aglomerações urbanas para além das metrópoles, a partir de 1960-1970 (ASCHER, 2001; FANELLI; SANTOS JR., 2013).

No caso do estado de São Paulo, a estrutura conformada originalmente pelo “complexo cafeeiro” permitiu que o interior paulista tivesse a possibilidade de espraiamento da indústria, o que facilitou a desconcentração industrial direcionada ao interior, contribuindo para a consolidação de suas aglomerações urbanas não-metropolitanas (GOULART; TERCI; OTERO, 2017). Ainda que o processo de urbanização e industrialização tenha vindo a impactar principalmente os grandes centros urbanos e metrópoles, ao longo das últimas décadas, as cidades médias passaram a apresentar diversos problemas urbanos antes restritos às metrópoles, embora em menor intensidade (NEGRI, 2014).

Tavares (2018) aborda como as ações planejadas pelo governo estadual contribuíram para a organização do território no estado de São Paulo durante o século XX. Ele destaca que essas ações influenciaram a forma como as cidades e as estradas foram planejadas e organizadas, com o objetivo principal de promover a atividade industrial como um símbolo de desenvolvimento. Além disso, o autor menciona que a criação de polos urbanos (áreas urbanizadas) e eixos rodoviários (estradas principais) foi crucial para a estruturação do território paulista, considerados fundamentais para criar as condições ideais para a localização de indústrias, pois se acreditava que a atividade industrial impulsionaria o desenvolvimento econômico. A ideia de localização industrial foi amplamente aceita e incorporada à organização do território, tornando-se uma parte fundante do planejamento.

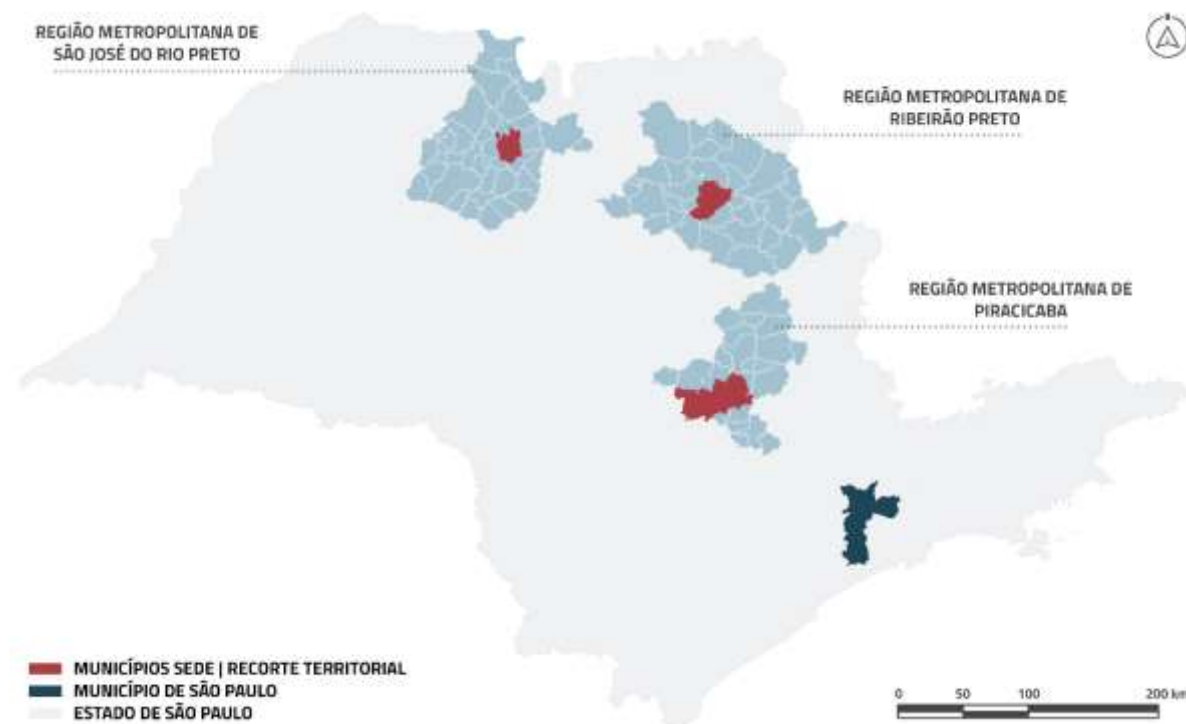
Amplas áreas encontradas nas cidades do interior paulista são favoráveis à criação de novos parcelamentos do solo, expandindo seus tecidos urbanos (OTERO, 2016). Além disso, a escolha do automóvel particular como principal e mais confortável meio de locomoção da população, sobretudo, de média e alta renda, permite que ela more em outras partes das cidades, distantes do centro, o que viabiliza a criação de novos loteamentos e consolidação do “loteamento fechado” como novo produto imobiliário para essa população.

Esse novo produto, que surge no Brasil na década de 1970, funciona como uma autoss segregação aliada a uma falsa sensação de segurança e como “a tentativa do capital de produzir e transformar as localizações em mercadorias” (VILLAÇA, 2001, p. 72). Essa nova tipologia aparenta ser um dos fatores que explica a produção acentuada de lotes urbanos no interior paulista (OTERO, 2016; SOUZA, 2008). A novidade dos anos 2010, com o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), é que esse produto se estendeu às camadas de renda média e baixa.

Como essa pesquisa tem a finalidade de analisar e comparar a produção imobiliária com as dinâmicas demográficas em cidades do interior paulista, foi necessário definir um recorte e, neste capítulo, serão analisadas as dinâmicas de produção do espaço urbano e as características socioeconômicas das cidades desse recorte territorial da pesquisa. Em um primeiro momento, será apresentada nessa introdução do capítulo, tendências gerais comuns entre as cidades do recorte de estudo e, em seguida, serão analisados os processos de desenvolvimento urbano combinados com os dados estatísticos socioeconômicos de cada um desses municípios.

Como mencionado anteriormente, para a elaboração desta pesquisa, foi realizada uma pesquisa exploratória que identificou uma elevada provisão de lotes urbanizados no interior paulista a partir dos dados de aprovações de parcelamentos do solo urbano, de 2010 a 2020, sistematizados pelo Graprohab e organizados pelo Secovi-SP. Dessa forma, foram selecionados como recorte espacial desta pesquisa, os três municípios paulistas recordistas em aprovação de lotes urbanizados de acordo com os dados do Graprohab, sendo eles: São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba. Sua inserção regional pode ser observada no Mapa 1.

Mapa 1. Inserção regional dos municípios estudados no estado de São Paulo



Fonte: Elaboração própria com base cartográfica do IBGE (2010).

Os três municípios integram hoje três regiões metropolitanas. Com o objetivo de proporcionar maior controle do governo e de propiciar políticas específicas para diferentes regiões, as primeiras Regiões Metropolitanas (RMs) foram implementadas no Brasil a partir da década de 1970. De acordo com Rodrigues (2015), nesse momento, as capitais dos estados que foram definidas como as sede-administrativas dessas regiões não repassaram os investimentos ao interior dos estados. Com a promulgação da Constituição Federal de 1988, ficou definido que os governos de cada estado deveriam se responsabilizar pela criação e gestão das RMs e foi a partir de então que os governos passaram a criar RMs e reorganizá-las sem critérios muito bem definidos. Dessa forma, desde seu período de criação onde foram implementadas nove RMs no Brasil, hoje esse número passa de 70. Sancionado pela Lei Federal nº 13.089, de 12 de janeiro de 2015, o Estatuto da MetrÓpole chega com o objetivo de determinar diretrizes em relação ao transporte, saneamento básico e uso do solo, bem como “com o intuito de apresentar normas gerais sobre o plano de desenvolvimento urbano integrado” (PERES *et al.*, 2018, p. 268).

Em termos de estrutura administrativa-regional, a Região Metropolitana de São José do Rio Preto (RMSJRP), foi criada pela Lei Complementar nº 1.359, de 24 de agosto de 2021, e

compõe um conjunto formado por 37 municípios⁴. Essa região, também chamada de Grande Rio Preto, conta com 914.867 habitantes em que 49% desses vivem em sua cidade sede e com um PIB de R\$ 31.705.359,47, no qual 55,3% têm como origem Rio Preto.

Nó de convergência das principais rodovias que estruturam a região, a centralidade do município de São José do Rio Preto se dá pela expansão da malha viária fazendo do município o mais importante no eixo da Rodovia Washington Luís (SP-310), que leva São Paulo às regiões de Ribeirão Preto e Araçatuba (OTERO, 2016; PATEIS, 2007). Com população total de 447.924 habitantes (SEADE, 2020) e 431,94 km² de área territorial, o município é caracterizado pela concentração de população de mais baixa renda na porção norte da malha urbana, consolidada na década de 1980, e pelo espraiamento urbano via condomínios e “loteamentos fechados” em direção a sua porção sudoeste (OTERO, 2016). De acordo com Pateis (2007), o município, de “comércio denso e diversificado, se destaca pelos serviços de alcance regional que oferece, sobretudo nas áreas da saúde e educação” (p. 50) e se constitui um dos mais relevantes polos industriais, culturais, de comércio e serviços do interior de São Paulo.

Criada pela Lei nº 1.290, de 6 de julho de 2016, a Região Metropolitana de Ribeirão Preto (RMRP) é composta pelo conjunto de 34 municípios⁵ e conta com uma população de 1.669.499 habitantes, em que 41% desses são moradores de seu município sede. A região também concentra um PIB de R\$ 66.540.947,4, em que 52% são oriundos de Ribeirão Preto (SEADE, 2020).

Localizado na porção nordeste do estado de São Paulo e com população total de 683.777 habitantes (SEADE, 2020) distribuídos em 650,916 km², está seu município sede, Ribeirão Preto, “historicamente marcado pela segregação socioespacial” (ZAMBONI, 2018, p. 40). Desde a sua fundação, a cidade é dividida em duas: com os grupos dominantes construindo sua cidade ao longo do eixo sul, enquanto o eixo norte abriga a população de menor renda. Essa característica foi se consolidando ao longo dos anos graças à legislação municipal, que nos anos

⁴ De acordo com a Lei Complementar nº 1.359, de 24 de agosto de 2021, integram a Região Metropolitana de São José do Rio Preto (RMSJRP) os 37 municípios: Adolfo, Bady Bassit, Bálsamo, Cedral, Guapiaçu, Ibirá, Icém, Ipiruá, Irapuã, Jaci, José Bonifácio, Macaubal, Mendonça, Mirassol, Mirassolândia, Monte Aprazível, Neves Paulista, Nipoã, Nova Aliança, Nova Granada, Olímpia, Onda Verde, Orindiúva, Palestina, Paulo de Faria, Planalto, Poloni, Potirendaba, Sales, São José do Rio Preto, Severínia, Tanabi, Ubarana, Uchoa, União Paulista, Urupês e Zacarias.

⁵ De acordo com a Lei Complementar nº 1.290, de 06 de julho de 2016, integram a Região Metropolitana de Ribeirão Preto (RMRP) os 34 municípios: Altinópolis, Barrinha, Batatais, Brodowski, Cajuru, Cássia dos Coqueiros, Cravinhos, Dumont, Guariba, Guataparã, Jaboticabal, Jardinópolis, Luís Antônio, Mococa, Monte Alto, Morro Agudo, Nuporanga, Orlândia, Pitangueiras, Pontal, Pradópolis, Ribeirão Preto, Sales Oliveira, Santa Cruz da Esperança, Santa Rita do Passa Quatro, Santa Rosa de Viterbo, Santo Antônio da Alegria, São Simão, Serra Azul, Serrana, Sertãozinho, Taiúva, Tambaú e Taquaral.

1980 marcou como principal vetor de crescimento do município, o setor sul, voltado à elite local. Nessa mesma década, chegam na cidade os chamados “Espaços Residenciais Fechados”, reforçando a lógica segregadora presente na cidade (ZAMBONI, 2018). O município de Ribeirão Preto possui posicionamento estratégico e funciona como interseção para o interior do estado, por sua proximidade com as regiões metropolitanas de São Paulo e Campinas. Com grandes empresas do ramo do agronegócio, a região constitui um polo da indústria sucroalcooleira e o município em questão tem sua economia voltada à prestação de serviços, como os de distribuição e logística (RIBEIRÃO PRETO, 2019).

Antiga Aglomeração Urbana de Piracicaba (AUP), sua Região Metropolitana (RMP) foi criada pela Lei Complementar nº 1.360, de 24 de agosto de 2021, e é composta por 24 municípios⁶. Segundo Damasceno (2021, p. 65), essa região se destaca por se consolidar como “polo regional de desenvolvimento industrial e agrícola com relevância no estado”. A RMP possui um contingente de 1.501.903 habitantes, sendo 26% desses residentes de seu município sede e concentra um PIB de R\$ 26.421.071,96, em que 34,9% têm Piracicaba como origem.

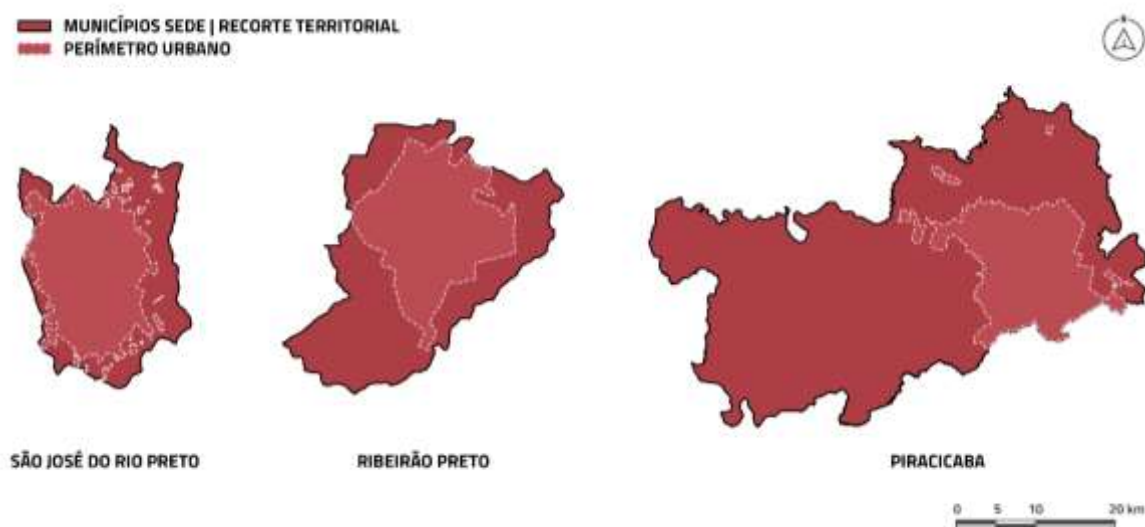
O município de Piracicaba – atualmente com 389.873 habitantes (SEADE, 2020) e 1.378,069 km² de extensão territorial, de acordo com o IBGE (2010) – começou a se expandir de maneira fragmentada a partir de 1970, graças ao processo de interiorização da indústria no estado (OTERO, 2016). Até 1960, a expansão ficou condicionada à margem esquerda do Rio Piracicaba, que funcionou como uma barreira natural até a construção das Pontes Lar dos Velinhos e Morato, viabilizando a urbanização e criando um vetor de expansão urbana para as elites locais. Polo regional relevante em desenvolvimento industrial e agrícola, a região congrega empresas nacionais e multinacionais e se localiza em uma das regiões mais industrializadas e produtivas do estado e em ponto privilegiado na malha rodoviária estadual (EMPLASA; GIP/CDI, 2019), fato que explica “a crescente ampliação de sua importância na hierarquia da rede urbana brasileira” (OTERO, 2016, p. 102).

No Mapa 2, podemos observar um breve comparativo entre a extensão territorial das cidades de estudo, bem como a demarcação dos seus respectivos perímetros urbanos vigentes.

⁶ De acordo com a Lei Complementar nº 1.360, de 24 de agosto de 2021, integram a Região Metropolitana de Piracicaba (RMP) os 24 municípios: Águas de São Pedro, Analândia, Araras, Capivari, Charqueada, Conchal, Cordeirópolis, Corumbataí, Elias Fausto, Ipeúna, Iracemápolis, Leme, Limeira, Mombuca, Piracicaba, Pirassununga, Rafard, Rio Claro, Rio das Pedras, Saltinho, Santa Cruz da Conceição, Santa Gertrudes, Santa Maria da Serra e São Pedro. O município de Laranjal Paulista, que integrava a antiga Aglomeração Urbana de Piracicaba (AUP), optou, a pedido da própria Prefeitura, por não integrar a RMP, com a justificativa de temer perder os vínculos com a cidade de Botucatu no âmbito dos serviços de saúde. Além disso, as cidades de Santa Cruz da Conceição e Pirassununga, que não integrava a AUP, foram agregadas à RM.

O perímetro urbano de Rio Preto está demarcado conforme a Lei Complementar nº 651, de 14 de janeiro de 2021, referente ao seu Plano Diretor de Desenvolvimento Sustentável; o de Ribeirão Preto a partir da Lei Complementar nº 2.866, de 03 de maio de 2018, que dispõe sobre a revisão do Plano Diretor de 1995 e; o de Piracicaba com base na Lei Complementar nº 405, de 18 de dezembro de 2019, que aprova o Plano Diretor de Desenvolvimento da cidade.

Mapa 2. Limite municipal e perímetro urbano vigente dos municípios de estudo



Fonte: Elaboração própria com base cartográfica do IBGE (2010); PMSJRP (2021); PMRP (2018); PMP (2019).

Relacionando o mapa apresentado com a Tabela 2, é possível compreender por que mesmo possuindo áreas praticamente iguais em relação à extensão de seus perímetros urbanos (sendo 248,39, 273,09 e 248,84 km², respectivamente), Piracicaba apresenta densidade demográfica muito inferior à das outras cidades de estudo. Fato que resulta de sua extensão territorial muito superior à de Rio Preto e Ribeirão Preto, enquanto concentra o menor contingente populacional entre as três. Levando em consideração o limite municipal das cidades, Piracicaba apresentaria a menor densidade demográfica enquanto Rio Preto e Ribeirão Preto apresentam densidades mais próximas entre si, no ano de 2020, tomando como base a densidade demográfica calculada pelos Censos que calculam tal indicador a partir da área total do município, incluindo área rural. Porém, levando em consideração a área pertencente ao perímetro urbano dessas cidades Rio Preto apresentaria densidade demográfica⁷ de 1.803,30

⁷ A área do perímetro urbano utilizada para cálculo da densidade demográfica foi calculada a partir dos arquivos digitais no formato DWG dos municípios fornecidos pelas respectivas Prefeituras Municipais.

habitantes/km², Ribeirão Preto de 2.503,85 habitantes/km² e Piracicaba de 1.566,76 habitantes/km².

Tabela 2. Caracterização do território: municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba – 2000 a 2020

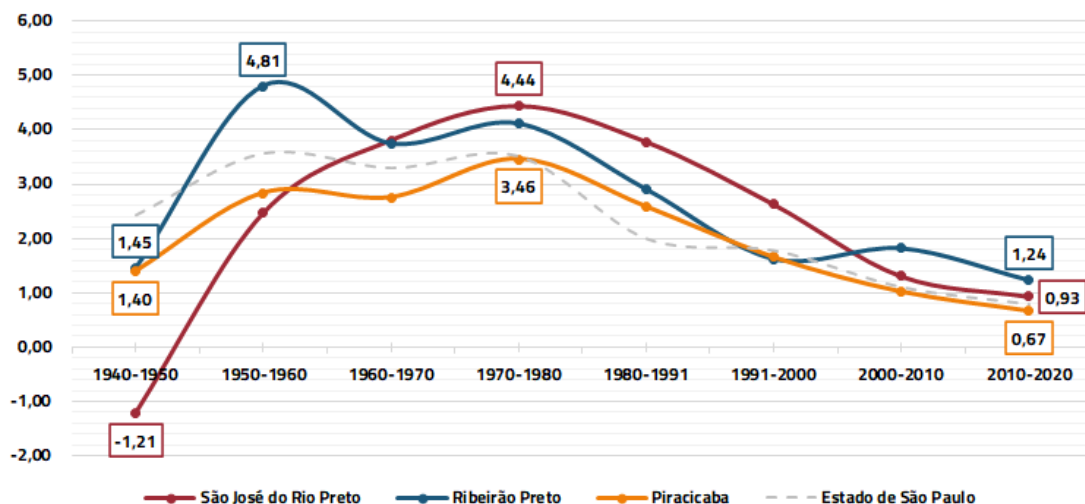
Caracterização do território	Localidade	2000	2010	2020**
Área total do município (km²)	São José do Rio Preto	431,31	431,96	431,94
	Ribeirão Preto	650,37	650,96	650,92
	Piracicaba	1.369,51	1.378,5	1.378,07
Densidade demográfica (habitantes/km²)	São José do Rio Preto	829,35	944,11	1.037,01
	Ribeirão Preto	775,2	927,51	1.050,48
	Piracicaba	239,97	264,24	282,91
População total	São José do Rio Preto	358.523	408.258	447.924
	Ribeirão Preto	504.923	604.682	683.777
	Piracicaba	329.158	364.571	389.873
Área do perímetro urbano vigente (km²)*	São José do Rio Preto	-	-	248,39
	Ribeirão Preto	-	-	273,09
	Piracicaba	-	-	248,84

Nota: *Cálculo elaborado a partir de arquivos digitais fornecidos pelas Prefeituras Municipais.

**Dados referentes a projeções estatísticas.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (2000-2010); Fundação Seade.

Embora esses municípios se conformem como polos regionais, de grande atratividade econômica no interior paulista, pode ser observada uma gradativa redução das suas Taxas Geométricas de Crescimento Anuais da População (TGCA), acompanhando a curva da média do estado de São Paulo, como pode ser visto no Gráfico 1. Como mencionado anteriormente, essa redução faz parte de uma tendência nacional da transição demográfica brasileira que teve início nos anos 1930 (TURRA, 2018). Observa-se que, Ribeirão Preto mantém seu TGCA acima da média do estado praticamente durante todo o período, assim como Rio Preto que ultrapassa a média do estado entre 1960 e 1970 e se mantém maior. Piracicaba, no entanto, tem TGCA inferior à média do estado, ultrapassando apenas entre 1980 e 1991.

Gráfico 1. Taxa Geométrica de Crescimento Anual da População (Em % a.a.) – 1940 a 2020

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (1940-2010); Fundação Seade (2020).

No âmbito das projeções das tendências de crescimento populacional nesses municípios, nota-se uma tendência à estabilização da população entre 2035 e 2040, ano em que se presume que atinjam seu máximo de população residente. A partir de então, os municípios passam a apresentar declínio populacional, observando-se ainda que, para 2050, as estimativas populacionais para São José do Rio Preto e Piracicaba são menores que as previstas para 2020, de acordo com a Fundação Seade.

Posto isso, mesmo com a superprodução imobiliária identificada nos municípios em estudo e suas respectivas quedas no âmbito do crescimento populacional, ainda podemos observar, como mostra a Tabela 3, os indicadores das necessidades habitacionais⁸ que revelam que a maior parcela do déficit se concentra na população de mais baixa renda (com renda mensal de até três salários mínimos).

⁸ O conceito “necessidades habitacionais” (ou necessidades de moradia) (FJP, 2018, p.15) é utilizado para englobar dois tipos de carência: o déficit habitacional (que exige a construção imediata de novas moradias) e a inadequação de moradias (que corresponde a necessidade de melhorias dos domicílios). Esse é um dos pressupostos adotados pelo estudo Déficit Habitacional no Brasil 2015 da Fundação João Pinheiro, que argumenta que essas necessidades são diversas nos diferentes segmentos sociais, não se devendo padronizar as necessidades de moradia para todos os estratos de renda (FJP, 2018).

Tabela 3. Déficit habitacional dos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba – 2010

Cód. Unidade	Unidade Territorial	Déficit Habitacional Total	Déficit Habitacional Total para domicílios com rendimento 0-3 salários mínimos	Déficit Habitacional Total para domicílios com rendimento 3-6 salários mínimos	Déficit Habitacional Total para domicílios com rendimento 6-10 salários mínimos	Déficit Habitacional Total para domicílios com rendimento 10 ou mais salários mínimos
3549805	São José do Rio Preto	14.149	8.585	1.753	2.528	960
3543402	Ribeirão Preto	21.814	11.934	3.163	4.190	2.079
3538709	Piracicaba	12.435	6.455	1.744	2.661	1.273

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da FPJ (2010).

Com a criação do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) em 2009, posterior ao estudo realizado pela Fundação João Pinheiro, foram entregues mais de cinco milhões de unidades habitacionais distribuídas por todo país (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2022). De acordo com Garcia, Aguiar e Machado (2022), o Programa que durou cerca de dez anos influenciou as estruturas de trabalho dos agentes do mercado e tem sido tratado por uma grande gama de estudos quanto ao seu impacto na produção habitacional. O PMCMV foi dividido em três fases, em que cada fase dividia a produção em diferentes faixas de renda. As famílias beneficiadas pelo Faixa 1 utilizavam recursos de Fundo de Arrendamento Residencial (FAR) ou do Fundo de Desenvolvimento Social (FDS), inclusive sendo essa a inovação do Programa, já que pela primeira vez foi definido em política habitacional que as famílias com renda até três salários mínimos precisariam de apoio estatal para obter suas moradias, e as famílias beneficiadas pelas Faixas 2 e 3 do Programa tinha acesso ao financiamento pela Caixa Econômica Federal, com recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) (KLINK, 2020).

Em estudo sobre a produção do Programa Minha Casa Minha Vida nas cidades paulistas de São Carlos, Ribeirão Preto e Sertãozinho, Lopes e Shimbo (2015, p.231) constataram que houve um descolamento “entre localização da oferta e distribuição da demanda: há bairros nesses municípios onde a oferta parece exceder a demanda e casos em que a produção não deu conta de suprir o déficit habitacional” (LOPES; SHIMBO, 2015, p. 230). No caso do PMCMV, os autores veem o excedente habitacional produzido como uma possível construção de uma

“carteira de imóveis” para proprietários, investidores e incorporadores (LOPES; SHIMBO, 2015).

Posto isso, foi possível notar que as três cidades de estudo se conformam como sede-administrativas de suas RMs, sendo duas delas – as de Rio Preto e Piracicaba – criadas mais recentemente em 2021, enquanto a de Ribeirão Preto foi criada em 2016. De todo modo, elas se constituem como importantes polos regionais com inserção estratégica no estado de São Paulo. Dentre elas, Ribeirão Preto é a cidade que apresenta maior densidade demográfica tomando como base para o cálculo o perímetro urbano da cidade e também é a mais populosa, seguida de Rio Preto e a menos populosa é Piracicaba. Ao mesmo tempo em que possuem grande atratividade econômica no interior do estado, as três seguem a tendência nacional do arrefecimento da Taxa Geométrica de Crescimento Anual da População.

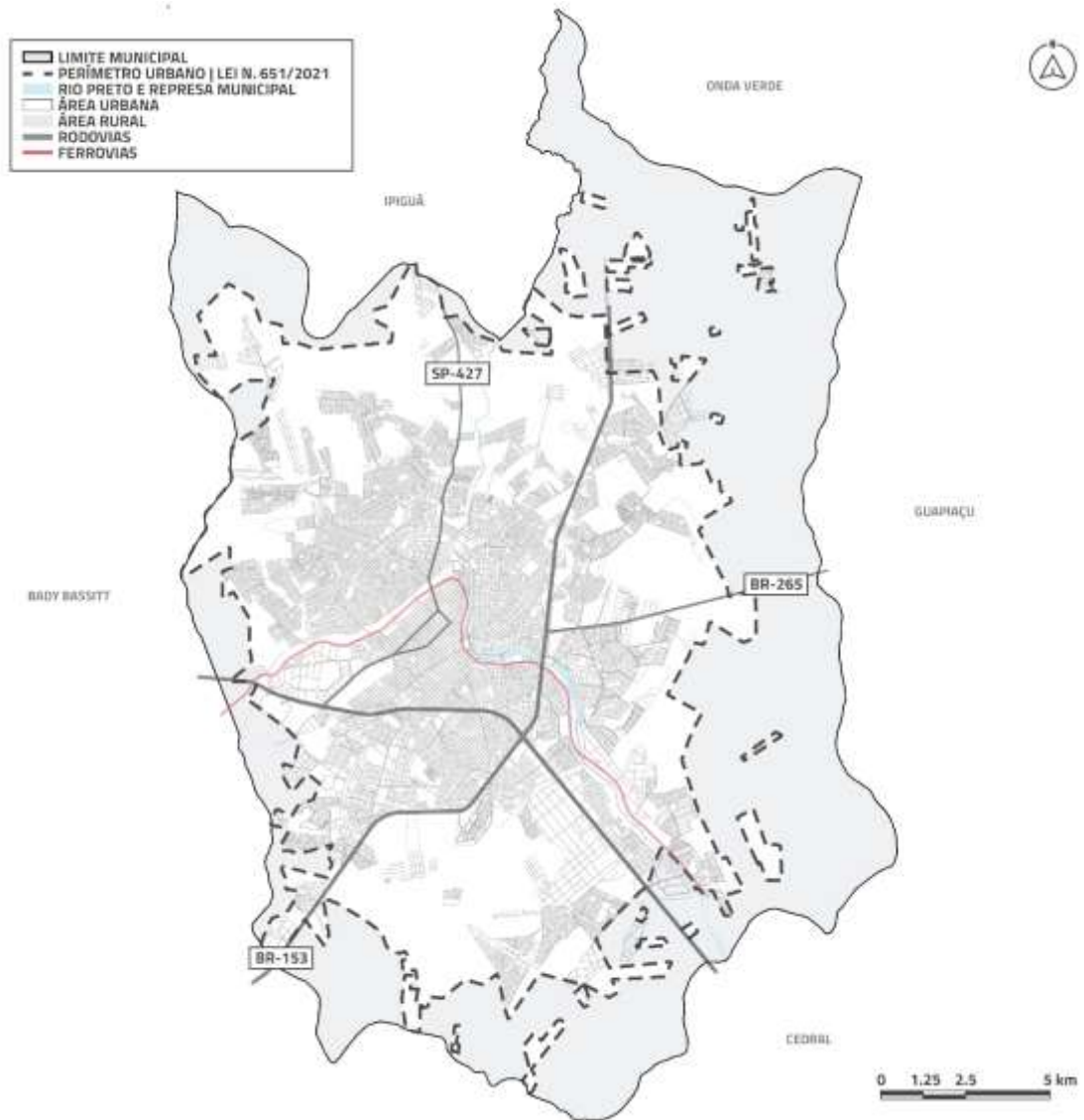
O que apresentamos nos itens a seguir, é a análise e um breve histórico do processo de urbanização de cada uma das cidades de estudo a partir da evolução de suas manchas urbanas por década. Também são apresentados dados socioeconômicos tabelados e espacializados com a finalidade de nortear as análises que virão no próximo capítulo.

1.1. São José do Rio Preto

São José do Rio Preto é um município localizado a aproximadamente 437 km da capital paulista e em 2020 possuía 447.924 habitantes, de acordo com o sistema de projeções populacionais da Fundação Seade (2020). O perímetro urbano do município, definido pela Lei Complementar nº 651 de 14 de janeiro de 2021 e delimitado no Mapa 3, ocupa aproximadamente 248,39⁹ dos seus 431,94 km² de área territorial, o que equivale a 57,51% do território municipal.

⁹ A área (em km²) do perímetro urbano de São José do Rio Preto foi calculada a partir do arquivo digital do município fornecido pela PMSJRP.

Mapa 3. Mapa geral de São José do Rio Preto



Fonte: Elaboração própria com base cartográfica do IBGE (2010); PMSJRP (2021).

Considerada a cidade mais importante no eixo da Rodovia Washington Luís (SP-310) – que faz parte do sistema BR-456 – de acordo com Otero (2016), a centralidade de Rio Preto também se define graças a sua posição estratégica na convergência entre essa Rodovia, que começa na altura do município de Limeira se prolongando até Mirassol – cidade vizinha a Rio Preto –, e a Rodovia Transbrasiliana (BR-153) que interliga a região Centro-Oeste do país a região Sul, passando pela capital federal e é considerada a sexta maior rodovia do país (PATEIS, 2007). A Rodovia Washington Luís liga Rio Preto a cidades como Engenheiro Schmitt, Cedral e Catanduba à sudeste e a Mirassol à oeste. Já a Rodovia Transbrasiliana faz a ligação com Bady Bassit à sudoeste e Onda Verde e Nova Granada à nordeste. Além dessas, a

Rodovia SP-427 leva à Ipiguá e Mirassolândia à norte e a Rodovia SP-265 a cidades como Guapiaçu, Olímpia, Ribeirão Preto e Barretos à leste. Vale ressaltar que a duplicação da Rodovia Euclides da Cunha (SP-320) é considerada como “uma das mais importantes obras de ampliação da mobilidade e acessibilidade rodoviárias da região”, mesmo que essa rodovia não acesse diretamente Rio Preto, ela fortalece a conexão da cidade com a região norte do estado (OTERO, 2016, p. 106).

Ao estudar outras três cidades, entre elas Rio Preto, Otero (2016) destaca que:

As intervenções realizadas no modal rodoviário, melhorando em muito a acessibilidade de cargas e veículos particulares, sobretudo a partir do fim da década de 1990, com diversos investimentos recentes e em curso, foi um dos elementos a reforçar a centralidade exercida por essas três cidades em suas regiões. Como se observou, todas se articulam por uma expressiva rede de autoestradas modernas e de alta capacidade, viabilizando a que se estabeleçam como polos de prestação de serviços e comércio em âmbito que extrapola, em muito, seus territórios municipais. (p. 106)

O estudo do autor se refere as cidades de Bauru, Piracicaba e São José do Rio Preto. Duas dessas cidades são tratadas nessa pesquisa, e como veremos no decurso desse texto, o mesmo será identificado ao estudarmos o município de Ribeirão Preto.

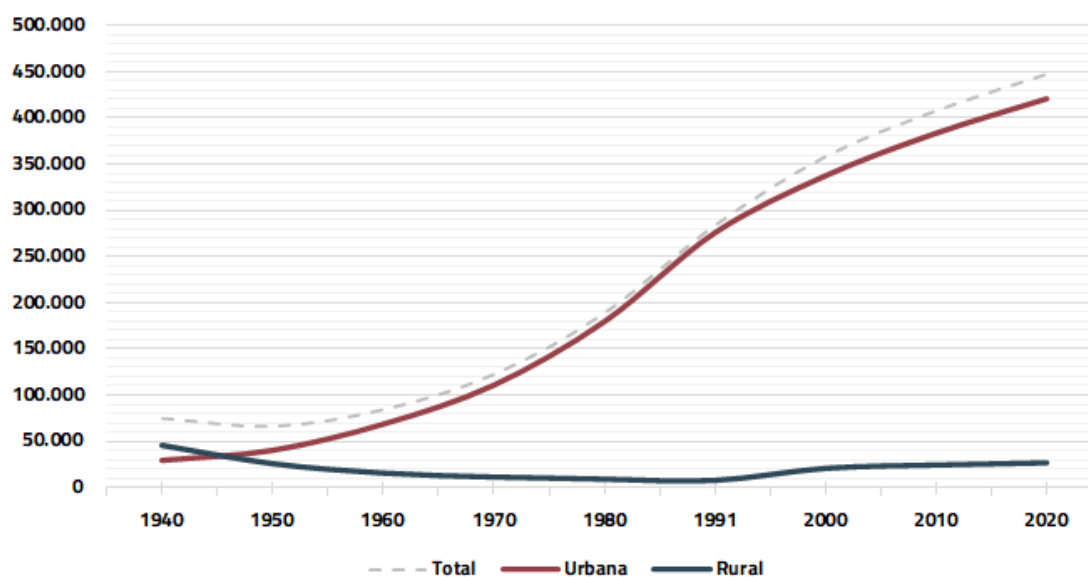
No estudo de Regiões de Influência das Cidades (REGIC) de 2007, a cidade foi categorizada como uma Capital Regional B, evidenciando sua influência em âmbito regional, além de possuir uma capacidade de gestão em nível imediatamente inferior ao das metrópoles, Rio Preto manteve sua classificação na edição de 2018 do estudo. Além disso, nessa nova edição do estudo, o Arranjo Populacional¹⁰ de São José do Rio Preto é citado como uma das centralidades intermediárias principais quanto ao deslocamento com o objetivo de cursar ensino superior no Estado de São Paulo, já que faz o papel no atendimento à essa demanda a porção oeste do Estado evitando a necessidade de grandes deslocamentos. Rio Preto sedia um grande conjunto de centros universitários e o Instituto de Biociências, Letras e Ciências Exatas da Unesp. Além disso, de acordo com Otero (2016), a cidade é um importante polo regional no âmbito da prestação de serviços médicos e também possui um aeroporto, chamado Aeroporto Estadual Prof. Eriberto Manoel Reino.

¹⁰ Em substituição do termo Áreas de Concentração de População (ACPs) utilizado no REGIC 2007, a edição do estudo de 2018 utiliza o termo Arranjo Populacional como forma de definição da unidade territorial. De acordo com o estudo, “um arranjo populacional é o agrupamento de dois ou mais municípios onde há uma forte integração populacional devido aos movimentos pendulares para trabalho ou estudo, ou devido à contiguidade entre as manchas urbanizadas principais” (IBGE, 2016, p.22).

1.1.1. Dinâmicas demográficas, sociais e econômicas

Em termos de evolução populacional, Rio Preto possuía em 1940, um contingente habitacional correspondente a 74.359 habitantes, sendo 28.608 deles residentes em área urbana (equivalente a 38,5%). Como apontado por Otero (2016) e Teodózio (2008), foi na década de 1940, com a chegada da multinacional Swift & Company, indústria que fabricava óleo de caroço de algodão, e de outras indústrias como Anderson Clayton, Francisco Matarazzo, Sandra e Saad, que ficou marcado o começo da industrialização da cidade. Esse processo colaborou com o rápido aumento da população urbana, fazendo de Rio Preto um município majoritariamente urbano a partir da década seguinte, como mostra o Censo Demográfico de 1950 e é evidenciado ao observarmos o Gráfico 2. Nessa década, a cidade passou de uma taxa de urbanização de 38,5% em 1940 para 60,1% em 1950.

Gráfico 2. Evolução populacional de São José do Rio Preto – 1940 a 2020



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (1940-2010); Fundação Seade.

A partir da década de 1950, a população de Rio Preto cresce rapidamente e triplica de tamanho, passando de 84.039 habitantes em 1960 para 283.761 habitantes em 1991 (IBGE, 1991). Como veremos nas três cidades de estudo, é a partir dessa década que os municípios começam a apresentar arrefecimento na taxa geométrica de crescimento anual da população (como vimos no Gráfico 1). Em 2010, São José do Rio Preto contava com 408.258 habitantes, sendo 93,9% destes residentes em área urbana.

No período entre os anos de 2000 e 2010, Rio Preto apresentou um crescimento populacional um pouco superior à média do Estado (com 20,73%), sendo o mesmo de aproximadamente 24,94%, com um acréscimo de quase 90.000 habitantes. Os Índices de Envelhecimento da população também se mantêm superiores aos índices do Estado durante todo o período, passando de 46,48% em 2000, para 108,49% em 2020, enquanto as médias do Estado foram de 34,05% em 2000 e 81,11% em 2020, de acordo com a Fundação Seade.

Vale apontar que Rio Preto apresenta uma particularidade de interesse a esta pesquisa, ao observar a evolução de sua população rural. De acordo com Lima (2022), entre os anos de 1976 e 1986, esteve em vigência o chamado Projeto Especial de Cidades de Porte Médio (PECPM), Projeto esse que foi implantado com recursos do Banco Mundial e teve como um de seus objetivos diminuir as migrações para as regiões metropolitanas e que, concomitantemente, direcionava essas migrações para o interior do Estado. Como o único município de São Paulo a ser atendido pelo Projeto, a intenção foi fazer de Rio Preto um “centro alternativo de fixação de migrantes” (VIDAL, 1992, p. 62). Como veremos mais adiante com a análise da evolução da mancha urbana da cidade, o rápido crescimento populacional em decorrência desse Projeto acarretou problemas em âmbitos como o habitacional e a infraestrutura de água e esgoto por exemplo, e com isso, começaram a ser produzidos a partir de 1980, loteamentos ilegais na área rural. De acordo com Bueno (2003, p. 87, *apud* LIMA, 2022, p. 22), calcula-se que entre os anos de 1986 e 2000, foram produzidos 15.556.249 de metros quadrados de área loteadas ilegalmente. Apenas em 2009, foi iniciado um programa de regularização fundiária e criada uma comissão com membros do poder público de Rio Preto, até hoje em atividade, com o objetivo de coibir essas práticas e regularizar esses loteamentos (LIMA, 2022; VIDAL, 1992). Esse fato pode explicar o incremento da população rural que foi identificado a partir do Gráfico 2, em que é possível notar que Rio Preto apresentava diminuição gradativa da população residente dessa área de 1940 até 1991, quando passou de 8.311 habitantes residentes em área rural em 1991 para 21.234 habitantes em 2000.

O PIB do município, correspondente a aproximadamente 17 milhões de reais em 2018, corresponde a uma participação no Estado que se mantém estável ao longo do período, passando de 0,74% em 2002 para 0,79% em 2018. Mesmo possuindo o 15º maior PIB de São Paulo e apresentando elevado PIB per capita (de quase 40 mil reais em 2018), como mostra a Tabela 4, ao relacionar esse fato com o Índice de Gini da cidade é possível apontar sua desigualdade quanto à distribuição de renda. Como será observado também nas outras cidades de estudo, ainda que essas cidades possuam elevados patamares de produção de riqueza, elas não

apresentam equidade na forma como esses ganhos são distribuídos. As três cidades de estudo mantêm seu Índice de Gini inferior ao indicador do estado de São Paulo.

Tabela 4. Evolução do Produto Interno Bruto de São José do Rio Preto – 2000 a 2020

Produto e Renda	2002	2010	2018
PIB	10.157.869,97	15.424.159,90	17.542.485,09
PIB per capita	27.584,93	37.821,37	39.797,29
Participação no PIB do Estado (Em %)	0,74	0,75	0,79

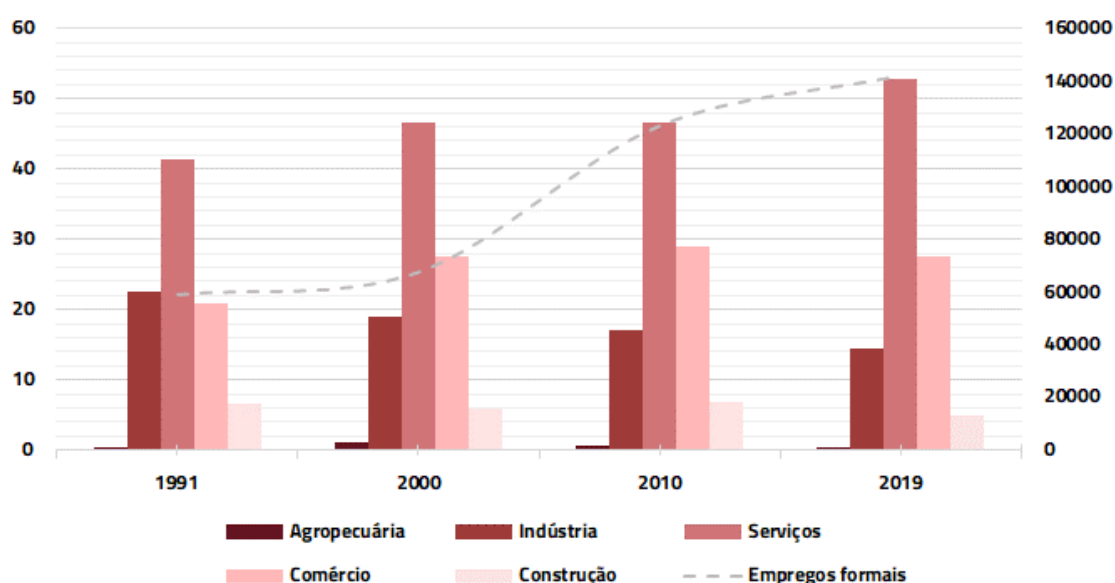
	Localidade	2000	2010
Índice de Gini	São José do Rio Preto	0,5607	0,5081
	Estado de São Paulo	0,6095	0,6205

Nota: Dados deflacionados para 2018 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (2000-2010); Fundação Seade.

Quanto aos empregos na cidade de Rio Preto, o Gráfico 3 apresenta uma sistematização geral de suas condições e nos interessa observar, sobretudo entre os anos de 2000 e 2010, um permanente movimento de elevação do número total de empregos formais no período considerado nestas diferentes variáveis, a mesma tendência será identificada nos demais municípios de estudo.

Gráfico 3. Participação dos empregos formais nos diferentes setores da economia, em São José do Rio Preto – 1991 a 2019



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Fundação Seade.

Com a análise dessas informações é possível apontar uma significativa diminuição na participação de empregos formais na indústria, de 22,47% em 1991 para 14,41% em 2019. Além disso, nota-se uma expansão da participação do setor terciário, principalmente quanto ao setor de serviços, onde a participação passou de 41,46% em 1991 para 52,71% em 2019, evidenciando o perfil de Rio Preto atrelado a esse setor. E, assim como será observado em Ribeirão Preto, em 2019, o setor terciário tem uma participação de aproximadamente 80% dos empregos formais, enquanto a indústria ocupa pouco mais de 14% desses. Ressalta-se que, como interesse dessa pesquisa, o setor da construção apresenta um pico de participação no ano de 2010 (com 6,7%), tendência que será identificada em todas as cidades.

Como apresentado, os indicadores socioeconômicos de Rio Preto reforçam o dinamismo da cidade e sua importância no contexto de sua inserção regional. Porém, o que se apresenta a seguir é a análise a partir do processo de urbanização da cidade baseada na evolução de sua mancha urbana com a finalidade de observar as resultantes concretas desses indicadores no espaço.

1.1.2. Dinâmicas urbanas

São José do Rio Preto foi fundada no dia 19 de março de 1852 com a construção da capela e das primeiras casas e, de acordo com Teodózio (2008), suas terras foram ocupadas por migrantes de Minas Gerais por conta sua grande oferta de terras públicas sem destinação pelo Poder Público. Seu desmembramento de Jaboticabal ocorreu em 1894 e a criação da Comarca de Rio Preto foi através da Lei nº 903 de 1904. Em 1905, ano seguinte, a cidade foi dividida em uma malha ortogonal pelo engenheiro florentino Ugolino Ugolini, fazendo desse o primeiro plano urbanístico do município. Além disso, uma grande quantidade de quadras foi demarcada com a finalidade de implantar parques e praças que depois, foram utilizadas para a implantação de instituições públicas e privadas após sua venda ou doação para a Prefeitura (OTERO, 2016; PATEIS, 2007; TEODÓZIO, 2008).

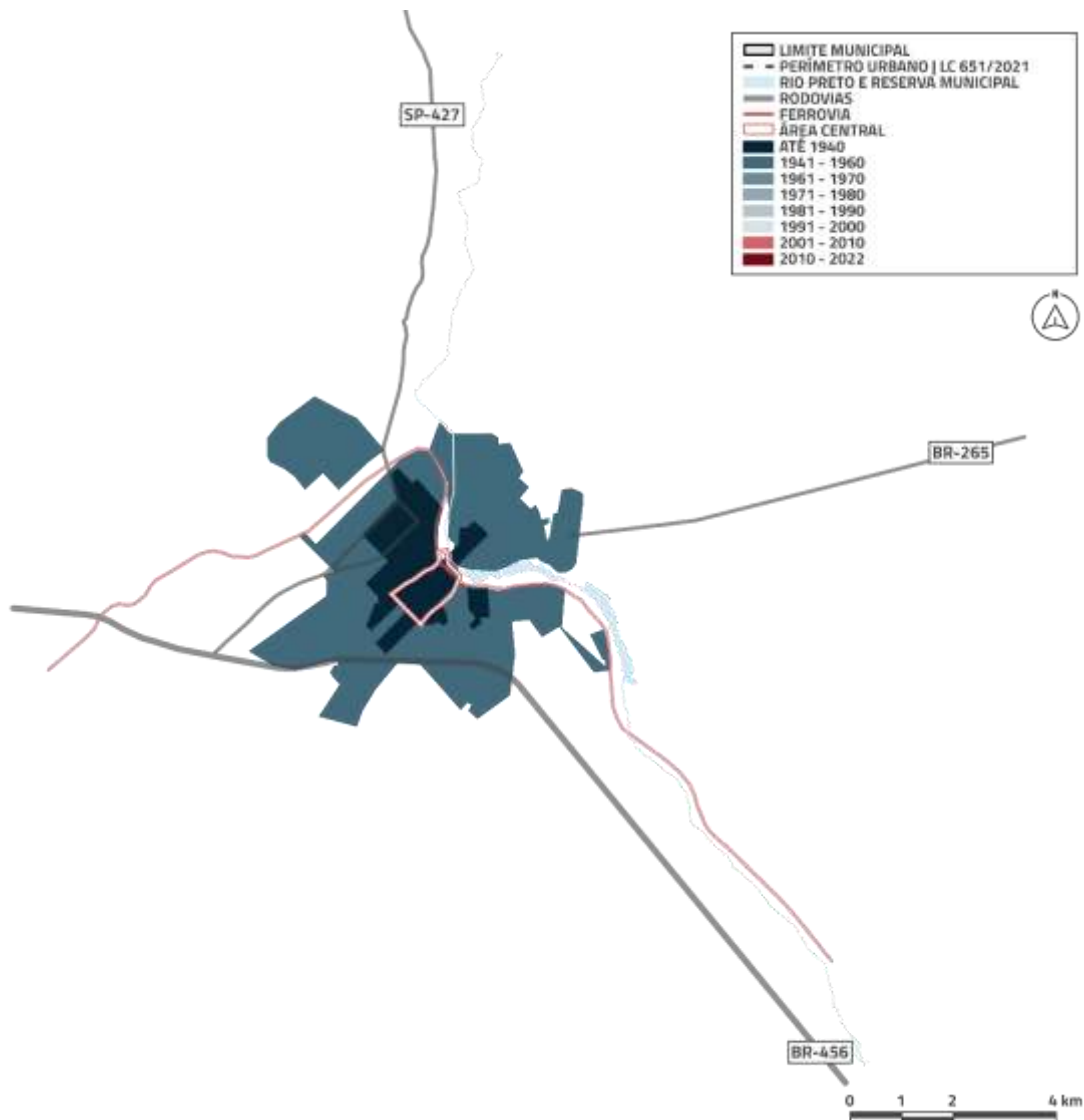
Conforme será observado na análise das três cidades estudadas, as estradas de ferro chegam com o objetivo de escoar a produção de café e, com isso, marcaram a história de uma grande parte das cidades do Estado de São Paulo, devido a sua influência no contexto de instalação e crescimento desses municípios, como Luz (2006) demonstra em seus estudos a respeito do patrimônio ferroviário no interior paulista. Em Rio Preto, a primeira máquina de

benefício de café e a Estrada de Ferro Araraquarense chegaram em 1912, sendo a última responsável por possibilitar um maior dinamismo da economia local a partir de então. Vale ressaltar que a centralidade da cidade foi reforçada em consequência da crise vivida pela companhia e sua impossibilidade de continuar com as obras de prolongamento dos trilhos, ficando paralisadas por 23 anos e fazendo de Rio Preto ponta de trilhos “para onde convergiam os embarques da produção agropecuária deste e dos municípios da região” (TEODÓZIO, 2008, p.30).

A partir de 1936, Rio Preto começa a isentar impostos e doar terrenos com o objetivo de atrair a instalação de indústrias, é nesse contexto que chega à cidade a multinacional produtora de óleo de caroço de algodão Swift & Company e marca, então, o início da industrialização do município, como mencionado anteriormente. De acordo com Teodózio (2008), em 1948 a cidade contava com 363 estabelecimentos industriais, além dos 1.040 comerciais.

Foi a partir dessa época, no final da década de 1940, que ficou notória a preocupação por parte da opinião pública com o ordenamento urbano da cidade e a demarcação de áreas industriais, comerciais e residenciais (TEODÓZIO, 2008). Entre os motivos para essa preocupação, estavam a necessidade de ampliar a infraestrutura de água e esgoto e as barreiras físicas existentes na região que impediam seu desenvolvimento, entre elas a própria malha ferroviária que continha a expansão da cidade até 1960, como podemos observar no Mapa 4.

Mapa 4. Evolução da mancha urbana de São José do Rio Preto – Até 1960



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); PMRP; LIMA, 2022; OTERO, 2016.

De acordo com Villaça (2001), essas barreiras acabam por delimitar os locais onde ficaria mais concentrado o crescimento urbano, já que determinam custos e tempos de deslocamento diferentes para acesso a área central. Dessa forma, o autor define que esse fator acabava por determinar que o crescimento urbano ficaria abarcado no lado em que se estabeleceu o centro da cidade. Podemos observar isso em Rio Preto, já que a maior parte da mancha urbana até o fim da década de 1960 está localizada na área de seu centro histórico (PATEIS, 2007). E como observaremos nas outras cidades de estudo, essa barreira marca o início da distribuição desigual do espaço, onde já se estabelece uma diferenciação entre as áreas desses municípios e, no caso de Rio Preto, entre as áreas norte e sul. Os segmentos

socioeconômicos de mais alta renda se concentraram na área da cidade com maior oferta de infraestrutura e melhorias urbanas, situada ao sul, enquanto ao norte, se situou a população de estratos mais baixos de renda.

Na década de 1950 a cidade foi marcada por um rápido crescimento demográfico, passando de 65.852 habitantes em 1950 para 84.039 habitantes em 1960 (um incremento de quase 30%). Vale ressaltar que a população urbana nesse período aumentou de 39.606 para 67.921 (a taxa de urbanização passou de 60,1% em 1950 para 81% em 1960), o que fez surgir uma maior demanda por moradia, serviços e infraestrutura. No entanto, apenas em 1958 o primeiro¹¹ plano urbanístico de Rio Preto foi aprovado na Câmara de Vereadores. A Lei se referia ao Zoneamento Urbano elaborado pelo arquiteto e funcionário do Setor de Obras da Prefeitura de São Paulo, Heitor José Eiras Garcia (OTERO, 2016). Também foi nesse período que, segundo Teodózio (2008), Rio Preto recebeu a primeira instituição de ensino superior, a Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras (FAFI), hoje Instituto de Biociências, Letras e Ciências Exatas da Unesp.

De acordo com Otero (2016), esse primeiro plano tinha como objetivos principais combater problemas urbanos relacionados a criação de vazios e expansão desordenada da cidade, combater a especulação imobiliária, incentivar a industrialização e possibilitar a elaboração do Plano Diretor. Além disso, essa lei incluía uma série de melhorias no âmbito da mobilidade urbana e, com isso, foram implantadas as avenidas José Munia e Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira, principais vias que possibilitaram posteriormente a expansão dos setores de mais alta renda para o setor sul da cidade. O rápido crescimento populacional, principalmente na área urbana da cidade, acarretou no início da verticalização da cidade em sua área central, além da instalação de diversos loteamentos sem a infraestrutura necessária, como apontam Otero (2016) e Teodózio (2008). É importante apontar que, de acordo com Arantes (1997, *apud* MAIA; LAGE; LEONELLI, 2019, p. 103), na época da criação desse primeiro plano, na quantidade de áreas parceladas que Rio Preto dispunha, seria possível alojar “mais de cinco vezes a população residente”.

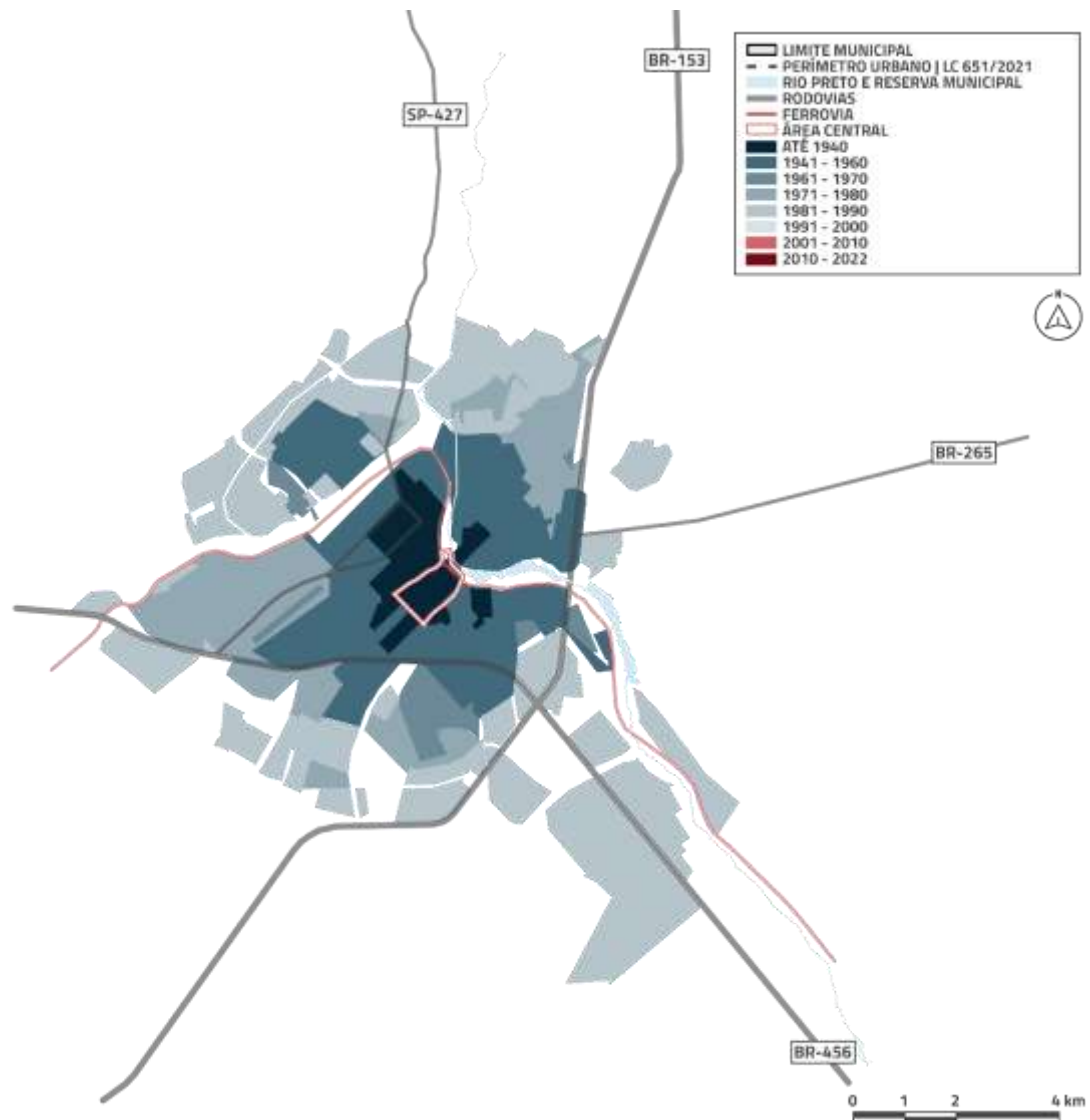
A década de 1960 é marcada pela estagnação da industrialização de Rio Preto e a substituição das fábricas de algodão pelas lavouras de café e o incentivo ao desenvolvimento do setor secundário, inclusive com a criação de um Distrito Industrial em 1969. Em 1965, de

¹¹ Em 1952, o arquiteto Luis Saia havia elaborado um primeiro plano urbanístico para a cidade, porém após diversos embates políticos, ele não chegou a ser votado e aprovado (OTERO, 2016; TEODÓZIO, 2008).

acordo com Otero (2016), foi elaborada, seguindo os interesses dos agentes do mercado, a primeira revisão da Lei de Zoneamento que deu total poder aos loteadores de definir o zoneamento dos empreendimentos e até mesmo definir o tamanho mínimo que os lotes deveriam possuir, além de transferir para a administração pública a responsabilidade em prover a infraestrutura necessária. Dessa forma, o que se apresentou em Rio Preto foi uma sequência de expansões de seu perímetro urbano, mostrando, desde o seu início, o poder dos proprietários e dos agentes ligados à terra.

Foi na década seguinte, como mencionado anteriormente, que Rio Preto integrou o PECPM, que tinha como finalidade diminuir as migrações para as regiões metropolitanas e que, dessa forma, direcionava essas migrações para o interior do Estado. O Projeto esteve vigente entre 1976 e 1986 e contribuiu para o rápido crescimento populacional e territorial do município que, com a chegada desses novos habitantes, passou a lançar a partir de 1980 diversos novos loteamentos em áreas rurais e sem a infraestrutura necessária, como mostra Lima (2022). Foi nessa década que, de acordo com Otero (2016), a divisão do espaço urbano de Rio Preto se consolidou, estando a população de mais baixa renda concentrada ao norte e a de mais alta renda, ao sul. Como podemos observar no Mapa 5, é nesse período que a expansão urbana transpõe as barreiras físicas demarcadas pelas principais rodovias que cruzam a cidade e apresenta um significativo espraiamento de sua mancha urbana.

Mapa 5. Evolução da mancha urbana de São José do Rio Preto – Até 1990



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); PMRP; LIMA, 2022; OTERO, 2016.

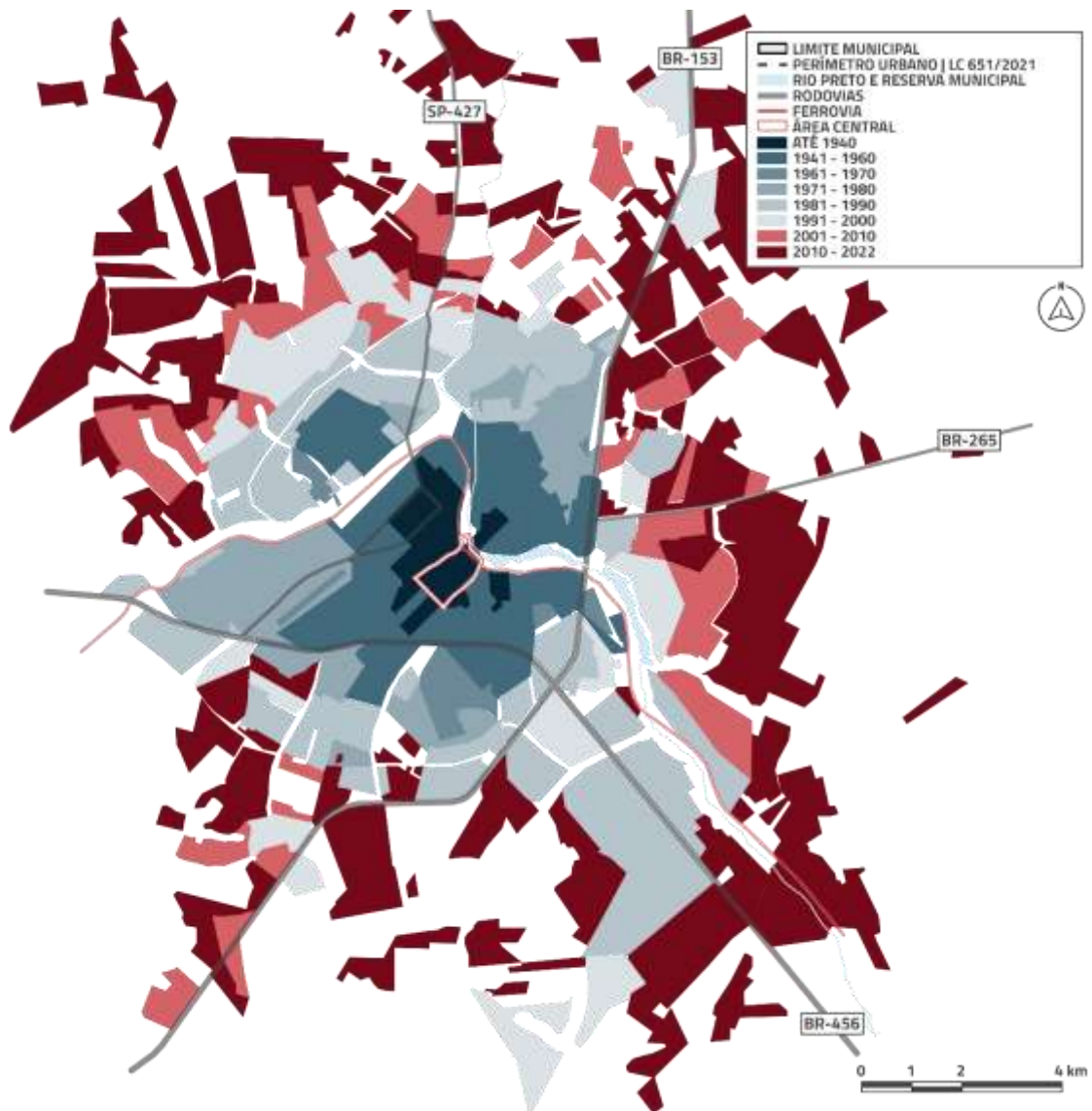
Como apresentado pelos estudos de Otero (2016), a instalação de conjuntos habitacionais para as populações de baixa renda do município começaram na década de 1970 e, a partir de 1980, os atos de desfavelização transformaram esse movimento de divisão do espaço urbano em política pública de Rio Preto, já que toda essa população era direcionada para a área norte da cidade. Do outro lado, no centro das duas principais avenidas que demarcam o vetor de deslocamento das elites locais da cidade, foi inaugurado em 1988, o Riopreto Shopping ao sul, reforçando a concentração da população de mais alta renda nessa área, como já demonstrado pelos estudos de Villaça (2001) ao descrever essa camada da população como agentes que deslocam as centralidades em sua direção ou são atraídos por tais centralidades.

Segundo Pateis (2007), essa área onde foi instalado o *shopping* se refere à rota que a elite de Rio Preto tomou a partir do centro histórico da cidade como seu vetor de expansão e ela concentrava a maior parte dos loteamentos fechados. De acordo com o autor, a partir da implantação desse *shopping* o setor leste da cidade também passa a abrigar uma grande quantidade de novos loteamentos, já que sua infraestrutura viária permite fácil acesso ao centro da cidade.

Como apresentado por Otero (2016), na década de 1980, 2.153 hectares foram urbanizados, do qual 37% consistiam em loteamentos ilegais ou irregulares. Além disso, a rápida urbanização e as “políticas urbanas orientadas para os interesses dos promotores imobiliários” (p. 141) acarretaram a formação de algumas favelas. De acordo com o autor, 13 desses núcleos foram removidos em ações de desfavelamento com início em 1986, e seus moradores foram direcionados para conjuntos habitacionais localizados ao norte da cidade. Ainda nesse período, Teodózio (2008) afirma que a legislação passou por 23 alterações no âmbito do parcelamento do solo e ampliação do perímetro urbano, bem como, com a nova revisão da Lei de Zoneamento Urbano em 1984, ainda era permitido a implantação de loteamentos em áreas rurais indo na contramão do que era determinado pela Lei Federal nº 6766. Contudo, a partir dessa revisão, a responsabilidade pela provisão da infraestrutura dos novos parcelamentos foi passada para os loteadores (MAIA; LAGE; LEONELLI, 2019).

A partir da década de 1980 e ao longo das últimas décadas, o que se observa é a expansão da mancha urbana do município com a conseqüente criação de diversos vazios, como é possível identificar no Mapa 6. Otero (2016) afirma que, na década de 1990, foram urbanizados aproximadamente 2.500 hectares, porém a promoção de loteamentos ilegais não diminuiu e 35% dessa produção ainda era irregular. De acordo com Lima (2022), entre 1991 e 2000, foram produzidos mais de 876 hectares ilegais. Entre 1980 e 1991, a cidade apresenta um crescimento da população total em aproximadamente 50%, sendo que sua população urbana passou de 178.970 habitantes em 1980 para 275.450 em 1991.

Mapa 6. Evolução da mancha urbana de São José do Rio Preto – Até 2022



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); PMRP; LIMA, 2022; OTERO, 2016.

Atualmente, a cidade conta com um Programa de Regularização Fundiária – criado em 2009 – que visa mapear os núcleos e regularizá-los. Porém, até 2019, segundo Lima (2022), apenas 56 dos 126 loteamentos levantados foram efetivamente regularizados. De acordo com Santos (2009), nesse último período de produção sem fiscalização, entre 1990 e 2000, houve “uma explosão dos negócios de lotes ilegais e também uma alteração do perfil social dos consumidores, que passar a ser de mais baixa renda, principalmente porque esses loteamentos, a partir de 1995, sofrem várias subdivisões em módulos de até 200 m²” (p.66).

Como descrevem Maia, Lage e Leonelli (2019), em 1992, Rio Preto aprovou três leis que deveriam estar de acordo com as diretrizes do Plano de Diretor de Desenvolvimento de São

José do Rio Preto e com a finalidade de ordenar o espaço urbano, sendo elas: o próprio Plano Diretor de Desenvolvimento de São José do Rio Preto, o Sistema Viário Básico municipal e a Lei de Parcelamento do Solo Urbano. Essa última estabelece os termos “loteamento fechado” e “loteamentos em sistemas de condomínio”. Porém, como se observa ao analisar as diretrizes dos planos diretores das cidades de estudo, os mesmos não são aplicáveis sem a elaboração de um conjunto de outras leis específicas para sua implementação.

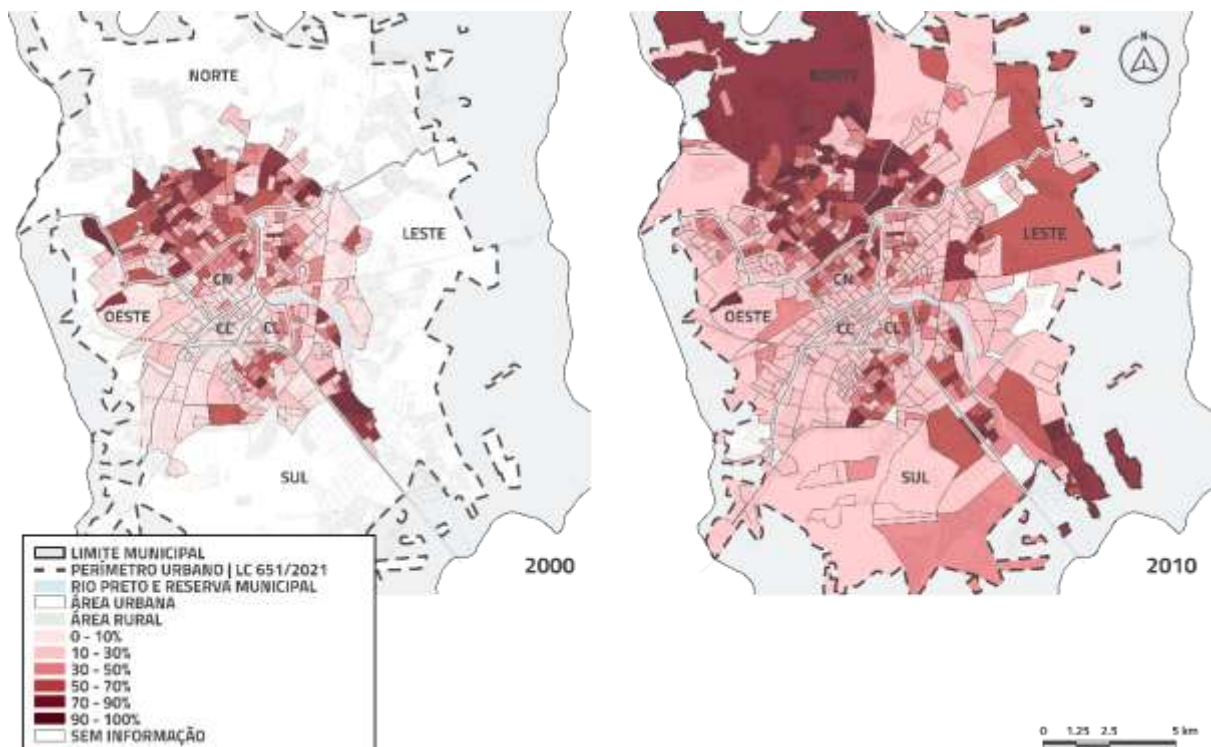
É importante descrever, como apontam as autoras, que como as leis de ordenamento do espaço urbano da cidade não incluíam nenhuma diretriz a respeito de áreas de expansão urbana, esse crescimento tem sido determinado pelo mercado imobiliário, já que a expansão do perímetro urbano é feita a partir dos novos empreendimentos que são produzidos. Com isso, o perímetro urbano do município foi ampliado por um conjunto que conforma 107 leis no período de 2006 a 2016 e, em consequência, o que se apresenta é um padrão de ocupação do solo desenvolvido a partir de interesses do mercado, sendo o mesmo desordenado e fragmentado (MAIA; LAGE; LEONELLI, 2019).

O que se apresenta nessas últimas décadas de estudo é a consolidação da estrutura urbana de Rio Preto, com a população pobre concentrada nas franjas da área norte da cidade por conta da localização das habitações de interesse social. Ao mesmo tempo, a partir de 1990, Otero (2016) afirma que os empreendimentos verticais passam a perder força perante o lançamento de loteamentos fechados, por oferecerem as mesmas condições que os verticais, como segurança e localização, ao mesmo tempo que incluíam o discurso da melhor qualidade de vida por conta das áreas verdes e de lazer. Dessa forma, de acordo com o autor, esse novo produto imobiliário passa a ser elemento marcante da paisagem de Rio Preto.

Ao espacializar os indicadores socioeconômicos, como mostram os Mapas 7 e 8¹², é possível confrontar os aspectos já apresentados com a distribuição de renda em Rio Preto entre 2000 e 2010. Essa leitura revela o padrão de ocupação na cidade, que concentra a população de mais baixa renda na parte norte, situada além da linha férrea, enquanto as camadas de mais alta renda estão localizadas principalmente no vetor sudoeste no eixo das avenidas Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira e José Munia.

¹² A divisão setorial da cidade foi definida a partir de um mapa localizado em uma matéria do Jornal Diário da Região de São José do Rio Preto, do caderno impresso do dia 24 de junho de 2018, escrito pela jornalista Francela Pinheiro. Hoje, a cidade conta com uma outra divisão geográfica, definida pelo Decreto nº 18.073, de 29 de junho de 2018. Esse decreto divide o município em 10 regiões, sendo elas: Bosque, Central, CEU, Cidade da Criança, Pinheirinho, Talhado, Represa, HB, Vila Toninho e Schmitt. A escolha em manter a antiga divisão da cidade foi por conta da melhor integração com outros estudos já produzidos.

Mapa 7. Chefes de família com rendimento de até dois salários mínimos em São José do Rio Preto – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMSJRP.

Entre os períodos apresentados, o que se observa é uma clara divisão entre os setores norte e sul, na qual o setor norte concentra a maioria dos responsáveis com rendimento de até dois salários mínimos. Em 2010, há intensificação dessa concentração nessa mesma área da cidade.

Quanto às famílias de estratos de alta renda, com responsáveis com rendimento superior a 20 salários mínimos, em 2000, elas se concentram na área central da cidade com expansão para o setor sudoeste, como mostra o Mapa 8. Já em 2010, o que se observa é o deslocamento da área do centro histórico de Rio Preto e uma intensificação da concentração desses estratos de renda nos setores sudoeste e leste.

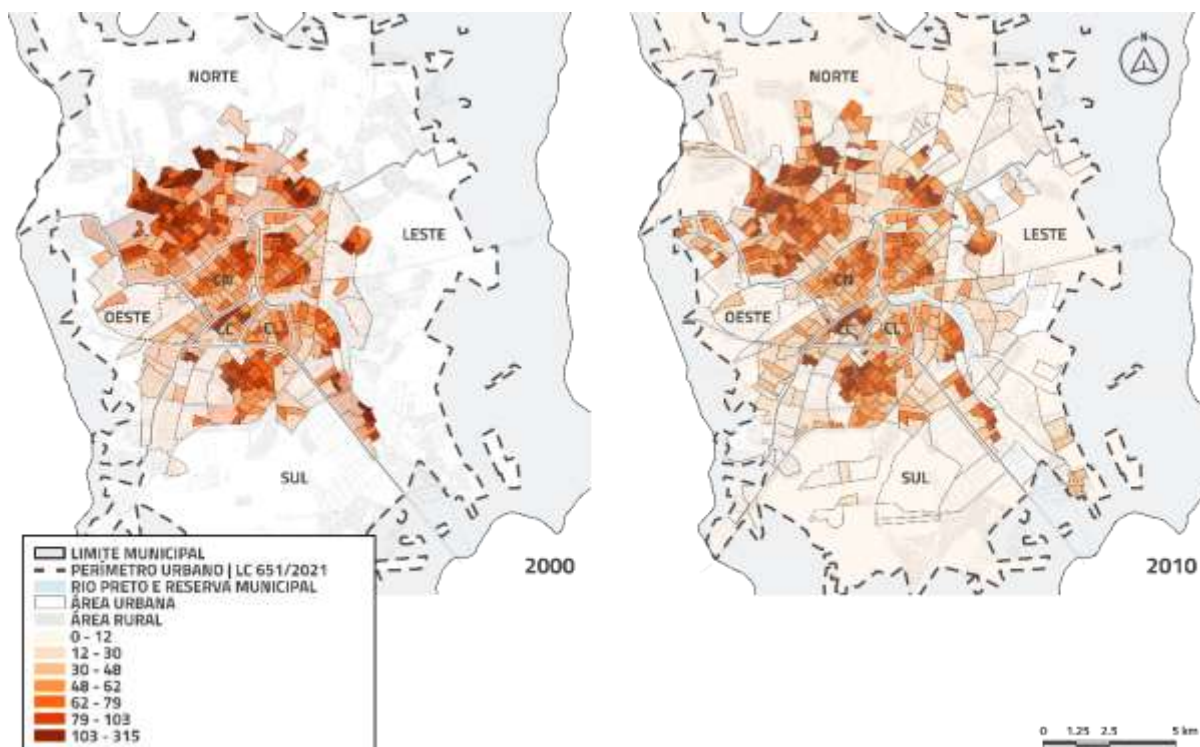
Mapa 8. Chefes de família com rendimento superior a 20 salários mínimos em São José do Rio Preto – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMSJRP.

Assim como veremos na análise da cidade de Ribeirão Preto, ao apresentar esses dados o que fica evidente é a formação de duas cidades, uma ao Norte e outra ao Sul, graças à histórica política pública de implantação de conjuntos habitacionais ao norte e à expansão das melhorias urbanísticas e concentração das famílias de mais alta renda no vetor sudoeste partindo da área central de Rio Preto e, para além desses deslocamentos, ao compararmos essas informações com a densidade demográfica da cidade, no Mapa 9, evidenciam-se os distintos padrões habitacionais desses diferentes estratos de renda.

Mapa 9. Densidade demográfica de São José do Rio Preto – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMSJRP.

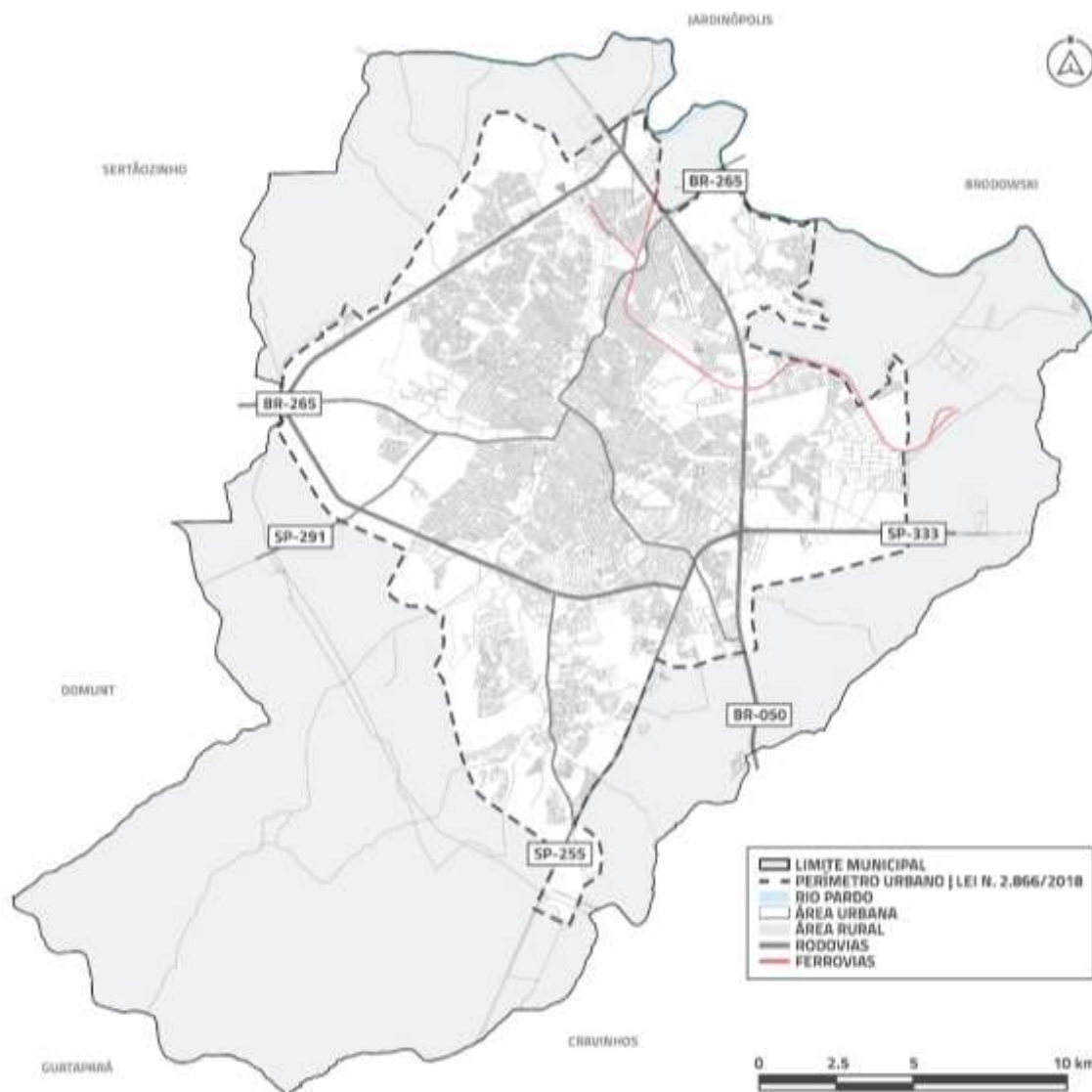
É possível identificar que nos setores onde se concentram os maiores estratos de renda, estão as menores densidades demográficas registradas pelos Censos nos dois períodos de estudo. A única exceção se observa na área do centro histórico de Rio Preto, o que é compreensível já que esse setor da cidade concentra maior parte de sua verticalização. De todo modo, o setor sudoeste permanece com as menores densidades demográficas no período todo, enquanto os outros setores da cidade concentram altos índices de densidade demográfica, principalmente no setor noroeste onde estão localizados praticamente todos os conjuntos habitacionais implantados entre 1968 e 2007 e as favelas que foram removidas até os anos 2000 (OTERO, 2016).

1.2. Ribeirão Preto

Ribeirão Preto, município localizado a aproximadamente 300 km da capital do estado de São Paulo, possuía em 2020 uma população estimada de 683.777 habitantes, de acordo com o sistema de projeções populacionais da Fundação Seade (2020). Como apresentado no Mapa 10, o perímetro urbano de Ribeirão Preto, definido pela Lei Complementar nº 2.866 de 03 de

maio de 2018, ocupa aproximadamente 273,09 km² dos seus 650,92 km² de área municipal¹³, correspondendo a 41,95% do território.

Mapa 10. Mapa geral de Ribeirão Preto



Fonte: Elaboração própria com base cartográfica do IBGE (2010); PMRP (2018).

De acordo com Zamboni (2018), a cidade se localiza em um entroncamento viário que facilita as viagens até a mesma, tanto de seus municípios vizinhos, como de “toda região norte do Estado de São Paulo e sul de Minas Gerais” (p. 60). A Rodovia Estadual SP-255 liga o município à cidade de Araraquara, a Rodovia Estadual SP-291 à Dumont e a Rodovia Municipal José Fregonesi ao Distrito de Bonfim Paulista. A Rodovia Estadual SP-333 leva a cidades como Serrana e Serra Azul à leste e a cidades como Sertãozinho e Jaboticabal à oeste. O Anel Viário

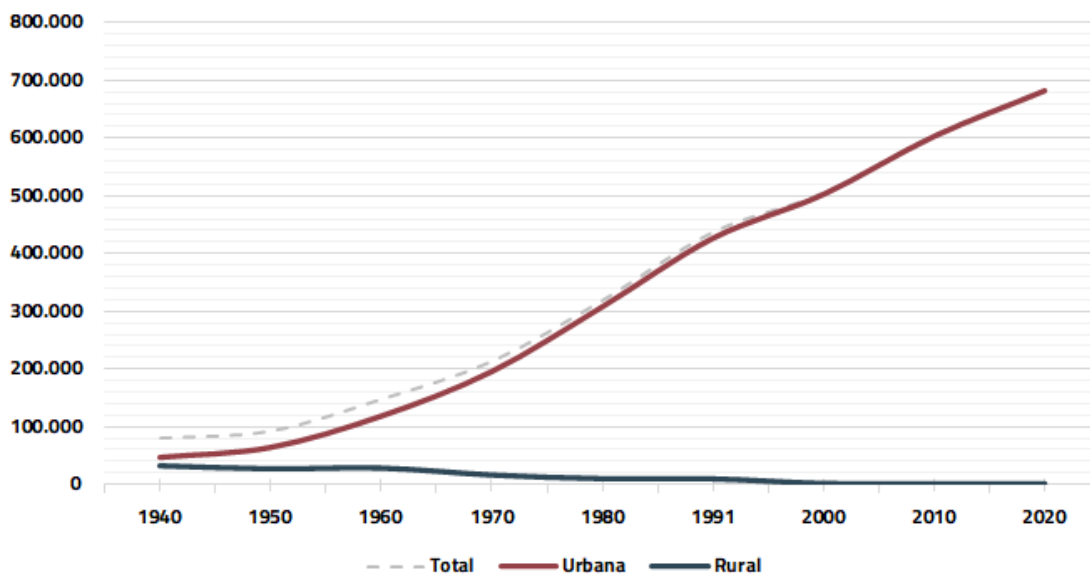
¹³ A área (em km²) do perímetro urbano de Ribeirão Preto foi calculada a partir do arquivo digital do município fornecido pela PMRP.

é formado pelo conjunto de três rodovias: a Rodovia Federal BR-265 em sua porção norte que tem início na cidade de Muriaé no Sudoeste de Minas Gerais e termina em Rio Preto, cidade de estudo localizada no nordeste do Estado de São Paulo; a Rodovia Anhanguera SP-330 ao leste que faz parte do sistema BR-050 e liga a cidade de Brasília ao município de Santos e; a Rodovia Estadual SP-332 em sua porção sul.

De acordo com o REGIC (2007), o município era classificado como Capital Regional B, assim caracterizado por sua influência de âmbito regional, por sua capacidade de gestão no nível imediatamente inferior ao das metrópoles e por possuir população média de 435 mil habitantes. No entanto, em nova publicação do estudo no ano de 2018, Ribeirão Preto passa a ser caracterizada como uma Capital Regional A, denominação dada às cidades “com alta concentração de atividades de gestão, mas com alcance menor em termos de região de influência em comparação com as Metrópoles” (REGIC, 2018, p. 11). Nessa nova edição do estudo, a cidade é mencionada como uma das três primeiras cidades no país que não são capitais estaduais que se destacam em termos de atração proporcional de população, juntamente com as cidades de Feira de Santana (BA) e Caruaru (PE), por conta de seu perfil de polo econômico regional no estado de São Paulo.

1.2.1. Dinâmicas demográficas, sociais e econômicas

Diferentemente de Rio Preto e Piracicaba, no primeiro Censo Demográfico em que estão disponíveis os dados de população urbana e rural, Ribeirão Preto já era um município predominantemente urbano, com 60% da população residindo em área urbana em 1940. No período entre 1950 e 1960, o contingente populacional da cidade tem um aumento de aproximadamente 60% e um grau de urbanização de 81%. Nesse período, de acordo com Zamboni (2018), a cidade recebeu nove novas indústrias de grande porte, explicando assim o aumento da população por conta do processo de migração, bem como o aumento da taxa de urbanização. Como indica o Gráfico 4, a partir desse período o município apresenta um crescimento populacional vertiginoso, passando de 147.361 habitantes em 1960 para 436.682 habitantes no Censo Demográfico de 1991, a partir desse período há arrefecimento na taxa geométrica de crescimento anual da população (como visto anteriormente no Gráfico 1).

Gráfico 4. Evolução populacional de Ribeirão Preto – 1940 a 2020

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (1940-2010); Fundação Seade.

Em 2010, ano do último Censo disponível, o município contava com 604.682 habitantes, sendo 99,7% destes residentes em área urbana, grau de urbanização que se mantém nas projeções populacionais fornecidas pela Fundação Seade. Considerando o período de estudo dessa pesquisa, entre o período de 2000 e 2020, Ribeirão Preto teve um acréscimo de quase 180.000 habitantes em 20 anos, dado correspondente a um crescimento populacional de 35,63%, sendo superior à média do Estado (com 20,73%). Nesse período, os Índices de Envelhecimento da população também são superiores ao do Estado (53,86% em 2010 e 81,11% em 2020), passando de 65,02% em 2010, para 93,63% em 2020.

Para Zamboni (2018), as décadas de 1980 a 2010 marcaram:

a consolidação de Ribeirão Preto como polo regional, no que diz respeito, principalmente, ao setor terciário (comércio e prestação de serviços como educação e saúde), constituindo a principal matriz de atração da cidade. No entanto, vale dizer que esse considerável aumento populacional foi marcado pela acentuação da exclusão social. (p. 73)

No contexto estadual, o PIB do município (de aproximadamente 34 milhões de reais em 2018) corresponde a uma participação que vem aumentando gradualmente, de 1,34% em 2002 para 1,55% em 2018 e, de acordo com o IBGE (2010), a cidade possui o 10º maior PIB de São Paulo. Relacionando os dados apresentados na Tabela 5, podemos observar que o elevado PIB per capita do município (de aproximadamente 51 mil reais em 2018), um pouco superior à média estadual (de aproximadamente 50 mil reais em 2018), não representa uma maior

distribuição de renda, fato esse evidenciado pelo Índice de Gini da cidade, ou seja, ainda que a produtividade do trabalho associada à produção de riquezas mantenha-se em patamares elevados isto não representa uma maior equidade nas formas como estes ganhos são apropriados socialmente. Resulta deste indicador os traços de uma cidade com um dinamismo econômico, porém, com notadas desigualdades estruturais.

Tabela 5. Evolução do Produto Interno Bruto de Ribeirão Preto – 2002 a 2018

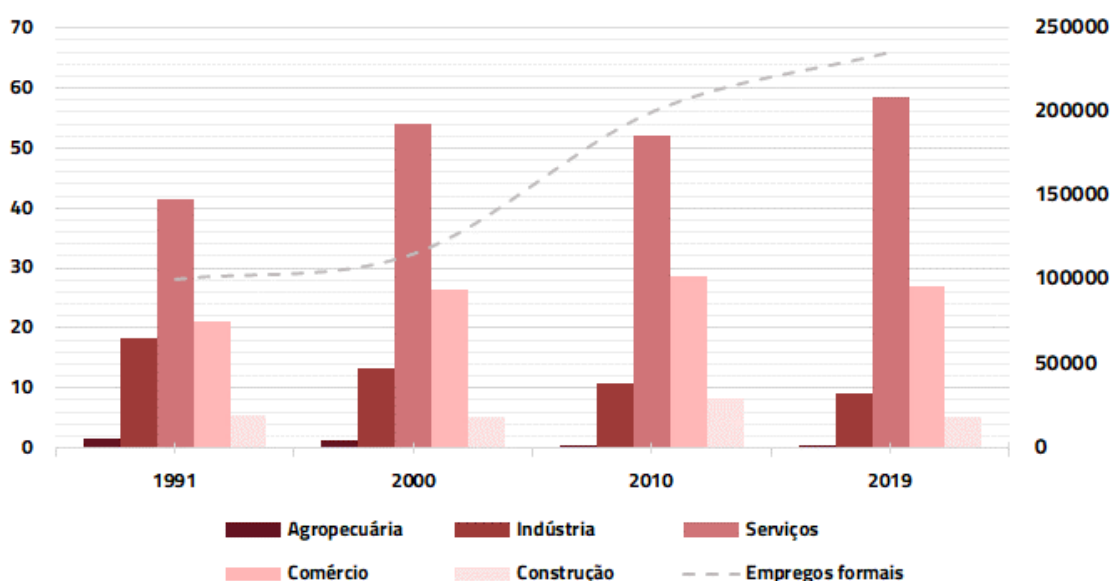
Produto e Renda	2002	2010	2018
PIB	18.371.556,18	28.857.918,01	34.327.543,84
PIB per capita	35.012,50	47.795,90	51.297,92
Participação no PIB do Estado (Em %)	1,34	1,41	1,55
Índice de Gini	Localidade	2000	2010
	Ribeirão Preto	0,5647	0,5458
	Estado de São Paulo	0,6095	0,6205

Nota: Dados deflacionados para 2018 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (2000-2010); Fundação Seade.

Com perfil atrelado ao setor de serviços, como podemos observar no Gráfico 5, que apresenta uma sistematização geral das condições de emprego na cidade de Ribeirão Preto, interessa observar, sobretudo entre os anos de 2000 e 2010, um permanente movimento de elevação do número de empregos formais no período considerado nestas diferentes variáveis.

Gráfico 5. Participação dos empregos formais nos diferentes setores da economia, em Ribeirão Preto – 1991 a 2019



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Fundação Seade.

Além disso, de acordo com a Fundação Seade, é importante notar a perda gradual de importância dos empregos formais nas atividades associadas à agropecuária e indústria no período, que tiveram uma acentuada queda na ocupação de trabalhadores, reduzindo sua participação de 1,63% para 0,42%. Entretanto, nesses setores o rendimento médio dos empregos formais apresentou aumento considerável, passando de 1.462 reais em 2000 para 3.919 reais em 2019 no âmbito agropecuário e passando de 2.765 reais para 2.911 reais no mesmo período para o setor industrial (Fundação Seade). Esse fato pode ser explicado pelo incremento de novas tecnologias que diminuem a quantidade de vagas de emprego ao mesmo tempo que empregam trabalhadores especializados.

Chama atenção o incremento no peso das atividades de comércio e serviço no período de análise, onde estas atividades chegam a ocupar juntas cerca de 85% dos empregos formais no ano de 2019. Esse percentual se manteve em patamares semelhantes nos anos de 2000 e 2010, evidenciando o peso das atividades de serviço no conjunto da cidade de Ribeirão Preto, onde houve estabilidade na participação dos empregos formais do comércio e aumento na participação dos empregos formais dos serviços. Ainda é relevante para esta pesquisa chamar a atenção para o pico de participação dos empregos formais da construção no ano de 2010, contemplando 8,2% dos empregos formais.

Os indicadores apresentados evidenciam os traços dinâmicos do município de Ribeirão Preto em relação à rede urbana paulista, sendo esta uma cidade que concentra importantes indicadores demográficos e socioeconômicos. No entanto, se torna necessário observar as resultantes espaciais concretas desses indicadores e essa análise será apresentada a seguir a partir do processo de evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto e de sua recente distribuição de renda e densidade demográfica.

1.2.2. Dinâmicas urbanas

O município foi fundado em 19 de junho 1856, no contexto da Lei de Terras¹⁴ (nº 601, de 19 de setembro de 1850), sob o nome de Vila de São Sebastião do Ribeirão Preto. Como já

¹⁴ De acordo com Zamboni (2018, p. 74), no período posterior a promulgação da Lei de Terras (nº 601, de 19 de setembro de 1850), os proprietários de terra doavam partes de suas propriedades a fim de atender o chamado patrimônio religioso requerido pela Igreja e adquirir a aprovação episcopal de construção de uma capela na região

apontado por Maricato (1997), a criação de um núcleo urbano sempre vinha acompanhada da construção de uma capela e foi, em 1863, a data da demarcação do local da área doada para a construção da capela da cidade. Em sequência, segundo Migliorini (1997), a cidade começou a se estruturar no entorno de onde hoje está localizada a Praça XV de Novembro.

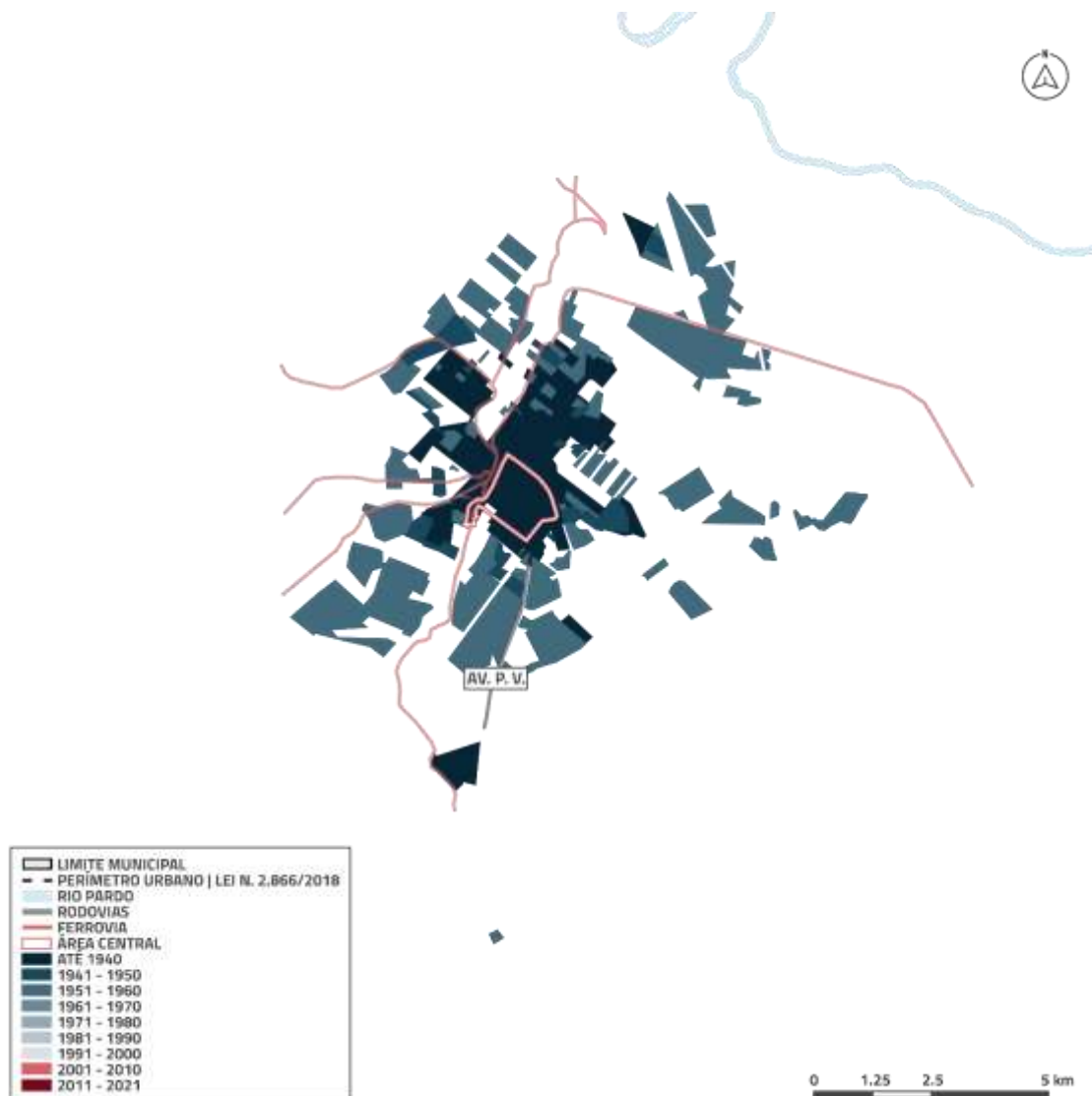
Com a finalidade de ampliar o escoamento da produção de café, a estação ferroviária da Companhia Mogiana foi inaugurada no ano de 1886, com a implantação da linha férrea a noroeste do que seria hoje o centro histórico da cidade, onde foi consolidado seu núcleo urbano principal e assim, foi marcado a área de concentração das melhorias urbanas. Já nesse período, é possível observar o surgimento da divisão da cidade nos dois extremos que serão apresentados no decorrer da análise, uma vez que a área do outro lado da linha férrea foi destinada aos imigrantes. Essa dinâmica dá início ao processo de divisão do local de moradia no município entre os setores norte e sul (BARCELLA, 2017; MIGLIORINI, 1997; ZAMBONI, 2018).

Como apresentado por Migliorini (1997), os urbanistas de Ribeirão Preto desde sua fundação eram chamados de ‘fábriqueteiros’¹⁵. Se tratavam de pessoas selecionadas pela Igreja, para controlar o crescimento das cidades e, para essa autora, nesse momento se iniciava “de forma bastante trágica, o difícil processo de controle do crescimento urbano em Ribeirão Preto, que ainda hoje é marcado pelas intrincadas ‘negociações entre o Poder Público e os proprietários de terra e empresários imobiliários” (p. 67), uma vez que como detalha Garcia (2013) em sua pesquisa sobre as origens do termo, a atividade concedida a essa autoridade era beneficiar determinados grupos em desfavor de outros. Como tinham pleno poder de decisão a respeito de construções e aberturas de novas ruas, esses fábriqueteiros foram responsáveis por definir grande parte do que se denominou como área central de Ribeirão Preto (MIGLIORINI, 1997). Ao observar as manchas de evolução da urbanização do município, apresentadas no Mapa 11, podemos notar que até a década de 1940, os primeiros bairros de Ribeirão Preto foram implantados próximos às estações ferroviárias e ao longo das linhas férreas.

doada. Era por meio desse processo que ficava garantido aos posseiros ou donatários a propriedade das fazendas, já que ao fazer as doações, os mesmos recebiam documentos comprobatórios de registro.

¹⁵ O termo ‘fábriqueteiros’ advém da denominação dado ao administrador da Fábrica da Matriz ou membro do conselho paroquial. Segundo Garcia (2013), “o fábriqueteiro não é necessariamente uma figura religiosa, pelo contrário, é sua natureza leiga, associada à administração das rendas territoriais da Igreja que lhe confere um caráter *sui generis*” (p. 61). Essa figura perde importância a partir de 1921, com a aprovação no novo Código de Posturas a legislação passa a ter maior importância, de acordo com Migliorini (1997).

Mapa 11. Evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto – Até 1960



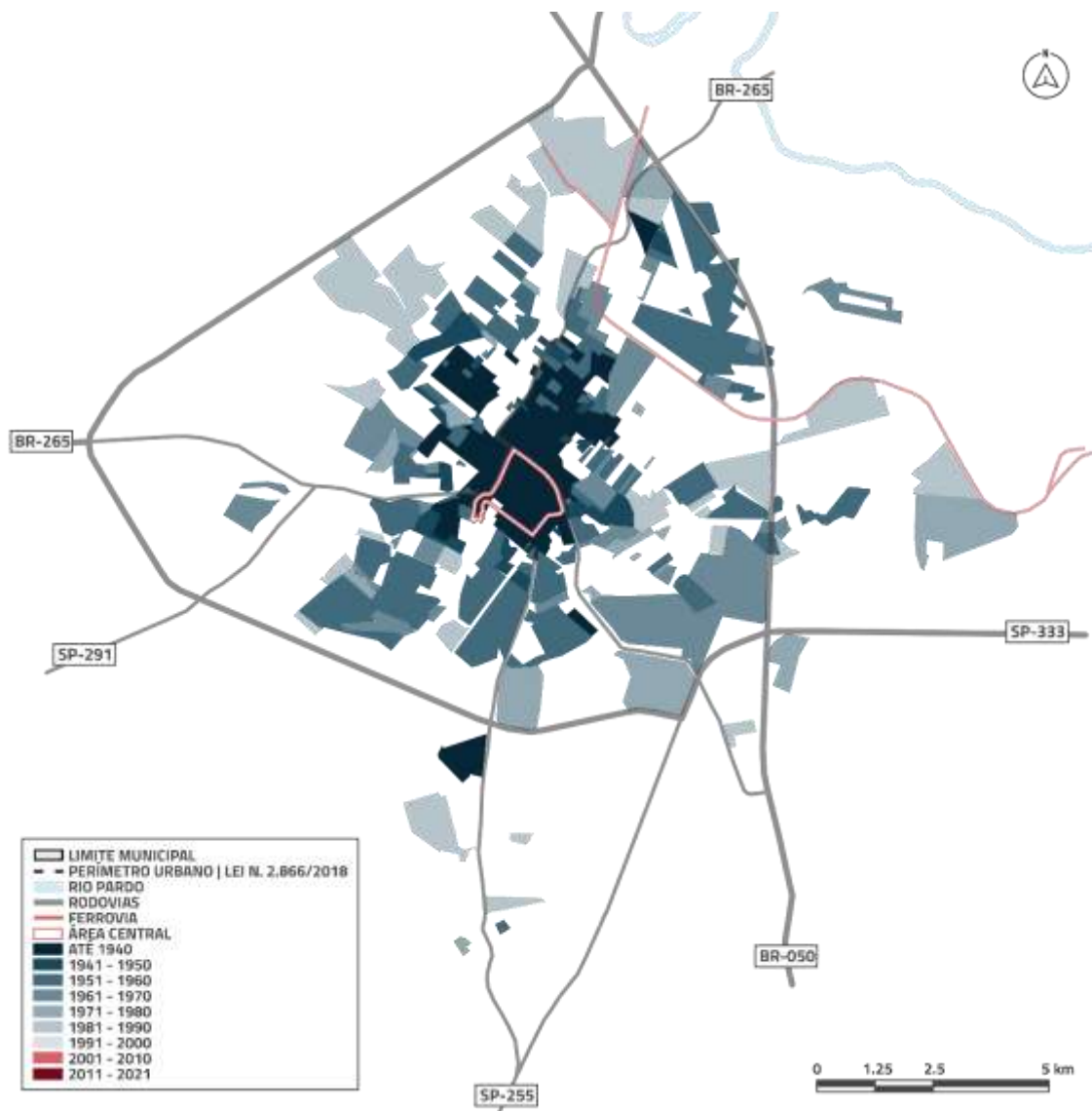
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); PMRP; ZAMBONI, 2018.

Até o ano de 1952, estava em vigor no município o Código de Obras Arthur Saboya que incluía diretrizes para a construção civil e parcelamento do solo e dividia a cidade em zona central, urbana, suburbana e rural, documento esse que evidenciava, de acordo com Migliorini (1997), uma hierarquização de áreas que já evidenciavam a conduta de aumentar o adensamento da área central. Ao sul na cidade, a partir do ano de 1950, foram implantados loteamentos ao longo da Avenida Presidente Vargas que ligava a cidade à capital do Estado, como novos locais de moradia da população de mais alta renda. Dessa forma, para Zamboni (2018), esse eixo foi se consolidando como vetor de crescimento de Ribeirão Preto, uma vez que também faz a ligação dessa nova área com o centro histórico. A partir dessa década é identificada uma

quantidade vertiginosa de novos loteamentos implantados, praticamente dobrando a área urbana da cidade.

Parte da malha ferroviária que se distribuía pela área central da cidade foi retirada, a partir da década de 1960, e implantada à nordeste, como mostra o Mapa 12. Foi nesse período que foi elaborado um novo plano viário pelo Departamento de Obras Públicas do Município (DOP) e pelo Departamento de Estradas de Rodagem do Estado de São Paulo (DER), com a finalidade de implantar a infraestrutura rodoviária em escala intraurbana e regional, composta por vias perimetrais a área urbana da cidade, abrangendo a Rodovia Anhanguera (BR-050) e formando o Anel Viário (ZAMBONI, 2018). O chamado Plano de Vias tinha como objetivo reduzir os problemas advindos do aumento da quantidade de veículos particulares na cidade, graças ao desenvolvimento da indústria automobilística, bem como para inserir Ribeirão Preto no sistema rodoviário estadual (FIGUEIRA, 2013).

Mapa 12. Evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto – Até 1990



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); PMRP; ZAMBONI, 2018.

O Plano de Vias e as poucas leis que operavam nos bairros residenciais da população de mais alta renda, facilitaram a aprovação de novos loteamentos em áreas mais afastadas do centro urbano e, dessa forma, Ribeirão Preto expandiu sua área urbana seguindo os investimentos imobiliários. Como visto no mapa anterior, esses loteamentos foram implantados ao longo das vias radiais (que ligam o Anel Viário à área central) e próximos às vias perimetrais que conformam o Anel Viário (FIGUEIRA, 2013; MIGLIORINI, 1997; ZAMBONI, 2018).

Foi nesse período que o município aprovou o Plano Diretor Municipal de Desenvolvimento Integrado, Lei nº 3.346, de 28 de setembro de 1977, e apresentou pela primeira vez em legislação municipal as questões referentes à regulamentação de “espaços

residenciais fechados” e a chamada “Área de Expansão Urbana”. Segundo Zamboni (2018), a partir de 1980 foram instituídos os primeiros loteamentos fechados de Ribeirão Preto, tendo como localidade, especialmente, a área sul da cidade com acesso fácil ao Anel Viário e à Rodovia José Fregonesi. Não por coincidência, são inaugurados nos anos 1980, dois grandes centros comerciais nessa mesma área: o Ribeirão Shopping e o Novo Shopping. Para Villaça (2001), uma importante manifestação das camadas de alta renda é o fato de deslocarem o centro em sua direção, criando novas centralidades com a finalidade de suprir as demandas de serviços, consumo e lazer dessa população. Assim sendo, os anos 1980 marcam o começo do processo de “valorização” do vetor sul da cidade. Barcella (2019) explica, em pesquisa sobre os agentes imobiliários envolvidos nas delimitações desses vetores de valorização das cidades, que a chamada “valorização” não é espontânea e sim produzida. Essa escolha, que contou com o envolvimento de agentes do mercado imobiliário local, do poder público e proprietários de terras resulta, nos períodos seguintes, em um impulsionamento dos negócios imobiliários locais gerando grandes mudanças estruturais na cidade. Tal fato ficará mais evidente a frente, quando tratarmos da criação e atuação do Grupo de Desenvolvimento Urbano de Ribeirão Preto, o GDU.

Contribuindo com o processo de segregação socioespacial já em andamento, nesse período foram implantados pela COHAB-RP, conjuntos habitacionais ao norte da cidade para atender às famílias com renda mensal de até três salários mínimos. Distantes da infraestrutura necessária e dos equipamentos urbanos, essa implantação gerou diversos problemas para Ribeirão Preto, que em 1980, contava com 80.032 habitantes residentes nesses conjuntos habitacionais, ou seja, uma população correspondente a 18,33% do seu contingente populacional total (MELO, 2017; IBGE, 1991; ZAMBONI, 2018).

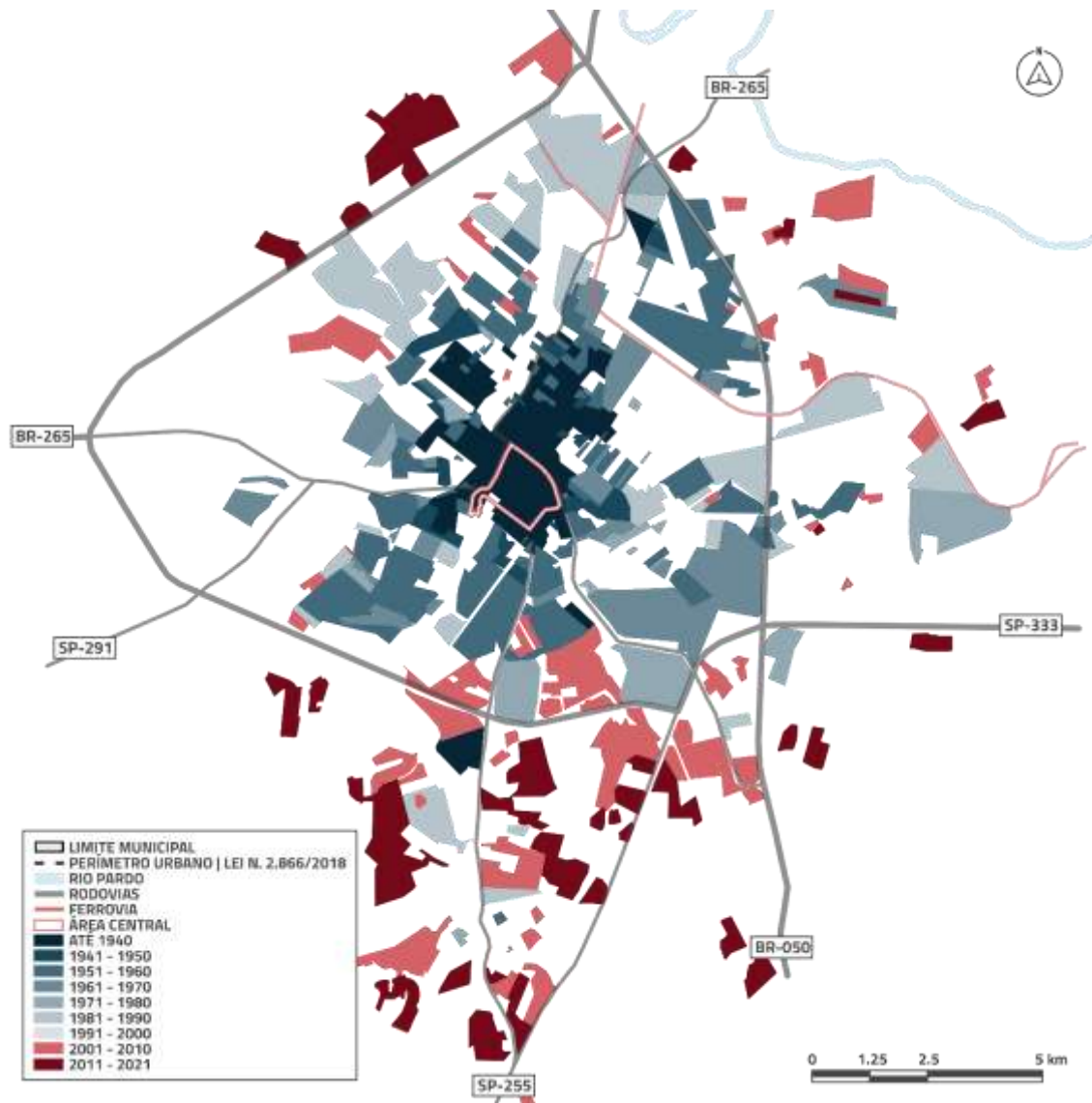
Além disso, nessa década ocorreu um movimento de intensa verticalização do município, inclusive com a promulgação de uma Lei¹⁶ rigorosa no âmbito das exigências para a aprovação de edifícios. Entretanto, a mesma não apresentava tal rigor quanto aos índices de ocupação do solo nos bairros que apresentavam as infraestruturas mais antigas de Ribeirão Preto, entre eles a área do centro histórico. Dessa forma, de acordo com Migliorini (1997), o município teve grande parte de seu patrimônio histórico e cultural destruído, por conta da permuta realizada por herdeiros dos grandes casarões por vários apartamentos.

¹⁶ Lei nº 4.889, de 09 de setembro de 1986, dispõe sobre as edificações verticalizadas.

Vale ressaltar outro fato que exemplifica a atuação dos agentes do mercado como figuras que desenham a cidade de Ribeirão Preto, a “Área de Expansão Urbana”, definida pela Lei nº 3.346/1977 mencionada anteriormente, se refere ao território que se situe a até 2.000 metros do perímetro urbano, além de determinar que haja “prolongamento natural da área urbana” e aprovação do Incra, para que sejam aprovados parcelamentos do solo nessas áreas. Em outras palavras, para Zamboni (2018, p. 84), essa área se “configura como território a localidade onde o uso do solo pode ser rural ou urbano, dependendo das intenções de seu proprietário e condicionantes mencionadas, abrindo possibilidade para a realização de parcelamentos urbanos em áreas externas ao perímetro urbano”. A esse respeito é possível fazer uma análise crítica dessa legislação enquanto instrumento, o que para Lascoumes e Le Galès (2007 *apud* ZAMBONI; HORIQUINI; SCUSSEL, 2022, p 4) denominam como ‘instrumentação urbana’, já que na prática o que se apresenta na cidade de Ribeirão Preto são os agentes do mercado imobiliário desenhando a cidade a seu gosto com o aparelhamento de um catálogo de instrumentos regulatórios, por meio de leis e decretos de exceção (ZAMBONI; HORIQUINI; SCUSSEL, 2022). Essa questão será retomada mais à frente.

De acordo com Zamboni (2018), que estudou a fundo cada um desses instrumentos em Ribeirão Preto, a chamada “zona de expansão” foi sucessivamente ampliada por diversas leis. A autora cita como principais três delas: a Lei Municipal nº 5.218, de 25 de fevereiro de 1988; a Lei Municipal nº 647, de 6 de maio de 1997 e; a Lei de Uso e Ocupação do Solo, Lei nº 2.157, de 08 de janeiro de 2007. Uma após a outra, essas leis foram criando dezenas de novas “Zonas de Expansão Urbana” abrangendo as áreas delimitadas por suas antecessoras. Além disso, segundo Mocci (2020), entre os dois Planos Diretores da cidade (promulgados em 2003 e 2018), o perímetro urbano foi ampliado em 88%, resultando em uma malha urbana fragmentada repleta de terrenos desocupados (sem edificação), como mostra o Mapa 13.

Mapa 13. Evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto – Até 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); PMRP; ZAMBONI, 2018.

Como aponta o mapa de expansão da mancha urbana, os empreendimentos ficavam localizados em sua maioria na área urbana circundada pelo Anel Viário até a década de 1980. É a partir de 1990 que os novos loteamentos são implantados para além do Anel Viário e em sua maioria concentrados no setor sul. Vale destacar ainda, como veremos no próximo capítulo, que essa produção se compõe majoritariamente por loteamentos fechados.

Após uma análise dos Planos Diretores de Ribeirão Preto, é possível notar que os mesmos incluem uma série de instrumentos e diretrizes, porém são necessárias leis específicas para sua real implementação. Para compor essa análise é preciso saber que Villaça (2005) já apontava em seus estudos os desafios e inovações que os planos diretores traziam, mas como a

real ferramenta de produção das cidades eram os zoneamentos, era por meio deles, de acordo com o autor, que atendia aos interesses das elites locais, mas era o instrumento que efetivamente produzia cidade. É extensa a bibliografia que estuda os planos diretores e expõe como eles sempre foram difundidos como o meio para a solução dos problemas das cidades, mas, como na prática, há um grande abismo entre o discurso e o planejamento urbano que é implementado de fato.

Além disso, de acordo com Zamboni, Horiquni e Scussel (2022), em Ribeirão Preto o que se observa, para além de planos diretores e zoneamentos, é a produção da cidade através de leis de exceção. Em Ribeirão Preto, como apontado por Zamboni, Horiquni e Scussel (2022), há um leque de instrumentos regulatórios, como o planejamento do sistema viário municipal, a instituição de zonas ou áreas de expansão urbana, a concessão de áreas públicas e os memoriais descritivos registrados em cartório, que acrescentam “uma terceira camada utilizada pelo mercado para atribuir o desenho que se espera da cidade” (p. 10).

Nesse período é imprescindível citar a atuação do Grupo de Desenvolvimento Urbano (GDU), inclusive na determinação do setor sul como vetor de valorização do município. De acordo com o Entrevistado 13 (representante de loteadora de atuação local)¹⁷, o GDU foi fundado em 1992, com o objetivo de desenvolver o projeto do Jardim Santa Ângela (projeto de abertura da Av. João Fiúsa) e, de acordo com Barcella (2019, p. 4), “atuar junto ao poder público municipal no “desenvolvimento urbano” da cidade de Ribeirão Preto”. Sobre esse empreendimento, de acordo com Zamboni (2018), a ideia inicial era a construção de uma nova unidade do Colégio Santa Úrsula, já que a Associação das Irmãs Ursulinas possuía essas terras. Ao buscar a construtora Hochtief do Brasil com o intuito de viabilizar a obra, foram definidos que seriam construídos dois “condomínios horizontais sem construção”, além de 25 lotes para a construção de edifícios verticalizados e, da venda desses lotes sairia o capital necessário para a execução da nova unidade do colégio. Nesse contexto, o GDU foi formado como uma parceria com outras empresas de âmbito local para a viabilização da execução da infraestrutura necessária (ZAMBONI, 2018). O entrevistado acrescenta que a execução desse projeto deu início a uma nova etapa na produção vertical da cidade, já que o mesmo se localiza fora do Quadrilátero Central da cidade, onde estão localizados todos os outros projetos de edifícios altos.

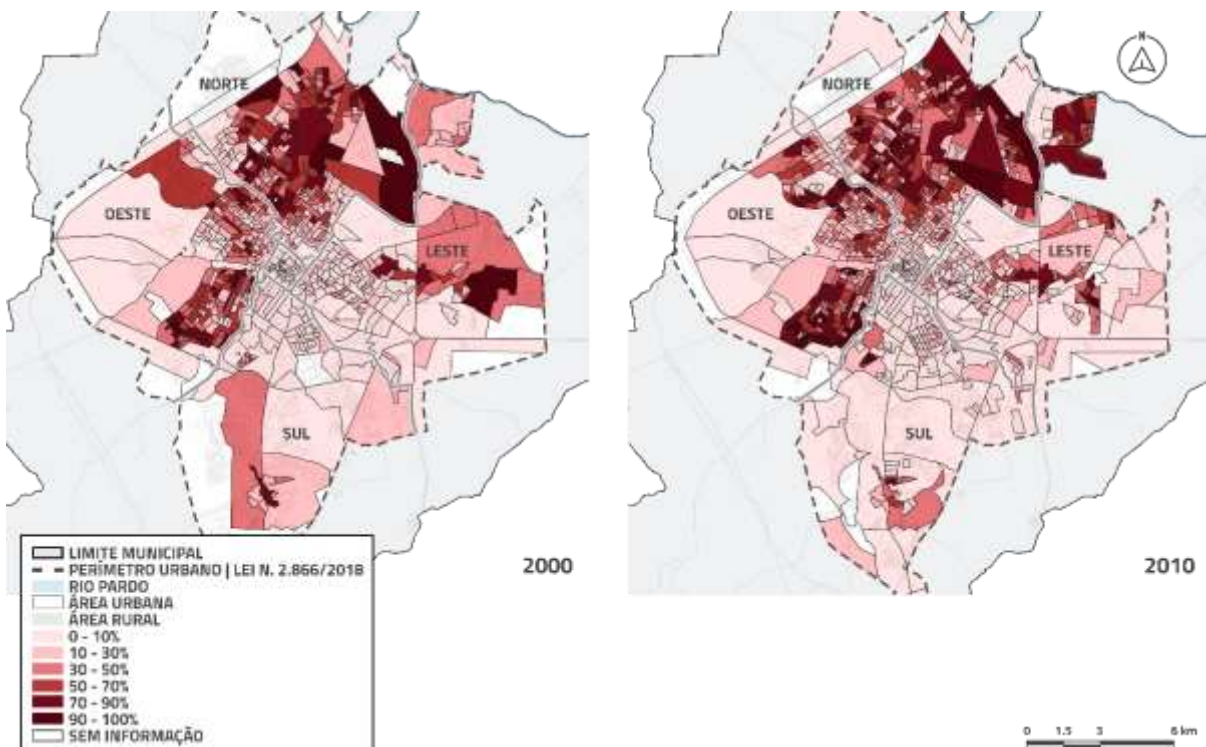
¹⁷ Os procedimentos metodológicos da pesquisa de campo estão descritos no item 3.3 do capítulo 3.

Vale ressaltar que, de acordo com o Entrevistado 13, durante sua atuação o GDU urbanizou entre três e quatro milhões de metros quadrados no setor sul da cidade. Esse dado corrobora com os dados apresentados por Melo (2017) e sistematizados por Zamboni (2018), que apontam que, entre os anos de 2000 e 2004, o GDU implementou aproximadamente 3.465.368 metros quadrados divididos em quatro grandes empreendimentos: o Nova Aliança, o Nova Aliança Sul, o Jardim Botânico e o Jardim Olhos D'Água. Todos esses se referiam a áreas rurais antes de suas aprovações e todos são localizados no setor sul de Ribeirão Preto. A empresa encerrou suas atividades em 2012 após o falecimento de um dos sócios.

Posto isso, notamos que é vasta a bibliografia que apontará uma divisão social entre os extremos da cidade de Ribeirão Preto dividida entre as regiões norte e sul, marcada por uma desigual condição de acesso aos diferentes serviços urbanos, como vimos nos estudos de Zamboni (2018), Barcella (2019), Migliorini (1997), Garcia (2013), Figueira (2013) e Abreu (2014). Se durante as décadas de 1970 e 1990, o que vimos eram as populações de mais alta renda e os serviços e infraestrutura concentrados na área central, enquanto os segmentos de menor renda ocupavam as periferias da cidade, o que vemos entre o ano de 2000 e 2010, são os segmentos de mais alta renda deslocando sua moradia também para áreas periféricas, porém em direção oposta às camadas de baixa renda.

As marcas dessa desigualdade estão, portanto, delineadas pelas posições opostas ocupadas pelo local de residência dos diferentes segmentos de renda, agravada pelas condições precárias de circulação e acesso aos espaços da cidade. Desse modo, esses aspectos podem ser analisados a partir da espacialização de indicadores socioeconômicos, como a distribuição de renda e a densidade demográfica. Esses aspectos nos ajudarão a definir os padrões de localização residencial da cidade. Para tanto, nos Mapas 14 e 15, organizamos a partir de dados dos Censos Demográficos de 2000 e 2010, as informações inerentes à distribuição do rendimento mensal dos responsáveis por domicílios no município, assim como apresentado para Rio Preto e como também será feito para o município de Piracicaba.

Mapa 14. Chefes de família com rendimento de até dois salários mínimos em Ribeirão Preto – 2000 e 2010

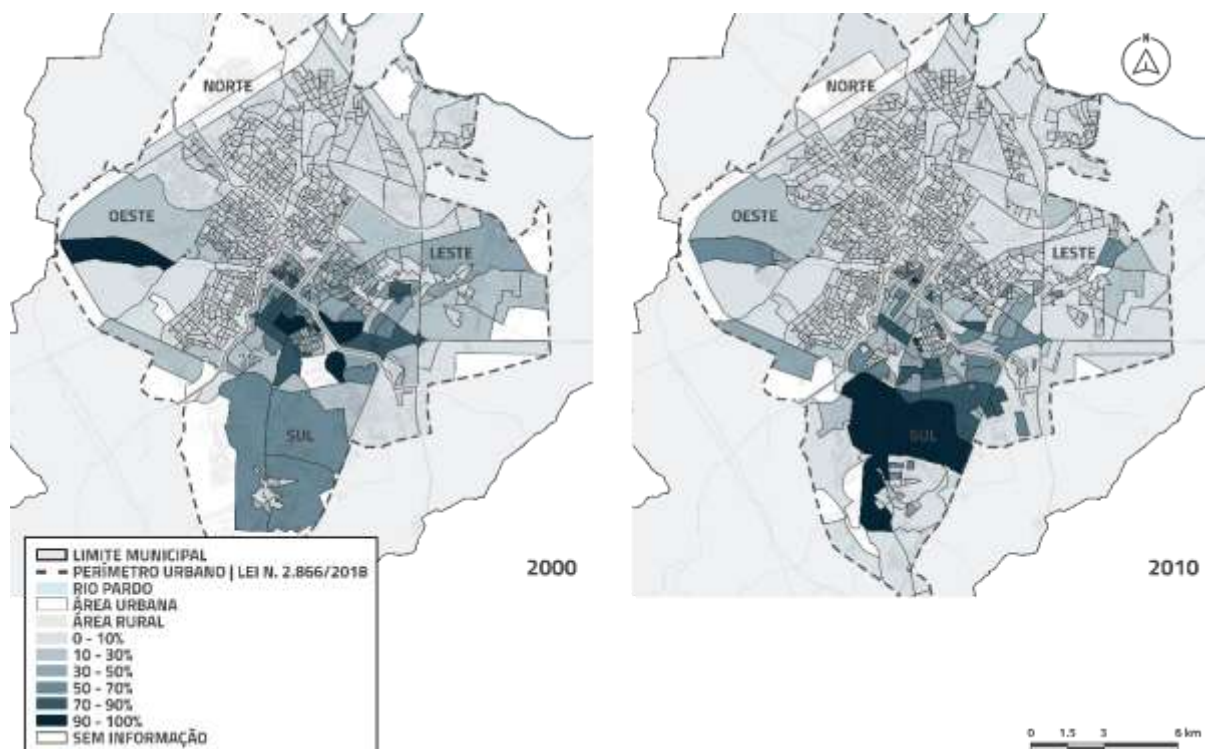


Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMRP.

Comparando-se os anos de 2000 e 2010, podemos identificar com clareza a divisão entre as concentrações dos responsáveis com os maiores e menores rendimentos mensais em determinados setores, bem como é possível identificar a localização desses grupos entre os períodos de análise. Em 2000, com exceção da área central e do setor sul da cidade, as outras áreas da cidade, principalmente a porção norte, concentra os responsáveis com rendimento de até dois salários mínimos. Em 2010, há a intensificação dessa concentração no setor norte.

É possível notar como a concentração da população pertencente aos estratos mais altos de renda se deslocou da área central e proximidades de Ribeirão Preto em direção ao setor sul, no Mapa 15. Se em 2000, essas regiões referentes ao centro histórico e seu entorno contavam com população com rendimento superior a 20 salários mínimos, em 2010 é clara a intensificação dessa concentração no setor sul da cidade.

Mapa 15. Chefes de família com rendimento superior a 20 salários mínimos em Ribeirão Preto – 2000 e 2010



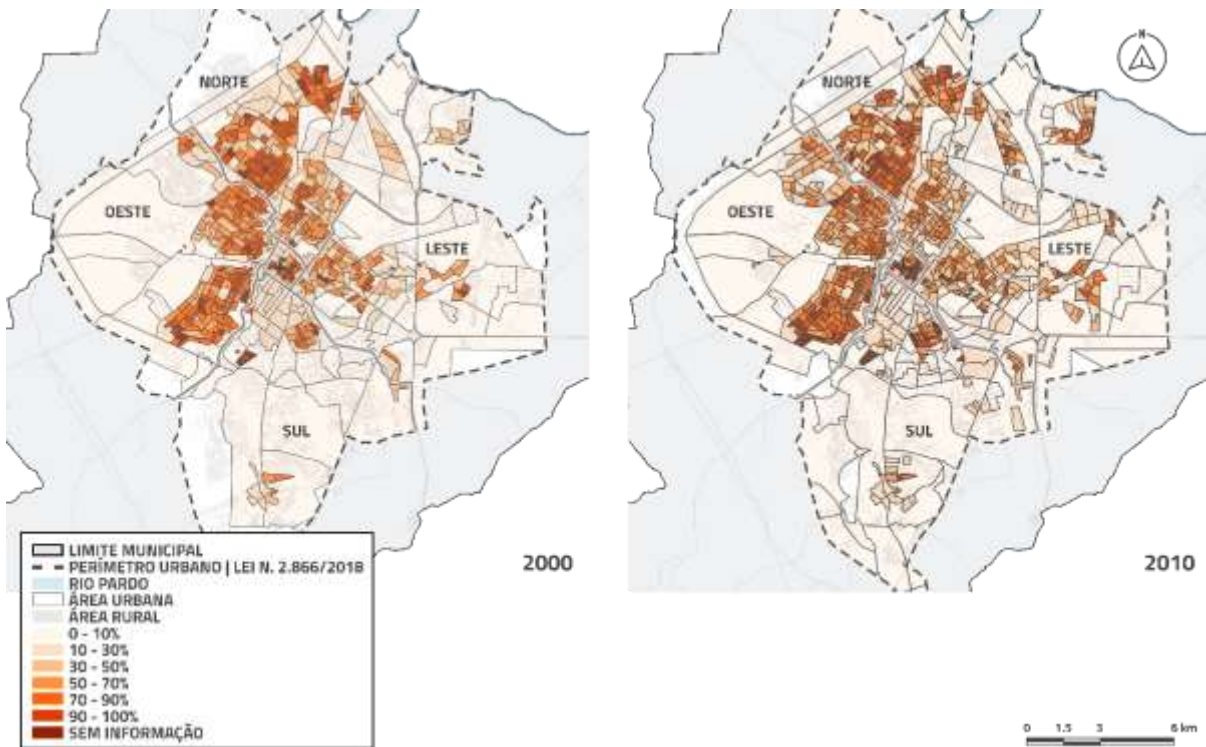
Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMRP.

Dessa maneira, são evidentes os deslocamentos das famílias de mais baixa renda para as áreas ao norte da cidade. Como vimos anteriormente, essa concentração reforça um padrão de localização espacial historicamente definido a partir da implantação dos grandes conjuntos habitacionais nesta área da cidade. Não obstante, fica evidente a formação de grandes setores, principalmente aqueles localizados ao sul da cidade, com baixa ocorrência destes chefes de família, configurando-se, com isso, a formação de dois padrões de ocupação completamente distintos entre si, um ao norte e outro ao sul (ABREU, 2019; BARCELLA, 2017; ZAMBONI, 2019).

Para além da análise sobre os deslocamentos das famílias na cidade de Ribeirão Preto, quando analisamos comparativamente a distribuição de renda na cidade com sua densidade demográfica, apresentada pelo Mapa 16, destacam-se as diferenças nos padrões do tipo de habitações em que essa população reside. No setor norte, estão concentradas as mais altas densidades demográficas do município, coincidindo com os setores censitários dos menores rendimentos como apresentado anteriormente. Da mesma forma, no setor sul é possível notar as mais baixas densidades populacionais, evidenciando ainda como os empreendimentos destinados a esses estratos de renda são muito maiores em termos de suas extensões territoriais

e abrigando um número muito menor de habitantes. Contudo, vale ressaltar que a numerosa implantação de novos empreendimentos no setor sul entre 2010 e 2021 (como mostrado no Mapa 13) não está contabilizada nesse Censo, o que deve acarretar mudanças nos resultados apresentados pelos Censos Demográficos que virão.

Mapa 16. Densidade demográfica de Ribeirão Preto – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMRP.

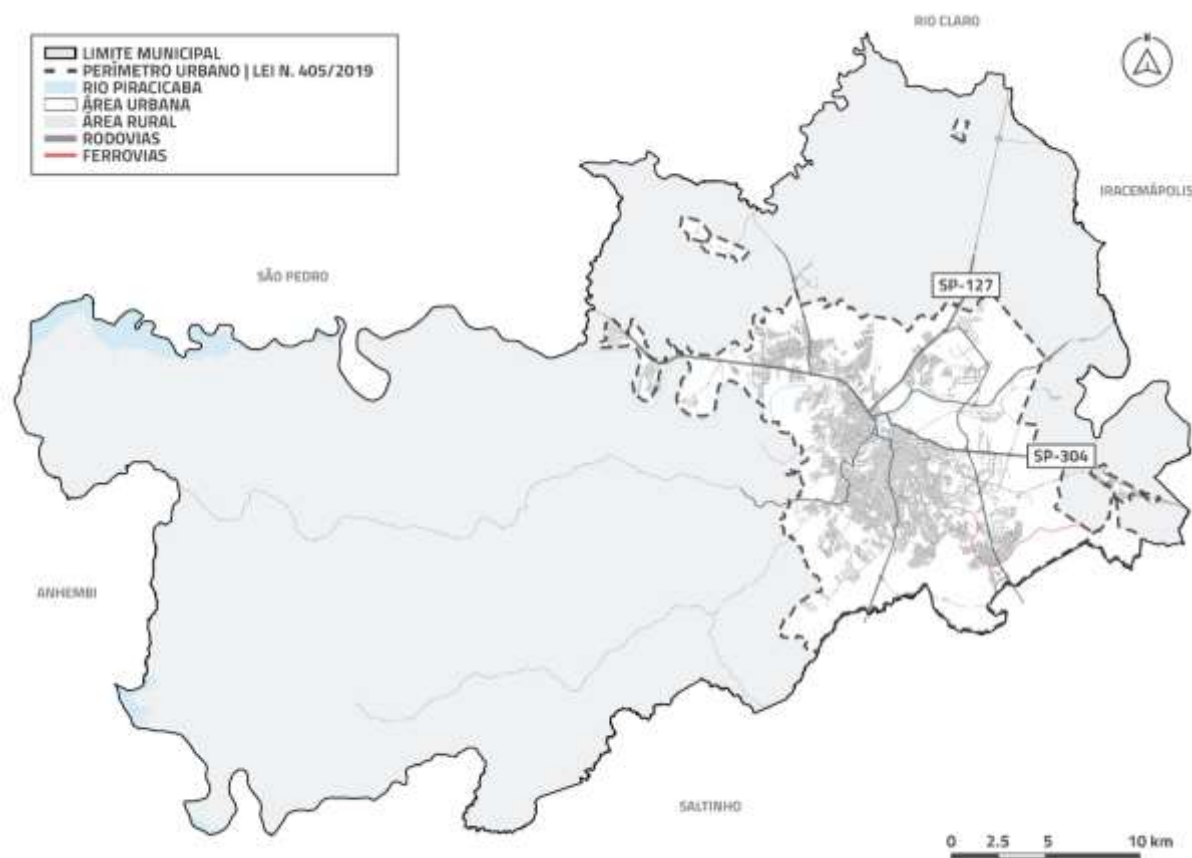
Para Melazzo (2019), as desigualdades socioespaciais, tais como as apresentadas nessa pesquisa em relação a cidade de Ribeirão Preto, são uma importante chave analítica para a compreensão das cidades, já que permitem a particularização de outras realidades urbanas. Além disso, para o autor, estudar as desigualdades faz entender como se dá a própria divisão social do espaço, cuja produção é comandada através da captura das rendas fundiárias urbanas.

1.3. Piracicaba

O município de Piracicaba está localizado a aproximadamente 155 km da capital paulista e possuía 389.873 habitantes em 2020, de acordo com o sistema de projeções populacionais da Fundação Seade (2020). Como demarca o Mapa 17, o perímetro urbano da cidade, definido pela Lei nº 405 de 18 de dezembro de 2019, ocupa aproximadamente 248,84

dos seus 1.378,07 km², o equivalente a 18,06% de seu território municipal¹⁸. Mesmo possuindo praticamente a mesma extensão dos perímetros urbanos das outras cidades de estudo, a participação do perímetro comparada ao território municipal de Piracicaba é significativamente menor por conta de sua proporção territorial.

Mapa 17. Mapa geral de Piracicaba



Fonte: Elaboração própria com base cartográfica do IBGE (2010); PMP (2019).

Como aponta Damasceno (2021), a cidade está inserida em localização privilegiada em relação a sua inserção na malha rodoviária estadual, já que sua rodovia de acesso, a Luiz de Queiroz (SP-304), tem interseção com a Rodovia dos Bandeirantes (SP-348) que em sequência, chega a Rodovia Anhanguera (SP-330), além do fácil acesso à rodovia que percorre o interior de São Paulo, a Washington Luís (SP-310). Para a autora, essa inserção faz com que Piracicaba tenha “vantagens tanto no fluxo de pessoas quanto no escoamento de mercadorias devido à proximidade com importantes centros urbanos como Campinas e São Paulo” (DAMASCENO, 2021, p. 67). Para mais, a Rodovia Luiz de Queiroz (SP-304) liga Piracicaba a cidades como

¹⁸ A área (em km²) do perímetro urbano de Piracicaba foi calculada a partir do arquivo digital do município fornecido pela PMRP.

Americana à leste e a Águas de São Pedro e São Pedro à noroeste, a Rodovia do Açúcar (SP-308) que liga a Charqueada à noroeste e as Rodovias SP-127 e trecho da Rodovia Federal BR-373 que ligam as cidades de Rio Claro e Limeira, respectivamente. Analisar a rede rodoviária em que Piracicaba se insere é indispensável para a compreensão do papel da cidade em contexto regional, como afirma Otero (2016), já que a cidade vem constantemente recebendo investimentos com o objetivo de facilitar o acesso à mesma.

Categorizada pelo REGIC (2007) como uma Capital Regional C, classificação dada a cidades que são identificadas como destino de um grande número de outras cidades para realização de um conjunto de atividades, o que marca sua influência em âmbito regional, além de possuir uma habilidade de gestão em nível imediatamente inferior ao das metrópoles e de possuir mediana de 250 mil habitantes e 162 relacionamentos¹⁹. No estudo de 2018, o Arranjo Populacional de Piracicaba, mantém sua categorização e é citado como um exemplo de cidade que recebe deslocamentos de longa distância no âmbito da prestação de assistência técnica para orientação aos produtores de cana-de-açúcar do Estado de São Paulo e Mato Grosso do Sul em relação às melhorias em seus sistemas produtivos.

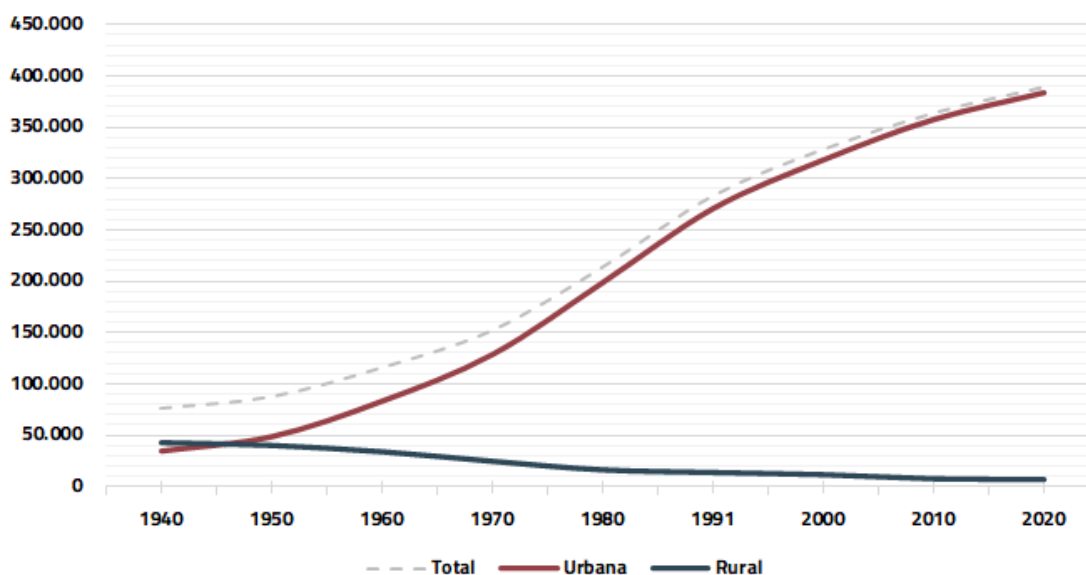
1.3.1. Dinâmicas demográficas, sociais e econômicas

Com relação a sua evolução demográfica, em 1940, Piracicaba possuía 76.416 habitantes, sendo 33.771 destes residentes em sua área urbana (equivalente a 44%) e, assim como em Rio Preto, a cidade passa a ser predominantemente urbana a partir de 1950, quando passa a contar com 87.835 habitantes, do qual 70,8% deles residem em área urbana (47.787 habitantes) (IBGE, 1950). Em Piracicaba, o processo de migração da população para a área urbana começou com o advento da monocultura canavieira que passou a prevalecer a partir de 1930. Como aponta Otero (2016, p.122), “a expansão do setor sucroalcooleiro, englobando da cultura da cana de açúcar ao complexo metal-mecânico de indústrias de base, promoveu intenso desenvolvimento econômico, com importantes reflexos na urbanização”. A monocultura da cana-de-açúcar e as conseqüentes exigências de mão-de-obra do campo, foram fatores determinantes para a migração da população para a área urbana (OTERO; SOUZA, 2001). Posto isso, como podemos observar no Gráfico 6, de 1950 para 1960, a população apresentou

¹⁹ De acordo com o REGIC (2007, p. 11), “o número de relacionamentos é calculado como o número de vezes em que, no questionário da pesquisa, o centro foi mencionado como destino.

um acréscimo de 28.355 habitantes e, no Censo Demográfico seguinte, o município já contava com 152.505 habitantes e apresentava um grau de urbanização de 83,8% em 1970.

Gráfico 6. Evolução populacional de Piracicaba – 1940 a 2020



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (1940-2010); Fundação Seade.

A partir dessa década, a curva do contingente populacional de Piracicaba passa a crescer rapidamente, chegando a 214.307 habitantes (o que equivale a um aumento de 40,5%) e grau de urbanização de 92% em 1980. No Censo Demográfico de 1991 e nos Censos posteriores, a cidade passa a apresentar arrefecimento nas taxas geométricas de crescimento anual (Gráfico 1). Entre os anos de 2000 e 2010, Piracicaba é o único município entre os três a apresentar crescimento populacional inferior à média do Estado (de 20,73%), sendo a mesma equivalente a 10,8%, com um acréscimo de pouco mais de 35 mil habitantes. Porém, em relação ao Índice de Envelhecimento da população, assim como Ribeirão Preto e Rio Preto, as porcentagens se mantêm superiores às médias do Estado durante todo o período, passando de 38,81% em 2000, para 95,18% em 2020, enquanto as médias do Estado foram de 34,05% em 2000 e 81,11% em 2020, de acordo com a Fundação Seade.

Correspondente a aproximadamente 26 milhões de reais em 2018, o PIB municipal de Piracicaba corresponde a uma participação que se mantém estável e apresenta um leve aumento no último período de coleta de dados, passando de 0,9% em 2002 para 1,19% em 2018. Assim como identificamos nas outras cidades de estudo, nota-se ao observar a Tabela 6 que, mesmo possuindo o 13º maior PIB do Estado de São Paulo e apresentando PIB per capita de quase 70

mil reais em 2018 (superior ao mesmo indicador de Ribeirão Preto e Rio Preto), o Índice de Gini do município deixa evidente sua desigualdade quanto a distribuição de renda.

Tabela 6. Evolução do Produto Interno Bruto de Piracicaba – 2000 a 2020

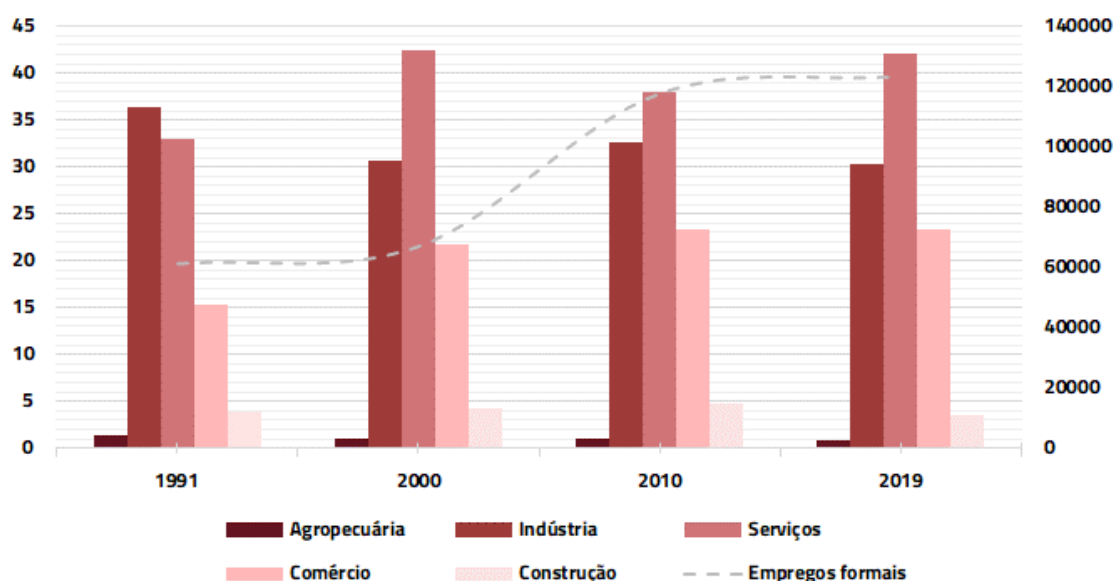
Produto e Renda	2002	2010	2018
PIB	12.412.239,28	19.734.971,87	26.421.071,96
PIB per capita	36.889,25	54.178,11	68.598,54
Participação no PIB do Estado (Em %)	0,904055	0,965606	1,19522
	Localidade	2000	2010
Índice de Gini	Piracicaba	0,5399	0,5398
	Estado de São Paulo	0,6095	0,6205

Nota: Dados deflacionados para 2018 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico (2000-2010); Fundação Seade.

Piracicaba possui um perfil atrelado ao setor de serviços, e assim como vimos nas outras cidades apresentadas nessa pesquisa, o município apresenta uma elevação no total de empregos formais, principalmente no período entre 2000 e 2010. A partir do Gráfico 7, podemos identificar o declínio da participação dos empregos no setor secundário, que vem acontecendo desde 1985, como afirma Otero (2016), e dá lugar ao setor terciário que passa a apresentar as maiores participações. Para o autor, e com os dados do gráfico que corroboram, a indústria chega a aumentar sua participação graças a chegada de grandes multinacionais na década de 2000, porém, não retornando aos patamares de participação que apresentava anteriormente.

Gráfico 7. Participação dos empregos formais nos diferentes setores da economia, em Piracicaba – 1991 a 2019



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Fundação Seade.

Ainda é importante ressaltar, como também constatado a partir dos dados apresentados para Rio Preto e Ribeirão Preto, que em Piracicaba houve um pico de participação dos empregos formais no setor da construção no ano de 2010. Porém, diferentemente das outras cidades, Piracicaba ainda apresenta, mesmo com gradativo arrefecimento, uma significativa participação do setor secundário na participação dos empregos formais, onde mesmo que o setor terciário some pouco mais de 65% dos empregos formais em 2019, a indústria ainda corresponde a 30% desses.

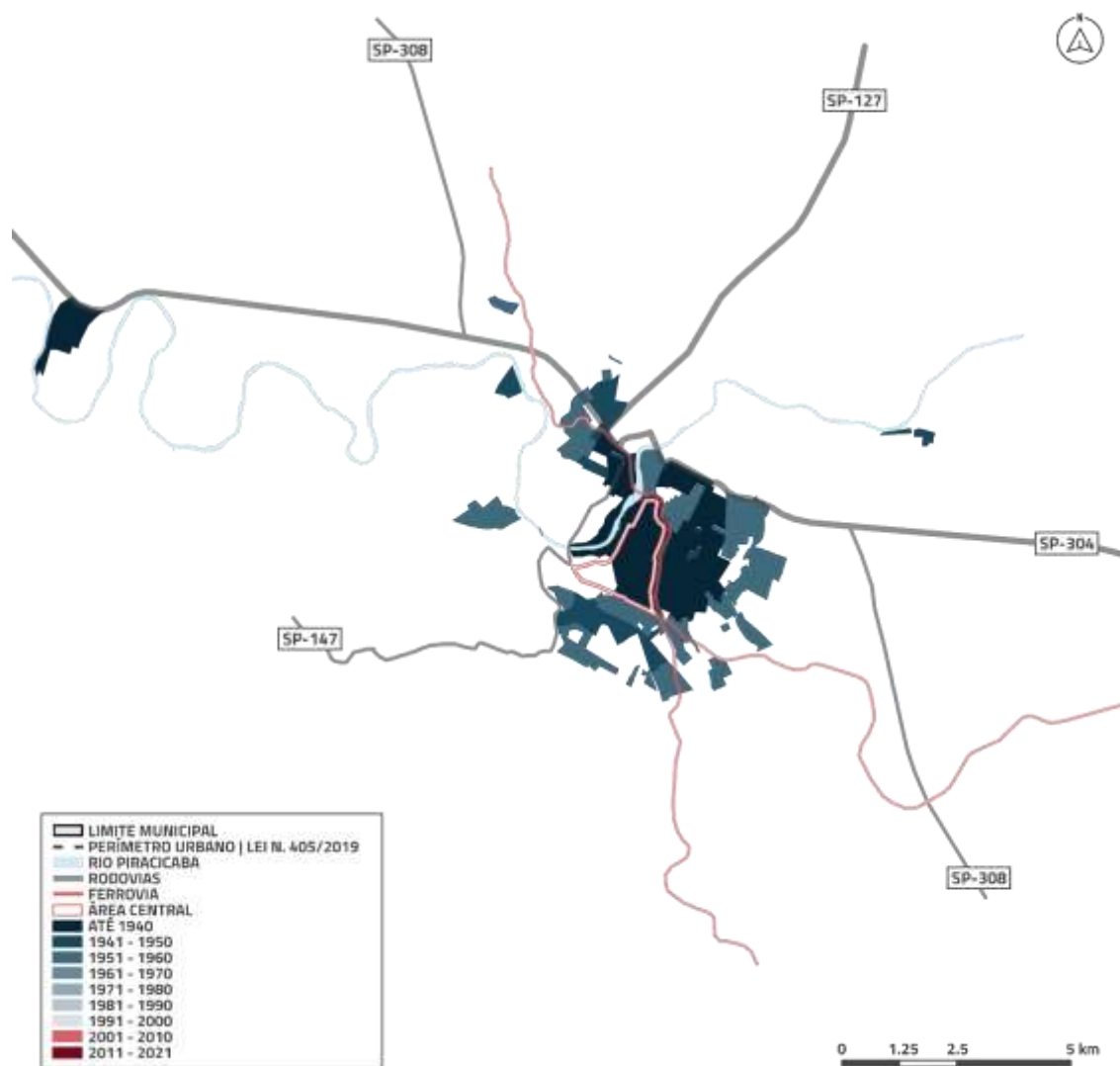
1.3.2. Dinâmicas urbanas

Da mesma forma como foi desenvolvido anteriormente, o que se apresenta a seguir é a análise do processo de urbanização de Piracicaba a partir da evolução de sua mancha urbana, com o objetivo de territorializar os indicadores socioeconômicos que foram descritos acima.

Fundada oficialmente em 1º de agosto de 1767, com seu primeiro núcleo formado pelo conjunto de ranchos, pescadores e sertanejos localizados à margem direita do Rio Piracicaba e que, desde sempre, teve a cana de açúcar como componente importante de sua economia,

inclusive sendo integrante do “quadrilátero do açúcar”²⁰ (OTERO, 2016; TORRES, 2009). Por isso, já no início do século XX, as margens do Rio Piracicaba eram ocupadas pelo Engenho Central à direita – área onde se concentraram os engenhos de açúcar – e pela Fábrica Arethisina à esquerda, de fiação e tecelagem, além de uma diversidade de atividades, como olarias extratoras de argila. Graças a esse processo, naquele momento essa área da cidade passou a ser destinada a população de mais baixa renda, já que era onde se concentravam as atividades industriais de Piracicaba e a cidade passou a se expandir na direção contrária (Mapa 18), porém sem ultrapassar mais do que 2.500 metros dessa área até 1940 (OTERO; SOUZA, 2011).

Mapa 18. Evolução da mancha urbana de Piracicaba – Até 1960



²⁰ De acordo com Otero (2016) o “quadrilátero do açúcar” era formado pelas cidades do interior paulista: Piracicaba, Mogi Guaçu, Jundiaí e Sorocaba, região onde era produzido o açúcar que era exportado por São Paulo.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohhab (2020); IPPLAP; DAMASCENO, 2021.

Entretanto, antes disso, em 1877, Piracicaba já era estação final da via férrea da Companhia Ituana que partiu de onde hoje é o município de Indaiatuba e, em 1922, recebeu um ramal da Companhia Paulista (OTERO, 2016). Tendo como objetivo principal o escoamento de produtos, de acordo com Luz (2006), a presença da ferrovia, de terrenos planos e extensos e a proximidade a cursos d'água, beneficiaram a ocupação industrial em diversas cidades, como Piracicaba e como também foi mostrado em Rio Preto. A função de deslocamento de pessoas era secundária nesse meio, porém até 1940, ainda se constatava como melhor forma de deslocamento para longos percursos, principalmente, por conta do custo das viagens rodoviárias e da capacidade de transporte dessa modalidade (LUZ, 2006).

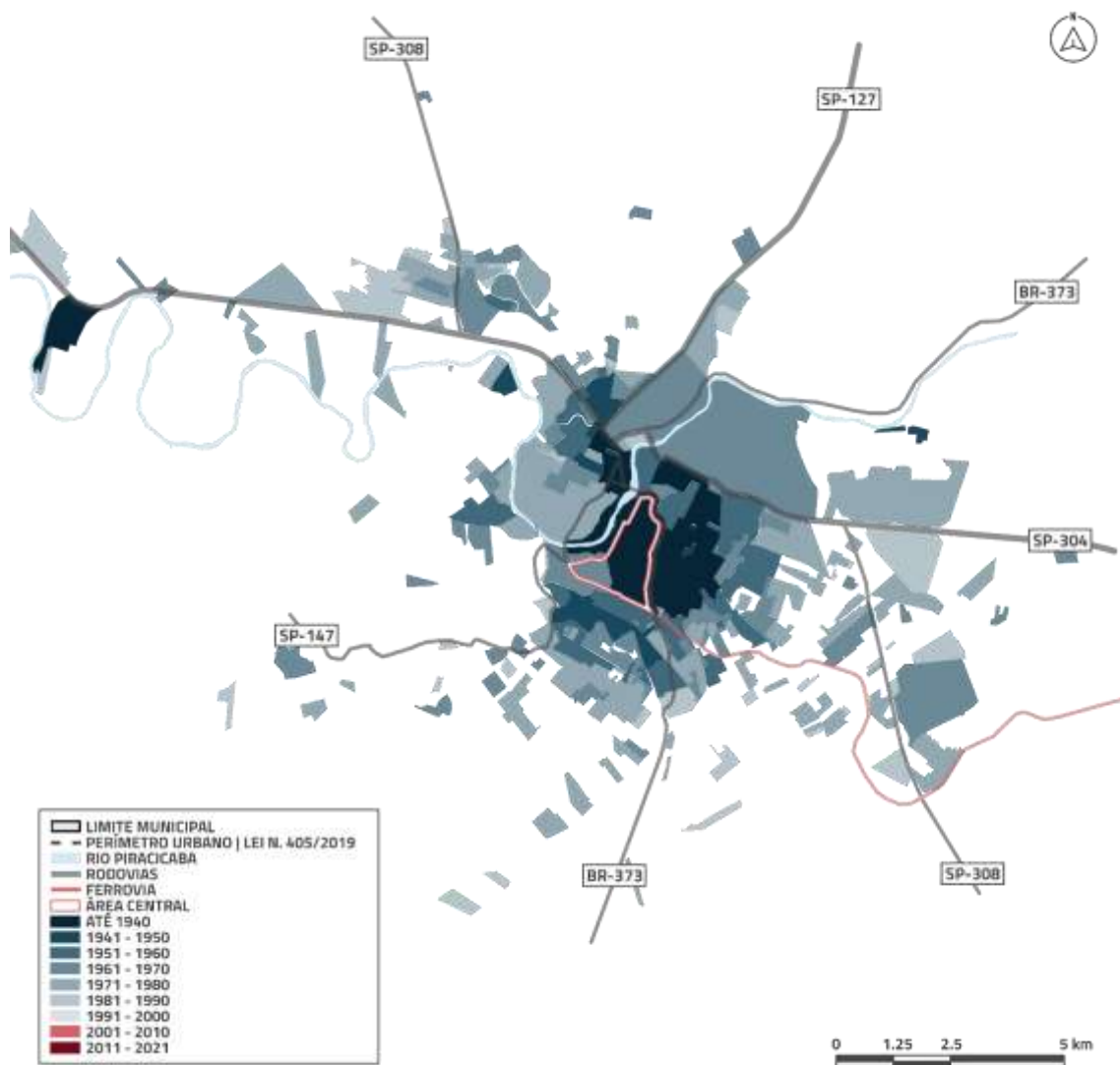
O dinamismo econômico da cidade fez com que, em 1872, ela apresentasse o 12º maior contingente populacional do Estado de São Paulo e, com isso, foi necessário elaborar um plano urbanístico de ordenamento que, de acordo com Otero (2016, p.121), resultou “na atual malha ortogonal que caracteriza a área central”.

O complexo canavieiro sempre foi marcante na economia da cidade, embora essa atividade econômica tenha sido desenvolvida no município juntamente com a produção, sacaria e transporte do café, pelo advento de sua ascensão no estado (TAKAMI; MENDES, 2017). Com efeito, Otero e Souza (2011) afirmam que a monocultura canavieira passou a prevalecer a partir de 1930, transformando a cidade de Piracicaba em um complexo industrial voltado para essa cultura e, além disso, fez da cidade “o principal centro fornecedor de maquinaria para o seu beneficiamento” (p. 18). Para os autores, esse fato resultou em um desenvolvimento econômico vertiginoso que influenciou diretamente na produção do espaço urbano do município.

A partir da década de 1950, com o advento do automóvel como símbolo do contexto desenvolvimentista brasileiro, a administração pública da cidade passou a implantar diversas melhorias urbanísticas, entre elas a criação de jardins, escolas, melhorias na infraestrutura de provisão de energia elétrica e telefonia e, principalmente, o investimento na infraestrutura rodoviária. Como podemos observar no Mapa 19, tal fato fez com que a partir de 1960 a mancha urbana da cidade começasse a se expandir de forma desordenada, possibilitadas pelas novas condições viárias. Essa expansão começou a atingir áreas bem mais distantes do núcleo urbano

inicial com a implantação de novos loteamentos que acompanhavam o direcionamento dessas vias (OTERO; SOUZA, 2011; DAMASCENO, 2021).

Mapa 19. Evolução da mancha urbana de Piracicaba – Até 1990



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); IPPLAP; DAMASCENO, 2021.

Vale ressaltar que, como identificado no mapa apresentado, o Rio Piracicaba se constitui como uma barreira natural que acabou por conter a expansão da urbanização da cidade até 1960. Até esse momento a transposição da expansão urbana só aconteceu na altura da hoje denominada Ponte do Mirante. Foi a partir do final da década de 1960 que identificamos uma expansão mais intensa de toda a periferia da cidade. A construção das pontes Lar dos Velinhos e Morato a partir dessa década, possibilitaram o desenvolvimento urbano da margem direita do

Rio e a implantação de um loteamento, em 1972, destinado a população de alta renda do município que, de acordo com Otero (2016):

vai constituir numa frente de expansão das elites locais, estabelecendo uma ruptura ideológica e geográfica com a área central, mas mantendo-se em suas proximidades. Não por acaso o empreendimento denominou-se Nova Piracicaba, termo que designa, hoje, essa vasta área nobre localizada num meandro do rio. A caracterização como uma “cidade nova”, marcando semântica e simbolicamente a ruptura com a “Piracicaba Velha”, na margem oposta, fazia eco a estratégia semelhante da elite paulistana no fim do século XIX [...]. Entretanto, a própria situação geográfica do sítio, contido num meandro do rio Piracicaba, impedia a constituição de um vetor claro de expansão dessas elites, restringindo seu deslocamento e expansão continuados, impondo condicionantes à estruturação do espaço urbano piracicabano (p.125).

O vertiginoso desenvolvimento econômico fez com que o contingente populacional de Piracicaba aumentasse de 92.160 habitantes em 1950, para 116.190 em 1960 e 152.505 em 1970, representando um acréscimo populacional de 74% em 20 anos e passando de uma taxa de urbanização de 54% em 1950 para 84% em 1970 (IBGE, 1950; 1960; 1970). Nesse mesmo período, entre 1940 e 1970, de acordo com Otero *et al.* (2007), o perímetro urbano do município teve sua extensão multiplicada por 20.

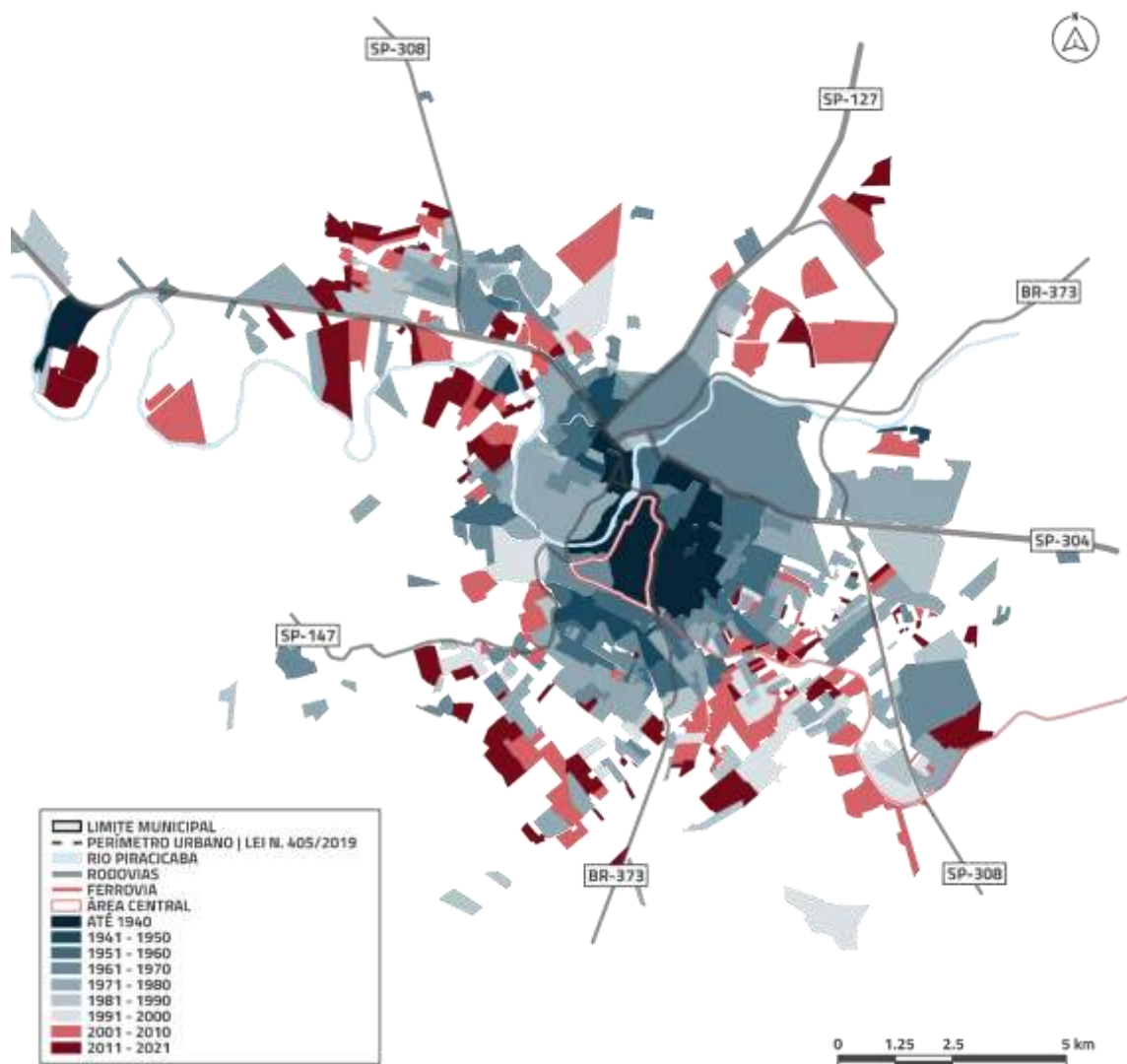
O Plano Diretor elaborado em 1975 tinha especial preocupação com o incentivo ao setor secundário, que já vinha sendo impulsionado pela administração local que inclusive criou nessa década, no contexto da desconcentração industrial da Região Metropolitana de São Paulo, o Distrito Industrial Unileste às margens da Rodovia Luiz de Queiroz – à leste da mancha urbana – e se comprometeu a fornecer diversas melhorias de infraestrutura com o objetivo de atrair novas indústrias para Piracicaba. De acordo com Otero (2016), no mesmo ano de criação do Distrito Industrial – 1973 – foi implantado em terras pertencentes ao mesmo proprietário “o Conjunto Habitacional CECAP, distante oito quilômetros do centro da cidade, no extremo sudeste do perímetro urbano” (p. 123).

O Distrito Industrial foi criado no mesmo período do contexto da crise do petróleo no Brasil, entre 1973 e 1974, e Piracicaba com seu complexo “metal-mecânico” se tornou polo canavieiro por conta da transformação da cana-de-açúcar em biocombustível pelo Programa Nacional do Alcool (Proálcool) (TAKAMI; MENDES, 2017). Concomitante a esse crescimento econômico e industrial, Damasceno (2021) e Otero (2016) apontam que, é a partir de 1960, e sobretudo de 1970, que a favelização passa a se estabelecer na paisagem urbana do município, por conta da incapacidade por parte das empresas de incorporar todo o contingente de migrantes que chegaram na cidade por conta das oportunidades de emprego que as indústrias ofereciam e pela falta de políticas públicas de habitação. Esse contexto corroborou com o

surgimento de núcleos de favelas em diversos locais da cidade, sendo a primeira em 1965 ao norte e, nos anos seguintes, novos núcleos surgiram distribuídos pela cidade mas com notável concentração em suas regiões periféricas à noroeste e sudeste, resultando em, de acordo com Otero (2016), um contingente habitacional correspondente a aproximadamente 5% da população da área urbana vivendo em favelas ao final da década de 1970, já que o contexto da crise da dívida no Brasil que afetou seriamente o setor secundário só colaborou para a intensificação desse processo.

Como esse foi o período de maior crescimento populacional, como foi apresentado anteriormente no Gráfico 1, o que observamos em relação a mancha urbana é um claro processo de espraiamento da urbanização entre 1960 e 1980 em todas as direções. No entanto, o processo de dispersão da urbanização passará a ser mais evidente a partir da década de 1980, com a evidente identificação da formação de ilhas isoladas pelo território como mostra o Mapa 20, em um padrão fragmentado e descontinuado de crescimento da mancha urbana.

Mapa 20. Evolução da mancha urbana de Piracicaba – Até 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); IPPLAP; DAMASCENO, 2021.

O Plano Diretor de Desenvolvimento de Piracicaba foi elaborado com base na proposta já existente no ano de 1975 e foi aprovado com 1985, um conjunto de leis como a Lei de Zoneamento do Solo Urbano, o Código de Edificações, o Parcelamento do Solo, o Processo Permanente de Planejamento e o Sistema Viário básico. Esse “arcabouço legal de ordenamento urbano” (OTERO, 2016, p.129) para o município foi novamente revisado e aprovado em 1995, no contexto da promulgação da Constituição Federal de 1988, com seus novos elementos referentes a legislação urbanística, e com maior participação popular, como afirma Alves (2019).

O arrefecimento da Taxa Geométrica Anual de Crescimento da População começa nesse período, assim como nas outras cidades estudadas, passando de 3,46% entre 1970 e 1980, para 2,59 entre 1980 e 1991 (IBGE). Na contramão, o crescimento da ocupação urbana se expandiu, de forma cada vez mais fragmentada, principalmente nos eixos noroeste e sudeste, e resultando na intensificação da criação de terrenos desocupados (sem edificação) pelo território. E, assim como observado nos processos de evolução de Rio Preto e Ribeirão Preto, é explícito como as rodovias acabam direcionando esse crescimento e espraiamento das manchas urbanas ao longo dos anos.

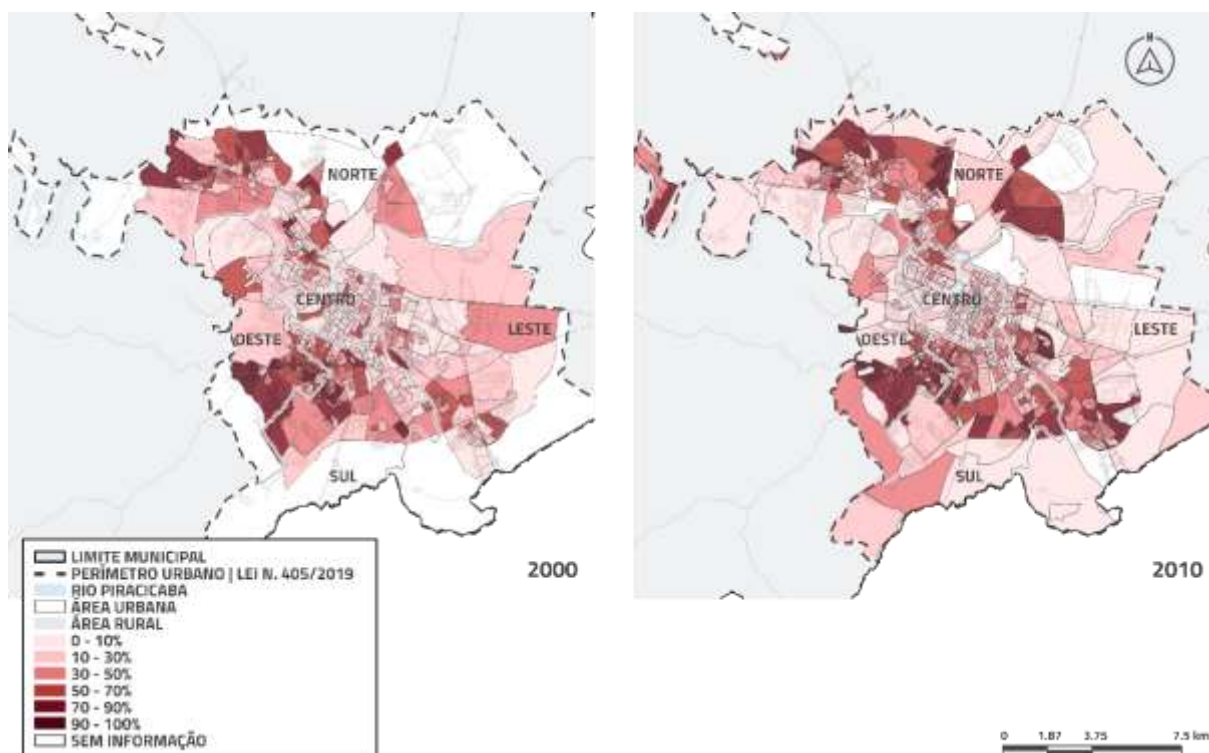
Na década de 2000, pouco mais tarde que nas cidades analisadas nessa pesquisa, os novos modos de consumo espacial atrelados a oferta de loteamentos e condomínios fechados passam a mudar a forma de ocupação urbana de Piracicaba. De acordo com Alves (2019), o perímetro urbano da cidade foi aumentado em cerca de 64 km² entre 2000 e 2016 e em 2004, 50% dele era composto por vazios urbanos (OTERO, 2011 *apud* ALVES, 2019, p.117). Com efeito, a revisão do Plano Diretor de 2006, aprovado em 2019, prevê o congelamento do perímetro urbano delimitado pelo primeiro, já que os documentos de diagnóstico elaborados para a revisão identificaram uma diminuição da densidade média urbana; o espraiamento da ocupação do território resultando em vazios urbanos; distanciamento das oportunidades de emprego, lazer e equipamento urbanos; aumento da necessidade de viagens e; encarecimento das tarifas do transporte público (IPPLAP, 2019).

Passando de crescimento anual da população de 1,66% entre 1991 e 2000, para 0,67% entre 2010 e 2020 (IBGE), a produção imobiliária de Piracicaba continuou a apresentar comportamento paradoxal, assim como observado no conjunto de cidades desse estudo, fazendo de Piracicaba uma das cidades recordistas em aprovações de novos lotes em loteamentos abertos e fechados no Estado de São Paulo.

O “atraso” mencionado no contexto da chegada do produto “loteamento fechado” em Piracicaba, efetua-se por conta de uma especificidade identificada por Otero (2016) quanto à distribuição social das famílias no município. De acordo com o autor, até início dos anos 2000 ainda era muito clara a ocupação centro-periferia na localização dos estratos de diferentes rendas, foi a partir desse ano que esse produto imobiliário se consolidou, fato que fica evidente já que “80% dos lotes e empreendimentos desse tipo foram implantados apenas após 2000” (p. 224). Como se observa nos Mapas 21 e 22, a população de mais alta renda segue concentrada na área central da cidade, área que o autor afirma que esse contingente elegeu como seu local

de moradia, apresentando pouco deslocamento e assegurando, dessa forma, o dinamismo da estrutura de comércio e serviços da área.

Mapa 21. Chefes de família com rendimento de até dois salários mínimos em Piracicaba – 2000 e 2010

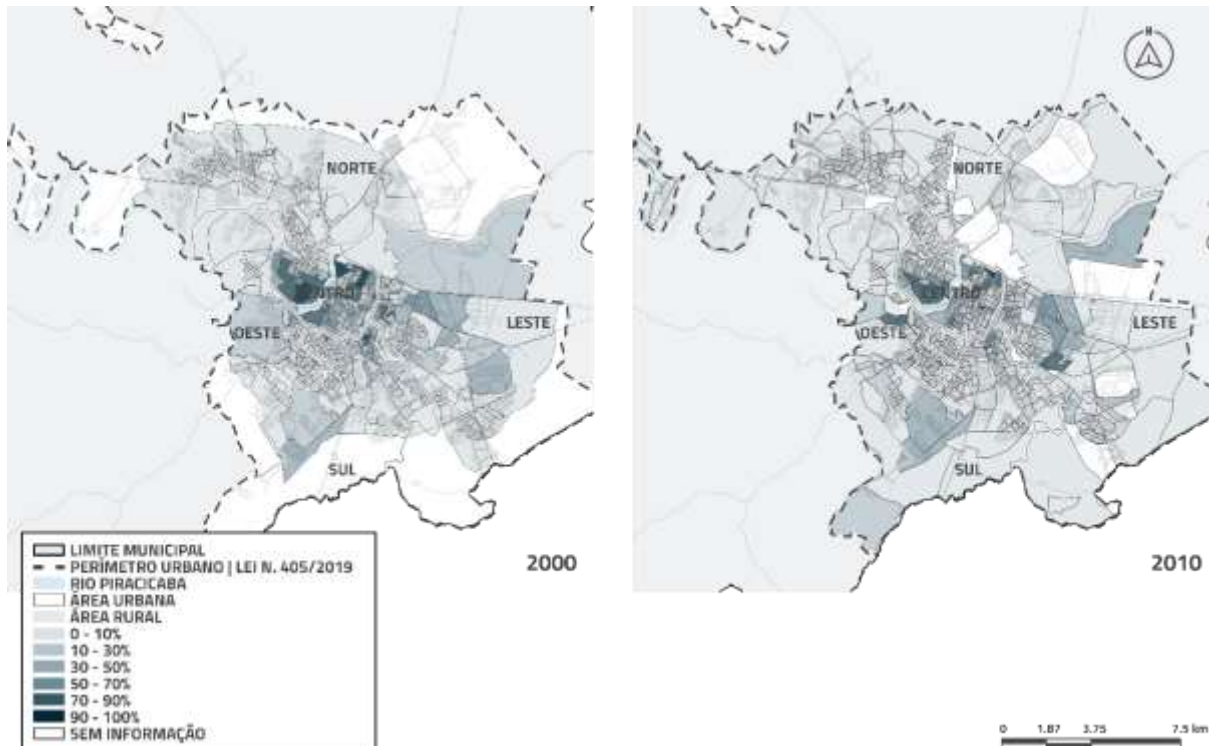


Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMRP.

Esses mapas revelam a concentração das camadas de mais baixa renda nas periferias da cidade. Em 2000, as franjas de Piracicaba localizadas ao noroeste e ao sudeste concentravam os chefes de família com rendimento de até dois salários mínimos. No ano de 2010, a concentração desse grupo forma praticamente um anel periférico, em todas as áreas da cidade.

Em relação aos responsáveis por domicílios permanentes em Piracicaba com rendimento superior a 20 salários mínimos, em 2000, há uma concentração na área central da cidade e suas proximidades. Como veremos mais detalhadamente no próximo capítulo, a população desses estratos mais altos de renda, tende a se manter nessa área, com poucos deslocamentos, o que é evidenciado pelo mapa apresentado acima do ano de 2010 e será confrontado pelo mapa que demarca as localizações dos empreendimentos fechados lançados no período recente. Em Piracicaba, não é perceptível concentração desse produto em nenhuma área específica da cidade.

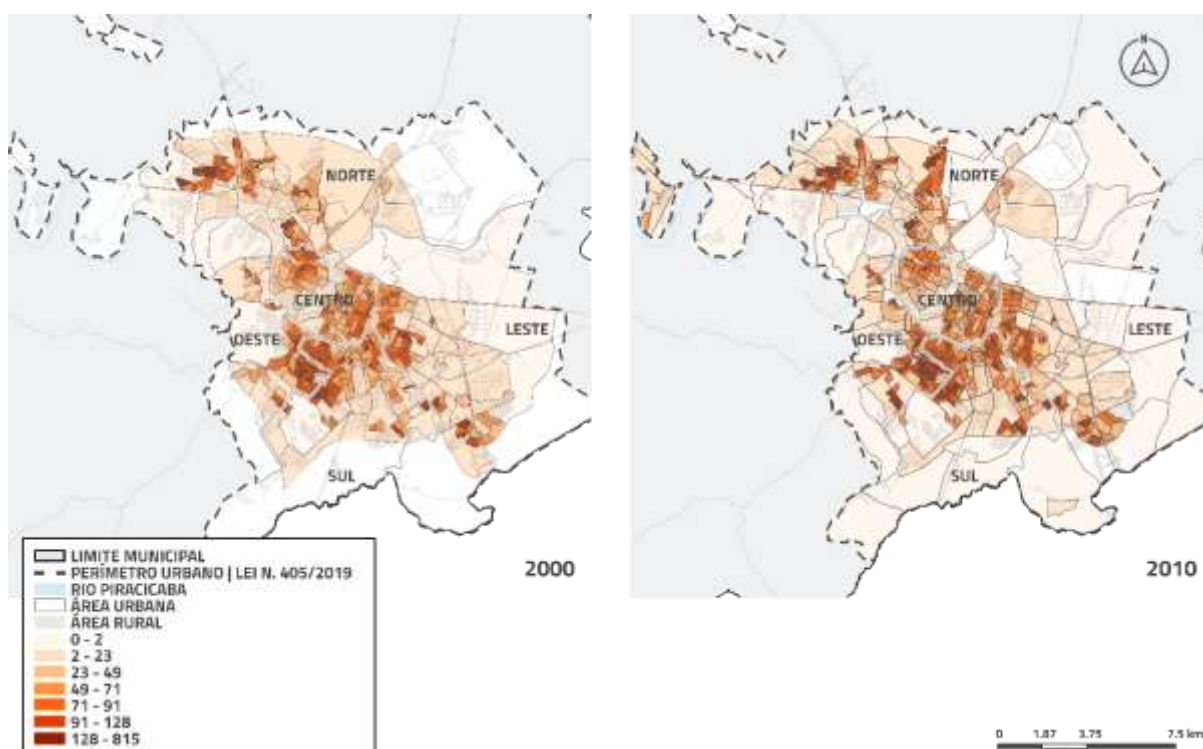
Mapa 22. Chefes de família com rendimento superior a 20 salários mínimos em Piracicaba – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMP.

Analisando comparativamente a distribuição de renda no município com sua densidade demográfica, evidenciada pelo Mapa 23, vemos se repetir o mesmo que foi identificado em Rio Preto e Ribeirão Preto. A área central da cidade se mantém com altas densidades nos dois períodos e o que vemos mais claramente é o aumento das densidades nas periferias de várias regiões, mostrando que houve certo deslocamento dessa população em direção às margens da cidade. De todo modo, ainda é possível notar que as regiões onde se encontram as camadas de mais baixa renda, são as localizações mais adensadas de Piracicaba.

Mapa 23. Densidade demográfica de Piracicaba – 2000 e 2010



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico, 2000 e 2010; PMP.

Este esforço de caracterização socioeconômica e análise da produção dos espaços urbanos das cidades de estudo demonstrou como mesmo sob influências regionais e nacionais, cada um dos municípios apresenta especificidades no âmbito da conformação de suas estruturas urbanas. Como bem apontam Spósito (2001) e Otero (2016), ao invés de buscar encontrar conceitos universais, a busca pela compreensão das diversidades e particularidades dessas cidades parece ser um caminho a ser trilhado na definição dessas como objeto de estudo. De todo modo, nessa análise foi possível identificar as dinâmicas urbanas em questão que serão, no próximo capítulo, confrontadas com as dinâmicas imobiliárias desses municípios.

CAPÍTULO 2

**ANÁLISE DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA (2006 A 2021):
PRODUTOS, LOCALIZAÇÃO, AGENTES, PREÇOS E OS
NOVOS LOTEAMENTOS LANÇADOS**

CAPÍTULO 2

ANÁLISE DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA (2006 A 2021): PRODUTOS, LOCALIZAÇÃO, AGENTES, PREÇOS E OS NOVOS LOTEAMENTOS LANÇADOS

Este capítulo tem como objetivo identificar, mapear e analisar as características da produção imobiliária das três cidades estudadas no período entre 2006 e 2021, além de identificar os agentes que promovem essa produção. Com isso, é possível compor, em conjunto com as análises apresentadas no capítulo anterior, a análise que embasa a compreensão da estrutura de provisão de terrenos nessas cidades, objetivo geral desta pesquisa.

A estrutura deste capítulo é dividida em três partes. Primeiro é descrita a metodologia utilizada para a análise de base de dados secundários da Geoimóvel (2021), apresentando as categorias de análise selecionadas, o método utilizado para verificação de alguns dados e a compatibilização desses com os dados do Graprohab (2021) já explorados previamente. Em seguida, temos o desenvolvimento de uma análise geral da produção entre os três municípios quanto à quantidade total de unidades lançadas no período, quanto às tipologias dessas unidades, os padrões na qual se enquadram e a identificação dos agentes envolvidos nessa produção. Por fim, é realizado um aprofundamento em relação à provisão de lotes em cada uma das cidades do recorte territorial. Será apresentada a espacialização dessa produção, além da análise de sua tipologia, do seu padrão de renda incluindo a análise sobre a evolução do preço médio e o estoque.

2.1. Métodos adotados para a análise de base de dados secundários

Como bem apontam Abreu e Amorim (2014), uma particularidade nos estudos que tratam do mercado imobiliário é a falta de transparência e fácil acesso a informações atualizadas. De acordo com os autores, esse fato favorece “a existência de informações para poucos (incorporadores, loteadores etc.) e, conseqüentemente, sobrelucros em suas operações e estratégias especulativas em períodos e áreas determinadas” (p. 299). Mesmo nas prefeituras municipais e nos Cartórios de Registros de Imóveis se identificou certa escassez das informações registradas, bem como difícil acesso as mesmas. Dessa forma, uma das soluções encontradas foi obter, de forma onerosa, o banco de dados de pesquisa imobiliária da Geoimóvel (2021) que contém informações atualizadas e organizadas em um grande conjunto de variáveis, possibilitando analisar um recorte temporal significativo e também analisar comparativamente as cidades estudadas.

Destacamos quatro pontos que merecem atenção quanto à utilização da base de dados da Geoimóvel. O primeiro se refere ao método de coleta e de sistematização dos dados. Como relatado pelo responsável pela gestão do banco de dados da empresa, em entrevista concedida a esta pesquisa, a Geoimóvel utiliza primordialmente duas estratégias de coletas de dados: de modo ativo e de modo passivo. No modo ativo, funcionários da empresa, em sua maioria com “perfil de atendentes de telemarketing”, contatam os agentes do mercado imobiliário, como empresas loteadoras e incorporadoras, e realizam a coleta manual dos dados para a base. Já no modo passivo, a Geoimóvel mantém contratos de parceria firmados com empresas loteadoras e incorporadoras nos quais ela fornece consultorias e análises de mercado em troca do recebimento das informações dos lançamentos por parte das incorporadoras. Nessa modalidade, os dados também são transcritos pela equipe da Geoimóvel de forma manual para a base, embora a empresa trabalhe com a possibilidade de automação no futuro. A partir dessa coleta e sistematização de dados, a empresa presta consultorias e vende as informações por meio da planilha bruta, ou pelo acesso a uma plataforma online de consulta. De acordo com o entrevistado, a empresa ainda produz informes mensais que são fornecidos a entidades de classe como o Secovi-SP (Sindicato das Empresas de Compra, Venda e Administração de Imóveis) e o SindusCon-SP (Sindicato da Construção Civil do Estado de São Paulo). Essas entidades também fornecem informações brutas que são processadas pela empresa. Esse método de coleta pode significar uma subnotificação de lançamentos, já que alguns empreendimentos de menor porte, ou ainda produzidos pela assim chamada autoconstrução, acabam não sendo contabilizados.

Vale ressaltar ainda que, de acordo com o entrevistado, a base ficou mais sólida a partir de 2010, quando a Geoimóvel passou a contabilizar uma base de dados maior que o Secovi-SP. Esse fato se trata do segundo ponto que requer atenção, tendo em vista que foram obtidas as informações para as três cidades de estudo no período entre 2006 e 2021. Portanto, entre 2006 e 2009, os dados podem apresentar alguma inconsistência.

O terceiro ponto a destacar é que, entre as categorias da base de dados, está o preço da unidade no lançamento. Esse valor é estabelecido pelas próprias incorporadoras e loteadoras e se referem a uma média dos preços das unidades do empreendimento em questão, já que um mesmo empreendimento, como um loteamento ou um residencial vertical, pode ter unidades de preços diferentes a depender de diversas características, como a localização do lote dentro do empreendimento, por exemplo.

Por fim, o quarto e último ponto de destaque se refere à categorização da variável relacionada ao tipo do empreendimento. A Geoimóvel classifica os empreendimentos lançados em alto, médio alto, médio, médio baixo e econômico, de acordo com categorias estabelecidas pela própria empresa e que levam em consideração apenas o preço. Dessa forma, pode haver distorções quando há produtos pequenos (com áreas menores) de alto padrão ou até mesmo quanto à análise comparativa em diferentes cidades, por exemplo.

Foram obtidos os dados referentes ao lançamento de imóveis para as três cidades de estudo, no período entre 2006 e 2021, e esses dados são organizados, em sua base no programa Microsoft Excel, em mais de 70 categorias, dentre as quais foram selecionadas para essa análise as seguintes: código no mapa, empreendimento, endereço, cidade, data de lançamento, tipologia, área total, área privativa, classificação do tipo, grupo incorporador, preço do metro quadrado privativo e número total de unidades. Assim como nos estudos de Abreu e Amorim (2014), essas categorias de análise se dividem em quatro grupos, sendo eles: **localização, preço, tipo de produto imobiliário e agentes**.

As categorias que tratam da **localização** desses empreendimentos, permite a espacialização da produção, bem como um comparativo entre as diferentes áreas intraurbanas, a fim de se identificar a concentração dos tipos de produtos imobiliários em cada uma dessas áreas. A categoria código no mapa se refere a um arquivo de extensão KML (*Keyhole Markup Language*) que armazena dados geográficos associados ao Google Earth obtido em conjunto com a base Excel que contém o mapeamento dos empreendimentos listados pela pesquisa, a utilização desse código permitiu a espacialização dos empreendimentos, bem como a análise dos movimentos de evolução dos preços médios por metro quadrado ao longo do tempo em diferentes regiões das cidades, já que com as variáveis de preço é possível estabelecer a relação entre a metragem das unidades e suas localizações.

Nas categorias denominadas como empreendimento, endereço, cidade, data de lançamento e número total de unidades são apresentadas essas características de cada um dos empreendimentos, possibilitando a filtragem e sistematização da análise geral e individual de cada município de estudo. Quando se trata do **tipo de produto**, a categoria tipologia permite identificar quais tipologias são mais ofertadas em cada área das cidades, como o predomínio da horizontalização ou verticalização em determinadas áreas, bem como as variáveis referentes à metragem e número total de unidades, permitem identificar o porte desses empreendimentos.

Na categoria tipologia, os empreendimentos são divididos em quatro tipos, sendo eles: residenciais verticais, residenciais horizontais, comerciais, flat/hotel e loteamentos e, para fins de diferenciação, a tipologia "loteamento" é a definição dada para a comercialização de lotes (sem edificações) e a tipologia "residencial horizontal" é dada para a comercialização de casas (lote + construção).

A categoria de classificação do tipo dispõe sobre as classificações dadas pelas próprias incorporadoras e construtoras responsáveis pelos lançamentos dos empreendimentos em relação ao padrão das unidades, sendo divididas em: econômico, baixo, médio baixo, médio, médio alto e alto. Para a elaboração dos mapas de localização e concentração das unidades dos empreendimentos lançados (Mapas 21, 22 e 23), os empreendimentos do PMCMV nas tipologias residenciais verticais e horizontais foram separados, já que esse produto imobiliário possui dinâmicas de inserção específicas no espaço urbano.

Por fim, se tratando dos **agentes**, na categoria grupo incorporador está indicado, de acordo com a Geoimóvel (2021), o incorporador principal responsável pelo lançamento do empreendimento. Nessa categoria, quando o incorporador principal está classificado como "investidor particular", significa que o mesmo se refere a uma Pessoa Jurídica, que criou um CNPJ apenas para o lançamento do empreendimento, porém não se trata de uma incorporadora ou construtora. Vale ressaltar que nessa categoria a base de dados em questão concentra tanto os nomes das incorporadoras, como das construtoras e das loteadoras, não havendo diferenciação dentre essas.

Após a seleção dos dados a serem utilizados para a análise, foi necessário explorar a base bruta a fim de identificar eventuais erros ou *outliers* que pudessem enviesar os resultados da pesquisa. Para isso, os dados apresentados foram confrontados com os projetos dos loteamentos disponibilizados pela Prefeituras Municipais das três cidades de estudo. Desse modo, foi possível verificar a implantação dos loteamentos, a quantidade de unidades, a localização dos mesmos e ainda categorizar a produção entre loteamentos abertos e fechados.

Além disso, os dados fornecidos pela Geoimóvel (2021) foram compatibilizados com os dados do Graprohab (2021), com a finalidade de completar as informações e incluir loteamentos que não foram apresentados pelo primeiro. Vale ressaltar que essa compatibilização não inclui a análise dos preços médios que será apresentada no decorrer desse texto, pois essa informação não está disponível na base de dados do Graprohab. O Graprohab fornece as informações divididas em: município, data da aprovação, nome do empreendimento,

área média do lote por m² e número de unidades. Dessa forma, essa compatibilização foi necessária para produzir o mapa dos novos loteamentos lançados no período.

Em seguida, foi então desenvolvida a análise dessa produção em duas etapas. Na primeira etapa, foram observados os dados em conjunto sobre as três cidades de estudo considerando sua produção total, incluindo todas as tipologias de unidades. Sendo assim, foi possível apontar os momentos de pico de produção, verificar se essas cidades possuem algum tipo de dinâmica imobiliária que se assemelhe, analisar as características gerais dos empreendimentos lançados em termos de média de unidades por empreendimento e percentual de unidades em cada tipologia. Bem como foi possível verificar na produção de cada cidade, a quantidade de unidades lançadas em cada tipologia anualmente e identificar os grupos incorporadores que mais tiveram participação nesses lançamentos.

Na segunda etapa, o foco da análise foi a produção de unidades em loteamentos. Além das características principais, nessa etapa foi possível analisar a produção fazendo sua diferenciação em dois tipos de produto: os loteamentos abertos e os fechados. Sendo assim, foi possível compreender qual modalidade apresenta maior quantidade de unidades lançadas ao longo do tempo em cada uma das cidades, sua espacialização no espaço urbano, da mesma forma que foi possível analisar como se comporta, temporal e espacialmente, a evolução dos preços médios por metro quadrado das unidades. Para isso, os dados foram divididos em loteamentos abertos e fechados e deflacionados utilizando a série de índice geral de preços – disponibilidade interna (IGP-DI) – geral: índice (ago. 1994 = 100), para o mês de abril de 2022. O índice IGP, da Fundação Getúlio Vargas, aponta o ritmo evolutivo de preços como medida síntese da inflação nacional. Ele é apresentado em três versões, sendo uma delas a disponibilidade interna (DI), utilizada pela pesquisa por incluir o movimento de preços que abrange todo o processo produtivo, “desde preços de matérias-primas agrícolas e industriais, passando pelos preços de produtos intermediários até os de bens e serviços finais” (IPEADATA, 2022). Em seguida, com os dados deflacionados, os preços médios anuais do metro quadrado da área privativa das unidades foram obtidos a partir da média ponderada dos preços lançados naquele ano, considerando os diferentes portes de empreendimentos em relação a metragem quadrada privativa das unidades.

Quanto ao período de análise, para o período total considerado nessa pesquisa (2006 a 2021), foram também considerados dois momentos diferentes: o primeiro entre 2006 e 2013 e o segundo entre 2014 e 2020, seguindo a proposta apresentada por Shimbo, Bardet e Baravelli (2022). No entanto, no decorrer da análise também serão apresentados os possíveis eventos

locais, como aprovação de planos por exemplo, que influenciaram nessa produção, já que as circunstâncias econômicas nacionais e a imobiliárias locais influenciam nessas dinâmicas, bem como apontam Abreu e Amorim (2014):

Pode-se ter situações em que a macroconjuntura econômica imponha um ritmo mais acelerado à circulação dos ativos no mercado imobiliário, ou simplesmente à compra e venda de imóveis, em contrapartida a períodos de baixa liquidez ou mesmo de arrefecimento no mercado imobiliário. Há também situações particulares em que o mercado imobiliário local possa impingir um ritmo aos negócios, demandando ao pesquisador a atenção com relação a essas especificidades que, inclusive, necessariamente não estão articuladas às anteriores. Mais que isso, é importante ter em mente a articulação escalar destes processos, e qual peso exerce cada uma destas “forças” na variação temporal dos negócios e das ofertas imobiliárias (p. 302).

O primeiro momento (2006-2013) compreende o ciclo do crescimento do mercado imobiliário brasileiro, onde houve a articulação entre os profissionais do setor imobiliário e o mercado de capitais no Brasil. Destaca-se que nesse período, no ano de 2009, foi lançado o Programa Minha Casa, Minha Vida pelo governo Lula. Com a crise global de 2008, o PMCMV surge com o objetivo de estimular a “produção imobiliária e de infraestrutura e atrai capital financeiro internacional” (SHIMBO; BARDET; BARAVELLI, 2022, p.2, tradução nossa)²¹.

O segundo momento se inicia com a recessão econômica do país em 2014 e é marcado pela reconfiguração das estratégias das empresas imobiliárias para sobreviver à crise num contexto em que, mesmo anterior a esse período, já se apresentava falta de mão de obra, equipamentos e materiais. O resultado, de acordo com Shimbo, Bardet e Baravelli (2022), foi uma significativa diminuição dos lançamentos residenciais nesse período e a consolidação do campo das incorporadoras que sobreviveram à crise.

Vale ressaltar que, de acordo com a Geoimóvel (2021), mesmo a coleta de dados tendo início no ano de 2006, a base passou a ficar mais sólida e completa a partir do ano de 2010. Dessa forma, os dados do período entre 2006 e 2009 foram mantidos, como será possível observar nas tabelas, gráficos e mapas. Porém, para fins de análise sobre os picos de lançamentos, períodos de declínio de lançamentos ou elevação, foi dado enfoque nos dados coletados a partir de 2010.

Em seguida, temos o desenvolvimento de uma análise geral da produção entre os três municípios quanto à quantidade total de unidades lançadas no período, quanto às tipologias dessas unidades, os padrões na qual se enquadram e a identificação dos agentes envolvidos nessa produção. Por fim, é realizado um aprofundamento em relação à provisão de lotes em

²¹ No original: [...] real estate and infrastructure production and attract international financial capital.

cada uma das cidades do recorte territorial. Será apresentada a espacialização dessa produção, além da análise de sua tipologia, do seu padrão de renda incluindo a análise sobre a evolução do preço médio e o estoque.

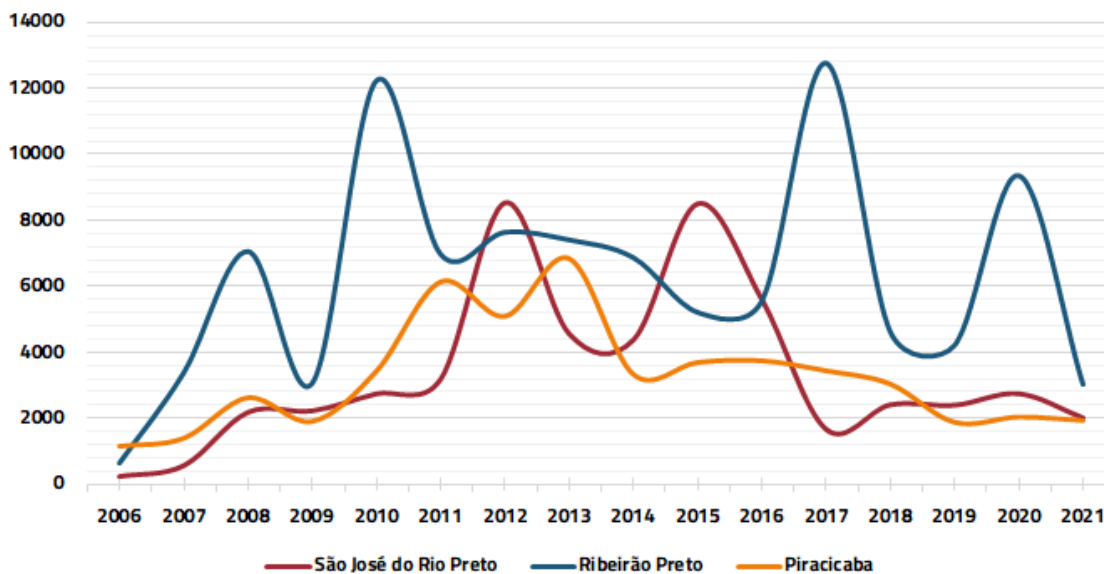
2.2. A produção imobiliária nas 3 cidades

Neste item é apresentada uma análise da produção imobiliária recente (no período entre 2006 e 2021) nas três cidades estudadas, considerando todos os produtos imobiliários contidos no banco de dados da Geoimóvel (2021): os loteamentos, os residenciais horizontais e verticais e os edifícios comerciais de escritórios e hotéis. A partir dessa análise é possível identificar as características gerais e comuns dessa produção, os períodos de maior oferta desses produtos, qual a localização desses produtos no espaço urbano de cada cidade e os agentes responsáveis pela maior quantidade de unidades lançadas de cada uma das tipologias tratadas.

2.2.1. Características gerais do total de unidades lançadas por ano

Partindo para uma caracterização geral da produção, de acordo com a Geoimóvel (2021) e considerando o total de unidades em todas as tipologias no período de estudo, foram lançadas 53.795 unidades em São José do Rio Preto, 99.676 unidades em Ribeirão Preto e 51.607 unidades em Piracicaba (entre residenciais verticais, residenciais horizontais, comerciais, flat/hotel e loteamentos). Observando o Gráfico 8 a seguir, podemos identificar os ciclos e os picos de lançamentos de novas unidades em cada município, considerando a somatória de todas as tipologias informadas em suas respectivas datas de lançamento.

Gráfico 8. Total de novas unidades lançadas em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Nesse primeiro levantamento, é possível perceber que mesmo que as cidades em questão tenham ciclos de elevação no número de lançamentos em anos próximos, eles não são exatamente os mesmos entre os três municípios, ainda que seja possível ver uma maior relação de tendências entre Rio Preto e Piracicaba. Da mesma forma, os anos em que são verificados os maiores picos de lançamentos de novas unidades não são coincidentes entre as cidades, demonstrando que mesmo que as dinâmicas imobiliárias possam ser influenciadas por tendências regionais e nacionais, elas se diferem de cidade para cidade, como verificaremos mais profundamente a seguir.

A Tabela 7 apresenta as principais características dos empreendimentos lançados nos três municípios de estudo, compatibilizados nessa divisão de períodos. Foram organizados os dados de acordo com o número total de empreendimentos lançados, suas quantidades de unidades e, a partir disso, foram calculados os percentuais de participação das tipologias das unidades divididas em loteamentos, residenciais horizontais e residenciais verticais, excluindo-se os edifícios comerciais de escritórios e hotéis.

Tabela 7. Características principais dos empreendimentos lançados nos municípios de estudo – 2006 a 2021

Síntese das informações	São José do Rio Preto		Ribeirão Preto		Piracicaba	
	Período 2006/2013	Período 2014/2021	Período 2006/2013	Período 2014/2021	Período 2006/2013	Período 2014/2021
Número total de empreendimentos lançados	102	110	345	255	127	114
	212		600		241	
Número total de unidades lançadas	24.148	29.647	48.233	51.443	28.550	23.057
	53.795		99.676		51.607	
Média de unidades por empreendimento	237	270	140	202	225	202
Percentual de unidades em loteamentos (%)	51,71	40,07	17,32	18,48	46,61	33,45
Percentual de unidades em residenciais horizontais (%)	7,63	18,12	5,89	18,85	6,69	5,81
Percentual de unidades em residenciais verticais (%)	37,66	39,48	65,46	61,37	44,52	60,19
Área total (m ²)	7.547.724,75	12.534.584,03	12.737.249,49	15.864.266,44	11.106.634,53	8.948.103,57
	20.082.308,78		28.601.515,93		20.054.738,10	

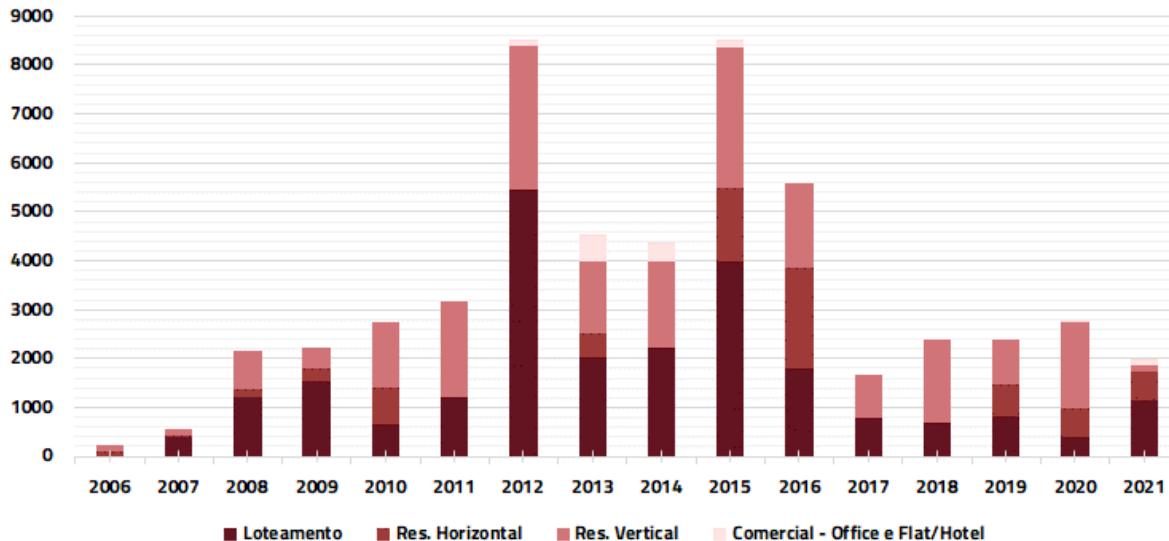
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Dentre essas características principais dos empreendimentos lançados, podemos identificar que há, para Rio Preto, um aumento de 22,77% do número de unidades lançadas do primeiro período para o segundo. Quanto a participação das tipologias dessas unidades, há uma queda da participação de lançamentos em loteamentos, enquanto há um significativo aumento na produção de unidades em residenciais horizontais (aumento de praticamente duas vezes e meia) e estabilidade na produção de residenciais verticais. O mesmo fenômeno é observado no município de Ribeirão Preto, onde o lançamento de unidades em residenciais horizontais triplicou, porém houve estabilidade na produção de unidades em loteamentos e ligeira queda em residenciais verticais. O lançamento total de unidades em Ribeirão Preto também teve um aumento, no entanto, menor do que Rio Preto, de aproximadamente 6,65% entre os períodos. Piracicaba foi o único município que apresentou queda na quantidade de unidades lançadas, tendo uma diminuição de 19,24% e, diferente das outras cidades, apresentou estabilidade quanto aos lançamentos em residenciais horizontais, queda semelhante à Rio Preto no âmbito dos loteamentos e significativo aumento (15,67%) na participação dos lançamentos em residenciais verticais.

Uma possível explicação para o fato de algumas tipologias da produção terem aumentado seus lançamentos é que, no segundo período, mesmo com a diminuição geral dos lançamentos por parte das empresas, as produtoras do segmento das unidades para a população de baixa renda continuaram com grande oferta (SHIMBO; BARDET; BARAVELLI, 2022). Mais adiante essa hipótese será confrontada com os dados de participação dos agentes produtores dessas unidades.

Após sistematização dos totais de novas unidades lançadas, esse levantamento foi dividido por município e por tipologia. Como podemos observar no Gráfico 9, na cidade de São José do Rio Preto, temos entre os períodos delimitados pela pesquisa um aumento gradual da produção a partir de 2008 apresentando um pico de lançamentos em 2012 com cerca de 8.500 novas unidades e, a partir de 2013 uma significativa queda da produção. No segundo período, o que se apresenta é uma queda geral da produção ainda que seja identificado um pico no ano de 2015 com o lançamento de um total de 8.510 novas unidades nesse ano. A partir de 2017, principalmente, a produção total se mantém inferior à apresentada entre 2010 e 2016.

Gráfico 9. Novas unidades lançadas em São José do Rio Preto, por tipologia – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Analisando as tipologias em separado, quanto ao lançamento de loteamentos, o que se observa é um aumento gradativo entre 2008 e 2009, com uma seguida queda brusca nos lançamentos em 2010 (as unidades lançadas passaram de 1.535 em 2009 para 640 em 2010). No ano seguinte, os lançamentos passaram a apresentar aumento e se identifica um pico de lançamentos de novas unidades em loteamentos em 2012, com 5.466 novos lotes. A partir de

2013, o que se observa é uma queda significativa dessa produção, apresentando apenas um ano de pico de lançamentos no segundo período, com 3.992 unidades em 2015.

A participação de lançamento de novos lotes urbanizados no primeiro período permanece maior que a de novas unidades em residenciais verticais e horizontais até o ano de 2010, quando há um *boom* no lançamento de ambas no município, com a chegada do Programa Minha Casa Minha Vida. Quanto aos residenciais verticais, a produção passou de 640 unidades em 2010, para 1.220 em 2011 e para 5.466 em 2012, ano do pico de lançamentos dessa tipologia no primeiro período. Novamente, o que se observa nos anos seguintes é uma queda na quantidade de unidades lançadas, ainda que apresente um novo pico de lançamentos em 2015, com o lançamento de 3.992 unidades.

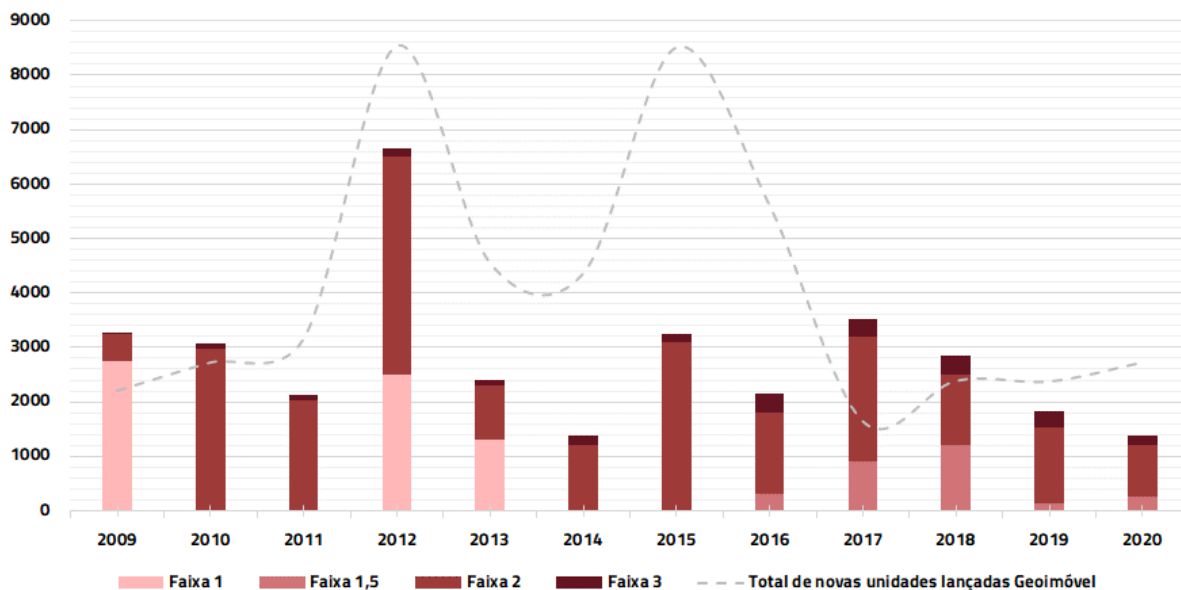
No âmbito dos lançamentos de residenciais horizontais, a produção total é significativamente menor que nas outras duas tipologias. Enquanto em todo o período de estudo foram lançadas 24.368 unidades em loteamentos e 20.798 apartamentos, foram lançadas 7.215 unidades habitacionais em residenciais horizontais. Ao contrário das outras, essa tipologia apresenta baixa quantidade de lançamentos no primeiro período, tendo um pico de lançamentos em 2010 com 766 unidades. A produção aumenta significativamente no segundo período a partir de 2015, em que a somatória da produção de 2015 e 2016 é maior que a quantidade de unidades lançadas em todo o primeiro período.

Porém, de forma geral o que se observa nos anos de 2013 e 2014 é a maior queda na produção total, tendo o lançamento de aproximadamente 4.500 novas unidades em cada ano, contra as 8.536 unidades que foram lançadas anteriormente no ano de 2012. Assim como a queda identificada a partir de 2016, com 5.600 novas unidades nesse ano contra apenas 1.651 unidades em 2017, e uma estabilização a partir de 2018 com o lançamento de uma média de 2.300 unidades por ano.

Como mostra o Gráfico 10, pode-se relacionar as unidades lançadas com a contratação de unidades do Programa Minha Casa Minha Vida. No período entre 2009 e 2020, foram contratadas um total de 33.875 unidades pelo Programa, de acordo com o Ministério das Cidades²². Essas unidades representam 69,33% do total de unidades lançadas no município de acordo com a Geoimóvel (2021), evidenciando a importância do PMCMV dada a sua proporção.

²² As informações sobre os empreendimentos do PMCMV foram fornecidas pelo Ministério das Cidades através de solicitação realizada na Plataforma Integrada de Ouvidoria e Acesso à Informação.

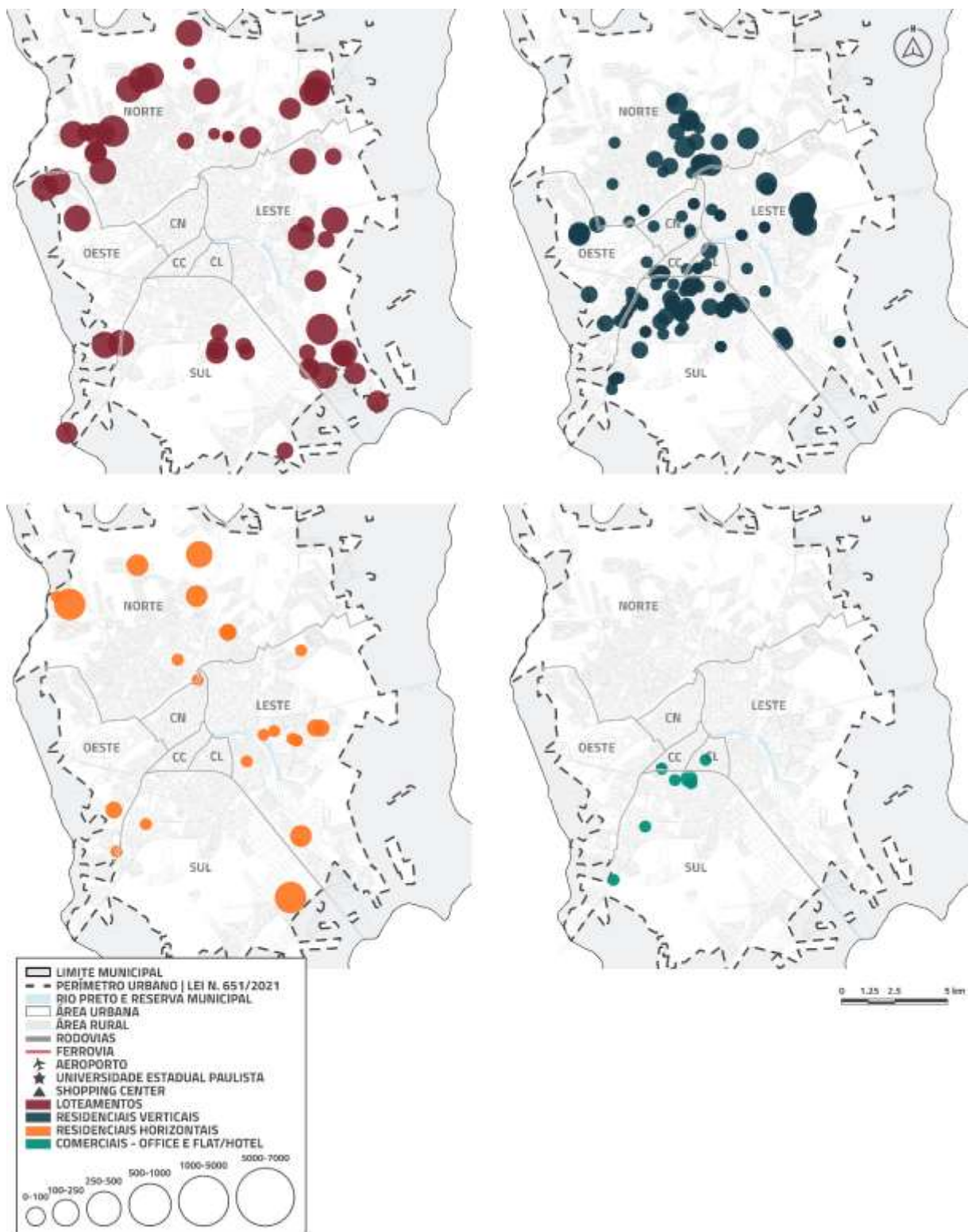
Gráfico 10. Comparativo entre o total de novas unidades lançadas em São José do Rio Preto e as unidades contratadas do Programa Minha Casa Minha Vida – 2009 a 2020



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021); Ministério das Cidades.

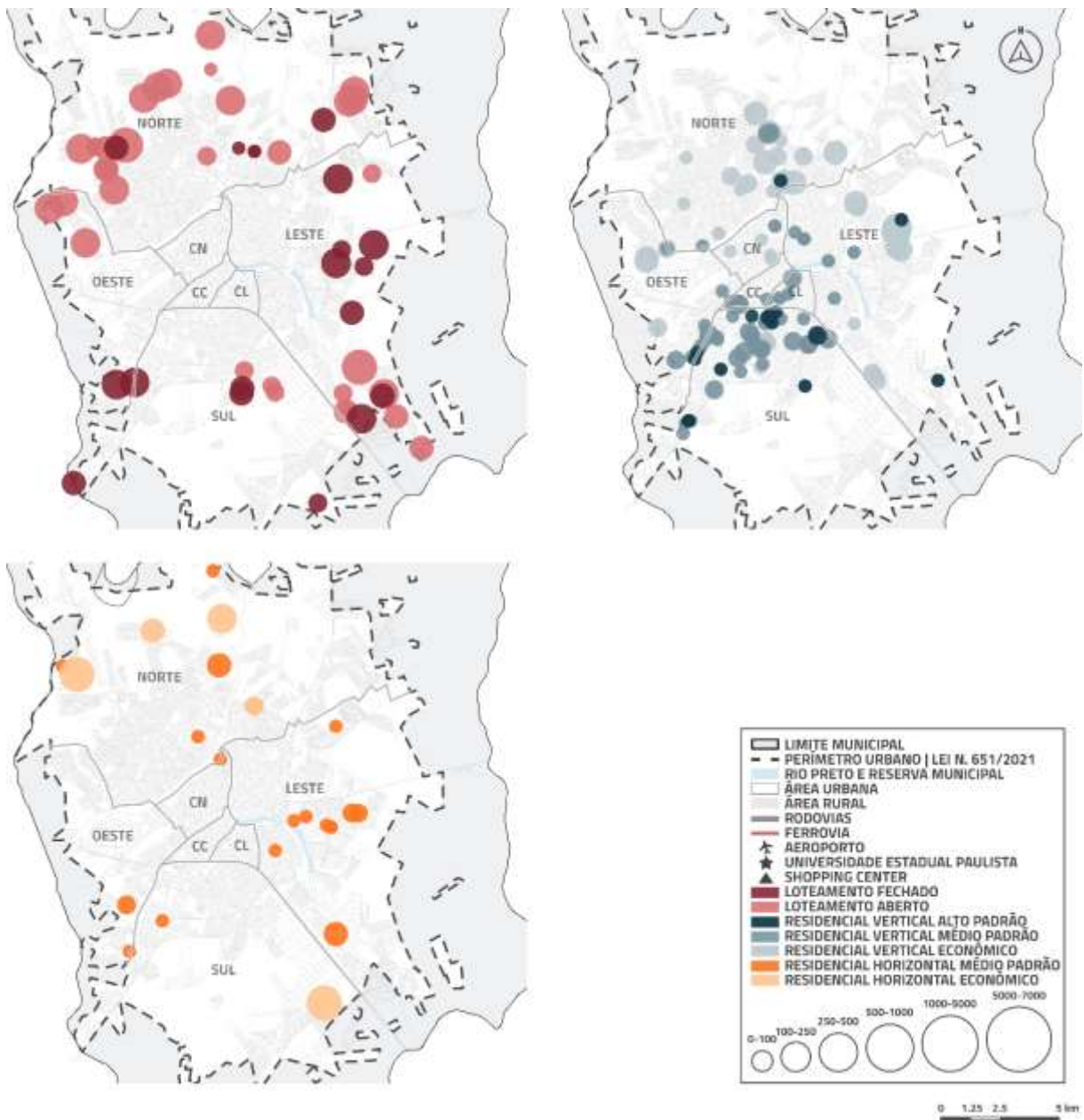
O que se apresenta a seguir é a espacialização desses lançamentos em Rio Preto, conforme os Mapas 24 e 25. Observando os tipos de produtos imobiliários lançados em cada setor da cidade, o que se nota é a consolidação das tendências apresentadas no capítulo anterior. No setor norte de Rio Preto, onde historicamente se concentra a população de mais baixa renda em consequência da implantação dos conjuntos habitacionais, temos o predomínio de lançamentos de empreendimentos verticais econômicos, loteamentos abertos e praticamente todos os residenciais horizontais econômicos localizados nessa área da cidade. Inclusive, nota-se a concentração desses empreendimentos ao longo da SP-427, que se conforma como eixo estruturante do setor norte, inclusive onde se localiza o *shopping center* dessa área. No outro extremo de Rio Preto, ao sul, a maior parte dos empreendimentos lançados está concentrada no vetor formado pela Zona Central Comercial e que se estende entre as avenidas Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira e José Munia. Como vimos anteriormente nos mapas de densidade demográfica e rendimento médio dos responsáveis pelos domicílios, essa área concentra a população de mais alta renda do município. Ao mesmo tempo, a localização dos loteamentos fechados corrobora as tendências apresentadas, já que a concentração desse produto imobiliário ao leste seguindo a SP-425 demonstra a intensificação da concentração desses estratos de renda nessa área da cidade, para além da parte sul. É nessa área que também estão concentrados os outros quatro *shoppings centers* de Rio Preto, além de seu aeroporto.

Mapa 24. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em São José do Rio Preto, por produto imobiliário – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Mapa 25. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em São José do Rio Preto, por padrão – 2006 a 2021

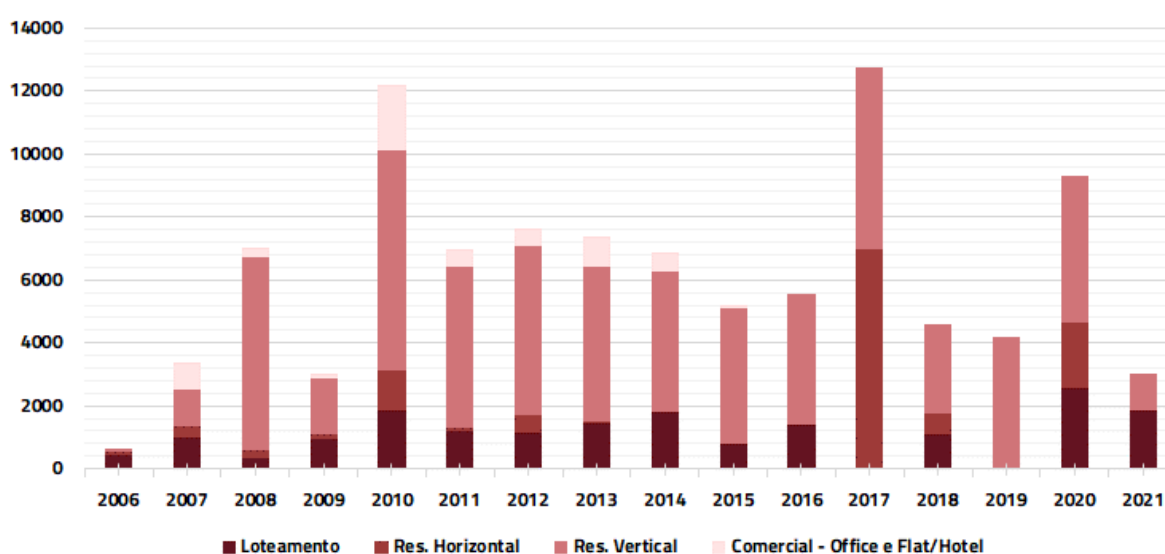


Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

No município de Ribeirão Preto, o que se observa a princípio seria certo desvio da tendência da diminuição da produção no segundo período, posto o grande número de lançamentos no ano de 2017, com 12.373 unidades lançadas. Na análise dessa produção aprofundada adiante, veremos que mais da metade dessa produção está contida em apenas um grande empreendimento. Apesar desse fato, vemos os dados seguindo a tendência evidenciada pela divisão dos períodos como mostrado no Gráfico 11. Em 2010, assim como em Rio Preto e em Piracicaba como veremos adiante, se conforma o pico de lançamentos no primeiro período

com o lançamento de 12.205 novas unidades. A partir desse ano, é identificada uma queda significativa da produção total, principalmente a partir de 2015, apresentando dois picos de lançamentos em 2017 e 2020. Esses anos possuem alta produção por conta de dois empreendimentos lançados em 2017, da classificação do tipo econômico, que somam mais de 8.111 unidades habitacionais e, em 2020, há os lançamentos de dois grandes empreendimentos horizontais econômicos de uma parceria da Urba com a MRV e o Grupo WTB de Ribeirão Preto.

Gráfico 11. Novas unidades lançadas em Ribeirão Preto, por tipologia – 2006 a 2021



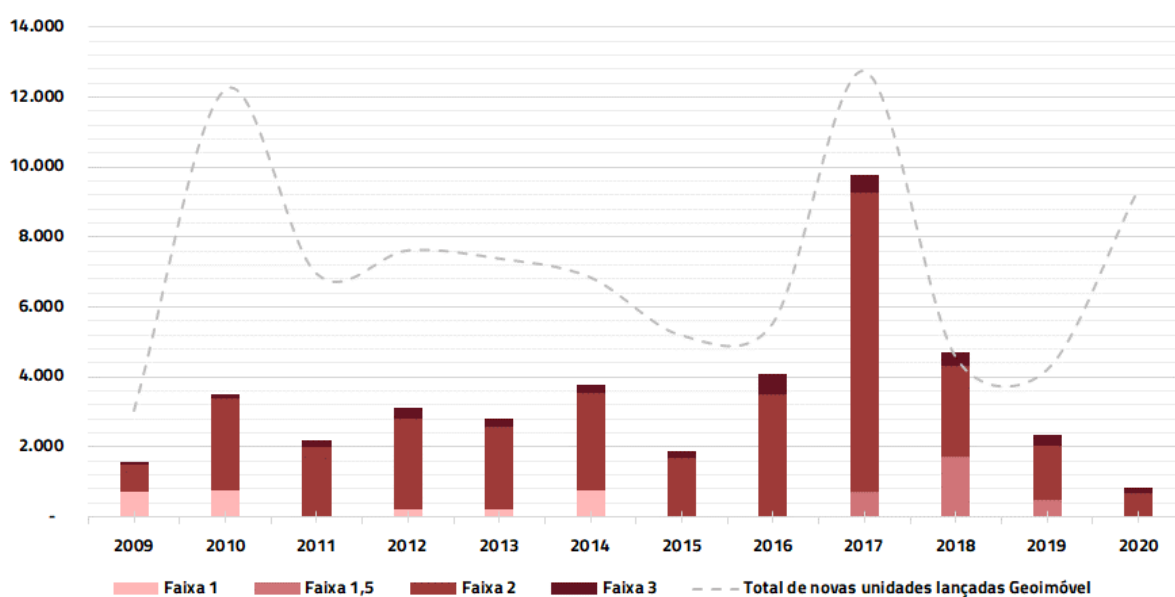
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Levando em consideração as tipologias, o que se observa em Ribeirão Preto é uma quantidade significativamente menor de unidades lançadas em loteamentos em comparação com o município de Rio Preto, a produção se mantém inferior aos lançamentos em residenciais horizontais e verticais durante todo o período de análise. Inclusive, essa produção se mantém estável com o lançamento de uma média de cerca de 1.100 unidades por ano.

Porém, ao voltar o olhar para os residenciais verticais, o quadro é diferente. Com o lançamento de 6.129 unidades em residenciais verticais no ano de 2008, em grande parte de classificação do tipo econômico (43,3%), o município tem seu primeiro pico de lançamento desse produto imobiliário identificado no primeiro período. O segundo pico do primeiro período é identificado em 2010, com o lançamento de 7.007 novas unidades e mesmo com uma queda nos anos seguintes, a produção dessa tipologia permanece na casa das 4.000 unidades habitacionais por ano durante todo o período.

Quanto aos residenciais horizontais, o que se observa é uma produção pequena em relação às outras tipologias na cidade. No entanto, no ano de 2017 pertencente ao segundo período, o maior pico de lançamentos é identificado e não há novos lotes urbanizados lançados nesse ano, no entanto, o que se observa é o lançamento de 5.746 unidades verticais e 6.991 novas casas lançadas em um único empreendimento residencial horizontal, o chamado Vida Nova Ribeirão. Considerando esse pico de lançamentos, pode-se relacionar esse dado com a contratação de unidades do Programa Minha Casa Minha Vida que teve, nesse mesmo ano, 8.543 novas unidades contratadas pela Faixa 2, como apresentado no Gráfico 12. Dos 74 empreendimentos lançados nesse ano, apenas um se refere a um residencial horizontal: o Vida Nova Ribeirão, responsável por toda a produção de quase sete mil unidades habitacionais com classificação do tipo econômico; os outros 73 empreendimentos se referem a residenciais verticais. Retomando a primeira pesquisa exploratória realizada, utilizando os dados do Graprohab (2019), é importante destacar que o município de Ribeirão Preto, cairia para 6ª posição no *ranking* das cidades com maior número de produção de novas unidades se fosse desconsiderado da relação as unidades do empreendimento Vida Nova Ribeirão. No período entre 2009 e 2020, foram contratadas um total de 40.481 unidades pelo Programa, de acordo com o Ministério das Cidades. Essas unidades representam 47,27% do total de unidades lançadas no município de acordo com a Geoimóvel (2021).

Gráfico 12. Comparativo entre o total de novas unidades lançadas em Ribeirão Preto e as unidades contratadas do Programa Minha Casa Minha Vida – 2009 a 2020

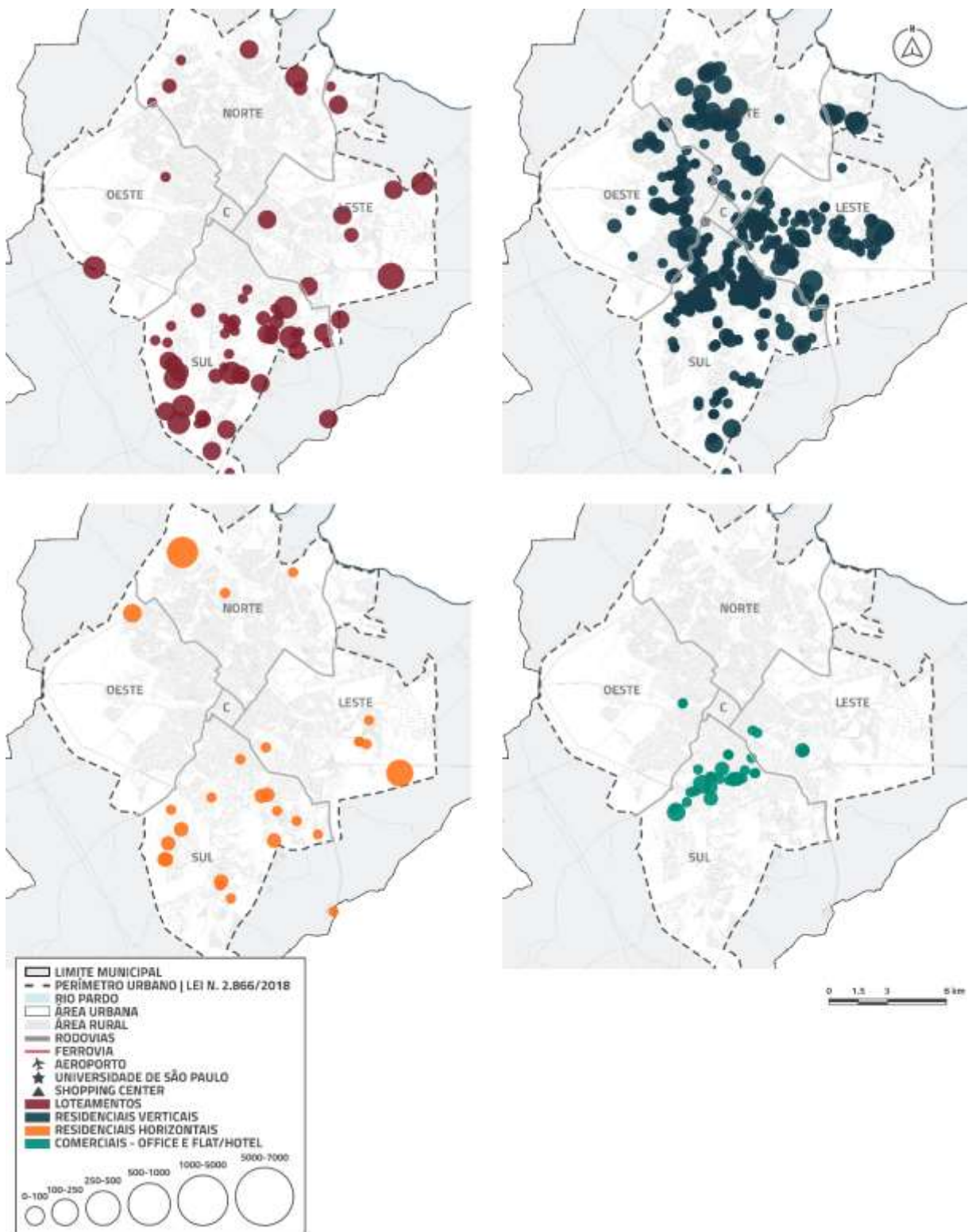


Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021); Ministério das Cidades.

Seguindo a tendência apresentada, no segundo período a partir de 2014, Ribeirão Preto apresenta certa estabilização no número total dos lançamentos, com uma média de aproximadamente 6.600 novas unidades por ano. Após o lançamento do Vida Nova Ribeirão, os anos de 2018 e 2019 continuam apresentando a queda e estabilização do mercado, com o lançamento de uma média de 4.400 unidades por ano, sendo as unidades verticais responsáveis por 80,3% do total do período. Vale ressaltar que em 2019 só há produção dessa categoria.

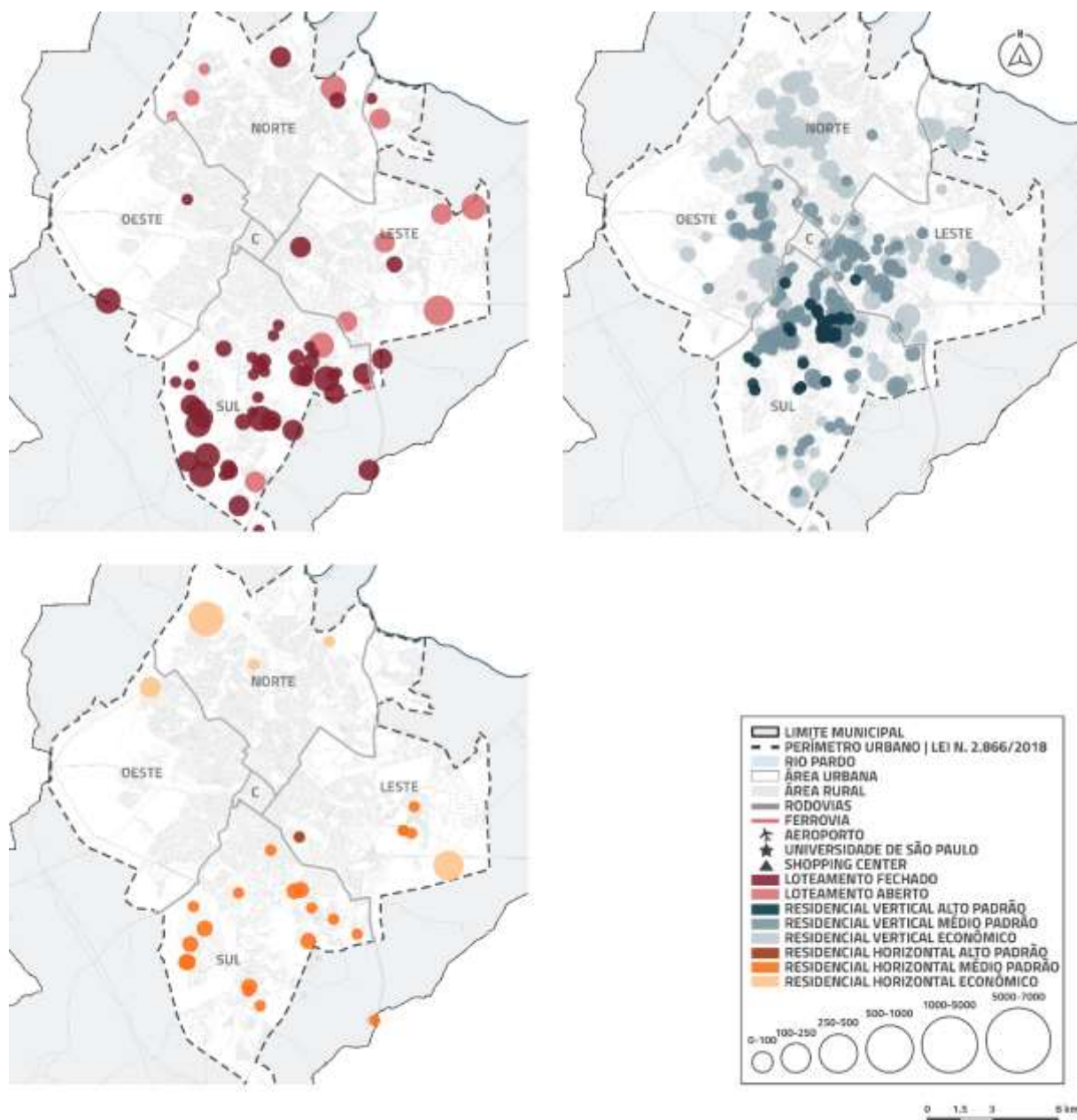
Mapeando os lançamentos do período de estudo, é evidente a divisão de Ribeirão Preto em duas áreas com padrões formação de ocupação completamente distintos entre si: uma no setor norte e outra no setor sul. Como podemos observar nos Mapas 26 e 27, no setor norte do município está localizada grande parte das unidades habitacionais de classificação do tipo econômico lançadas no período, incluindo residenciais verticais e praticamente todos os residenciais horizontais, estando apenas 1 deles localizado no setor leste ao longo da Rodovia SP-333. Ao mesmo tempo, ao olharmos para o setor sul, área que concentra a população de maior rendimento médio como vimos anteriormente, o que se mostra é a localização de praticamente toda a produção de loteamentos fechados, de edifícios de escritórios e *shoppings centers* do município. Vale chamar atenção para o fato de que mesmo apresentando concentração de edifícios verticais econômicos no setor norte, é possível identificar o lançamento de novos empreendimentos espalhados por todas as regiões da cidade, no entanto, os edifícios verticais de outros padrões não são lançados no setor norte.

Mapa 26. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em Ribeirão Preto, por produto imobiliário – 2006 a 2021



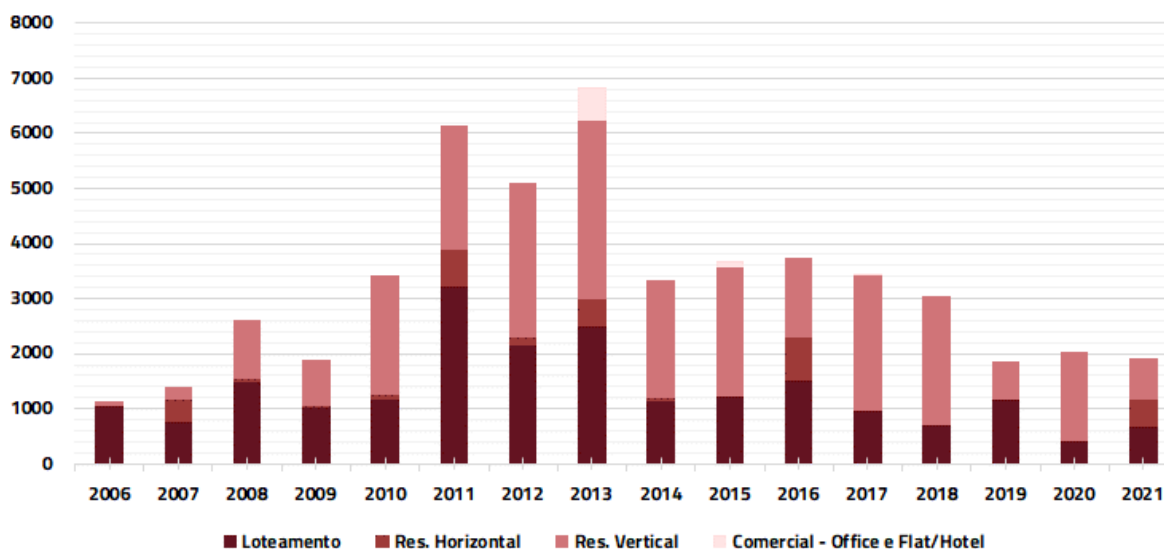
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Geoimóvel (2021).

Mapa 27. Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados em Ribeirão Preto, por padrão – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da Geoimóvel (2021).

No município de Piracicaba, a divisão entre os dois períodos de análise é identificada com mais facilidade. A cidade tem as duas fases bem demarcadas com crescimento gradual e *boom* da produção até 2013 e, em seguida, uma queda geral da produção até 2021, como mostra o Gráfico 13. No primeiro período é identificado um pico de lançamentos totais nos anos de 2011 e 2013, com 6.141 e 6.849 unidades lançadas, respectivamente. No segundo período, o município de Piracicaba apresenta uma queda e estabilização do mercado a partir do ano de 2014, com o lançamento de uma média de 3.400 novas unidades por ano.

Gráfico 13. Novas unidades lançadas em Piracicaba, por tipologia – 2006 a 2021

Fonte: elaboração própria a partir dos dados da Geoimóvel (2021).

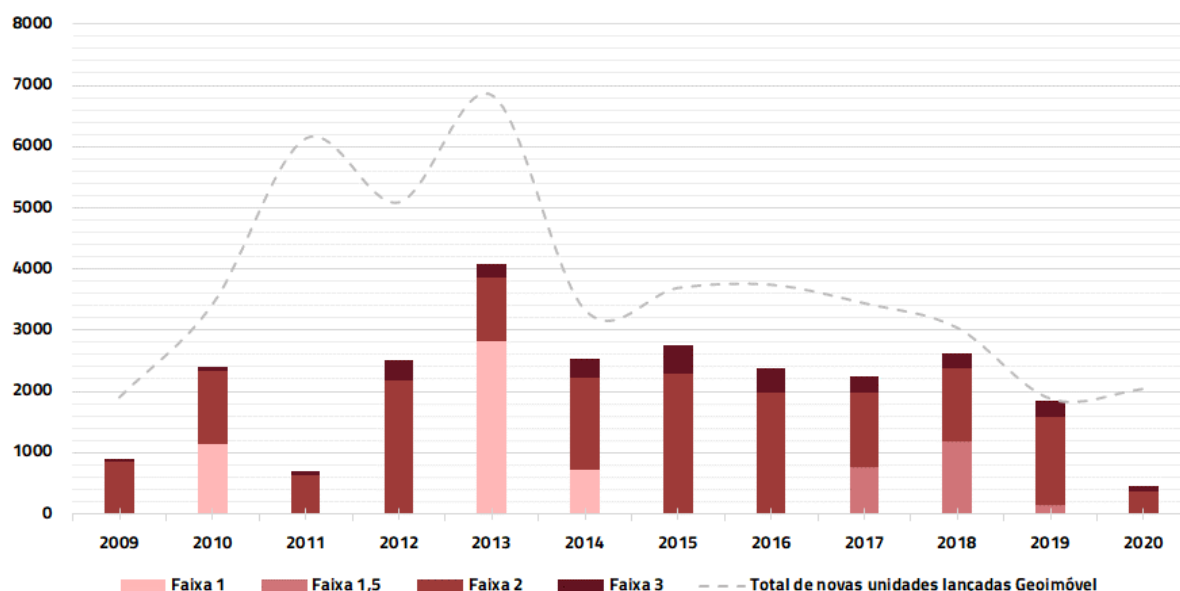
Da mesma forma que na cidade de Rio Preto, a participação do lançamento de novos lotes urbanizados permanece maior que o de residenciais horizontais e verticais até o ano de 2010, quando, como vimos em Ribeirão Preto, há um *boom* no lançamento de novas unidades verticais. De 2009 para 2010, Piracicaba passa do lançamento de 844 unidades verticais para 2.184 (aumento de aproximadamente 154,5%).

Na sequência o que se observa é um ainda maior aumento do lançamento de novas unidades no período de 2011 a 2013. Nesse período foram lançadas 40,62% das unidades em residenciais horizontais, 37,37% das unidades de novos lotes urbanizados e 31,17% das unidades verticais de todo o período de análise. A quantidade de lançamentos de unidades em loteamentos é ultrapassada pelas unidades verticais nesse período, permanecendo superior durante praticamente todo o período de análise, com média de lançamento de 1.600 unidades verticais por ano. No ano de 2012, mais da metade das unidades (55%) se enquadra na classificação do tipo econômico e, em seguida, temos 1.038 unidades de classificação do tipo médio baixo (32,1%). Para o ano de 2013, a participação das unidades do segmento econômico fica ainda maior, lançando 1.905 novas unidades (67,8%) e 500 unidades do tipo médio baixo (17,8%).

Assim como em Rio Preto e Ribeirão Preto, em Piracicaba pode-se relacionar as unidades lançadas com a contratação de unidades do Programa Minha Casa Minha Vida, como mostra o Gráfico 14. No período entre 2009 e 2020, foram contratadas um total de 25.401

unidades pelo Programa, de acordo com o Ministério das Cidades. Essas unidades representam 57,03% do total de unidades lançadas no município de acordo com a Geoimóvel (2021).

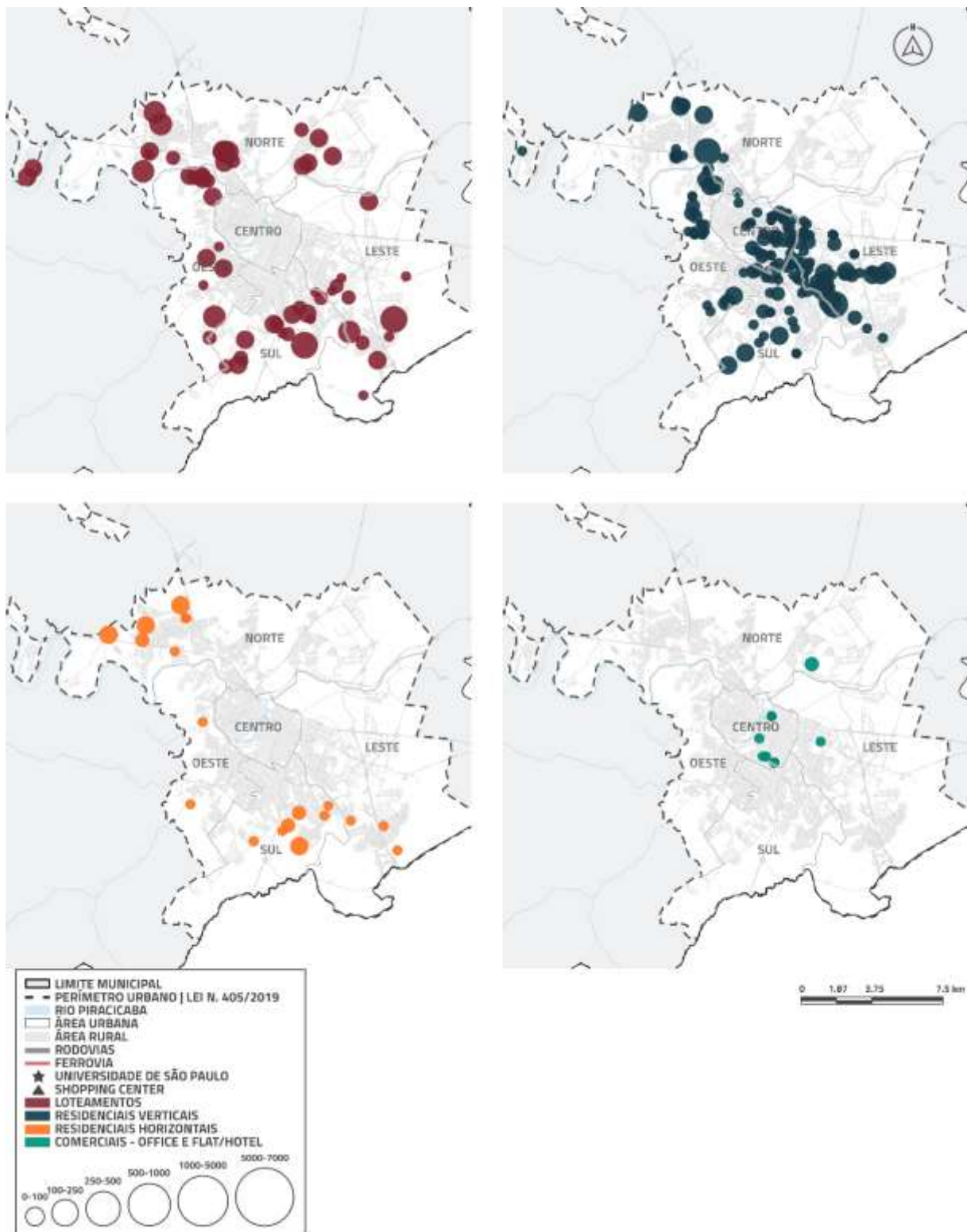
Gráfico 14. Comparativo entre o total de novas unidades lançadas em Piracicaba e as unidades contratadas do Programa Minha Casa Minha Vida – 2009 a 2020



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021); Ministério das Cidades.

Ao espacializar os lançamentos imobiliários do período, o que se percebe em Piracicaba, diferentemente das outras duas cidades, é que na produção recente ainda são lançados muitos empreendimentos na área central da cidade, como mostram os Mapas 28 e 29. Em sua maioria formada por residenciais verticais, esse fato mostra como a tendência de resistência das camadas de mais alta renda de Piracicaba em deixar o centro, já descrita por Otero (2016), ainda é perceptível. Na realidade, o que se apresenta a partir da análise desse mapa, é que a cidade ainda possui uma clara ocupação centro-periferia, porém nessa periferia são identificados os mais diversos produtos imobiliários espalhados por todas as regiões. De todo modo, praticamente toda a produção referente a residenciais do tipo econômico se encontram nas franjas da cidade, muitos inclusive muito próximos do perímetro urbano, evidenciando como esse produto imobiliário é implantado distante de onde se concentram os melhores equipamentos e infraestrutura do município. Vale ressaltar também a concentração da produção do lado esquerdo do Rio Piracicaba, onde a expansão urbana foi historicamente direcionada, já que o rio funcionava como uma barreira de contenção natural desse crescimento em direção ao norte da cidade.

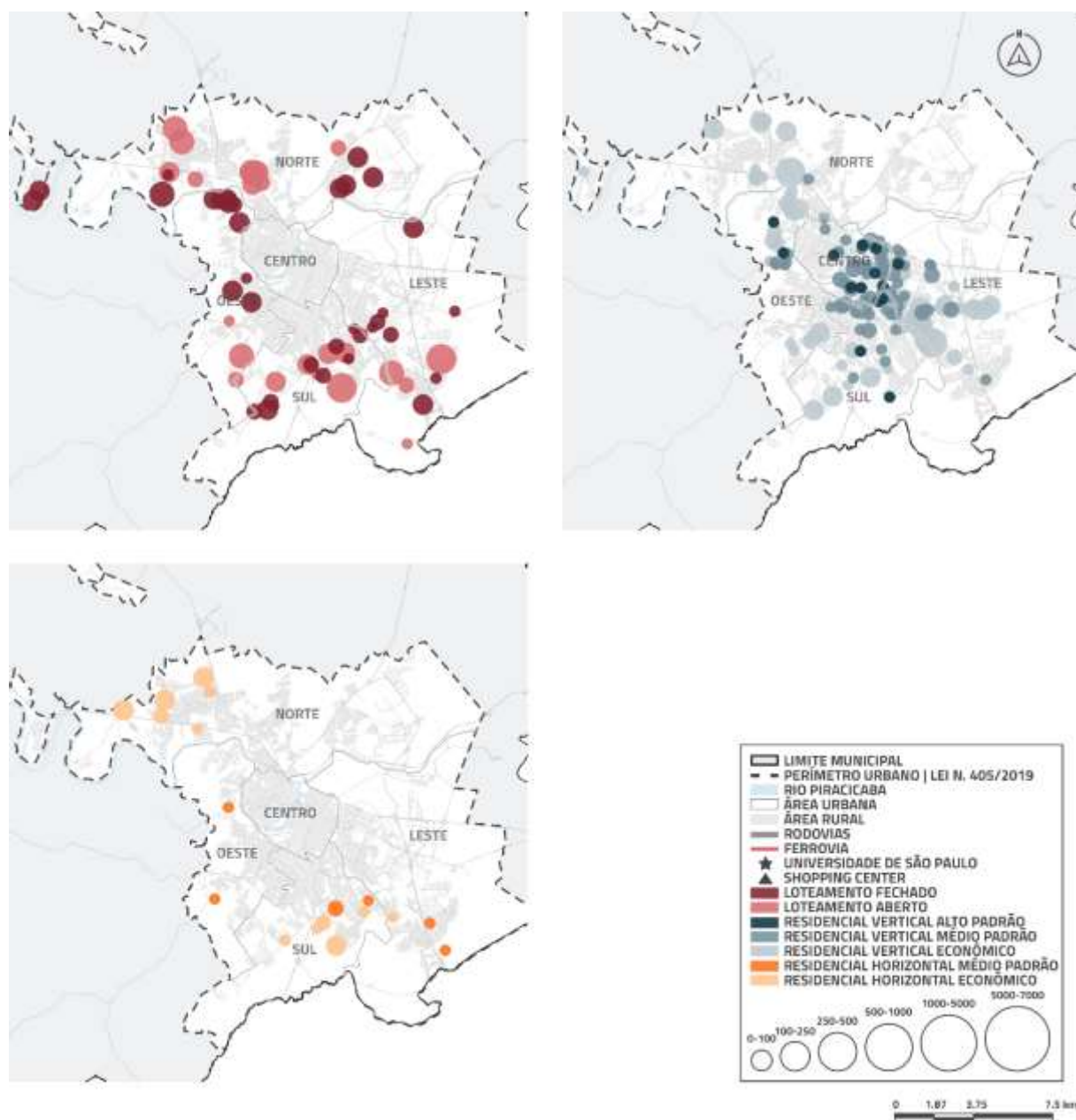
Mapa 28. Localização dos empreendimentos lançados em Piracicaba, por produto imobiliário – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Ao contrapor os mapas que mostraram a concentração dos chefes de família por rendimento em Piracicaba e como há uma permanência das camadas de alta renda na área central da cidade nos anos 2000 e 2010, a análise do Mapa 29 revela um cenário onde loteamentos fechados são lançados nas periferias urbanas. Esse aspecto corrobora com as considerações de Smolka (1992), que destacou o papel mediador do setor imobiliário na estruturação das cidades, incluindo a geração da segregação residencial.

Mapa 29. Localização dos empreendimentos lançados em Piracicaba, por padrão – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Embora sua análise tenha se concentrado na cidade do Rio de Janeiro, o autor aponta que a mobilidade das famílias de alta renda “contribui para a forte desconcentração espacial no mercado imobiliário”. Esse fenômeno não apenas espelha as mudanças observadas em Piracicaba, mas também mostra o impacto da mobilidade das camadas de alta renda como um motor da dinâmica imobiliária, já que esse grupo está em constante busca por áreas de valorização. É importante ponderar que em futura agenda de pesquisa, é necessário verificar tais fatores analisando os dados do novo Censo Demográfico de 2022 que ainda está em fase de divulgação dos resultados iniciais, a fim de confirmar os aspectos citados através de análises de mapas de concentração dos chefes de família por rendimento, por exemplo.

Ao analisar a produção imobiliária recente das três cidades de estudo, o que se conclui é que, mesmo sendo influenciadas por dinâmicas regionais e nacionais comuns, seus ciclos de elevação e retração das quantidades de unidades lançadas não são os mesmos, já que cada uma das cidades também sofre influência de eventos locais que acabam por impactar a produção de seu espaço urbano, acarretando em diferentes padrões de lançamentos de produtos imobiliários e suas localizações nas cidades.

Por exemplo, a quantidade de unidades lançadas em residenciais horizontais nas três cidades corresponde às menores participações no total dos lançamentos em relação aos produtos de loteamentos e residenciais verticais. No entanto, em Ribeirão Preto e Piracicaba é claro o predomínio no lançamento de empreendimentos verticais, que correspondem a aproximadamente 63,3 e 51,5% de sua produção total, respectivamente. Já em Rio Preto, o predomínio da produção é de unidades em loteamentos, correspondendo a 45,3% de sua produção total enquanto possui 38,7% de residenciais verticais.

Quanto à distribuição dessas unidades habitacionais no espaço urbano, o que vimos em Rio Preto e Ribeirão Preto é a clara divisão das cidades em dois extremos, norte e sul, em que coincidentemente, essas cidades concentram sua população de mais baixa renda em suas regiões Norte, enquanto aos estratos de mais alta renda ficam reservadas às áreas ao sul. Em Rio Preto, mais precisamente à sudoeste. Já Piracicaba, ao analisarmos como essa produção se distribui no espaço, o que fica evidente é ainda certa concentração da produção na área central da cidade, o que não é tão presente nas outras duas, e há uma maior expansão dessa produção no vetor sudeste da cidade, sentido no qual a cidade historicamente orientou seu crescimento por conta da barreira natural formada pelo rio Piracicaba. Vale destacar ainda que em Piracicaba há a manutenção da localização da população de mais baixa renda nas periferias, bem distante do acesso aos principais equipamentos e infraestrutura da cidade.

Apresentados os produtos imobiliários lançados nas cidades e onde eles se localizam no espaço, no próximo item serão identificados os agentes responsáveis por essa produção, incluindo uma breve descrição dos grupos incorporadores que lançaram a maior quantidade de novas unidades habitacionais nas diferentes tipologias e imagens áreas de seus maiores empreendimentos em número de unidades.

2.2.2. Agentes e tipologia

Com a finalidade de compreender por quem essa produção foi promovida e financiada, a análise a seguir parte da identificação dos agentes envolvidos nessa produção de forma geral. Considerando o número total de unidades lançadas, a partir da análise dos dados obtidos através da Geoimóvel (2021), também foi possível definir os agentes incorporadores envolvidos no lançamento de novas unidades em loteamentos, em residenciais horizontais e em residenciais verticais para as três cidades de estudo, como veremos a seguir. Além disso, também são apresentadas imagens aéreas dos maiores empreendimentos identificados em cada tipologia, exemplificando o segmento de atuação dessas empresas. Dessa análise, também foi possível identificar potenciais agentes para a realização das entrevistas semiestruturadas, objeto de análise do próximo capítulo.

As tabelas apresentadas nesse item mostram o *ranking* dos dez grupos incorporadores que mais lançaram unidades em loteamentos, residenciais horizontais e residenciais verticais para cada um dos municípios de estudo. Um primeiro aspecto que merece atenção nessa análise é a concentração da participação dos lançamentos nos primeiros colocados dos *rankings*. Como podemos observar na Tabela 8, o grupo incorporador da primeira colocação em São José do Rio Preto detém 37,20% das unidades lançadas no período, enquanto o segundo lugar é responsável por apenas 6,90% e o terceiro por 5,93%.

Tabela 8. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de loteamentos em São José do Rio Preto, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	SETPAR INCORPORACOES SA	9.064	37,20%
2	URBPLAN SCOPEL DESENVOLVIMENTO URBANO SA	1.682	6,90%
3	UNICOS EMPREENDIMENTOS	1.444	5,93%

4	PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES*	1.349	5,54%
5	RODOBENS DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO*	1.114	4,57%
6	DAMHA URBANIZADORA	1.024	4,20%
7	ELLENCO CONSTRUÇOES LTDA	901	3,70%
8	AGROSETA INCORPORACAO E CONSTRUCAO	788	3,23%
9	CEMARA LOTEAMENTOS	763	3,13%
10	MUDE URBANISMOS E EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS LTDA	760	3,12%
	OUTROS GRUPOS INCORPORADORES	6.239	22,48%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Em São José do Rio Preto, dentre os grupos incorporadores que mais lançaram novos lotes foram identificadas duas empresas de capital aberto: a RNI – antiga Rodobens Negócios Imobiliários – e a PDG Realty. Além da RNI, outras três empresas entre as listadas possuem sede em Rio Preto, sendo elas: Setpar Empreendimentos, UNICOS Construtora e Urbanismo e Grupo Agroseta. No âmbito da atuação dessas empresas, com loteamentos lançados em vários estados do país, a atuação de praticamente todas elas é nacional, sendo de atuação estadual apenas a Agroseta, a Cemara Loteamentos e MUDE Urbanismo.

Fundada em 1998 na cidade de São Paulo, mas com sede operacional em Rio Preto, a Setpar Empreendimentos é a responsável pelo maior número de unidades em loteamentos lançadas na cidade. Sua natureza jurídica está descrita como Sociedade Empresária Limitada e ela conta um número entre 51-200 funcionários. O segmento de atuação da empresa é com a provisão de lotes.

A empresa atua em cinco estados e já produziram mais de 50 mil lotes em 133 empreendimentos em 54 cidades e, de acordo com Marques (2019), possui mais de 25 milhões de m² de áreas urbanizadas. Vale destacar que, no ano de 2018 em que a empresa completou 20 anos de atividades, ela anunciou seu planejamento para conceber 25 novos empreendimentos ao longo dos cinco anos seguintes, contando com mais de 19 mil novos lotes em seus 5 estados de atuação. O planejamento é que 8.500 destes sejam lançados em São José do Rio Preto.

Sua participação de 37,20% dos lotes lançados no período de estudo se divide em 16 empreendimentos classificados nos padrões médio, simples e econômico; sendo os dois empreendimentos com maior quantidade de novas unidades os loteamentos abertos: São Thomaz II, com 930 unidades, localizado no setor norte da cidade e lançado em 2015 e o loteamento chamado Setparque Avenida 2 lançado em 2012, com um total de 896 terrenos,

localizado na mesma área e ambos classificados como empreendimentos de padrão médio. Seu maior empreendimento em número de unidades, o loteamento São Thomaz II possui área de 387 mil m² e é dividido em terrenos residenciais e comerciais com metragem a partir de 200 m², sua localização pode ser identificada na Figura 1.

Figura 1. Localização do empreendimento São Thomaz II em São José do Rio Preto



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

Como mostra a Tabela 9, quanto ao lançamento de unidades em residenciais horizontais em Rio Preto, a diferença entre a concentração da participação entre as empresas é ainda mais relevante, sendo o primeiro colocado no *ranking* responsável por 62,66%, enquanto o segundo colocado tem uma participação de 13,74% e o terceiro colocado de apenas 6,92%.

Tabela 9. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais horizontais em São José do Rio Preto, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	PACAEMBU CONSTRUTORA	4521	62,66%
2	RODOBENS DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO*	991	13,74%
3	IMPPERIAL PLANEJAMENTO URBANO	499	6,92%
4	MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S/A*	394	5,46%
5	ROSSI RESIDENCIAL S/A*	336	4,66%
6	DIRECIONAL ENGENHARIA AS*	195	2,70%
7	PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS PARTICIPACOES*	118	1,64%
8	GRUPOFORT	88	1,22%

9	TARRAF CONSTRUTORA LTDA	40	0,55%
10	HUGO ENGENHARIA LTDA	33	0,46%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Dentre as dez empresas desse levantamento, metade delas se referem a empresas de capital aberto, porém a única com sede no município continua sendo a RNI. Além dessa, as empresas Grupofort, TARRAF Empreendimentos e Hugo Engenharia também possuem sede na cidade de Rio Preto. Quanto a abrangência de suas atuações, novamente praticamente todas as empresas possuem atuação nacional, sendo as de atuação estadual a Impperial, Grupofort, TARRAF Empreendimentos e Hugo Engenharia.

Primeira colocada no *ranking*, a Construtora Pacaembu, hoje sediada em Ribeirão Preto, foi fundada em 1991 sob o nome de Embrás Construtora, conforme dados do seu histórico que encontramos no endereço virtual da empresa. A empresa trabalha com a provisão de residenciais horizontais, loteamentos, conjuntos habitacionais e possui entre 501-1.000 funcionários. Em 2009, com o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida, a Construtora iniciou sua atuação no Programa assinando 2.916 unidades habitacionais em Rio Preto e, em 2013, passou a atuar apenas nas Faixas 1,5 e 2. A partir de 2018, a empresa tornou-se uma sociedade anônima de capital fechado.

De acordo com o *site* da Construtora, a mesma já atuou em 41 cidades, sendo 40 delas no estado de São Paulo e uma em Goiás, totalizando mais de 66 mil unidades vendidas. Vale ressaltar que, no ano de 2022, a Pacaembu foi a segunda colocada em volume de metros quadrados construídos, de acordo com a INTEC Brasil (2022) no *Ranking* das 100 Maiores Construtoras do Brasil, com mais de dois milhões de metros quadrados construídos.

No período de estudo, com um total de 4.521 unidades lançadas, a Pacaembu é responsável por 62,66% dos lançamentos dentro dessa tipologia, sendo divididas em sete empreendimentos em que, 67% de suas unidades se concentram em dois loteamentos: o Vida Nova Dignidade com 1.536 unidades, lançado em 2016; e o Vida Nova Fraternidade com 1.498 unidades, lançado em 2015; ambos construídos com financiamento da Caixa Econômica Federal por meio do programa habitacional Minha Casa Minha Vida. Com área de 655 mil m², o Vida Nova Dignidade foi construído para as Faixas de renda 1,5 e 2 do PMCMV com casas de 45,47 m² de área construída em terrenos de 200 m² e 144 de seus lotes foram reservados para unidades comerciais. Na Figura 2, está demarcado seu perímetro e sua localização em Rio Preto.

Figura 2. Localização do empreendimento Vida Nova Dignidade em São José do Rio Preto

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

Como veremos nas tabelas de lançamentos de unidades em residenciais verticais para as três cidades do recorte de estudo, a empresa que lidera o setor no âmbito da quantidade de unidades nessa tipologia é a MRV Engenharia que, no período de estudo, produziu 10.696 novas unidades habitacionais no município de São José do Rio Preto, número que representa 51,24%, enquanto os grupos incorporadores nas segunda e terceira posição do *ranking* são responsáveis por apenas 7,24 e 7,23% dos lançamentos, respectivamente.

Tabela 10. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais verticais em São José do Rio Preto, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S/A*	10.696	51,24%
2	RODOBENS DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO*	1.512	7,24%
3	HUGO ENGENHARIA LTDA	1.510	7,23%
4	TARRAF CONSTRUTORA LTDA	1.092	5,23%
5	RVE ENGENHARIA LTDA	798	3,82%
6	LUPEMA ENGENHARIA	532	2,55%
7	CONSTRUTORA HOUSE LTDA	424	2,03%
8	CYRELA EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS*	416	1,99%
9	ROSSI RESIDENCIAL S/A*	392	1,88%
10	LONGITUDE EMPREENDIMENTOS	312	1,49%
	OUTROS GRUPOS INCORPORADORES	20.874	15,28%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Nos lançamentos dessa tipologia de unidades, os grupos incorporadores de capital aberto envolvido são: MRV, RNI, Cyrela e Rossi Residencial. A RNI, TARRAF Empreendimentos, Hugo Engenharia, Lupema Engenharia e Construtora House são as empresas com sede no município de Rio Preto. No âmbito da atuação desses grupos incorporadores, temos além das estaduais já identificadas, a RVE Engenharia, Lupema Engenharia, Construtora House e Longitude Engenharia. Todas as outras citadas são empresas de atuação nacional.

A MRV Engenharia, a incorporadora e construtora fundada em 1979 em Belo Horizonte - MG, começou a expandir sua região de atuação a partir de 1996 e chegou na cidade de São Paulo em 2000. Em 2007, aconteceu a abertura de capital da empresa e dois anos depois e, a partir de 2009, teve seu crescimento acelerado com a criação do Programa Minha Casa Minha Vida. De acordo com Shimbo, Bardet e Baravelli (2022), a MRV pertence ao grupo de incorporadoras e construtoras que eram chamadas no mercado como de 'segmento de baixo custo', atuando exclusivamente com 'empreendimentos residenciais populares'. Presente em mais de 22 estados e 160 cidades, a empresa conta com um total de mais de 22 mil funcionários (SHIMBO; BARDET; BARAVELLI, 2022).

As 10.696 unidades lançadas pela MRV nesse período se dividem em 40 empreendimentos habitacionais, em que 96,7% de suas unidades se enquadram na classificação do tipo econômico, e o restante (355 unidades) no tipo médio baixo. Dentre esses chama a atenção o complexo Rios d'Itália formado por 6 empreendimentos denominados: Parque Rio Candelaro, Parque Rio Fiora, Parque Rio Fortore, Parque Rio Liri, Parque Rio Salso e Parque Rio Tanaro. Juntos esses residenciais somam aproximadamente três mil unidades localizadas em cerca de 184 mil m² de terreno no setor leste da cidade, sendo todas da classificação do tipo econômico e somente o Parque Rio Liri ainda se encontra em construção, como nota-se na Figura 3.

Figura 3. Localização do complexo Rios d'Itália em São José do Rio Preto

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

No município de Ribeirão Preto, embora continue sendo identificada uma diferença significativa entre o primeiro e o segundo colocado no *ranking*, esta diferença é menor, tendo o Grupo WTB 18,81% dos lançamentos de novos lotes e a Perplan e a Stefani Nogueira, 8,69 e 8,02%, respectivamente, como podemos observar na Tabela 11. Há, portanto, uma menor concentração de unidades entre as empresas colocadas no topo do *ranking*, se comparado à Rio Preto.

Tabela 11. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de loteamentos em Ribeirão Preto, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	GRUPO WTB	3.359	18,81%
2	PERPLAN URBANIZAÇÃO E EMPREENDIMENTOS	1.552	8,69%
3	STEFANI NOGUEIRA URBANIZAÇÃO	1.433	8,02%
4	GAFISA S/A*	1.381	7,73%
5	PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES*	1.248	6,99%
6	PEREIRA ALVIM CONSTRUTORA	1.116	6,25%
7	SAID EMPREENDIMENTOS	973	5,45%
8	NS CONSTRUTORA E INCORPORADORA	692	3,87%
9	BILD DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO	563	3,15%
10	GRUPO ENGEPI	554	3,10%
	OUTROS GRUPOS INCORPORADORES	4.988	27,93%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Entre os dez grupos incorporadores que mais lançaram novos lotes na cidade, foram identificadas duas empresas de capital aberto: a Gafisa e a PDG Realty. Porém, diferente de Rio Preto, na cidade de Ribeirão Preto a maioria das empresas da listagem possui sede na própria cidade, sendo elas: Grupo WTB, Perplan, Stéfani Nogueira Urbanização, Pereira Alvim Construtora, Said Empreendimentos e Bild. Ainda vale ressaltar que todas essas empresas têm atuação municipal, estadual ou regional, sendo apenas a Perplan de atuação nacional. As outras empresas (Gafisa, NS Construtora e Incorporadora, PDG Realty e Grupo ENGEPE) possuem atuação nacional.

Fundado em 1999, o Grupo WTB tem sede em Ribeirão Preto e é classificado como uma Sociedade Empresária Limitada em sua natureza jurídica. A empresa, que possui entre 11-50 funcionários, trabalha com loteamentos, condomínios residenciais, complexos de torres comerciais, complexos de lazer e equipamentos públicos.

De acordo com as informações disponibilizadas no endereço virtual da empresa, ela é responsável pelo desenvolvimento de 26 empreendimentos imobiliários de Ribeirão Preto e região. Entre eles, está o empreendimento Vila do Golfe, fruto de uma parceria da empresa com a Vila do Ipê Empreendimentos em 1999. Esse empreendimento consiste em um complexo com mais de 3,2 milhões de m² e 1,5 milhões de m² de áreas verde.

O Grupo WTB é responsável por 18,81% dos lançamentos de novos lotes no período de estudo. Divididos em dez empreendimentos produzidos, os dois com maior quantidade de novas unidades são os loteamentos abertos: Reserva Santa Iria, com 1.104 unidades em fase de obras; e o loteamento chamado Reserva Regatas, com um total de 729 terrenos ainda em fase de lançamento; ambos lançados em 2021 e com padrão “não informado”. Esses dois empreendimentos são fruto da parceria entre o Grupo WTB, a Urba e a MRV. Nessa modalidade de produto imobiliário, os terrenos são comercializados pela Urba e as casas comercializadas pela MRV. Vale ressaltar que no Reserva Santa Iria, a Urba – que pertence ao grupo MRV – possuía apenas 16 lotes para venda e o uso implantado deveria ser industrial, o restante das unidades são de casas comercializadas pela MRV mesmo esse empreendimento estando categorizado como loteamento na base de dados da Geoimóvel (2021). Dessa forma, considerando o Reserva Regatas, lançado em 2021 e já completamente vendido, como o loteamento com maior número de unidades, o mesmo é composto por lotes a partir de 171 m²

em um empreendimento aberto com área total de quase 576 mil m², conforme pode ser observado na Figura 4. Esse loteamento está localizado no setor norte de Ribeirão Preto, área em que historicamente são localizados os empreendimentos destinados à população de mais baixa renda no município.

Figura 4. Localização do empreendimento Reserva Regatas em Ribeirão Preto



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

Se considerarmos apenas os loteamentos fechados, o grupo incorporador responsável pela maior quantidade de unidades lançadas é a Stéfani Nogueira. De acordo com o folder institucional da empresa, a Stéfani Nogueira Urbanização, Incorporação e Construção foi fundada em 1981 e tem sede na cidade de Ribeirão Preto. Sua natureza jurídica é classificada como uma Sociedade Empresária Limitada. A empresa conta com mais de 80 empreendimentos entregues, distribuídos em mais de 20 cidades de quatro estados no Brasil. Sua área de atuação é na incorporação e construção de edifícios residenciais, loteamentos e obras comerciais, contando com mais de 20 mil unidades lançadas.

Em loteamentos fechados, essa incorporadora e construtora soma 1.433 unidades em quase 700 mil m² de terreno. Dessas, 1.052 unidades pertencem aos complexos San Marco e San Marco II. Cada um deles é dividido em um conjunto de três loteamentos fechados e, como veremos adiante, todos esses empreendimentos se localizam no setor sul de Ribeirão Preto.

Como apresentado na Tabela 12, no âmbito do lançamento de novas unidades em residenciais horizontais, o primeiro lugar do *ranking* é responsável por mais que o dobro da

percentagem em relação ao segundo lugar. É importante ter em mente que a Pacaembu Construtora, com participação de 55,77%, concentra todas as 6.991 unidades lançadas em um único empreendimento, o Vida Nova Ribeirão. Em segundo e terceiro lugar estão a MRV e a PDG Realty com participações de 24,78 e apenas 3,48%, respectivamente.

Tabela 12. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais horizontais em Ribeirão Preto, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	PACAEMBU CONSTRUTORA	6991	55,77%
2	MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S/A*	3106	24,78%
3	PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES*	436	3,48%
4	CONSTRUTORA PEREIRA ALVIM	416	3,32%
5	BILD DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO	323	2,58%
6	ITAJAI CONSTRUTORA LTDA	214	1,71%
7	RODOBENS DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO*	206	1,64%
8	STEFANI NOGUEIRA	191	1,52%
9	CHEMIN INCORPORADORA SA	150	1,20%
10	CAMARGO CORREA DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO	134	1,07%
	OUTROS GRUPOS INCORPORADORES	369	2,94%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Em Ribeirão Preto, a MRV, a PDG Realty e a RNI são as empresas de capital aberto com atuação nos lançamentos de residenciais horizontais. Com sede na cidade, há três incorporadoras: Construtora Pereira Alvim, a Bild e a Stéfani Nogueira. As outras empresas têm suas sedes divididas entre as cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e outras cidades do interior paulista. Quanto às regiões de atuação, metade das empresas possui atuação nacional, enquanto as empresas Stéfani Nogueira, Pereira Alvim, Chemin Engenharia, e Construtora Itajaí têm atuação estadual e a Bild possui atuação regional.

Novamente, a Construtora Pacaembu lidera a quantidade de unidades lançadas em residenciais horizontais, agora em Ribeirão Preto, assim como em Rio Preto. As 6.991 unidades residenciais pertencem ao empreendimento chamado Vida Nova Ribeirão, ou Jardim Cristo Redentor, e possui 627 lotes comerciais e 134 lotes industriais, além de creche, CRAS e UBS. Destinado as Faixas 1,5 e 2 do Programa Minha Casa Minha Vida, as unidades foram entregues aos moradores em julho de 2019 de acordo com dados fornecidos pela construtora, o

empreendimento foi desenvolvido para ser o maior bairro planejado de casas do Brasil e conta com 320 mil m² de área construída no setor norte, como indicado na Figura 5. Esse empreendimento corresponde a 27% da produção da Fase 3 do PMCMV na cidade.

Figura 5. Localização do empreendimento Vida Nova Ribeirão em Ribeirão Preto



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

Sobre as unidades lançadas em residenciais verticais, os percentuais dos primeiro e segundo lugar do *ranking* são muito próximos, sendo a MRV responsável por 20,04% dos lançamentos e a Bild por 19,56%. No entanto, em relação ao terceiro lugar percebe-se uma diferença de 15,06% com a Brio apresentando participação de apenas 4,50%, como mostra a Tabela 13.

Tabela 13. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais verticais em Ribeirão Preto, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S/A*	12.671	20,04%
2	BILD DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO	12.371	19,56%
3	BRIO INCORPORADORA LTDA	2.844	4,50%
4	TRISUL CONSTRUTORA E INCORPORADORA AS*	2.112	3,34%
5	PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES*	2.078	3,29%
6	BF CONSTRUCOES E INCORPORACOES	1.560	2,47%
7	PERPLAN EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS	1.537	2,43%

8	HABIARTE BARC CONSTRUTORES ASSOCIADOS	1.328	2,10%
9	COPEMA ENGENHARIA E CONSTRUCAO LTDA	1.282	2,03%
10	STEFANI NOGUEIRA	1.233	1,95%
OUTROS GRUPOS INCORPORADORES		24.221	38,30%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

As empresas que lançaram residenciais verticais e possuem capital aberto são a MRV, a Trisul Construtora e a PDG Realty. Essas mesmas empresas são as únicas do *ranking* que não possuem sede na cidade de Ribeirão Preto. No âmbito de suas áreas de atuação, no que diz respeito a novos apartamentos, somente a MRV, e PDG Realty e a Perplan têm atuação nacional, enquanto as outras empresas têm atuação local ou regional.

Assim como em São José do Rio Preto, a MRV é responsável pela maior participação nos lançamentos de unidades verticais em Ribeirão Preto com 12.671 unidades. Nesse período, a MRV lançou 44 empreendimentos no município em que 96,3% das unidades se enquadram na classificação do tipo econômico e o restante, cerca de 470 unidades, se classificam no tipo médio baixo.

Dessa produção, destaca-se o complexo Reserva Real, bairro planejado da MRV, que de acordo com a empresa se configura como seu maior projeto imobiliário e urbanístico na cidade de Ribeirão Preto. O empreendimento contará com um parque de 200 mil m², mais de 12 mil árvores plantadas e duas praças completas e incluindo a criação de uma creche. Até agora, o complexo conta com três residenciais verticais que concentram 1.728 unidades: o Palácio de Versalhes, o Palácio de Windsor e o Palácio Imperial, todos com classificação do tipo econômico. As áreas dos terrenos desses empreendimentos somam quase 117 mil m².

Como podemos observar na Figura 6, esse empreendimento fica localizado no setor leste da cidade, área em que vimos anteriormente que vem mudando sua configuração. Nos mapas de densidade demográfica e rendimento médio dos responsáveis por domicílios de 2000 e 2010 no capítulo anterior, vimos que entre esses períodos houve um aumento da densidade nessa área e uma mudança dos estratos de renda concentrados na mesma, que passou a abrigar populações de mais baixa renda. Ao mesmo tempo, vimos no Mapa 27, no período de estudo (entre 2006 e 2021) houve uma concentração de lançamentos desse tipo de produto imobiliário nessa mesma área, reforçando as mudanças identificadas anteriormente.

Figura 6. Localização dos empreendimentos do complexo Reserva Real em Ribeirão Preto

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

Em Piracicaba, no âmbito do lançamento de novos lotes, a divisão entre a participação das empresas nas primeiras colocações do *ranking* é mais equilibrada, como identificado na Tabela 14. Os investidores particulares detêm 11,88% dos lançamentos, enquanto o Grupo Engep e a Santo Antônio são responsáveis por 7,48 e 5,79% das unidades lançadas, respectivamente.

Tabela 14. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de loteamentos em Piracicaba, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	INVESTIDOR PARTICULAR	2496	11,88%
2	GRUPO ENGEP	1573	7,48%
3	SANTO ANTONIO EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS E PARTICIPACOES	1217	5,79%
4	AVT INCORPORADORA	1163	5,53%
5	THCM DESENVOLVENDO CIDADES LTDA	995	4,73%
6	CYRELA EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS*	985	4,69%
7	CEMARA LOTEAMENTOS	973	4,63%
8	ZARZUR URBANISMO	925	4,40%
9	GINO BOLOGNESI PARTICIPACOES	920	4,38%
10	CANOEIRO EMPREENDIMENTOS PARTICIPACAO LTDA	E 906	4,31%
OUTROS GRUPOS INCORPORADORES		8.865	42,18%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Entre as dez empresas do *ranking*, apenas a Cyrela possui capital aberto, o que mostra uma menor atuação dessas empresas nessa cidade, como veremos também para as outras tipologias de análise. Ao mesmo tempo, apenas duas empresas possuem sede em Piracicaba: a Santo Antonio Empreendimentos Imobiliários e a Canoeiro Empreendimentos. Todas as outras empresas listadas, excetuando a Cyrela e a Zarzur Urbanismo, possuem sede em cidades da região. Quanto a área de atuação, apenas a Cyrela possui atuação nacional, enquanto todas as outras possuem atuação local ou regional.

Diferentemente dos outros municípios de estudo, em Piracicaba os investidores particulares são os responsáveis pela maior quantidade de produção de loteamentos, com uma participação de 11,88%. Nesse período, os investidores particulares produziram 11 empreendimentos, sendo o maior deles o loteamento aberto Parque Conceição II, com 614 unidades localizado no setor norte da cidade, como mostra a Figura 7. Dentre as unidades lançadas 53% são classificadas no padrão simples, 41% no padrão médio e 5,9% não tem padrão informado.

Figura 7. Localização do empreendimento Parque Conceição II em Piracicaba



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

Ao considerarmos somente os loteamentos fechados, o “grupo incorporador” responsável pela maior quantidade de unidades lançadas continua sendo os investidores

particulares. Esses investidores lançaram 1.152 terrenos em loteamentos fechados no período de estudo. Dentre eles, os dois maiores empreendimentos em número de lotes são o Parque dos Ipês e o Canadá Residencial. Vale ressaltar que somando as áreas totais dos terrenos dos empreendimentos lançados por esses investidores, temos mais 815 mil m² de extensão territorial produzidas e 2.496 unidades divididas em diversos tipos de empreendimentos, evidenciando a necessidade de se analisar mais profundamente essa produção que tem os investidores particulares como responsáveis.

No âmbito dos empreendimentos horizontais na cidade de Piracicaba, o que se nota na Tabela 15 é uma distribuição mais pulverizada no número de unidades lançadas entre as primeiras empresas, diferente dos dados mostrados para as cidades de Rio Preto e Ribeirão Preto. A Audax lidera com 15,38% das unidades, enquanto a Direcional Engenharia e a Riwenda se encontram na segunda e terceira colocação com 15,08 e 14,92%, respectivamente.

Tabela 15. Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais horizontais em Piracicaba, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	AUDAX EMPREENDIMENTOS LTDA	500	15,38%
2	DIRECIONAL ENGENHARIA SA*	490	15,08%
3	RIWENDA CONSTRUCOES E NEGOCIOS	485	14,92%
4	SOBROSA CONSTRUTORA	432	13,29%
5	CAMARGO CORREA DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO*	335	10,31%
6	RPS ENGENHARIA E CONSTRUTORA	312	9,60%
7	JAYAMU EMPREENDIMENTOS E CONSTRUCOES LTDA	202	6,22%
8	CONSTRUTORA CATAGUA LTDA	200	6,15%
9	SUPRICEL CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA	62	1,91%
10	JATOBA EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS	55	1,69%
	OUTROS GRUPOS INCORPORADORES	177	5,45%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

O lançamento de novas unidades em residenciais horizontais conta com a participação de duas empresas de capital aberto: a Direcional Engenharia e a Camargo Côrrea. Junto a elas, a Jayamu Empreendimentos são as únicas de atuação nacional. Os outros grupos incorporadores da listagem se dividem em atuação local e regional. Assim como sobre a tipologia anterior,

temos a participação de empresas com sede na cidade de estudo: Audax Empreendimentos, Cataguá Construtora e Supricel Construtora.

Sediada em Piracicaba, a Audax Empreendimentos é uma empresa de atuação local que trabalha com a provisão de loteamentos, residenciais horizontais e residenciais verticais. Vale ressaltar que as empresas Audax Empreendimentos, Direcional Engenharia, Riwenda Construções e Negócios, Sobrosa Construtora e Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário (as cinco primeiras colocadas do *ranking*), contam com as unidades apresentadas em apenas 1 empreendimento cada e todos classificados no tipo econômico.

O empreendimento Altos do São Francisco da Audax Empreendimentos conta com 500 unidades de classificação do tipo econômico, localizado ao norte da cidade de Piracicaba com distância de aproximadamente 11 km da área central da cidade e muito próximo ao seu perímetro urbano, como podemos observar na Figura 8. De acordo com informações disponíveis no site da empresa, esse empreendimento era, até seu lançamento, o maior empreendimento imobiliário do município. Ainda vale ressaltar que há uma discrepância entre os dados apresentados na base da Geoimóvel (2021) e no site da empresa, enquanto de acordo com a Geoimóvel (2021) esse empreendimento conta com 500 unidades, no site da empresa a informação disponibilizada é que o residencial possui 1000 unidades habitacionais.

Figura 8. Localização do empreendimento Altos do São Francisco em Piracicaba



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

A tipologia dos residenciais verticais de Piracicaba é a única que mostra uma diferença significativa entre as participações do primeiro e segundo colocados, apresentando uma diferença de 25,93% como mostra a Tabela 16. A MRV lidera com 33,25% das unidades, enquanto a EmbraPlan Engenharia e a Construpira ocupam o segundo e terceiro lugar com 7,32 e 6,05% das unidades lançadas, respectivamente.

Tabela 16. Grupos incorporadores responsáveis pela implantação de residenciais verticais em Piracicaba, por número de unidades – 2006 a 2021

<i>Ranking</i>	Grupo incorporador	Total de unidades	Participação no Total de unidades
1	MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S/A*	8840	33,25%
2	EMBRAPLAN ENGENHARIA LTDA	1947	7,32%
3	CONSTRUPIRA ENGENHARIA E CONSTRUÇOES	1608	6,05%
4	DIRECIONAL ENGENHARIA AS*	1552	5,84%
5	BILD DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO	996	3,75%
6	PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES*	947	3,56%
7	RPS ENGENHARIA E CONSTRUTORA	928	3,49%
8	SUPRICEL CONSTRUTORA E INCORPORADORA LTDA	916	3,45%
9	CD CONSTRUÇOES E INCORPORACOES	592	2,23%
10	ALTAVISTA ENGENHARIA	520	1,96%
	OUTROS GRUPOS INCORPORADORES	7.743	29,12%

Nota: *Empresas de Capital Aberto.

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Também observamos, nessa tipologia, uma maior participação de empresas de capital aberto, sendo identificadas três: a MRV, a Direcional Engenharia e a PDG Realty. Ao mesmo tempo, essas são as únicas empresas da listagem que possuem atuação nacional, enquanto todas as outras possuem atuação local ou regional. Porém, dessa vez metade delas possui sede no município de Piracicaba, sendo elas: EmpraPlan Engenharia, Construpira, Supricel Construtora, CD Construções e Incorporações e a Altavista Engenharia.

Novamente, a empresa MRV Engenharia lidera os lançamentos de novas unidades habitacionais no âmbito dos residenciais verticais. Foram lançados 22 empreendimentos no período de estudo, sendo desses 96,9% da produção classificada no tipo econômico, porcentagem essa que se mantém para as três cidades de estudo.

Diferentemente de Rio Preto e Ribeirão Preto, em Piracicaba não foram identificados complexos com mais de um empreendimento de residenciais verticais da MRV. Na cidade, o

que se apresenta são grandes empreendimentos espalhados por todas as regiões. Destaca-se o maior deles em relação ao número de unidades: o Parque Paradiso, demarcado na Figura 9. Esse empreendimento conta com 1.344 unidades habitacionais em um terreno de quase 114 mil m², localizado ao norte na cidade e também a grande distância da área central (cerca de oito quilômetros).

Figura 9. Localização do empreendimento Parque Paradiso em Piracicaba



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021) e do Google Earth (2022).

Em síntese, comparando-se os líderes dos *rankings* em cada cidade, temos em São José do Rio Preto a Setpar Empreendimentos como a empresa que mais lançou novos lotes. Essa empresa trabalha exclusivamente com a provisão de lotes e tem sede na mesma cidade. No âmbito do lançamento de residenciais verticais, a Construtora Pacaembu detém a maior participação, sendo essa uma empresa com sede em Ribeirão Preto e que trabalha exclusivamente com ‘empreendimentos residenciais populares’. Em Ribeirão Preto, o Grupo WTB é responsável pela maior quantidade de novas unidades em loteamentos. Essa empresa possui sede nessa cidade de estudo e sua atuação se restringe à própria cidade e região. Como em Rio Preto, a primeira colocada no lançamento de unidades em residenciais horizontais é a Construtora Pacaembu. Já em Piracicaba, os responsáveis pela maior quantidade de novos lotes lançados são os investidores particulares e pela maior quantidade de novas unidades em residenciais horizontais é a Audax Empreendimentos, uma empresa de atuação local.

No âmbito da provisão de residenciais verticais, a MRV detém a maior participação nas três cidades de estudo e, inclusive, é a única empresa entre os primeiros colocados no *ranking* dos lançamentos de todas as tipologias que possui capital aberto.

Posto isso, destaca-se que na provisão de novos lotes, os três primeiros colocados das três cidades de estudo se referem a empresas menores e de atuação local ou regional. Esse fato evidencia que na produção dessa tipologia, as maiores participações são de empresas que já possuem atuação local e não de grandes empresas (incluindo empresas de capital aberto). As grandes empresas concentram sua produção no lançamento de unidades em residenciais horizontais e verticais.

No caso de Ribeirão Preto, esse predomínio de empresas locais nos lançamentos de loteamentos se explica pelo fato de que a maior parte dessas empresas tem como sócios-proprietários pessoas que atuam em seus setores desde o final da década de 1980 (ZAMBONI, 2018). Dessa forma, essas empresas de atuação local transmitem maior confiança no momento de fechar parcerias com os proprietários de terra e, além da confiança, a possibilidade de negociação que as empresas de fora não são capazes de oferecer. Ainda de acordo com a autora, nesse tipo de parceria, o proprietário da terra continua como proprietário durante todo o processo de desenvolvimento dos empreendimentos, o que pode explicar o fato de “investidores particulares” serem os maiores responsáveis pelo lançamento de novas unidades em Piracicaba. Essas hipóteses serão tratadas no próximo capítulo com a análise das entrevistas com os agentes. Além disso, a grande diferença de percentual entre os primeiros e segundos colocados nos *rankings* apresentados, mostra a grande concentração da produção em um reduzido número de agentes.

No item a seguir, o que se apresenta é a análise com foco nos lançamentos de novos lotes, para as três cidades de estudo. Serão analisadas as características principais dos empreendimentos lançados, a evolução dos preços médios por metro quadrado e a espacialização desses empreendimentos.

2.3. Os loteamentos: principais características dos empreendimentos lançados no período

Partindo para uma análise com enfoque nas unidades lançadas em loteamentos, objeto de estudo dessa pesquisa, a Tabela 17 mostra as características principais dos loteamentos lançados nos três municípios de estudo.

Tabela 17. Características principais dos loteamentos lançados nos municípios de estudo – 2006 a 2021

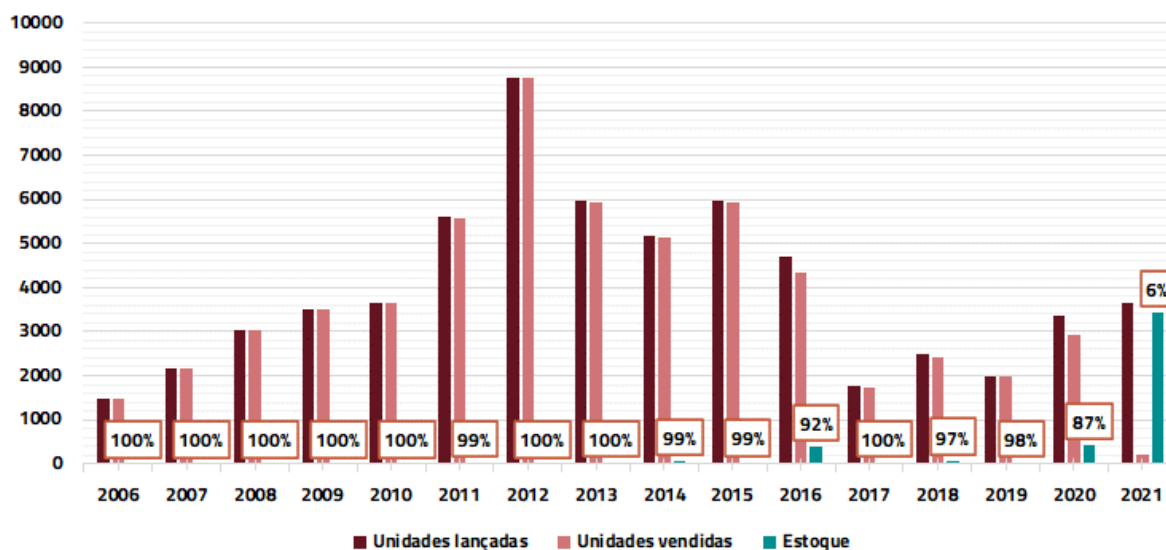
Síntese das informações	São José do Rio Preto		Ribeirão Preto		Piracicaba	
	Período 2006/2013	Período 2014/2021	Período 2006/2013	Período 2014/2021	Período 2006/2013	Período 2014/2021
Número total de empreendimentos lançados	27	23	40	32	37	23
	50		72		60	
Número total de unidades lançadas em loteamentos	11.938	11.267	8.353	9.506	12.702	7.119
	23.205		17.859		19.821	
Área total dos empreendimentos lançados (m²)	6.258.041,33	5.705.669,06	8.986.414,91	8.643.146,56	9.131.998,1	5.241.665,58
	11.963.710,39		17.629.561,47		14.373.663,68	
% dos novos lotes lançados em relação a produção total	51,71	40,07	17,32	18,48	46,61	33,45

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Dentre essas características principais dos novos lotes lançados, podemos identificar que há, para Rio Preto, uma produção com leve queda em relação ao número total de unidades e empreendimentos lançados, porém praticamente estável entre os dois períodos de análise. Em Ribeirão Preto, o que se observa na passagem do primeiro período para o segundo é uma diminuição no número de empreendimentos lançados e na área total dos terrenos, enquanto há um crescimento no número de unidades, o que evidencia a necessidade de maior aproveitamento dos terrenos, já que uma quantidade maior de lotes é lançada em áreas menores. Já em Piracicaba, vê-se com mais clareza a tendência da diminuição geral da produção no segundo período. Há uma diminuição em todas as tipologias de análise (loteamentos, residenciais verticais e residenciais horizontais), tendo o lançamento total de novas unidades diminuído em 42%. Ainda é possível observar que mesmo possuindo dinâmicas de lançamentos diferentes, a área total de empreendimentos lançados no período inteiro da análise nas três cidades é muito próxima.

O Gráfico 15 mostra o total de unidades lançadas em loteamentos nos três municípios de estudo no período de 2006 a 2021, assim como o número de unidades que foram vendidas, o estoque e o índice de absorção. A partir desse gráfico, é possível notar como o lançamento de unidades em loteamentos tem alta taxa de absorção, sendo a mesma de 100% em praticamente todo o período de análise. Nos anos de 2020 e 2021, por se tratar do período mais recente do banco de dados, é esperado que o índice de absorção será inferior, dado o pouco tempo decorrido para comercialização dos empreendimentos.

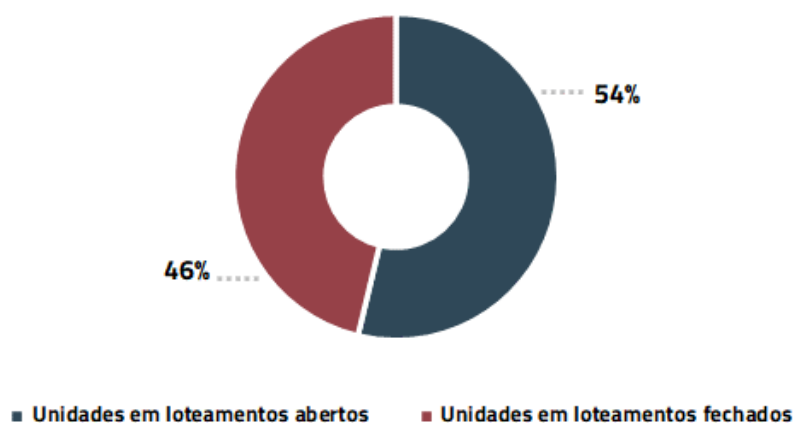
Gráfico 15. Total de unidades lançadas, unidades vendidas e unidades em estoque nos três municípios de estudo – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Após a análise da produção de loteamentos em aspectos gerais, viu-se a necessidade de realizar uma diferenciação entre empreendimentos abertos e fechados, já que há uma consequente diferença em termos de preço e localização, por exemplo. Como vimos no capítulo anterior, os padrões de distribuição das famílias pelo território das cidades mudam de acordo com a renda e esse fato impacta na análise dos preços, da metragem quadrada das unidades e da espacialização dos empreendimentos em cada município. Isto posto, no Gráfico 16 temos o número total de unidades lançadas em loteamentos, nos três municípios de estudo, divididas em unidades em loteamentos abertos e fechados.

Gráfico 16. Participação das unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados no total da produção dos três municípios – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

A partir desse gráfico, é possível identificar uma possível equidade entre o número de unidades lançadas entre esses dois tipos de produto. Porém, essa tendência não se repete ao analisar a produção de cada município individualmente como veremos nos itens a seguir. De toda forma, comparando esses dados com as áreas totais destinadas aos terrenos desses empreendimentos, como mostra a Tabela 18, nota-se uma considerável diferença entre a média da metragem quadrada que é destinada às unidades de loteamentos abertos e fechados.

Tabela 18. Média da metragem quadrada dos lotes lançados em loteamentos abertos e fechados – 2006 a 2021

Município	Total de unidades lançadas em loteamentos abertos	Área total dos terrenos dos loteamentos abertos	Média da metragem quadrada dos lotes em loteamentos abertos	Total de unidades lançadas em loteamentos fechados	Área total dos terrenos dos loteamentos fechados	Média da metragem quadrada dos lotes em loteamentos fechados
São José do Rio Preto	16.737	7.656.562,33	457,46	6.468	4.307.148	665,92
Ribeirão Preto	5.919	5.290.085,75	893,75	11.940	12.339.475,72	1.033,46
Piracicaba	10.810	5.464.787,53	505,53	8.810	8.908.876,15	1.011,22

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Em São José do Rio Preto, enquanto a média da metragem das unidades em loteamentos abertos está em torno de 457 metros quadrados, às unidades em loteamentos fechados é destinada uma metragem média 45,6% maior (aproximadamente 665 metros quadrados). Isso se repete em Ribeirão Preto, onde essa metragem média é 15,6% maior e, em Piracicaba, onde

há uma diferença muito superior, de 100%. Esses dados corroboram com os mapas apresentados no capítulo anterior referentes à densidade demográfica de cada cidade e suas respectivas distribuições de renda. Como vimos, nos locais onde há maior densidade demográfica, estão localizadas as famílias de menor renda e nos locais onde estão as menores densidades, estão localizadas as famílias de rendas mais altas.

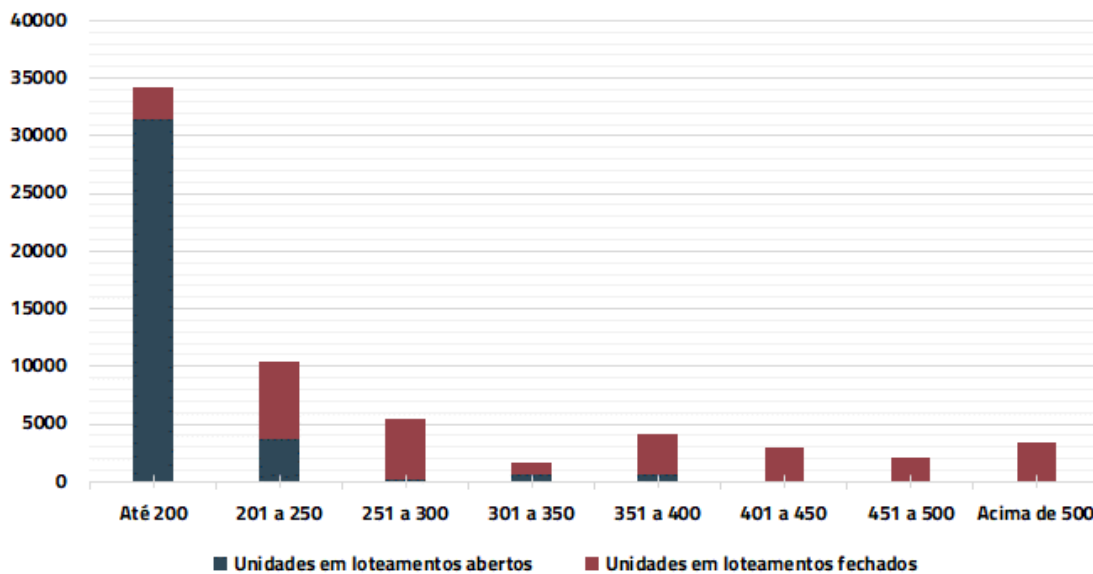
Esse fato é evidenciado nas entrevistas realizadas, em que o Entrevistado 11 (representante de loteadora de atuação local)²³ afirma que os empreendimentos fechados são projetados no formato de grandes “*masterplans*”, em áreas acima de um milhão de metros quadrados. De acordo com esse entrevistado, a empresa realiza empreendimentos que possuem grandes extensões de áreas verdes, parques e áreas reservadas para “bolsões residenciais”. Ainda para tratar desse fator, mesmo que se aplique para a produção de residenciais verticais, de acordo com o Entrevistado 13 (representante de loteadora de atuação local), a incorporadora possui um empreendimento de alto padrão, desenvolvido em um terreno de 160 mil m²:

Tem uma área verde muito generosa que permitiu que a empresa produzisse, para vocês terem uma ideia, vinte terrenos onde nenhum apartamento, nenhum apartamento, é de fundo, ou seja, você não tem nenhum apartamento que olha para outro apartamento. A menor distância que existe no [nome do empreendimento], entre uma sacada de um apartamento e a outra sacada do outro apartamento, é oitenta metros, um quarteirão de distância entre uma sacada e a outra sacada contando os recuos, as áreas verdes, o sistema viário. (Entrevistado 13 - representante de loteadora de atuação local).

Essas informações mostram a preocupação dos agentes do mercado imobiliário em oferecer os produtos destinados à população de mais alta renda em empreendimentos com áreas muito maiores, o que culmina na baixa densidade identificada nessas regiões. Outra informação que confirma essa hipótese se refere às quantidades de unidades lançadas por m², como apresenta o Gráfico 17 a seguir. É notável que a maioria dos empreendimentos de loteamentos abertos é composta de unidades de até 200 m² (o equivalente a 86% da produção) e de 201 a 250 m² (9,8% da produção em loteamentos abertos), metragens essas que são priorizadas por conta do preço final do terreno, enquanto as unidades lançadas em loteamentos fechados possuem maior diversidade de área conforme o empreendimento em que estão inseridas.

²³ Os procedimentos metodológicos da pesquisa de campo estão apresentados no item 3.3 do capítulo 3.

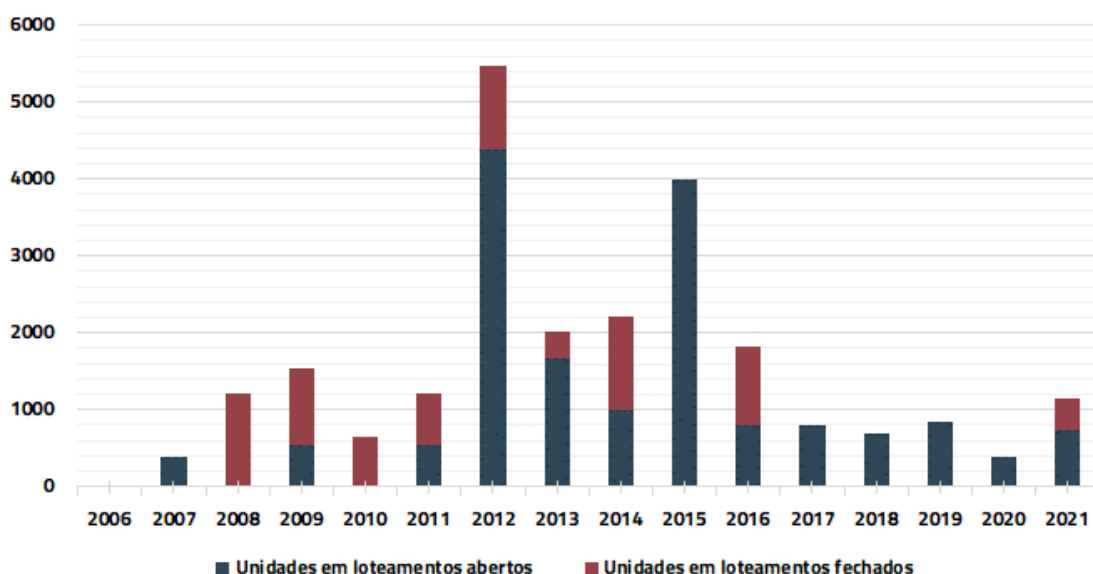
Gráfico 17. Unidades lançadas por metragem quadrada (m²) em loteamentos abertos e fechados – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Olhando nesse momento para os lançamentos de novas unidades em cada uma das cidades estudadas com enfoque nos loteamentos abertos e fechados, em Rio Preto temos 68,7% da produção concentrada em empreendimentos abertos, como mostra o Gráfico 18. O pico de lançamentos do primeiro período é identificado em 2012, com o lançamento de 5.466 unidades, sendo 80% das unidades desse ano localizadas em parcelamentos abertos.

Gráfico 18. Total de unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados, em São José do Rio Preto – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Nesse ano, chama atenção o lançamento de grandes empreendimentos, como o Parque Vila Nobre, o Morada do Sol e o Setparque Avenida 2. Sendo dois deles localizados no setor norte da cidade e um localizado no setor leste, todos com grande distância da área central da cidade. Esses três empreendimentos contam com terrenos de 200 m² e somam mais de 1,2 milhão de m² de área total. O Parque Vila Nobre conta com 1.136 unidades, o Morada do Sol é composto por 901 unidades e, por fim, o já citado Setparque Avenida 2 é composto por 846 unidades.

Com a queda geral na produção a partir do segundo período, ainda é identificado um pico de lançamentos em 2015, ano em que 100% da produção é composta por unidades em loteamentos abertos e temos o lançamento de outros grandes empreendimentos como o Jardim dos Buritis, o São Thomaz II e o Vila Lobos, com 1.114, 930 e 670 terrenos, respectivamente. Juntos, esses empreendimentos somam cerca de 750 mil m² de área total e são compostos por lotes de 200 m².

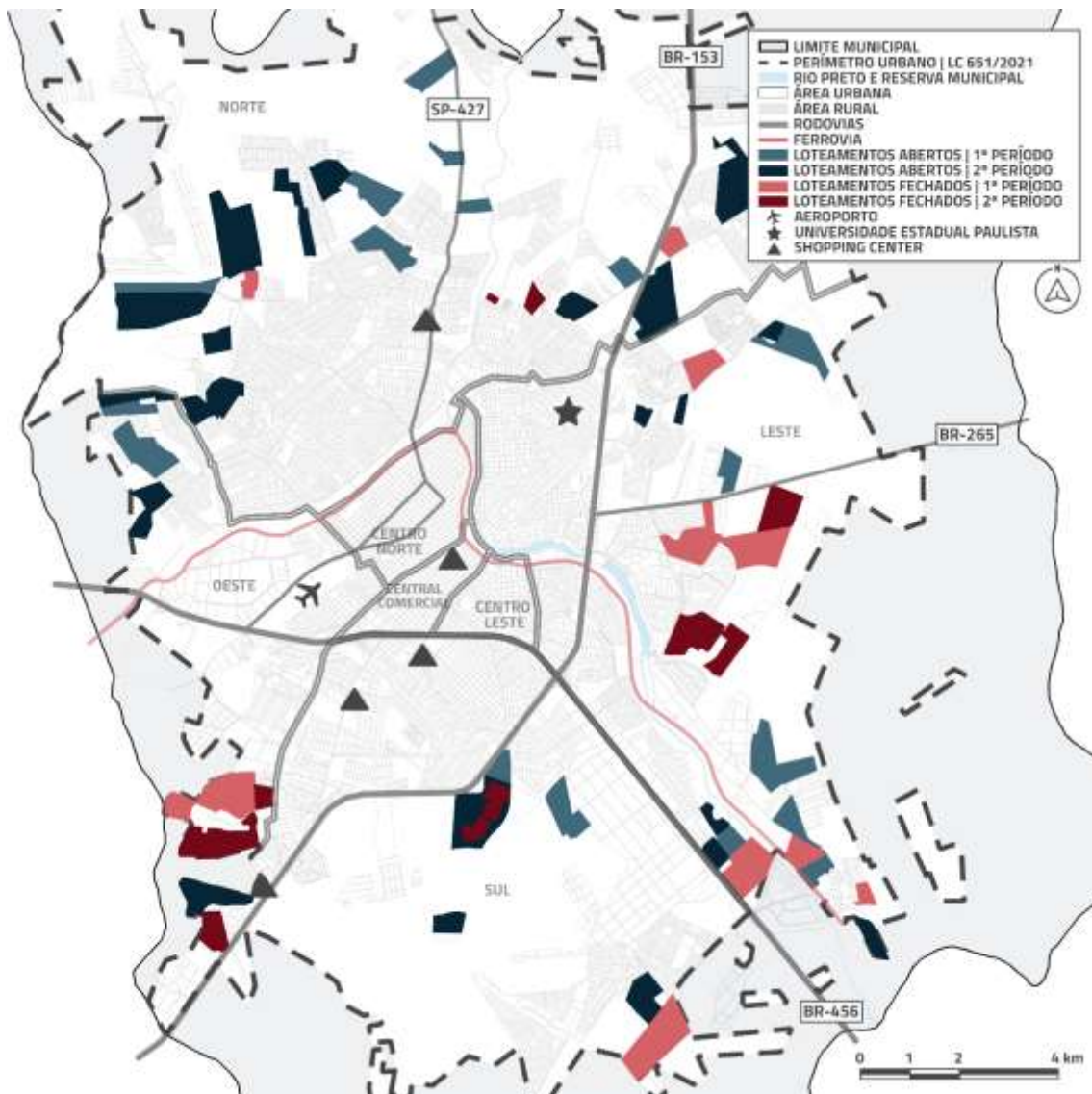
Conforme indicado por Otero (2016), é a partir da década de 1980 que começam a se intensificar a implantação de loteamentos fechados em Rio Preto e foi com a implantação do Rio Preto Shopping Center que o vetor de expansão dos estratos de mais alta renda seria consolidado, onde estão localizados os loteamentos fechados. Ainda de acordo com o autor, é entre a década de 1980 e o final da década de 1990 que o mercado imobiliário da cidade passa por uma mudança importante, quando surge a atuação de empresas mais profissionalizadas.

O autor ainda coloca que as consequências da adoção do modelo de loteamentos fechados serão ainda maiores que as dos empreendimentos do PMCMV em termos de território, já que esses loteamentos mudam até o conceito centro-periferia e tem como característica a dispersão residencial “que vêm sendo um dos elementos fundamentais no processo de reestruturação urbana em curso nessas cidades” (OTERO, 2016, p. 205). Como identificou em seus estudos e que o Mapa 30 a seguir corrobora, os loteamentos fechados em Rio Preto se concentram na extensão do vetor formado pelas avenidas Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira e José Munia, na Zona Central Comercial em direção ao sul. Além disso, observamos aqui a concentração de alguns desses empreendimentos ao longo da Rodovia SP-452. Esses empreendimentos estão localizados nas áreas que apresentam as melhores condições viárias de Rio Preto, já que estão no entorno da rodovia que atravessa a cidade de sudoeste a nordeste, a Transbrasiliana (BR-153). É nesse eixo que também se encontram os quatro *shoppings centers*

dessa área e o acesso facilitado ao aeroporto da cidade. Também é notável que a maioria dos loteamentos abertos foi lançada na periferia do setor norte de Rio Preto, onde também se encontra o único *shopping* center fora da área dos demais. O Shopping Cidade Norte, foi inaugurado em 2012 e tem como objetivo atender à população dessa área.

No setor sul da cidade é possível identificar no mapa um grande empreendimento categorizado como loteamento aberto, contendo dois loteamentos fechados em seu interior. Essa demarcação se refere ao Europark, empreendimento da Costa & Brito Incorporadora Ltda. que está situado em um terreno de 968 mil m² e conta com lotes residenciais e lotes de uso misto (comercial e residencial).

Mapa 30. Localização dos loteamentos abertos e fechados lançados por período, em São José do Rio Preto – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

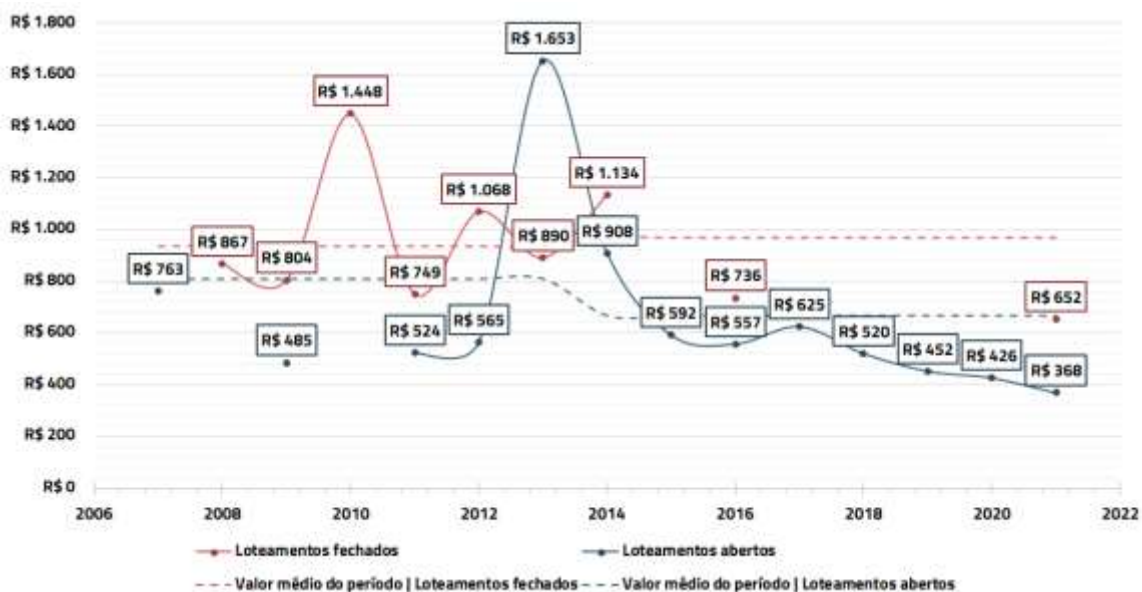
Ainda no âmbito da discussão a respeito da evolução dos preços médios por metro quadrado, é importante pontuar que essa análise é de extrema importância para compreender as dinâmicas do mercado imobiliário e suas tendências ao longo do tempo. No entanto, a natureza dos dados utilizados para essa análise influencia diretamente os resultados e a abordagem metodológica necessária. Enquanto alguns estudos, como os realizados por Abreu (2019), Barcella (2017 e 2018), se baseiam em dados de anúncios imobiliários que oferecem uma ampla gama de informações, este estudo adota uma abordagem que utiliza dados de preços médios fornecidos pelos próprios loteadores no momento do lançamento dos empreendimentos.

Posto isso, é relevante destacar que os dados de preços fornecidos pelos loteadores representam uma média estabelecida para todo o empreendimento, ao invés de refletir preços de transações reais. Essa característica dos dados introduz nuances importantes na análise, visto que os valores reportados podem não ser necessariamente os preços finais obtidos em negociações. Além disso, um mesmo loteamento frequentemente apresenta uma variação nos preços dos lotes, influenciada por fatores como localização dentro do empreendimento, topografia, entre outros.

Para estabelecer um quadro de referência para a análise dos preços médios em loteamentos, é válido aproximar este estudo de pesquisas semelhantes, como a desenvolvida por Silva *et al.* (2015), que se baseia no banco de dados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp). Ainda que, mesmo assim, a quantidade de dados disponíveis na base de dados da Geoimóvel seja bem menor, não sendo possível a comparação com as médias do Estado ou uma comparação por bairros, por exemplo.

Ao se analisar a evolução dos preços médios anuais do m², a partir de 2007 há um gradativo aumento no valor do m² em loteamentos abertos, com pico no ano de 2013, ano em que há uma queda brusca no lançamento de novas unidades em relação a 2012. A partir do ano de 2014, o que se observa é uma gradativa queda do preço do m² das unidades desse tipo de produto. Enquanto isso, o m² das unidades em loteamentos fechados apresentou pico no ano de 2010, ano em que não houve lançamentos de loteamentos abertos, e nos anos seguintes o que se observa é uma oscilação do preço médio, conforme Gráfico 19. Para o segundo período, não há muitas informações disponíveis já que na base de dados não há informações sobre o lançamento de loteamentos fechados nos anos de 2015, 2017, 2018, 2019 e 2020.

Gráfico 19. Evolução dos preços médios por m² de Área Privativa em São José do Rio Preto – 2006 a 2021



Nota: Dados deflacionados para dezembro de 2021 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100

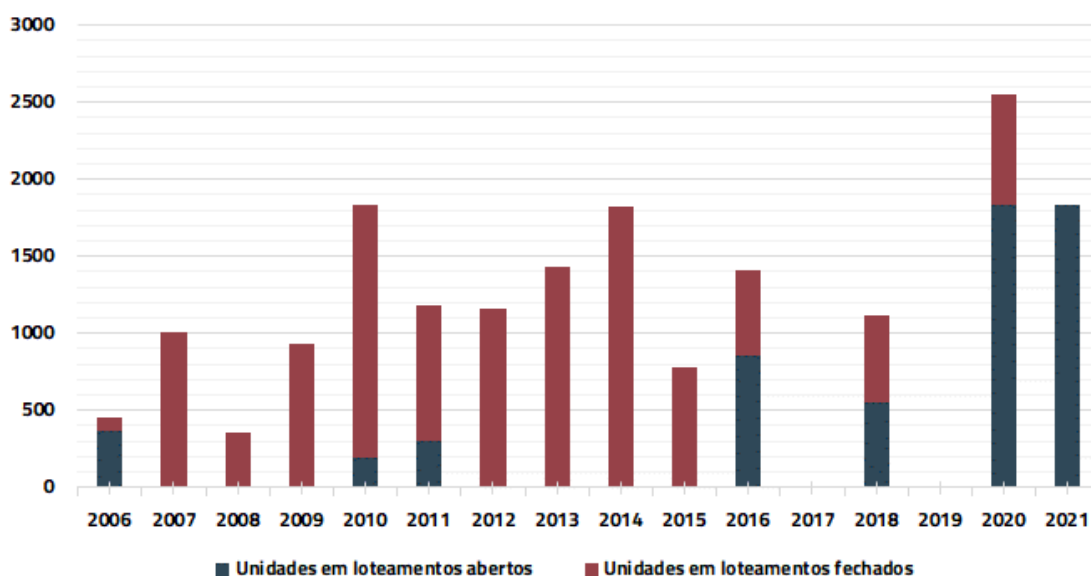
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Observa-se uma notável queda no preço médio do m² dos terrenos a partir do ano de 2014. Ao considerar os loteamentos abertos, nos quais os empreendimentos compartilham características semelhantes em termos de número de unidades e metragem quadrada da área privativa, a busca por uma explicação sobre tal queda se revela desafiadora dado o padrão comum dos atributos dos loteamentos abertos, como por exemplo, sendo a maioria deles empreendimentos com unidades de 200 m² e suas localizações periféricas. Já no caso dos loteamentos fechados, é importante notar uma possível distorção nos resultados do gráfico. A presença de apenas dois empreendimentos nesse período, ambos situados em municípios vizinhos, pode introduzir um viés nos dados. A dinâmica singular desses dois loteamentos fechados não demonstra a totalidade da dinâmica de preços desse produto imobiliário em São José do Rio Preto.

Diferentemente de Rio Preto, analisando os dados coletados para a cidade de Ribeirão Preto, o que se identifica é que aproximadamente 67% das unidades estão localizadas dentro de empreendimentos fechados. Nos anos de 2020 e 2021, há algumas exceções como é o caso do Reserva Santa Iria, mencionado anteriormente. Esse empreendimento, lançado em 2021 e composto por 1.104 unidades (Gráfico 20) se refere a um empreendimento da Urba Loteamentos, empresa de desenvolvimento urbano do Grupo MRV. No Reserva Santa Iria, a

Urba tinha disponíveis somente 16 lotes para uso industrial, porém, na base de dados, todos os lotes do empreendimento foram contabilizados na categoria “loteamento”.

Gráfico 20. Total de unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados em Ribeirão Preto – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Fora isso, no primeiro período temos um pico de lançamentos de loteamentos no ano de 2010. Nesse ano foram lançados os loteamentos fechados Alphaville e Alphaville II, que como mostrado no item que analisa os agentes e já identificado por Zamboni (2018), apenas esse empreendimento e mais um, o Buona Vitta, são de responsabilidade de empresas de fora da cidade. Esses dois empreendimentos foram promovidos pela construtora e incorporadora Gafisa e possuem 809 terrenos, com áreas entre 450 e 470 m² e as áreas de seus empreendimentos somam cerca de 750 mil m² de extensão territorial. Além desse empreendimento, o Jardim San Marco da construtora e incorporadora Stéfani Nogueira, compõe esse pico de lançamentos, com 649 unidades de 300 m² em uma área de 263 mil m².

De acordo com Abreu (2016, p. 10), é a partir da segunda metade da década de 2000 que se intensifica a consolidação do setor sul como “setor geográfico diferenciado em relação aos demais”, em consequência da velocidade com que foram produzidos novos empreendimentos verticais e horizontais para novas residências. O autor ainda afirma que “trata-se de uma área na qual as características arquitetônicas e urbanísticas não se reproduzem no conjunto da cidade, expressando afastamento no conteúdo social e acentuação das diferenças sociais e econômicas em seu interior” (ABREU, 2016, p. 10). Além disso, como descrito por

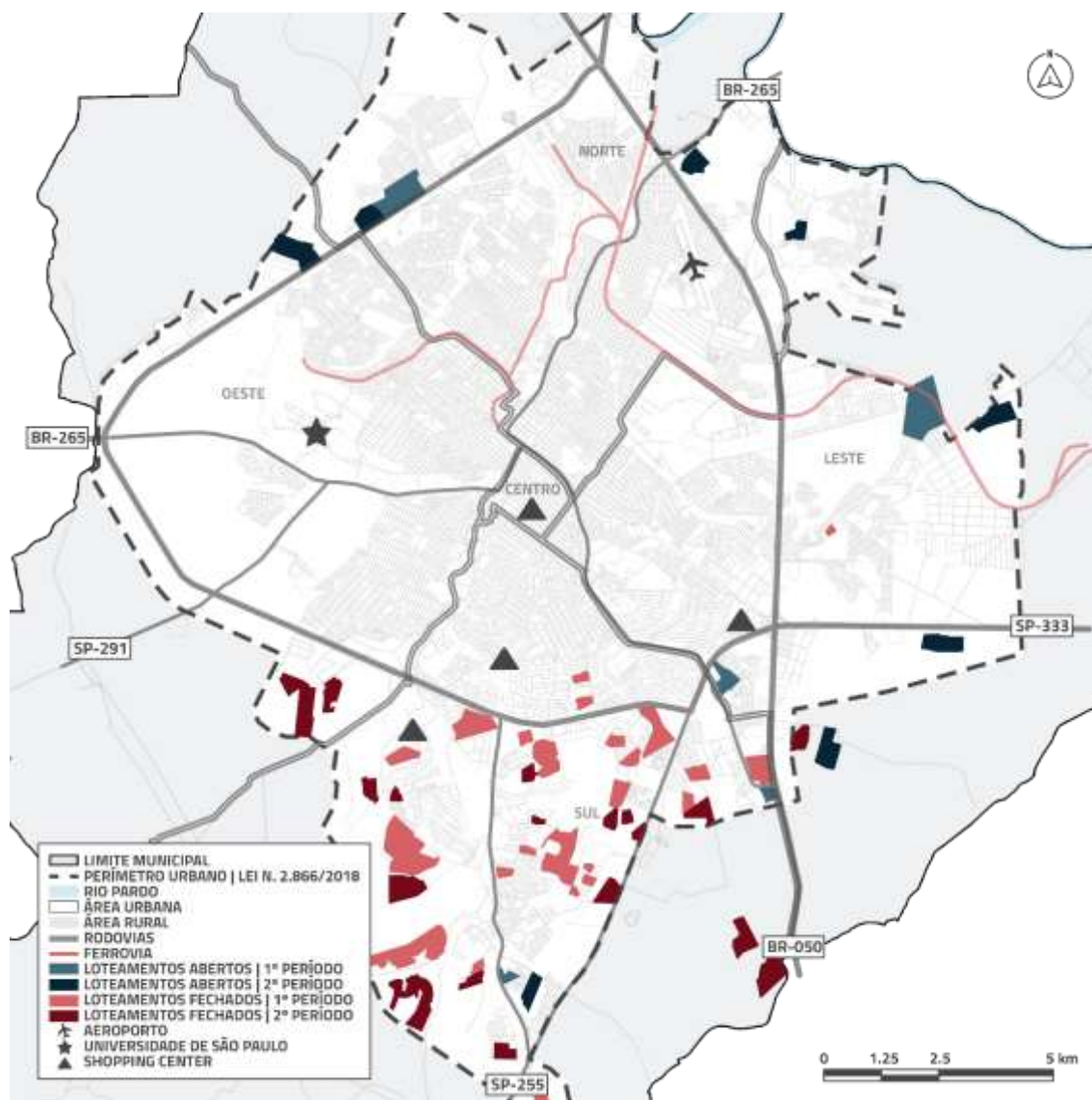
Zamboni (2018), esse setor da cidade concentrou a maior quantidade de novos lançamentos imobiliários e o maior número de viabilizações de loteamentos fechados entre o final de 1980 e 2015.

Ainda segundo a autora, esse setor da cidade teve sua produção viabilizada graças à legislação urbanística local que escolheu beneficiar a criação de bairros estritamente residenciais “com uma clara exclusão de significativa parte dos grupos sociais da cidade” (ZAMBONI, 2018, p. 174). A “evolução” desse produto imobiliário partiu das chácaras de recreio que já existiam em Ribeirão na década de 1930, esse loteamento era implantado em áreas rurais e posteriormente fechado. Em seguida, a partir de 1960, os chamados “condomínios de lotes” já eram identificados na cidade e permaneceram até meados da década de 1990 e foi a partir do final da década de 1980 que os loteamentos fechados passaram a ser lançados, com maior intensidade a partir de 2000.

Entre os anos de 2000 e 2005, é identificado um momento de mudança entre os tipos de produtos imobiliários ofertados na cidade. Para Zamboni (2018), a aprovação de “condomínios de lotes” se tornou impraticável com a proibição de registro pelo Oficial de Registro de Imóveis de 2005. A partir de então, os loteamentos fechados surgem como novo produto.

Como mostra o Mapa 31, praticamente todos os loteamentos fechados do período de estudo foram implantados no setor sul de Ribeirão Preto, apresentando distâncias acentuadas e alguns, inclusive, extrapolando o perímetro urbano da cidade. No outro extremo da cidade, temos a localização dos poucos loteamentos abertos lançados, próximo ao empreendimento Vida Nova Ribeirão e alguns localizados no setor leste.

Mapa 31. Localização dos loteamentos abertos e fechados lançados por período, em Ribeirão Preto – 2006 a 2021

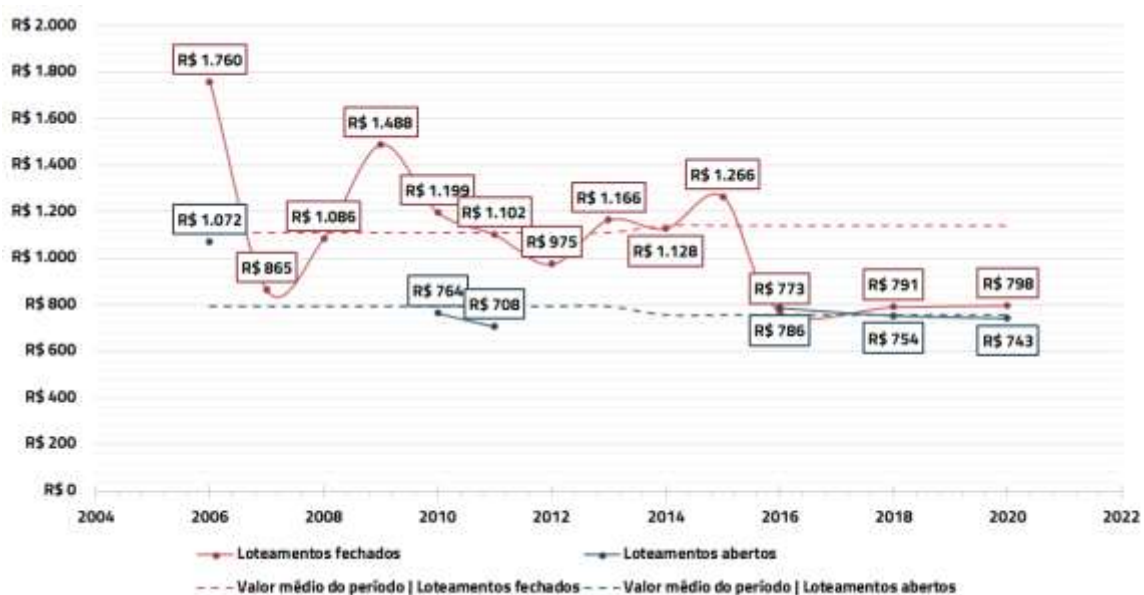


Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021); Graprohhab (2021) e PMRP (2022).

No âmbito da evolução dos preços médios anuais, como há pouca produção de loteamentos abertos, são poucos os dados disponíveis para análise, como mostra o Gráfico 21. Nas poucas unidades lançadas em loteamentos abertos, os preços médios se mantêm estáveis durante todo o período de análise. Desconsiderando o pico de 2006, já que se trata de um período de pouca consolidação da base de dados e que apresenta um único empreendimento lançado nesse ano, o que se observa é um gradativo aumento no valor médio das unidades em loteamentos fechados até 2009; em seguida, uma queda significativa até 2012, leve elevação até 2015 e, por fim, outra queda significativa a partir de 2016. De modo geral, o m² das unidades

em loteamentos fechados, se mantém 50,8% mais alto que o m² em loteamentos abertos durante o período de estudo.

Gráfico 21. Evolução dos preços médios por m² de Área Privativa em Ribeirão Preto – 2006 a 2021



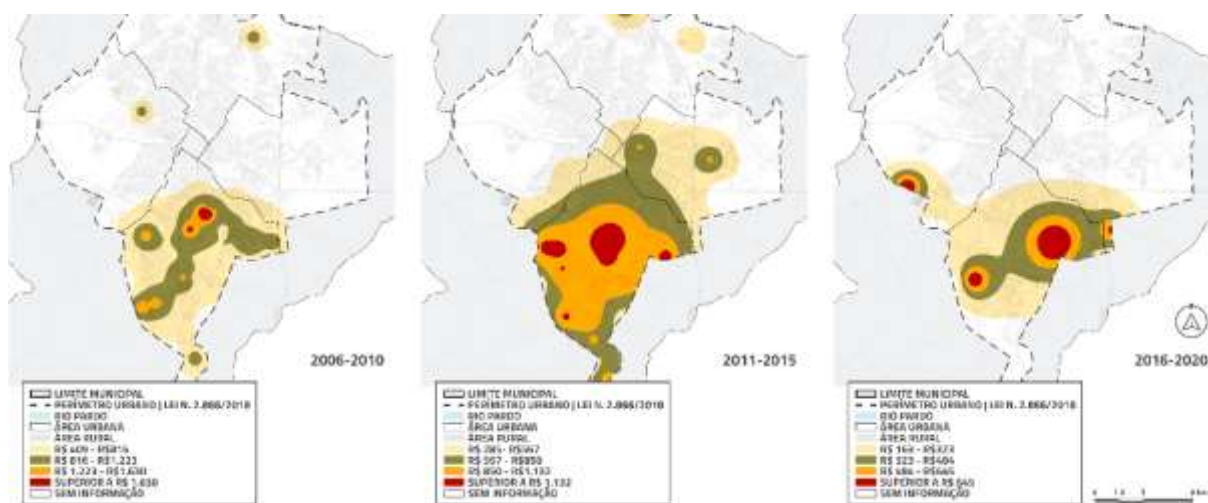
Nota: Dados deflacionados para dezembro de 2021 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Uma das abordagens iniciais deste estudo visava a construção de mapas que representassem a evolução dos preços médios do m² de terrenos em diferentes áreas das cidades. No entanto, a limitação da base de dados utilizada impôs desafios consideráveis nesse processo, resultando em mapas que não puderam abranger o conjunto de informações desejadas. A natureza da base de dados, que se concentra em preços médios estabelecidos por loteadores durante o lançamento dos empreendimentos, limitou a representação espacial, como podemos observar no Mapa 32 pela grande quantidade de espaços em branco, ou seja, sem informação.

De todo modo, apesar das limitações da base de dados, optou-se por elaborar mapas específicos para a cidade de Ribeirão Preto. Esta escolha foi motivada pela existência de uma bibliografia substancial e disponível para esta cidade.

Mapa 32. Evolução dos preços médios por m² de Área Privativa em Ribeirão Preto – 2006 a 2021



Nota: Dados deflacionados para dezembro de 2021 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

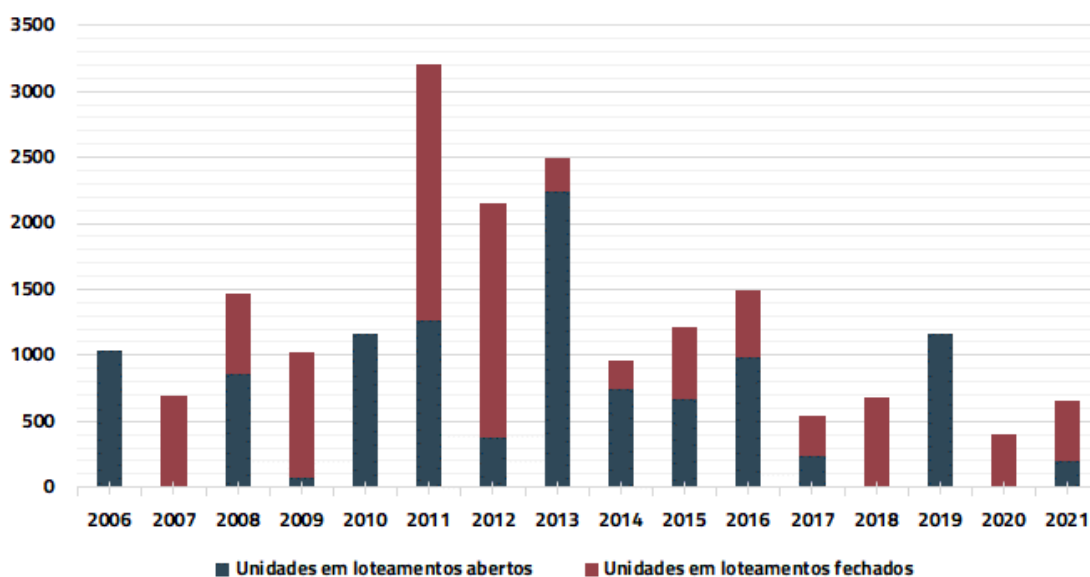
Os resultados obtidos por meio do mapa revelam coerência com as análises previamente conduzidas por Barcella (2018) em relação à dinâmica da evolução dos preços médios por m² de área privativa em Ribeirão Preto. O autor identificou um expressivo aumento nos preços ofertados por metro quadrado em áreas mais periféricas da cidade a partir de 2010, especialmente na direção sul. Os resultados também se alinham com a análise subsequente para 2015, que apontou a consolidação do vetor de expansão urbana em direção ao conjunto de bairros e áreas situadas no sul da cidade.

Para além disso, ao compararmos os mapas de evolução dos preços médios por m², com os de localização dos loteamentos abertos e fechados lançados, com os mapas de rendimento dos chefes de família apresentados no capítulo anterior, veremos que a concentração dos loteamentos abertos está localizada nas áreas onde se encontram as populações de mais baixa renda, enquanto os loteamentos fechados abrigam as populações de mais alta renda.

No entanto, os resultados também se alinham com a análise subsequente de Barcella em 2015, que apontou a consolidação do vetor de expansão urbana em direção ao conjunto de bairros e áreas situadas no sul da cidade. A presença das variações de preço no mapa, em concordância com o período de 2015, indica que a tendência de crescimento e consolidação urbana identificada por Barcella (2018) encontra respaldo na análise dos preços dos terrenos. Esta relação entre as mudanças nos padrões de preço e a expansão da cidade para o sul oferece uma visão mais holística da dinâmica imobiliária em Ribeirão Preto.

Por fim, em Piracicaba há maior equilíbrio entre a produção de unidades em loteamentos abertos e fechados, ainda que as unidades em loteamentos abertos correspondam à 54,1% da produção. O pico de lançamentos do primeiro período acontece em 2011, como mostra o Gráfico 22. Nesse ano foram produzidos 3.207 novos lotes, sendo 60,6% desses localizados em loteamentos fechados.

Gráfico 22. Total de unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados em Piracicaba – 2006 a 2021



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

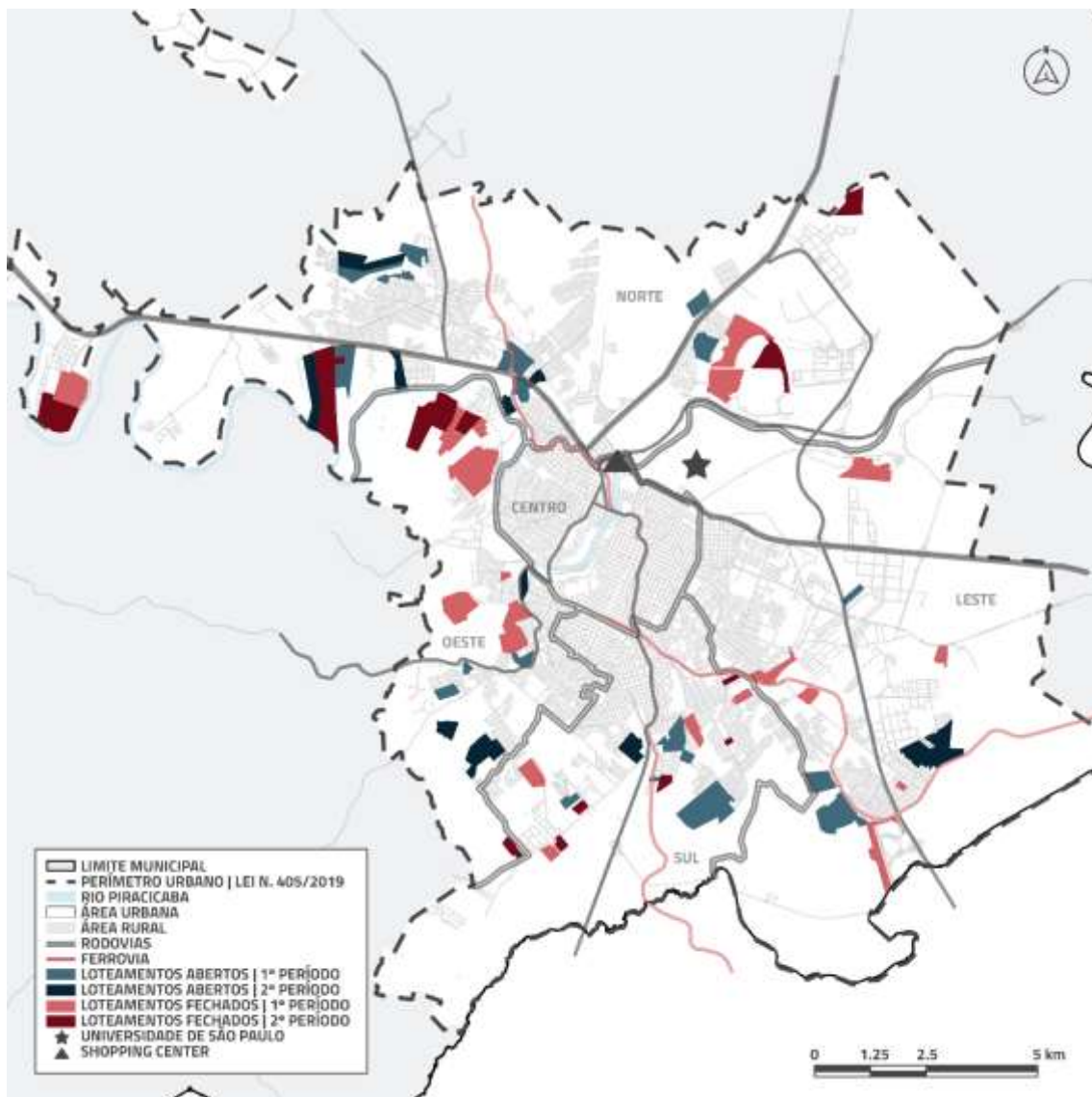
Nesse ano, Piracicaba contou com o lançamento de nove empreendimentos com uma média de 356 unidades por empreendimento. Dentre eles, destacam-se o loteamento aberto Vem Viver Piracicaba, com 597 unidades e os loteamentos fechados Terra de Ártemis com 460 unidades e Reserva das Paineiras com 448 unidades. O Vem Viver Piracicaba é um loteamento de terreno com 175 m² e o Terras de Ártemis possui terrenos de 525 m², ambos se localizam na ao norte da cidade. Localizado à oeste, o Reserva das Paineiras conta com lotes de 200 m². Os três loteamentos estão localizados a uma longa distância do centro da cidade e juntos ocupam uma área de mais de 780 mil m².

Seguindo a tendência de queda geral da produção no segundo período, o município ainda apresenta um pico de unidades lançadas no ano de 2016 com 1.497 novos lotes produzidos. É nesse ano que é lançado o Vem Viver Piracicaba II, com 724 unidades em um loteamento aberto. Nesse ano, os três empreendimentos lançados somam quase 1,9 milhões de m² de área total.

Como já trabalhado anteriormente, em Piracicaba é claro o modelo centro-periferia na configuração do espaço urbano e da distribuição social do espaço. De acordo com Otero (2016), o poder público foi ausente na implantação de políticas públicas que atendessem as necessidades da população, enquanto tomou como regra a instalação de conjuntos habitacionais na periferia, isoladas do acesso à cidade. Ainda assim, como afirma o autor, na cidade de Piracicaba não se constituiu um vetor ou uma área específica que concentrasse a população de baixa renda. Quanto à população de mais alta renda, o que se observa é sua concentração nas proximidades da área central até 2000 e em sequência se observa o deslocamento dessa população também para as periferias, porém para dentro de loteamentos fechados o que começa a alterar essa relação centro-periferia.

O produto loteamento fechado demorou a ser consolidado em Piracicaba, porém, de acordo com Otero (2016), a partir de 2000 esse produto se difundiu e passou a ser encontrado nas periferias da cidade em diversas regiões como podemos também observar no Mapa 33.

Mapa 33. Localização dos loteamentos abertos e fechados lançados por período, em Piracicaba – 2006 a 2021

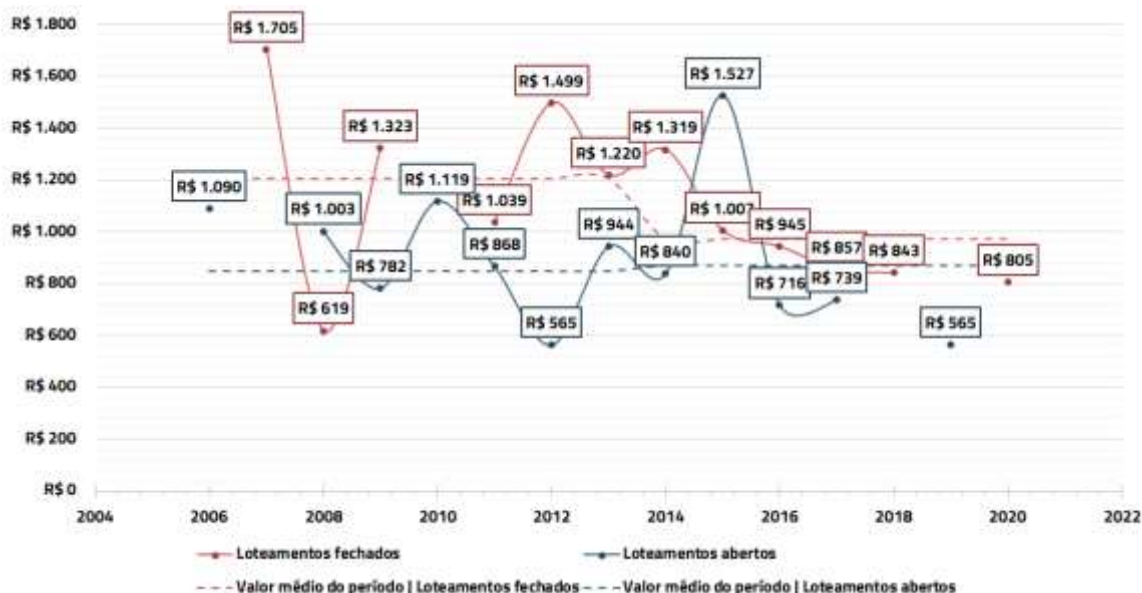


Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Quanto aos preços médios por m^2 , Piracicaba é a cidade que mais dispõe de dados relacionados às duas tipologias de loteamentos, como mostrado no Gráfico 23. Com relação às duas tipologias, o que se observa é uma oscilação dos preços médios durante praticamente todo o período. No primeiro período, os loteamentos abertos apresentam queda no preço médio do m^2 até 2009, com sequente pico de valor no ano de 2010. Em 2011, ano de pico de lançamentos, o valor do m^2 começa a apresentar redução que continuará até 2012. No segundo período, o valor médio do m^2 da unidade em loteamento aberto, tem seu maior valor registrado em 2015 e nos anos seguintes o valor sofre uma significativa queda, se mantendo abaixo da média durante o restante do período. Quanto aos loteamentos fechados, o que se observa é uma

oscilação ainda mais acentuada no primeiro período, enquanto no segundo período, a partir de 2014, o preço do m² das unidades em loteamentos fechados também se mantém abaixo da média e com gradativa redução durante o restante do período.

Gráfico 23. Evolução dos preços médios por m² de Área Privativa em Piracicaba – 2006 a 2021

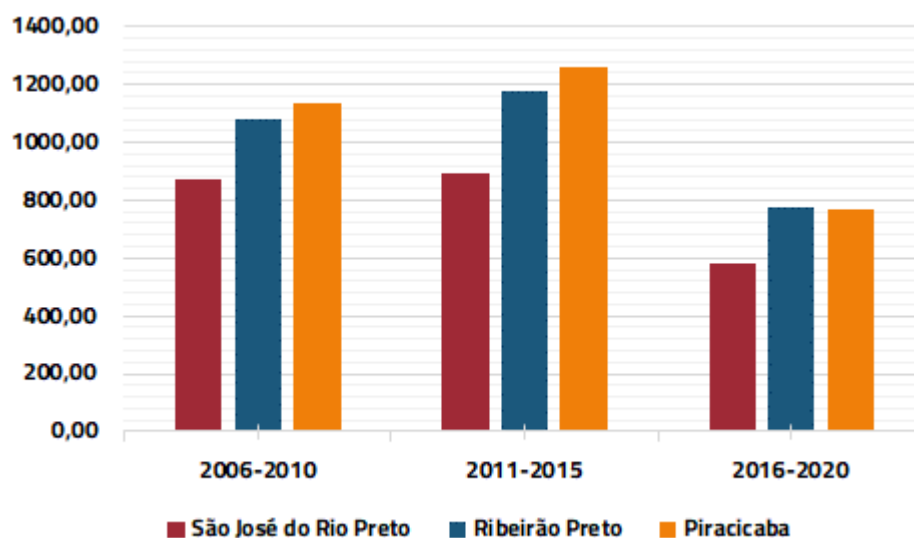


Nota: Dados deflacionados para dezembro de 2021 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Por fim, ao realizar uma análise comparativa dos preços imobiliários nas três cidades emerge a hipótese sobre possibilidade de que, apesar das diferenças em cada mercado imobiliário local, os preços dos imóveis apresentam um comportamento sincronizado em termos de variação. Ou seja, os patamares de preço parecem demonstrar uma tendência similar em cada um dos três períodos analisados, conforme mostra o Gráfico 24.

Gráfico 24. Média do preço do m² de Área Privativa em loteamentos abertos e fechados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba, por período – 2006 a 2020



Nota: Dados deflacionados para dezembro de 2021 pelo índice IGP – DI (FGV) = 100

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Comparando-se os períodos 2006-2010 e 2011-2015, os preços dos loteamentos se elevaram em Ribeirão Preto e Piracicaba e se mantiveram no mesmo patamar em São José do Rio Preto. Já entre os períodos de 2011-2015 e 2016-2020, houve a queda nos patamares de preços nas três cidades. Essa tendência comum nos padrões de variação sugere que, embora cada mercado imobiliário possua um circuito de oferta e demanda próprio, há fatores mais amplos que influenciam consistentemente o comportamento dos preços em um nível mais macro.

Considerando os gráficos de evolução dos preços médios das três cidades, bem como o gráfico da média do preço do metro quadrado, o que se destaca é uma tendência de queda tanto nas unidades de loteamentos abertos quanto nas unidades de loteamentos fechados ao longo do período analisado. Embora seja necessário considerar possíveis limitações nos métodos de coleta de dados e a potencial discrepância entre os preços de lançamento e os preços reais de venda, uma hipótese para essa redução reside no aumento significativo do número de lançamentos de loteamentos voltados ao segmento econômico. Esses empreendimentos, caracterizados por preços mais acessíveis, podem ter contribuído para uma média geral inferior nos valores registrados, especialmente quando comparados aos praticados até o ano de 2014.

CAPÍTULO 3

**ESTRUTURA DE PROVISÃO DE LOTEAMENTOS: AGENTES,
PRÁTICAS, FINANCIAMENTO E O PAPEL DO ESTADO NA
VIABILIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS**

CAPÍTULO 3

ESTRUTURA DE PROVISÃO DE LOTEAMENTOS: AGENTES, PRÁTICAS, FINANCIAMENTO E O PAPEL DO ESTADO NA VIABILIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS

Este capítulo trata da estrutura de provisão da habitação com foco na oferta de terrenos, enfatizando-se as relações entre os agentes, o tipo de financiamento para o desenvolvimento dos empreendimentos e o papel do Estado na aprovação dos loteamentos. Ele compila os resultados obtidos da pesquisa de campo realizada nas três cidades de estudo (Ribeirão Preto, Piracicaba e São José do Rio Preto junto aos loteadores e órgãos municipais), articulando-os com a revisão bibliográfica. O argumento a ser desenvolvido é que os saltos de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas desempenham um papel central na provisão de loteamentos. Esses saltos representam pontos de inflexão em que a valorização das terras urbanas experimenta aumentos súbitos e substanciais. Fatores como a inserção dos loteamentos em áreas de expansão urbana possibilitadas pela ampliação do perímetro urbano (quando há, portanto, a transformação de hectares em metros quadrados) e o modo de aquisição das terras pelos loteadores frequentemente desencadeiam tais saltos.

A estrutura deste capítulo é dividida em quatro partes. Na primeira, o que se apresenta é a discussão em torno da produção imobiliária, da propriedade da terra e do conceito de capital incorporador, a fim de compreender como eles impactam na configuração das cidades. Na sequência, a segunda parte trata da regulação do parcelamento do solo, a fim de investigar uma trama de fatores históricos, econômicos e sociais que contribuíram para a configuração do espaço urbano que conhecemos hoje. A terceira parte apresenta os métodos utilizados para a realização da pesquisa de campo e, por fim, a quarta parte analisa os seus resultados, enfatizando-se o processo de licenciamento e aprovação de loteamentos e os saltos de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas.

3.1. Notas sobre produção imobiliária, propriedade da terra e capital incorporador

A Introdução desta dissertação apresentou o conceito de estruturas de provisão habitacional (BALL, 1983), na medida em que ele aborda os diversos produtos do ambiente construído, dentre eles o loteamento. Ball (1983) pleiteava por uma reflexão mais ampla sobre o tema, lançando luz sobre os agentes envolvidos no financiamento, na produção e na distribuição da habitação, para além da dimensão do consumo, como priorizava grande parte dos estudos até os anos 1970.

Outra noção que procura dar conta da diversidade dos elementos do ambiente construído é a produção imobiliária, cujo motor é “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)” (SHIMBO, 2020, p.14). Para a autora, a atividade da incorporação imobiliária envolve o desenvolvimento e a construção de propriedades e combina três operações do capital²⁴: extração (de recursos naturais para a construção), logística (organização de pessoas, materiais e tempo, especialmente em canteiros de obras) e finanças (envolvendo a captação de capital para o empreendimento).

Apesar da incorporação imobiliária envolver a construção de edifícios e a provisão de loteamentos não envolver essa etapa, elas compartilham de alguns princípios fundamentais comuns. Essas atividades têm um impacto direto no espaço e ambas fazem parte da noção de produção imobiliária, seja através da construção de edifícios ou do desenvolvimento de novas áreas urbanas.

Posto isso, os produtos imobiliários (nos quais se insere o loteamento) resultam da extração de recursos naturais, que são transformados em materiais de construção, além da apropriação de parte do solo terrestre para a construção; requer a exploração do trabalho, que envolve a mão de obra utilizada na construção e no desenvolvimento dos empreendimentos; e a logística, essencial para coordenar as pessoas, materiais e o tempo necessário no canteiro de obras; e as finanças desempenham um papel crucial na produção imobiliária, com a necessidade de acesso a capital para financiar os projetos, além de ser uma métrica importante para orientar as práticas dos agentes envolvidos nessa indústria (SHIMBO, 2020).

Ademais, as dimensões de análise propostas por Lefebvre ([1970] 2019) e exploradas por Pereira e Petrella (2018), sobre a produção imediata, global e total do espaço permitem, como coloca Shimbo (2020, p. 11) incluir, no caso desta pesquisa, a produção de novos lotes “nessa perspectiva mais ampliada dos agentes da produção imobiliária e suas implicações no cotidiano das cidades”. Na produção imediata, de acordo com Pereira e Petrella (2018), destaca-se a especificidade do setor imobiliário e sua relação com o monopólio da propriedade da terra. Existem dois aspectos do monopólio: o monopólio de produção, que se refere à exploração do trabalho humano envolvido e ao uso de materiais, técnica e energias, e o monopólio de propriedade, que envolve o título jurídico da terra que confere direito de controle sobre um

²⁴ Shimbo (2020) recupera a proposição de Mezzadra e Neilson (2015 e 2019) sobre as três operações de capital que são fundamentais para o regime capitalista contemporâneo (extração, logística e finanças), entendidas aqui para além de uma visão de setor econômico em si.

espaço delimitado. Dessa forma, a propriedade imobiliária representa o direito de propriedade e o controle sobre um espaço específico, seja terra ou edifício, e determina seu uso e acesso, que confere, no processo de acumulação, a captura de renda capitalizada (PEREIRA; PETRELLA, 2018).

O aumento da extração de rendas pode ser favorecido pelas dinâmicas locais do setor imobiliário, apoiadas pelas administrações municipais. Vale ressaltar que ao tratar sobre a “governança” urbana, Harvey (2005) enfatiza a importância de especificar quem exerce o papel de empreendedor e em relação a quê. Para o autor, “governança” vai além do conceito de “governo” urbano, já que o poder real de reorganização da vida urbana muitas vezes não está centralizado apenas no governo, mas sim em um conjunto mais amplo de forças e agentes sociais, fator que veremos explicitado no decorrer deste capítulo.

Esse movimento econômico está cada vez mais focado na produção do espaço urbano, e o conceito de empreendedorismo urbano é caracterizado, em primeiro lugar, por uma noção de “parceria público-privada”, na qual as demandas locais são integradas com os esforços do poder público local para atrair financiamento externo, novos investimentos e oportunidades de emprego. Além disso, em segundo lugar, o empreendedorismo envolve uma abordagem especulativa nas atividades decorrentes dessa parceria, sujeita a riscos e perigos inerentes aos empreendimentos imobiliários especulativos. Como resultado, em muitos casos, o setor público assume o risco enquanto a iniciativa privada desfruta dos benefícios. E, em terceiro lugar, o empreendedorismo urbano foca principalmente na economia política do local, e não do território (HARVEY, 2005; OTERO, 2016).

Normalmente, o novo empreendedorismo urbano se apoia na parceria público-privada, enfocando o investimento e o desenvolvimento econômico, por meio da construção especulativa do lugar em vez da melhoria das condições num território específico, enquanto seu objetivo econômico imediato. (HARVEY, 2005, p. 174).

Assim como identificado por Otero (2016), durante a pesquisa, observou-se o aumento significativo da importância do setor imobiliário nas cidades do recorte territorial que incluem amplas associações de interesses envolvidos na produção do espaço urbano. Nessas duas primeiras décadas do século XXI, para o autor, a produção e a comercialização da cidade se tornaram cada vez mais relevantes para as economias locais, gerando empregos e atraindo investimentos. O crescimento expressivo do setor imobiliário contou com o apoio e incentivo dos poderes públicos locais, que criaram um ambiente favorável para a produção urbana e a reprodução de capitais.

Abreu (2022) identifica mudanças significativas no mercado privado da habitação no Brasil nessas primeiras décadas do século XXI. Nesse contexto, o autor afirma que ganharam importância grupos empresariais que atuam na construção e na incorporação imobiliária. Tais mudanças apontam para a necessidade de repensar a relação entre a produção imobiliária, que envolve as formas como o mercado imobiliário se transforma e se apropria dos usos do solo, e os momentos de (re)estruturação das cidades. Esses momentos de reestruturação estão relacionados à criação de novos vetores de expansão territorial e de valorização imobiliária (ABREU, 2022).

Para isso, Abreu (2022) analisa a produção imobiliária organizada a partir de três aspectos que caracterizam a forma de operação do capital incorporador, sendo eles:

1) um amplo controle da propriedade fundiária, expresso pela aquisição de amplos bancos de terra; 2) o comando dos momentos de transformação da estrutura interna das cidades, por meio da definição do que, de quando e onde construir; e 3) a capacidade de produzir uma profunda seletividade espacial, por meio da diferenciação dos espaços residenciais, com a finalidade de amplificar a captura de rendas fundiárias urbanas. (ABREU, 2022, p. 343)

De acordo com Abreu (2022), é um desafio identificar e categorizar os diferentes agentes envolvidos no setor imobiliário, mas esse esforço é importante para entender como o processo de produção do espaço urbano acontece no presente e como os capitais se organizam para valorizar e reproduzir-se dentro da cidade. Nessa perspectiva, a cidade é vista como uma condição fundamental para a valorização e reprodução dos capitais através da capitalização das rendas fundiárias urbanas, envolvendo as lógicas de como o espaço urbano é apropriado e modificado.

O capital incorporador na escala urbana, é definido como aquele que assume o controle das modificações no ambiente construído, tornando-se o proprietário com o objetivo exclusivo de produzir uma nova materialidade, seja no uso ou na intensidade do uso. Para isso, articula o capital industrial, responsável pela produção material através da construção civil, o capital comercial, para agilizar a circulação e valorização, e o capital de financiamento, fundamental para antecipar o poder de compra, especialmente considerando-se a natureza do imóvel como uma mercadoria de alto valor unitário e com uso condicionado a longos períodos (SMOLKA, 1987; MELAZZO, 2019).

Esse controle não se resume ao processo produtivo e abrange o processo de circulação como um todo por meio do controle da propriedade imobiliária e dos momentos de transformação dos usos do solo. Smolka (1987) destaca três momentos principais. O primeiro

momento se refere à diferença de preço do terreno, entre o preço de aquisição original e o preço pelo qual é negociado com o novo proprietário, no caso o loteador ou incorporador. O segundo se refere à valorização resultante das mudanças aplicadas ao terreno. O terceiro diz respeito à variação no preço relacionada à alteração na configuração espacial do ambiente construído em que o terreno está inserido (SMOLKA, 1987; ABREU, 2022).

Como aponta Abreu (2022, p. 347), tal decomposição compreende uma série “de ações de transformação e produção material de diferentes áreas da cidade”. Os movimentos realizados pelo capital incorporador, quando analisados nesses três momentos distintos, envolvem a transformação e produção de diferentes partes da cidade.

No momento I, o foco está na regulação legal e econômica da atividade de incorporação imobiliária. Isso envolve a criação de mecanismos que regulamentam como os terrenos são comprados, vendidos e transformados, o que pode limitar a influência individual dos proprietários na transformação do uso da terra. O momento II trata das mudanças nos usos do solo, densidades de construção e valores socioeconômicos, que influenciam as rendas fundiárias de acordo com as modificações feitas. Já o momento III compreende a venda efetiva do novo espaço produzido (SMOLKA, 1987; ABREU, 2022).

Para Abreu (2022), isso vai além das simples transações de compra e venda, pois implica a transferência do poder e dos direitos para o novo proprietário, permitindo-lhes participar do mercado imobiliário. Por fim, o autor discorre sobre como esses momentos específicos destacam a busca pela apropriação das rendas geradas pela criação de novas áreas nas cidades e a capacidade dos diferentes agentes envolvidos na estrutura de provisão em influenciar na definição de diferentes eixos de valorização imobiliária nas cidades. Além disso, ressalta que a relação entre o espaço construído e as ações que o criam evidencia a conexão entre o processo de urbanização e os circuitos de valorização do capital nas cidades (ABREU, 2022).

A regulação do parcelamento do solo não apenas orienta a maneira como as áreas urbanas se desenvolvem, mas também desempenha um papel crucial na delimitação dos direitos e deveres dos agentes imobiliários e proprietários de terras. Assim, ao abordarmos a regulação da propriedade da terra e dos loteamentos urbanos no contexto brasileiro, estamos investigando uma trama de fatores históricos, econômicos e sociais que contribuíram para a configuração do espaço urbano que conhecemos hoje.

3.2. Breves apontamentos sobre a regulação da propriedade da terra e dos loteamentos urbanos no Brasil

A estrutura de provisão de loteamentos no Brasil remonta à promulgação da Lei de Terras ocorrida em 1850, que estabeleceu as bases jurídicas para mercantilizar a terra no Brasil e, ao mesmo tempo, preparou o terreno para a instituição do trabalho assalariado. Ao transformar a terra em propriedade privada, essa lei desproveu o trabalhador de seu meio de sobrevivência obrigando-o a vender sua força de trabalho, enquanto, no mesmo momento, o fim do tráfico negreiro apontava para a decadência do trabalho escravo (DEÁK, 2004). Embora não tenha significado a plena consolidação da propriedade privada de terras no Brasil, a Lei de Terras estabeleceu as regras para compra e venda e foi elaborada de maneira a excluir as classes sociais menos favorecidas (MOURA, 2019).

Para Moura (2019):

O projeto era estratégico: a valorização da terra mediante o acesso através da compra restringia o acesso das populações marginalizadas. O intuito era claro: os pobres deveriam trabalhar na terra alheia, e não serem proprietários. Assim, mantinha-se a terra concentrada nas mesmas mãos de sempre: um diminuto número de grandes proprietários, que formava a oligarquia nacional. (p. 131).

É nesse período, principalmente entre 1886 e 1914, que temos a entrada de um grande contingente de imigrantes, subsidiada pelo Estado, para trabalhar tanto na cafeicultura, como também na cultura da cana-de-açúcar em São Paulo, no regime do colonato²⁵. Não por coincidência, os imigrantes escolhidos para trabalhar nos latifúndios brasileiros foram, de acordo com Martins (2010), escolhidos a dedo. Através de seus agentes na Europa, o país escolheu imigrantes pobres e desprovidos de recursos que não teriam outra opção a não ser trabalhar em grandes propriedades rurais, com a esperança de, um dia, adquirir sua própria terra.

Como aponta Zamboni (2018), apesar de ter maior impacto nas áreas rurais, a formação das cidades foi influenciada pela Lei de Terras. A possibilidade de comercialização da terra teve consequências para a configuração dos núcleos urbanos, já que “surge assim não só o loteador, mas também o loteamento no Brasil” (LEONELLI, 2010, p. 51). A implementação de regulamentações para adquirir a propriedade resultou na divisão de terras tanto em áreas rurais

²⁵ De acordo com Martins (2010, p. 35) o regime do colonato “não pode ser definido como um regime de trabalho assalariado, já que o salário em dinheiro é, no processo capitalista de produção, a única forma de remuneração da força de trabalho”.

quanto urbanas, criando na venda do lote urbano uma nova oportunidade comercial (MARX, 1991).

É nesse momento, a partir da criação da Lei de Terras, que a figura do Estado se torna presente, uma vez que a compra e a venda de terras urbanas se tornam mais comuns, torna-se necessário controlar a prática do loteamento no âmbito municipal. Esse controle é feito com o estabelecimento de regras para a estruturação de ruas, avenidas, alinhamentos das novas propriedades que irão compor o espaço urbano. Contudo, vale ressaltar que o controle de fato do parcelamento do solo urbano se inicia no começo do século XX, com a intensificação da urbanização no Brasil (LEONELLI, 2010).

Quanto à regulação em âmbito federal, de acordo com Leonelli (2010) o processo de elaboração de propostas de projetos de lei ocorreu simultaneamente a um retrocesso no alcance das legislações de loteamento em âmbito municipal. Para a autora, esse retrocesso se deve “à possibilidade de registro das transações de compra e venda de lotes sem a comprovação de aprovação pelo município” (LEONELLI, 2010, p. 74).

Bonduki (2007) elabora uma periodização para expor um breve histórico da regulamentação do parcelamento do solo, dividido em três momentos: nos anos 1930, nos anos 1970 e na atualidade. O primeiro momento se refere à década de 1930, quando a expansão das maiores cidades do país passa a ocorrer seguindo um padrão periférico. Nesse contexto foi promulgado o Decreto Federal nº 58, de 10 de dezembro de 1937, regulamentando o loteamento de terrenos. Essa legislação garantiu o registro em cartório e a proteção aos compradores dos lotes em prestações, além de estabelecer, aos proprietários das áreas, a necessidade da elaboração de memorial das áreas a serem loteadas. Porém, como aponta Zamboni (2018), ao não incluir nenhuma exigência urbanística, as regras impostas aos desenhos dos loteamentos ficavam sob responsabilidade de cada município. Para Bonduki (2007), esse tipo de empreendimento possivelmente era visto pelo governo como uma solução para a questão da habitação popular urbana, mesmo isso significando um *boom* de loteamentos precários e clandestinos nas décadas seguintes.

Segundo o autor, esse aspecto marca o segundo momento, período que compreende os anos 1970, no qual o foco era controlar os problemas urbanos causados por esses empreendimentos, e impedir novos loteamentos clandestinos, assim como garantir a qualidade urbanística dos novos loteamentos que surgissem, com a exigência da implantação de infraestrutura e a doação de áreas públicas (BONDUKI, 2007; LEONELLI, 2010). Foi nesse

âmbito, da necessidade de inibição desse tipo de loteamento, juntamente com a luta por melhorias urbanas pelo Movimento Loteamentos Clandestinos e em um contexto de abertura democrática no país, que a Lei nº 6.766, de 19 de dezembro de 1979, foi promulgada.

Essa Lei, vigente até o presente e citada em unanimidade em todas as entrevistas realizadas na pesquisa de campo, regulamenta o parcelamento e o loteamento urbano. Porém, mesmo apresentando um grande avanço em relação à situação anterior, como aponta Bonduki (2007):

A Lei 6.766/79 foi um marco na regulamentação do parcelamento do solo no país, na perspectiva de garantir uma melhor qualidade para o processo de expansão urbana e combater a clandestinidade, mas seus efeitos ficaram aquém do que se esperava. Por um lado, os loteadores foram encontrando atalhos para continuarem realizando empreendimentos em desacordo com a legislação sem sofrerem ação penal. Uma das formas encontradas foi a eliminação formal da figura do loteador, criando-se uma (falsa) associação de moradores, que adquiria a gleba e a parcelava em desacordo com a legislação sem que aparecesse a figura do empreendedor, que de fato existia. Este processo tem sido muito frequente nas áreas de proteção ambiental e dificulta enormemente a penalização do responsável. (p. 335).

O terceiro e último momento, de acordo com a periodização proposta por Bonduki (2007), se situa no início do século XXI e se refere ao momento em que está em discussão a intensificação do lançamento dos empreendimentos fechados voltados para a população de média e alta renda, bem como o fechamento de loteamentos, anteriormente abertos, que passam a construir muros e implantar guaritas, desde que com o consentimento de seus moradores. Além disso, de acordo com o autor, nesse mesmo momento os movimentos de moradia têm como reivindicação a regularização de assentamentos informais, movimento “impulsionado pela criação de Zonas Especiais de Interesse Social” (BONDUKI, 2007).

É nesse contexto que acontece a discussão sobre a revisão da Lei nº 6.766/79, com a chamada Lei de Responsabilidade Territorial, o Projeto de Lei nº 3.057/00 que abarcava em seu escopo, entre outros pontos, a regulamentação dos condomínios fechados (que passariam a ser denominados como Condomínios Urbanísticos); a regularização fundiária nas Áreas de Preservação Permanente propondo a redução das faixas de proteção; o licenciamento integrado, com o objetivo de diminuir a burocracia e o tempo necessário para a aprovação de novos empreendimentos; a indenização dos compradores de lotes que desistem da compra por inadimplência; e a questão referente aos loteamentos que são fechados a partir da criação de uma associação de moradores, onde muitas vezes, não são todos os moradores que concordam com o fechamento e o pagamento das taxas criadas, criando conflitos (BONDUKI, 2007).

De todo modo, o PL que esteve em tramitação desde 2001 no Congresso Nacional, foi desmontado e não chegou a virar Lei. Porém, como aponta Lima (2011), parte desse PL foi inserida na legislação do PMCMV, com o objetivo de solucionar algumas questões ligadas à regularização fundiária de interesse social, de loteamentos fechados e de licenciamento. Vale ressaltar que o PL representava a perda de direitos adquiridos por leis anteriores, como a do Estatuto da Cidade, já que suas discussões pairavam sobre o argumento de que leis como a Lei nº 6.766/79, seriam muito rígidas e apresentavam excesso de normatização, enquanto, entre seus maiores defensores, favoráveis à inclusão dos loteamentos com controle de acesso no PL, estava o Secovi – Sindicato das Empresas de Compra e Venda de Imóveis (LIMA, 2011; RODRIGUES, 2010).

A Lei Federal nº 6.766/79 dispõe sobre a regulação do ordenamento territorial apresentando suas exigências federais. Com isso, segundo Zamboni (2018), fica a cargo das Prefeituras Municipais a elaboração das diretrizes complementares para a normatização dos seus respectivos parcelamentos urbanos, assim como a responsabilidade por seu licenciamento.

A autora destaca duas importantes alterações nessa lei, uma promovida pela Lei nº 9.785/99 e a outra pela Lei nº 13.465/17. Na primeira, acrescenta as chamadas “áreas de urbanização específica” como áreas em que é possível realizar o parcelamento do solo, até então essa atividade era restrita às zonas urbanas e de expansão urbana, possibilitando a regularização de parcelamentos distantes da malha urbana consolidada. Na segunda, a denominada Lei Reurb, que recebeu esse nome em alusão a um dos seus objetivos centrais, acrescenta dois novos termos: o “condomínio de lotes” e o “loteamento de acesso controlado”. Essa lei inclui no Art. 2º:

§7º O lote poderá ser constituído sob a forma de imóvel autônomo ou de unidade imobiliária integrante de condomínio de lotes.

§8º Constitui loteamento de acesso controlado a modalidade de loteamento, definida nos termos do §1º deste artigo, cujo controle de acesso será regulamentado por ato do poder público Municipal, sendo vedado o impedimento de acesso a pedestres ou a condutores de veículos, não residentes, devidamente identificados ou cadastrados. (BRASIL, 2017).

De acordo com Tomanik (2020), há uma questão controversa relacionada aos condomínios e os loteamentos fechados já que se referem à privatização de áreas públicas que são transferidas do domínio do município por meio da aprovação de projetos de loteamento, especialmente com o fechamento de vias de circulação dentro desses empreendimentos, que pode restringir o direito de ir e vir dos cidadãos. Além disso, a autora menciona que os

condomínios e loteamentos fechados não estão previstos na Lei Federal nº 6.766/79, o que leva alguns juristas a considerarem esses empreendimentos como ilegais.

Quanto à Lei Federal nº 13.465/17 em relação aos condomínios de lotes e loteamentos de acesso controlado, a autora destaca que essa legislação abordou apenas questões relacionadas à propriedade, não tratando das questões urbanísticas associadas a esses tipos de empreendimentos. Isso significa que os impactos relacionados a esses empreendimentos, como a expansão desordenada e o bloqueio da malha urbana, não foram abordados pelo novo texto, ficando a cargo do poder público municipal o estabelecimento de diretrizes para a superação desses conflitos (TOMANIK, 2020).

Ao apresentar esses apontamentos sobre a evolução das políticas de regulação do parcelamento do solo, é evidente que tais marcos regulatórios não podem ser compreendidos de modo isolado. Ao contrário, eles estabeleceram as bases sobre as quais um conjunto de agentes, práticas e responsabilidades municipais se entrelaça. Dessa forma, esse histórico sobre a regulação dos loteamentos nos permite compreender como esses princípios regulatórios se aplicam no cenário contemporâneo das cidades de estudo.

3.3. Métodos adotados para a pesquisa de campo

Abordando uma investigação baseada na observação, de acordo com Cefaï (2013), a pesquisa de campo pode ocorrer de forma estendida ou dividida em várias situações, entidades ou grupos e, como apresenta Groat (2013), essa metodologia compõe: coleta de dados; redução/codificação de dados; exibição de dados e; conclusões e verificações.

Como mencionado na Introdução desta dissertação, além das visitas de campo nos loteamentos lançados no período nas três cidades de estudo, foram realizadas 14 entrevistas semiestruturadas com representantes de quatro grupos de agentes, sendo eles: loteadoras de atuação local (nove entrevistados), loteadora de atuação nacional (um), setor público do município (três) e empresa de pesquisa imobiliária (um). Foram elaborados, portanto, quatro roteiros específicos para cada um dos grupos descritos, conforme Anexo de 2 a 4.

A seleção de possíveis entrevistados foi realizada a partir dos *rankings* das loteadoras com maiores participações no lançamento de novos loteamentos nas cidades de estudo, como apresentado no Capítulo 2, e os contatos iniciais foram realizados de formas variadas, sendo elas: E-mails, WhatsApp e LinkedIn.

Os participantes das entrevistas desta pesquisa apresentam uma diversidade de cargos e trajetórias profissionais, representativos de diferentes segmentos do setor imobiliário. O Quadro 1 apresenta as informações relativas a cada entrevistado contendo a função por eles desempenhada, seu gênero, o número da entrevista realizada e classificação da empresa em termos de atuação geográfica. Este quadro servirá como referência ao longo da análise, atribuindo a cada entrevistado uma denominação específica. A nomenclatura adotada reflete o número da entrevista, seguida pela respectiva classificação da empresa, como por exemplo: Entrevistado 01 – representante do poder público.

Quadro 1. Lista de entrevistados

Entrevista	Cargo/função	Gênero	Classificação da empresa	Modo
01	Diretor/Presidente de instituto de pesquisas	Masculino	Poder público	Presencial
02	Gerente de Projetos e Licenciamento	Feminino	Loteadora e terreneira ²⁶ de atuação local	Online
03	Diretor de Urbanismo e Novos Negócios	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
04	Gerente de Pesquisa e Inteligência de Mercado	Masculino	Empresa de pesquisa imobiliária	Online
05	Sócio proprietário	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
06	Diretor de Negócios	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
07	Coordenador de Projetos	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
08	Gerente de desenvolvimento imobiliário	Masculino	Loteadora de atuação nacional	Online
09	CEO	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
10	Coordenador de processos de licenciamento	Masculino	Poder público	Online
11*	Sócio proprietário	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
12*	Diretor	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
13*	Diretor	Masculino	Loteadora de atuação local	Online
14*	Secretária do Meio Ambiente e antiga Diretora de Urbanismo	Feminino	Poder público	Online

²⁶ O termo "terreneira" é um jargão do mercado imobiliário para designar uma empresa que detém uma extensa propriedade de terras, além de estar envolvida no desenvolvimento de produtos imobiliários.

Nota: *Entrevistas concedidas no âmbito da participação do projeto Fapesp Processo nº 2020/06243-6, intitulado "The new value of urban territories: the competing roles of local authorities, public land appraisers and real state consultants".

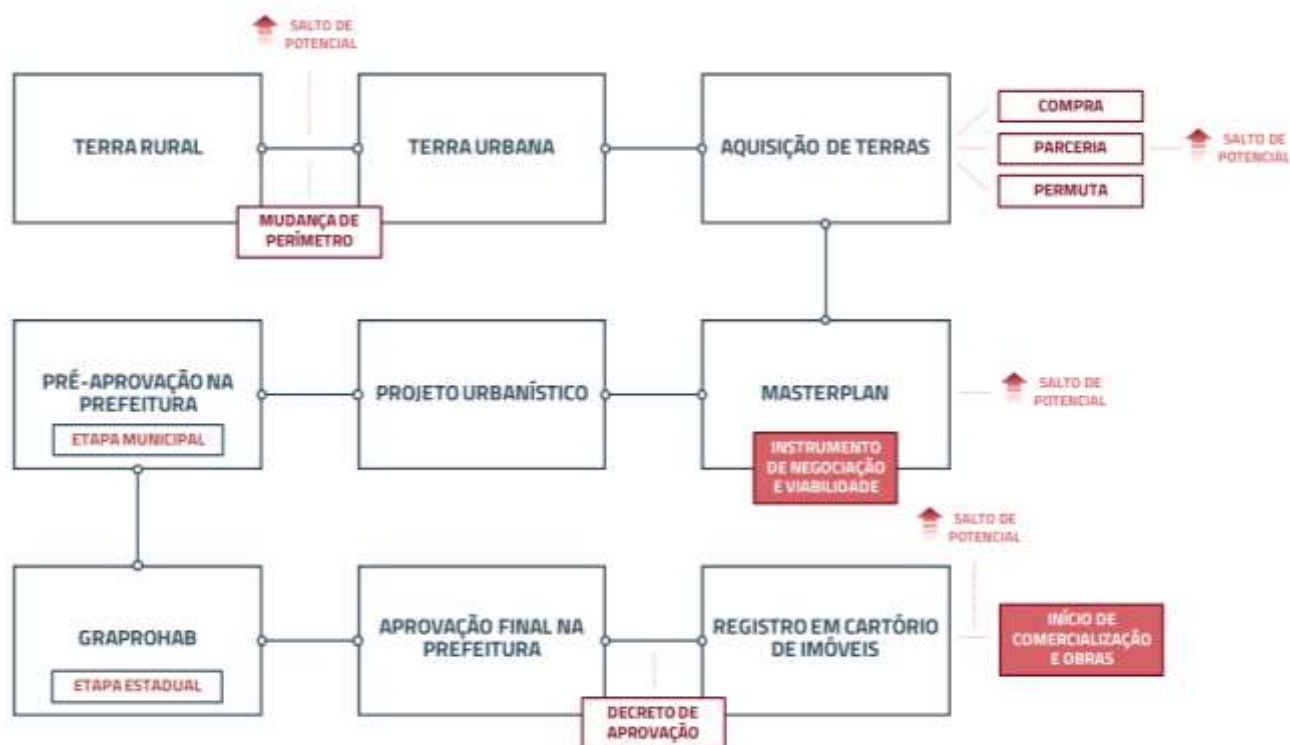
Fonte: Elaboração própria.

3.4. Agentes, práticas e o papel das prefeituras municipais na viabilização de novos loteamentos em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba

Este item adota uma estrutura organizada nos momentos em que ocorrem os saltos de potencial de captura de rendas fundiárias no processo de provisão de um loteamento. Dessa forma, está dividido em cinco momentos, sendo eles: a passagem da terra rural para terra urbana; o momento da aquisição de terras para o desenvolvimento do empreendimento; o momento da elaboração dos *masterplans*, quando serão determinadas as potencialidades construtivas das áreas; o momento de registro em cartório, quando efetivamente a terra passa a ser comercializada em metros quadrados; e o momento do decreto de fechamento de uma área, quando são determinados os controles de acesso dos empreendimentos.

A partir da revisão bibliográfica e da pesquisa de campo, foi possível elaborar um resumo do processo de licenciamento de novos loteamentos contemplando-se as etapas e os instrumentos, conforme mostra a Figura 10. A partir dessa decomposição no decorrer deste item identificaremos quais são os agentes envolvidos, suas práticas em cada momento do processo e os saltos potenciais de captura de renda.

Figura 10. Resumo do processo de licenciamento do loteamento



Fonte: Elaboração própria.

3.4.1. A passagem da terra rural para urbana: a relação entre os loteadores e o poder público

Em seu Art. 3º, a Lei Federal nº 6.766/79 estipula que o parcelamento do solo para fins urbanos é permitido somente nas áreas designadas pelas regulamentações municipais como zonas urbanas ou de expansão urbana. Com isso, na visão de alguns dos entrevistados, cabe ao poder público a primeira análise quanto ao uso das glebas dos municípios.

Eu não posso enxergar minha área isolada no mundo e fazer um projetinho lá dentro. Eu tenho que enxergar o todo, a área de influência direta e indireta, eu tenho que enxergar. [...] É possível ter água? Esgoto? Normalmente quando a cidade coloca aquela propriedade em área urbana, ou mesmo de expansão urbana, é porque ela já tem isso. Normalmente. Se não tem, está muito próximo. Então, eu acho que a primeira análise quem faz na verdade é o órgão público: a prefeitura. Quando ela diz que aquela área está em perímetro urbano ou em área de expansão urbana é porque ela já tem essa vocação. (Entrevistada 02 – representante de loteadora e terreneira de atuação local).

Ao mesmo tempo, é citado pelos loteadores entrevistados que há “todo um trabalho” (Entrevistado 02 – representante de loteadora e terreneira de atuação local) para fazer com que as propriedades fundiárias de empresas terreneiras sejam incluídas nos perímetros urbanos dos

municípios. Para parcelar o solo urbano, como estabelece o Art. 2º, § 5º, da Lei Federal nº 6.766/79, é preciso realizar a implantação (ou verificar a existência prévia) de infraestrutura básica, como sistemas para drenagem de águas pluviais, iluminação pública, saneamento básico, fornecimento de água potável, energia elétrica tanto pública como domiciliar, e vias de circulação.

Como identificado nas entrevistas, faz parte do processo de viabilização dos novos empreendimentos, convocar os prefeitos das cidades para reuniões em que são apresentados argumentos e contrapartidas que permitam a inserção de glebas no perímetro urbano. São citados pelos entrevistados, argumentos relacionados ao modo como determinada área agregará valor ao município, possibilitará a geração de empregos, tanto no momento das obras como após elas, dependendo do uso para qual a área será destinada. Além disso, o apelo dos agentes imobiliários inclui contrapartidas, como, por exemplo, a transposição de rios que anteriormente representavam obstáculos para os municípios, assim como asfaltamento de estradas, requalificação de praças, empréstimo de maquinário para manutenção de equipamentos urbanos e captação de água, requalificação de Áreas de Preservação Permanentes (APP's), implantação de poços de abastecimento de água.

Esse movimento é denominado por um dos entrevistados como “trabalho de convencimento” (Entrevistado 02 – representante de loteadora e terreneira de atuação local). Por esse motivo, os entrevistados em unanimidade relatam que suas empresas possuem uma relação próxima com as gestões municipais. Apesar de haver conflitos, ligados principalmente à aplicação da legislação, um dos entrevistados relata que: “as prefeituras, basicamente, entendem a necessidade de ter um bom relacionamento com os empreendedores. Porque se não, a prefeitura não tem dinheiro para sustentar, para fazer bons lugares” (Entrevistado 08 – representante de loteadora de atuação nacional).

Essas falas indicam que, para que as mudanças no uso do solo sejam promovidas, é essencial que haja uma integração entre diversos agentes a fim de atuarem de forma coordenada em operações relacionadas à incorporação, construção, financiamento e comercialização dos empreendimentos (ABRAMO, 1989; ABREU, 2022).

Ainda no âmbito da relação entre os empreendedores e o poder público, a maioria dos representantes dessas empresas relata a importância das entidades de classe na resolução de conflitos. Dentre elas, as mais citadas foram o SindusCon e o Secovi-SP. De acordo com os

entrevistados, as empresas sempre participam da formulação das legislações municipais pela participação de seus membros na representação dessas entidades.

Como resultado desse trabalho por parte dos agentes imobiliários, o que identificamos nos municípios do recorte territorial da pesquisa são sucessivos aumentos de seus perímetros urbanos, representando incrementos significantes de área de expansão urbana.

Em São José do Rio Preto, ao pesquisar sobre a legislação que trata da expansão do perímetro urbano, foi possível identificar 127 iniciativas de aumento do perímetro. Essas leis se dividem entre Leis Complementares que tratam da inclusão de propriedades no perímetro urbano, além dos Planos Diretores do município. Esses sucessivos aumentos, representam um incremento de 111% de extensão do perímetro urbano do município, ou seja, mais que dobrando de tamanho, no período entre 2006 e 2021. Esse cálculo levou em consideração o perímetro urbano estabelecido pela Lei Complementar nº 224/2006 e a Lei Complementar nº 651/2021.

Em Ribeirão Preto, no período entre 1995 e 2018, a cidade teve as seguintes normativas relacionadas à expansão do perímetro urbano: Lei Complementar nº 501/1995, Lei Complementar nº 1.573/2003, Lei Complementar nº 1.824/2005, Lei Complementar nº 2.157/2007, Lei Complementar nº 2.505/2012, Decreto Legislativo nº 75/2015 e a Lei Complementar nº 2.866/2018 (MOCCI, 2020). Esses sucessivos aumentos, totalizando-se sete, representam um incremento de 85,77% de extensão do perímetro urbano do município entre 2007 e 2018. Esse cálculo levou em consideração o perímetro urbano estabelecido pela Lei Complementar nº 2.157/2007 e a Lei Complementar nº 2.866/2018.

Em Piracicaba, no período entre 2004 e 2014, o município teve seu perímetro expandido em dez iniciativas: uma em 2005 (LC 177), duas em 2006 (LC 186 e LC 190), duas em 2008 (LC 220 e LC 222), uma em 2009 (LC 249), duas em 2010 (LC 255 e LC 261), uma em 2011 (LC 287) e uma em 2014 (LC 323) (OTERO, 2016). Pode-se acrescentar a esse levantamento mais três oportunidades, sendo elas: uma em 2016 (LC 367) como aponta o IPPLAP (2018) e uma em 2018 (LC 394) e uma em 2019 (LC 405) de acordo com pesquisa documental realizada no decorrer desta pesquisa. Esses sucessivos aumentos, totalizando-se 13, representam um incremento de 38,82% de extensão do perímetro urbano do município entre 2005 e 2019. Esse cálculo levou em consideração o perímetro urbano estabelecido pela Lei Complementar nº 177/2005 e a Lei Complementar nº 405/2019.

Os dados apresentados corroboram com a hipótese elaborada por Santoro, Cobra e Bonduki (2010) de que as cidades brasileiras têm expandido suas manchas urbanas, impulsionadas principalmente pelos interesses do setor imobiliário e fundiário.

A partir desse trabalho realizado pelos agentes imobiliários, as propriedades fundiárias são incluídas no perímetro urbano ou na zona de expansão urbana dos municípios, já que como mencionado anteriormente, a Lei Federal nº 6.766/79 não permite parcelamento do solo em área rural, apenas em áreas legalmente definidas como urbanas ou de expansão urbana. Dessa forma, essas áreas anteriormente rurais, passam a ser urbanas com uso rural. Conforme estabelecido no artigo 4º/I do Estatuto da Terra de 1964, o imóvel rural é definido como uma propriedade rústica, de área contínua, independentemente de sua localização, destinada à exploração agrícola, pecuária ou agroindustrial. Com isso, a caracterização de um imóvel rural é baseada no critério da destinação ou vocação, o que significa que mesmo em uma zona urbana podem existir propriedades com finalidades rurais. Dessa forma, esse primeiro movimento de inclusão de uma área rural no perímetro urbano ou na zona de expansão urbana dos municípios representa o primeiro salto de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas, como reafirma um loteador de atuação local:

Então esse potencial de urbanização, criado pela Zona de Expansão Urbana valoriza muito a terra né, o proprietário tem uma supervalorização em passar do agrícola para o urbano.²⁷

Quanto à tributação, as propriedades rurais são sujeitas ao ITR (Imposto Territorial Rural), de competência federal, o qual possui alíquotas progressivas com base na utilização do solo, uma vez que incide sobre atividades econômicas agrícolas. Em contrapartida, a propriedade urbana, como um lote, é tributada pelo IPTU (Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana), de competência municipal. Conforme apontado pelos entrevistados, a possibilidade de gerar novos IPTUs também é utilizada como argumento para a inclusão de glebas no perímetro urbano, como demonstra a entrevista a seguir:

A partir do momento que você parcela o solo e você leva pessoas para morar lá, você gera um IPTU. Você traz o IPTU para o município e, por exemplo, quando é uma área industrial desse porte que eu comentei, ela vai trazer empresas. Uma empresa grande que vai se instalar no município e vai gerar riqueza para o município através dos impostos e também vai gerar emprego no município. As pessoas da cidade vão trabalhar nessa indústria. Então existe esse tipo de apelo. (Entrevistado 02 – representante de loteadora e terreneira de atuação local).

²⁷ Entrevista concedida à Lucia Shimbo em 07/2021 para a pesquisa Processo FAPESP nº 2020/06243-6, intitulada “The new value of urban territories: the competing roles of local authorities, public land appraisers and real state consultants”.

Santoro, Cobra e Bonduki (2010), discutem as implicações distintas da expansão da área urbana para os agentes do mercado imobiliário (proprietários de terra e empreendedores) e para o Estado. Embora a provisão de terrenos urbanos seja atrativa para os primeiros e geram a possibilidade de cobrar IPTU para o Estado, isso acarreta em despesas para as prefeituras em termos de serviços urbanos, construção e manutenção de infraestruturas. Além disso, a abertura de novos loteamentos periféricos muitas vezes ocorre junto com o declínio de áreas centrais, resultando em desperdício de investimentos públicos em infraestrutura já existente. Para os autores, novos loteamentos geralmente não estão relacionados com a escassez de imóveis urbanos, e sim com o mercado imobiliário especulativo.

Na seara das empresas terreneiras ou das famílias detentoras de vastos latifúndios rurais, ao inserirem suas propriedades em áreas urbanas, emerge uma relevante interação no que tange à produção de lotes: a relação entre esses proprietários de terras e as empresas loteadoras.

3.4.2. Aquisição de terras: relação entre proprietários de terras e empresas loteadoras

Por conta da ausência de fontes de financiamento para a produção de loteamentos, a parceria entre proprietários de terras (sejam pessoas físicas ou empresas terreneiras) e os loteadores se torna fundamental para a viabilização de novos empreendimentos. De acordo com Zamboni (2018) e Queiroz (2016), para a viabilização de loteamentos urbanos no Brasil, tem se estabelecido como forma mais comum uma “modelagem negocial – arrisca-se dizer – exclusiva do mercado de loteamentos: a parceria imobiliária” (QUEIROZ, 2016, p. 7). A parceria imobiliária constitui o modelo negocial desenvolvido pelo mercado imobiliário para viabilizar a associação entre os loteadores e os proprietários de terrenos para a implementação de empreendimentos do tipo parcelamento.

Como a Lei Federal nº 6.766/79 atribui exclusivamente ao proprietário do imóvel a legitimidade para realizar loteamentos, isso gera um dilema de alocação de riscos, uma vez que o proprietário nem sempre possui a maior *expertise* para o desenvolvimento do empreendimento e o conseqüente assentimento das responsabilidades envolvidas (ZAMBONI, 2018; QUEIROZ, 2016). Dessa forma, o proprietário do terreno assume a responsabilidade como loteador, enquanto o promotor imobiliário responde legalmente perante o proprietário. A alocação de riscos é um aspecto crítico na negociação dessa parceria, sendo fundamental a confiança mútua para lidar com questões legais e jurídicas. É importante ressaltar que, de acordo com Zamboni

(2018), a formalização da parceria não implica segregação do terreno como patrimônio especial, permanecendo parte dos ativos do proprietário. No contexto brasileiro, a viabilização de loteamentos urbanos tem ocorrido por esse modelo, chamado de “parceria imobiliária”, como estratégia preponderante, também conhecida por parte dos entrevistados como “permuta financeira”.

Reafirmando esse aspecto, a “parceria” é o modelo majoritariamente mencionado pelos entrevistados. Dessa forma, nesse modelo, a contrapartida recebida pelo proprietário de terra é o valor em dinheiro correspondente à parte resultante da venda dos lotes implantados. Além dela, outro modelo identificado é a “permuta física”. Nesse modelo, a contrapartida destinada ao proprietário de terras materializa-se por intermédio da alocação de frações territoriais dentro do empreendimento em questão. A compra da área e a permuta física são pouco citadas pelos entrevistados. Já que a compra da área depende de um investimento inicial que acarretará significativo capital imobilizado e a permuta física, de acordo com os entrevistados, pode “queimar o loteamento”, que significaria que em uma situação em que esses agentes passem a comercializar os lotes a preços variados, o loteamento passe por uma redução do valor geral, prejudicando as vendas.

Independente do modelo adotado, o que se identifica nessa interação, entre proprietários de terra e as empresas loteadoras, é a necessidade de estabelecer uma relação de confiança mútua. Esse aspecto é citado em unanimidade pelos entrevistados. No processo de implementação desse tipo de produto imobiliário, é imprescindível a expertise local dos agentes envolvidos.

Como explicitado no capítulo anterior, nota-se que, no que concerne à oferta de novos lotes, as três empresas classificadas nos primeiros lugares das três cidades correspondem a empresas de menor porte, atuantes em âmbito local ou regional. Tal constatação ressalta que, na produção desse tipo de empreendimento, a predominância recai sobre empresas de atuação local e não de grandes empresas (incluindo as empresas de capital aberto). São recorrentes nas declarações dos entrevistados, afirmações acerca da natureza intrinsecamente local e regional de suas empresas, visto que eles percebem suas respectivas cidades de atuação como municípios muito “bairristas”, no jargão do mercado imobiliário.

Por essa razão, muitas vezes, as empresas de atuação nacional ao procurarem terrenos nos municípios, precisam recorrer a parcerias com empresas locais:

Nessa pluralidade que a gente tem de culturas dificulta muito o urbanismo. A gente tem que pensar muito com a cabeça local e uma das coisas que nós fizemos quando a gente expandiu a [nome da empresa] foi contratar locais. Então essa turma de DI [Desenvolvimento Imobiliário], que fazia DI, era local. Não adiantava eu colocar, com todo respeito aos paulistanos... Colocar um paulistano para ir trabalhar em Sinop. É uma cultura extremamente diferente. Então a pessoa da cidade, ela conhece ali e facilita tanto aprovação, quanto pensar o urbanismo estando ali. (Entrevistado 08 – Representante de loteadora de atuação nacional).

Sendo assim, as empresas de atuação local, ao demonstrarem um conhecimento aprofundado das peculiaridades da região em que operam, estabelecem um elo de confiança significativo no processo de negociação com os proprietários de terra.

Quanto ao financiamento para a produção desse tipo de empreendimento, utilizando o método de fluxo de caixa desenvolvido por Cozac (2014), Zamboni (2018) elabora uma comparação entre a compra de uma gleba e o sistema de parceria, aplicado a um empreendimento localizado no setor sul de Ribeirão Preto. A partir dessa análise, a autora mostra que a compra da gleba inviabilizaria a realização do projeto por conta dos altos custos de aquisição no mercado, enquanto no processo de parceria com o proprietário o custo que o loteador tem com a aquisição do terreno é zero. Para além disso, a comparação realizada pela autora demonstrou que no sistema de parceria o proprietário da terra obterá o dobro do valor. Dessa forma, a aquisição da terra no sistema de parceria representa para esses agentes o segundo salto de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas.

Após estabelecida a parceria entre loteadores e proprietários de terras, o acordo a respeito do desenvolvimento empreendimento e o início da venda das unidades, a administração da carteira imobiliária resultante apresenta papel estratégico para que o empreendimento seja autofinanciado pela parceria loteadores/proprietários de terrenos. O sucesso e a rentabilidade de um projeto no presente proporcionam aos loteadores um caixa para financiar empreendimentos subsequentes. A receita proveniente das vendas dos lotes é reinvestida na infraestrutura e desenvolvimento de novos projetos, permitindo que os loteadores façam novas parcerias, lidem com custos iniciais e expandam suas operações.

Até hoje a gente só faz loteamento. [...] Estamos hoje aproximadamente 120 loteamentos na nossa carteira. Já desenvolvidos, a maioria deles entregues, [algumas] carteiras já se encerraram, mas é um ciclo longo. Um empreendimento imobiliário tem um ciclo longo. [...] Nós somos uma empresa que administra a carteira até o final, nós não fazemos nenhum tipo de operação financeira com recebíveis. O empreendimento nasce conosco, nós fazemos o licenciamento, depois lançamento, vendas e depois ficamos com a carteira. Fazemos a obra, entregamos e aí: carteira. Nosso *funding* é alimentado pela nossa própria carteira de recebíveis. [...] Nossos empreendimentos todos eles são feitos com recursos próprios. (Entrevistado 06 – Representando de loteadora de atuação nacional).

Dessa forma, a administração da carteira imobiliária resultante não apenas garante a sustentabilidade financeira do empreendimento, mas também serve como uma alavanca para a viabilização de futuros empreendimentos, como um autofinanciamento.

Nesse âmbito, como alternativa a esse tipo de financiamento para a produção, Nogueira (2013)²⁸ apresenta uma discussão acerca do uso de Certificados de Recebíveis Imobiliários como possibilidade de viabilização para loteamentos. Seus apontamentos são relevantes já que o autor é sócio proprietário de uma das maiores empresas de incorporações, loteamentos e construções do município de Ribeirão Preto.

De acordo com o autor, a falta de garantias aos financiadores é o motivo da ausência de fontes de financiamento para o setor privado na viabilização de loteamentos. Nogueira (2013) destaca alguns pontos como justificativas para a falta de financiamento. Primeiramente, embora seja possível hipotecar ou alienar fiduciariamente os lotes, a construção futura das moradias sobre esses lotes cria incertezas sobre a propriedade das benfeitorias, tornando complicado e oneroso o processo de retomada em casos de inadimplência. Para além disso, a ausência de uma legislação clara que oriente o uso de recursos do FGTS e do SBPE para o desenvolvimento de loteamentos impede a efetivação desse tipo de financiamento. Embora legalmente possível, na prática essa opção não funciona, de acordo com o autor. Outro ponto de destaque é que financiar lotes é mais caro do que financiar unidades habitacionais já construídas. Apesar do valor de mercado dos lotes ser inferior, os custos associados a processos como hipoteca, alienação fiduciária, seguro e gestão são semelhantes, tornando a opção menos atrativa. Por fim, a existência de conflitos legais entre a Lei de Parcelamento do Solo e o Código de Defesa do Consumidor gera incertezas sobre a propriedade das benfeitorias e ações a serem tomadas em casos de inadimplência. Essa incerteza regulatória aumenta os riscos envolvidos no financiamento de loteamentos (NOGUEIRA, 2013).

Essas colocações corroboram com os relatos feitos por todos os entrevistados. Todos eles relatam desenvolver os empreendimentos com recursos próprios, sendo possível identificar certa variedade de atuação. A maioria dos representantes de loteadores de atuação local entrevistados cita que em determinados empreendimentos contam com investidores parceiros. Esses investidores são descritos como investidores locais, de relacionamento pessoal próximo

²⁸ Essa referência se trata da monografia apresentada para a conclusão do MBA em Real Estate pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.

e de perfil variado, não sendo identificados com algum setor econômico preponderando, por exemplo, do agronegócio.

Quanto à emissão de CRIs, há algumas razões pelas quais eles podem ser uma opção viável. A primeira delas se refere ao fato de sua emissão permitir que os loteadores diversifiquem suas fontes de financiamento, ao invés de dependerem exclusivamente de recursos próprios ou de parcerias. Além disso, ao emitir CRIs, os loteadores podem acessar o mercado de capitais e atrair investidores interessados em investir em projetos imobiliários, ampliando o alcance e a disponibilidade de recursos. Há também a possibilidade de liberar capital próprio dos loteadores que normalmente seria utilizado para financiar o empreendimento; distribuir o risco financeiro, uma vez que os investidores que compram esses títulos compartilham os riscos e recompensas dos empreendimentos imobiliários e ainda negociar no mercado secundário, o que potencialmente oferece liquidez aos investidores que desejam sair de suas posições antes do vencimento. Porém, vale ressaltar que durante as entrevistas realizadas na pesquisa, não foram identificados loteadores que efetivamente utilizem esse instrumento para viabilizar seus empreendimentos.

Em suma, a parceria entre os proprietários de terras e os loteadores é essencial para viabilizar empreendimentos de loteamento, suprimindo a falta de fontes diretas de financiamento. A relação de confiança entre proprietários de terras e loteadores, especialmente por meio da parceria imobiliária, é crucial para a redução de riscos e para obtenção de negociações bem-sucedidas e se revela como uma estratégia chave para promover saltos de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas.

3.4.3. Estratégias de licenciamento e aprovação de loteamentos: a transformação de hectares em metros quadrados

Ao analisar os relatos e práticas dos loteadores que foram entrevistados identificamos que a etapa em que os *masterplans* dos novos empreendimentos são elaborados, muitas vezes se mistura com a fase anterior de aquisição de terrenos. Isso nos revela como o processo pode ser abordado de maneira menos linear, levando em conta essas interações entre diferentes fases do processo.

Essa interligação entre as etapas de elaboração de *masterplans* e aquisição de terras para loteamentos pode ser atribuída às diferentes estratégias adotadas pelos loteadores. Os relatos se

dividem entre empresas que empregam os *masterplans* como ferramentas cruciais não apenas para o planejamento inicial do novo empreendimento, mas também como para os estudos de viabilidade e elaboração de propostas para negociar parcerias com os proprietários de terras. Essa perspectiva estratégica lhes permite apresentar uma visão concreta do potencial de desenvolvimento da área, fortalecendo suas negociações. Por outro lado, outras empresas optam por uma utilização mais interna dos *masterplans*, empregando-os como os primeiros estudos de viabilidade para orientar as tomadas de decisão. Independentemente da abordagem, os *masterplans* são elaborados com base nas diretrizes estabelecidas pelas prefeituras municipais já de conhecimento dos loteadores, visando uma adequação prévia às regulamentações locais.

É na fase de concepção dos *masterplans* de loteamentos, que os loteadores definem as estratégias de valorização dos empreendimentos a serem lançados. Esta etapa é crucial, pois a configuração dos espaços e os diferenciais oferecidos pelos empreendimentos têm um impacto direto na atratividade e no valor percebido pelos potenciais compradores. Dentre as estratégias adotadas, destacam-se a criação de amplas áreas de lazer, incluindo quadras cobertas, pistas de skate e outros elementos que, anteriormente, eram exclusivos de capitais como São Paulo, de acordo com os entrevistados. Essa prática leva à captura de rendas diferenciais, na medida em que os loteadores buscam fornecer comodidades que se diferenciam das ofertas existentes na região, gerando valor adicional para os compradores. Assim, os *masterplans* assumem a função de um instrumento que viabiliza o terceiro salto de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas.

Além disso, como identificado em Zamboni, Horiqini e Scussel (2022), esse instrumento acaba sendo utilizado para operacionalizar o planejamento urbano dessas cidades. Em Ribeirão Preto, por exemplo, como os parâmetros de restrição para o parcelamento, o uso e a ocupação do solo no município são permissivos (incluindo altos coeficientes de aproveitamento e taxas de ocupação para todas as zonas), o que se observa, segundo as autoras, é que os loteadores desfrutam de considerável liberdade na elaboração do desenho desses empreendimentos, conferindo-lhes a possibilidade de definir a configuração de extensas áreas da cidade. Um representante de loteadora de atuação local ainda relatou²⁹ que seus projetos frequentemente abrangem áreas com extensões aproximadas de 100 hectares, onde ele tem a função de conceber e projetar partes da cidade em uma escala significativa.

²⁹ Entrevista concedida à Lucia Shimbo em 07/2021 para a pesquisa Processo FAPESP n° 2020/06243-6, intitulada “The new value of urban territories: the competing roles of local authorities, public land appraisers and real state consultants”.

Como descrito no Art. 12 da Lei Federal nº 6.766/79, é de competência das Prefeituras Municipais a definição de diretrizes bem como o recebimento de documentação e deliberar sobre a aprovação ou rejeição de cada novo projeto de parcelamento do solo. A elaboração dos *masterplans* acontece anteriormente a essa etapa, quando os loteadores realizam um “diagnóstico da gleba” do ponto de vista urbanístico e ambiental e, de acordo com o Entrevistado 07 (representante de loteadora de atuação local), os *masterplans* são utilizados como meio de antecipação do que virá a ser o processo de aprovação do novo empreendimento e para isso os agentes utilizam sua *expertise* a fim de atingir o máximo grau de conformidade possível. É a partir desse estudo que os loteadores determinam a área líquida de lotes, os percentuais destinados à infraestrutura viária, contrapartidas e, então, possibilitam o início da viabilidade financeira do empreendimento.

Quanto aos instrumentos utilizados para o cálculo da viabilidade financeira dos novos empreendimentos, se identifica uma variedade de instrumentos entre os entrevistados, porém foi possível verificar que os instrumentos mais citados compreendem o Valor Geral de Vendas (VGV), a análise do Fluxo de Caixa Descontado e o cálculo do Valor Presente Líquido (VPL)³⁰. Esses são os indicadores preponderantes que orientam a decisão sobre a viabilidade de um novo loteamento e fazem com que os projetos de novos loteamentos passem do departamento de “novos negócios” para se tornarem “um negócio de fato” (Entrevistado 07 - representante de loteadora de atuação local). Embora nem todas as empresas entrevistadas detenham setores distintos para os desenvolvimentos dessas etapas, o que se identifica são os mesmos padrões processuais, mesmo que com denominações diferentes.

Sendo viável o desenvolvimento do projeto e após o estabelecimento da parceria com o proprietário de terras, o empreendimento passa para a etapa do licenciamento urbanístico junto à Prefeitura Municipal. Para a preparação desse processo é importante enfatizar que a Lei Federal nº 6.766/79 estabelece que é de responsabilidade dos interessados solicitar às Prefeituras Municipais as diretrizes urbanas para o uso do solo. Essas diretrizes, por sua vez, orientam a configuração dos novos loteamentos, o planejamento do sistema viário, a alocação de espaços livres e a definição das áreas destinadas a equipamentos urbanos e comunitários dentro da área a ser loteada (BRASIL, 1979; ZAMBONI, 2018).

³⁰ De acordo com Chiapello (2015) a análise da financeirização da avaliação revelou um aspecto adicional da financeirização: a introdução gradual de técnicas e métodos de cálculo financeiro específicos em uma área que não costumava ser dominada por essas abordagens. Para a autora, dentre esses instrumentos estão o VPL e o Fluxo de Caixa.

Esse pedido deve ser feito, conforme determina o Art. 6º dessa Lei mediante apresentação de requerimento e planta do imóvel contendo pelo menos: a demarcação das divisas da gleba a ser loteada; a representação das curvas de nível apropriadas, conforme exigências específicas estipuladas por leis estaduais ou municipais; a identificação da localização dos cursos d'água, áreas arborizadas e edificações existentes; a indicação dos arruamentos que circundam integralmente o perímetro do loteamento, bem como a localização das vias de comunicação, espaços livres e equipamentos urbanos e comunitários já presentes na área ou em suas proximidades, acompanhados das respectivas distâncias em relação à área a ser loteada; a especificação do tipo de uso predominante ao qual o loteamento se destina e; a descrição das características, dimensões e localização das zonas de uso adjacentes (BRASIL, 1979).

Diante disso, conforme informado pelos entrevistados, os loteadores passam a revisar os *masterplans* realizados anteriormente, ajustando-os de forma a adequá-los às diretrizes urbanas obtidas junto à Prefeitura Municipal. O produto dessa etapa é o Projeto Urbanístico que será protocolado na prefeitura e registrado em cartório como determina a Lei Federal nº 6.766/79. Muitas vezes, é citado pelos entrevistados, que há necessidade de revisão do estudo de viabilidade dos empreendimentos após elaboração do projeto do loteamento e essa revisão é realizada com o objetivo de verificar se o produto ainda é viável. Um dos entrevistados compartilhou um relato com o intuito de exemplificar uma situação em que um empreendimento teria que voltar para o estudo de viabilidade. Esse caso específico refere-se a um empreendimento cuja proposta inicial de abastecimento de água estava vinculada a um poço localizado nas proximidades da área. No entanto, as diretrizes emitidas pela Secretaria de Água e Esgoto impunham a necessidade de um novo poço, com um custo estimado em cerca de 6 milhões de reais. O entrevistado enfatizou que essa alteração significativa nos requisitos de abastecimento de água pode potencialmente desencadear na inviabilidade do empreendimento, fazendo com que ele retorne à fase inicial de planejamento e análise.

No âmbito desse processo de licenciamento, a Prefeitura Municipal é incumbida tanto da aprovação quanto da possível recusa do projeto em questão, conforme a Lei Federal nº 6.766/79. Em caso de aprovação do projeto por parte do município é emitida uma Certidão de Conformidade e um conjunto adicional de etapas se desdobra. Nas três cidades de estudo o projeto do loteamento deve passar pela etapa de aprovação estadual que se refere à aprovação do Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais (Graprohab). A percepção unânime entre os entrevistados é a de que o Graprohab é uma entidade notavelmente estruturada e

eficiente, caracterizada por uma abordagem organizada e prazos claramente definidos. No entanto, no decorrer das entrevistas, emergiram algumas estratégias que sugerem tentativas de contornar algumas etapas desse processo de aprovação estadual.

Conforme o Manual do Graprohab de 2023, a análise pelo órgão exige uma Licença Ambiental Prévia da Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (CETESB) que deve ser realizada com a apresentação de Estudo de Impacto Ambiental e Relatório de Impacto Ambiental (EIA/RIMA) ou de um Relatório Ambiental Preliminar (RAP) quando o empreendimento possuir: área de terreno superior a 100 hectares; superior a 20 hectares para municípios litorâneos e; superior a 70 hectares quando a destinação for para moradia popular ou quando as áreas não são contíguas à malha urbana.

Um dos entrevistados revelou que esse critério do Graprohab, que determina que algumas áreas são consideradas passíveis de um licenciamento simplificado e outras não, permite que áreas menores tenham uma avaliação menos rigorosa. O entrevistado descreve que, para conseguir o licenciamento simplificado, há a divisão de uma área total maior em segmentos menores, sendo os *masterplans* os documentos que abarcam essa subdivisão. A visão macro proporcionada pelos *masterplans* guia a identificação das fases do projeto, delineando áreas de desenvolvimento imediato e subsequente. Essa divisão culmina na elaboração de um plano urbanístico de desenvolvimento dos empreendimentos em etapas, evitando a necessidade de submissão imediata a procedimentos de Avaliação de Impacto Ambiental (AIA).

Além disso, o entrevistado destaca que essa abordagem desempenha um papel importante na dinâmica comercial do setor, permitindo uma gestão mais eficaz dos projetos disponíveis para comercialização, evitando a sobrecarga de oferta e permitindo que ela seja mais precisamente calibrada de acordo com as flutuações e demandas do mercado imobiliário.

Com a conclusão do processo de análise e aprovação junto ao Graprohab, é gerado um Certificado de Aprovação que retorna ao âmbito municipal, de acordo com os entrevistados, passando pela fase de aprovação final na prefeitura que culmina na emissão do decreto de aprovação do loteamento. Em sequência, após a obtenção da aprovação definitiva pela Prefeitura Municipal e com esse decreto em mãos, o loteador possui a documentação necessária para efetuar o registro do empreendimento no Cartório de Registro de Imóveis.

Essa etapa requer a inclusão de nova documentação substancial, a qual abrange o título de propriedade do imóvel, um histórico abrangente dos últimos 20 anos da propriedade, certidões negativas de tributos federais, informações sobre ações penais e reais relacionadas ao

imóvel, certidões dos cartórios de protestos de títulos, uma cópia do ato de aprovação do loteamento e evidências que comprovem a realização das obras exigidas pela legislação municipal (BRASIL, 1979).

Após a realização do registro, o loteador encaminha à Prefeitura Municipal uma cópia da certidão que comprova o registro realizado, marcando o ponto em que o loteamento adquire oficialmente sua existência legal. A partir desse momento, a loteadora está autorizada a iniciar o processo de venda dos lotes, alinhado com as diretrizes regulatórias e administrativas estabelecidas tanto pelo órgão estadual como municipal, consolidando assim o processo de desenvolvimento urbano e viabilizado através de uma série de etapas interligadas e regulamentadas.

A etapa de Registro em Cartório de Imóveis é identificada como o quarto salto de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas, já que, de acordo com os entrevistados é o momento em que os hectares são convertidos em metros quadrados.

[...] Dentro da empresa o que se fala é “eu vou transformar hectares em metros quadrados”. Esse é o lema, vamos dizer assim. Então eu vou pegar aquela propriedade que era rural que valia quatro, cinco reais... não era por metro quadrado, mas por hectare [...] e eu vou transformar ela em metros quadrados. E aí eu vou vender a muito mais. Cem reais o metro quadrado... depende daí depois da infraestrutura. Ao longo dos anos eu vou agregando valor e aí já vai chegar a mil reais o metro quadrado, mil e duzentos reais o metro quadrado, enfim. Então essa é uma valorização muito grande. (Entrevistado 02 – representante de loteadora e terreneira de atuação local).

3.4.4. O fechamento de loteamentos

No âmbito da investigação desses momentos em que podemos identificar saltos de potencial de captura de rendas fundiárias, surge um quinto momento de inflexão: a prática de fechamento dos loteamentos. Esse produto imobiliário é, de acordo com Maia e Leonelli (2018, p. 32), a nova prática “de produção de lotes urbanizados nas cidades médias e metropolitanas”. Anteriormente, essa prática era considerada como uma transgressão das normas estabelecidas pelo arcabouço jurídico que regulamenta o parcelamento do solo urbano no Brasil, já que loteamentos fechados não eram previstos no âmbito do direito urbanístico (MAIA; LEONELLI, 2018). Uma questão a ser explorada é como as prefeituras conseguiram estabelecer leis locais que autorizam loteamentos fechados, mesmo quando essa prática não estava prevista no arcabouço jurídico anterior. É possível que os interesses e poderes envolvidos na elaboração e

aprovação dessas leis locais estejam relacionados com agentes que possam ter influenciado as tomadas de decisão.

Em Ribeirão Preto, a Lei Municipal nº 3.346/77 desempenhou o papel de regulamentar o parcelamento do solo na cidade até 2007, precedendo, assim, a legislação federal referente ao tema. Como apontado em Zamboni, Horiquni e Scussel (2022), essa legislação municipal apresentou uma figura ainda ausente na lei federal, introduzindo uma modalidade de parcelamento denominada "conjunto residencial", permitindo o fechamento de áreas com acesso restrito em glebas de até 20.000 metros quadrados, sem a obrigação de doação de áreas públicas. Neste contexto, a distinção entre as funções de condomínio e loteamento em Ribeirão Preto era propositalmente ambígua, gerando um certo grau de confusão. O parcelamento do solo, que pode assumir as formas de loteamento ou desmembramento, estava sujeito à Lei Federal de Parcelamento do Solo Urbano (Lei Federal nº 6.766/79), envolvendo a doação de áreas públicas e aprovação pelo órgão estadual competente, o GRAPOHAB, desde 1991. A tipologia "conjunto residencial" foi uma tentativa de classificar o condomínio como uma forma de parcelamento do solo, mas essa abordagem encontrou obstáculos jurídicos.

O cenário mudou em 2007 com a promulgação da Lei de Uso, Ocupação e Parcelamento do Solo (nº 2.157/2007), que estabeleceu que condomínios horizontais em áreas acima de 10 mil m² deveriam reservar áreas públicas na mesma proporção dos loteamentos, mas com a ressalva de que 50% dessas áreas poderiam ser internas ao empreendimento. Durante o período de 2007 a 2021, após a promulgação dessa lei, os empreendedores puderam realizar os empreendimentos imobiliários de "loteamento fechado" ou "com acesso restrito" através de Decretos Municipais que permitiam a concessão de áreas públicas às associações de moradores, combinados com leis municipais que autorizavam a regularização posterior do fechamento dessas áreas. A evolução da legislação municipal se deu por meio de revisões, sendo aprovadas diferentes versões da lei em 2007 e 2012, e posteriormente ocorrendo uma volta à versão anterior em 2015, por inconstitucionalidade. Esse contexto cria desafios de harmonização com outras legislações e planos diretores, mas ao longo dos anos, a lei municipal tem permitido a viabilização de loteamentos fechados, adaptando-se às mudanças legais e às necessidades urbanas em constante evolução.

Em período semelhante à Rio Preto, em Piracicaba a trajetória do fechamento de vias públicas remonta à Lei nº 3.644/93, marco que introduziu pela primeira vez a possibilidade de fechamento de vias sem saída ao tráfego de veículos alheios aos seus residentes e visitantes, desde que a via se restringisse a um segmento não superior a 200 metros, composto

exclusivamente por moradias. Ademais, os proprietários eram encarregados do ônus financeiros associados ao cercamento, à vigilância e ao fechamento, além de garantirem a manutenção das vias e espaços públicos.

Para além da Lei nº 3.644/93, Maia e Leonelli (2018) apontam outras três que permitem o fechamento dos empreendimentos em Piracicaba. Em um desdobramento subsequente, a Lei nº 3.933/95 concedeu o fechamento de vias públicas de acesso a bairros residenciais, restringindo o tráfego de veículos somente aos proprietários, moradores e visitantes. A Lei Complementar nº 165/2004 ampliou o respaldo legal, adotando as mesmas condições das leis anteriores, enquanto a Lei Complementar nº 207/2007 abordou especificamente o parcelamento do solo em regime de condomínio horizontal, conferindo à legislação municipal o poder de regulamentar essa tipologia. Consequentemente, ocorre a aprovação de loteamentos e condomínios abertos com a previsão e intenção de fechamento, estabelecida pela lei municipal, com o empreendimento sendo comercializado já sob a perspectiva de fechamento, evidenciado nos contratos de compra e venda, nos quais a adesão futura à associação de moradores é obrigatória, incumbida da gestão e manutenção das áreas comuns.

Os entrevistados da pesquisa destacaram de maneira consistente que os loteamentos fechados proporcionam um significativo salto no potencial de captura de rendas fundiárias urbanas. Um dos relatos enfatizou que os loteamentos fechados representam um notável potencial de extração de renda, já que apresentam praticamente os mesmos custos de produção que os loteamentos abertos, porém, oferecem a oportunidade de gerar rendas diferenciais. Além disso, o entrevistado apontou que, no caso específico dos loteamentos fechados, há a possibilidade de conseguir melhor localização dentro da cidade e comercializar a preços substancialmente mais elevados em comparação com os loteamentos populares, que possuem custos equivalentes. Esse entrevistado ilustrou sua argumentação ao destacar que o custo para implantar uma via, seja em um loteamento aberto ou fechado, é o mesmo. Essa observação sublinha como os loteamentos fechados são efetivos na captura de vantagens econômicas adicionais, fundamentadas não apenas em seus atributos físicos (segurança, equipamentos de lazer etc.), mas também em sua posição estratégica dentro do contexto urbano.

3.5. Os saltos potenciais de captura de renda

No decorrer deste capítulo, foi explorada uma série de aspectos que compõem o processo de desenvolvimento de loteamentos, a transformação de áreas rurais em produtos imobiliários e como é possível identificar, nesse processo, momentos de salto de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas.

Dentre as principais práticas abordadas, destacou-se a relevância das parcerias entre proprietários de terras e empresas loteadoras como uma estratégia para viabilizar a criação desses empreendimentos. Essa relação entre proprietários de terras e loteadores revelou a necessidade de uma confiança mútua e da *expertise* dos loteadores de atuação local para enfrentar os processos legais, financeiros e urbanísticos envolvidos nesse empreendimento, destacando a importância das empresas de atuação local e regional na produção desses empreendimentos.

Também foi apresentada elaboração estratégica dos *masterplans*, que permitem que os loteadores antecipem o processo de aprovação dos empreendimentos, também funcionando como instrumento importante de planejamento para a criação de rendas diferenciais. Ele serve como instrumento de operacionalização do planejamento urbano e também para amparar as estratégias que ajudam a evitar procedimentos mais rigorosos de avaliação ambiental. A utilização desse instrumento, demonstra uma ampla compreensão da legislação vigente e dos órgãos reguladores por parte dos loteadores.

O fechamento de loteamentos se configura como mais um desses saltos de potencial de captura de rendas fundiárias. É possível ressaltar, corroborando com os apontamentos de Rossi e Otero (2022), a presença de um sistema rentista que governa a expansão urbana dos municípios, visto que os "loteamentos fechados", como produtos diferenciais, possibilitam a extração de sobrelucros ainda mais substanciais para os proprietários fundiários e loteadores. Os autores ainda apontam que, ao reconhecerem essa dinâmica, esses agentes impulsionam a criação de novos loteamentos não apenas no próprio município, mas também em várias outras cidades do interior paulista, beneficiados adicionalmente pela abundância de terras disponíveis.

Ao final deste capítulo, concluímos que o desenvolvimento de loteamentos envolve uma intrincada rede de relações, estratégias e procedimentos legais. Dessa forma, foi possível constatar que a interação entre proprietários de terras, loteadores e o poder público é essencial para a compreender as transformações na produção do espaço urbano. Através da confiança

mútua, *expertise* local e planejamento estratégico, é possível maximizar o potencial de captura de rendas fundiárias urbanas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A caracterização socioeconômica e a análise da produção imobiliária recente das cidades de estudo, demonstraram que, mesmo sob influência de tendências regionais e nacionais, cada um dos municípios estudados apresenta suas especificidades.

São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba se constituem como importantes polos regionais com inserção estratégica no contexto estadual, e estão entre os 15 maiores PIBs do estado de São Paulo. Dentre elas, Ribeirão Preto é a cidade que apresenta maior densidade demográfica tomando como base para o cálculo o perímetro urbano da cidade e também é a mais populosa, seguida de Rio Preto e a menos populosa é Piracicaba. Ao mesmo tempo em que possuem grande atratividade econômica no interior do estado, as três seguem a tendência nacional do arrefecimento da Taxa Geométrica de Crescimento Anual da População. É possível inferir que a concentração de recursos em determinadas áreas, como a Região dos Vetores Produtivos, pode ter influenciado o desenvolvimento urbano e regional e, conseqüentemente, o mercado imobiliário nessas regiões (TAVARES, 2018).

Nessa pesquisa, abordamos a falta de transparência e dificuldade de acesso a informações públicas e atualizadas sobre lançamentos imobiliários. Por isso, foi adquirido e utilizado o banco de dados da Geoimóvel. O esforço empreendido na extração e na análise dos dados, embora desafiador, revelou-se fundamental para compreender as dinâmicas do mercado imobiliário nas cidades estudadas.

No entanto, é importante reconhecer as limitações inerentes ao uso dessa base de dados, tais como a possibilidade de subnotificação de lançamentos, especialmente de empreendimentos de menor porte ou provenientes da autoconstrução e a inconsistência nos dados antes de 2010. Além disso, a categorização do tipo de empreendimento (alto, médio e econômico), baseada apenas no preço, pode introduzir distorções, especialmente em áreas com produtos pequenos de alto padrão.

Quanto à produção imobiliária, houve uma elevada quantidade de lançamentos nas três tipologias (residencial horizontal, residencial vertical e loteamento) nas três cidades. No período entre 2006 e 2021, Ribeirão lançou 99.676 novas unidades em empreendimentos imobiliários, enquanto Rio Preto lançou 53.795 e Piracicaba lançou 51.607. Desse total, a menor produção se refere ao lançamento de unidades em residenciais horizontais nas três cidades. A maior concentração de unidades em Ribeirão Preto e em Piracicaba está em apartamentos (residenciais verticais), correspondendo a 63 e 51% do total da produção,

respectivamente. Já em Rio Preto, a maior parte da produção se concentra no lançamento de terrenos, correspondendo a 45% da produção.

Quanto à diferenciação entre os loteamentos abertos e fechados, chama atenção o fato de que praticamente toda a produção dessa tipologia em Ribeirão Preto ocorre em empreendimentos fechados, correspondente a 67% da produção. Já em Rio Preto e Piracicaba, a maior parte da produção se mantém em loteamentos abertos, com 68,7 e 54,1%, respectivamente. Os terrenos maiores se voltaram para os empreendimentos fechados, nas três cidades.

Quanto às dinâmicas intraurbanas, a espacialização dos empreendimentos imobiliários lançados nas cidades de estudo reforçou a tendência histórica da divisão social do espaço, embora em diferentes graus em cada uma delas.

Em Rio Preto, identificamos a divisão da cidade entre os setores norte e sul. No setor norte, historicamente se concentra a população de mais baixa renda em consequência da implantação dos conjuntos habitacionais, e, desse modo, temos nessa área o predomínio de lançamentos de empreendimentos do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) e dos loteamentos abertos. Outro fator que marcou essa divisão, foi o lançamento de um *shopping center* voltado para o atendimento da população dessa área, já que os outros quatro centros comerciais, se localizam no outro extremo da cidade. No setor sul, a maior parte dos empreendimentos lançados está concentrada no vetor formado pela Zona Central Comercial e que se estende entre as avenidas Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira e José Munia, área que concentra a população de mais alta renda de Rio Preto.

Em Ribeirão Preto, há uma clara divisão da cidade em dois extremos: o setor norte e o setor sul. Ao norte se concentram a população de menor renda e grande parte das unidades habitacionais do PMCMV em residenciais verticais e horizontais. Enquanto no extremo oposto, ao sul está concentrada a população dos maiores estratos de renda e praticamente toda a produção de loteamentos fechados, de edifícios de escritórios e *shoppings centers* do município. Outro fator que marca a clara divisão da cidade é que mesmo possuindo lançamentos de novos empreendimentos verticais de classificação do tipo econômico espalhados por todas as regiões da cidade, os edifícios verticais de outros padrões, notadamente médio e alto, não são lançados no setor norte.

Já em Piracicaba, diferentemente das outras cidades tratadas, ao estudar os lançamentos imobiliários do período, o que se percebe é que na produção recente ainda se encontram muitos

empreendimentos na área central da cidade, mantendo-se ainda uma divisão entre centro e periferia. Os dados reforçam a tendência de permanência das camadas de mais alta renda no centro, já identificada por Otero (2016). Ainda se mantém uma maior concentração da produção imobiliária na margem esquerda do Rio Piracicaba, que historicamente funcionava como uma barreira natural de contenção do crescimento da cidade. Vale ressaltar que Piracicaba não possui concentração de loteamentos fechados em nenhuma parte específica da cidade, ao contrário, há uma distribuição desse produto imobiliário por todas as regiões da cidade situados a uma grande distância da área central, assim como acontece com a localização das novas unidades do PMCMV.

Quanto aos agentes que promoveram o lançamento de novos terrenos os três primeiros colocados das três cidades de estudo se referem a empresas menores e de atuação local ou regional. Ao passo que as grandes empresas concentraram sua produção no lançamento de unidades em residenciais horizontais e verticais, como por exemplo, a MRV, que apresentou a maior participação nas três cidades quanto à provisão de novas unidades habitacionais em residenciais verticais, sendo inclusive, a única empresa que possui capital aberto entre os colocados em primeiro lugar nos *rankings* dos lançamentos residenciais verticais.

Outro aspecto que merece atenção se refere à concentração do total de lançamentos em poucos grupos incorporadores, já que nos *rankings* apresentados os primeiros colocados concentram a grande parte das unidades lançadas, por tipologia. Em Rio Preto, o primeiro colocado de cada *ranking* concentra 37,20% das unidades produzidas em loteamentos, 62,66% das unidades em residenciais horizontais e 51,24% das unidades em residenciais verticais. Em Ribeirão Preto, o primeiro colocado de cada *ranking* concentra 18,81% das unidades produzidas em loteamentos, 55,77% das unidades produzidas em residenciais horizontais e 20,04% das unidades produzidas em residenciais verticais. E em Piracicaba, o primeiro colocado de cada *ranking* concentra 11,88% das unidades produzidas em loteamentos, 15,38% das unidades produzidas em residenciais horizontais e 33,25% das unidades produzidas em residenciais verticais.

Esses resultados sobre os agentes reforçam, por um lado, os estudos que identificam o processo de reestruturação imobiliária no Brasil (RUFINO, 2013) e que resultou na concentração da oferta, principalmente, de residenciais horizontais ou verticais, resultantes, portanto, da atividade de incorporação imobiliária. Por outro, eles demonstram que, na provisão de lotes, se mantém a importância histórica dos agentes locais na definição das dinâmicas

imobiliárias das cidades brasileiras, havendo menor tendência de concentração em poucos agentes.

Também foi possível evidenciar a importância do Programa Minha Casa Minha Vida dada a sua proporção relevante no total da produção imobiliária identificada na pesquisa, como apontado em Shimbo (2012, 2016 e 2019), Klink (2020) e Rufino (2013). Considerando a produção total em número de unidades, de acordo com a Geoimóvel (2021), em Rio Preto as unidades contratadas pelo PMCMV³¹ representam 69,33% entre 2009 e 2020 (foram lançadas 48.860 unidades no total e 33.875 unidades foram contratadas pelo PMCMV). Em Ribeirão Preto, as unidades contratadas pelo Programa representam 47,27% no mesmo período (foram lançadas 85.639 unidades no total e 40.481 unidades foram contratadas pelo PMCMV). Já em Piracicaba, entre 2009 e 2020, as unidades contratadas representam 57,03% (foram lançadas 44.537 unidades no total e 25.401 unidades foram contratadas pelo PMCMV).

Em relação à análise da evolução dos preços médios, em geral o que se observa é uma tendência de queda, tanto nas unidades lançadas em loteamentos abertos, quanto nas unidades em loteamentos fechados. Mesmo que existam possíveis problemas no método de coleta da base de dados e a possível diferença entre o preço do lançamento e o preço real de venda, uma possível explicação para essa queda é o aumento no número de lançamentos de loteamentos voltados ao segmento econômico, com preços de lotes mais baixos que aqueles praticados até 2014.

O foco na estrutura de provisão de loteamentos permitiu o aprofundamento da análise sobre os seus agentes, práticas e estrutura de financiamento, refinando-se a hipótese da pesquisa e transformando-a em argumento. Inicialmente, como anunciado na Introdução, atribuía-se que o motor dessa provisão seria a oportunidade do negócio imobiliário, na qual as diferentes possibilidades de captura de rendas futuras entram como elemento central na viabilidade do empreendimento de maneira coordenada e concentrada em poucos agentes, majoritariamente, empresas locais, que indica o poder das elites político-econômicas locais no controle da provisão de loteamentos e dos processos de expansão urbana em cada uma dessas cidades. O conjunto dos resultados da pesquisa corrobora essa hipótese, mas vai além. O argumento é que os saltos de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas desempenham um papel central

³¹ As informações sobre os empreendimentos do PMCMV foram fornecidas pelo Ministério das Cidades através de solicitação realizada na Plataforma Integrada de Ouvidoria e Acesso à Informação.

e distintivo na provisão de loteamentos e se manifestam como pontos de inflexão no processo de valorização imobiliária.

Smolka (1987) destaca três momentos que delineiam a trajetória das transformações dos usos do solo. O primeiro momento se refere à diferença de preço do terreno, entre o preço de aquisição original e o preço pelo qual é negociado com o novo proprietário, no caso o loteador ou incorporador. O segundo se refere à valorização resultante das mudanças aplicadas ao terreno. O terceiro diz respeito à variação no preço relacionada à alteração na configuração espacial do ambiente construído em que o terreno está inserido. O que buscamos com essa pesquisa foi investigar as etapas e caracterizar as estratégias, no cerce desse segundo momento, que permitem a produção e a captura de rendas diferenciais pelos loteadores e proprietários de terras.

Esses saltos são catalisados por uma série de fatores intrincados. O primeiro salto reside na localização estratégica dos loteamentos em áreas de expansão urbana, que são viabilizadas pela ampliação do perímetro urbano. Aqui, torna-se essencial a articulação política local para que sejam aprovadas leis e ou decretos que regulem a passagem da terra rural para a urbana. Essa transformação de hectares em metros quadrados exemplifica a renda absoluta e mostra a capacidade de antecipação dos loteadores em fechar parcerias com proprietários sobre terras que passarão de rural para urbana. Como elaborado por Melazzo e Barcella (no prelo), a renda absoluta descreve o pagamento feito ao proprietário de uma terra simplesmente pelo fato de possuir essa propriedade, independentemente de uso ou produtividade. Quando uma propriedade rural é transformada em urbana, através de ampliação do perímetro urbano, por exemplo, há um salto de potencial de gerar ganhos. Isso acontece porque a renda absoluta derivada de propriedades urbanas tem o potencial de gerar lucros substanciais em comparação com a renda absoluta originada de propriedades rurais. Para além disso, nesse salto a abordagem de Abramo (1989) sobre a integração entre diversos agentes no processo de desenvolvimento urbano é evidenciada, uma vez que a colaboração entre os loteadores e o poder público é fundamental para a reconfiguração dos usos do solo.

O segundo salto se dá pelo modo de aquisição das terras pelos loteadores. A relação entre proprietários de terras e empresas loteadoras pode ser vista como uma interação entre agentes que possuem a propriedade sobre recursos naturais (terra) e aqueles que possuem conhecimento e recursos para desenvolver empreendimentos imobiliários (incorporação imobiliária). Segundo Abreu (2022), grupos empresariais do setor imobiliário, incluindo loteadoras, têm demonstrado um amplo controle sobre a propriedade fundiária. Essa relação

pode ser uma estratégia de cooperação para maximizar o potencial de renda da terra, na qual os proprietários fornecem a terra e as empresas loteadoras contribuem com a *expertise* e o capital para transformá-las em empreendimentos. Para o autor, esse amplo controle da propriedade fundiária é o primeiro aspecto que caracteriza a forma de operação do capital incorporador.

Como o terceiro salto, identificamos que os *masterplans* são elaborados como parte da estratégia de valorização dos empreendimentos, destacando-se a criação de amplas áreas de lazer, por exemplo, e elementos que se relacionam com a estratégia de busca por capturar rendas diferenciais, conforme discutido por Melazzo e Barcella (no prelo). Também é possível relacioná-los ao segundo aspecto que caracteriza a forma de operação do capital incorporador identificado por Abreu (2022), definido pelo controle exercido pelos agentes envolvidos na produção imobiliária sobre as decisões relacionadas ao desenvolvimento urbano.

O quarto salto, quando do momento de registro no Cartório de Imóveis, que oficializa a transformação de hectares em metros quadrados, se relaciona com o direito de propriedade e o controle sobre um espaço específico, conforme discutido por Pereira e Petrella (2018), sobre a renda imobiliária. Esse momento representa a formalização legal do direito de propriedade e estabelece um marco na determinação do uso e acesso a um determinado espaço, seja ele uma parcela de terra ou um edifício. Segundo Smolka (1987) e Abreu (2022), o controle da propriedade imobiliária inclui não apenas o processo produtivo, mas também a regulação legal e econômica das atividades de incorporação imobiliária. O registro em Cartório de Imóveis é a etapa em que essas transformações e mudanças de propriedade são oficialmente documentadas e reconhecidas perante a lei.

Quanto ao quinto salto, que se refere ao fechamento de loteamentos, Abreu (2022) explora o controle dos momentos de transformação interna das cidades por parte do capital incorporador, destacando a diferenciação dos espaços residenciais para ampliar a captura de rendas fundiárias. Essa abordagem se relaciona com o salto de potencial proporcionado pelo fechamento de loteamentos e a busca por rendas diferenciais através de melhorias de infraestrutura e de segurança dos moradores. Além disso, também se relaciona com a forma de operação do capital incorporador identificado por Abreu (2022), que se refere à estratégia adotada pelos agentes envolvidos na produção imobiliária para maximizar a geração de rendas através das propriedades urbanas que desenvolvem a partir de uma “capacidade de produzir uma profunda seletividade espacial” (p. 343).

Por fim, os resultados iniciais do Censo Demográfico de 2022 corroboram com os achados apresentados nesta dissertação. Ao analisar as taxas geométricas de crescimento anual da população para São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba, constata-se um crescimento de 1,37%, 1,21% e 1,25%, respectivamente. No entanto, é particularmente relevante notar que o crescimento anual dos domicílios particulares permanentes é substancialmente mais acentuado, totalizando 4,5%, 4,3% e 4,6%, respectivamente. Essa diferença sugere que o número de domicílios está aumentando em um ritmo mais rápido do que o crescimento populacional nessas cidades. Os novos dados do Censo também trazem à tona a proporção de domicílios particulares permanentes vagos, calculada em 11,4%, 13,9% e 12,9% do total de domicílios particulares permanentes para São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba.

Além disso, a produção de novas unidades habitacionais parece estar contribuindo significativamente para o aumento do estoque total de domicílios nessas cidades. Quanto aos domicílios particulares permanentes o que se percebe, de acordo com a Fundação Seade, é um acréscimo de 19,65% em Rio Preto, 24,73% em Ribeirão Preto e 18,81% em Piracicaba entre 2010 e 2020. É importante ressaltar que os dados disponíveis na plataforma da Fundação Seade, até 2010, foram extraídos em 19 de setembro de 2011 e os dados posteriores são calculados a partir de projeções. Já ao analisar os dados disponíveis do Censo Demográfico de 2022, o que se identifica é um acréscimo de domicílios particulares permanentes de 60,43% em Rio Preto, 64,50% em Ribeirão Preto e 68,73% em Piracicaba. A disparidade entre esses dados evidencia que o crescimento real dos domicílios particulares permanentes ultrapassou significativamente as projeções realizadas. Ao passo que, fazendo uma aproximação, a produção total de unidades em loteamentos, residenciais horizontais e residenciais verticais, contabilizadas pela Geoimóvel entre 2010 e 2021, representam 56,99% dos domicílios particulares permanentes em Rio Preto, 64,16% em Ribeirão Preto e 56,55% em Piracicaba³², demonstrando uma participação significativa dos lançamentos imobiliários. Ao mesmo tempo, o cotejamento entre a produção imobiliária mapeada pela Geoimóvel e os dados sobre os domicílios particulares permanentes do censo abre uma questão importante para futura agenda de pesquisa, na medida em que abre

³² O percentual de representação das unidades contabilizadas pela Geoimóvel foi calculado a partir da subtração do total de domicílios particulares permanentes para cada cidade em 2010, da mesma variável de 2022, de acordo com os dados do Censo Demográfico. Para o cálculo, os dados da Geoimóvel utilizados se referem ao total de unidades lançadas em loteamentos, residenciais verticais e residenciais horizontais entre 2010 e 2021.

a possibilidade de identificarmos, por aproximação, a participação da assim denominada “autoconstrução”³³, de uma média de 40%.

As análises realizadas nesta pesquisa trouxeram contribuições ao debate sobre as dinâmicas imobiliárias (SMOLKA, 1992). A análise sobre os saltos de potencial de captura de rendas fundiárias urbanas, desde a transformação da terra rural em urbana até o fechamento de loteamentos, aprofunda a compreensão das estratégias que orientam a valorização dos empreendimentos e a seletividade espacial dos agentes imobiliários frente ao desenvolvimento urbano.

Dessa forma, a análise das dinâmicas imobiliárias que dão forma a essas cidades não podem ser lidas apenas pelo ponto de vista de um possível equilíbrio entre oferta e demanda, tampouco pela noção de um possível equilíbrio entre a produção imobiliária e as necessidades habitacionais. Inicialmente, o problema que motivou essa pesquisa era justamente essa possibilidade de descolamento entre demanda e oferta. Seus resultados, pelo contrário, mostram que a oferta de lotes urbanizados não emerge como uma demanda direta derivada da habitação. Como traço distintivo do histórico das cidades estudadas (mas também das brasileiras em geral), fica evidente que o verdadeiro motor subjacente é, invariavelmente, o negócio com a terra, que foi acelerado nas duas primeiras décadas do século XXI. Assim, se reconhece que o desenvolvimento urbano e a produção imobiliária são impulsionados por interesses que passam ao largo de um possível equilíbrio econômico. Neste sentido, a compreensão sobre as relações entre os agentes públicos e privados revela e reforça o negócio bastante rentável da provisão de loteamentos e a centralidade da terra nos processos de estruturação urbana.

³³ Para Jaramillo (1982), as formas de produção do ambiente construído se dividem em quatro formas: a produção por encomenda, promoção capitalista a produção estatal capitalista desvalorizada e a autoconstrução.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMO, P. A dinâmica imobiliária. Elementos para o entendimento da espacialidade urbana. **Cadernos IPPUR/UFRJ**, Rio de Janeiro: UFRJ, ano III, n. especial, p. 47-70, dez. 1989. Disponível em: < https://ippur.com.br/wp-content/uploads/2016/05/CI_Ano_III_Especial_dez_1989.compressed.pdf>. Acesso em: 26 de mai. de 2023.
- ABREU, M. A. de. Capital incorporador, produção habitacional e as transformações recentes na dinâmica imobiliária em cidades médias. *In*: CALIXTO, M. J. M. S.; MAIA, D. S.; SPINELLI, J. (org.). **Desigualdades socioespaciais, dinâmica imobiliária e o Programa Minha Casa Minha Vida em cidades médias**. Rio de Janeiro: Consequência Editora, 2022.
- ABREU, M. A. de. Diferenciando o espaço e produzindo cidades: lógicas e agentes da produção do espaço urbano em Ribeirão Preto/SP e Londrina/PR. **GeoTextos**, vol. 12, n. 1, p. 77-104, julho, 2016. DOI: <https://doi.org/10.9771/1984-5537geo.v12i1.15315>.
- ABREU, M. A. de. **Diferenciando o espaço e produzindo cidades**: lógicas e agentes da produção do espaço urbano em Ribeirão Preto/SP e Londrina/PR. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho, Faculdade de Ciência e Tecnologia, Presidente Prudente, 2014.
- ABREU, M. A. O mercado habitacional confiscado pelas finanças: uma análise a partir dos certificados de recebíveis imobiliários. *In*: SHIMBO, L.; RUFINO, B. (org.). **Financeirização e estudos urbanos na América Latina**. Rio de Janeiro: Editora Letra Capital, 2019. p. 233-259.
- ABREU, M. A. de; AMORIM, W. V. O estudo do mercado imobiliário em cidades médias: procedimentos para a coleta e sistematização dos dados. **Geo UERJ**. Rio de Janeiro – Ano 16, n. 25, v. 21, p. 297-323, 2º semestre de 2014. ISSN: 1415-7543 E-ISSN: 1981-9021. DOI: <http://dx.doi.org/10.12957/geouerj.2014.10403>.
- ALVES, J. D. G. Dispersão urbana e a atuação do mercado imobiliário em cidades médias: reflexões a partir da cidade de Piracicaba/SP. **Geofronter**, Campo Grande, n. 5, v. 2, p. 104-124, 2019. Disponível em: <<https://periodicosonline.uems.br/index.php/GEOF/index>>. Acesso em: 20 de fev. de 2022.
- ASCHER, F. Metropolização e transformação dos centros das cidades. *In*: ALMEIDA, M.A.R. **Os centros das metrópoles**: reflexões e propostas para a cidade democrática do século XXI. São Paulo: Editora Terceiro Nome/Viva o Centro/Imprensa Oficial do Estado, 2001.
- BALL, M. **Housing Policy and Economic Power**: the political economy of owner occupation. Londres: Ed. Routledge, 1983.
- BARCELLA, B. L. **A dinâmica dos agentes imobiliários e suas estratégias fundiárias em cidades médias**: da reprodução do capital à reprodução das desigualdades socioespaciais. Dissertação (Mestrado em Geografia). Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Ciências e Tecnologia, Presidente Prudente, 2018.

BARCELLA, B. L. As relações entre alguns agentes imobiliários e o planejamento urbano em cidades médias: expansões territoriais urbanas pensadas e planejadas como vetores de expansão e valorização imobiliária. *In: Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Geografia*, XIII, 2019, São Paulo. **Anais Eletrônicos**, 2019.

BARCELLA, B. L. O mercado fundiário em Ribeirão Preto/SP: processos e agentes, preços e localizações. **Caminhos de Geografia**, Uberlândia, v. 18, n. 62, p. 161-173, junho, 2017.

BONDUKI, N. O papel do legislativo na formulação da política urbana: conflitos e interesses na tramitação da Lei de Responsabilidade Territorial na Câmara dos Deputados. *In: FELDMAN, S.; FERNANDES, A. (org.). O urbano e o regional no Brasil contemporâneo: mutações, tensões, desafios*. Salvador: EDUFBA, 2007.

BRASIL. Lei nº 6.766, de 19 de dezembro de 1979. Dispõe sobre o Parcelamento do Solo Urbano e dá outras Providências. Brasília, DF: **Diário Oficial da União**, 1979.

BRASIL. Lei nº 13.465, de 11 de julho de 2017. Dispõe sobre a regularização fundiária rural e urbana, sobre a liquidação de créditos concedidos aos assentados da reforma agrária e sobre a regularização fundiária no âmbito da Amazônia Legal; e dá outras providências. Brasília, DF: **Diário Oficial da União**, 2017.

CEFAÏ, D. ¿Qué es la etnografía? Debates contemporáneos Primeira parte. Arraigamientos, operaciones y experiencias del trabajo de campo. **Persona y sociedade**, v. 27, n. 1, p. 101-119, 2013. DOI: <https://doi.org/10.53689/pys.v27i1.34>.

CHIAPELLO, E. Financialization of Valuation. **Human Studies**, v. 38, n. 1, p. 13-35, 2015. DOI: 10.1007/s10746-014-9337-x.

COZAC, F. L. Estudo de viabilidade econômico-financeira. *In: AMADEI, V. C. Como lotear uma gleba: o parcelamento do solo urbano em seus aspectos essenciais (loteamento e desmembramento)*. Campinas: Millennium Editora, 2014. p. 171-192.

DAMASCENO, B. C. **Políticas públicas de habitação social em cidades médias do interior paulista – 2000-2020**. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo). Universidade Estadual Paulista (Unesp), Faculdade de Arquitetura, Artes, Comunicação e Design. Bauru, 2021.

EMPLASA; GIP/DI. **Plano de desenvolvimento urbano integrado: Região Metropolitana de Piracicaba**, 2019. Disponível em: <https://rmp.pdui.sp.gov.br/?page_id=127>. Acesso em: 11 de ago. de 2022.

FANELLI, A. F. D. M.; JUNIOR, W. R. dos S. O aglomerado urbano de Jundiaí (SP) e os desafios para a mobilidade metropolitana paulista. **Cadernos MetrÓpole**, São Paulo, v. 15, n. 30, p. 461-487, 2013. Disponível em: <<https://revistas.pucsp.br/index.php/metropole/article/view/17491>>. Acesso em: 26 ago. 2023.

FIGUEIRA, T. M. B. **Produto social da cidade contemporânea: análise dos condomínios urbanísticos e loteamentos fechados de alto padrão do subsetor sul de Ribeirão Preto/SP**. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo e Área de Concentração em Teoria e

História da Arquitetura e do Urbanismo). Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. São Carlos, 2013.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Déficit habitacional municipal no Brasil 2010**. Centro de Estatística e Informações. Belo Horizonte, 2013.

FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. **Déficit habitacional municipal no Brasil 2015**. Diretoria de Estatística e Informações. Belo Horizonte: FJP, 2018.

FUNDAÇÃO SEADE. IMP - Informações dos Municípios Paulistas. **Fundação SEADE – Sistema Estadual de Análise de Dados [Portal estatístico do estado de São Paulo]**. Disponível em: <<http://www.imp.seade.gov.br/frontend/#/tabelas>>. Acesso em: 14 abr. 2021.

FUNDAÇÃO SEADE. **Sistema Seade de Projeções Populacionais**. Disponível em: <<http://produtos.seade.gov.br/produtos/projpop/>>. Acesso em: 20 abr. 2020.

GARCIA, V. E. **Do Santo? Ou de quem... Ribeirão Preto: gênese da cidade mercadoria**. Tese (Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo e Área de Concentração em Teoria e História da Arquitetura e do Urbanismo). Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. São Carlos, 2013.

GARCIA, T. B.; AGUIAR, M. O. S. de; MACHADO, G. S. As incorporadoras e as estratégias atreladas à inserção urbana da habitação econômica no MCMV em Ribeirão Preto. *In: Anais do XIX Encontro Nacional da ANPUR*. 2022. 22 a 27 maio de 2022. Disponível em: <https://www.sisgeenco.com.br/anais/enanpur/2022/arquivos/GT5_SEM_194_471_20211215133400.pdf>. Acesso em: 20 de setembro de 2022.

GOULART, J.; TERCI, E.; OTERO, E. **Desenvolvimento e planejamento urbano em cidades médias**. São Paulo: Cultura Acadêmica, 2017.

GROAT, Linda; WANG, David. **Architectural research methods**. 2. ed. New Jersey: Wiley, 2013.

HARVEY, D. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

HARVEY, D. **Os Limites do Capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.

IBGE. **Arranjos populacionais e concentrações urbanas do Brasil**. IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Coordenação de Geografia. Rio de Janeiro, 2016. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/index.php/bibliotecacatalogo?view=detalhes&id=299700#:~:text=Como%20resultado%2C%20foram%20identificados%20294,m%C3%A9dias%20e%20grandes%20concentra%C3%A7%C3%B5es%20urbanas>>. Acesso em: 05 de outubro de 2022.

IBGE. **Censo Demográfico 1991**. Rio de Janeiro, 1996.

IBGE. **Censo Demográfico 2000**. Rio de Janeiro, 2001.

IBGE. **Censo Demográfico 2010**. Rio de Janeiro, 2011.

IBGE. **Regiões de influência das cidades: 2007**. IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Coordenação de Geografia. Rio de Janeiro, p. 201. 2008.

IBGE. **Regiões de influência das cidades: 2018**. IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Coordenação de Geografia. Rio de Janeiro, p. 192. 2020.

INTEC BRASIL. Ranking INTEC – As 100 maiores construtoras do Brasil. **Revista Builders by INTEC**, edição 8, ano 9, 2022. Disponível em: <https://100maioresconstrutoras.com.br/revista-builders-2022/#dearflip-df_2172/33/>. Acesso em: 14 de set. de 2022.

IPEADATA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. **Dados macroeconômicos e regionais**. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 22 de fevereiro de 2022.

IPPLAP – Instituto de Pesquisas e Planejamento de Piracicaba. **Revisão do Plano Diretor de Piracicaba – Minuta do Diagnóstico**. 2018. Disponível em: <<http://planodiretor.piracicaba.sp.gov.br/wp-content/uploads/2018/02/Minuta-do-Diagn%C3%B3stico-do-Plano-Diretor.pdf>>. Acesso em: 03 de maio de 2023.

JARAMILLO; S. Las formas de producción del espacio construído em Bogotá. *In*: PRADILLA, Emilio (org.). **Ensayos sobre el problema de la vivienda en México**. México: Latina UNAM, 1982. p. 149-212.

JÚNIOR, E. A. S. de A. Debate sobre a teoria da renda da terra no contexto agrícola, urbano e atual no Brasil. **Cadernos Metrôpole**, São Paulo, v. 22, n. 49, pp. 705-728, set/dez 2020. DOI: <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2020-4903>.

KLINK, Jeroen. **Metropolis, Money and Markets: brazilian urban financialization in times of re-emerging global finance**. New York: Ed. Routledge, 2020.

LEFEBVRE, H. **A revolução urbana**. Edição: 2ª ed. Belo Horizonte: UFMG, 2019.

LENCIONI, Sandra. Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. **EURE** (Santiago) [online]. 2014, vol.40, n.120, p.29-47. DOI: <http://dx.doi.org/10.4067/S0250-71612014000200002>.

LEONELLI, G. C. V. **A construção da lei federal de parcelamento do solo urbano 6.766: debates e propostas do início do sec. XX e 1979**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Escola de Engenharia de São Carlos da Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

LIMA, D. B. Uma lei (in)conveniente: o melancólico fim do debate em torno da Lei de Responsabilidade Territorial Urbana. **Anais do XIV ENANPUR**, v. 14, n. 1, 2011. Disponível em: <<https://anais.anpur.org.br/index.php/anaisenanpur/article/view/685/671>>. Acesso em: 17 de mai. de 2023.

LIMA, L. H. M. Quatro décadas de expansão urbana em São José do Rio Preto/SP: uma análise em duas vias. **Caminhos de Geografia**. 2022, v. 23, n. 86, p. 16-35. DOI: 10.14393/RCG238658073.

LOPES, João; SHIMBO, Lúcia. Projeto e produção da habitação na região central do estado de São Paulo: condições e contradições do PMCMV. In: AMORE, C. S.; SHIMBO, L. Z.; RUFINO, M. B. C. (org.). **Minha casa... e a cidade?** Avaliação do Programa Minha Casa Minha Vida em seis estados brasileiros. 1 ed. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.

LUZ, L. F. da. **Os trilhos nas áreas urbanas:** conflitos, desafios e oportunidades em dez cidades paulistas. Dissertação (Mestrado em Ciências). Departamento de Geografia da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2006.

MAIA, A. C.; LAGE, S. D. L.; LEONELLI, G. C. V. O impacto da legislação urbanística de São José do Rio Preto –SP: crescimento urbano espraiado, fragmentado e excludente. **Revista Nacional de Gerenciamento de Cidades**. 2019, vol. 07, n. 47, pp.97-101. Disponível em: <https://publicacoes.amigosdanatureza.org.br/index.php/gerenciamento_de_cidades/article/view/2096/1950>. Acesso em: 08 de out. de 2022.

MAIA, A. C.; LEONELLI, G. C. V. Quatro leis para fechar a cidade: a legalidade para empreendimentos horizontais fechados em Piracicaba – SP. **Cadernos Zygmunt Bauman**, [S. l.], v. 8, n. 18, p. 31-49, 2019. Disponível em: <https://periodicoseletronicos.ufma.br/index.php/bauman/article/view/10257>. Acesso em: 02 ago. 2023.

MARICATO, E. **Habitação e a Cidade**. São Paulo: Atual, 1997.

MARTINS, J. de S. **O cativo da terra**. São Paulo: Editora Contexto, 2010.

MARX, M. **Cidade no Brasil terra de quem?** São Paulo: EDUSP Nobel, 1991.

MELAZZO, E. S. Terra urbana e dinâmica imobiliária: elementos para uma interpretação crítica no Brasil. **Semestre Económico**, v. 22, n. 50, pp. 71-86, fev/mar 2019. DOI: [HTTPS://DOI.ORG/10.22395/SEEC.V22N50A4](https://doi.org/10.22395/SEEC.V22N50A4).

MELAZZO, E. S.; BARCELLA, B. L. S. **A teoria da renda do solo urbano**. No prelo.

MELO, R. E. B. de. **Ações pública e privada no processo de ocupação de Ribeirão Preto:** do Núcleo Antônio Prado a atuação do GDU Grupo de Desenvolvimento Urbano. Tese (Doutorado em Engenharia Urbana). Universidade Federal de São Carlos. São Carlos, 2017.

MIGLIORINI, V. L. B. **Padrões de desempenho do uso e ocupação do solo na previsão e controle do adensamento de áreas intra-urbanas**. Tese (Doutorado em Engenharia de Construção Civil e Urbana). Universidade de São Paulo: Escola Politécnica/USP. São Paulo, 1997.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA; SECRETARIA ESPECIAL DA FAZENDA; SECRETARIA DE AVALIAÇÃO, PLANEJAMENTO, ENERGIA E LOTERIA. **Relatório de avaliação:** Programa Minha Casa Minha Vida, 2020. Disponível em: <https://www.gov.br/cgu/pt-br/assuntos/noticias/2021/04/cgu-divulga-prestacao-de-contas-do-presidente-da-republica-de-2020/relatorio-de-avaliacao-pmcmv.pdf>. Acessado em: 10 ago 2022.

MOCCI, M. A. **Expansão urbana e planos diretores de primeira e segunda geração pós-estatuto da cidade**: uma análise a partir das capitais regionais brasileiras. Dissertação (Mestrado em Arquitetura) – Faculdade de Engenharia Civil, Arquitetura e Urbanismo da Unicamp, Campinas, 2020.

MOURA, V. dos S. **As raízes históricas do instituto da propriedade privada na terra no Brasil como alicerces da injustiça social**: uma análise sincrônica e diacrônica das suas bases legislativas desde a implementação do modelo sesmarial até a sua mercantilização com a Lei de Terras de 1850. 159 p. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade Federal do Rio Grande, Rio Grande, 2019.

NEGRI, Barjas. **Concentração e desconcentração industrial em São Paulo (1880-1990)**. Tese (Doutorado em Economia). Campinas: IE UNICAMP, 1994.

NOGUEIRA, P. S. **Discussão do uso de certificados de recebíveis imobiliários como meio de *funding* para implantação de empreendimentos residenciais de loteamento**: o estudo de caso de um loteamento protótipo. (Monografia). MBA em Real State, Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013.

OLIVERIA, M. M. de. **Como fazer pesquisa qualitativa**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2007.

OTERO, E. V. **Reestruturação urbana em cidades médias paulistas**: a cidade como negócio. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). São Paulo: FAU USP, 2016.

OTERO, E. V.; SOUZA, M. B. S. D. de. A reconquista das margens do Rio Piracicaba: uma reconstrução histórica à guisa de introdução. *In*: IPPLAP. **Piracicaba, o rio e a cidade**: ações de reaproximação. Piracicaba, SP: IPPLAP, 2011.

PATEIS, Carlos da Silva. **Reestruturação urbana e transformações na área central em cidades médias**: o caso de São José do Rio Preto – SP. 2007. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Estadual Paulista, Instituto de Geociências e Ciências Exatas, 2007.

PEREIRA, P. C. X.; PETRELLA, G. Introdução: imediato, global e total na produção do espaço. *In*: PEREIRA, P. C. X. (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.

PERES, J. L. P.; ADRIANO, H. S. R.; SERAPHIM, A. P. A. C. C.; OLALQUIAGA, A. A. O Estatuto da Metrópole e as regiões metropolitanas: uma análise teórico-conceitual à luz do conceito miltoniano de “território usado”. **Cadernos Metrópole**, São Paulo, v. 20, n. 41, pp. 267-288, jan./abr. 2018.

QUEIROZ, P. M. **Parceria imobiliária em loteamentos urbanos**. Dissertação (Mestrado em Direito) – Escola de Direito de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 2016.

RIBEIRÃO PRETO, Prefeitura Municipal de. Secretaria de Planejamento e Gestão Pública **Revisão da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo**. Produto 3: Diagnóstico Socioeconômico. São Paulo, 2019.

RODRIGUES, A. M. O projeto de Lei de Responsabilidade Territorial e a atuação de geógrafos urbanos. **CIDADES**, v. 7, n. 12, p. 273-290, 2010. DOI: <https://doi.org/10.36661/2448-1092.2010v7n12.12589>.

RODRIGUES, J. M. **Unidades territoriais urbanas no Brasil**: Regiões Metropolitanas, Regiões Integradas de Desenvolvimento Econômico e Aglomerações Urbanas em 2015. Rio de Janeiro, Observatório das Metrôpoles.

ROSSI, M. V. S.; OTERO, E. V. Produção do espaço urbano na região de São José do Rio Preto 2000-2020: a terra como investimento. **Risco Revista de Pesquisa em Arquitetura e Urbanismo (Online)**, [S. l.], v. 20, p. 1-18, 2022. DOI: 10.11606/1984-4506.risco.2022.194678.

RUFINO, M. B. Reestruturação do Setor Imobiliário e Mudanças no Padrão Espacial de Reprodução do Capital: a produção imobiliária como elemento central na reconfiguração das cidades brasileiras. *In*: XV Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional - ENANPUR, Recife. v. 15, n. 1, 2013. **Anais do XV ENANPUR**, Recife: 2013.

SANFELICI, D.; HALBERT, L. Financial markets, developers and the geographies of housing in Brazil: a supply-side account. **Urban Studies**, [s.l.], v. 53, n. 7, p. 1465-1485, 19 jun. 2015.

SANTORO, P. F.; COBRA, P. L. M.; BONDUKI, N. Cidades que crescem horizontalmente: o ordenamento territorial justo da mudança de uso rural para urbano. **Cadernos Metrôpole** [en línea]. 2010, 12(24), 417-440. ISSN: 1517-2422. Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=402837809005>. Acesso em: 23 de jul. de 2023.

SANTOS, A. C. dos. **Produção ilegal do espaço urbano**: estudo de São José do Rio Preto–SP. 119 p. Dissertação (Mestrado em Engenharia Urbana) – Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2009.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho científico**. São Paulo: Cortez, 2007.

SHIMBO, L. **O concreto do capital**: os promotores do valor imobiliário nas cidades brasileiras. Tese (Livre docência) – Instituto de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2020. 219p.

SHIMBO, L. **Habitação social de mercado**: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro. Belo Horizonte:C/Arte, 2012.

SHIMBO, L. Na unprecedented alignment: state, finance, construction and housing production in Brazil since the 2000s. **International Journal of Housing Policy**, [s.l.], v. 19, n. 3, p. 337-353, 21 mar. 2019.

SHIMBO, L. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. **Novos Estudos CEBRAP**, São Paulo, Centro Brasileiro de Análise e Planejamento - CEBRAP, n. 105, p. 119-133, 2016. DOI: 10.25091/S0101-3300201600020007.

SHIMBO, L.; BARDET, F.; BARAVELLI, J. The financialisation of housing by numbers: Brazilian real estate developers since the Lulist era. **Housing Studies**, 37:6, p. 847-867, 2022. DOI: <https://doi.org/10.1080/02673037.2022.2033175>.

SILVA, H. M. B. *et al.* Recent trends of the supply of formal housing in the Metropolitan Area of São Paulo, **Working Paper do Lincoln Institute of Land Policy (LILP)**, 2015.

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

SMOLKA, M. O. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. **Cadernos IPPUR/UFRJ**, Rio de Janeiro: UFRJ, ano II, n. 1, p. 41-78, jan./abr. 1987a.

SMOLKA, M. Expulsando os pobres e redistribuindo os ricos: “dinâmica imobiliária” e segregação residencial na cidade do Rio de Janeiro. **Revista Brasileira de Estudos Populacionais**. Campinas, vol.9(1), 1992.

SOUZA, Marcelo Lopes de. **Fobópole: o medo generalizado e a militarização da questão urbana**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2008.

SPOSITO, Maria Encarnação B. As cidades médias e os contextos econômicos contemporâneos. In: SPOSITO, Maria Encarnação B. (coord.). **Urbanização e cidades: perspectivas geográficas**. Presidente Prudente: UNESP/GAsPERR, 2001. p. 609-643.

TAKAMI, S. T.; MENDES, A. A. Formas, funções, estruturas e processos do espaço industrial em Piracicaba (SP): complexo canavieiro, distritos industriais e parque automotivo. **Geosul**, Florianópolis, v. 32, n. 64, p. 137-151, mai./ago. 2017. DOI: <https://doi.org/10.5007/2177-5230.2017v32n64p137>.

TAVARES, J. C. Planejamento Regional no Estado de São Paulo: Polos, Eixos e a Região dos Vetores Produtivos | Regional Planning in the State of São Paulo: Hubs, Axes and the Region of the Production Vectors. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, [S. l.], v. 20, n. 2, p. 344, 2018. DOI: [10.22296/2317-1529.2018v20n2p344](https://doi.org/10.22296/2317-1529.2018v20n2p344).

TEODÓZIO, D.M. **Do Sertão à Cidade: planejamento urbano em São José do Rio Preto: dos anos 50 aos anos 2000**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). São Carlos: EESC/USP, 2008.

TOMANIK, R. **A cidades, seus muros e suas leis: controvérsias jurídicas e urbanísticas dos condomínios e loteamentos fechados**. 261 p. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Escola de Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2020.

TORRES, M. C. T. M. **Piracicaba no século XIX**. Piracicaba, SP: Equilíbrio: Instituto Histórico e Geográfico – IHGP, 2009.

TURRA, Cássio M. Os ajustes inevitáveis da transição demográfica no Brasil. In: ANDRADE, Mônica; ALBUQUERQUE, Eduardo. **Alternativas para uma crise de múltiplas dimensões**. Belo Horizonte: CEDEPLAR – UFMG, 2018. p. 284 - 307.

VIDAL, M. do. S. **Região de governo de São José do Rio Preto**. Campinas: UNICAMP; Núcleo de Estudos da População, 1992.

VILLAÇA, Flávio. **As ilusões do plano diretor**. São Paulo, Edição do autor, 2005.

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


ZAMBONI, D. P. **A territorialidade do capital**: da fazenda ao condomínio, desenhando a cidade. Tese (Doutorado do Programa de Pós-Graduação em Planejamento e Gestão do Território). Universidade Federal do ABC. Santo André, 2018.

ZAMBONI, D. P.; HORIQUINI, C. M.; SCUSSEL, V. N. Um retrato do planejamento urbano em Ribeirão Preto para além do Plano Diretor: a instrumentação da política urbana por leis complementares e decretos. In: **Anais do XIX Encontro Nacional da ANPUR**. 2022. 22 a 27 maio de 2022. Disponível em:

<https://www.sisgeenco.com.br/anais/enanpur/2022/arquivos/GT3_SEM_601_679_20211215125142.pdf>. Acesso em: 20 de setembro de 2022.

ANEXOS

Anexo 1. Parecer aprovado na Plataforma Brasil

<p>FACULDADE DE FILOSOFIA, LETRAS E CIÊNCIAS HUMANAS DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO</p> 								
PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP								
DADOS DO PROJETO DE PESQUISA								
Título da Pesquisa: Superprodução imobiliária expandindo cidades: a provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba								
Pesquisador: Victória Neves Scussel								
Área Temática:								
Versão: 2								
CAAE: 48818721.2.0000.0138								
Instituição Proponente: UNIVERSIDADE DE SAO PAULO								
Patrocinador Principal: Financiamento Próprio								
DADOS DO PARECER								
Número do Parecer: 6.040.377								
Apresentação do Projeto:								
Trata-se de um Projeto de Mestrado em "Teoria da História e do Urbanismo", alocado no Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. Este Projeto foi previamente analisado pelo CEP-FFLCH e as recomendações levadas em conta pela proponente.								
Objetivo da Pesquisa:								
A pesquisa tem por objetivo compreender a estrutura de provisão de novos lotes urbanizados nos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba e as relações entre os agentes envolvidos.								
Avaliação dos Riscos e Benefícios:								
Os riscos e os benefícios são devidamente apontados no TCLE. Quanto aos riscos, a pesquisadora aponta para a possibilidade de "cansaço em decorrência da duração da entrevista, identificação do entrevistado e possível constrangimento pela divulgação de opiniões dissonantes". No que concerne aos benefícios, a pesquisadora aponta, no TCLE que o entrevistado poderá contribuir para a compreensão do processo investigado, bem como "expressar seus posicionamentos e entendimentos com respeito ao tema tratado, de modo a contribuir para o debate científico e acadêmico sobre o mesmo".								
Comentários e Considerações sobre a Pesquisa:								
A pesquisa é adequado ao nível de Mestrado e coerente com o PPG onde está alocada.								
<table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="border: none;">Endereço: DO LAGO 717, Sala 110 - Cidade Universitária</td> <td style="border: none;">CEP: 05.508-080</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">Bairro: BUTANTÁ</td> <td style="border: none;">Município: SAO PAULO</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">UF: SP</td> <td style="border: none;">E-mail: cep@fflch@usp.br</td> </tr> <tr> <td style="border: none;">Telefone: (11)2648-6560</td> <td style="border: none;"></td> </tr> </table>	Endereço: DO LAGO 717, Sala 110 - Cidade Universitária	CEP: 05.508-080	Bairro: BUTANTÁ	Município: SAO PAULO	UF: SP	E-mail: cep@fflch@usp.br	Telefone: (11)2648-6560	
Endereço: DO LAGO 717, Sala 110 - Cidade Universitária	CEP: 05.508-080							
Bairro: BUTANTÁ	Município: SAO PAULO							
UF: SP	E-mail: cep@fflch@usp.br							
Telefone: (11)2648-6560								
Página 01 de 05								

FACULDADE DE FILOSOFIA,
LETRAS E CIÊNCIAS
HUMANAS DA UNIVERSIDADE
DE SÃO PAULO



Continuação do Parecer: 6.040.377

Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória:

O Termo de Consentimento Livre e Esclarecido traz as informações necessárias aos entrevistados como objetivos da pesquisa, riscos e benefícios assim como o direito ao anonimato e a garantia de acesso aos resultados da pesquisa.

Recomendações:

Acrescentar ao TCLE menção à Resolução 510/2016 para ciência do entrevistado.

Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações:

Nada a acrescentar.

Considerações Finais a critério do CEP:

Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:

Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_PROJETO_1779939.pdf	06/03/2023 11:32:53		Aceito
Outros	Alteracoes_PB_e_brochura.pdf	06/03/2023 11:32:39	Victória Neves Scussel	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	Projeto_Pesquisad_Victoria_Scussel.pdf	06/03/2023 11:25:25	Victória Neves Scussel	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	TCLE_revisado.docx	01/07/2021 18:24:05	Victória Neves Scussel	Aceito
Declaração de Pesquisadores	Declaracao_do_Pesquisador.pdf	28/06/2021 14:47:43	Victória Neves Scussel	Aceito
Folha de Rosto	Folha_de_Rosto_Victoria_Scussel.pdf	28/06/2021 14:42:33	Victória Neves Scussel	Aceito

Situação do Parecer:

Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:

Não

Endereço: DO LAGO 717, Sala 110 - Cidade Universitária

Bairro: BUTANTA

CEP: 05.508-080

UF: SP

Município: SAO PAULO

Telefone: (11)2648-6560

E-mail: cep@fich@usp.br

FACULDADE DE FILOSOFIA,
LETRAS E CIÊNCIAS
HUMANAS DA UNIVERSIDADE
DE SÃO PAULO



Continuação do Parecer: 6.040.377

SAO PAULO, 04 de Maio de 2023

Assinado por:
Ana Lúcia Pastore Schritzmeyer
(Coordenador(a))

Endereço: DO LAGO 717, Sala 110 - Cidade Universitária
Bairro: BUTANTA CEP: 05.508-080
UF: SP Município: SAO PAULO
Telefone: (11)2648-6560 E-mail: cepf-fich@usp.br

Anexo 2. Roteiro de entrevista com representante de empresa de pesquisas imobiliárias



SUPERPRODUÇÃO IMOBILIÁRIA EXPANDINDO CIDADES
 A provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba
 Proc. Fapesp 2021/01515-0

ENTREVISTADO – EMPRESA PESQUISA IMOBILIÁRIA

Entrevistado n.	Data – Hora
Nome	Local
Função	Duração
Empresa/setor	Responsável
Contato	Áudio

Sobre a pesquisa

De modo geral, esta pesquisa procura compreender a estrutura de provisão de lotes urbanizados nos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba. Mais especificamente, procurando identificar quem são os agentes que promovem essa produção e quais as suas práticas, quem financia essa produção, assim como busca mapear e identificar as características da mesma e qual sua relação com as dinâmicas imobiliárias desses municípios.

BLOCO 1 A TRAJETÓRIA PROFISSIONAL	a. Qual foi sua trajetória profissional? Acadêmica?
BLOCO 2 A TRAJETÓRIA DA EMPRESA	a. Qual o histórico da empresa? b. Qual a estrutura da empresa? c. Quais são os segmentos de atuação?
BLOCO 3 O BANCO DE DADOS DA GEOIMÓVEL	COLETA E SISTEMATIZA ÇÃO a. Referente a consolidação dos dados da base. Foi informado para nós nas reuniões que fizemos, que a coleta dos dados começou no ano de 2006, porém a base ficou mais "sólida" posteriormente, pode nos falar sobre isso? b. Como a empresa coleta os dados? Quais são as fontes? c. Quem coleta os dados? Há uma formação específica? Qual perfil dos técnicos? d. Como esse conjunto de informações é sistematizado? e. Quem sistematiza esses dados?
BLOCO 4 FORMA DE ANÁLISE E USO DA BASE DE DADOS	a. Apresentar dificuldade de tratar da categoria preço b. O que vê como tendência? (Perspectiva de uniformização de todas as bases?)

Anexo 3. Roteiro de entrevista com representante de loteadora



SUPERPRODUÇÃO IMOBILIÁRIA EXPANDINDO CIDADES
A provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba
Proc. Fapeq 2021/01515-0

ENTREVISTADO – MERCADO IMOBILIÁRIO

Entrevistado n.	Data – Hora
Nome	Local
Função	Duração
Empresa/setor	Responsável
Contato	Áudio

Sobre a pesquisa

De modo geral, esta pesquisa procura compreender a estrutura de provisão de lotes urbanizados nos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba. Mais especificamente, procurando identificar quem são os agentes que promovem essa produção e quais as suas práticas, quem financia essa produção, assim como busca mapear e identificar as características da mesma e qual sua relação com as dinâmicas imobiliárias desses municípios.

BLOCO 1 A TRAJETÓRIA PROFISSIONAL	a. Qual foi sua trajetória profissional? Acadêmica? ok
BLOCO 2 A TRAJETÓRIA DA EMPRESA	a. Qual o histórico da empresa? ok b. Qual a estrutura da empresa? ok c. Quais são os segmentos de atuação? ok
BLOCO 3 PROVISÃO DE LOTEAMENTOS: RELAÇÕES ENTRE AGENTES E SUAS PRÁTICAS	TOMADAS DE DECISÃO a. Como é o processo de parcelamento do solo? (Aquisição de área, contratação, estudo de viabilidade, quais são as etapas?) b. Como se dá a decisão de investimentos para a criação de um novo loteamento e para formação de banco de terras? c. Quais são as estratégias de valorização desses produtos? e. Como são definidas as localizações dos novos empreendimentos? h. Como você vê a atividade imobiliária da cidade? (Tem oferecido um potencial, vantagens, facilidades ao parcelamento do solo?)
	RELAÇÃO ENTRE AGENTES i. Como é a relação com os proprietários fundiários? (Qual a prática para convencer os proprietários de terra a fazerem parte desse investimento?) j. Qual o perfil dos proprietários de terra? k. Quem realiza o projeto do loteamento?



SUPERPRODUÇÃO IMOBILIÁRIA EXPANDINDO CIDADES
 A provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba
 Proc. Fapesp 2021/01515-0

	<p>m. Quem é responsável pela construção da infraestrutura do loteamento? (Há terceirização?)</p> <p>n. Qual a relação da empresa com a Prefeitura? Ou em outros níveis de discussão de formulação e de implementação da legislação urbana (ex: conselhos locais)? Quais são os conflitos mais comuns?</p>
<p>BLOCO 4 FINANCIAMENTO DA PRODUÇÃO</p>	<p>a. Como são financiados os empreendimentos? Qual a estrutura de <i>finding</i>?</p> <p>b. Vocês possuem investidores parceiros? Que tipo e quem são esses investidores? (Investidores locais?)</p>

Anexo 4. Roteiro de entrevista com representante do poder público



SUPERPRODUÇÃO IMOBILIÁRIA EXPANDINDO CIDADES
A provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba
Proc. Fapesp 2021/01515-0

ENTREVISTADO – AGENTES PÚBLICOS

Entrevistado n.	Data – Hora
Nome	Local
Função	Duração
Empresa/setor	Responsável
Contato	Áudio

Sobre a pesquisa

De modo geral, esta pesquisa procura compreender a estrutura de provisão de lotes urbanizados nos municípios de São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba. Mais especificamente, procurando identificar quem são os agentes que promovem essa produção e quais as suas práticas, quem financia essa produção, assim como busca mapear e identificar as características da mesma e qual sua relação com as dinâmicas imobiliárias desses municípios.

BLOCO 1 A TRAJETÓRIA PROFISSIONAL	<p>a. Qual foi sua trajetória profissional? Acadêmica?</p> <p>b. Como chegou à gestão pública?</p>
BLOCO 2 PROVISÃO DE LOTEAMENTOS: RELAÇÕES ENTRE AGENTES E SUAS PRÁTICAS	<p>a. Qual era a estrutura do [nome do instituto] na sua época de atuação? É a mesma estrutura até hoje?</p> <p>b. Sei que o [nome do instituto] é o Instituto de Pesquisas, no site até diz que ele foi criado com o intuito de fornecer instrumentos ao Poder Público para auxiliar na elaboração de políticas públicas. Até vi no site que uma das competências do [nome do instituto] era gerir o planejamento municipal assegurando a ligação entre Poder Público e a sociedade civil. Eu queria saber qual a relação na prática entre o [nome do instituto] e a Prefeitura, ou o setor da Prefeitura que trata desse assunto.</p> <p>c. Falando do meu objeto de estudo são os loteamentos, no processo de aprovação de um novo loteamento, ele tem que de alguma forma passar pelo [nome do instituto]? Como funciona isso? Eu queria saber qual a relação na prática entre o [nome do instituto] e a Prefeitura, ou o setor da Prefeitura que trata desse assunto.</p> <p>d. Se há relação com a aprovação de loteamentos, como funciona esse processo?</p> <p>e. Quais foram as suas ações próprias no período que esteve na administração pública e o que aconteceu nesse período, sobretudo em relação ao desenvolvimento urbano? Em relação aos vetores de expansão ou de adensamento, a relação com o mercado imobiliário.</p> <p>f. Em sua atuação, você identificou/identificava estratégias da própria administração municipal para promover determinadas regiões ou, ao contrário, para restringir a expansão da cidade? Há iniciativas com intuito de adensar determinada região ou expandir a cidade para determinada região, por exemplo?</p>



SUPERPRODUÇÃO IMOBILIÁRIA EXPANDINDO CIDADES
A provisão de lotes urbanizados em São José do Rio Preto, Ribeirão Preto e Piracicaba
Proc. Fapesp 2021/01515-0

g. Qual a relação entre gestão municipal, loteadores e incorporadores?

h. Quais são os instrumentos utilizados pela administração pública para o controle e regimento dos novos empreendimentos imobiliários como os loteamentos, abertos e fechados, e condomínios, visando ao atendimento da legislação urbana?

i. Esses regimentos eram internos ou foram baseados em alguma referência externa?

