

*do bilhete  
paguemos o curso  
Eu, 05/04/80*

PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E USO DO SOLO URBANO:  
ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE CAPITAL E PROPRIE-  
DADE FUNDIÁRIA NA ESTRUTURAÇÃO DA CIDADE DO  
RIO DE JANEIRO

Relatório Parcial - Versão Preliminar

Equipe:

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro (Coordenador)

Adauto Lucio Cardoso

Eduardo Guimarães de Carvalho

Luciana Corrêa do Lago

Mario Aizen

Mauro Kleiman

Robert Moses Pechman

IPPUR - UFRJ  
BIBLIOTECA  
Data: 07/05/1997  
Nº Registro: 079009-5

N. do sistema - 84153

Rel  
N. 27  
v. 1

PESQUISA

**PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E USO DO SOLO URBANO**

**Estudo das relações entre capital e  
propriedade fundiária na estruturação da  
Cidade do Rio de Janeiro**

**Coordenador:** LUIZ CESAR DE QUEIROZ RIBEIRO

**Equipe:** ADAUTO LUCIO CARDOSO  
EDUARDO G. CARVALHO  
LUCIANA CORREA DO LAGO  
MARIO AIZEN  
MAURO KLEIMAN  
ROBERT MOSES PECHMAN

**Apoio:** FINEP

**RELATÓRIO PARCIAL - VERSÃO PRELIMINAR**

1987

## ÍNDICE GERAL

### VOLUME I

#### CAPITAL, PROPRIEDADE E ESPAÇO URBANO - QUADRO CONCEITUAL

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

PÁG.

#### Capítulo I - A Urbanização e a Questão Fundiária I.1

1.1. Espaço Urbano e a Produção e Circulação de Mercadorias I.3

1.2. Contradições da Urbanização Capitalista I.7

1.3. Preço da Terra e o Uso do Solo Urbano I.10

#### Capítulo II - Capital e Propriedade: A Renda da Terra na Explicação da Produção do Espaço Construído

2.1. Algumas Questões Metodológicas I.12

2.2. A Questão Teórica da Renda Fundiária Capitalista I.15

2.3. A Renda Pré-Capitalista I.16

2.4. Formas da Renda Pré-Capitalista I.17

2.4.1. A Renda-Trabalho I.18

2.4.2. A Renda-Produto I.19

2.4.3. A Renda-Dinheiro I.20

2.5. A Renda Capitalista: observações preliminares I.24

2.6. Generalidades da Renda Diferencial I.24

2.7. Características da Renda Diferencial I.25

2.8. A Renda Absoluta I.27

2.9. Renda de Monopólio I.33

#### Capítulo III - Capital e Propriedade na Cidade: A Renda da Terra na Explicação da Formação do Espaço Construído I.35

3.1. Especificidades urbanas: as demandas diferenciadas pelo uso do solo urbano I.37

3.2. A Propriedade Fundiária Urbana: Pluralidade de Relações	I.40
3.3. A Propriedade Capitalista	I.41
3.4. A Propriedade Não-Capitalista: os impêdimentos ao acesso do capital à terra urbana	I.42
3.5. Renda Fundiária na Produção e Circulação de Mercadorias	I.43
<b>Capítulo IV - A Produção Capitalista do Imobiliário</b>	<b>I.50</b>
4.1. Os Impasses da Produção Capitalista do Imobiliário	I.52
4.2. O "Problema Fundiário" e o "Problema da Demanda Solvável" como obstáculos à valorização do capital investido na construção de moradias	I.55
4.3. Descrição Empírica do Incorporador	I.62
4.4. A Incorporação Imobiliária: discussão teórica	I.64
4.5. As Relações entre o Incorporador e os outros Agentes	I.66
<b>Capítulo V - Lucros, Renda e Espaço Urbano: Bases para Compreensão das Estratégias Espaciais dos Incorporadores</b>	<b>I.70</b>
5.1. Os Circuitos dos Capitais na Produção e Circulação da Moradia	I.72
5.2. Lucros e Sobrelucros Imobiliários	I.76
5.3. Capital Imobiliário e Espaço Urbano: O Preço da Moradia	I.80
5.4. Capital Imobiliário e Propriedade Fundiária: O Preço do Solo Urbano	I.85
5.5. As Estratégias dos Incorporadores e os Sub-Mercados	I.88
5.6. As Estratégias dos Incorporadores e o Desenvolvimento Urbano	I.92

Capítulo VI - Os Sistemas de Produção de Moradias I.99

6.1. A Questão da Moradia: contextualização histórica I.100

6.2. A Questão da Moradia: análise dos mecanismos de produção I.103

6.3. O Sistema de Incorporação I.108

6.4. Os Sistemas Não-Mercantil e Rentista I.113

A PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA NO RIO DE JANEIRO - 1979/1985

Coletiva

Capítulo I - Os Promotores Imobiliários I.118

1.1. Características dos Promotores I.119

1.1.1. Porte de Produção I.119

1.1.1.1. Relação Porte com Preços I.129

1.1.1.2. Porte Regularidade I.130

1.1.1.3. Porte:Fonte Financiamento I.131

1.1.2. Fonte de Financiamento I.131

1.1.2.1. Fonte/Zona I.132

1.1.2.2. Relação Fonte/Ano I.133

1.1.2.3. Regularidade I.133

Capítulo II - Análise do Comportamento e Estratégias dos Promotores I.135

2.1. Introdução I.136

2.1.1. Os Construtores I.138

2.1.2. Os Construtores/Loteadores I.147

2.1.3. As Filiais de Grupos Financeiros I.150

2.1.4. Os Incorporadores	I.153
2.1.5. As Agências-Promotoras	I.156

## NOTAS

## ANEXOS

Anexo I - Perfil das Políticas Imobiliárias e Fundiárias dos Promotores	I.165
A- Critérios de Análise	I.165
I- Os Construtores	I.169
II- Os Construtores/Loteadores	I.207
III- As Filiais de Grupos Financeiros	I.212
IV- Os Incorporadores	I.223
V- As Agências Promotoras	I.233
Anexo II - Entrevistas	I.240
I- Os Construtores	I.240
II- Os Construtores/Loteadores	I.291
III- As Filiais de Campos Financeiros	I.292
IV- Os Incorporadores	I.327
V- As Agências Promotoras	I.339

## A PRODUÇÃO DE MORADIAS NO RIO DE JANEIRO - 1979/1985 - ANÁLISE DE CONJUNTURA

Adauto Lucio Cardoso

Capítulo I - As Fontes de Informações	I.340
1.1. A Produção Legal - Dados do DGED	I.341
1.2. A Produção Real - Dados da LIGHT	I.345

1.3. ADEMI	I.347
Capítulo II - A Produção Legal	I.348
2.1. A Produção no Tempo - Ciclos de Crescimento e Crise	I.348
2.2. A Produção no Espaço	I.349
2.3. O Ambiente Construído: Portes Médios e Garitos	I.353
Capítulo III - Produção Real, Produção Legal e Produção Capitalista de Moradias no Rio de Janeiro	I.358
3.1. A Produção Real	I.358
3.2. A Produção Real x Produção Legal	I.361
Capítulo IV - A Produção do Sistema de Promoção Imobiliária - Quadro Histórico	I.365
4.1. Antecedentes	I.365
4.2. A Conjuntura no Período 1977/1985	I.367
4.3. A Legislação de Uso do Solo	I.380
Capítulo V - A Produção do Sistema de Promoção Imobiliária	I.387
5.1. Produção no Tempo - Crescimento e Crise	I.389
5.2. Produção no Espaço - Novas Fronteiras de Expansão	I.390
5.3. O Ambiente Construído - Portes e Áreas Médias	I.393
5.4. A Formação dos Estoques	I.396
CONCLUSÃO	I.400

VOLUME II

FORMAÇÃO HISTÓRICA DA ESTRUTURA FUNDIÁRIA NA ZONA OESTE DO  
DO RIO DE JANEIRO E NA BARRA DA TIJUCA

Robert Pechman

PÁG.

Capítulo I - A Questão da Propriedade da Terra no Brasil II.1

1.1. Sesmarias e Sistema Colonial II.2

1.2. A Lei de Terras de 1850 II.5

1.3. O Patrimônio Territorial da Cidade do Rio de Janeiro II.8

Capítulo II - Das Fazendas às Chácaras - A Economia Carioca no Século XVIII II.13

2.1. A Cultura da Cana e a Grande Propriedade II.13

2.2. A Agricultura de Subsistência e a Pequena Propriedade II.16

Capítulo III - Histórico da Propriedade da Terra na Zona Oeste: Realengo, Bangu, Santa Cruz e Campo Grande II.19

3.1. A Zona de Realengo II.23

3.2. A Zona de Bangu II.30

3.3. A Zona de Santa Cruz II.40

3.4. A Zona de Campo Grande II.57

Capítulo IV - A Importância da Zona Oeste no Abastecimento do Rio de Janeiro II.71

4.1. A Agricultura na Zona Oeste II.72

4.2. Estrutura da Propriedade Agrícola na Zona Oeste II.79

Capítulo V - A Expansão da Cidade: Subúrbios, Baixada  
e Zona Oeste II.99

5.1. Os Subúrbios Cariocas II.100

5.2. A Baixada Fluminense II.102

5.3. A Zona Oeste II.118

Capítulo VI - Os Conflitos de Terra II.135

6.1. O Universo Pesquisado II.136

6.2. Origens dos Conflitos II.142

6.3. Características dos Conflitos II.141

Capítulo VII - A Barra da Tijuca II.172

7.1. Histórico da Propriedade da Terra II.173

7.2. A Quem Pertence as Terras da Barra e  
Jacarepaguá II.190

7.3. As Fraudes do banco de Crédito Móvel II.194

7.4. "Grilos" na Barra II.195

7.5. Barra da Tijuca: Corrupção, Falcaturas e  
Negociatas II.200

Crítica às Fontes de Pesquisa II.205

O ESPAÇO DO CAPITAL - A BARRA DA TIJUCA E A GRANDE  
PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

Adauto Lucio Cardoso

1. Introdução II.211

2. A Barra da Tijuca: produzindo um espaço para  
o capital II.215

2.1. Características básicas II.215

2.2. A Intervenção do Estado II.217

3. Os processos de ocupação	II.224
3.1. Crescimento e perfil da população	II.224
3.2. A promoção fundiária	II.228
3.3. A produção imobiliária - caracterização geral	II.235
3.4. Os agentes da promoção imobiliária	II.237
4. O Capital e seu Espaço	II.247
4.1. Caracterização Geral	II.247
4.2. As estratégias de atuação	II.249
4.3. Padrão de organização da atividade de construção	II.259
Anexo	II.425

### VOLUME III

#### PEQUENA PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA - SUBÚRBIOS

Mauro Kleiman

	PÁG.
1. Introdução	III.2
2. Recorte Geográfico	III.4
3. O Contexto da Atuação dos Pequenos Promotores O Mercado Imobiliário da Zona Leopoldina/Irajá	III.10
4. Formas de Atuação dos Pequenos Promotores Imobiliários	
Cinco Casos Escolhidos	III.41
4.1. Delimitação dos Cinco Casos Escolhidos	III.42
4.2. Os Casos	III.49
. Caso nº 1 - "Atirador" pessoa física	III.49
. Caso nº 2 - "Atirador" com atividade fora do setor	III.53

. Caso nº 3 - Pequeno promotor que permanece pequeno	III.56
. Caso nº 4 - Pequeno que passa de pessoa física para empresa	III.63
. Caso nº 5 - Pequeno promotor em crescimento	III.66
4.3. Análise das formas de atuação dos pequenos promotores imobiliários	III.73
5. Anexo Entrevistas	III.104
6. Anexo Tabelas	III.175

## A PRODUÇÃO DE LOTEAMENTOS NA ZONA OESTE

Luciana Correa do Lago

Eduardo G. Carvalho

Introdução	III.207
1. Produção por Período	III.211
2. Produção por Década	III.213
3. Loteamentos Regulares e Irregulares	III.214
4. Loteamentos Particulares e de Empresa	III.217
5. A Produção Regular-Irregular face a Produção Particular-Empresa	III.218
Tabelas	III.245
Listagem das Empresas Estudadas	III.246

PERFIL DAS EMPRESAS IMOBILIÁRIAS OU NÃO, QUE ATUARAM NO RIO  
DE JANEIRO NO PERÍODO 1910/1980

Mário Aizen

Capítulo I - Informações sobre as empresas imobiliárias que  
atuaram no Rio de Janeiro no período dos anos  
10 aos anos 80 III.264

- . Histórico das empresas que apresentaram apenas  
documentos de constituição ou poucas alterações III.265
- . Histórico das empresas que atuaram por períodos  
mais longos e/ou apresentaram a incorporação de  
grandes propriedades III.287
- . Histórico das empresas ligadas a baixada de  
Jacarepaguá e Barra da Tijuca III.308
- . Histórico das empresas loteadoras que atuaram  
na Zona Oeste do Rio de Janeiro III.319

VOLUME IV

TABELAS

1. Lançamentos

- 1.1. Ano e Zona - Rio de Janeiro IV.1
- 1.2. Ano e Zona - Subúrbios IV.2
- 1.3. Ano e Bairro - Zona Sul IV.3
- 1.4. Ano e Bairro - Zona Norte IV.5
- 1.5. Ano e Bairro - Barra IV.6
- 1.6. Ano e Bairro - Jacarepaguá IV.7
- 1.7. Ano e Bairro - Zona Oeste IV.8

1.8. Ano e Bairro - Ilha do Governador	IV.9
1.9. Ano e Bairro - Méier	IV.10
1.10. Ano e Bairro - Madureira	IV.12
1.11. Ano e Bairro - Irajá 1	IV.13
1.12. Ano e Bairro - Irajá 2	IV.14
1.13. Ano e Bairro - Leopoldina	IV.15
1.14. Ano e Bairro - Penha	IV.16
1.15. Ano e Bairro - Vila Valqueire	IV.17
1.16. Ano e Bairro - Anchieta	IV.18
1.17. Ano e Bairro - Centro	IV.19

## 2. Unidades

2.1. Por Ano e Zona - Rio de Janeiro	IV.20
2.2. Por Ano e Zona - Subúrbios	IV.21
2.3. Por Ano e Bairro - Zona Sul	IV.22
2.4. Por Ano e Bairro - Zona Oeste	IV.24
2.5. Por Ano e Bairro - Barra	IV.25
2.6. Por Ano e Bairro - Jacarepaguá	IV.26
2.7. Por Ano e Bairro - Zona Oeste	IV.27
2.8. Por Ano e Bairro - Ilha do Governador	IV.28
2.9. Por Ano e Bairro - Méier	IV.29
2.10. Por Ano e Bairro - Madureira	IV.31
2.11. Por Ano e Bairro - Irajá 1	IV.32
2.12. Por Ano e Bairro - Irajá 2	IV.33
2.13. Por Ano e Bairro - Leopoldina	IV.34
2.14. Por Ano e Bairro - Penha	IV.35
2.15. Por Ano e Bairro - Vila Valqueire	IV.36
2.16. Por Ano e Bairro - Anchieta	IV.37
2.17. Por Ano e Bairro - Centro	IV.38

PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E USO DO SOLO URBANO:  
ESTUDO DAS RELAÇÕES ENTRE CAPITAL E PRO-  
PRIEDADE FUNDIÁRIA NA ESTRUTURAÇÃO DA CIDA  
DE DO RIO DE JANEIRO.

RELATÓRIO PARCIAL-VERSÃO PRELIMINAR  
VOLUME I

1987

## ÍNDICE - VOLUME I

### CAPITAL, PROPRIEDADE E ESPAÇO URBANO - QUADRO CONCEITUAL

Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro

PÁG.

#### Capítulo I - A Urbanização e a Questão Fundiária I.1

1.1. Espaço Urbano e a Produção e Circulação de Mercadorias I.3

1.2. Contradições da Urbanização Capitalista I.7

1.3. Preço da Terra e o Uso do Solo Urbano I.10

#### Capítulo II - Capital e Propriedade: A Renda da Terra na Explicação da Produção do Espaço Construído

2.1. Algumas Questões Metodológicas I.12

2.2. A Questão Teórica da Renda Fundiária Capitalista I.15

2.3. A Renda Pré-Capitalista I.16

2.4. Formas da Renda Pré-Capitalista I.17

2.4.1. A Renda-Trabalho I.18

2.4.2. A Renda-Produto I.19

2.4.3. A Renda-Dinheiro I.20

2.5. A Renda Capitalista: observações preliminares I.24

2.6. Generalidades da Renda Diferencial I.24

2.7. Características da Renda Diferencial I.25

2.8. A Renda Absoluta I.27

2.9. Renda de Monopólio I.33

#### Capítulo III - Capital e Propriedade na Cidade: A Renda da Terra na Explicação da Formação do Espaço Construído I.35

3.1. Especificidades urbanas: as demandas diferenciadas pelo uso do solo urbano I.37

### 3. Áreas

3.1. Por Ano e Zona - Rio de Janeiro	IV.39
3.2. Por Ano e Zona - Subúrbios	IV.40
3.3. Por Ano e Bairro - Zona Sul	IV.41
3.4. Por Ano e Bairro - Zona Norte	IV.43
3.5. Por Ano e Bairro - Barra	IV.44
3.6. Por Ano e Bairro - Jacarepaguá	IV.45
3.7. Por Ano e Bairro - Zona Oeste	IV.46
3.8. Por Ano e Bairro - Ilha do Governador	IV.47
3.9. Por Ano e Bairro - Méier	IV.48
3.10. Por Ano e Bairro - Madureira	IV.50
3.11. Por Ano e Bairro - Irajá 1	IV.51
3.12. Por Ano e Bairro - Irajá 2	IV.52
3.13. Por Ano e Bairro - Leopoldina	IV.53
3.14. Por Ano e Bairro - Penha	IV.54
3.15. Por Ano e Bairro - Vila Valqueire	IV.55
3.16. Por Ano e Bairro - Archieta	IV.56
3.17. Por Ano e Bairro - Centro	IV.57

### 4. Produção de Porte Médio - Unidades e Áreas

4.1. (Nº de Unidades) Por Ano e Zona - Rio de Janeiro	IV.58
4.2. (Nº de Unidades) Por Ano e Zona - Subúrbios	IV.59
4.3. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Zona Sul	IV.60
4.4. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Zona Norte	IV.62
4.5. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Barra	IV.63
4.6. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Jacarepaguá	IV.64
4.7. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Zona Oeste	IV.65
4.8. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Ilha do Governador	IV.66

4.9. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Méier	IV.67
4.10. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Madureira	IV.69
4.11. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Irajá 1	IV.70
4.12. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Irajá 2	IV.71
4.13. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Leopoldina	IV.72
4.14. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Penha	IV.73
4.15. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Vila Valqueire	IV.74
4.16. (Nº de Unidades) Por Ano e Bairro - Anchieta	IV.75
4.17. (Nº de Unidades) Por ano e Bairro - Centro	IV.76
4.18. (Área) Por Ano e Zona - Rio de Janeiro	IV.77
4.19. (Área) Por Ano e Zona - Subúrbios	IV.78
4.20. (Área) Por Ano e Bairro - Zona Sul	IV.79
4.21. (Área) Por Ano e Bairro - Zona Sul (Cont.)	IV.80
4.22. (Área) Por Ano e Bairro - Zona Norte	IV.81
4.23. (Área) Por Ano e Bairro - Barra	IV.82
4.24. (Área) Por Ano e Bairro - Jacarepaguá	IV.83
4.25. (Área) Por Ano e Bairro - Zona Oeste	IV.84
4.26. (Área) Por Ano e Bairro - Ilha do Governador	IV.85
4.27. (Área) Por Ano e Bairro - Méier	IV.86
4.28. (Área) Por Ano e Bairro - Madureira	IV.88
4.29. (Área) Por Ano e Bairro - Irajá 1	IV.89
4.30. (Área) Por Ano e Bairro - Irajá 2	IV.90
4.31. (Área) Por Ano e Bairro - Leopoldina	IV.91
4.32. (Área) Por Ano e Bairro - Penha	IV.92
4.33. (Área) Por Ano e Bairro - Vila Valqueire	IV.93
4.34. (Área) Por Ano e Bairro - Anchieta	IV.94
4.35. (Área) Por Ano e Bairro - Centro	IV.95

4.36. Área Média das Unidades: Cidades e Zonas	IV.96
4.37. Área Licenciada - Unidades de Porte Médio	IV.97
<b>5. Distribuição da Produção</b>	
5.1. Por Tipo de Imóveis - Rio de Janeiro	IV.101
5.2. Por Tipo de Imóveis Por Ano - Rio de Janeiro	IV.102
5.3. Incorporadores Segundo Fonte de Financiamento Subúrbios	IV.106
5.4. Por Tipo de Imóveis - Subúrbios	IV.107
5.5. Por Tipo de Imóveis Por Ano - Subúrbios	IV.108
<b>6. Distribuição do Porte</b>	
6.1. Em Nº de Unidades	IV.112
6.2. Em Área	IV.113
<b>7. Distribuição dos Incorporadores Por Ano e Zona</b>	
7.1. Rio de Janeiro	IV.114
7.2. Subúrbios	IV.115
<b>8. Distribuição dos Incorporadores Por Faixa de Porte</b>	
8.1. Área no Período - Rio de Janeiro	IV.116
8.2. Área por Ano - Rio de Janeiro	IV.117
8.3. Área no Período - Subúrbios	IV.121
8.4. Área Por Ano - Subúrbios	IV.122
<b>9. Distribuição dos Incorporadores Segundo Âmbito de Localização dos Empreendimentos</b>	

9.1. Rio de Janeiro	IV.126
9.2. Por Ano - Rio de Janeiro	IV.127
9.3. Por Zona e Ano - Subúrbios	IV.131
9.4. Por Ano - Subúrbios	IV.132
 10. Distribuição dos Incorporadores Segundo Função	
10.1. Rio de Janeiro	IV.136
10.2. Por Ano - Rio de Janeiro	IV.137
10.3. Subúrbios	IV.141
10.4. Por Ano - Subúrbios	IV.142
 11. Distribuição dos Incorporadores Segundo a Fonte de Financiamento	
11.1. Rio de Janeiro	IV.146
11.2. Por Ano - Rio de Janeiro	IV.147
11.3. Por Ano - Subúrbios	IV.151
 12. Distribuição dos Incorporadores Segundo a Natureza Jurídica	
12.1. Rio de Janeiro	IV.155
12.2. Por Ano - Rio de Janeiro	IV.156
12.3. Subúrbios	IV.160
12.4. Por Ano - Subúrbios	IV.161

#### DIAGRAMAS

1. Incorporadores Por Faixa de Portes e Sua Produção	IV.165
2. Regularidade dos Incorporadores e Sua Localização	IV.166

3. Localização de Incorporadores	IV.166
4. Função dos Incorporadores e Natureza Jurídica	IV.166
5. Natureza Jurídica dos Incorporadores	IV.167
6. Fonte de Financiamento	IV.168
7. Produção de Imóveis Por Tipo	IV.169
8. Distribuição dos Incorporadores	IV.170
9. Regularidade dos Incorporadores - Zonas Suburbanas	IV.171
10. Localização dos Incorporadores - Zonas Suburbanas	IV.172
11. Função dos Incorporadores - Zonas Suburbanas	IV.173
12. Natureza Jurídica dos Incorporadores - Zonas Suburbanas	IV.174
13. Fontes de Financiamento - Zonas Suburbanas	IV.175
14. Produção dos Imóveis Por Tipo - Zonas Suburbanas	IV.176
15. Distribuição dos Incorporadores - Zonas Suburbanas	IV.177

### GRÁFICOS

1. Evolução da Produção do Sistema de Incorporação - 79/85	IV.178
2. Evolução Comparada da Produção em Lançamentos - Unidades e Área dos Sistema de Incorporação - 79/85	IV.179



3.2. A Propriedade Fundiária Urbana: Pluralidade de Relações	I.40
3.3. A Propriedade Capitalista	I.41
3.4. A Propriedade Não-Capitalista: os impecilhos ao acesso do capital à terra urbana	I.42
3.5. Renda Fundiária na Produção e Circulação de Mercadorias	I.43
<b>Capítulo IV - A Produção Capitalista do Imobiliário</b>	<b>I.50</b>
4.1. Os Impasses da Produção Capitalista do Imobiliário	I.52
4.2. O "Problema Fundiário" e o "Problema da Demanda Solvável" como obstáculos à valorização do capital investido na construção de moradias	I.55
4.3. Descrição Empírica do Incorporador	I.62
4.4. A Incorporação Imobiliária: discussão teórica	I.64
4.5. As Relações entre o Incorporador e os outros Agentes	I.66
<b>Capítulo V - Lucros, Renda e Espaço Urbano: Bases para Compreensão das Estratégias Espaciais dos Incorporadores</b>	<b>I.70</b>
5.1. Os Circuitos dos Capitais na Produção e Circulação da Moradia	I.72
5.2. Lucros e Sobrelucros Imobiliários	I.76
5.3. Capital Imobiliário e Espaço Urbano: O Preço da Moradia	I.80
5.4. Capital Imobiliário e Propriedade Fundiária: O Preço do Solo Urbano	I.85
5.5. As Estratégias dos Incorporadores e os Sub-Mercados	I.88
5.6. As Estratégias dos Incorporadores e o Desenvolvimento Urbano	I.92

Capítulo VI - Os Sistemas de Produção de Moradias I.99

- 6.1. A Questão da Moradia: contextualização histórica I.100
- 6.2. A Questão da Moradia: análise dos mecanismos de produção I.103
- 6.3. O Sistema de Incorporação I.108
- 6.4. Os Sistemas Não-Mercantil e Rentista I.113

A PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA NO RIO DE JANEIRO - 1979/1985

Coletiva

Capítulo I - Os Promotores Imobiliários I.118

- 1.1. Características dos Promotores I.119
  - 1.1.1. Porte de Produção I.119
    - 1.1.1.1. Relação Porte com Preços I.129
    - 1.1.1.2. Porte Regularidade I.130
    - 1.1.1.3. Porte:Fonte Financiamento I.131
  - 1.1.2. Fonte de Financiamento I.131
    - 1.1.2.1. Fonte/Zona I.132
    - 1.1.2.2. Relação Fonte/Ano I.133
    - 1.1.2.3. Regularidade I.133

Capítulo II - Análise do Comportamento e Estratégias dos Promotores I.135

- 2.1. Introdução I.136
  - 2.1.1. Os Construtores I.138
  - 2.1.2. Os Construtores/Loteadores I.147
  - 2.1.3. As Filiais de Grupos Financeiros I.150

2.1.4. Os Incorporadores	I.153
2.1.5. As Agências-Promotoras	I.156

## NOTAS

## ANEXOS

Anexo I - Perfil das Políticas Imobiliárias e Fundiárias dos Promotores	I.165
---	-------

A- Critérios de Análise	I.165
-------------------------	-------

I- Os Construtores	I.169
--------------------	-------

II- Os Construtores/Loteadores	I.207
--------------------------------	-------

III- As Filiais de Grupos Financeiros	I.212
---------------------------------------	-------

IV- Os Incorporadores	I.223
-----------------------	-------

V- As Agências Promotoras	I.233
---------------------------	-------

Anexo II - Entrevistas	I.240
------------------------	-------

I- Os Construtores	I.240
--------------------	-------

II- Os Construtores/Loteadores	I.291
--------------------------------	-------

III- As Filiais de Campos Financeiros	I.292
---------------------------------------	-------

IV- Os Incorporadores	I.327
-----------------------	-------

V- As Agências Promotoras	I.339
---------------------------	-------

## A PRODUÇÃO DE MORÁDIAS NO RIO DE JANEIRO - 1979/1985 - ANÁLISE DE CONJUNTURA

Adauto Lucio Cardoso

Capítulo I - As Fontes de Informações	I.340
---------------------------------------	-------

1.1. A Produção Legal - Dados do DGED	I.341
---------------------------------------	-------

1.2. A Produção Real - Dados da LIGHT	I.345
---------------------------------------	-------

1.3. ADEMI	I.347
Capítulo II - A Produção Legal	I.348
2.1. A Produção no Tempo - Ciclos de Crescimento e Crise	I.348
2.2. A Produção no Espaço	I.349
2.3. O Ambiente Construído: Portes Médios e Garitos	I.353
Capítulo III - Produção Real, Produção Legal e Produção Capitalista de Moradias no Rio de Janeiro	I.358
3.1. A Produção Real	I.358
3.2. A Produção Real x Produção Legal	I.361
Capítulo IV - A Produção do Sistema de Promoção Imobiliária - Quadro Histórico	I.365
4.1. Antecedentes	I.365
4.2. A Conjuntura no Período 1977/1985	I.367
4.3. A Legislação de Uso do Solo	I.380
Capítulo V - A Produção do Sistema de Promoção Imobiliária	I.387
5.1. Produção no Tempo - Crescimento e Crise	I.389
5.2. Produção no Espaço - Novas Fronteiras de Expansão	I.390
5.3. O Ambiente Construído - Portes e Áreas Médias	I.393
5.4. A Formação dos Estoques	I.396
CONCLUSÃO	I.400

CAPITAL, PROPRIEDADE E ESPAÇO URBANO

QUADRO CONCEITUAL

LUIZ CESAR DE QUEIROZ RIBEIRO

CAPÍTULO I

A URBANIZAÇÃO E A QUESTÃO FUNDIÁRIA

## CAPÍTULO I - A URBANIZAÇÃO E A QUESTÃO FUNDIÁRIA

O debate em torno da questão urbana no Brasil, pouco a pouco, passa a ter como centro a defesa de uma política fundiária. Tenta-se demonstrar teoricamente como tal intervenção do Estado é necessária para resolver os impasses do desenvolvimento urbano brasileiro e promover a justiça social. O fundamento da argumentação é a crença de que o mercado de terras é o principal mecanismo gerador dos problemas urbanos: dispersão/hiperconcentração, déficit habitacional, crescimento periférico, alto custo dos equipamentos urbanos, etc.

A relação entre mercado de terras e o processo de estruturação das cidades é vista como decorrente, de um lado das imperfeições de funcionamento deste mercado que permitem a especulação com os preços fundiários, e, de outro, da estreita ligação entre valorização fundiária e investimentos públicos em infraestrutura e equipamentos urbanos.

Estas colocações estão baseadas nas crescentes críticas que têm sido formuladas às teorias de tradição neo-clássica. O ponto nodal é o abandono do princípio do mercado como mecanismo de distribuição equilibrada das atividades no espaço, na medida em que não preenche todas as condições para que o preço das terras seja um elemento regulador da oferta e da demanda. Pelo contrário, para estes autores, neste mercado criam-se situações de oligopólios geradores de ineficiências no uso do solo e de desigualdades sociais.

Neste movimento crítico, os autores têm incorporado algumas orientações da Economia do Bem-Estar, segundo a qual:

- a) a terra não pode ser assimilada a um fator de produção;
- b) o rendimento da terra propicia um nível de bem estar superior em relação aos outros tipos de rendimentos, já que o proprietário não dispende esforços para auferi-lo;
- c) os preços fundiários são determinados pela apropriação de economias externas criadas, sobretudo, pelo poder público;

d) assim sendo, torna-se necessária a intervenção governamental com o objetivo de corrigir as irracionalidades no uso do solo e de promover a equidade na distribuição sócio-espacial da riqueza.

A tal argumentação teórica junta-se algumas considerações de ordem prática. Tenta-se demonstrar que o combate aos ganhos "ilícitos" dos proprietários seria possível; mesmo tratando-se de uma limitação do direito de propriedade, pois contaria com o apoio das frações capitalistas da sociedade, interessadas em aliviar as tensões sociais decorrentes das desigualdades sociais nas cidades. Alguns chegam mesmo a pensar na formação de um pacto dos interesses capitalistas contra os interesses dos proprietários.

Não obstante a coerência da argumentação, o que presenciamos é uma incapacidade do governo intervir de maneira eficaz nos mecanismos de valorização da terra, não somente no Brasil, mas também nos países latino-americanos. Em muitos existe mesmo um conjunto de instrumentos jurídicos e institucionais de intervenção que formalmente permitiriam um controle do desenvolvimento urbano. No entanto, nestes países é muito acanhada a atividade planejadora e o crescimento urbano continua a produzir as "irracionalidades" na ocupação do solo.

Por não acreditarmos na existência de um "caráter tropical", que explicaria estes impasses entre intenção e gesto, pensamos ser necessário aprofundar a discussão sobre a natureza da questão fundiária. Ao nosso ver, mesmo considerando haver avanços nas recentes formulações teóricas, permanece confusa a relação entre estruturação do espaço urbano e mercado de terras. A noção de especulação, que tornou-se pedra do toque de debates, serve mais para confundir do que para explicar, pois remete a relação a uma indeterminação econômica, sobretudo quando se quer estabelecer separações entre ganhos "lícitos" e "ilícitos".

Em nossa opinião o debate somente tomará caminhos mais profícuos se partir de uma constatação fundamental: o fato de que a terra é um bem não produzido que, portanto, não tem valor, mas que adquire um preço. Ora, um bem não produzido não pode ter seu preço regulado pelas leis da oferta e da procura, pois não há lei regulando a sua oferta. É a procura que suscita o preço da terra e não o encontro no mercado de "produtores" e compradores de solo. Mas, aqui é necessário esclarecer que não é a demanda final formada pelos consumidores ori-

entados pelas suas preferências e levando em consideração as utilidades das várias porções de solo. Trata-se da demanda capitalista por solo. Em outras palavras, é necessário colocar como premissa de análise que os preços fundiários são formados a partir da hierarquia de preços gerada pelas várias demandas dos agentes capitalistas que valorizam seus capitais através da utilização e da transformação do uso do solo urbano. Isto significa dizer que a compreensão dos mecanismos de formação dos preços da terra, bem como os efeitos destes sobre a configuração espacial das cidades, passa, necessariamente, pela análise das relações entre valorização dos capitais e uso do solo.

A tese que esposamos é que a terra urbana somente adquire um preço porque o seu uso permite aos agentes econômicos obterem ganhos extraordinários nos investimentos que realizam na cidade. O preço da terra é somente um reflexo da disputa entre os diversos capitalistas pelo controle das condições que permitem o surgimento dos sobrelucros de localização.

O objetivo deste capítulo é o de estabelecer as bases teóricas para a compreensão desta afirmação. Pretendemos estudar dois tipos de demanda pelo solo urbano, que geram mecanismos distintos de relacionamento entre valorização de capitais e valorização da propriedade. A primeira é constituída pelos agentes econômicos que investem seus capitais na produção e na circulação de mercadorias, para os quais o espaço urbano é um marco de lucro. A segunda é constituída pelos agentes que rentabilizam seus capitais na produção e circulação dos objetos imobiliários que equipam o espaço urbano dos elementos necessários para que ele exerça aquela função. Para estes últimos agentes o uso e transformação do espaço urbano é o próprio objeto do lucro. O mercado imobiliário é constituído destes agentes: o proprietário da terra, o incorporador, o construtor, o financiador e o investidor imobiliário. Nos capítulos seguintes estudaremos as relações que estes agentes estabelecem com os mecanismos de valorização dos vários capitais que intervêm na produção e na circulação da moradia e da propriedade das terras utilizadas para fins residenciais.

### 1.1. Espaço Urbano e a Produção e Circulação de Mercadorias

A análise do papel econômico da cidade foi durante algum tempo objeto de preocupação dos economistas, embora tenha sofrido um relativo eclipse após os tra-

balhos de James Stuart e no decurso do século XX<sup>(1)</sup>. Ela reaparece através de uma série de trabalhos que buscam atribuir ao agrupamento espacial das atividades econômicas, propiciada pela cidade, um papel multiplicador dos efeitos de massa e de justaposição de agentes e de fatores sócio-econômicos produzidos pela aglomeração urbana<sup>(2)</sup>. Alguns propõem uma explicação formalizada destas vantagens, através do conceito de externalidades. Modelos são desenvolvidos para explicar (e orientar) a localização das empresas no espaço urbano, uma vez que, devido a existência das economias externas, a implantação na cidade permite rentabilidades diferenciadas. Não preocupa aos teóricos da localização o estudo dos processos de criação das externalidades proporcionadas pela cidade.

Uma das razões desta "despreocupação" está na incapacidade da economia néo-clássica, cujos pressupostos sustentam os modelos de localização, de pensar o processo de produção de mercadorias além das condições que regem o funcionamento da empresa isolada. Ao nível micro, com efeito, o que se passa fora do processo imediato de produção é assimilado às "condições naturais".

A compreensão rigorosa da relação entre espaço urbano e economia necessita que se abandone o nível da empresa para pensarmos a produção e a circulação de mercadorias como um processo social, no sentido de que embora fundado em unidades isoladas (as empresas) existem condições gerais que regem e regulam o funcionamento de cada unidade. Por outro lado, tais condições gerais nascem da ação destas unidades isoladas, estabelecendo-se uma relação dialética entre as partes e o todo. Por exemplo: a existência da taxa média lucro é uma condição geral que condiciona e regula a ação dos agentes econômicos, colocando-se para eles como um dado externo, sobre o qual eles não têm influência e partir do qual eles devem tomar as decisões sobre os investimentos que realizarão. A taxa média de lucro, no entanto, nasce da ação destes agentes, uma vez que a livre movimentação entre os capitais impede o estabelecimento de situações de monopólio permanentes, nas quais a rentabilidade não estaria determinada pelas condições gerais.

(1) DERYCKE, Pierre Henri - Economie et Planification Urbaines, Paris, PUF, 1979.

(2) Ver, por exemplo: RÉMY, Jean e MOLS, Émile - "Economies Externes et Croissance Urbaine", Revue Economique, volume XXIII, nº 6.

Trata-se, portanto, de pensar como as externalidades existentes na cidade ou os efeitos úteis de aglomeração<sup>(3)</sup> têm como gênese o processo de produção e de circulação de mercadorias, embora ao nível de cada agente eles possam surgir como um elemento "externo" ao processo imediato de produção e de circulação.

Partiremos da seguinte constatação: para que o capital-dinheiro converta-se em capital-produtivo, ou seja nos meios de produção e na força de trabalho, é necessário que o agente capitalista tenha acesso a um conjunto de condições que permitam a utilização da força de trabalho com a finalidade da produção da mais-valia. É necessário, por exemplo, que o empresário tenha acesso a matéria-prima que será usada no processo produtivo, ou que a força de trabalho esteja disponível: expropriada, concentrada e qualificada para exercer funções no processo produtivo. Dito de outra forma, para que o capital-dinheiro converta-se em capital-produtivo é necessário o controle sobre um conjunto de valores de uso que combinados de uma determinada forma produzirão um valor superior ao do capital-dinheiro inicialmente empregado.

Uma parte destes valores de uso é produzida como mercadoria, como são os casos da matéria-prima e dos instrumentos de trabalho. O acesso a esta categoria de valores de uso dependem das leis econômicas que regulam as trocas entre os agentes econômicos. Isto significa que estes bens, embora não sendo livres, não possibilitem a criação de situações de monopólio, uma vez que eles são indefinidamente reproduzíveis. Podemos, então, concluir que a criação destas condições da produção é assegurada pelo movimento da própria produção no seu conjunto.

Há, porém, uma outra categoria de utilidades que não sendo reproduzíveis, não se transformam em mercadorias e como tal a sua emergência não está assegurada pelas leis que regulam a produção de mercadorias. Estas utilidades surgem quando um agente econômico controla propriedades de objetos, configuração de objetos e/ou processo que permitem aumentar a rentabilidade do investimento realizado, seja aumentando a produtividade do trabalho, seja diminuindo o tempo de imobilização do capital.

---

(3) Passaremos a utilizar o termo "efeitos úteis de aglomeração" em lugar de externalidades na medida em que, ao nosso ver, ele é mais revelador da relação que se estabelece entre espaço urbano e produção e circulação de mercadorias: uma condição necessária à acumulação do capital, mas não produzida por nenhuma unidade isolada.

O que caracteriza estes valores de uso é o fato de não serem mercadorias, portanto o seu consumo produtivo não implicando em transmissão de valor, embora eles contribuam para diminuir o tempo de trabalho necessário à produção de mercadorias. Estes valores de uso podem aparecer como "propriedade do capital", quando a sua criação se realiza no interior de um processo de trabalho. Este é o caso da cooperação de um grande número de trabalhadores concentrados numa mesma empresa, que permite aumentar a força produtiva em proporções superiores a soma das forças de trabalho individuais. Por exemplo: se uma empresa emprega 100 trabalhadores para produzir 1.000 unidades, se ela multiplicar por cinco a quantidade de trabalhadores ela poderá obter uma produção maior que 5.000 unidades, desde que haja uma organização do trabalho e a utilização de uma tecnologia adequada. O acesso a estes "efeitos úteis" dependerá exclusivamente da grandeza do capital empregado, desde que nenhum obstáculo exterior ao capital impeça o uso dos procedimentos tecnológicos e da organização do trabalho que permitem a sua geração.

Há, porém, outros tipos de valores de uso necessários à produção que surgem como "propriedades da natureza", na medida em que a sua criação não pode realizar-se no interior de um processo de trabalho. Trata-se de utilidades não controladas por nenhuma empresa isolada, portanto não reproduzíveis. Os "recursos naturais" são exemplo típico destes valores de uso. Os efeitos úteis de aglomeração são outro exemplo, uma vez que para um capital isolado trata-se de uma utilidade não-reproduzível, "natural".

Por efeitos úteis de aglomeração entendemos o valor de uso resultante da articulação quantitativa, qualitativa e espacial de vários processos de produção e de circulação de mercadorias e da configuração espacial de objetos imobiliários que servem como suporte àquela articulação. Neste sentido, podemos pensar que a cidade seja um valor de uso complexo,<sup>(4)</sup> cuja a formação nasce da combinação de outros valores de uso simples. Quais são os elementos deste valor de uso complexo?

---

(4) Cf. PERTECEILLE, E. - La Planification Urbaine, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1974.

LOJKINE, J. - L'État, le Marxisme e l'Urbain, Paris, PUF, 1976.

TOPALOV, C. - Capital et Propriété Foncière, Paris, Centre de Sociologie Urbaine, 1973.

Em primeiro lugar, a concentração da força de trabalho em quantidade, qualidade e mobilidade necessárias à produção e à circulação de mercadorias. O surgimento deste elemento é possível pela existência na cidade de um conjunto de objetos imobiliários - os equipamentos coletivos. Em segundo lugar, a concentração espacial e a cooperação social de várias empresas industriais, comerciais, financeiras, etc., viabilizada pela existência de um outro conjunto de objetos imobiliários articulados quantitativa, qualitativa e espacialmente: a infraestrutura urbana, que assume o papel de meios de produção coletivos.

A cidade enquanto valor de uso complexo torna-se, assim, uma força produtiva social espacial, diferente daquela nascida no interior de cada processo produtivo. A sua utilização permite aumentar a produtividade do trabalho e a diminuir o tempo de rotação do capital, o que se traduz em maior rentabilidade dos investimentos realizados. Entretanto, verificamos que o acesso aos efeitos úteis da aglomeração é desigual na medida em que há a tendência a concentração espacial dos elementos que entram na formação do valor de uso complexo. A consequência é que as empresas procurarão se localizar naqueles pontos do espaço urbano melhor dotados destes elementos (do ponto de vista quantitativo, qualitativo e espacial) e, assim, beneficiarem-se de condições excepcionais de rentabilidade, isto é de sobrelucros de localização.

### 1.2. Contradições da Urbanização Capitalista

A "internalização" dos efeitos úteis de aglomeração é o objeto do interesse dos agentes econômicos quando decidem onde devem localizar seus empreendimentos. O sentido econômico desta decisão é a busca do controle sob certas condições da produção não-reprodutíveis, portanto, monopolizáveis, geradoras de sobrelucros de localização.

A essência da contradição da urbanização está no fato da cidade representar um valor de uso complexo, importante para a produção e circulação de mercadoria e, no entanto, ela em si mesma não ser uma mercadoria. Isto significa que nenhum agente pode controlar os processos que concorrem para a sua formação e renovação, embora todos os agentes busquem controlar o acesso ao seu mais rentável uso econômico. Com efeito, nenhum capital individual pode produzir o conjunto

dos objetos imobiliários que determinam as condições da sua própria reprodução na quantidade, qualidade e na articulação espacial necessários, e menos ainda pode induzir que outros agentes instalem as atividades complementares a sua e localizadas em pontos do espaço que possam gerar as necessárias "economias externas" para que ele se beneficie de condições extraordinárias de rentabilidade.

A formação e renovação do valor de uso complexo é, portanto, problemática. Em primeiro lugar, porque somente serão produzidos aqueles objetos imobiliários que oferecem condições de rentabilidade, ou seja ao menos a taxa média de lucro. Pode então suceder que certos equipamentos coletivos e elementos da infraestrutura urbana não sejam produzidos, embora sejam necessários para que surjam os efeitos úteis de aglomeração. Historicamente o Estado tem assumido o papel de produtor e gestor destes elementos não-rentáveis do valor de uso complexo, sendo este o fundamento do que se convencionou chamar planejamento urbano<sup>(5)</sup>.

Em segundo lugar, a formação e renovação do valor de uso complexo depende não só da existência dos objetos imobiliários, mas também da sua articulação espacial. Isto esbarra no fato de muitos destes objetos serem produzidos e geridos enquanto mercadorias, portanto a partir das necessidades de cada empresa em obter a rentabilidade do investimento realizado. Não há um plano que estabeleça regras que orientarão cada processo produtivo de forma a garantir que o conjunto de objetos imobiliários tenha uma articulação espacial, o que contrasta com o que ocorre no interior de cada processo produtivo onde o capital im-

---

(5) Cabe aqui uma ressalva: não há nenhuma característica intrínseca aos equipamentos e a infraestrutura que os torne não-rentáveis, como querem alguns teóricos da economia pública quando discutem os bens coletivos. Encontramos hoje certos equipamentos que já foram produzidos por empresas privadas e que hoje estão nas mãos do Estado, como é o caso do sistema do esgotamento sanitário. Encontramos também outros que no Brasil a gestão é realizada por empresas privadas e que em outros países pertencem a esfera da administração pública, sendo o serviço de transportes urbanos um bom exemplo. O que tornam estes bens rentáveis ou não são as condições gerais que regulam a valorização dos capitais, que estabelecendo uma taxa média de lucro tornam certos setores atrativos ao investimento privado e outros desinteressantes.

(6)  
põe uma ordem coerente com as suas necessidades de lucro . Em terceiro lugar, a concorrência entre as empresas na busca do controle das condições que permitem o surgimento de sobrelucros de localização gerará uma competição pelo uso do espaço urbano, gerando uma tendência a concentração espacial das atividades e, conseqüentemente, dos equipamentos e da infraestrutura.

Por último, a propriedade privada do solo urbano se coloca como obstáculo à formação e renovação do valor de uso complexo. Ela representa, de um lado, uma apropriação parcelada do solo urbano o que torna difícil a produção dos equipamentos e da infraestrutura com a necessária articulação espacial, uma vez que ela exige grandes extensões contínuas de terras. Por outro lado, como o desenvolvimento da cidade é diacrônico, a propriedade privada da terra urbana representa muitas vezes a cristalização jurídica de relações sociais sobreviventes de etapas anteriores do capitalismo, o que pode representar obstáculos para que o capital tenha acesso ao solo. O pequeno camponês instalado na periferia da cidade, o pequeno comércio e o artesanato são exemplos de propriedades que expressam conteúdos diferentes da terra utilizada pelo capital. Enquanto, com efeito, para os primeiros a posse do solo é um meio de manter-se como produtores independentes, para o segundo a propriedade é um instrumento de valorização do capital. Um pequeno comerciante instalado no centro da aglomeração urbana sobrevive na competição com o grande comércio na medida em que mantém um acesso privilegiado à clientela. Neste caso, vender a propriedade poderá significar perder a condição de produtor independente, pois dificilmente ele terá condições de instalar-se em outros pontos da cidade em condições de manter-se enquanto pequeno comerciante. A decisão de vender para estes proprietários, não é, desta forma, decorrente de um cálculo econômico, o que coloca na relação entre capital e propriedade um elemento estranho à racionalidade econômica predominante. Para tornar mais clara a nossa argumentação, imaginemos um exemplo oposto. Uma capitalista que queira comprar um terreno para instalar-se como comerciante de sapatos. Se este terreno for de propriedade de outro comerciante, digamos

---

(6) "Na manufatura a lei de ferro da proporcionalidade submete determinadas quantidades de trabalhadores a determinadas funções; na sociedade o acaso, o arbítrio desempenham livremente seu papel na distribuição dos produtores de mercadorias e de seus meios de produção entre diferentes ramos de trabalho social", in MARX, K. - O CAPITAL, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, Livro I, volume I, p. 407.

de gêneros alimentícios, a venda do terreno concretizar-se-á na medida em que o preço compensar a perda do sobrelucro de localização e o custo de nova implantação, caso queira continuar investindo seu capital no mesmo ramo do comércio. O comprador do terreno, por sua vez, estará disposto a pagar um preço que se situar até o limite do sobrelucro que a localização do terreno no espaço urbano proporcionar ao comércio de sapatos. Assim sendo, quando tratar de "propriedade capitalista" há uma racionalidade econômica que fundamenta a relação entre comprador e vendedor. O mesmo não acontece quando trata-se de "propriedades não-capitalistas", encontrando o capital uma barreira extra-econômica para que possa valorizar-se na produção e na circulação de mercadorias. A propriedade prima da terra urbana dificulta, portanto, a formação e renovação do valor de uso complexo não só porque cria barreiras para o acesso de grandes extensões contínuas de solo, mas também porque o capital enfrenta barreiras extra-econômicas para obter o controle sobre o uso de certas porções do solo urbano.

### 1.3. Preço da Terra e o Uso do Solo Urbano

O pensamento que tem sido dominante nas discussões mais recentes sobre a questão urbana aponta o preço da terra como o mecanismo econômico responsável pela constituição do espaço urbano e pela segregação social na cidade. A propriedade privada do solo é, então, colocada como causa principal dos males vividos pela cidade capitalista. A análise que fizemos sobre os processos que estão na base da urbanização capitalista - e das suas contradições, indicam, ao contrário, que é a utilização capitalista do espaço urbano que confere à propriedade privada da terra um valor. Em outras palavras, se o solo urbano adquire um preço é porque os vários agentes capitalistas estabelecem uma concorrência para controlar as condições urbanas que permitem o surgimento de lucros extraordinários.

A origem destes lucros extraordinários está no acesso diferenciado que a localização dos terrenos propicia ao uso do valor de uso complexo que representa a cidade. Neste sentido, o preço da terra nada mais é do que uma transformação sócio-econômica do sobrelucro de localização. Isto significa que é o movimento do capital que confere um conteúdo econômico à propriedade privada da terra ur

ba. Ela assume o papel de mecanismo de distribuição espacial das atividades enquanto reflexo da concorrência entre os agentes capitalistas pela utilização privada da cidade. Por outro lado, este movimento dos capitais criará uma série de obstáculos para que o espaço urbano possa gerar os efeitos úteis de aglomeração necessários a reprodução destes capitais.

É neste contexto que pretendemos estudar a relação que articula propriedade privada da terra e capital num ramo que produz um dos objetos imobiliários mais importantes no marco construído da cidade: o ramo de produção de moradias.

Antes, porém, vamos fazer uma discussão sobre a teoria da renda da terra em geral, cuja a finalidade será compreender teoricamente as relações entre capital e propriedade fundiária. Num segundo momento, procuraremos discutir as possibilidades e limites de aplicação de teoria geral da renda fundiária à cidade, levando em consideração as particularidades do uso do solo urbano. De posse dos resultados desta investigação teórica empreenderemos uma discussão da produção imobiliária com a finalidade de compreender as particularidades de relação entre capital e propriedade da terra neste setor de produção. Como discutimos no início deste relatório, a preocupação é construir as bases teóricas para a análise das práticas de agentes do capital imobiliário cuja a compreensão parece-nos fundamental para o entendimento da dinâmica urbana.

## CAPÍTULO II

CAPITAL E PROPRIEDADE: A RENDA DA TERRA NA  
EXPLICAÇÃO DA PRODUÇÃO DO ESPAÇO CONSTRUÍDO

## CAPÍTULO II - CAPITAL E PROPRIEDADE: A RENDA DA TERRA NA EXPLICAÇÃO DA PRODUÇÃO DO ESPAÇO CONSTRUÍDO

Não pretendemos neste capítulo realizar mais uma exegese do Livro III da principal obra de Marx. Não temos esta ousadia e nem acreditamos ter alguma utilidade para os nossos presentes propósitos. Sentimo-nos, porém, obrigados a fazer algumas colocações gerais à propósito da Teoria da Renda da Terra, antes de entrarmos numa discussão sobre a "Renda Urbana", em razão da necessidade de explicar a maneira como apreendemos as categorias formuladas: renda fundiária, preço da terra, renda diferencial, renda absoluta e renda de monopólio.

### 2.1. Algumas Questões Metodológicas

Em primeiro lugar, estamos conscientes dos embaraços teóricos presentes da formulação marxista sobre a renda da terra, todos decorrentes do célebre "problema da transformação". Com efeito, os aspectos problemáticos da transformação dos valores em preços estão presentes na teoria da renda na medida em que a "valorização" da propriedade da terra, este mecanismo irracional, somente é possível no interior da teoria do valor-trabalho pela dissociação entre preço e valor.

Não obstante, pensamos que se fizermos uma "leitura qualitativa" da obra de Marx podemos tomar as suas formulações como instrumentos de análise dos processos de utilização do solo urbano. Isto porque, com efeito, nesta ótica as categorias teóricas formuladas por Marx expressam as relações sociais que fundam a sociedade capitalista. Assim, capital, mercadoria, valor, lucro, mais-valia, renda etc, são categorias de pensamento que visam dar conta do conjunto de relações que organizam e especificam a sociedade capitalista: relações entre proprietários dos meios de produção e trabalhadores, entre os vários segmentos de proprietários de meios de produção e entre capitalistas e uma outra categoria especial de proprietários existentes na sociedade capitalista: os proprietários

da terra<sup>(7)</sup>.

A teoria da renda da terra se constitui, então, num conjunto articulado de conceitos que têm como finalidade dar conta das relações especiais que se estabelecem entre capitalistas e proprietários da terra. Por que especial? Porque os proprietários fundiários são uma categoria social herdada de fase anterior ao momento em que a produção capitalista torna-se dominante, que sobrevive em razão do papel dubio da propriedade da terra na constituição mesmo deste modo de produção.

Tal dubiedade pode ser percebida claramente nas passagens que transcrevemos abaixo.

"... o monopólio de propriedade fundiária é um pressuposto histórico e continua sendo o fundamento permanente do modo de produção capitalista, bem como de todos os modos de produção anteriores que as baseiam, de uma maneira ou de outra, na exploração das massas. Mas a forma em que o incipiente modo de produção capitalista encontra a propriedade não lhe é adequada. Só ele mesmo cria a forma que lhe é adequada, por meio de subordinação da agricultura ao capital, com isso, então a propriedade fundiária feudal, e propriedade do clã ou a pequena propriedade camponesa combinada com terras comunais são também transformadas na forma econômica adequada a esse modo de produção, por mais diversos que sejam suas formas jurídicas".<sup>(8)</sup>

Este trecho significa que a propriedade fundiária tal como passa para a fase capitalista é uma necessidade histórica, pois ela participa do processo de criação da relação de exploração, pela expropriação dos produtores diretos. Entretanto, ela representa para o capital a propriedade de uma condição necessária à produção (a terra) não-reprodutível e sobre a qual o seu detentor pode cobrar um tributo. Neste sentido, propriedade e capital estão numa relação social contraditória, cuja a resolução é a transformação do conteúdo da propriedade, de forma a submetê-la ao capital. Os conceitos de renda diferencial e

---

(7) "As categorias básicas de Economia Política expressam, portanto, vários tipos de relações de produção que assumem a forma de coisas". in RUBIN, ISACK Illicle - A Teoria Marxista do Valor, São Paulo, Brasiliense, 1980, pg. 68.

(8) MARX, K. - O Capital, op.cit., pg. 124/125, edição Abril Cultural.

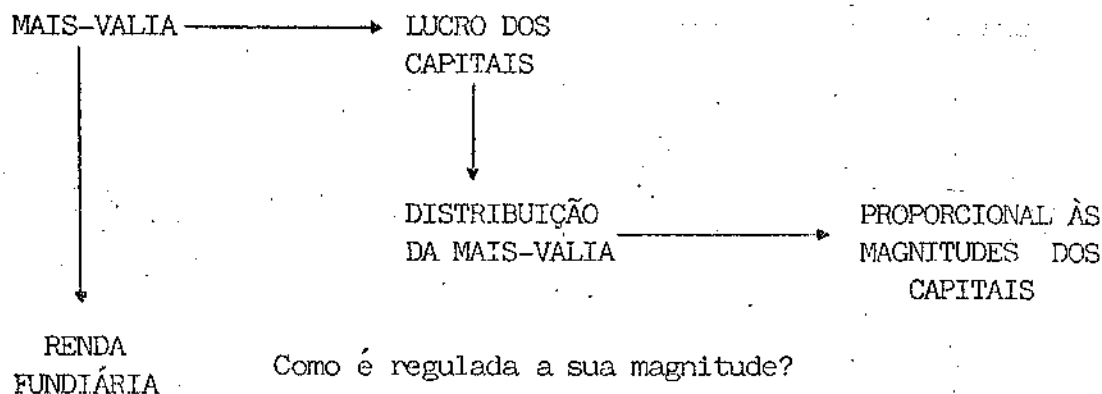
renda absoluta expressam esta situação de submissão da propriedade ao movimento do capital, deixando a renda de ser um tributo para ser uma categoria econômica submetida ao valor. Para tanto, serão necessárias transformações institucionais no estatuto jurídico da propriedade, para dela retirar os elementos que a configuram como uma situação de monopólio.

A Teoria da Renda da Terra pressupõe, portanto, uma situação na qual já tenha se instalada a moderna propriedade, esta entendida como a que "dissocia inteiramente a propriedade fundiária das relações de dominação e servilismo feudais, e ainda separa, por conflito, o solo, enquanto condição de trabalho, da propriedade fundiária e do senhor da terra, para o qual a terra representa apenas um tributo em dinheiro que por meio de seu monopólio ele arrecada do capitalista industrial, o arrendatário."<sup>(9)</sup>

## 2.2. A Questão Teórica da Renda Fundiária Capitalista

A explicação do surgimento da renda fundiária na sociedade capitalista, isto é onde a economia é regulada pela lei do valor, é problemática. "A dificuldade está em demonstrar donde provém o suplemento de mais-valia pago pelo capital empregado na terra ao proprietário desta, sob a forma de renda, depois da mais-valia se igualar, para os diferentes capitais, ao nível do lucro médio, ..., depois de aparentemente consumada a distribuição de mais-valia toda a "repartir".<sup>(10)</sup>

Para Marx a questão estava em procurar explicar as condições que permitiam na agricultura o surgimento de um suplemento de lucro sobre o lucro médio e a sua transformação em renda da terra a mais-valia.



(9) Idem - pg. 125.

(10) Idem - pg. 897/898

A renda fundiária no modo de produção capitalista, portanto, somente pode ser explicada à partir da diferença entre lucro médio e o lucro num ramo, no caso na agricultura. Trata-se, portanto, de explicar as condições que permitem o surgimento desta diferença.

Nos modos de produção não-capitalista, não se pode falar em renda no mesmo sentido que na economia capitalista, pois a produção é regulada por outras relações sociais. Por exemplo, como veremos mais adiante, no feudalismo a renda é a forma que toma diretamente o produto do sobre-trabalho, apropriado pelo senhor feudal. Neste caso, a propriedade da terra é o eixo das relações de produção, enquanto no capitalismo a propriedade privada coloca-se na esfera das relações da distribuição. Ou seja, trata-se de parte do excedente da mais-valia apropriada em segunda mão pelo proprietário da terra.

Resumindo: para pensar a renda fundiária no modo de produção capitalista é necessário pensar que as mercadorias são vendidas sempre ao seu preço geral de produção. Assim, a renda somente pode sair da diferença entre preço geral de produção e o preço individual de custo. Isto deve ser compatível com a regra básica da produção capitalista de mercadorias segundo a qual nenhum capitalista colocaria seu capital na agricultura, ou em qualquer ramo, se não houvesse condições para se apropriar de ao menos a taxa média de lucros.

Pensar uma renda fundiária que advém de uma diferença entre o preço de mercado e o preço de produção é pensar uma renda não-capitalista, ou seja uma renda que advém de determinações não diretamente econômicas.

A forma atual da renda tem suas bases na renda pré-capitalista. Um estudo da renda capitalista requer uma compreensão das diferenças entre elas, bem como das condições históricas que permitem a transformação da renda pré-capitalista em renda capitalista.

### 2.3. A Renda Pré-Capitalista

Nas condições de um fraco desenvolvimento das forças produtivas, quando as atividades produtivas são centradas somente na agricultura, quando a divisão social do trabalho é fracamente desenvolvida, a separação dos produtores dire

to do acesso à terra garante que o produto do sobretrabalho seja apropriado pelos não-produtores. O fraco desenvolvimento das forças produtivas se caracteriza pelos seguintes fatos:

- a) o nível de conhecimento técnico para produzir é reduzido: caçar, pescar, mesmo para cultivar, portanto, o monopólio do conhecimento não permite uma dominação de classe e, desta forma, a apropriação do produto de sobretrabalho;
- b) os instrumentos de trabalho são ainda rudimentares (arado, animais de tração, roda, carroça, etc). Tais instrumentos não exigem muito conhecimento nem grande quantidade de tempo para serem produzidos, o que significa dizer que são facilmente reproduzidos. Desta forma, a separação dos produtores diretos dos instrumentos de trabalho não é suficiente para criar condições que permitam a apropriação do produto do sobretrabalho.
- c) as forças produtivas naturais são a principal condição de produção. Em momento de baixo desenvolvimento das forças produtivas, a produção se constitui fundamentalmente na aplicação de trabalho em forças produtivas naturais. Assim sendo, a condição básica para que um grupo social se aproprie da parte da produção é a separação do produtor das condições naturais de produção. Isto se realiza pelo monopólio que um grupo passa a exercer sobre a terra;
- d) é por isto que a propriedade da terra é uma relação de produção, pois ela permite comandar o fluxo de geração do sobretrabalho;
- e) nesta situação, a propriedade fundiária é uma relação de força que envolve dois personagens: o proprietário, ocupando o pólo dominante, e o produtor. Este último pode mesmo controlar os instrumentos de trabalho, que continua a ocupar o pólo dominado. A parte que o produtor fornece chama-se renda fundiária.

#### 2.4. Formas da Renda Pré-Capitalista

A renda pré-capitalista assume três formas: a renda-trabalho, a renda-produto e a renda-dinheiro. Cada uma delas corresponde a momentos históricos distintos,

e a passagem de uma forma para outra tem como base transformações: (1) das forças produtivas e (2) das instituições sociais, isto é, modificações da relação entre proprietário fundiário e produtor.

#### 2.4.1. A Renda-Trabalho

- a) É a forma mais simples de renda. O produtor é proprietário dos instrumentos de trabalho. A terra é dividida em duas partes: o roçado onde ele cultiva os alimentos para a subsistência e a terra senhorial na qual é obrigado a trabalhar produzindo para o proprietário da terra.
- b) As instituições sociais determinam qual a quantidade de tempo que o produtor pode empregar na terra que tem a posse e qual deve empregar para produzir na terra do senhor. Na primeira o produtor realiza o trabalho necessário e na segunda o sobretrabalho.
- c) A renda se identifica com a totalidade do sobreproduto.
- d) O surgimento de um excedente entre os meios de subsistência, isto é, a produção de uma quantidade de produtos maior do que a necessidade de reprodução do produtor depende da magnitude da renda. Ou seja, vai depender a quantidade de dias que o produtor é obrigado a dedicar às terras senhoriais. Comparando, em termos formais, diríamos que o "lucro" neste caso depende da renda, o que deve ser exatamente o inverso do modo de produção capitalista.
- e) Observa-se que este tipo de renda surge em situações históricas marcadas por uma baixa densidade populacional, em relação ao desenvolvimento das forças produtivas e da quantidade de terras disponíveis.
- f) Neste caso, o exercício da violência é condição necessária para a apropriação do sobretrabalho. A violência direta sobre o produto permite que o senhor da terra limite a quantidade de terras disponíveis. É o estabelecimento, por exemplo, de relações de vassalagem no feudalismo.
- g) Dizer que existem terras disponíveis nesta época em que o desenvolvimento das forças produtivas é fraco, a produção dependendo fundamentalmente das forças naturais, equivale a dizer que o produtor controla ou

pode controlar as condições da produção. É exatamente por isto que torna-se necessário a submissão pessoal do produtor ao proprietário.

"Demais, é claro que em todas as formas em que produtor direto possui os meios de produção necessários para gerar os próprios meios de subsistência, a relação de propriedade surge simultaneamente e fatalmente como relação direta de domínio e servidão, aparecendo o produtor imediato como servo"<sup>(11)</sup>.

- h) Nesta situação, o mistério da exploração desaparece, pois é transparente a relação de produção, o que já não acontece na produção capitalista.

"E a propriedade que possui a terra de dar renda é mistério que aí se dissolve com claridade meridiana, pois a natureza que fornece a renda abrange também a forma humana de trabalho vinculada à gleba e a relação de propriedade que obriga o dono dessa força a usá-la e a empregá-la além do necessário para satisfazer as suas próprias necessidades, indispensáveis"<sup>(12)</sup>.

- i) No seio mesmo do sistema de relações sociais que possibilitam a renda em trabalho há o surgimento de elementos contraditórios. É a acumulação de riquezas do próprio produtor submetido à corvêia. Isto é possível porque a produtividade nos dias em que produz para si não sofre controle do senhor. Neste caso, o produtor direto pode aumentar sua capacidade de produção e passar a produzir naqueles dias uma quantidade de produto superior ao necessário a sua reprodução.

#### 2.4.2. A Renda-Produto

- a) A forma desta renda é a cessão pelo produtor direto de parte do produto de seu trabalho. Isto significa que a relação entre excedente e sobretabalho perde muito de sua visibilidade social. Ou seja, não mais a separação temporal ou espacial do trabalho do produtor direto.

---

(11) Idem, idem, pp. 906

(12) Idem, idem, pp. 908

b) A condição para o surgimento desta forma de renda são o desenvolvimento da capacidade produtiva e o desaparecimento de terras disponíveis.

c) Neste sentido, deixa de ser condição necessária o exercício da violência, podendo mesmo o produtor direto ser formalmente livre.

A violência deixa de ser pessoal, aberta, física, para se cristalizar na violência jurídica da propriedade, que permite ao proprietário somente ceder a terra para o produtor na condição dele aceitar pagar a renda sob a forma de produtos. A violência direta passa a ser exercida somente quando alguém põe em perigo o estatuto e a prática da propriedade.

d) As consequências climáticas sobre a produção passam a ser suportadas apenas pelo produtor.

e) Em compensação, o controle do produtor sobre a totalidade do tempo de trabalho cria condições para o surgimento de um excedente mais ou menos permanente sobre a renda. Inicia-se assim um processo de diferenciação entre os produtores, até surgirem condições que permitam a exploração do trabalho alheio.

f) É com o aparecimento da renda produto que encontramos o surgimento do sistema de aluguel da terra.

g) Como da renda-trabalho, continua sendo a renda que determina o "lucro" e não o contrário.

#### 2.4.3. A Renda-Dinheiro

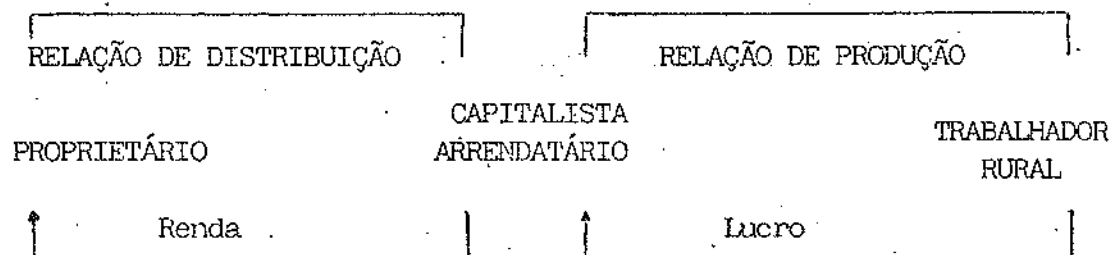
a) É uma metamorfose da renda-produto. O produtor ao invés de entregar ao senhor da terra ou ao Estado parte do produto do seu trabalho (o trabalho excedente) entrega o equivalente monetário do excedente obtido na venda da produção.

b) "A base da renda em dinheiro continua sendo a mesma: o produtor está de posse da terra, por herança ou trabalho, e coercitivamente tem que fornecer ao senhor, proprietário do meio de produção mais essencial, trabalho excedente, não-pago, sem contraprestação equivalente, na for

ma de produto excedente convertido em dinheiro"<sup>(13)</sup>.

- c) O sistema de renda-dinheiro surge quando a divisão do trabalho se desenvolve fortemente numa formação social: numerosos ramos de atividades aparecem ao lado da agricultura e surge uma concentração urbana. Nestas condições a troca torna-se uma necessidade social e a economia se monetariza.
- d) O surgimento da renda fundiária em dinheiro é o elemento destruidor da renda fundiária pré-capitalista.
- e) A renda-dinheiro torna-se uma possibilidade histórica a exploração do trabalho alheio pelo próprio camponês.
- f) Entretanto, o surgimento de lucro não muda o caráter da renda pré-capitalista, isto porque continua sendo a renda que determina o "lucro" e não o contrário.
- g) Mas, a renda-dinheiro é um elemento destruidor da renda pré-capitalista na medida em que faz com que o camponês torne-se proprietário. Isto possibilita a concentração da propriedade e o surgimento de camponeses sem terra.

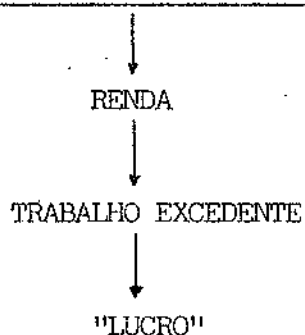
Os novos camponeses enriquecidos podem se transformar nos futuros capitalistas. Mas, isto só se realiza com o desenvolvimento do capitalismo na cidade. Com efeito, o desenvolvimento do arrendamento (contrato entre o proprietário e o camponês) faz com que seja atraído para a agricultura parte do capital acumulado na cidade. Com o desenvolvimento do capitalismo, transforma-se a relação de produção no campo e a renda muda de natureza: passa a ser somente eixo das relações de distribuição do produto. Estabelece-se um sistema de relações entre proprietário, arrendatário e proletário conforme abaixo representado.



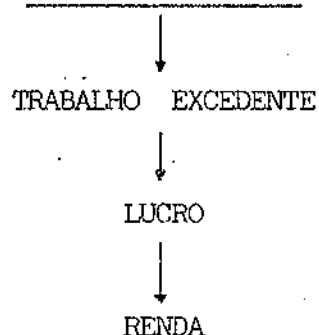
(13) Idem, idem pp. 914

- h) A renda passa a ser a forma do trabalho excedente, ou seja, do excedente da mais-valia sobre o lucro. Neste sentido podemos dizer que a renda capitalista apresenta a característica de ser determinada pelo lucro.
- i) Podemos resumir, esquematicamente, as diferenças entre renda capitalista e renda pré-capitalista.

RENDA PRÉ-CAPITALISTA



RENDA CAPITALISTA



Na formação capitalista "a renda... só é forma autônoma em certas circunstâncias especiais, mas não da mais-valia geral e sim de determinadas ramificações dela, o lucro suplementar"<sup>(14)</sup>.

Apresentamos a seguir um quadro resumo do que acabamos de desenvolver.

---

(14) Idem, idem, pp.917.

# FORMAS E CONDIÇÕES DA RENDA FUNDIÁRIA PRÉ-CAPITALISTA

Tipo Característica	RENDA-TRABALHO	RENDA-PRODUTO	RENDA-DINHEIRO
1) FORMA	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cessão pelo camponês de parte do seu tempo de trabalho ao proprietário da terra.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cessão pelo camponês de parte do produto de seu trabalho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cessão pelo camponês de parte do arrecadado com a venda do produto do seu trabalho.</li> </ul>
2) RELAÇÃO SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Camponês é proprietário dos meios de produção.</li> <li>- Camponês tem a posse e não a propriedade da terra.</li> <li>- Camponês não tem a posse de parte do seu tempo de trabalho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Camponês é proprietário dos meios de produção.</li> <li>- Camponês tem a posse e não a propriedade da terra. Agora sobre toda a terra.</li> <li>- Camponês tem a posse da totalidade do seu tempo de trabalho mas não do produto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Camponês é proprietário dos meios de produção.</li> <li>- Camponês é proprietário da terra.</li> <li>- Camponês é proprietário da totalidade do tempo de trabalho e do produto.</li> </ul>
3) CONDIÇÕES SOCIAIS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Baixa densidade em relação ao desenvolvimento das forças produtivas e as terras disponíveis</li> <li>- Necessidade do exercício da violência pelo senhor feudal.</li> <li>- Economia natural.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Totalidade das terras é propriedade do senhor (Igreja ou Estado).</li> <li>- Violência cristalizada na relação jurídica de propriedade.</li> <li>- Economia natural.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprofundamento da divisão social do trabalho.</li> <li>- Desenvolvimento da economia de troca.</li> <li>- Desenvolvimento da economia monetária.</li> <li>- Desenvolvimento da economia urbana.</li> </ul>
4) CONSEQUÊNCIAS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Senhor e camponês dividem as consequências das mas colheitas.</li> <li>- Camponês controla somente parte do seu tempo de trabalho.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Só o camponês suporta as consequências das mas colheitas.</li> <li>- Camponês controla integralmente seu tempo de trabalho.</li> <li>- Cria as bases para o surgimento do sistema de aluguel da terra.</li> <li>- Cria as bases para o surgimento de uma diferenciação entre os produtores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Só o camponês suporta as consequências das mas colheitas.</li> <li>- É o preço das mercadorias agrícolas que fornece as bases para a divisão do produto em necessário e excedente.</li> <li>- Possibilidade do trabalho assalariado.</li> </ul>

## 2.5. A Renda Capitalista: observações preliminares

O estudo da renda capitalista deve observar os seguintes pressupostos:

- a) os produtos cuja a produção engendra o surgimento de renda fundiária são vendidos ao preço geral de produção;
- b) a propriedade privada da terra supõe que certas pessoas tenham o monopólio sobre porções do globo terrestre como esferas privativas da sua vontade particular, com exclusão de todas as demais;
- c) o proprietário fundiário tem um papel passivo na produção capitalista de mercadorias, pois depende de condições econômicas completamente alheias a vontade do proprietário fundiário;
- d) a renda nada tem a ver com o pagamento pelo arrendatário de quantia pelo capital fixo incorporado na terra, ou seja, o que Marx chama de capital-terra.

## 2.6. Generalidades da Renda Diferencial

Como pode surgir a renda diferencial se os produtos são vendidos ao seu preço geral de produção, isto é ao custo médio de produção mais o lucro médio? Alternativas:

- diminuição dos salários?
- diminuição dos lucros?
- aumento do preço de venda?

A renda diferencial tem como origem a maior produtividade do trabalho realizado em condições de (1) maior fertilidade da terra, (2) melhor localização em relação ao mercado consumidor e (3) aplicação de maior quantidade de capital. Nestes casos, o processo de produção necessita de menor quantidade de trabalho do que outros processos executados em situações nas quais não existem tais vantagens.

As vantagens permitem, assim, o surgimento de um lucro suplementar em relação ao lucro médio, transformando-se em renda fundiária. Mas, é importante frisar que o lucro suplementar não nasce apenas pela existência destas condições excepcionais em certos terrenos. Ele surge porque o capitalista que utiliza seu

capital nestas circunstâncias (e pelas quais paga) pode vender suas mercadorias a um preço de produção determinado pelas condições médias de produção e não ao preço individual de produção. O lucro suplementar, portanto, "resulta de se vender a mercadoria ao preço geral de mercado, ao preço que nivela os preços individuais e ainda de a maior produtividade individual do trabalho mobilizado redundar em favor do empregador e não dos trabalhadores, como toda produtividade do capital"<sup>(15)</sup>.

O lucro suplementar nasce também porque a condição que permite maior produtividade do trabalho não é reprodutível e é monopolizável. Por exemplo, a maior produtividade do trabalho devido à cooperação permite o surgimento de um lucro suplementar acessível a todos os capitais. Por este motivo, na medida em que há uma competição entre os capitais, a tendência é que esta vantagem desapareça porque deixa de ser uma condição de uso exclusivo de um certo capital.

## 2.7. Características da Renda Diferencial

Este tipo de renda será sempre diferencial, pois decorre da diferença entre preço individual de produção e preço geral de produção. É diferencial também porque não decorre de acréscimo absoluto de produtividade do capital, mas "provém das circunstâncias de certos capitais isolados empregados num ramo de produção terem fertilidade maior em relação aos investimentos de capital que estão excluídos dessas excepcionais condições favoráveis, criadas pela natureza"<sup>(16)</sup>.

A força produtiva natural da terra não é fonte de lucro suplementar, mas base natural dele, por ser base natural da produtividade excepcionalmente acrescida do capital. A fonte é a produção capitalista de mercadorias.

O direito de propriedade sobre condições naturais de produção nada tem a ver com a criação do lucro suplementar obtido com a produção de mercadorias com o auxílio das condições econômicas excepcionais. Ele existiria mesmo sem a propriedade privada da terra.

---

(15) Idem, idem, pg. 737

(16) Idem, idem, pg. 741

Todos os tipos de renda diferencial funcionam sob o mesmo princípio, ou seja, sua origem é o fato de um capital utilizar gratuitamente condições excepcionais de produtividade, o que lhe permite produzir em condições superiores à média. Vejamos um exemplo:

PRODUTOR	CUSTO DE PRODUÇÃO	1'	1'	PREÇO DE PRODUÇÃO	PRODUÇÃO t/hec	PREÇO INDIV. t/hec	PREÇO MERCADO t/hec	PREÇO MERCADO TOTAL	SOBRE-LUCRO
A	1000	20%	200	1200	400	3	6	2400	1200
B	1000	20%	200	1200	300	4	6	1800	600
C	1000	20%	200	1200	200	6	6	1200	-
TOTAL	3000	-	600	3600	900	-	-	5400	1800

Como será possível a produção no terreno D, menos fértil? Somente quando a demanda se elevar a um nível que proporcione o lucro médio ao capitalista e um suplemento que permita o pagamento da renda. Por exemplo, se o preço de mercado do produto que serve de exemplo se elevar a 12 o terreno D entra em produção.

PRODUTOR	CUSTO DE PRODUÇÃO	1'	1'	PREÇO DE PRODUÇÃO	PRODUÇÃO t/hec	PREÇO INDIV. t/hec	PREÇO MERCADO t/hec	PREÇO MERCADO TOTAL	SOBRE-LUCRO
A	1000	20%	200	1200	400	3	12	4800	3600
B	1000	20%	200	1200	300	4	12	3600	2400
C	1000	20%	200	1200	200	6	12	2400	1200
D	1000	20%	200	1200	100	12	12	1200	-
TOTAL	4000	-	800	4800	1000	-	-	12000	7200

A análise dos quadros nos leva às seguintes observações:

- O preço de mercado é regulado pelo produtor colocado na pior condição de produção. Entretanto, é importante assinalar que a regulação depende (1) da demanda solvável e (2) dos valores diferenciais de produção em cada terreno.

- b) O volume do suplemento de lucro depende da posição de cada produtor no gradiente de condições diferenciais de produção. A entrada de um produtor, produzindo em condições piores, altera a posição relativa de cada capitalista.
- c) A magnitude do sobrelucro que se transforma em renda depende da relação de força (econômica) entre capitalistas e proprietários. Quanto maior a concorrência entre capitalistas para obter o uso de um terreno, maior será o poder do proprietário para impor um nível de renda que se iguale ao sobrelucro. Ao contrário, quanto menor a concorrência menor este poder, pois o proprietário fundiário, sendo um agente econômico vivendo da apropriação da renda, não terá interesse em manter seu terreno sem produção por longo período, esperando que as condições econômicas aumentem a competição entre capitalistas.
- d) Esta situação é modificada quando estamos em situações de maior ou menor concentração da propriedade privada da terra.
- e) O valor que se transforma em renda não é produzido na agricultura, mas no conjunto da economia. Esta transferência acontece porque os produtos agrícolas, base da composição da alimentação da população operária, têm seus preços de mercado fixados pelo preço de produção do pior terreno, e não pelas condições médias de produtividade.

Todo o mecanismo que descrevemos funciona com base em dois princípios: de um lado, o sistema de economia de mercado, segundo o qual os produtores têm seus preços fixados pela concorrência entre capitalistas para se apropriarem de maiores parcelas de mais-valia e, de outro, a existência do monopólio sobre certas condições da produção. A propriedade fundiária, utilizada para fins rentistas, não é responsável por tudo que descrevemos. Seu papel é relevante somente na distribuição de mais-valia, em razão de se constituir num monopólio do uso da terra. A inexistência da propriedade privada da terra não eliminaria o mecanismo descrito, alterando apenas o fato do sobrelucro não se transformar em renda, passando a ser apropriado somente pelo capitalista.

## 2.8. A Renda Absoluta

A explicação da renda gerada no pior terreno poderia seguir dois caminhos:

a) O capital que ocupa a pior terra em termos de fertilidade ou localização é ao mesmo tempo proprietário da terra, não pagando, portanto, a renda. Esta é uma explicação que encontra respaldo na realidade, pois muitas das piores terras são exploradas pelos próprios proprietários. Não resolve o problema teórico, na medida em que sempre é possível pensar a pior terra apropriada por agente diferente do capitalista.

b) Outra explicação possível é pensar que parte do lucro do capitalista localizado na pior terra serve para pagar a renda. É também uma situação possível porque encontramos na agricultura explorações que são sub-remuneradas, geralmente, as piores terras (por exemplo, a exploração familiar). Também esta é uma explicação que não resolve o problema teoricamente.

O conceito de renda absoluta desenvolvido por Marx tenta resolver teoricamente esta questão. Para compreender o conceito de renda absoluta é necessário rever o conceito da lei da perequação da taxa de lucro. Ela significa que:

- as mercadorias são vendidas ao valor social e não ao seu valor individual, determinado pelas condições médias de produção;
- isto faz com que alguns ramos vendam suas mercadorias a preços inferiores ao valor criado, quando encontram-se em situação de produtividade inferior à média, e outros a preços superiores, quando estão em situação superior;
- há portanto um movimento de equalização da massa da mais-valia entre os ramos;
- este movimento de distribuição é determinado pela composição orgânica do capital, na medida em que ela indica maior ou menor produtividade do trabalho;

Vejamos o exemplo sintetizado no quadro a seguir:

RAMOS	Kc	Kv	Kt	MV	Valor	l'	L	Preço de Produção	Transf. de mais- valia	Composi- ção orgâ- nica
I	60	20	100	20	120	22%	22	122	+2	4
II	70	30	100	30	130	22%	22	122	-8	2,3
III	60	40	100	40	140	22%	22	122	-18	1,5
IV	85	15	100	15	115	22%	22	122	+7	5,6
V	95	5	100	5	105	20%	22	122	+17	19
TOTAL			500	110						

Kc - capital constante

Kv - capital variável

MV - mais-valia

l' - taxa de lucro

L - lucro

O mecanismo de perequação da taxa de lucros tem como pressuposto fundamental a existência de total mobilidade do capital entre os ramos na busca de melhores condições de rentabilidade. Se em algum ramo coloca-se barreiras para a entrada de capitais, este ramo terá condições de excluir a mais-valia nele criada do movimento de repartição segundo a quantidade de trabalho social utilizado. A propriedade privada da terra é um desses obstáculos.

"Supomos aí que nenhum limite, a não ser de caráter fortuito e temporário, impede a livre concorrência dos capitais - por exemplo num ramo de produção onde o valor das mercadorias ultrapassa o preço de produção, ou onde a mais-valia produzida excede o lucro médio - de reduzir o valor ao preço de produção e por esse meio repartir a mais-valia que sobra nesse ramo por todas as esferas exploradas pelo capital. Se ao contrário sucede, chocando-se o capital com uma força estranha, que de maneira nenhuma ou apenas em parte pode vencer, limitando seu emprego em determinadas esferas de produção e só admitindo esse emprego em condições que excluem total ou parcialmente aquele nivelamento geral da mais-valia com lucro médio - surgirá evidentemente nessas esferas em virtude

de o valor da mercadoria ultrapassar o preço da produção, um lucro suplementar que pode se converter em renda e nessa qualidade possuir autonomia em relação ao lucro. E como uma força estranha, um obstáculo dessa natureza, a propriedade fundiária se opõe às aplicações do capital na terra, ou o proprietário da terra faz frente ao capitalista.

A propriedade privada da terra é aí uma barreira que, para permitir aplicação nova de capital em terreno que ainda não tenha sido cultivado ou arrendado, cobra tributo, isto é, exige renda, embora o novo terreno que passa a ser cultivado seja de espécie que não proporciona renda diferencial e que, não fora a propriedade fundiária, não poderia ter sido cultivado com elevação menor do preço de mercado, bastando que o preço regulador do mercado pagasse ao agricultor desse pior terreno o preço de produção. Mas, em virtude do limite estabelecido pela propriedade fundiária o preço de mercado deve subir até o ponto em que o solo pague um excedente sobre o preço de produção; isto é, uma renda"<sup>(17)</sup>.

Como a propriedade fundiária atua como empecilho à perequação da taxa de lucros?

"Para o proprietário da terra, a mera propriedade jurídica não gera renda. Confiere-lhe, entretanto, o poder de impedir a exploração de sua terra até que as condições econômicas propiciem valorização donde retire o excedente, seja a terra aplicada propriamente na agricultura, seja em outros ramos de produção, como construção, etc. Não pode aumentar nem diminuir a quantidade absoluta desse campo de aplicação, mas pode alterar a quantidade existente no mercado"<sup>(18)</sup>.

Este poder de limitação não é, porém, absoluto. Ele está condicionado a alguns fatores, a saber:

- a) maior ou menor concentração da propriedade fundiária;
- b) aplicação de capital adicional nos velhos arrendamentos aumentando a oferta de mercadorias;
- c) a concorrência dos países estrangeiros;

---

(17) Idem, idem, pg. 875

(18) Idem, idem, pg. 870

- d) necessidades e possibilidades de pagamento dos consumidores; e, finalmente,
- e) o poder limitador da propriedade privada está também condicionado às próprias necessidades de consumo do proprietário, isto significando que ele não pode reter terras durante um longo período à espera do preço dos alimentos e dos bens agrícolas de maneira geral.

Como se traduz este impecilho? Num gravamento dos produtos agrícolas, cujos preços de mercado são aumentados de um tributo. Na verdade os produtos agrícolas não são vendidos ao preço de produção da pior terra, mas a este preço aumentado de um tributo que é a renda absoluta.

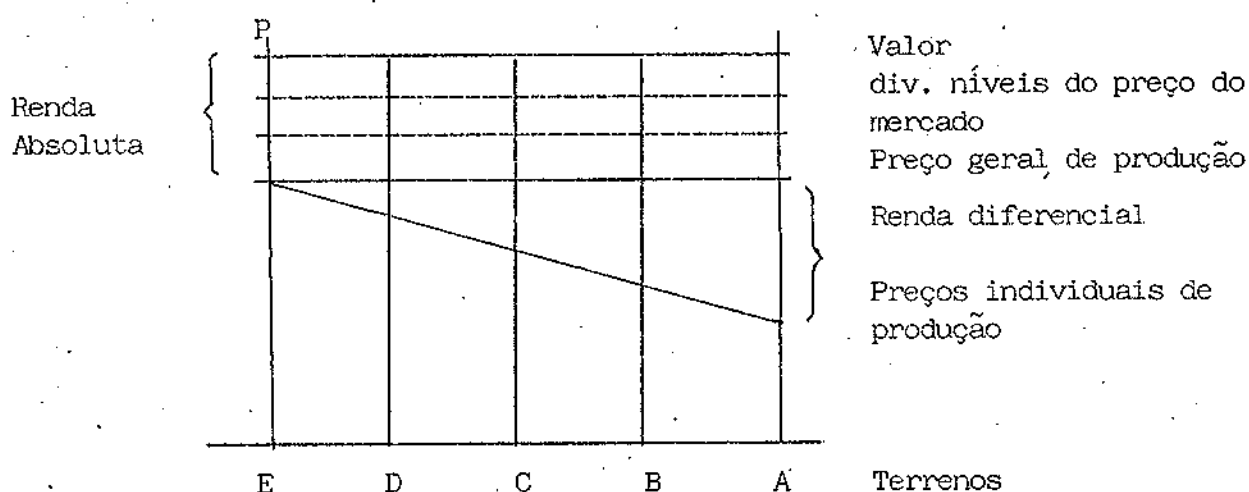
Como isto é possível sem alterar a lei do valor? Ou seja, o preço dos produtos agrícolas pode atingir níveis superiores ao valor criado na sua produção? Se tal fosse possível estaríamos diante de um tipo de produção não regulada pela lei do valor. A possibilidade é dada pelo fato de que a propriedade fundiária impede que a agricultura seja submetida a lei de repartição da mais-valia proporcional ao trabalho social utilizado. Em outros termos, na agricultura é utilizada uma quantidade de trabalho superior ao socialmente necessário, segundo as condições médias de produtividade, sem ser penalizada com a transferência da parte da mais-valia excedente. Isto se traduz no fato da composição orgânica do capital na agricultura ser muito inferior ao setor industrial.

O atraso do desenvolvimento das forças produtivas é um dado histórico, pelo simples fato de que o capitalismo se desenvolveu posteriormente na agricultura. Entretanto, este dado passa a ser estrutural pelo papel desempenhado pela propriedade fundiária. Desta forma, a baixa composição do capital na agricultura, comparativamente à indústria é, ao mesmo tempo, condição e consequência da propriedade fundiária.

Concluindo: a renda absoluta provém da diferença entre preço de produção e valor das mercadorias agrícolas, que se mantém como fenômeno duradouro pela existência da propriedade fundiária. A parcela da diferença entre preço de produção e valor das mercadorias agrícolas que se transforma em renda absoluta depende de alguns fatores, fundamentalmente da (1) relação entre oferta e procura, (2) da extensão das terras cultivadas. "Quando a renda não absorve todo o

excedente do valor dos produtos agrícolas sobre os preços de produção, parte de le entrará no nivelamento geral e na repartição proporcional da mais-valia entre capitais existentes, individualmente considerados" (19) :

Graficamente podemos representar esta conclusão da seguinte maneira:



As diferenças entre a renda diferencial e a renda absoluta podem ser percebidas nos seguintes confrontos:

#### Renda Diferencial

- 1 - Resulta do caráter capitalista da produção dos produtos agrícolas.
- 2 - Continuaria a existir, na forma de sobrelucro, se o solo fosse nacionalizado.
- 3 - Não determina o preço de produção, antes o supõe.
- 4 - Resulta das diferenças entre os preços de produção em cada terreno.

#### Renda Absoluta

- 1 - Resulta da propriedade privada da terra.
- 2 - Desapareceria se o solo fosse nacionalizado.
- 3 - Determina o preço de produção ou seja, o preço pelo qual são vendidas as mercadorias.
- 4 - Resulta da diferença entre valor e o preço geral de produção.

(19) Idem, idem - pg. 876

5 - Não tem impacto direto sobre os sa-  
lários dos operários industriais.

5 - Tem impacto direto sobre os  
salários industriais.

## 2.9. Renda de Monopólio

A renda de monopólio é uma forma particular de renda, nascida sob condições sin-  
gulares. Ela tem como fonte a diferença entre o preço de produção regulador do  
mercado e o valor das mercadorias. Neste caso estamos diante de bens que não  
são mercadorias no sentido estrito do termo. Trata-se de objetos, como por ex-  
emplo, obras de arte cujo preço não é regulado pela lei do valor, mas pelas ne-  
cessidades, desejos e capacidade de pagamento dos compradores. Segundo nosso  
ponto de vista, o preço de monopólio nasce quando tem-se um bem não-reproduti-  
vel ou parcialmente reprodutível. Neste sentido, cria-se verdadeiramente um  
preço de monopólio. Esta é a interpretação da seguinte passagem:

"Entendemos por preço de monopólio o determinado apenas pelo  
desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores, sem  
depende do preço geral de produção ou do valor dos produ-  
tos. Uma vinha onde se obtém vinho de qualidade excepcional  
e que só pode ser produzido em quantidade relativamente re-  
duzida proporciona preço de monopólio. O excedente desse  
preço sobre o valor do produto é determinado unicamente pela  
riqueza e pela paixão dos bebedores requintados de vinho, e  
em virtude de tal preço o viticultor realiza importante lu-  
cro suplementar. Esse lucro suplementar, que deriva do preço  
do monopólio, converte-se em renda e sob esta forma cabe ao  
proprietário de terra, em virtude de seu direito sobre esse  
pedaço do globo terrestre dotado de qualidades especiais"<sup>(20)</sup>.

Esta passagem nos fornece alguns elementos de reflexão que utilizaremos mais  
tarde, quando analisarmos a renda no processo de produção e circulação da merca-  
doria habitação. Gostaríamos apenas de avançar algumas considerações. A primei-  
ra é que o preço do monopólio nasce do fato de alguém ter produzido um valor de  
uso especial, alguma coisa que os outros agentes capitalistas não podem (ou só  
parcialmente podem) produzir. Em outras palavras, o preço de monopólio está  
fundamentado na não-reprodutividade de um valor de uso. Se levarmos em conside-  
ração o papel importante de localização para a determinação do seu valor de uso  
em termos de acesso ao sistema espacial de objetos imobiliários, e se levamos

(20) Idem, idem, pg. 890 - grifos nossos.

em consideração que este acesso é desigual segundo o ponto do espaço em que a moradia está localizada, temos aí que cada habitação tende a apresentar uma singularidade enquanto valor de uso. Para afinar mais a colocação diríamos que as habitações se diferenciariam segundo micro-mercados. Este seria o motivo porque os preços de habitação tendem a se diferenciar consideravelmente dentro de um mesmo bairro. Ou seja, fatores micro-locacionais tendem a ter forte influência na determinação do preço das habitações. A segunda consideração que gostaríamos de fazer é quanto a limitada oferta deste bem, condição para surgimento de preços de monopólio. Com efeito, se houver uma grande quantidade ofertada no mercado a capacidade do produtor em impor um preço é menor. Isto também acontece com as moradias, se consideramos que há uma descontinuidade no tempo e no espaço da produção de habitação. Ou seja, um comprador que queira comprar uma moradia não tem diante dele todas as opções em termos de localização e quantidade, criando uma situação muito propícia a formação de preços monopolistas. Voltaremos a esta discussão mais adiante.

As diferenças entre a renda absoluta e a renda de monopólio podem ser sintetizadas da seguinte maneira:

Renda Absoluta

- 1 - É a renda que gera um preço de monopólio.
- 2 - Tem como limite o valor das mercadorias.

Renda de Monopólio

- 1 - É o preço de monopólio que gera a renda.
- 2 - Tem como limite o desejo e a capacidade de pagamento dos compradores.

### CAPÍTULO III

: CAPITAL E PROPRIEDADE NA CIDADE: A RENDA DA TERRA NA  
EXPLICAÇÃO DA FORMAÇÃO DO ESPAÇO CONSTRUÍDO

### CAPÍTULO III - CAPITAL E PROPRIEDADE NA CIDADE: A RENDA DA TERRA NA EXPLICAÇÃO DA FORMAÇÃO DO ESPAÇO CONSTRUÍDO

Fizemos até aqui uma análise do esquema teórico desenvolvido por Marx para o estudo da renda fundiária agrícola. Vimos que a preocupação de Marx é demonstrar como a renda fundiária, categoria econômica pré-capitalista, é articulada e submetida à lei do valor.

O esquema de Marx parte do princípio segundo o qual a renda não tem como fonte a propriedade privada da terra, mas a própria produção capitalista de mercadorias, ou seja, a possibilidade de que as mercadorias não sejam vendidas ao seu valor, mas a um preço geral de produção determinado, no caso da agricultura, pelas condições de produção no pior terreno. A propriedade privada de terra, portanto, não é em si mesma fonte da terra, mas condição para a apropriação de uma parte da mais-valia.

A aplicação do esquema teórico da renda fundiária ao caso urbano não pode ser realizada sem que se leve em consideração algumas especificidades do uso do solo na cidade. A análise destas especificidades é o objetivo desta parte do relatório. Para justificar esta afirmação podemos avançar a idéia de que nem toda a terra urbana é utilizada para fins rentistas. Por outro lado, a terra urbana é usada e disputada por capitais submetidos a condições de valorização diversas - capital comercial, capital industrial, capital bancário.

Em termos mais gerais, há uma diferença de fundamental importância: o fato de que na cidade encontramos dois mecanismos responsáveis pelo surgimento de rendas. O primeiro ligado aos processos capitalistas que utilizam o espaço construído - a produção e circulação de mercadorias em geral e o segundo ligado aos processos de produção dos valores de uso que entram na formação do espaço construído. Faz-se necessário separar estes dois mecanismos para fins de análise, pois cada um remete a relações diferentes entre capital e espaço.

### 3.1. Especificidades urbanas: as demandas diferenciadas pelo uso do solo urbano

Conforme as conclusões do primeiro capítulo, os preços fundiários são formados a partir da demanda das empresas capitalistas que necessitam de terras para valorizar seus capitais. A consequência é que o estudo dos preços fundiários passa pela análise das condições de valorização dos diversos capitais. Usando o mesmo princípio da renda fundiária agrícola, trata-se de estudar as condições que permitem aos capitais obterem sobrelucros decorrentes do uso do solo urbano.

O estudo destas condições têm que levar em consideração que capitais empregados em esferas diferentes estabelecem relações diferenciadas com o solo urbano, em função dos papéis diferentes que assumem o espaço nos processos de valorização.

Capital Construtor → terra como suporte da produção dos objetos imobiliários.

Capital Industrial → terra como suporte da produção e circulação de mercadorias.

Para os capitais industrial, bancário e comercial a terra urbana tem o papel de permitir o acesso aos efeitos úteis de aglomeração. Ou seja, segundo o capital específico cada terreno particular permite maior ou menor valorização pelo acesso que a sua localização permite aos efeitos úteis de aglomeração. Desta forma, o preço da terra tende a ser determinado pelo sobrelucro de localização que cada terreno propicia ao capital industrial, ao capital bancário e ao capital comercial.

A consequência é que o estudo da renda fundiária urbana passa pela análise das condições de valorização de cada fração do capital, procurando-se apreender o significado e a importância da localização para cada uma delas. Por exemplo: para o capital comercial investido no varejo é de fundamental importância a localização em zonas de aglomeração residencial; para o capital bancário é interessante a localização no centro de negócio; para o capital industrial, sobretudo na fase atual do capitalismo, a localização urbana é um fator de pouca importância, na medida em que as empresas passam a produzir para mercados in-

tegrados nacional e, até, internacionalmente.

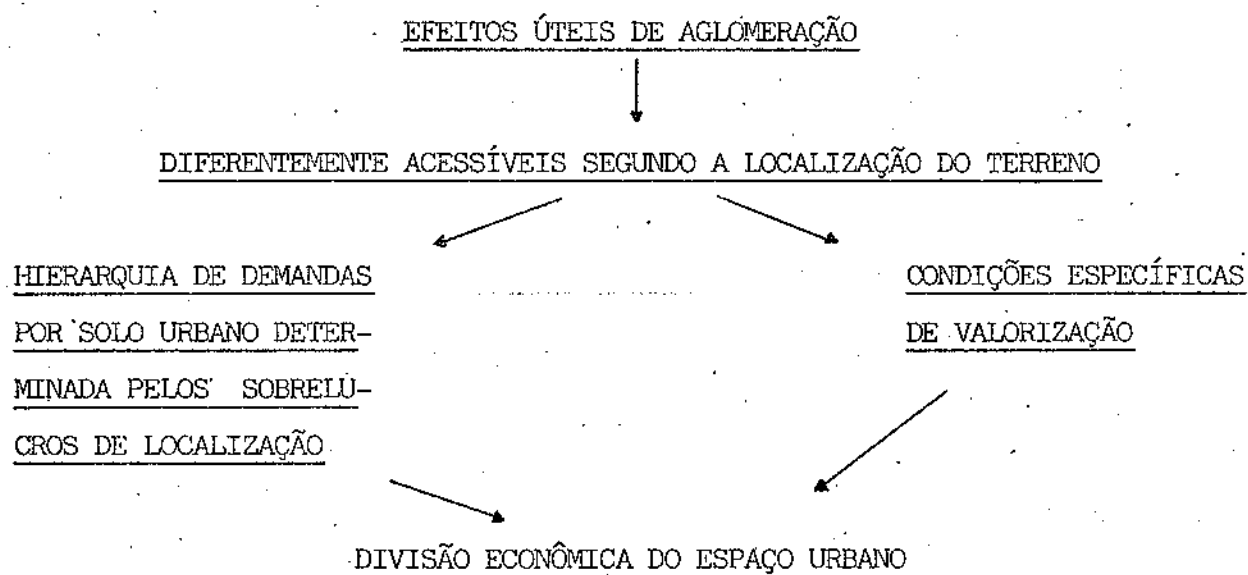
Para o capital construtor de edificações, sobretudo moradias, a localização tem pouca importância ao nível da produção. Em outras palavras, um terreno para a construção habitacional oferece poucas vantagens em termos de permitir maior ou menor preço de produção. A localização será decisiva para a fixação dos preços e condições diferenciais de comercialização da moradia. Por outro lado, a terra tem um papel particular para a construção habitacional, uma vez que sendo uma produção de bens imóveis, a cada processo produtivo é necessário novo solo. Isto faz com que a propriedade privada da terra urbana se apresente como um obstáculo maior para o capital investido neste ramo, fazendo com que a emergência da produção capitalista de moradias somente seja possível sob certas condições.

Voltando ao primeiro mecanismo de renda, ou seja, aquela gerada na produção e circulação de mercadorias, é interessante assinalar que a compreensão deste mecanismo é fundamental para entender a configuração espacial das cidades. Ou seja:

- O fato de que há demandas diferentes por solo urbano, que se definem, por um lado, pelas condições específicas de valorização dos capitais e, por outro, pela importância diferente da localização para cada um deles, faz com que haja uma tendência a se constituir uma hierarquia de mercados fundiários em função dos produtos finais, e, consequentemente, uma hierarquia de uso do solo urbano. Podemos representar tal afirmação com esquema apresentado a seguir, onde teríamos na vertical zonas homogêneas e na horizontal as diferentes atividades econômicas.

ZONAS ATIVIDADES	$Z_1$	$Z_2$	$Z_3$	$Z_4$	$Z_5$	.....	$Z_n$
$A_1$							
$A_2$							
$A_3$							
$A_4$							
$A_5$							
..... $A_n$							

Há, portanto, uma tendência a constituição de uma divisão econômica do espaço que se traduz pela concentração espacial das atividades econômicas. Concretamente, a manifestação da tendência a uma divisão econômica do espaço é o fato de que "o solo e suas melhorias são frequentemente valorizados de acordo com seu melhor e mais alto uso"<sup>(21)</sup> tendo menor importância o seu uso real. Isto pode ser percebido na prática concreta dos agentes sociais, por exemplo, quando o proprietário de um imóvel prefere retê-lo deteriorado do que fazer melhorias e alugá-lo a um preço maior, porque sabe que, em decorrência de transformações na divisão econômica do espaço, sua propriedade alcançará, futuramente, preços superiores (na venda ou no aluguel) em função de ser procurado para fins comerciais. Em outras palavras, a tendência é que o solo seja ocupado pelas atividades econômicas que mais podem pagar pelo seu uso, o que é determinado pelo papel que a localização do terreno na geração de sobrelucro. Esta localização significa o acesso aos efeitos úteis de aglomeração. Graficamente teríamos:



A tendência à existência de uma divisão econômica do espaço urbano somente não se concretiza de forma absoluta porque a estruturação da cidade obedece a um processo diacrônico, vale dizer, determinado por lógicas que não são con-

(21) HARVEY, David - Urbanismo y Desigualdad Social, Madrid Siglo Veintiuno Editores, 1977, pp. 195.

temporâneas, o que cria barreiras para que o uso reflita de maneira perfeita a lógica do capital na sua fase mais recente. Em outras palavras, a organização das cidades é também determinada pela herança histórica, marcada pelas necessidades e condições de localização presentes em momentos anteriores da divisão do trabalho. Tentando especificar mais: as frações do capital em seu movimento no espaço urbano na busca de melhores condições de rentabilidade (sobrelucros de localização) defrontam-se com usos do solo determinados por atividades econômicas que são sobrevivências de momentos anteriores da divisão social do trabalho. Em muitos casos, sobrevivem exatamente por estarem localizadas em certos pontos do espaço urbano que permitem que sejam competitivas, o que significa que a decisão de venda do solo não passa necessariamente por um cálculo econômico. Em resumo: o capital encontra obstáculos em seu movimento espacial na busca de sobrelucros, o que impede, ao menos parcialmente, que a organização da cidade seja o reflexo perfeito das necessidades do capital. Tais obstáculos se traduzem em propriedades que cristalizam relações sociais contraditórias e/ou diferenciadas com as relações capitalistas. Isto é que veremos a seguir:

### 3.2. A Propriedade Fundiária Urbana: Pluralidade de Relações

Por razões históricas (que aqui não examinaremos no presente documento) a propriedade de terra urbana cristaliza relações sociais de natureza diversa, embora juridicamente ela seja definida de maneira abstrata: direito de usufruto. O que diferencia estas relações é o lugar social ocupado pelo proprietário na estrutura social. São diferentes os significados da propriedade para:

- . um camponês péri-urbano;
- . um industrial;
- . um pequeno artesão;
- . um pequeno comerciante;
- . um operário;
- . um proprietário imobiliário-rentista.

É por esta razão que ao nível do jurídico busca-se estabelecer uma igualdade entre estes agentes. Aliás esta é uma tendência do direito na sociedade capi

talista, ou seja, igualar formalmente os indivíduos, porque são diferentes economicamente.

Esta colocação tem enorme importância do ponto de vista econômico. Na cidade não podemos dizer que, como na agricultura, haja um enfrentamento entre a classe capitalista x classe dos proprietários fundiários urbanos. Na cidade, a propriedade fundiária está articulada a múltiplas relações sociais.

A base econômica e histórica desta especificidade é que o desenvolvimento capitalista industrial, como dissemos anteriormente, é diacrônico, ou seja, uma articulação de formas de produção e de etapas diferentes da divisão capitalista do trabalho. Por outro lado, o próprio desenvolvimento da produção capitalista da moradia cria nova forma de propriedade, sobretudo através da (1) difusão da propriedade privada do móvel, em contraposição à moradia produzida para aluguel e (2) pelo surgimento da moradia como "capital fictício", ou seja, direito de apropriação de uma renda imobiliária.

### 3.3. A Propriedade Capitalista

O proprietário capitalista é o agente para o qual a propriedade é o suporte de valorização de um capital. A lógica da gestão da propriedade baseia-se no fato de que a venda depende do preço obtido (pelo terreno e, eventualmente, pelo imóvel) permitir ou não colocar o seu "capital" em outra forma de investimento mais rentável.

Este cálculo econômico tende a levar em consideração o valor futuro da propriedade. Por exemplo: se se trata de um capitalista imobiliário, que explora seu imóvel através do aluguel, o preço de venda da sua propriedade tende a incluir o que ele deixaria de ganhar no futuro, em função de modificações exteriores que aumentariam o seu aluguel.

A propriedade capitalista do solo faz com que haja hoje um preço fundiário dependente do preço determinado pela demanda, regulado pela rentabilidade do capital no uso atual e futuro do solo.

A propriedade fundiária capitalista do solo não é fonte das contradições de urbanização capitalista. As contradições urbanas provêm diretamente da produção

capitalista de mercadorias, embora de momentos de crise, engendradas por lutas sociais os reformistas sempre culpem a propriedade fundiária pelas "disfunções" na ocupação do espaço.

### 3.4. A Propriedade Não-Capitalista: os impecilhos ao acesso do capital à terra urbana

Este tipo de propriedade representa um impecilho ao capital. Podemos identificar os seguintes tipos de propriedade urbana que não expressa a posse de um su porte de valorização do capital.

#### a) Propriedade Camponesa

São os camponeses instalados nas fronteiras agrícolas da cidade. Para eles a terra é um meio de produção. Perdê-la significa a perda da condição de trabalhadores livres. Eles estarão dispostos a vender se isto lhes possibilitar continuar como trabalhador livre ou mesmo tornar-se um pequeno patrão.

#### b) Propriedade de Artesão e Pequeno Comerciante

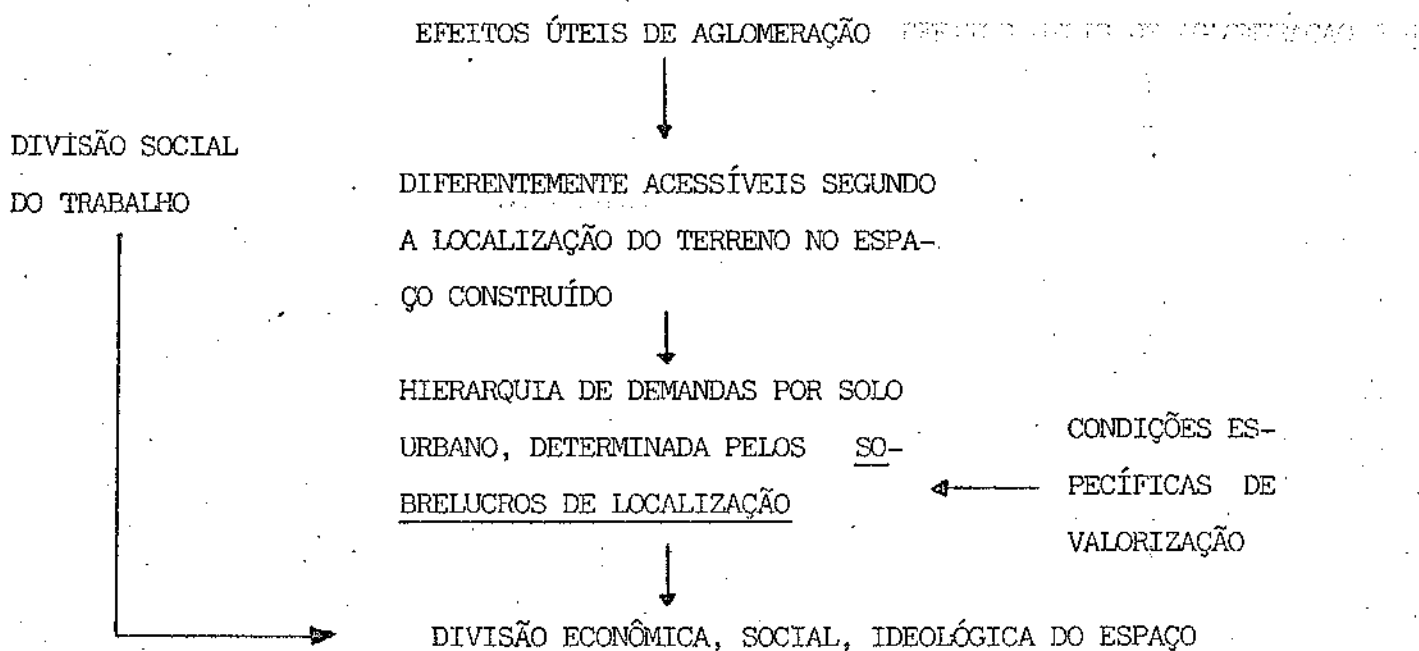
A edificação é um meio de trabalho gratuito não necessitando amortização. Muitas vezes o pequeno comércio e o artesanato estão instalados há muito tempo em certas zonas da cidade, constituindo-se na sobrevivência de relações econômicas de fases anteriores do capitalismo. Tal sobrevivência é possível na medida em que as zonas onde estão localizados mudam de uso, possibilitando o acesso fácil a uma clientela. É a estabilidade destas relações que permite a sobrevivência destas categorias de trabalhadores. A venda do local obrigará ao artesão ou ao pequeno comerciante comprar novo local, em zonas onde não desfrutará desta vantagem.

A despossessão destes agentes pode se dar com a renovação da zona onde estão instalados, sem precisar retirar-lhe a propriedade. Neste caso, perde a clientela. Mas quando tal não acontece, o artesão e o pequeno comerciante recusam vender a propriedade. Muitas vezes será necessário a intervenção do Estado através de um programa de renovação urbana.

### 3.5. Renda Fundiária na Produção e Circulação de Mercadorias

No estudo que passaremos a efetuar, deixaremos de lado o uso industrial do espaço, na medida em que a localização industrial na atual fase do capitalismo tem muito mais a ver com o espaço regional e nacional do que com o estritamente urbano. No entanto, é importante assinalar que isto não significa que a organização espacial das cidades nada tem a ver com as necessidades da produção capitalista de mercadorias. A cidade continua sendo marcada pelas condições da produção de mercadorias, na medida em que o estágio atual aprofunda a divisão social do espaço, permitindo que surjam capitais empregados na circulação das mercadorias, permitindo separar espacialmente as funções de direção e execução do estabelecimento de uma divisão espacial do trabalho. A razão de não estudarmos a renda gerada pela atividade industrial é que produzindo para um mercado muito mais amplo do que aquele formado pelos residentes numa cidade, a produção propriamente dita pode se descolar da necessidade de localizar-se no espaço urbano. Isto se evidencia pelo baixo custo do terreno na composição dos custos industriais. Por outro lado, a análise da renda gerada pela indústria não apresenta nenhuma especificidade em relação a renda agrícola.

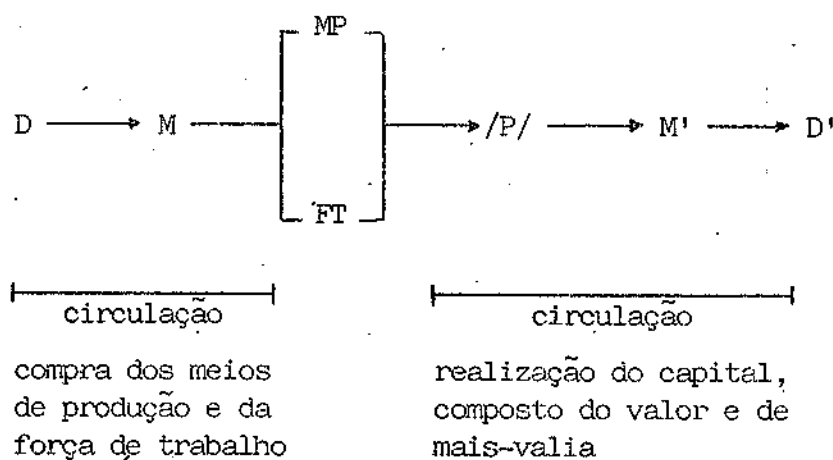
A relação dos capitais empregados na esfera de circulação das mercadorias e o espaço urbano pode ser apresentada através do seguinte esquema:



Os efeitos úteis de aglomeração, como já vimos anteriormente, é um valor de uso complexo formado pela conjunção de vários processos econômicos de produção, circulação e de consumo de mercadorias, e pela existência de um sistema espacial de objetos imobiliários. O acesso a estes efeitos úteis de aglomeração é determinado pela localização de cada terreno no espaço construído (o sistema espacial de objetos imobiliários), que combinado com o fato de que os capitais investidos na circulação estão submetidos a condições específicas, produzem uma hierarquia de demandas por solo urbano determinada pelos sobrelucros de localização. Dito de outra forma, cada empresa de comercialização, de finanças, de serviços vai tentar se localizar nas zonas onde, pelo acessos aos efeitos úteis de aglomeração, possa se apropriar de um sobrelucro.

Cabe, pois, estudar as condições específicas de valorização dos capitais investidos na circulação e em que circunstâncias pode haver o surgimento de um sobrelucro de localização. Realizaremos este estudo para a atividade comercial. Antes de entrarmos na análise é necessário discutir, brevemente, o capital comercial: qual a sua função? qual a origem do lucro comercial? como este pode atuar para gerar sobrelucros?

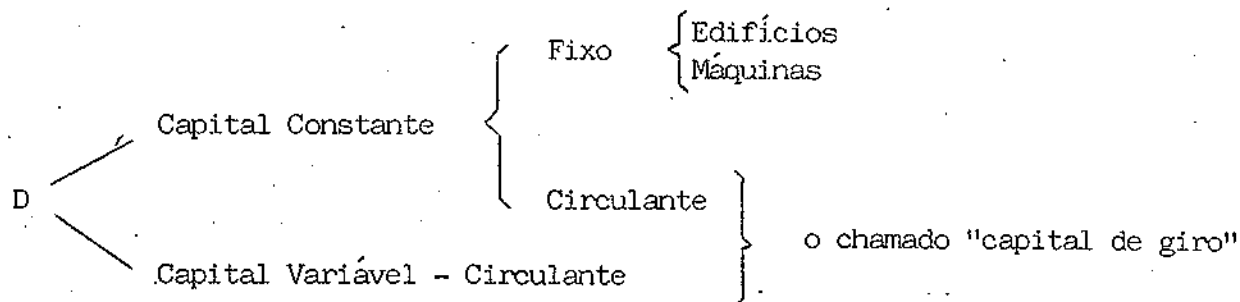
Para tanto, é necessário visualizarmos o ciclo do capital:



$$D' > D \quad . \quad .$$

$$D' - D = \text{mais-valia}$$

O capital é classificado da seguinte forma:



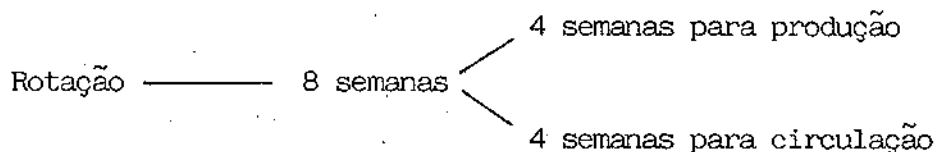
Outra noção importante: rotação do capital. É a velocidade pela qual o capital completa cada ciclo, ou seja:

$$D \longrightarrow M \longrightarrow D' \longrightarrow M' \longrightarrow D''$$

A rotação do capital depende do tempo em que se dá o processo de produção e do tempo em que se dá o processo de circulação, tanto na compra das matérias-primas, da força de trabalho, etc, quanto na venda da mercadoria produzida.

O aumento da massa de mais-valia num determinado período de tempo, por exemplo, um ano, pode se dar pelo aumento da velocidade de rotação do capital neste mesmo período.

Vejamos um exemplo:



Se considerarmos que em 1 ano tem 48 semanas, temos que este capital realiza 6 rotações por ano.

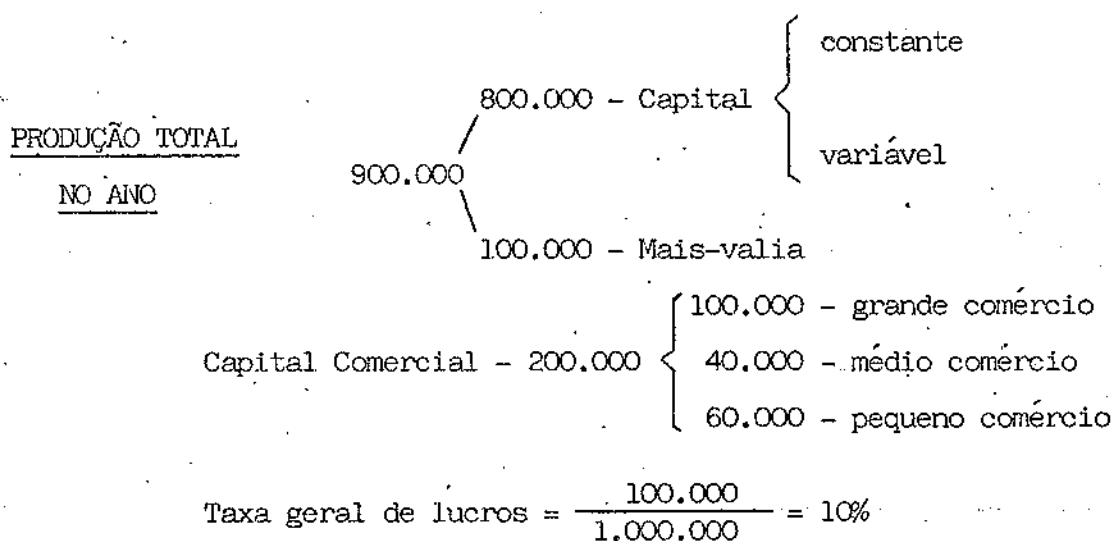
Se diminuirmos de 4 para 2 semanas o tempo de circulação o mesmo capital realizará ao ano:  $48 \frac{6}{8}$  rotações.

Se em cada rotação o capital consegue se apropriar de 100 unidades de mais-valia, verificamos que a diminuição do tempo de circulação aumenta a massa de mais-valia:  $6 \times 100 = 600$

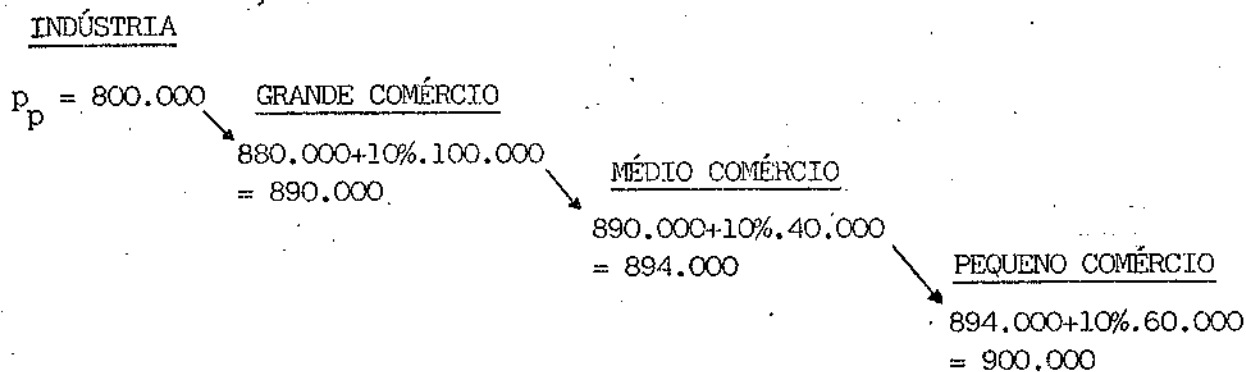
$$8 \times 100 = 800$$

Como conclusão temos que a redução do tempo de circulação do capital não só permite realizar mais depressa a mais-valia produzida como também aumentar a massa apropriada.

O lucro do capital comercial não provém de um acréscimo do preço geral da produção. Ele tem como fonte a mais-valia gerada na produção, que passa a ser repartida entre os capitais inseridos nesta esfera econômica e aqueles envolvidos na circulação. Como isto é possível de forma a que todas as frações do capital obtenham como remuneração o lucro determinado pela taxa média? Pelo aumento da massa de mais-valia gerada, como consequência do aumento da velocidade de rotação de capital promovido pelo surgimento de uma fração especializada na comercialização. Vejamos o seguinte exemplo:



Preço Geral de Produção =  $800.000 + 10\% \cdot 800.000 = 880.000$



Desta forma, as mercadorias serão vendidas ao seu valor. Nenhum valor foi criado na esfera de circulação. Por outro lado, cada capital obteve a taxa média de lucros.

Nem todas as localizações estão em igualdade de condições para implantação das atividades comerciais. Existirão pontos mais adequados ao comércio, inclusive provocando diferenciações no interior mesmo da esfera de circulação. Por exemplo:

<u>TIPO DE COMÉRCIO</u>	{	VAREJISTAS
		ATACADISTAS

#### TIPO DE PRODUTO

Categoria Social do Comprador — Centro da cidade x zona Sul — Papel da Ideologia

Já conhecemos o mecanismo de formação do lucro comercial. É possível o surgimento de um sobrelucro comercial? O que regula tal sobrelucro? Vimos que a fonte do lucro comercial é a mais-valia gerada na produção das mercadorias. Portanto, o lucro comercial é constituído por uma parte de mais-valia. Isto é possível na medida em que a especialização de um capital na esfera de circulação permite aumentar a massa de mais-valia produzida, pela diminuição do tempo de rotação do capital. Portanto, a emergência de lucro comercial não diminui o lucro industrial, pelo contrário, permite a sua expansão.

A massa de mais-valia distribuída na esfera de circulação não é igualmente apropriada por todas as empresas. Além da massa de capital investido por cada agente comercial, ela será apropriada proporcionalmente à velocidade de rotação do capital de circulação. A tendência é que se estabeleça uma velocidade média, em função das condições médias de valorização do capital comercial. Os agentes capitalistas desenvolverão estratégias para aumentar a velocidade de comercialização e, assim, se apropriarem de um sobrelucro. Um dos elementos fundamentais desta estratégia é a localização das empresas no espaço urbano, sobretudo quando ao comércio varejista destinado ao consumo final. Ele permitirá a apropriação pela empresa comercial dos efeitos úteis de aglomeração que se traduzem pelo aumento de velocidade do capital.

Vejamos ainda outro exemplo:

100.000 - capital fixo constante  
Empresa 10.000 - em cada ciclo  
20.000 - capital constante circulante - 10.000  
capital variável - 10.000

Suponhamos que a taxa de mais-valia seja de 100%. Teríamos em cada ciclo:

$$20.000 (c) + 10.000 (v) + 10.000 (m.v) = 40.000 (v)$$

$$10.000 (cf) + 100.000 (cc)$$

Se o capital realiza 6 rotações por ano, o valor total movimentado será de  $40.000 \times 6 = 240.000$ . Isto significa que a taxa de lucro naquele ano será de:

$$l' = \frac{6 \times 10.000}{6 \times 10.000 + 20.000} = \frac{60.000}{80.000} = 75\%.$$

Se houver um aumento da velocidade de rotação do capital, a taxa de lucro passará para:

$$l' = \frac{10 \times 10.000}{10 \times 10.000 + 20.000} = \frac{100.000}{120.000} = 83,3\%$$

A redução do período de circulação do capital permite aumentar a taxa anual de lucro. Isto possibilita uma produção contínua, ininterrupta, contrabalançando a queda tendencial da taxa de lucros. É por esta razão que a tendência nas sociedades capitalistas é aumentar o número de rotações do capital, aumentando, conseqüentemente, a massa de mais-valia. Os dados sobre o Japão são os seguintes:

**NÚMERO DE ROTAÇÕES POR SEMESTRE DO CAPITAL INDUSTRIAL (Excluindo os setores de Minas e Transportes)**

1936 — 0,66

1950 — 1,54

1951 — 1,64

FONTE: MENDEL, E. - Traite D'Economie Marxiste - Julliard, Paris, 1962, Coleção 10/18, volume II, p. 19.

Atualmente, o ciclo de rotação do capital se completa em 14 semanas, enquanto há 25 anos levava 40 anos.

O que permite tal redução? Sobretudo dois elementos: o desenvolvimento de uma rede de transportes, integrando nacional e internacionalmente o mercado consumidor, e o surgimento e desenvolvimento do capital comercial.

Os comerciantes localizados nas zonas onde se concentram as compras gozarão de uma velocidade de rotação superior ao seu capital em relação aqueles localizados nos piores locais. Isto permite surgir sobrelucros de localização que constituem a fonte das rendas fundiárias apropriadas pelos proprietários dos terrenos.

Vejamos o seguinte exemplo:

<u>Empresa</u>	<u>Capital</u>	<u>l</u>	<u>Nº de Rotação do Capital</u>	<u>Sobrelucro</u>
A	100	10	4	40
B	100	10	3	30
C	100	10	2	20
D	100	10	1	-

$l' = 10\%$

As empresas empregaram capitais de igual magnitude e todas obtêm o lucro de 10 unidades monetárias, estabelecida pela taxa média de lucro (10%). Em razão da localização elas realizaram rotações diferentes dos capitais empregados num mesmo período de tempo, o que implica na realização de uma hierarquia de sobrelucros, transformados em renda de terra em função da disputa entre os capitalistas pela utilização dos terrenos mais bem localizados.

CAPÍTULO IV

A PRODUÇÃO CAPITALISTA DO IMOBILIÁRIO

#### CAPÍTULO IV - A PRODUÇÃO CAPITALISTA DO IMOBILIÁRIO

O objetivo deste capítulo é analisar as condições específicas que regulam os vários momentos da produção e da circulação de moradia e os respectivos agentes: incorporador, construtor, instituições de crédito imobiliário e proprietários rentistas. A tese que defenderemos é que neste setor o capital enfrenta obstáculos particulares que geram condições específicas de valorização. Veremos que a consequência mais importante destas particularidades é o fato da produção realizar-se sob a encomenda de um capital de circulação que assume a função de financiar a produção e circulação da moradia. O surgimento deste agente é fruto das transformações ocorridas no conjunto da economia e no próprio ramo de produção de moradias. Enquanto não se torna historicamente viável o surgimento deste agente e enquanto não for possível a extensão da sua função ao conjunto do ramo, a moradia será produzida e circulará segundo outras formas.

A importância deste estudo é dupla. De um lado, mostraremos que a subordinação da produção a um capital de circulação fará com que este ramo estabeleça relações muito especiais com o espaço urbano, marcadas por uma imbricação entre mecanismos de valorização e da propriedade privada da terra. Por outro lado, a convivência numa mesma sociedade de diferentes formas de produção e de circulação de mercadorias significa que encontraremos racionalidades distintas de fixação e transformação do uso do solo urbano.

Começamos pela primeira parte, ou seja, pela análise das condições particulares de valorização do capital no setor imobiliário. No último capítulo desta parte do relatório desenvolveremos um estudo dos sistemas de produção e circulação da moradia que podem conviver com a produção imobiliária capitalista.

#### 4.1. Os Impasses da Produção Capitalista do Imobiliário

Para melhor compreensão do que exporemos adiante parece-nos conveniente iniciar pelo fornecimento de alguns elementos que evidenciam as particularidades da produção e do produto do ramo imobiliário. Alguns referentes ao produto são facilmente identificados. Com efeito, de um lado, a moradia é uma mercadoria imóvel e durável, já que a produção, a circulação e o consumo realizam-se num mesmo espaço e sua vida econômica e útil tende a estender-se durante um longo período de tempo. Por outro lado, trata-se de um bem não homogêneo, ou pelo menos cuja uniformização e padronização é problemática. É claro que a padronização das mercadorias nunca é perfeita, já que todos os capitalistas no movimento competitivo procuram diferenciar seus produtos no mercado e assim escapar da necessidade de aceitar um preço fixado pelas condições gerais que regulam a produção nos ramos em que atuam.

As inovações na tecnologia do produto e o uso da propaganda são exemplos de estratégias utilizadas pelos empresários para alcançar preços acima do estabelecido pela concorrência. O que há de particular no setor imobiliário é a enorme importância assumida pela localização no espaço urbano como fator de diferenciação do valor de uso das mercadorias produzidas.

Com efeito, a utilidade da moradia enquanto unidade central de consumo<sup>(22)</sup> não é apenas definida pelas suas características internas enquanto objeto construído. Seu valor de uso é também determinado pela sua articulação com o sistema espacial de objetos imobiliários que compõe o valor de uso complexo representado pelo espaço urbano. O que é vendido não são apenas "quatro muros", mas também um "ticket" para o uso deste sistema de objetos<sup>(23)</sup> e de "appartenance" a estratificação social representada pela divisão social e ideológica do espaço<sup>(24)</sup>. A importância destes elementos locacionais na diferenciação dos valores de uso da moradia cresce na razão direta da diferenciação do espaço, em ter

---

(22) POYTIER, Calude - La Logique du Financement Public de L'Urbanisation, Paris, Mouton, 1975.

(23) Esta formulação, utilizada por nós em trabalhos anteriores, é inspirada no artigo de Alain Coctereau, "Les Débuts de la Planification Urbaine dans la Région Parisienne", Sociologie du Travail, nº 4, 1970.

(24) A noção de divisão social e ideologia do espaço será desenvolvida e analisada mais adiante.

mos objetivos - desigualdades quantitativas, qualitativas e locacionais do sistema de objetos imobiliários, e em termos subjetivos - diferentes conteúdos social e ideológico dos vários pontos do espaço urbano.

A imobilidade, a durabilidade e a diferenciação do espaço confere à moradia uma característica de heterogeneidade relativa, com reflexo na formação dos preços e na possibilidade de surgimento de situações monopolistas. Isto terá importantes consequências na determinação das condições de valorização dos vários capitais presentes na produção e na circulação desta mercadoria, uma vez que o controle destas situações monopolistas pode ser o objeto de disputa entre vários agentes.

Vejamos agora algumas características da produção da moradia. É um ramo que apresenta um baixo índice de concentração do capital, uma vez que nele coexistem um grande número de pequenas empresas e um pequeno número de grandes empresas. Não possuímos informações sobre o setor de produção de moradias, mas para o conjunto do ramo de construção civil sabemos que 29,4% das empresas não têm nenhum empregado, 56% empregam menos que cinco pessoas e 0,2% trabalham com mais de 1.000 empregados<sup>(25)</sup>. É importante ressaltar que em outros países do mundo capitalista verifica-se uma situação semelhante, como é o caso da França, onde existem 300.000 empresas de construção, das quais 107.000 não possuem nenhum empregado e 100.000 empregam até 2 pessoas, sendo que o número médio de empregados por empresa é de 2,5<sup>(26)</sup>. É um setor onde predomina a organização manufatureira do trabalho, no sentido de que o processo de trabalho depende fortemente de habilidade e destreza do trabalhador, as máquinas empregadas são do tipo instrumental, exercendo a função de auxiliar do trabalhador, e da existência de um grande número de profissionais e proprietários dos ins-

---

(25) WERNECK, Dorothea F. F. - Emprego e Salários na Indústria de Construção. Rio de Janeiro, IPEA, 1978, p. 32/33.

(26) DECHERVOIS, Miguel e THÉRET, Bruno - Contribution à l'Etude de la Rente Foncière Urbaine, Paris, Mouton, 1979, p. 144.

trumentos de trabalho<sup>(27)</sup>. Embora não existam dados, alguns estudos têm sugerido que no setor de produção imobiliária predomina um baixo nível de produtividade<sup>(28)</sup>. Trata-se, portanto, de um setor que enfrenta obstáculos à industrialização, cuja consequência é a produção de um mercado consumidor estreito, pois composto apenas por aqueles que têm rendimentos que permitem a formação de uma volumosa poupança.

Uma pergunta fica, no entanto, sem resposta: que obstáculos impedem que o setor imobiliário desenvolva as forças produtivas, ao ponto de poder produzir mercadorias com um valor relativo menor, acessível ao conjunto da população?

Na discussão sobre estas indagações encontramos dois tipos de respostas: uma que atribui às características tecnológicas do processo de trabalho, as dificuldades de industrialização e outra que responsabiliza a dispersão dos capitais empregados na construção. Nas duas, o argumento centraliza-se no fato da produção de moradias realizar-se de maneira descontínua no tempo e no espaço<sup>(29)</sup>.

---

(27) Para uma discussão sobre o caráter manufatureiro do setor de construção imobiliária no Brasil ver: VARGAS, Milton - Organização do Trabalho e Capital - Um Estudo de Construção Habitacional. Rio de Janeiro, 1979, Tese de Mestrado, COPPE/UFRJ, Programa de Engenharia de Produção, Xerox.

"Se o trabalho não é artesanal, não podemos, de outro modo, caracterizá-lo como de estrutura industrial. A forte presença de operários que conformam o produto com a utilização de ferramentas manuais, a ausência (ou presença marginal) de máquinas no processo produtivo, e a precária organização do trabalho nos moldes especificamente capitalistas, conferem à construção habitacional um caráter manufatureiro" (p. 88)

Tudo nos leva a pensar que o "atraso" da construção habitacional, não seja decorrente de uma etapa do nosso desenvolvimento econômico. Com efeito, pesquisas realizadas na França, também demonstrou a predominância do caráter manufatureiro da construção habitacional.

Ver, por exemplo, ASCHER, François e LUCAS, Chantal - "L'Industrie du Bâtiment: des Forces à Libérer", *Economie et Politique*, nº 236, março/1974, pp. 58/75.

(28) Ver, por exemplo, FERREIRA, Carlos Ernesto - Construção Civil e Criação de Empregos, Rio de Janeiro, FGV, 1976.

(29) "A viabilidade de industrialização de construção ciclo fechado está vinculada à produção em grau de série, distribuída em pavimentos por longo período de tempo. Desta recíproca dependência resultam as maiores dificuldades com que se defronta o setor no momento, e que podem ser enquadradas em duas ordens de pensamento: de um lado, a falta de uma clara e ordenada política de industrialização de construção; e de outro, a falha registrada pela maioria das grandes realizações de após guerra em adequar a escala de produção à qualidade espacial requerida, pelo vulto das intervenções" - BRUNO, Paulo J.U. - Arquitetura, Industrialização e Desenvolvimento, Editora Perspectiva, São Paulo, 1976.

A conclusão desta análise é, que o Estado deveria garantir e concentrar a demanda por moradias por um longo período de tempo, o que poderia ser realizado através de uma política habitacional que oferecesse condições favoráveis de financiamento e por uma política urbana que permitisse um crescimento urbano menos concentrado, com a reserva de áreas de expansão para a construção. Esta intervenção do Estado permitiria a concentração e centralização do capital e uma produção contínua no tempo e no espaço, condições favoráveis à industrialização do setor.

A análise que resumimos suscita elementos de reflexão. Há duas evidências que tornam precárias a explicação tecnológica dos obstáculos à industrialização do setor imobiliário. A primeira é que outras empresas atuam de forma semelhante no que diz respeito a necessidade de deslocamento espacial constante do processo produtivo, conseguiram um desenvolvimento tecnológico bastante superior, como é o caso do setor de obras de infraestrutura, o segundo, diz respeito ao fraco nível de acumulação do capital como impedimento de industrialização, uma vez que encontraremos pelo menos 7 empresas que atuam no ramo da construção habitacional entre as 500 maiores empresas privadas do país.

#### 4.2. O "Problema Fundiário" e o "Problema da Demanda Solvável" como obstáculos à valorização do capital investido na construção de moradias

Uma explicação rigorosa das dificuldades de industrialização do setor de produção de moradias deve partir do estudo das condições que regulam a reprodução do capital nele investido. Ele nos permitirá, com efeito, compreender as especificidades do setor em relação aos outros ramos de produção e, ao mesmo tempo, as funções exercidas por cada agente social presente não só na produção como na circulação desta mercadoria.

Antes de penetrarmos nesta análise convém retomarmos o esquema de reprodução do capital utilizado anteriormente. O capital investido na produção de qualquer mercadoria realiza um ciclo de reprodução da seguinte forma:



O capital-dinheiro é inicialmente transformado em capital-mercadoria (M) constituído dos meios de produção e da força de trabalho necessários ao processo produtivo. A utilização combinada e planejada destas mercadorias no processo produtivo /P/ terá como resultado um novo capital-mercadoria (M') cujo valor é superior ao existente inicialmente (M). Esta diferença deve-se à mais-valia criada durante o processo produtivo, o que é possível na medida em que o valor pago à força de trabalho na forma de salários é inferior ao valor por ele adicionado ao do capital existente. A mercadoria produzida deve circular para que seu valor seja transformado em capital-dinheiro e, conseqüentemente, a mais-valia apropriada pelo proprietário do capital na forma de lucro. Neste momento, realiza-se o ciclo de rotação do capital devendo agora reproduzir-se de forma ampliada, com a reintrodução de uma maior soma de capital-dinheiro na produção de mercadoria (processo de acumulação).

Como vimos no primeiro capítulo, para que tal aconteça, porém, algumas condições são necessárias. Para o objetivo deste capítulo, é suficiente fixar que tais condições referem-se, de um lado, ao momento de produção e, de outro, o de circulação do capital. As primeiras, poderemos definir como aquelas condições que permitem ao capital organizar o processo produtivo de maneira a torná-lo gerador de um valor superior ao valor inicial. Elas referem-se fundamentalmente às condições que tornam possível a produção da mais-valia e os obstáculos são decorrentes da luta entre capitalistas e operários, cujo objeto é o controle destas condições. As outras são as que permitem a transformação do capital-dinheiro em mercadoria (meios de produção e força de trabalho) e a realização do novo valor incorporado às mercadorias produzidas.

Estas condições são necessárias a todos setores de produção capitalista de mercadorias. A tendência é que o próprio capital, no seu conjunto, reproduza (de maneira contraditória) tais condições de produção e de realização. A expansão da produção capitalista de uma determinada mercadoria, por exemplo, tende a destruir formas de produção pré-existentes (artesanato), levando a proletarianização os antigos produtores e, conseqüentemente, produzindo a mercadoria força de trabalho.

No setor imobiliário, o capital investido enfrenta dois obstáculos específicos, cuja superação não está assegurada pelo próprio movimento de sua reprodu-

ção. O primeiro coloca-se ao nível de transformação do capital-dinheiro em capital-mercadoria: trata-se do "problema fundiário". Outro, no momento de realização do capital-mercadoria: "problema de demanda solvável".

O problema fundiário pode ser definido da seguinte maneira. Como qualquer atividade econômica, a produção de moradias necessita de um espaço para realizar-se, cujo uso, entretanto, é monopolizado pela instituição de propriedade privada. Esta é a cristalização jurídica de relações sociais estranhas ao modo de produção capitalista, herança histórica de outros momentos do desenvolvimento das sociedades. Com efeito, trata-se de uma propriedade que não tem como objetivo a valorização de um determinado capital-dinheiro, como o é a propriedade dos meios de produção, mas uma propriedade sobre uma condição não-reprodutível da produção e circulação das mercadorias. Enquanto monopólio sobre uma condição não-reprodutível permite ao titular da propriedade exercer um poder de tributação sobre a produção, circulação e o consumo das mercadorias, participando assim da distribuição da mais-valia, sem nada contribuir para a sua geração e realização. O desenvolvimento do modo de produção capitalista, porém, leva a uma subordinação desta relação social às leis que regem a produção e distribuição de mais-valia, como demonstrado no capítulo sobre a teoria da renda fundiária. Isto significa que o capital tende a superar este obstáculo, fazendo com que o lucro passe a determinar a renda e não o contrário.

Sucedem, porém, que no ramo de produção de moradias este obstáculo apresenta-se de uma forma diferente, enfrentando o capital dificuldades em superá-lo. Em primeiro lugar, em razão de que cada processo de construção implicar na necessidade de um novo terreno, já que a moradia fixa-se no espaço, enquanto que nos outros ramos, uma vez localizado o empreendimento, adquirindo a empresa o terreno, para sempre ou por um longo período através do aluguel, o processo reproduz-se sem que a propriedade privada se recoloque como obstáculo. Para a construção de moradias este obstáculo é recorrente, o que implica na necessidade da aplicação de uma certa quantidade de capital na formação de um estoque de terrenos que garanta a continuidade do processo de valorização do capital empregado na construção. Este "investimento fundiário" pesará negativamente na rentabilidade de construção, uma vez que ele significa a imobilização improdutiva de uma parte do capital empregado na produção. Em segundo lugar, a cons

trução está condicionada à existência de terrenos que possuem características de construtibilidade, definidas não só pelas suas condições naturais - fatores geológicos, morfológicos, por exemplo, mas, sobretudo, pela localização do espaço que permita o acesso ao uso do sistema espacial de objetos imobiliários que complementam o valor de uso da moradia. Um construtor não pode decidir, com efeito, produzir em espaços ainda não dotados dos necessários equipamentos coletivos e da infraestrutura, já que ele individualmente não poderá produzir esse conjunto de objetos imobiliários. Estará constrangido a procurar terrenos situados nos pontos da cidade onde pré-existem estes elementos ou que existirão num futuro próximo. Esta limitação de alternativas para a construção de moradias torna maior o poder monopolista dos proprietários dos terrenos "construtíveis", tornando o problema fundiário enfrentado pelo capital neste setor não só qualitativamente diferente, quanto quantitativamente maior. Em terceiro lugar, como vimos anteriormente, muitos dos terrenos "construtíveis" servem como suportes de atividades "não-capitalistas", que conferirão conteúdos sociais à propriedade privada contraditórios com as leis que regem a produção capitalista de mercadorias. Para tornar ainda mais clara esta questão podemos citar o exemplo de um pequeno comerciante situado no seio da aglomeração. O que lhe permite permanecer como trabalhador independente, num momento histórico no qual a centralização e concentração do capital é tendência predominante em todos os ramos e muitas vezes a sua excelente localização junto a uma clientela com a qual estabelece relações pessoais e que prefere pagar um preço superior ao que pagaria comprando uma mesma mercadoria num supermercado, mas desfrutando de comodidade do fácil acesso e evitando os incomensuráveis custos econômicos do deslocamento. A perda de propriedade para este pequeno comerciante significa, frequentemente, a sua proletarização, já que muito dificilmente com o produto da venda do "ponto" ele poderá comprar um terreno que oferece as mesmas condições locacionais.

A ilustração nos serve para formular o obstáculo que representa certos tipos de propriedade ao capital construtor. O preço pelo qual este pequeno comerciante estaria disposto a vender a sua propriedade, não será determinado por um cálculo econômico, já que ela não é suporte de valorização de um capital, como seria o caso de um comerciante capitalista, que venderia seu terreno desde que o que ele obtivesse na venda fosse maior do que ele perderia como sobrelu-

cro de localização naquele ponto. A existência destes tipos de propriedades na cidade (o artesão e o camponês instalado na periferia da cidade são outros exemplos), produto de um desenvolvimento econômico anacrônico aumenta os obstáculos enfrentados pelo capital construtor. Por último, a propriedade privada da terra vai significar um enorme parcelamento do uso do espaço, dificultando que o capital tenha acesso a grandes extensões contínuas de terras. É comum assistirmos edifícios em construção em pequenos terrenos, limitados com outros edifícios recentemente construídos.

A consequência da existência do "problema fundiário" é que a produção de moradias será necessariamente descontínua no tempo e no espaço, tornando-se extremamente difícil a aplicação permanente de capitais na construção e, consequentemente, a adoção de métodos industriais. Destarte, a não garantia das condições que permite ao capital aplicado na construção reproduzir-se de maneira contínua e ampliada fará com que as empresas procurem minimizar o capital constante fixo, já que não está assegurado a sua contínua amortização. Tal situação permitirá, por outro lado, que surja um outro agente social, que não sendo o capital produtivo, exercerá um papel de comando da produção, uma vez que controlará uma das condições fundamentais da reprodução do capital. Trata-se do agente juridicamente denominado de incorporador, cuja função econômica será a de aplicar capital na criação da condição "disponibilidade de terrenos construtíveis".

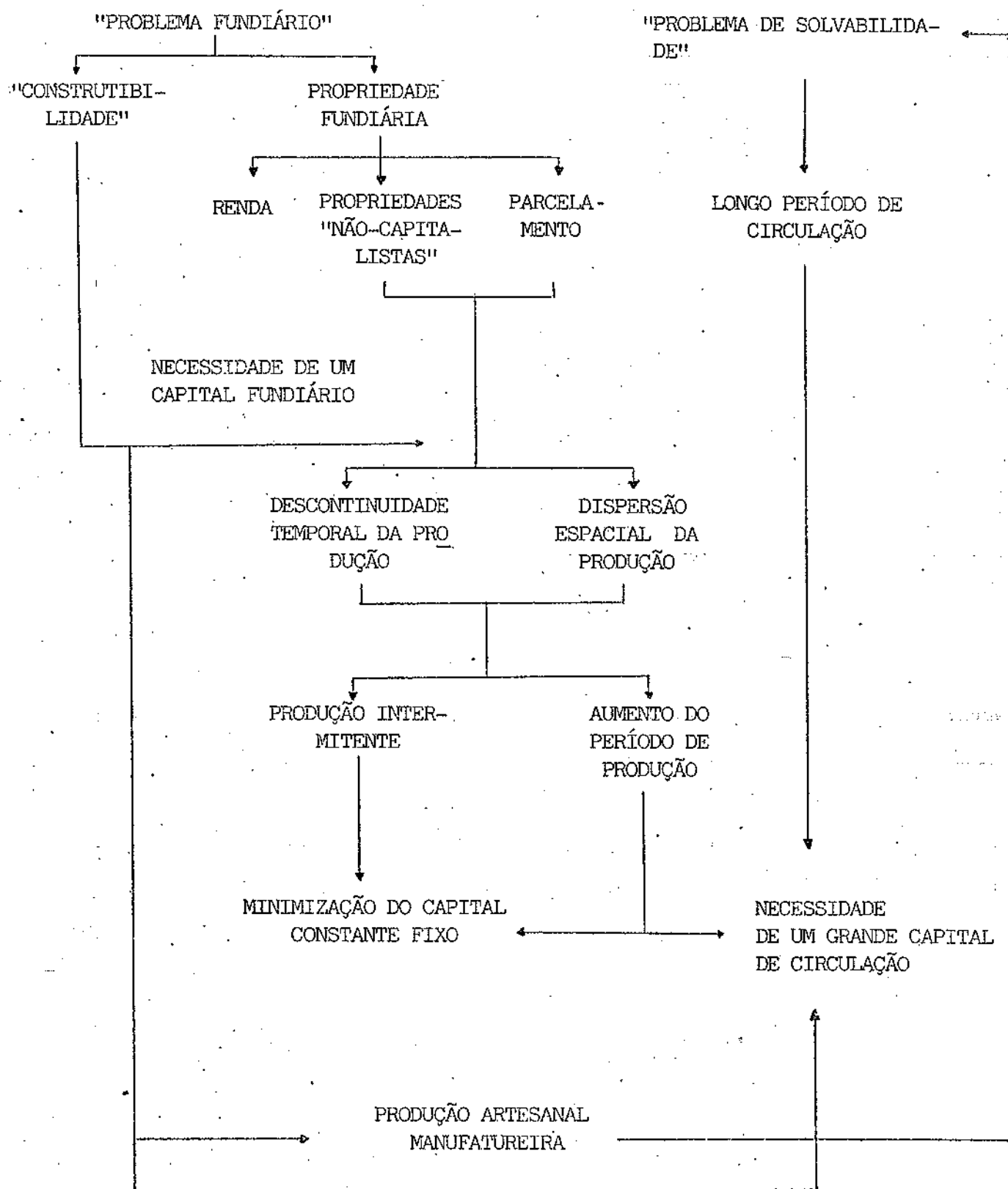
O estudo deste agente-suporte de um capital de circulação será objeto do próximo capítulo. Vejamos agora como a sua função na produção e circulação de moradia é também decorrente da existência do problema de solvabilidade da demanda.

Problema de solvabilidade é definido pelo alto valor relativo de mercadoria moradia, comparativamente ao poder de compra do conjunto da população. Isto acontece, por um lado, pelas dificuldades encontradas pelo capital para industrializar o setor, o que acarretaria uma diminuição do valor unitário da moradia. Como vimos anteriormente, a propriedade privada do solo tem um importante papel na determinação do caráter manufatureiro e artesanal da construção de moradia. Mas, por outro lado, a demanda solvável tende a ser reduzida também na medida em que o desenvolvimento da produção capitalista leva a proletarianização do conjunto de população, fazendo que o salário seja a forma predominante

de acesso aos bens necessários à reprodução da força de trabalho dispendida no processo produtivo. Assim, o salário contempla as necessidades imediatas de consumo: a moradia desta noite e não a do próximo ano. A consequência é que o valor de moradia somente pode ser realizado (ou seja, a transformação do capital-dinheiro) na medida do seu consumo, isto é a comercialização da moradia de ve realizar-se necessariamente ao longo de um longo período de tempo.

Este problema apenas não se colocará para aquelas camadas sociais que, vivendo de distribuição de mais-valia, não têm seus rendimentos determinados pelo custo de reprodução de força de trabalho, e estão com condições de acumular um patrimônio monetário.

O esquema apresentado a seguir tenta resumir a aplicação dos impasses colocados ao desenvolvimento da produção capitalista de moradia.



#### 4.3. Descrição Empírica do Incorporador

Entre nós, o incorporador é definido juridicamente pela Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, da seguinte forma:

"Artigo 29 - Considera-se incorporador a pessoa jurídica ou física, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromissa e efetiva a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, em edificações a serem construídas ou em construção sob o regime de condomínio, ou que meramente aceite proposta para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega a curto prazo, preço e determinadas condições das obras concluídas."

A lei tem como finalidade fixar a responsabilidade jurídica do incorporador. Ele é o "chefe da orquestra", tendo como função coordenar o processo produtivo e assumindo as responsabilidades pela comercialização.

Numa pesquisa realizada pelo IDEG, o antigo Instituto de Desenvolvimento do Estado da Guanabara, encontramos a seguinte classificação dos agentes presentes na realização de um empreendimento imobiliário.

Agentes Promotores são os que mobilizam e coordenam a contribuição dos fatores de produção necessários à edificação do imóvel e à sua comercialização.

Agentes Financeiros são os que proporcionam o suporte financeiro às operações, construção e compra e venda de imóveis, originário de recursos próprios ou de terceiros. Agentes Instrumentais são elementos que proporcionam aos promotores os meios necessários à produção das unidades <sup>(30)</sup>.

Os agentes incorporadores são identificados como podendo ser:

- investidores imobiliários;
- os incorporadores definidos na Lei nº 4.591/64;
- as cooperativas habitacionais;
- as instituições, as providências e assistência social, como as do Banco do Brasil, Clubes Militares, de funcionários públicos e outras;
- as fundações;
- as CEHAB's;

---

(30) IDEG - A Construção Habitacional do Brasil, RJ, 1971, p. 43.

- as sociedades de economia mista.

A definição e identificação dos incorporadores acima citados têm como utilidade e a descrição do papel deste agente como o iniciador e organizador do processo de produção da moradia, o que fica mais claro na descrição das atividades exercidas pelo promotor:

- "a) concepção e estruturação do empreendimento (aspectos técnicos, legais, físicos, econômicos, financeiros, operacionais etc);
- b) análise da situação do mercado;
- c) escolha do terreno e sua valorização para compra;
- d) mobilização do capital necessário à operação;
  - i. - obtenção do financiamento para o consumo final;
  - ii. - obtenção do financiamento para construção;
- e) contratação de projetos de arquitetura e engenharia e suas respectivas aprovações;
- f) contratação da urbanização (caso seja necessário);
- g) promoção e venda das unidades habitacionais;
- h) contratação dos promotores;
- i) fiscalização da execução dos serviços;
- j) entrega das unidades, responsabilidades finais pelo empreendimento e individualização das propriedades, concomitantemente com a efetivação do financiamento ao adquirente, através de hipotecas, cauções de contratos de venda e quitações de crédito;
- k) provimento (em combinação com os agentes financeiros) da administração judiciária dos contratos garantidores dos empréstimos até sua liquidação<sup>(31)</sup>".

Podemos, pois, concluir que o incorporador é o agente que comprando o terreno e detendo o financiamento para a construção e a comercialização decide o pro-

---

(31) Idem, pp. 43/44.

cesso de produção, no que diz respeito às características arquitetônicas, às econômico-financeiras e às locacionais.

#### 4.4. A Incorporação Imobiliária: discussão teórica

Cabe agora definirmos analiticamente o papel deste agente. Realizaremos esta operação partindo do conceito de sistema de produção e na circulação de moradia, definindo-o como um conjunto de agentes que exercem funções específicas no sistema, fundadas nas relações que estabelecem entre si e com o conjunto da sociedade. Em outras palavras, o setor de moradias se desenvolve pela existência de uma articulação específica entre o processo de produção e o processo de circulação. Cada um destes processos define um conjunto de funções a serem exercidas com vistas à reprodução dos capitais investidos nestes dois processos e pelas modalidades particulares de articulação destes processos com o processo geral de reprodução do capital na formação social considerada.

Tratam-se, portanto, de funções historicamente determinadas, que serão exercidas por agentes-suportes, cujas práticas serão determinadas pela lógica do exercício de uma função ou de uma combinação de funções<sup>(32)</sup>.

No processo de produção encontraremos as seguintes funções:

- produção direta, exercida pela força de trabalho controlada por diversos agentes;
- controle dos processos elementares de trabalho, exercidos por diversas empresas ou por equipes de departamentos de uma mesma empresa, conforme utilize-se mais ou menos o regime de sub-contratação e da sub-empregada;
- coordenação do processo do conjunto do trabalho, função exercida pela empresa construtora;
- direção do processo de produção, função a ser exercida pelo agente incorporador, que como suporte de um capital de circulação decide e dirige o empreendimento: característica do produto, localização, preços, prazos etc. O in-

---

(32) Esta definição encontra-se desenvolvida nos trabalhos de TOPALOV, C. sobretudo: "Les Promoteurs Immobiliers", Mouton, Paris, 1974, "Capital et Propriété", Centre de Sociologie Urbaine, Paris, 1973.

corporador poderá ser um agente gestor capitalista, neste caso sua função é determinada pela necessidade de valorizar o capital de circulação, exercerá a direção do processo de produção sem objetivo de lucro, sendo neste caso, um gestor não-capitalista<sup>(33)</sup>.

Para que haja a circulação de mercadoria-moradia, ou seja, a transformação capital-mercadoria em capital-dinheiro, serão necessárias as seguintes funções:

- coleta de rendimentos possíveis de transformarem-se em capital de circulação;
- alocação deste capital de circulação na compra de mercadoria-moradia;
- gestão deste capital na fase de transformação em mercadoria e do retorno em forma de dinheiro.

Estas funções podem ser exercidas apenas pelo agente incorporador, cabendo a ele, portanto, reunir recursos das mais variadas fontes - recursos próprios, poupanças de amigos, pequenos capitais, renda dos compradores etc., e a gestão do capital. Pode também a centralização ser realizada com a intervenção de instituições financeiras que exercem a função de coletar poupanças, oferecendo ao incorporador um capital de empréstimo que ele transformará em capital de circulação. Pode ainda ocorrer a intervenção de um outro agente que compra as moradias já prontas das mãos do promotor, para fins de aluguel ou de revenda aos usuários, assumindo este a função de assegurar o retorno do capital-mercadoria à forma capital-dinheiro.

É possível a coexistência destes agentes, algumas vezes exercendo funções complementares, outras concorrentes. Para dar conta desta diversidade, utilizaremos a noção de sistema de financiamento de moradia, definido pelo modo de articulação destas funções sobre agentes concretos. A função central do sistema será a coleta/alocação, na medida em que ela realiza a necessária centralização de dinheiro de origens diversas e a sua transformação em capital de circulação.

---

(33) Esta distinção não se resume a simples separação público ou privado, mas ao fato do capital utilizado pelo agente-incorporador, ter ou não como objetivo exclusivo a acumulação. Como exemplos de produção de moradia orientadas por outras finalidades, podemos citar as promovidas pelas cooperativas habitacionais organizadas a partir de empresas, fundações, instituições de previdência e as Companhias Estaduais de Habitação.

A função de gestão do capital de circulação é exercida pelo incorporador. Ele é chave em todo o processo de produção e circulação, na medida em que permite a transformação de um capital-dinheiro em terreno e edificação. Isto significa que, diferentemente dos outros ramos de produção, as decisões-chaves da produção não são tomadas integralmente pelo "capital-produtivo". Será o capital de incorporação que opera o controle da transformação do capital-dinheiro em mercadoria-moradia, dirige o processo de produção e assegura o retorno do capital-moradia novamente em capital-dinheiro. Entretanto, os agentes incorporadores exercerão esta função de maneiras diferentes, de acordo com as inserções de cada um no "sistema de financiamento de moradias" e segundo a articulação destes agentes com outros processos econômicos. Por exemplo, a prática concreta de um incorporador que articule um conjunto de pequenos capitais para realizar uma operação imobiliária será diferente daquela realizada por uma empresa imobiliária filial um grupo financeiro. A identificação desta diversidade é importante para a análise das formas de atuação dos incorporadores sobre o espaço urbano. Nos dois próximos capítulos desenvolveremos esta questão, procurando estabelecer categorias de incorporadores e possíveis estratégias de atuação de cada tipo.

#### 4.5. As Relações entre o Incorporador e os outros Agentes

Compreendido o sistema de incorporação imobiliária como uma forma específica de produção e circulação da moradia nos parece necessário discutir as relações que articulam a incorporação com outros dois agentes fundamentais do sistema: o proprietário fundiário e o construtor.

A importância desta discussão está na seguinte questão. Segundo a definição que adotamos, o incorporador é um agente suporte do capital comercial necessário à produção e circulação de moradia, com a particularidade de dirigir o processo de produção. No início do capítulo falamos que esta situação surgiu em outros ramos de produção de mercadorias, no início do capitalismo, mas desapareceu uma vez ocorrida a acumulação de capital industrial. Dissemos também que, no caso da produção de moradias, porém, esta situação tende a ser perma-

nente, ocasionando importantes consequências na forma como se organiza este se tor, nas condições que regulam a reprodução dos vários capitais presentes e de terminando limitações para a transformação tecnológica do setor.

No tópico anterior, acreditamos ter evidenciado como a intervenção do incorporador é necessária para que ocorra a produção de moradias e as razões pelas quais ele assume a direção neste processo. Falta, no entanto, demonstrar porque tal função tende a ser permanente. Para tanto, é necessário aprofundar um pouco mais a análise do incorporador.

Ao definirmos o incorporador como agente suporte de um capital de circulação que financia a produção e a comercialização, o colocamos como um capitalista comercial cuja função é acelerar a rotação do capital de construção, permitindo o investimento nesta esfera de produção.

Ou seja, ele encomenda à empresa de construção a produção de moradias e se encarrega de comercializá-las. O lucro do incorporador é, então, constituído pelo lucro médio, determinado pela taxa média aplicada sobre o capital que paga a construção.

O que confere particularidade ao incorporador e o diferencia de um simples agente do capital comercial é que ao adquirir o terreno ele assume o controle sobre uma condição que permite o surgimento de um sobrelucro de localização: a transformação do uso do solo. Isto significa que uma parte do lucro do incorporador pode ser constituída de renda de terra não integralmente paga ao proprietário. Veremos nos últimos capítulos os mecanismos que podem permitir tal apropriação, mas a base é a possibilidade do incorporador comprar terrenos a um preço determinado pelo uso presente e vender o conjunto edificação/terreno a um preço determinado pelo uso transformado.

O incorporador não pode, desta forma, ser definido apenas pela sua função comercial no sistema de produção e circulação de moradia. Pensamos ser muito útil a conceituação formada por Miguel Dechévois e Bruno Théret segundo a qual "um promotor é um proprietário fundiário-capitalista, cuja atividade é a criação de uma operação, sua gestão administrativa e a comercialização do produto" (34).

---

(34) DECHÉVOIS, Miguel e THÉRET, Bruno - Op.cit., p. 183.

A relação que o incorporador estabelece com o proprietário passa a ser marcada por sua dupla função: é ao mesmo tempo uma relação capitalista comercial/proprietário fundiário e outra proprietário fundiário/proprietário. Na primeira dimensão, ele transforma parte do seu capital de circulação em "capital-fundiário" com o objetivo de realizar um lucro e, eventualmente, um sobrelucro comercial. Na segunda, o incorporador adquire a renda atual do proprietário para extrair uma renda futura, originada da transformação do uso do terreno, através da realização de um empreendimento imobiliário cuja produção dirige.

Esta dupla função determinará práticas diferentes do incorporador, constituída de estratégias de atuação no mercado que visam a apropriação do lucro e sobrelucro de comercialização - técnicas para aumentar a velocidade de realização do negócio ou o preço de venda do imóvel - e aquelas que visam o sobrelucro de localização - técnicas de revalorização fundiária.

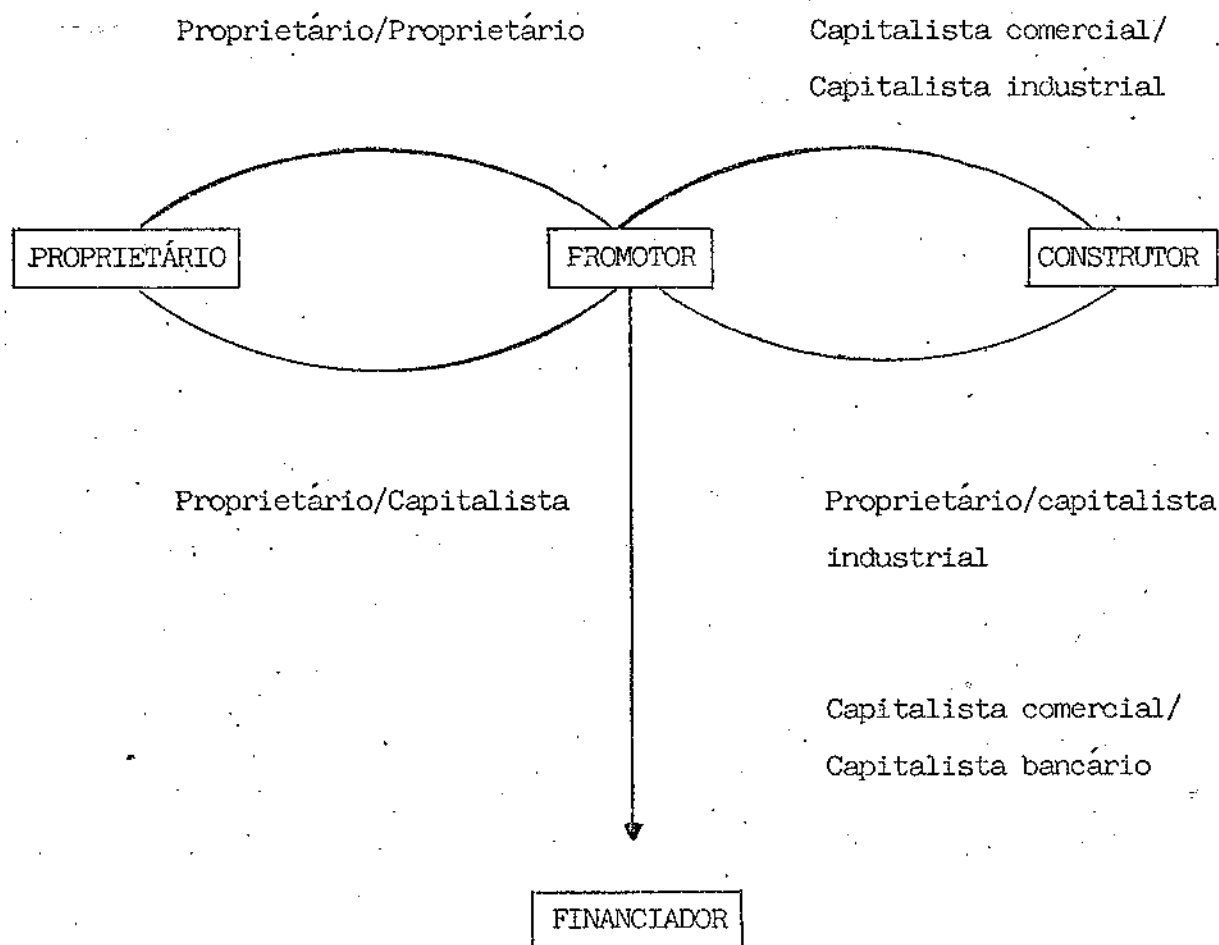
Comprado o terreno e decidida a operação imobiliária a realizar, o incorporador contrata o construtor para produzir as moradias. Aqui temos também uma relação de dupla determinação, pois enquanto proprietário do solo ele estabelece uma relação com o agente construtor do tipo proprietário/capitalista e, ao mesmo tempo, enquanto agente-suporte do capital de circulação estabelece uma relação capitalista comercial/capitalista "industrial". Esta dupla função do incorporador "vis-à-vis" do construtor tem como origem o fato dele não se restringir a um papel passivo de revender ou alugar o terreno adquirido, mas de assumir a função de promoção do empreendimento, gerindo a produção e a comercialização. Isto pode lhe permitir a apropriação de eventuais sobrelucros gerados ao nível de produção. Para tanto, lança mão da concorrência entre os construtores para cada empreendimento, do pré-financiamento do canteiro, com o adiantamento de parte do capital de giro, o estabelecimento de cronogramas de execução etc. Dechérvois e Thérét lembram que a relação entre incorporador e construtor evoca a relação estabelecida entre produtor direto e o capitalista no momento da manufatura, onde o primeiro vinha instalar-se no espaço do segundo com seus instrumentos, para trabalhar sob encomenda, embora o capitalista ainda não dominasse o processo de trabalho<sup>(35)</sup>.

---

(35) Idem, p. 190.

A superposição de relações de propriedade e relações capitalistas entre construtores e incorporadores é um elemento chave na explicação das dificuldades enfrentadas pelo capital para o desenvolvimento das forças produtivas. Ela permite, de um lado, que a remuneração do incorporador tenha como base a apropriação de rendas fundiárias e, de outro, a extração de parte da mais-valia criada na produção. Estabelece-se, assim, um círculo vicioso. A acumulação no setor de construções é fraca devido ao "problema fundiário" e ao "problema de insoficiência". Isto torna historicamente necessário o surgimento de um capital de circulação capaz de criar condições para a superação destes dois obstáculos ao investimento de capital na produção de moradias. No entanto, a intervenção deste agente tende a impedir a acumulação do capital de construção em níveis que permitam a industrialização do setor, na medida que acaba reproduzindo aqueles obstáculos.

O gráfico apresentado a seguir, sintetiza as posições dos agentes presentes na produção e circulação de moradia.



CAPÍTULO V

LUCROS, RENDA E ESPAÇO URBANO:

BASES PARA COMPREENSÃO DAS ESTRATÉGIAS ESPACIAIS DOS INCORPORADORES

## CAPÍTULO V - LUCROS, RENDA E ESPAÇO URBANO: BASES PARA COMPREENSÃO DAS ESTRATÉGIAS ESPACIAIS DOS INCORPORADORES

A moradia pode portanto ser produzida sob diversas formas, configurando sistemas definidos pelos agentes neles presentes, suas funções e as relações que estabelecem entre si e com agentes que atua, em outros ramos de produção.

Nossa preocupação agora é aprofundar o estudo do funcionamento do sistema de incorporação, procurando estabelecer os parâmetros básicos que fundam a ação do seu principal agente: o incorporador. Segundo a definição teórica que estabelecemos, trata-se de um agente que exerce uma função de capitalista comercial/proprietário fundiário, o que significa que sua ação pode ser orientada por um duplo objetivo: a busca do lucro, do sobrelucro comercial e a da apropriação de uma renda da terra.

Para compreender a ação deste agente é necessário estudar os mecanismos de formação dos preços imobiliários e fundiários e como eles podem permitir o surgimento de sobrelucros de comercialização e rendas fundiárias em momentos posteriores à compra da terra. Tal estudo nos permitirá tornar mais clara a proposição teórica que estabelecemos no primeiro capítulo, segundo a qual os preços dos terrenos são reflexos da disputa entre agentes capitalistas pelo uso econômico da cidade, fazendo do solo urbano um objeto de acumulação de capital.

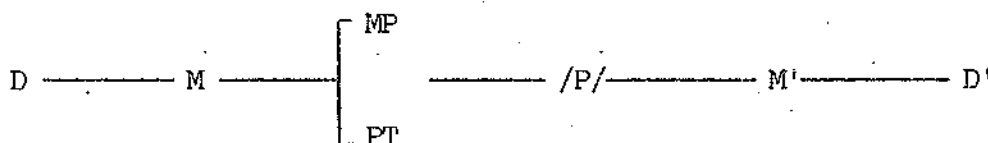
Iniciaremos a nossa discussão pelo estudo das relações entre os capitais que estão presentes na produção e circulação de moradia, com a finalidade de melhor compreender o papel do incorporador. A seguir procuraremos descrever como ele realiza o cálculo de rentabilidade do empreendimento, o que nos fornecerá elementos para pensar as estratégias possíveis de ação deste agente na busca de sobrelucro.

### 5.1. Os Circuitos dos Capitais na Produção e Circulação da Moradia

Já demonstramos anteriormente que na produção e comercialização da moradia estão envolvidos vários capitais, que pelas particularidades deste setor estabelecem relações específicas, se comparadas a outros setores de produção. Com efeito, decorrente do "problema fundiário" e do "problema da demanda", a produção capitalista da moradia somente se torna possível com o surgimento de um capital cuja a função será fornecer um fluxo de terrenos para a construção e tornar solvável a demanda, encontrando formas de financiar a realização do capital empregado na construção.

Para tanto, o incorporador, agente-suporte deste capital, estabelecerá relações com outros agentes que assumirão funções na fase de comercialização. Tais agentes serão: a agência financeira, que fornecerá o capital de empréstimo que financia a venda (e também a própria produção) e o investidor imobiliário, que compra a moradia para dela extrair um aluguel. A intervenção destes dois agentes correspondem a formas distintas de circulação da moradia: compra à prazo ou aluguel.

Temos, então, atuando na produção e circulação da moradia vários capitais, cada um cumprindo uma função específica e realizando circuitos de valorização diferentes. As relações entre eles com seus circuitos específicos serão analisadas a seguir. Antes, porém, convém retomar os momentos de rotação do capital produtivo apresentado no capítulo III, conforme demonstra o gráfico abaixo:



Sendo: D = capital-dinheiro inicial

M = capital-dinheiro transformado em capital-mercadoria

ou seja:

MP = meios de produção: matéria-prima, etc.

FT = forças de trabalho

/P/ = processo produtivo, onde as combinações dos meios de produção e

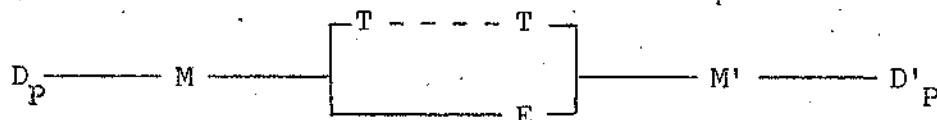
da força de trabalho, realizam a transformação nestas mercadorias.

$M'$  = novo objeto, fruto de transformação das mercadorias que entram no processo produtivo.

$D'$  = capital-dinheiro obtido pela transformação do valor novo capital-mercadoria  $M'$  no equivalente geral-dinheiro, que é superior ao capital-dinheiro inicialmente colocado em valorização pelo surgimento de mais-valia durante o processo produtivo.

As transformações  $D \longrightarrow M$  e  $M' \longrightarrow D'$  são momentos de circulação do capital, nos quais há modificações das formas que ele assume.

O capital de incorporação atua no primeiro momento da rotação do conjunto do capital envolvido na produção e circulação da moradia. Ele compra o terreno, decide o empreendimento a ser realizado, contrata a produção a uma empresa de construção e responsabiliza-se pela comercialização da moradia, seja encontrando quem financie a compra a prazo ou vendendo-a a um capital imobiliário. Trata-se, portanto, de um capital de circulação que toma a seguinte forma:



Num primeiro momento, uma parte do capital-dinheiro empregado pelo incorporador toma a forma de terrenos (T). A outra parte toma, paulatinamente, a forma de edifício (no sentido da construção e não necessariamente de apartamentos) na medida em que a construção avança, as etapas do processo são alcançadas e os pagamentos são realizados.

O capital do construtor tem um circuito idêntico a qualquer capital "produtivo". Há, contudo, uma nuance que diferencia o ciclo de valorização deste capital. Como o processo de produção é longo e se realiza sob a encomenda do incorporador, uma parte do capital-dinheiro do construtor constitui-se dos sucessivos pagamentos que recebe. Em outras palavras, a compra do imóvel produzido é feita em etapas, não necessitando o capital-dinheiro do construtor ser igual ao valor global dos meios de produção e da força de trabalho que serão utilizados no processo produtivo.

O capital de empréstimo tem um ciclo diferente dos outros. Ou seja, trata-se de um capital-dinheiro que é emprestado a um agente social que o utiliza para finalidades as mais diversas e ao fim de um determinado período ele retorna a- crescido de juros. Em nenhum momento este capital-dinheiro assume a forma de mercadorias, realizando um ciclo  $D_e \longrightarrow D'_e$ . Este ciclo do capital de empréstimos pode se articular com os outros ciclos dos capitais envolvidos na produção e na comercialização de moradia, uma vez que o incorporador, o construtor e o investidor podem lançar mão de empréstimos. Para finalidade do nosso trabalho, entretanto, interessa-nos analisar a função deste capital no momento de transformação da mercadoria (terrenos mais edifício) em dinheiro. Esta função será a de possibilitar a pronta transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro, permitindo ao capital de incorporação um período de rotação normal. É o capital de empréstimo que financiará o consumo durante um período que compatibilize o valor de moradia com a capacidade de pagamento do usuário. O financiamento se concretizará pelo empréstimo do usuário dos recursos necessários à compra da moradia, assumindo este a responsabilidade de amortizar num longo período o capital de empréstimo acrescido dos juros correspondentes.

O incorporador deve encontrar o agente capaz de financiar a comercialização, tendo em vista as características do empreendimento, sobretudo o preço e a clientela a que se destina. Caso o preço seja mais alto e as condições de financiamento incompatíveis com a capacidade de pagamento da clientela, o incorporador terá dificuldades para comercializar seu produto, o que se traduzirá na diminuição de rentabilidade de seu capital.

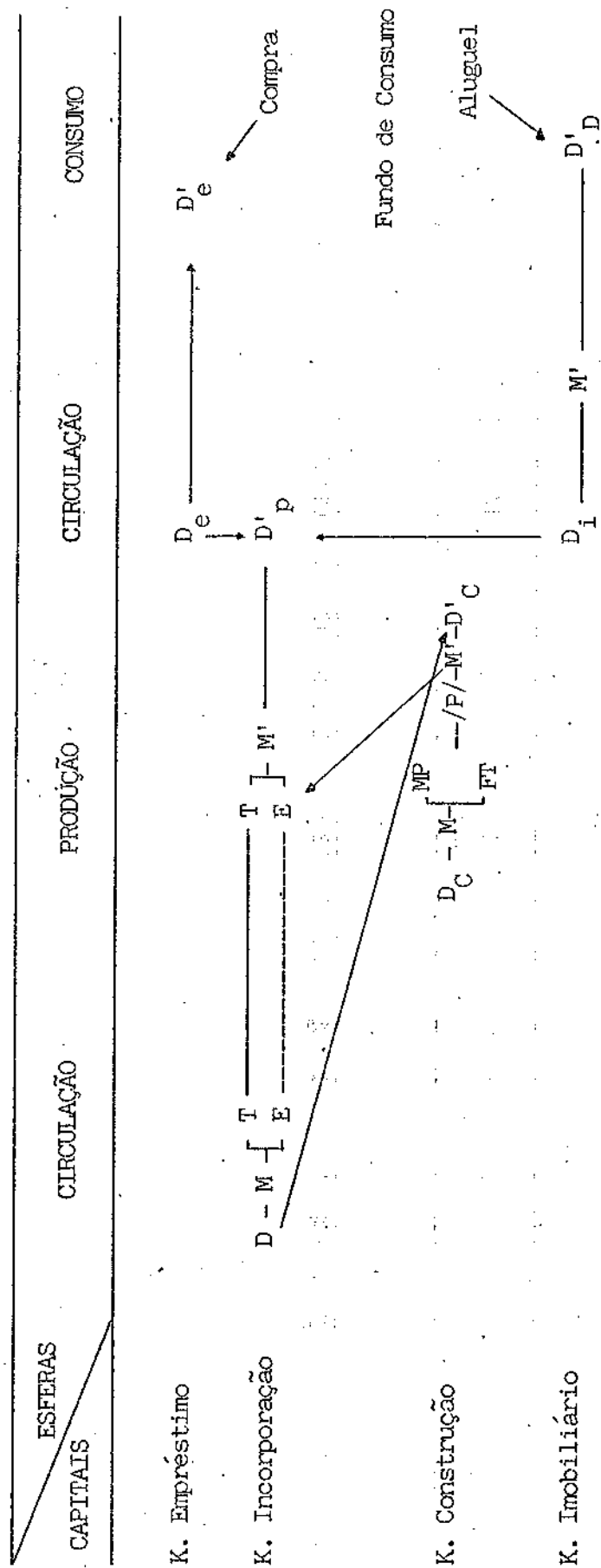
O capital imobiliário também terá como função permitir ao capital de promoção uma rotação normal. Este capital, atuando na esfera de circulação, tem, no entanto, um ciclo diferente do capital de empréstimo, ou seja:

$$D_i \longrightarrow M' \longrightarrow D_i$$

Capital-dinheiro que se transforme em mercadoria e retorna a sua forma dinheiro durante um longo período de tempo.

As relações entre os vários circuitos de capitais que se valorizam na produção e comercialização da moradia podem ser representados no quadro a seguir:

# CIRCUITOS DE VALORIZAÇÃO DE CAPITAIS NA PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DA IMOBILIDADE



T = terreno

E = edifício

## 5.2. Lucros e Sobrelucros Imobiliários

Conhecidos os vários circuitos dos capitais envolvidos na produção e comercialização da moradia devemos conhecer o que constitui o lucro de cada agente.

O capital de empréstimo se rentabiliza pelos juros que obtém no financiamento da comercialização. O comprador paga durante alguns anos a amortização do capital emprestado a juros, cujo o nível é regulado pelas condições vigentes nos circuitos financeiros especializados no setor imobiliário e pelas condições gerais que regulam o conjunto do capital bancário.

Assim sendo, na medida em que o agente financiador atua apenas como suporte do capital de empréstimo, ele assume um papel de "coadjuvante", não controlando nenhuma das condições que permitem o surgimento de valorização suplementares.

O mesmo não acontece com o capital imobiliário, que embora atuando também como "coadjuvante", poderá ter sua rentabilidade determinada pelo surgimento de um lucro extraordinário. Com efeito, no momento que o investidor compra o imóvel do incorporador, toda a mais-valia criada no processo de produção e as possíveis rendas são realizadas. O que o capitalista imobiliário passará obter como "lucro" são os juros sobre capital empregado. Assim, o aluguel tende a ser composto por três partes: a amortização do capital empregado, juros e custos da manutenção e de reparação do imóvel. Há, porém, a possibilidade de um terceiro componente surgir, que seria gerado pela revalorização do imóvel. O que a torna possível é o fato do aluguel passar a ser regulado por condições absolutamente estranhas ao processo de produção de imóvel, ou seja, o mercado de aluguéis. As condições de produção de moradia podem mudar, alterando o preço de mercado, como, por exemplo, o aumento do preço das novas moradias. Neste caso há o surgimento de sobrelucros de localização, que serão apropriados pelo proprietário imobiliário.

Chamaremos de renda imobiliária a revalorização de imóveis produzidos em momentos anteriores, tanto as decorrentes de modificações das condições de produção das novas moradias quanto as que têm como causa transformações urbanas. Também chamaremos de renda imobiliária o aluguel que o proprietário do imóvel passa a receber depois do momento em que todo o capital investido na compra do imóvel

foi recuperado com o respectivo juros, descontando dos custos de manutenção e de reparo. Nos três casos trata-se de renda na medida em que o aluguel, ou uma parte, não corresponde a um valor criado. O que se valoriza é o direito de uso de um bem e ao acesso ao valor de uso complexo que completa a utilidade da moradia.

O capital construtor terá seu lucro determinado pela taxa média de lucro, como qualquer capital colocado em valorização na produção de mercadorias. Isto significa que o incorporador paga ao construtor o preço geral de produção, ou seja, o capital consumido, constante e variável, mais um lucro determinado pela taxa média de lucro aplicado sobre este capital. No entanto, é possível que surjam sobrelucros decorrentes das características do terreno que permitam uma economia de capital. São fatores decorrentes, de um lado, das condições de "construtibilidade" natural do terreno e, de outro, da localização do empreendimento, que implicam em custos de construção interiores ao custo médio<sup>(36)</sup>.

Os fatores de "construtibilidade" não são somente naturais, mas decorrentes de elementos não produzidos em função do nível de desenvolvimento das forças produtivas. Em outras palavras, os fatores naturais que permitem o surgimento de sobrelucros dependem do estado das técnicas utilizadas no ramo da construção para que se traduzam em condições que determinam maior produtividade do trabalho<sup>(37)</sup>.

Assim, a natureza geográfica e morfológica do solo exige maior ou menor investimento na preparação do terreno e/ou em fundações, por exemplo. Por outro lado, a natureza da superfície do solo pode exigir maior ou menor quantidade de trabalho, para desmatamento ou demolição. Atua também na determinação das "condições de construtibilidade" o tamanho da área, na medida em que ela pode permitir o surgimento de economias de escala. O custo unitário para construção de 1.000 moradias numa mesma operação (vários blocos de edifícios, por exemplo) será seguramente inferior ao da construção da mesma quantidade de moradias em 3 operações localizadas em terrenos diferentes.

---

(36) Cf. DECHÉVOIS, Miguel, THÉRET, Bruno - Contribution a l'Étude de la Rente Foncière Urbaine, Op.cit. p. 216/217.

(37) "A força natural não é fonte do lucro suplementar, mas base natural dele, por ser base natural de produtividade excepcionalmente acrescida de trabalho". MARX, K - O Capital, Civilização Brasileira, p. 741.

Quanto aos fatores de localização, sobrelucros podem surgir nas seguintes situações:

- a situação do terreno em relação às fontes fornecedoras de materiais de construção, que gerando um maior ou menor custo de transporte pode implicar numa maior ou menor quantidade de capital constante;
- a localização do terreno que implica num custo maior ou menor de implantação do canteiro de obras, como por exemplo: a necessidade de obras de segurança com relação aos imóveis circunvizinhos, a necessidade de maior ou menor quantidade de alojamento dos operários, necessidade ou não de obras para facilitar o acesso ao canteiro, sobretudo as concernentes à entrada e transporte de materiais no interior do canteiro.

Estes fatores podem permitir o surgimento de sobrelucros na construção. Entretanto, pela relação que estabelecem promotores e construtores, tais sobrelucros podem ser apropriados pelos primeiros. Com efeito, como já dissemos no capítulo anterior, a posição ocupada pelo incorporador lhe proporciona a capacidade de estabelecer uma concorrência entre as empresas de construção e com isto atuar e obter o menor custo possível. Trata-se, porém, de uma possibilidade teórica que se concretiza em função de um conjunto de elementos que envolve cada empreendimento e que caracteriza a relação (de força) que estabelecem promotor e construtor.

Vejamos agora o lucro do capital de incorporação. Como já dissemos, o incorporador assume a dupla função de capitalista-proprietário. Na primeira o lucro do promotor é determinado pelas condições que regulam a rentabilidade do capital comercial: o tempo de rotação. Ou seja, o tempo que dura a imobilização do capital em terreno e edifício construído atua na determinação da rentabilidade do promotor. A taxa de rentabilidade do promotor (1) é determinada pela margem de lucro líquido obtido (L) sob o capital comprometido (k) multiplicado pelo número de períodos durante os quais se encontra imobilizado (t).

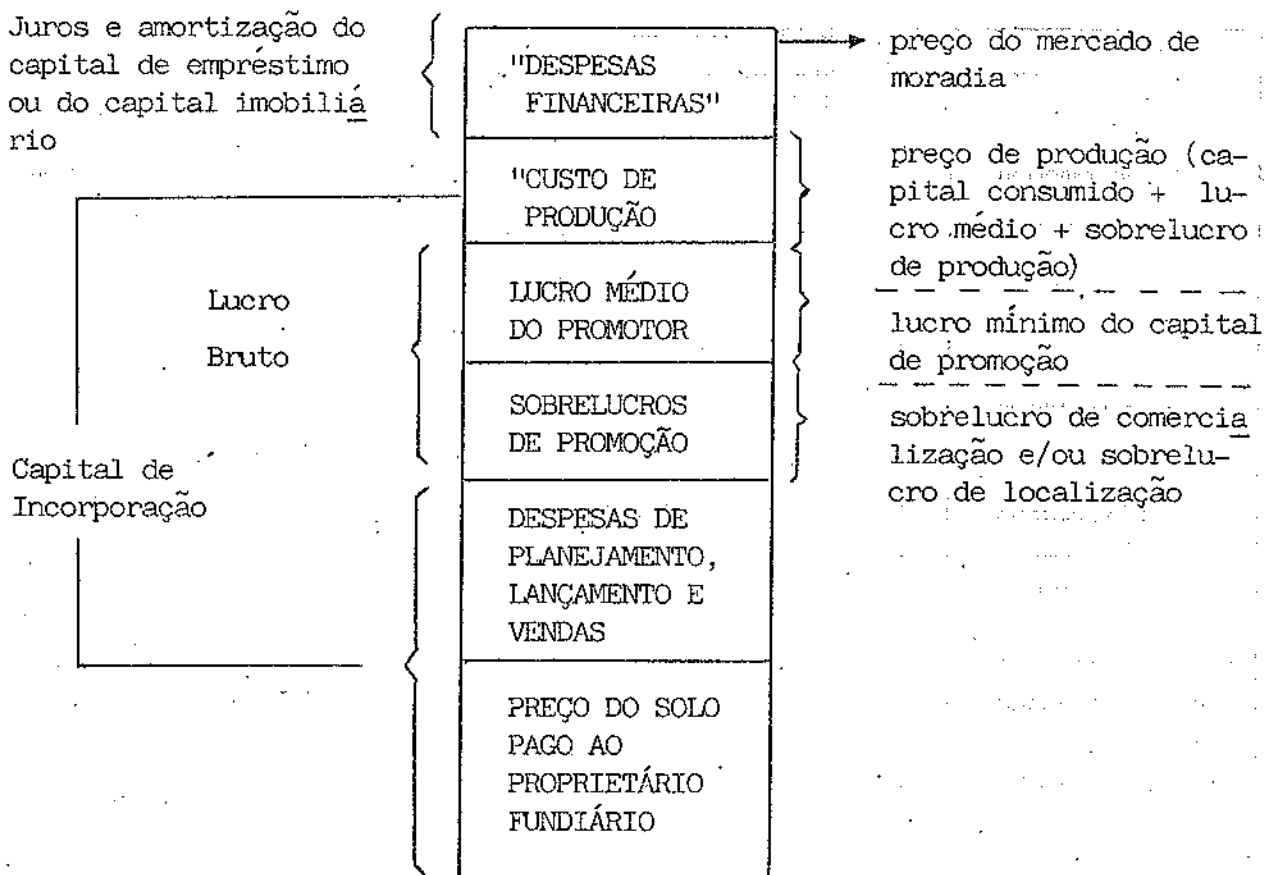
$$1 = \frac{L}{k \cdot t}$$

Quanto maior o tempo durante o qual permanece imobilizado o capital, para um mesmo montante de margem de lucro líquido, menor será a sua taxa de lucro. A tendência é que se estabeleça um período médio de imobilização, em função das condições econômicas em geral e das vigentes no ramo imobiliário. Por exemplo, as condições de financiamento e a capacidade de pagamento concorrem para estabelecer um tempo médio de comercialização das moradias.

Certos sobrelucros podem surgir para o promotor se o empreendimento for comercializado em um tempo inferior ao tempo médio. Aqui tem uma grande importância o planejamento do empreendimento, que pode permitir ao incorporador apropriar um sobrelucro de comercialização. O aproveitamento de conjunturas muito particulares de mercado imobiliário pode permitir uma comercialização mais rápida.

Um outro tipo de sobrelucro possível é decorrente da transformação do uso do solo, sua fonte sendo, portanto, o preço da terra. A compreensão deste sobrelucro necessita da natureza do preço da moradia e como ele pode ser manipulado pelo promotor.

Antes porém convém fixar os componentes do preço final de moradia paga pelo usuário.



### 5.3. Capital Imobiliário e Espaço Urbano: O Preço da Moradia

Vejamos agora como os incorporadores podem adotar estratégias para a compra do terreno e para o planejamento do empreendimento com o objetivo de gerar sobrelucros de localização e de comercialização.

Para compreender a base material destas estratégias é necessário conhecer como se fixa o preço da moradia. Entre economistas de inspirações teóricas diversas (néo-clássica, ricardiana, marxista) há um intenso debate sobre os fatores e mecanismos de formação do preço da moradia. Quase todos autores fazem referência às particularidades que regulam o preço desta mercadoria, comparativamente as outras mercadorias<sup>(38)</sup>.

A reflexão sobre este debate, e tomando como base algumas definições teóricas expostas no primeiro capítulo, conduziu-nos a adotar a idéia de que o preço da moradia define-se como um preço de monopólio. Para justificar teoricamente é necessário, porém, esclarecer o que entendemos como preço de monopólio. Nossa compreensão do preço do monopólio é aquela expressada por Marx, segundo a qual trata-se de "preços determinados apenas pelo desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores, sem depender do preço geral de produção ou do valor dos produtos"<sup>(39)</sup>. Isto é possível quando há apenas um produtor ou um pequeno conjunto de produtores de uma determinada mercadoria. Neste caso não se estabelece uma concorrência entre os produtores ao nível de mercado, o que permite a venda de mercadoria a um preço não determinado pelas condições de produção. Na formulação de Marx esta situação seria necessariamente passageira, na medida que o sobrelucro auferido pelo número de produtores atrairia outros capitalistas na busca das condições excepcionais de rentabilidade. Ele somente tornar-se-ia permanente se a situação de monopólio estiver fundada no controle de uma condição de produção não-reprodutível pelos outros capitalistas. O exemplo tomado por Marx é ilustrativo:

---

(38) Um balanço crítico das teorias encontramos na tese de VINCENT, Maurice - Prix du Logement e Rente Urbaine, Op. cit. sobretudo os caps. 4 e 5.

(39) MARX, K. - O Capital, Op. cit. livro 3, volume 6, pag. 890.

"Uma vinha onde se obtém vinho de qualidade excepcional e que só pode ser produzido em quantidade relativamente reduzida proporciona preço de monopólio" (40).

A competição somente seria possível se os outros produtores também tivessem acesso a terras que permitissem a produção de um vinho de qualidade idêntica. Aqui a terra de qualidade excepcional, condição não-reprodutível, permite a produção de uma mercadoria, o vinho, que possui qualidades singulares.

Pensamos que o preço da moradia tende a se fixar como preço de monopólio, ou seja, um preço não regulado por um preço geral de produção do conjunto de moradia. Dois são os fatores que favorecem o estabelecimento desta situação: a diferenciação das moradias e a descontinuidade no tempo e no espaço da sua produção.

Utilizaremos como material de reflexão sobre a diferenciação das moradias a teoria da concorrência monopolista desenvolvida por E. H. Chambélein<sup>(41)</sup>. Este autor, aplicando sua teoria ao caso urbano, encontra um exemplo de formação de situações de monopólios baseados na diferenciação dos produtos. Com efeito, estudando o papel da localização do comércio varejista no espaço urbano demonstra que o aspecto comodidade, traduzido num melhor acesso, diferencia os produtos vendidos na medida em que os compradores não estão distribuídos de maneira uniforme na cidade. Os comerciantes localizados em pontos mais próximos dos compradores terão sobrelucros, pois poderão realizar um volume superior de negócios. Os proprietários dos "pontos", sejam terrenos ou imóveis, possuem objetos diferenciados unicamente pela localização de cada um no espaço urbano. Mas esta diferenciação não se traduz apenas em maior ou menor volume de negócios, mas também no preço e no tipo de negócio que melhor convém um determinado ponto. Certos lugares permitirão o comércio de luxo e outros a fixação de preços cobrados por uma mesma mercadoria vendida em outros pontos.

Utilizando esta reflexão podemos pensar que as moradias são diferenciadas segundo a sua localização no espaço urbano. Destarte, definimos anteriormente que a utilidade desta mercadoria não é apenas determinada pelas suas características de

---

(40) Idem, pag. 890.

(41) La Concurrence Monopolistique, PUF, 1953, Apêndice "D", "La Rente Urbaine Considérée Comme la Rente de Monopole", in GUIGOU, J. L. - La Rente Foncière: les théories économiques leur évolution de 1650 a 1978, Association de Liaison Universitaire, Université Val de Marne, s/d, tomo 4.

construção, mas também pela sua inserção no espaço construído que permite o uso do sistema de objetos imobiliários formados pela articulação quantitativa, qualitativa e espacial dos meios de produção e de consumo coletivos. Por outro lado, este sistema não é homogêneo, havendo uma diferenciação quantitativa e qualitativa. A expressão desta diferenciação é a existência de uma Divisão Econômica e Social do Espaço<sup>(42)</sup>, cujos os fundamentos, além da divisão do trabalho, são:

- a) fatores naturais de sítio, por exemplo microclimas, proximidade do mar ou de montanhas, etc.<sup>(43)</sup>;
- b) a existência ou não de equipamentos coletivos em quantidade e qualidade necessárias ao consumo; escolas, hospitais, estrutura viária, sistema de esgoto e de distribuição de água, etc.;
- c) a distância aos centros de emprego;
- d) a divisão ideológica, que classifica socialmente as pessoas segundo sua ocupação no espaço<sup>(44)</sup>.

---

(42) A noção de DESE já proposta por Alain Lipietz, que a definiu como sendo, "o efeito espacial sobre a prática dos agentes e sobre a estrutura do seu quadro de vida do conjunto de estrutura de formação social (com seu passado); ele reflete o jogo de todas instâncias econômicas, políticas, ideológicas..." Of. A. JUILLET, "La Vie Urbaine", 4/71, p. 24 e LIPIETZ, A. Le Tribut Foncier Urbain, Op.cit.

(43) Um estudo interessante sobre o mercado fundiário, onde é demonstrado a influência micro-clima na formação de sub-mercado é a pesquisa de Paul Veielle sobre a cidade de Tehran. Ver Veielle, P. Marché des terrains et Société Urbaine, Anthopos, 1970.

(44) No Rio de Janeiro é marcante esta separação ideológica do espaço. As zonas "sul", "norte" e "subúrbios" são muito mais que simples referências geográficas. São categorias de representação que separam as pessoas segundo valores e "modos de vida" que determinam seus comportamentos. Gilberto Velho, num estudo sobre os moradores do bairro de Copacabana, evidencia como ao bairro são associados uma série de valores e modo de vida "moderna", "avançado" segundo as expressões vigentes à época do estudo. Por outro lado, nos relatos das pessoas que moravam em outros bairros e mudaram-se para Copacabana, trans parecem uma hierarquização dos bairros segundo aquelas categorias. Vejamos algumas passagens sugestivas deste pioneiro trabalho: "Há uma nítida hierarquia de bairros e, através desta, eles (os moradores entrevistados pelo autor) vêem a sociedade e se situam dentro dela... O mapa da cidade, no caso, passa a ser um mapa social onde as pessoas se definem pelo lugar que moram.. Se existe uma hierarquia de bairros, existe uma hierarquia na sociedade. Se

Uma forma de colocar em evidência a existência da divisão econômica e social do espaço urbano, e a consequência desta diferenciação no estabelecimento da heterogeneidade das moradias, seria a análise de variação em preços dos terrenos utilizados para fins residenciais e dos fatores que concorrem para tal variação. Jean Jacques Granelle em seu estudo sobre o mercado de terrenos de Paris<sup>(45)</sup> identificou uma grande diferença de preços de terrenos utilizados para moradia, devido a 3 conjuntos de fatores:

- a) fatores de microlocalização, ligados diretamente as condições do meio ambiente (natural ou construído) com o qual se articula diretamente o terreno, que expressaria a diferença do preço do terreno em relação ao preço médio da zona homogênea da qual faz parte: fatores físicos, acessibilidade aos serviços locais, meio ambiente natural, vizinhança, elementos que são muito bem explorados na publicidade dos lançamentos imobiliários;
- b) fatores de macrolocalização, que atuam ao nível do conjunto de zona homogênea (que pode ser o bairro) e são responsáveis pela formação de preços da terra diferenciados em cada zona: posição do "bairro" em relação aos vários centros, ligação do bairro com o sistema de transporte, regulamentação urbanística determinando tipos e formas do uso do solo (atividades e gabaritos, por exemplo);

(44) Continuação

existe um contínuo caminho que possa ser percorrido espacialmente, através de mudança do local de residência, a sociedade apresenta uma estratificação de- marcada em termos de bairros, subúrbios, roça, etc. Os indivíduos deslocam-se de estrato para estrato, à medida que mudam de área da cidade. Para estas pessoas a sociedade não está, pelo menos nestes domínios estudados, dividida em pobres e ricos, mas entre pessoas que moram na Tijuca, no Méier, na Ilha do Governador ou Copacabana... Assim através deste mapa social, podemos verificar que existe um modelo consistente de uma imagem da sociedade comum ao universo pesquisado. Essa sociedade é, para essas pessoas, constituída por estratos que têm como uma de suas definições essenciais a sua distribuição espacial que vai ser fundamental para definir o "status" dos indivíduos atribuindo-lhes mais ou menos vantagens ou privilégios que são basicamente, as oportunidades de acesso a determinados padrões materiais e não materiais". Ver VELHO, G. A Utopia Urbana, Zahar, RJ, 1978, pp. 80/81.

(45) GRANELLE, J. J. - Espace Urbain et Prix du Sol, Sirey, Paris, 1970.

- c) por último, fatores gerais, que influenciam a formação dos preços fundiários no conjunto da cidade: ritmo de crescimento da população, conjuntura econômica, estrutura de propriedade privada da terra (maior ou menor concentração da propriedade), etc.

Vinculação da moradia com o espaço urbano (e não somente com o terreno) diferenciado objetiva e subjetivamente traz importantes consequências na formação do seu preço na medida em que duas moradias, que utilizam a mesma quantidade de trabalho para que sejam produzidas, mas localizadas em zonas diferentes, terão preços de mercado diferentes<sup>(46)</sup>. Podemos admitir a idéia de existência de uma hierarquia mais ou menos acentuada dos preços de mercado das moradias segundo suas localizações na divisão econômica e social do espaço. Trata-se, pois, de um mercado constituído de submercados, o que é reforçado por outros fatores que diferenciam o próprio produto moradia:

- a) o número de peças, fazendo com que uma mesma zona homogênea, os apartamentos tenham preços por metro quadrado diferentes se possuem três ou dois quartos, por exemplo;
- b) o tipo de financiamento utilizado pelo incorporador, que pode tornar a compra a prazo mais ou menos acessível, segundo a poupança exigida, as prestações iniciais, o tipo de correção monetária, as prestações após a conclusão da obra, etc.

A segmentação do mercado tornará possível a formação de preços de mercado diferenciados, não determinados pela concorrência entre todos os produtores, já que cada um estará ofertando no mercado utilidades diferenciadas: aqui a "privacidade", lá o "verde", acolá a "praia", mais adiante a um menor tempo de transporte, o outro lado um endividamento menos pesado, mais compensador do ponto de vista econômico ou mais adequado às perspectivas de rendimento futuro do comprador...

A situação de não concorrência entre os incorporadores é acentuada pelo fato da produção ocorrer de maneira descontínua no tempo e no espaço. Caso um comprador

---

(46) A heterogeneidade das moradias e a formação de preços de mercado diferentes ocorre frequentemente até num mesmo edifício, entre apartamentos de frente ou de fundos, nos primeiros ou nos últimos andares, permitindo ou não vista para o mar, montanha ou outro elemento diferenciador.

queira comprar uma moradia x de quartos, localizado no bairro y, beneficiando de certos fatores de microlocalização e cuja a venda possa ser financiada sob certas condições, muito provavelmente encontrará poucos vendedores. É mesmo possível que o bairro que prefere, naquele momento não haja apartamentos sendo lançados.

O que queremos assinalar é que a situação de monopólio é não somente definida pela heterogeneidade da moradia, mas também porque os ofertantes não se encontram ao mesmo tempo no mercado.

O resultado é que o mercado de moradias se caracteriza pela existência de uma situação de oligopólio em concorrência monopolista. Cada incorporador procura vender ao preço máximo, aumentando a margem de lucro, buscando obter um sobrelucro.

#### 5.4. Capital Imobiliário e Propriedade Fundiária: O Preço do Solo Urbano

A exposição anterior nos conduz à conclusão de que o mercado habitacional é composto de submercados definidos pela localização e pelos estratos sócio-econômicos que podem ter acesso a cada um deles. A cada categoria de submercado corresponde um preço de venda, o que significa que a cada terreno corresponde uma hierarquia de usos em função de sua localização. Com efeito, os incorporadores procurarão construir preferencialmente moradias para o submercado que aceite o maior preço, uma vez que o lucro será maior. A consequência é que a concorrência tenderá estabelecer uma hierarquia de usos para cada terreno, predominando a quele que possibilita maior rentabilidade do tal de incorporação.

É este processo que estabelece os preços dos terrenos utilizados para fins residenciais. Isto fica claro quando analisamos o procedimento da incorporação para estabelecer o cálculo de rentabilidade do empreendimento planejado. Descreveremos este procedimento nesta seção, tomando como referência o estudo realizado por C. Topalov<sup>(47)</sup>.

Antes, porém, é necessário fixar algumas definições. Entenderemos por mercado fundiário induzido pela produção de moradias ao processo de interação entre três

---

(47) Les Promoteurs Immobiliers - Op.cit.

grupos de agentes: os proprietários fundiários, que detêm o monopólio sobre o uso do solo; o Estado, que realizando investimentos em equipamentos coletivos e em infraestrutura e estabelecendo regulamentos urbanísticos, define os usos possíveis do solo; e os incorporadores que, como gestores de um capital de circulação e como proprietários do solo, atuam na transformação do solo em mercadoria. Os incorporadores agem no mercado de terras urbanas através de políticas fundiárias, entendidas como um conjunto de estratégias desenvolvidas frente aos proprietários dos terrenos e ao Estado. Uma política fundiária se expressa pelas formas e orientações utilizadas por cada incorporador na aquisição dos terrenos. Podemos pensar que a atuação do incorporador no mercado de solo urbano pode ser pautada por duas orientações: de um lado, o objetivo de criar a condição para que seja possível o investimento, de forma a realizar o lucro comercial considerado normal e, eventualmente, um sobrelucro; por outro lado, a política fundiária pode ser orientada para permitir a realização de um sobrelucro sobre solo, apropriando-se o incorporador, neste caso, de parte de renda da terra. A primeira orientação faz com que o incorporador atue como um reproduzidor de divisão econômica e social do espaço e o segundo como um transformador.

Esta última afirmação tornar-se-á mais clara a seguir. Vejamos agora como o incorporador realiza o cálculo de viabilidade do empreendimento. Partiremos do seguinte princípio: qualquer que seja a orientação da política fundiária adotada e ele tem como objetivo proporcionar ao capital investido uma rentabilidade determinada pela taxa média de lucro. A fixação deste "lucro normal" esperando, depende das condições gerais que regulam o investimento nos outros ramos de produção.

Esta proposição fundamenta o cálculo que realiza o incorporador diante de um terreno cuja a aquisição é possível. O procedimento utilizado foi chamado por Topolov de "cálculo para atrás", uma vez que consiste no estabelecimento do faturamento global previsto com a realização do empreendimento, levando em consideração a "construtibilidade" do terreno e sua localização no espaço urbano, do qual são deduzidos o custo de construção, os custos de comercialização e a margem de lucro que permite o incorporador a rentabilidade considerada normal. Ao fim deste cálculo ele conhece o preço máximo que poderá pagar pelo terreno, que servirá como base na negociação que estabelecerá com o proprietário fundiário.

Se admitirmos a hipótese de que existe uma concorrência entre os incorporadores frente ao proprietário do terreno, concluímos que a aquisição do solo será obtida por aquele que puder pagar o maior preço fundiário. Como este preço é determinado a partir do faturamento global previsto, e considerando que os custos de construção, de comercialização e a margem de lucro são variáveis mais ou menos constantes, o terreno será comprado pelo incorporador que puder dele fazer o uso mais rentável.

Quais são as variáveis que determinam o faturamento global do empreendimento?

Em primeiro lugar, o preço do imóvel. Ele é estimado pela capacidade do incorporador em avaliar o "ponto"; levando em consideração os fatores de macro e microlocalização. Esta avaliação lhe permitirá prever a que submercado pode ser destinado o empreendimento, portanto, o preço máximo de venda. As condições de financiamento têm também um importante papel na previsão do preço de venda, na medida em que a maior ou menor quantidade de capital de empréstimo disponível, determinando maior ou menor taxa de juros, significa maior ou menor quantidade de compradores. A previsão do preço máximo é uma operação delicada no cálculo de viabilidade do empreendimento, pois trabalha-se com alguma margem de incerteza. É comum o incorporador realizar cálculo levando em consideração vários preços possíveis e no momento de lançamento realizar ensaios para verificar qual deles é melhor<sup>(48)</sup>. Em segundo lugar, o faturamento global é influenciado pela velocidade de comercialização. Com efeito, como o lucro do incorporador é influenciado pelo tempo de duração da imobilização do capital empregado, tem enorme importância a velocidade das vendas. Poderá haver uma contradição entre o estabelecimento de um preço máximo de mercado e a necessidade de acelerar as vendas. O incorporador deverá compatibilizar estas variáveis, o que também explicaria a prática de utilização de tabelas alternativas de preço de mercado. Uma diminuição do preço poderá reanimar as vendas, se a velocidade de comercialização é perigosamente lenta e, ao contrário, um afluxo de compradores maior do que o previsto pode permitir um aumento de preço. Em terceiro lugar, o número de moradias que poderão ser construídas no terreno influencia o faturamento glo

---

(48) Segundo informação de um incorporador é comum os apartamentos serem lançados no Rio de Janeiro com cinco tabelas de preço, que são trocadas em função da reação do mercado.

bal. Os regulamentos urbanísticos sobre o uso do solo são determinantes no cálculo desta variável, pois fixam regras que estabelecem a relação entre a superfície do terreno e a quantidade de metros quadrados passível de construção. Estas regras impõem um conjunto de limitações ao ato de construção que influenciam o uso econômico dos terrenos: alinhamento, gabarito, altura mínima dos apartamentos, área coletiva, etc. Por último, as possibilidades de usos complementares do terreno em relação ao residencial influenciou no cálculo da viabilidade do empreendimento. A diversificação de construção pode, com efeito, aumentar o faturamento do empreendimento tanto porque o metro quadrado de espaço comercial construído pode ser vendido a preços superiores aos do uso residencial como, também, pode permitir a cobrança de preços superiores pelas próprias moradias. Os regulamentos urbanísticos limitam estas possibilidades, na medida em que estabelecem um zoneamento de uso do espaço urbano.

A análise de viabilidade econômica do empreendimento consiste na seguinte operação: Faturamento Global - (custo de produção + custo de comercialização + lucro normal) - margem que poderá ser utilizada na compra do terreno.

#### 5.5. As Estratégias dos Incorporadores e os Submercados

Podemos imediatamente identificar a existência de dois grandes segmentos: o capitalista e o não-capitalista. A este último corresponde todas as formas de auto-produção de moradia, que têm como traço comum o fato de não ser a acumulação de capital o que orienta a produção, mas a produção de valores de uso. Assim sendo, quando estas moradias são colocadas no mercado seus preços serão fixados por condições totalmente alheias à sua produção. Constituem-se, portanto, em moradias-mercadorias, mas não-capital.

No interior do segmento capitalista podemos identificar 3 submercados, a saber:

- submercado de cooperativas e companhias estaduais de habitação;
- submercado normal;
- submercado monopolista.

No submercado suprido pelas cooperativas e CEHAB's o preço da moradia será regulado por condições específicas, na medida em que se trata de uma produção capi-

talista cujo o produto não circula necessariamente como capital. Com efeito, como o promotor neste caso é um organismo público (CEHAB) ou os próprios compradores (cooperativas, em princípio), não é a apropriação de um lucro de promoção que orienta a produção. Isto é possível pela função direta ou indiretamente exercida pelo Estado, que financiando com subsídios a produção e a comercialização, fornece um capital que circula de maneira desvalorizada.

Os submercados normal e monopolista têm como base a Divisão Social e Ideológica do Espaço Urbano, que diferencia qualitativamente as moradias segundo a localização, e as condições diferenciadas que regulam a produção e circulação.

O submercado normal é delimitado por zonas da cidade onde a diferenciação de moradia pelo efeito da localização é menor. Em outras palavras, a produção correspondente ao submercado normal ocorre onde há uma grande substituíbilidade das localizações. Por outro lado, neste submercado a produção pode ocorrer em grande quantidade, já que ele se situa nas partes da cidade onde a terra não é rara para a construção.

Aqui torna-se necessário uma precisão. A maior ou menor disponibilidade de espaço para construção não é fenômeno natural, mas uma consequência física das condições sociais, políticas e econômicas que regulam o uso do solo na cidade. Tais condições podem facilitar ou dificultar o acesso ao capital de promoção à terra, o que será percebido como raridade ou abundância de terrenos para construção. Um exemplo: é comum atribuir-se a paralização da construção (e, conseqüentemente, a elevação dos preços dos imóveis) na zona sul da cidade do Rio de Janeiro ao esgotamento do espaço disponível. Está tudo construído! Ora, bem sabemos que a produção imobiliária caracteriza-se pelo permanente paradoxo: é sempre necessário destruir para construir, na medida em que são bastante limitadas as possibilidades de expansão das fronteiras da cidade. Porque, então, num determinado momento ou numa determinada zona da cidade é possível a realização do binômio destruição/construção e em outros(as) não o é? A resposta está na constatação de que o que se está destruindo não são simples objetos imobiliários, mas suportes físicos de processos de valorização de capitais em curso. Neste caso, é necessário que o capital de incorporação possa obter um sobrelucro extraordinário para que possa comprar o direito de uso deste espaço-capital. Nem sempre isto é possí-

vel, já que tal possibilidade está regulada pelas condições econômicas vigentes no mercado imobiliário. A consequência é que se torna raro o terreno porque é caro; caro porque o terreno é base de processos de valorização capitalista.

Voltemos à discussão dos submercados. É no submercado normal onde se formará o preço regulador de moradia. Isto significa que a sua característica fundamental é o fato de que são as condições de produção que regulam a formação do preço de mercado. Tal fato não impede, entretanto, que se verifique preços especiais acima do preço regulador. Trata-se de uma homogeneização que comporta uma significativa diferenciação, que se deve ao fato de que:

- a) as zonas do submercado normal não são totalmente homogêneas do ponto de vista dos equipamentos coletivos e da infraestrutura;
- b) há situações de sítio que impõem diferenciações das condições habitacionais;

Tais elementos geram fenômenos que poderíamos considerar como a existência de micro-mercados no interior das zonas que corresponde ao submercado normal. Entretanto, a diferenciação dos preços encontra limites na capacidade de pagamento das camadas médias, que é mais homogênea e caracterizada pela menor disponibilidade de pagar pela diferença.

O submercado monopolista é definido pelo fato de que o preço de mercado não é regulado pelas condições de produção, mas de circulação. Trata-se, portanto, de um preço de monopólio no sentido de que depende apenas:

- a) das quantidades produzidas;
- b) da capacidade de pagamento dos compradores; e
- c) do grau de diferenciação real e/ou simbólica das moradias, seja pelo efeito da localização, seja pela ação do marketing, seja ainda pela influência da diferenciação das qualidades construtivas.

O que funda o preço de monopólio é a não-reprodutibilidade de uma das condições de produção, ou seja, a terra enquanto localização na divisão social e ideológica do espaço urbano, além de descontinuidade de produção no tempo e no espaço. Por outras palavras, o fato de que as condições habitacionais são profundamente diferenciadas pelo efeito de localização, objetiva e/ou subjetivamente, faz com que cada habitação produzida seja singular, se apresente no mercado como única.

Ao lado deste fato, a concorrência entre as moradias cujo os valores de uso se jam idênticos é dificultado pela raridade de terrenos no submercado monopolista. Como dissemos anteriormente, não se trata de uma raridade diretamente física, mas produzida pelas condições que regulam o uso do solo (fenômeno histórico-natural).

O submercado monopolista tende a localizar-se nas zonas da cidade onde o espaço construído é mais plenamente um espaço-capital, na medida em que nelas se concentram os elementos que conferem maior (e melhor) utilidade ao uso capitalista: infraestrutura e equipamentos coletivos. São conjuntos de moradias produzidas anteriormente, mas ainda em fase de circulação; são usos comerciais que implicam em preços fundiários inacessíveis ao capital de promoção, etc.

Trata-se, portanto, de "obstáculos capitalistas" para o acesso à terra que se colocam ao capital de promoção, gerando dificuldades para que a produção imobiliária possa ocorrer de maneira contínua no tempo e no espaço. Por outras palavras, a produção no submercado monopolista tende a ser não apenas reduzida, mas também dispersa. Tal fato reforça o caráter monopolista desta produção dado pela diferenciação do valor de uso.

Um breve comentário. Se por um lado, este conjunto de fatores tende a ser benéfico ao capital de promoção, já que permite a geração de sobrelucros e a adoção de práticas especulativas, por outro lado coloca-se como um entrave à sua reprodução, sobretudo a partir do momento em que a raridade de terrenos torna-se uma forte inacessibilidade. Nestes termos, podemos admitir que é interesse do capital de promoção um permanente processo de diferenciação do espaço, do ponto de vista físico, social e simbólico. É esta a forma de recriar permanentemente as condições não reprodutíveis de produção, o que equivale dizer, o submercado monopolista.

Podemos admitir três tipos de práticas neste sentido:

- a) a destruição física maciça de espaços construídos, através de programas de renovação urbana, ou seja, com a ajuda do Estado;
- b) a degradação simbólica de certos espaços pela produção de outros que encarnem melhores condições de habitação, do ponto de vista objetivo e/ou subjetivo;

- c) a expansão das fronteiras urbanas, criando-se novos espaços de moradia em zonas anteriores não-urbana.

A luta contra a lenta absolência da moradia e contra o longo processo de circulação da moradia-capital também funda a tendência do capital de promoção de reproduzir ampliadamente a divisão social e ideológica do espaço. Com efeito, a "criação de novos disponíveis" para a produção imobiliária é possível quando parte do espaço construído é tornado obsoleto em termos do seu valor de uso para fins residenciais, pela criação de novos espaços que encarnem o "novo estado de vida", a "maneira moderna de morar". Por exemplo, a tentativa de "vender" o condomínio fechado como nova concepção de morar numa cidade marcada pela insegurança.

#### 5.6. As Estratégias dos Incorporadores e o Desenvolvimento Urbano

Podemos agora retomar a tese que defendemos no primeiro capítulo segundo a qual o preço do solo urbano é um reflexo da disputa entre os agentes capitalistas para realizar o uso mais rentável de cidade. Esta afirmação ficou mais evidente no capítulo precedente, pois demonstramos que o preço do solo será determinado pelo agente que puder realizar o maior faturamento com o seu uso. O preço fundiário nada mais é, portanto, do que um sobrelucro que o incorporador deixa de realizar em função da concorrência pela compra do terreno.

Mas, em que medida podem os incorporadores atuarem no mercado fundiário de forma que os possibilitem captar parte deste lucro extraordinário? Como dissemos anteriormente, esta pode ser uma orientação das políticas fundiárias dos promotores, além de obter a condição necessária ao investimento do capital de incorporação: o acesso ao uso do solo. Chamaremos este lucro extraordinário de sobrelucro de localização, cuja a origem será a diferença entre o preço de compra do terreno e o preço máximo admissível que levaria ao incorporador obter apenas o lucro considerado normal. Em outras palavras, o sobrelucro de localização surge quando um incorporador consegue comprar o terreno por um preço estabelecido por um determinado uso, para nele realizar um empreendimento que permite um uso mais rentável. A política fundiária orientada para a apropriação do sobrelucro de localização implicará em formas específicas de atuação do incorporador no mercado fundiário,

tanto frente ao proprietário fundiário quanto ao Estado. Por outro lado, ela terá como efeito a transformação do uso do solo, fazendo com que o incorporador seja um agente de mudança da divisão social e econômica do espaço.

A análise destas políticas é uma tarefa empírica, necessitando de um estudo das estratégias utilizadas pelos incorporadores na compra do terreno e na definição do empreendimento. Elas dependerão da conjuntura econômica como um todo; da conjuntura do ramo imobiliário, das conjunturas de cada submercado, das condições que presidem o desenvolvimento de cada aglomeração urbana e dos fatores políticos que regulam a relação entre os incorporadores e os aparelhos de Estado que tratam direta ou indiretamente com o uso do solo, notadamente os que decidem a política de investimento na cidade e os que estabelecem os regulamentos urbanísticos. Porém, tentaremos estabelecer algumas formas que poderão presidir a política fundiária dos promotores orientados para a finalidade de apropriação do sobrelucro de localização.

O sobrelucro de conjuntura é a forma mais evidente e, aparentemente, a mais corrente em período de "boom imobiliário". Ele surge quando a pressão conjuntural de demanda permite uma alta dos preços de mercado das moradias a níveis superiores àqueles previstos em momentos anteriores ao "boom" e que serviram de base para o cálculo econômico dos incorporadores e, portanto, para o estabelecimento dos preços dos terrenos comprados.

Esta forma de sobrelucro pode aparecer simultaneamente no conjunto dos submercados e notadamente nas zonas urbanas onde predominam residências de alta renda. A grosso modo, podemos identificar o surgimento do sobrelucro de conjuntura na cidade do Rio de Janeiro nos dois momentos de "booms imobiliários" ocorridos nos períodos 67/70 e 74/76. Nestes dois intervalos, com efeito, mudanças no Sistema Financeiro de Habitação como um todo e, especialmente, no Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos, tornaram o crédito imobiliário abundante e de baixo custo, estimulando sensivelmente a demanda. Os promotores que haviam comprado terrenos em momentos anteriores e constituíram imóveis habitacionais nos períodos de alta realizaram importantes sobrelucros. A expectativa de uma rentabilidade expectativa de uma rentabilidade extraordinária atraiu uma grande quantidade de capitais para o ramo imobiliário, sobretudo os que se deslocaram do mercado financeiro

com o "crack" da bolsa de valores. Realizou-se, então, ao sabor deste movimento de capitais, um rápido e intenso processo de renovação urbana, especialmente da zona sul da cidade.

O sobrelucro de conjuntura tende a ser passageiro, na medida em que desencadeado o "boom", aumentando a concorrência dos incorporadores em todos os submercados, os preços dos terrenos subirão ao nível que reduz a margem de lucro dos empreendimentos ao lucro normal. Como o mercado imobiliário é caracterizado pela sucessão de momentos de crises e de expansão, as políticas fundiárias poderão ser orientadas para a compra de terrenos visando a apropriação de sobrelucros de conjuntura.

A busca do sobrelucro de inovação pode ser outra orientação de atuação dos incorporadores no mercado fundiário. A base para o seu surgimento é a transformação na divisão social do espaço. Seu princípio é o seguinte: um incorporador, percebendo as tendências de mudanças do mercado imobiliário, compra terrenos numa zona da cidade ocupada por um submercado para nele construir moradias de categoria de preço superior. Como ilustração deste tipo de prática podemos mencionar as mais recentes tendências do mercado imobiliário do Rio de Janeiro, que expande-se para a zona suburbana. Os terrenos inicialmente comprados nesta parte da cidade tiveram seus preços determinados pelo uso ali predominante: moradias populares. Ora, como o mercado vive hoje um impasse devido, de um lado, às dificuldades do Sistema Financeiro de Habitação e, de outro, aos elevados níveis dos preços fundiários nas zonas da cidade onde eram construídas moradias para os estratos de renda médio e superior, os incorporadores realizam atualmente empreendimentos para estes submercados (sobretudo para o estrato médio) transformando o uso do espaço naqueles bairros populares. Neste processo de "inovação" os incorporadores realizam sobrelucros, uma vez que compram terrenos a preços fixados por um uso para deles fazer um uso mais produtivo.

Uma variante desta prática seria a realização de "condomínios fechados" destinados a pessoas de poder aquisitivo superior das que tradicionalmente habitam as zonas onde estes empreendimentos são localizados. Os incorporadores "inovadores" compram os terrenos a preços inferiores aos que são fixados nas zonas das cidades habitadas pelos componentes do submercado a que se destinam o "empreendimento inovador". Para tanto, eles oferecem um conjunto de "economias internas"

que, aos olhos do comprador, compensam a perda das vantagens locacionais, objetivas ou subjetivas, não comprando em outros bairros imóveis de categoria idêntica de preço: sauna, piscina, quadras de esportes, etc. Geralmente, os custos adicionais decorrentes da produção destes equipamentos são compensados pela construção de apartamentos de dimensões inferiores àqueles que caracterizam o imóvel vendido naquele submercado.

Os incorporadores que atuam orientados pela busca de sobrelucros de inovação são importantes agentes da transformação do uso do espaço. Com efeito, eles devem buscar sempre novos espaços para realizar sobrelucros, já que a sua atuação numa determinada zona atrairá concorrentes que procurarão também construir moradias da mesma categoria de preço final, o que trará como consequência o estabelecimento de uma competição frente aos proprietários fundiários, levando a um aumento dos preços dos terrenos e, conseqüentemente, ao desaparecimento do sobrelucro de inovação.

Uma outra política fundiária é a que objetiva a apropriação do sobrelucro de urbanização. Ela é uma variante da orientação descrita anteriormente, já que se fundamenta na transformação do uso do solo, apresentando, no entanto, como particularidade a urbanização de zonas utilizadas para fins agrícolas. O incorporador poderá comprar terrenos a preços inferiores aos fixados pela concorrência nos submercados de moradias, via de regra nos formados pelos estratos de maior poder aquisitivo. A possibilidade de realização do sobrelucro de urbanização está na capacidade dos incorporadores planejarem empreendimentos que sejam atrativos para os compradores de apartamentos localizados nas zonas mais valorizadas. Para tanto, eles deverão realizar importantes investimentos adicionais à construção e em campanhas publicitárias que associam ao empreendimento certos simbolismos que incentivem o comprador abrir mão do conforto, comodidade e, sobretudo, dos valores relacionados com a idéia de morar "no centro", "perto dos acontecimentos", na "civilização". Os incorporadores tentam, então, vender um "novo modo de vida", convidando os compradores a "recriar o contato com a natureza, perdido na grande cidade" e a "participar de um novo estilo de vida, protegido da violência da metrópole desumanizada".

A viabilidade econômica da política fundiária orientada para a apropriação do sobrelucro de urbanização depende da relação entre os custos adicionais do empreen

dimento, em equipamentos e comercialização, e o preço do terreno que o incorporador pagaria para construir imóveis da mesma categoria de preço de mercado dentro da aglomeração. A "urbanização da periferia" somente torna-se atrativa caso os custos adicionais sejam inferiores ao capital que empregaria na compra da mesma extensão de solo nas zonas habitualmente destinadas ao submercado que ele pretende atingir.

É possível, porém, que a estratégia utilizada pelo incorporador seja a de comprar grandes parcelas de terras nas zonas não urbanizadas, realizar inicialmente um conjunto de edifícios sem sobrelucros, ofertando-os a preços inferiores para atrair mais rapidamente a demanda, e, posteriormente, construir outros conjuntos que serão comercializados a preços bem superiores aos que ele poderia fixar nos primeiros lançamentos, isto é, no momento de "desbravamento", do "pioneirismo".

Uma outra orientação da política fundiária seria a busca do sobrelucro de antecipação sobre as mudanças nas condições de construtibilidade dos terrenos. Ela envolve certas práticas mais perceptíveis e comumente denominadas de "especulação imobiliária". Isto porque o sobrelucro de antecipação tem como fundamento a ação do Estado no espaço urbano, modificando as condições que regulam o uso produtivo dos terrenos, através da construção de equipamentos e infraestrutura e de mudanças na legislação urbanística, o que pode permitir que certos incorporadores apropriem-se de importantes sobrelucros. Com efeito, estas duas ações do Estado têm como consequências, de um lado, possibilitar nas zonas onde são realizados os investimentos a construção de apartamentos de categorias de preço superiores e, de outro, quando a alteração da legislação for a expansão do volume de construção possível, o aumento da quantidade de moradias construídas em cada terreno. Como demonstramos anteriormente, o preço e a quantidade de imóveis são duas importantes variáveis do cálculo econômico do incorporador, pois elas determinam o faturamento global possível em cada empreendimento. Assim sendo, os incorporadores que comprarem antecipadamente terrenos nas zonas que serão objeto daquelas intervenções do Estado conseguirão preços inferiores àqueles que serão fixados após as modificações das condições de construtibilidade. Os sobrelucros surgirão, portanto, porque poderão cobrar preços e construir uma quantidade de moradias com um "custo fundiário" inferior ao que teriam que aceitar construindo para o mesmo submercado em zonas da cidade onde não prevalecem tais condições de construtibilidade.

A intervenção do Estado é, no entanto, uma condição de possibilidade para a apropriação do sobrelucro. A sua realização efetiva e o seu montante dependem da relação que estabelecem no mercado fundiário proprietários dos terrenos e incorporadores. Caso os primeiros tenham condições de antever as futuras modificações das condições de construtibilidade eles poderão esperar que elas se concretizem para vender. Nesta hipótese, os proprietários estarão em posição de captar a totalidade dos sobrelucros de localização, na forma de preços fundiários aumentados em relação aos preços concorrentes no momento anterior a intervenção do Estado. Se eles escolherem vender antecipadamente, poderão forçar a negociação para que o preço do terreno atinja a um nível superior ao verificado habitualmente na zona, o que significa que o incorporador deverá abrir mão de uma parte do sobrelucro futuro.

A relação entre proprietários e incorporadores no mercado fundiário não é, portanto, uma simples relação econômica de troca. Trata-se de uma relação de força onde cada pólo detém elementos de pressão. Os proprietários jogam com o fato de que são livres de vender ou de conservar seu bem. A menos que circunstâncias particulares lhes obriguem a vender, como por exemplo a desapropriação feita pelo Estado, a natureza patrimonial ou caráter produtivo do bem permite aos proprietários reterem o imóvel até que as mudanças nas condições de construtibilidade sejam concretizadas. Já o incorporador não pode comprar terrenos com muita antecedência, uma vez que a duração da imobilização do "capital fundiário" tem grande influência na determinação da rentabilidade da operação. Consequentemente, a sua ação está limitada pelas dificuldades que enfrenta para constituir um grande estoque de terrenos durante muito tempo. Ele conta, no entanto, com alguns fatores favoráveis na sua relação com os proprietários fundiários. Em primeiro lugar, com o fato de se constituir no agente que toma a iniciativa, suscitando, portanto, a venda do terreno. Isto significa que ele poderá escolher o terreno, evitando entrar em concorrência com outros incorporadores e realizando bargalhas com vários proprietários. Em segundo lugar, o incorporador se beneficia de ter um fácil e imediato acesso às intenções do Estado em matéria de investimento e de legislação urbanística, tanto em razão de ser uma necessidade profissional quanto por utilizar um conjunto de relações de pressão e de influências. Por último, os incorporadores levam vantagens frente aos proprietários pe

lo fato de utilizarem estas relações com o Estado para obter mudanças casuísticas da legislação urbanística que transformam as possibilidades dos usos produtivos dos terrenos localizados em certas zonas da cidade por eles adquiridas.

CAPÍTULO VI

OS SISTEMAS DE PRODUÇÃO DE MORADIAS

## CAPÍTULO VI -- OS SISTEMAS DE PRODUÇÃO DE MORADIAS :

O objetivo deste capítulo é construir as bases teóricas para a compreensão das formas de produção imobiliária que convivem com a incorporação. Iniciaremos pela discussão da questão de moradia e, posteriormente, tentaremos conceituar o que estaremos chamando de "sistemas de produção" da moradia. No primeiro tópico faremos algumas observações históricas, com o intuito de demonstrar que não se trata nem de uma "dificuldade" recente e tão pouco inerente a uma sociedade dependente ou em vias de desenvolvimento.

Escolhemos, para tanto, realizar uma leitura do famoso texto de F. Engels - "A Questão da Moradia", já que nele encontramos valiosas informações sobre a situação habitacional existente na Europa continental (França e Alemanha, sobretudo) durante a segunda metade do século XIX, momento de intensas transformações econômicas e urbanas. Trata-se de um livro que agrupa três artigos escritos ao longo do ano de 1882 no jornal "VOLKSSTAAT", órgão central do Partido Social Democrata Alemão, nos quais Engels, polemizando com Phroudon e um médico alemão de nome Sax, denuncia a maneira reformista e ilusória com que se discutia as precárias condições de moradia dos trabalhadores.

Para completar o quadro histórico a partir do qual queremos discutir as particularidades da produção da moradia, utilizaremos um outro texto de Engels, "A Situação da Classe Trabalhadora da Inglaterra", escrito em 1849. A sua importância está no fato de ter sido elaborado no momento em que se realizava a Revolução Industrial na Inglaterra e por contar também valiosos relatos e descrições sobre as condições habitacionais da classe trabalhadora. Outras referências serão utilizadas da obra de K. Marx, "O Capital".

### 6.1. A Questão da Moradia: contextualização histórica

O que pretendemos com a leitura destes textos é responder a seguinte indagação: até que ponto o problema habitacional, definido como a carência e precariedade

de moradias, é decorrente de uma situação conjuntural? Ou, em que medida trata-se de situação inerente ao capitalismo industrial?

Antes de entrarmos, porém, na discussão destas questões convém situar o contexto histórico da obra que tomaremos como principal referência: "A Questão da Moradia". No prefácio da edição de 1887 Engels assinala que sua análise refere-se à crise de moradias surgida numa situação histórica específica: o momento em que se realiza a industrialização da Alemanha e que a França paga as indenizações de correntes da guerra de 1871. Este dinheiro serve para o Estado de Bismarck resgatar títulos de dívida pública, emitidos para financiar a participação na guerra. Por outro lado, observa-se também uma considerável expansão da despesa pública, construindo-se quartéis, renovando-se o estoque de armas e aumentando-se o número de efetivos militares. Veremos como tal fato influenciará o processo de constituição da crise de moradia, sobretudo pelo aumento de capital-dinheiro em circulação nas principais cidades da Alemanha, que encontrará no fundiário e no imobiliário, formas de se virilizar.

A conjuntura da crise da moradia é também marcada pela passagem na Alemanha da manufatura para a grande indústria. Com efeito, a grande indústria alemã sucede ao complexo manufatureiro rural, voltado para o mercado europeu, que durante alguns anos marcou a economia deste país no qual a família camponesa produzia mercadorias para negociantes, mas continuava ligada a uma economia de subsistência. A destruição desta economia provocará um intenso e súbito processo migratório para as grandes cidades.

Outro aspecto que marca a obra de Engels é a sua preocupação político-ideológica. A Europa dos anos 80 do século passado é marcada por uma efervescência política surgindo muitas propostas reformistas, filantrópicas e utópicas para a resolução dos problemas sociais que emergem com a industrialização. Os camponeses despossuídos são amontoados nas cidades e defrontam-se com o mercado de trabalho profundamente instável, fruto das freqüentes crises que assolam a indústria nascente. As propostas alinhavam-se em duas tendências: a burguesia reformista e a esquerda pequeno burguesa representada por Proudhon.

A primeira corrente era encarnada pela União da Política Social, organismo que reunia os economistas que pregavam uma política social, em contraposição à política conservadora de Bismarck. Engels os chamava de "socialistas acadêmicos",

porque reduziam a luta contra a exploração capitalista à transformação dos trabalhadores em proprietários.

A segunda corrente, denominada por Engels de "socialismo pequeno-burguês", exercia uma forte influência, no interior do Partido Social-Democrata Alemão. Partindo do princípio de que o socialismo era um projeto a ser realizado a longo prazo, seus adeptos defendiam a necessidade do Partido concentrar-se na luta por reformas sociais imediatas que gerassem melhores condições de vida para os trabalhadores. É com este intuito que defenderão propostas que permitissem que os trabalhadores tivessem o acesso à casa própria.

Na concepção de Engels as duas propostas, embora progressistas, uma vez que defendiam reformas sociais, incorriam no erro de confundir a propriedade da casa com a propriedade dos meios de produção. Eram, pois, correntes políticas que difundiam ideologias ilusórias no seio da classe operária, o que dificultava a propagação da doutrina política fundada no socialismo científico. Tornava-se necessário, ao seu ver, um combate a estas correntes para que ficasse demonstrado, à luz da economia, tratar-se de propostas reformistas e ilusórias, incapazes de encaminhar de maneira consequente a luta dos trabalhadores para a resolução de seus problemas de penúria e miséria.

Para Engels a razão do equívoco dos reformistas estava no campo produzindo mercadorias à domicílio. Já havia ocorrido a subordinação formal do trabalho ao capital. Os trabalhadores continuavam proprietários dos instrumentos de trabalho, mantendo ainda o controle sobre o tempo de trabalho e, sobretudo, ligados a uma economia de subsistência. A relação entre capital e trabalho era marcada, portanto, pela possibilidade de combinação do trabalho assalariado com o trabalho para o auto-consumo. Era esta combinação que possibilitava a sobrevivência da economia manufatureira rural, já que sendo o salário apenas uma complementação do consumo das famílias de trabalhadores, os produtos eram produzidos a custos bem menores do que em outros países europeus. Neste momento da história, a posse pelos trabalhadores de sua moradia associada a um campo de cultura, gerava dois efeitos: de um lado, permitia aos capitalistas uma exploração maior da força de trabalho e, conseqüentemente, maiores lucros; por outro lado, no entanto, os trabalhadores ficavam menos vulneráveis aos constantes movimentos cíclicos de estagnação e expansão da economia, na medida em que nos momentos de crises estavam

garantidas a moradia e alimentos à família trabalhadora.

Com a desestruturação da manufatura rural e a proletarização do camponês, a defesa da difusão da propriedade assumia aos olhos de Engels uma conotação nitidamente conservadora. É o que podemos perceber na seguinte passagem:

"Eis agora que é claro: o que na etapa anterior da história era base de um bem estar relativo para os trabalhadores a associação da pequena cultura e da indústria, a propriedade de uma casa e de um campo de cultura, o alojamento assegurado, tudo isto torna-se hoje, sob o reino da grande indústria não somente o pior dos males para entrave para os trabalhadores, mas também o maior dos males para toda a classe operária e o ponto de partida de um rebaixamento sem precedentes dos salários abaixo do seu nível normal".(49)

A partir desta análise Engels demonstra que nada há de filantropia em algumas propostas. Com efeito, "nada há de surpreendente que a pequena e a grande burguesia que vivem e se enriquecem... (de) retenções anormalmente importantes praticadas sobre o salário, manifestem-se de tal entusiasmo pela indústria rural, por trabalhadores proprietários de sua casa e que elas não vejam outro remédio a toda crise que a introdução de novas indústrias domésticas".(50)

O conhecimento do contexto da obra de Engels permite-nos compreender a sua constante preocupação em associar a crise da moradia ao modo de produção capitalista, deixando de perceber, ao nosso ver, que a relação entre exploração do trabalho e carência e precariedade habitacionais é mediatizada pelo mercado imobiliário. Como veremos a seguir, embora a relação capitalista de produção determine as condições de vida da classe trabalhadora, o consumo habitacional será fortemente influenciado pelo modo de funcionamento do mercado de terras e de moradias. É a dinâmica destes mercados que a partir de uma determinada estrutura de distribuição de riqueza quem estabelecerá padrões de consumo habitacional.

## 6.2. A Questão da Moradia: análise dos mecanismos de produção

Vejamos agora como Engels encaminha a sua análise sobre a questão da moradia. Com

(49) ENGELS, F. - La Question du Logement, Paris, Editions Sociales, 1969, p. 20.

(50) Idem, pp. 20/21.

intuito de facilitar a exposição apresentamos um gráfico que reproduz os vários momentos da análise. O leitor poderá utilizá-lo na leitura deste item do capítulo, pois a ele faremos referências por números que articulam as passagens da argumentação.

Vimos anteriormente como a análise de Engels está referida a uma conjuntura específica. É o momento em que se acelera a passagem da manufatura instalada no campo para a grande indústria localizada nas cidades. Este processo coincide com a entrada de grandes somas de capital-dinheiro na economia alemã, decorrente dos pagamentos realizados pela França das indenizações de guerra. (passagem 1, 2, 3)

A questão da moradia emerge, portanto, numa conjuntura marcada por grandes transformações. A manufatura rural é destruída e a grande indústria se desenvolve, gerando um intenso fluxo migratório e a criação de uma grande quantidade de empregos nas cidades. (passagem 4)

O surgimento do grande capital industrial criará a necessidade de remodelação do espaço urbano, adaptando-o às novas exigências ditadas pela produção capitalista de mercadorias. São as "economias externas" requeridas pela grande indústria, implicando na produção de todo um conjunto de equipamentos e de infraestrutura urbanos: sistema de transportes e comunicação, sistema de abastecimento de água e de esgoto sanitário, etc. Torna-se também necessária a implantação de um novo sistema de comercialização, condizente com as exigências de uma produção contínua e em grande escala, através da construção de grandes lojas comerciais. Em suma, a emergência da grande indústria produzirá um intenso processo de renovação urbana, realizado tanto pelas próprias empresas quanto pelo Estado (v. páginas 88 e 27)

A imensa massa de proletários criada pela grande indústria buscará por outro lado, moradias no centro das cidades onde concentravam-se os empregos. O número de imóveis existentes é insuficiente, permitindo que os proprietários aluguem pequenos cubículos. Há, portanto, uma concentração de miséria e de condições habitacionais precárias e anti-higiênicas, o que favorecerá o surgimento de surtos de epidemias. Há também a concentração de energia política, uma vez que o agrupamento das moradias operárias favorecia enormemente o desenvolvimento de uma consciência de classe e a disseminação das idéias revolucionárias. Isto é visto pelas classes dominantes como um duplo perigo, pois as epidemias ameaçavam a ma-

manutenção do necessário exército industrial de reserva, além de ameaçar a sua própria existência. A concentração espacial dos operários representava também um perigo à manutenção do poder político das classes dominantes.

As preocupações higienista e político-militar irão desencadear um outro processo de renovação urbana verificado não só nas cidades da Alemanha, mas em outras grandes cidades europeias, cujo o exemplo marcante é a política de Barão de HAUSSMANN em Paris.

Assim sendo, em todas as antigas cidades onde ocorreu a industrialização, assistiremos um intenso processo de renovação, visando adaptar o espaço urbano às novas necessidades, econômicas e políticas, geradas pelo grande capital industrial. O corolário desta reestruturação urbana é a demolição de uma enorme quantidade de imóveis situados no centro das cidades, justamente onde devem e podem habitar os trabalhadores. Temos aí uma primeira causa da crise de moradias: a combinação de um rápido aumento da população urbana com a destruição de imóveis do parque imobiliário existente. Cria-se assim, uma situação de penúria aguda de moradias. (passagens 7, 8, 9 e 10 - ler páginas 12 e 13)<sup>(51)</sup>

A escassez de moradias permite que os proprietários dos imóveis existentes cobrem elevados aluguéis, mesmo por moradias absolutamente precárias. Isto atrai uma parte do capital-dinheiro existente na economia, oriundo do pagamento da indenização de guerra, pois a compra de velhos imóveis para neles criar moradias operárias, através do parcelamento em cubículos, torna-se um investimento rentável. Onde há espaços disponíveis este capital é aplicado na construção de conjuntos de casas, com a finalidade de delas extrair uma renda. Estamos agora diante de um mecanismo de reprodução da crise de moradias, pois imóveis precários habitados pelos trabalhadores são destruídos, mas "pequenas ruas e vilas são recriadas prontamente em outros lugares mais adiante", ou seja, "os alojamentos precários não são eliminados, mas apenas deslocados". (passagens 11, 12, 13 e 14 - ler as páginas 88/91).

---

(51) Para uma rica descrição das condições habitacionais da classe operária no momento da revolução industrial o leitor poderá consultar o capítulo "As Grandes Cidades" do Livro A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra. Porto, Afrontamento, 1975.

A rentabilidade do capital-dinheiro na exploração de aluguéis, antigos imóveis ou na construção de conjunto de casas deveria, no entanto, criar condições para que a crise de moradias fosse superada, não só através do aumento do número de imóveis existentes para fins habitacionais, mas também pela diminuição dos aluguéis e pelo melhoramento das condições higiênicas. Em outras palavras, como acontece em outros setores de produção de mercadorias, a penúria de moradia deveria existir, até o momento em que passasse a ser rentável o investimento imobiliário. A partir deste momento, com efeito, capitais seriam atraídos para este setor o que eliminaria a escassez. Estamos diante de um paradoxo: porque não há investimentos no setor imobiliário se o aluguel cobrado representa uma excelente taxa de rentabilidade? Esta questão é colocada por Engels na seguinte passagem:

"... a construção de alojamento é rentável, mesmo quando nem todos os preceitos de higiene são desrespeitados". (p. 74)

Engels atribui a existência deste paradoxo ao desinteresse das classes dominantes em resolver a crise de moradia.

"O Capital... não quer abolir a penúria de moradias..." (p. 74)

O texto sugere que tal desinteresse prende-se a uma estratégia dos capitalistas em manter a classe operária premida pela necessidade constante de vender a sua força de trabalho para ter acesso ao direito à moradia e, ao mesmo tempo, dependente das iniciativas patronais de construção de vilas operárias.

A explicação do paradoxo ao nosso ver, todavia, está na compreensão dos obstáculos existentes para que o capital seja empregado na produção de moradias. Um deles é mencionado por Engels, ou seja, a renda urbana, fundiária ou imobiliária. Seus comentários sugerem que naquele momento ocorre uma enorme valorização dos terrenos e dos imóveis, fazendo com que a especulação seja predominante no setor da moradia. As casas existentes e as que são construídas servem para que os proprietários obtenham elevadas rendas. Isto é o que podemos depreender do seguinte trecho:

"O motivo pelo qual estes investimentos (rentáveis) não mais numerosos é que as moradias mais caras são ainda mais rentáveis para o proprietário". (p. 72)

O proprietário urbano exerce, portanto, um papel importante na produção de moradias, em detrimento ao capital, o que se traduz pela predominância da renda sobre o lucro. Este parece ser um fenômeno generalizado na Europa, a julgar por alguns comentários feitos por Engels a propósito da Inglaterra no texto "A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra"<sup>(52)</sup>. Também Marx, ao discutir a renda dos terrenos urbanos, menciona fatos que demonstram a subordinação do capital de construção à propriedade<sup>(53)</sup>. Fica assim desvendado o paradoxo: o investimento imobiliário é rentável, mas a propriedade fundiária urbana impede a produção capitalista de moradias, na medida em que a renda predomina sobre o lucro.

A solução para resolver as precárias condições de moradias dos trabalhadores é a construção de vilas operárias (sistema de "cottages"), quando isto interessa às empresas (passagem 16) Engels, demonstra, no entanto, que longe de ser uma atitude de puramente filantrópica dos capitalistas, a construção de vilas operárias é um bom negócio, já que a existência de "colônias de operários" situados em torno das fábricas permite que os salários sejam rebaixados e que se estabeleça um severo controle sobre a vida dos trabalhadores, evitando o surgimento de greves<sup>(54)</sup>.

Além da predominância da renda sobre o lucro um outro fator explicaria o paradoxo. Trata-se do desequilíbrio entre o valor da moradia e o poder aquisitivo dos trabalhadores. Com efeito, o salário dos operários não somente é reduzido, pois limitado ao custo da reprodução imediata da força de trabalho, como tende a diminuir em termos relativos com o aumento da família. A produção capitalista, seja para venda ou para aluguel, dependeria da existência de formas especiais de financiamento, capazes de tornar solvável a demanda. Uma destas formas é o sistema de cooperativas, que já surge na Inglaterra na segunda metade do século XIX sob o nome de "building societies"<sup>(55)</sup>.

(52) Ver as páginas 89/95 do capítulo "As Grandes Cidades".

(53) Ver o livro 3, volume 6, p. 889 do O Capital. Ver a nota de rodapé nº 34.

(54) Uma notável análise sobre o papel das vilas operárias nas relações de trabalho pode ser encontrada na pesquisa desenvolvida pelo antropólogo José Leite Lopes. Ver "Fábrica e Vila Operária: considerações sobre uma forma de Servidão Burguesa", in Mudança Social no Nordeste, Rio de Janeiro, 1979.

(55) Engels demonstra que estas associações funcionam na verdade como pequenas empresas de especulação, organizadas por grupos da pequena burguesia e até por membros da "aristocracia operária" que aplicavam suas economias nos processos de valorização fundiária. Ver os trechos das páginas 77/78/79. Ver La Question du Logement, op.cit., pp. 77/78/79.

O financiamento da compra de moradias esbarra, porém, em outro obstáculo, a instabilidade do salário operário, oriundo das sucessivas crises econômicas. Nenhum capital se arriscaria a financiar o consumo habitacional durante um longo período diante da incerteza de continuidade da amortização do empréstimo e do pagamento dos juros.

A predominância da valorização da propriedade em detrimento do capital e a situação de insolvência da classe trabalhadora explicam a reprodução da crise da moradia. Ela não é decorrente de uma situação conjuntural na qual a população urbana cresce a um ritmo superior ao da construção de novas habitações. A persistência da penúria de moradias é da precariedade das condições habitacionais é uma consequência dos obstáculos enfrentados pelo capital para se investir na produção deste bem.

As transformações urbanas geradas pelas mudanças econômicas permitem que as propriedades fundiária e imobiliária ganhem um novo conteúdo. Se antes eram apenas bens patrimoniais elas passam a ser mercadorias que circulam com a finalidade de proporcionar aos seus proprietários rendas. Isto incentiva a que novas moradias sejam produzidas, mas sob o controle do proprietário dos terrenos.

Em conclusão: a análise histórica que realizamos nos indica que a produção capitalista de moradias somente será possível se o capital contornar dos obstáculos: a propriedade privada da terra urbana e a estreiteza do mercado consumidor.

### 6.3. O Sistema de Incorporação

A incorporação imobiliária corresponde ao momento mais desenvolvido da produção capitalista da moradia. A sua emergência é fruto de transformações econômicas no ramo imobiliário e na própria economia como um todo, que criam as condições para o surgimento e autonomização de um capital de circulação que terá o papel de permitir o investimento de capital na produção de moradias.

Enquanto estas condições não são criadas, a moradia será produzida de formas diferentes da que descrevemos anteriormente, definidas pela presença de outros agentes e outras relações que articulam a participação de cada um na produção e circulação. Algumas formas não serão capitalistas no sentido de que o agente

que ocupa a função de direção do processo de produção não o faz com o objetivo de valorizar um capital. Outras, embora já capitalistas, diferenciam-se da incorporação imobiliária por não ser um agente-suporte de um capital de circulação e dirigente do processo, fazendo com que as lógicas de funcionamento destas formas sejam distintas das que regulam a incorporação imobiliária.

Discutir as condições históricas para a emergência da incorporação imobiliária e realizar um ensaio de tipologia de formas de produção e circulação de moradia são os objetivos deste tópico, que nos permitirá pensar a possibilidade da coexistência de racionalidades diferentes concernentes à fixação e transformação do uso do solo urbano.

Antes, porém, convém registrar duas ressalvas. A primeira diz respeito ao aspecto especulativo da análise das condições históricas do surgimento da incorporação imobiliária e a identificação das outras formas de produção e circulação de moradia. Levaremos em consideração uma reflexão teórica sobre as particularidades estruturais do setor de moradias, em conformidade com os capítulos anteriores e sobre as transformações ocorridas no capitalismo industrial. Por outro lado, teremos como referência os trabalhos de investigação realizados para o caso da França e algumas referências históricas sobre a Inglaterra<sup>(56)</sup>. Isto significa que nossa pretensão não é realizar uma "história do processo de constituição da incorporação imobiliária", mas estabelecer alguns princípios que nos poderão ser úteis no estudo das formas de produção e circulação da moradia na cidade do Rio de Janeiro. A segunda ressalva diz respeito ao termo sistema que utilizaremos para descrever as formas de produção e circulação. Trata-se apenas de uma noção, cujas bases foram estabelecidas no capítulo anterior. Ele não se refere a teoria de sistemas e nem se constitui num conceito teórico do tipo modo de produção. Ele nos serve para pensar os agentes presentes no processo de produção e circulação que exercem na reprodução deste sistema.

A produção capitalista de moradia somente será possível quando emergem duas condições estruturais. A primeira é a ruptura entre produção e consumo, que permi-

---

(56) Para o caso francês utilizamos informações contidas na tese de Maurice Vincent-Prix Logement et Rente Urbaine, Thèse pour le Doctorat du Troisième Cycle, Université de Saint-Étienne, 1980.

As referências sobre a Inglaterra são dos trabalhos de F. Engels, A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra, Op.cit. e La Question du Logement, Op.cit.

te a transformação de moradia em mercadoria. A segunda é a separação entre propriedade fundiária e capital, que transformando o solo em mercadoria permite que o capital se valorize na produção de moradia. O movimento de transformação da moradia em mercadoria é realizado pelas mudanças econômicas engendradas pelo próprio capitalismo, na medida em que a proletarianização do conjunto da população implica na separação dos produtores diretos dos meios de produção e de reprodução, tornando o assalariamento a forma predominante de acesso aos bens necessários à sobrevivência. Isto significa que os trabalhadores independentes existentes nas cidades e no campo são despossuídos de suas moradias pela pauperização gerada pela produção capitalista e ficam impedidos de produzir estas mercadorias através da auto-produção.

Uma segunda condição é a ruptura da unidade entre propriedade fundiária e capital. A proletarianização do conjunto da população, com a consequente separação entre produtor direto e moradia tornará possível que os proprietários de imóveis (e de terrenos) explorem suas propriedades, para delas extrair uma renda de monopólio. Assim, a moradia transforma-se numa mercadoria que se valoriza como um direito à extração de rendas, através do aluguel. É necessário que o solo transforme-se em mercadoria, e para tanto, que surja um agente capaz de comprar a renda fundiária. Enquanto isto não acontece, o investimento imobiliário - seja a compra do parque imobiliário pré-existente, seja a construção de moradias é subordinado exclusivamente à valorização das propriedades.

Estas duas condições emergirão de transformações ocorridas no conjunto da sociedade, como por exemplo:

- a) o surgimento de um mercado exigindo uma produção imobiliária concentrada, conforme as necessidades de urbanização, industrialização e que quantitativamente atenda a demanda de imóveis para a indústria, o comércio e para a moradia de camadas médias geradas pela industrialização;
- b) uma intervenção do Estado na economia coincidindo com as necessidades do setor imobiliário: realização de grandes programas de obras públicas e de moradias, que servirá como impulso para constituição de empresas; a criação de crédito imobiliário, tanto através de mecanismos controlados por agências públicas quanto pelos estímulos à criação de entidades privadas destinadas a drenar poupanças para o financiamento imobiliário; regulamentação urbanística

que tenha como efeito limitar a ação dos proprietários: regulamentação dos aluguéis, que tendo como objetivo diminuir o custo de reprodução da força de trabalho, leva a uma desvalorização do capital imobiliário rentista;

- c) o desenvolvimento do setor imobiliário pelo deslocamento de parte do capital acumulado em outros setores industriais e comerciais, que passa a ter no investimento imobiliário - compra de terrenos, compras de moradias, realização de pequenos conjuntos de construção, uma forma de fazer frente uma instabilidade econômica<sup>(57)</sup>.

É portanto a transformação de moradia em capital, transformando a sua produção num momento de valorização do capital, que tornará historicamente possível o surgimento de função de incorporação. Entretanto, ela será exercida de maneira diferente segundo a natureza econômica do agente incorporador, o que terá consequências nas decisões que orientam a produção do empreendimento. Tratando apenas dos incorporadores capitalistas, poderíamos encontrar as seguintes variantes:<sup>(58)</sup>

- a) Predomínio de empresas de administração de imóveis, que trazem para a atividade de incorporação conhecimento desenvolvido sobre o mercado de terras e de imóveis. Assim, eles estão em condições de realizar "bons negócios", definidos por corretas avaliações das características dos terrenos em relação aos vários segmentos da demanda. Este agente tem sua ação limitada pela insuficiência de capitais próprios, na medida em que tais empresas tendem a ser controladas por indivíduos ou pequenos grupos de pessoas. O resultado é que as empresas de administração de imóveis tenderiam a atuar articuladas a outros agentes.

- b) Predomínio de empresas de construção que passam a atuar na incorporação em razão da necessidade de fazer frente às flutuações do mercado. Desta forma, ao menos num primeiro momento, a incorporação é uma forma de garantir a continuidade da função de construção. Isto aconteceria, sobretudo, com empresas que

---

(57) Alguns destes fatores são mencionados para o caso da França cf. COMBES, D.- Développement de l'Immobilière et Evolution du Industriel du Bâtiment, Centre de Sociologie Urbaine, Paris, 1977.

(58) Esta descrição de tipos de incorporadores está apoiada nas seguintes obras: GEISSE, Guilherme e SEBATINI, Francisco - Rente de la Tierra, Heterogeneidade Urbana y Medio Ambiente, xerox, s/d.  
TOPALOV, C. - Introduction a une Recherche Sociologique sur les Promoteurs Immobiliers, Centre de Sociologie Urbaine, Paris, 1968.

se desenvolvem a partir do mercado formado pela demanda imobiliária de empresas industriais, comerciais e do Estado, seja através de contratos de obras públicas ou de construção de moradias. A tendência, porém, será a função de incorporação assumir uma grande importância, na medida em que a empresa acumula um capital mais importante e desenvolve um melhor conhecimento do mercado. É possível mesmo que a incorporação passe a ser a principal função exercida pela empresa.

- c) Predomínio de empresa de projetos que passam a atuar na incorporação em decorrência do conhecimento sobre a adequação das características do empreendimento aos vários segmentos do mercado, acumulado como prestadores de serviços a empresa de empresas de construção e para proprietários que desejam construir para fins comerciais. Também limitados pelo pequeno volume de capital de que dispõem, entram na incorporação de forma associada. Na maioria das vezes eles procuram um terreno a construir, desenvolvem um projeto do empreendimento, depois procuram um agente para uma associação na produção. É possível que este seja apenas um momento de entrada deste agente na incorporação, pois uma vez realizado um bom número de negócios a empresa passa a assumir isoladamente direção de outros empreendimentos.
- d) Predomínio da filial de grupos financeiros, que dispendo de considerável capital de circulação, estão em condições de realizar grandes empreendimentos, verdadeiras "renovações urbanas", muitas vezes integrando várias atividades: moradia, comércio, serviços, lazer, etc. A entrada deste agente na função de incorporação, uma vez que mobiliza grande quantidade de capitais em vários setores econômicos, está condicionada à conjuntura econômico-financeira e à situação do mercado imobiliário que permitam a realização de grandes operações. Por outro lado, a ação do capital financeiro significa que a estratégia de incorporação deixará de ser determinada pela maximização de cada empreendimento, para ser orientada pela busca de rentabilidade de um conjunto de operações.
- e) Por último, encontramos a incorporação exercida por pessoas que não são profissionais do mercado imobiliário. Poderá tratar-se de famílias afortunadas para realizar um empreendimento, que articulam recursos próprios com capitais de investidores de todas as espécies.

#### 6.4. Os Sistemas Não-Mercantil e Rentista

Paralelamente à incorporação imobiliária encontraremos uma produção não-mercantil, definida pela predominância do usuário no processo de produção, que obtém o controle da terra e constrói a moradia. Ele comporta duas variantes: a construção realizada por empresas sob a encomenda do usuário e a construção realizada pelo próprio usuário.

A tendência é que estes sistemas se desenvolvam nas duas franjas do mercado imobiliário, segmentos compostos pelos trabalhadores excluídos do mercado de moradias e pelas camadas mais enriquecidas da sociedade. Nos dois casos, a lógica dominante é determinada pela utilidade e pelas posses do consumidor, mesmo quando o sistema esteja integrado a circuitos de valorização de capitais (empréstimos imobiliários, contratação de empresas de construção, compra de materiais etc.).

Este sistema tende a ser marginal nos países capitalistas desenvolvidos, sobretudo a autoconstrução, forma predominante de acesso à moradia para pequenos camponeses, parte empobrecida da população urbana, sobretudo, os trabalhadores estrangeiros. Foi um sistema importante de produção da moradia em momentos de crescimento urbano acelerado e quando inexistia uma política habitacional, como foi o caso de Paris nos anos 20. Já a produção não-mercantil realizada por pequenas empresas continua tendo uma determinada importância nestes países, predominante no campo e nas cidades pequenas e médias. Na França calcula-se que esta produção seja responsável por 30% da produção anual de moradias.

Nos países onde o capitalismo se desenvolveu tardiamente a autoconstrução tende a ter uma importância bem maior. Não há estatísticas para o Brasil, mas no Rio de Janeiro estima-se que um pouco mais de 50% das moradias sejam produzidas de forma não-mercantil, incluindo nos dois casos duas variantes de produção não-mercantil. Estes números suscitam a necessidade de uma reflexão sobre os mecanismos que atuam na reprodução deste sistema de produção de moradias nas cidades brasileiras. Ao nosso ver, porém, esta questão não pode ser pensada isoladamente, mas de forma que possibilite apreender as relações que articulam o sistema não-mercantil e o sistema de incorporação imobiliária. Com efeito, a investigação dos mecanismos que atuam na reprodução do sistema não-mercantil, além de le-

var em conta as determinações econômicas mais gerais (por exemplo, as condições de reprodução da força de trabalho) deve também levar em consideração as condições que regulam o funcionamento da incorporação imobiliária e que determinam a produção de moradias de valor extremamente elevado e os obstáculos estruturais para a diminuição deste valor. Além desta relação, seria necessário verificar em que medida a emergência incorporação imobiliária tem como consequência uma valorização fundiária, que obriga a determinadas camadas da população ocupar certos espaços desvalorizados da cidade - encostas de morros, áreas pantanosas, zonas periféricas da cidade, onde é possível a produção não-mercantil.

O sistema rentista de produção aparece quando ainda não ocorreu a separação entre propriedade fundiária e capital. Nele o proprietário predomina, na medida em que é este agente quem controla o uso do solo. A lógica de apropriação de uma renda submete por completo a lógica do lucro; o que torna possível a existência deste sistema é o súbito crescimento das cidades sob o impacto do surgimento do capitalismo industrial, levando a que uma grande massa de despossuídos tenha que pagar para morar. Por outro lado, o predomínio deste sistema está fundado na inexistência de condições históricas para o surgimento de um capital de circulação capaz de permitir a separação entre propriedade do solo e capital imobiliário.

Como se concretiza este sistema? Um proprietário do solo (construído ou não), diante das transformações econômicas e urbanas pode colocar em valorização tal propriedade. Este processo pode se realizar de quatro formas. A primeira é a simples utilização do imóvel já construído, transformando-o em várias moradias que o proprietário aluga. Como ilustração podemos citar as moradias chamadas no Rio de Janeiro de "cabeça de porco", ou "casas de cômodos",<sup>(59)</sup> não têm seus preços regulados pelas condições de produção. O aluguel não é a realização de um valor, mas a extração de uma renda<sup>(60)</sup>. Na história do Rio de Janeiro os "corti

---

(59) "As "casas de cômodos" são habitações instaladas em prédios grandes ou mesmo pequenos, com divisões de madeira, cujos aposentos alugados com o seu mobiliário, a indivíduos solteiros, de qualquer sexo e a pequenas famílias de diversas classes sociais..." Descrição contida in BACKHEUSER, E. - Habitações Populares, Imprensa Nacional, 1906.

(60) Marx registra o predomínio da lógica rentista nas construções das moradias em Londres do séc. XIX. "Nas cidades de progresso rápido, em particular onde a construção se faz com métodos fabris como em Londres, o que constitui objeto principal da especulação nessa indústria não é o imóvel construído, mas a renda fundiária". O Capital, livro 3, vol. 6, p. 889.

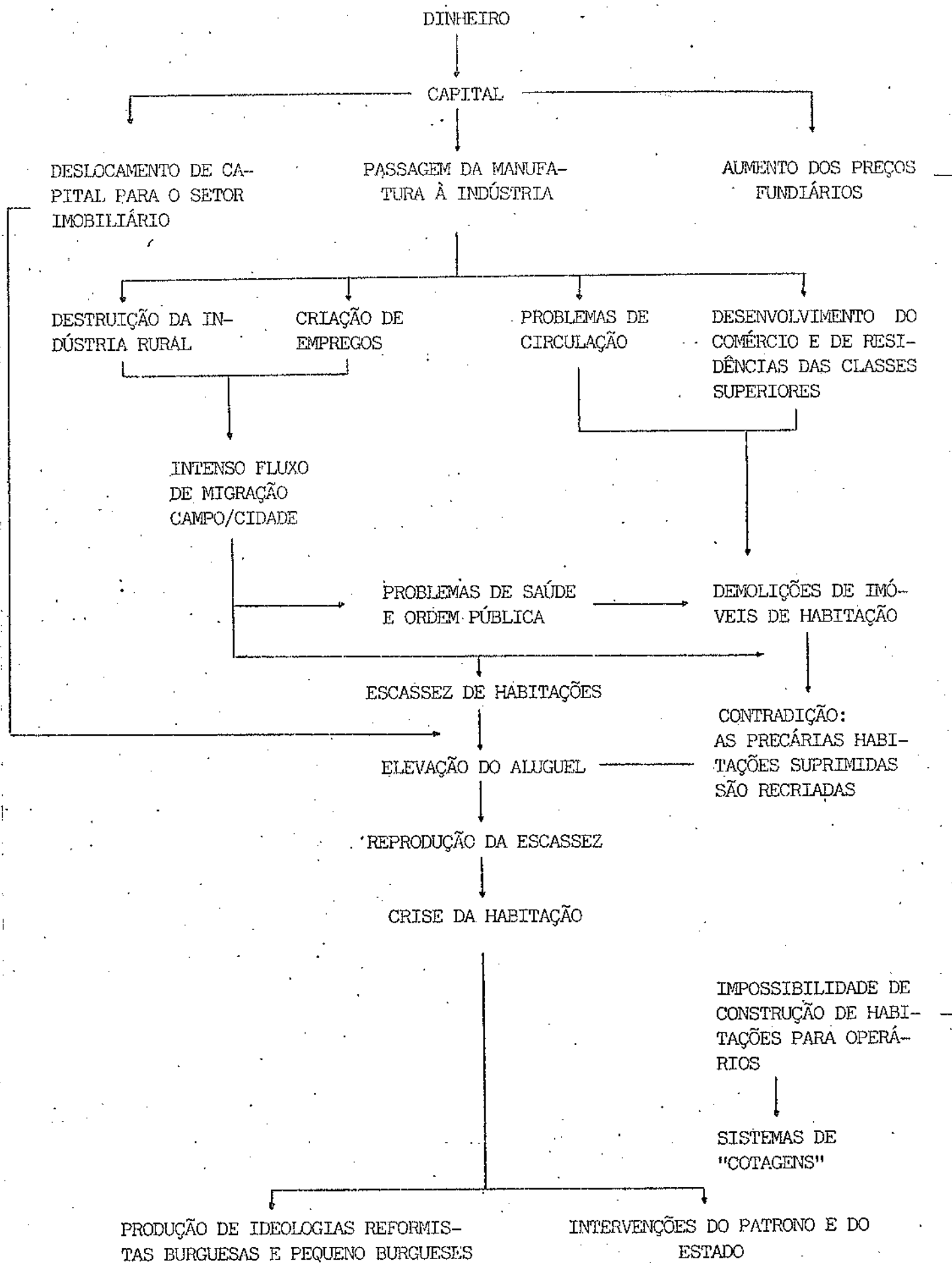
ços" são exemplos de um produto deste sistema. Na terceira o proprietário aluga seu terreno a um construtor, sob a condição de nele serem construídas casas para aluguel e findo o contrato do terreno, as moradias retornam ao proprietário<sup>(61)</sup>. Na quarta o proprietário se transforma em loteador, limitando-se ao fracionamento do terreno e, às vezes, a acondicioná-lo com alguns objetos imobiliários.

Estas duas últimas formas consituem momentos de transição para a incorporação imobiliária. Com efeito, na medida em que o proprietário limita-se a vender ou alugar o terreno, deixará de assumir a função de dirigente da produção das moradias, operando-se uma separação entre propriedade e capital imobiliário. Ele abre mão da renda imobiliária, limitando-se a renda fundiária. Entretanto, dadas as circunstâncias e a grande pressão da demanda por moradias, a renda fundiária continua determinando a lógica de funcionamento do sistema rentista. Com o aumento do capital de circulação disponível para aplicação no setor imobiliário e a consequente expansão da produção de moradias, surge o mercado de terras urbanas, passando o proprietário a ter um papel subordinado na produção de moradias cuja base é a submissão de renda ao lucro.

---

(61) Esta forma foi predominante na Inglaterra, conforme podemos depreender das seguintes descrições: "limitam-se (os construtores) a alugá-lo (o terreno) à moda inglesa por vinte, trinta, quarenta, cinquenta ou noventa anos, após o que este retorna, com tudo o que aí se encontra, à posse do proprietário, sem que este tenha que pagar seja o que for, como indenização pelas instalações que aí foram feitas" - A Situação da Classe Trabalhadora na Inglaterra Op.cit. pp. 93/94.

Sobre as consequências do predomínio da lógica do proprietário fundiário no sistema de produção rentista no padrão de construção, Engels faz a seguinte observação "À primeira vista, estas casas parecem muito bonitas e bem feitas, as paredes de tijolos maciços cativam quem passa e, quando percorremos uma rua operária de construção recente sem nos preocuparmos mais com as ruas traseiras e com a própria maneira como as casas estão construídas, concordamos com a opinião dos industriais liberais, que afirmam que em parte alguma os operários estão tão bem alojados como na Inglaterra. Mas quando olhamos mais de perto, vemos que as paredes destas casas são as mais estreitas possíveis. As paredes exteriores, que sustentam a cave, o rés-do-chão e o telhado têm, quando muito, a espessura de um tijolo, estando, em cada camada horizontal, os tijolos dispostos uns ao lado dos outros, no sentido do comprimento. Mas vi em muitas casas da mesma altura - algumas em construção - em que as paredes exteriores não tinham senão meio tijolo de espessura e onde estes, por conseguinte, não estavam dispostos no sentido do comprimento, mas no da largura, ajustados pelo lado estreito. O locatário do terreno planeja pois estas instalações de forma a que tenham o menor valor possível quando o contrato entre o empreiteiro e o proprietário fundiário expirar. Idem, p. 93/94.



A PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA NO RIO DE JANEIRO - 1979/1985

COLETIVA

## CAPÍTULO I

### OS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS

## CAPÍTULO I - Os Promotores Imobiliários

Conhecido o perfil do mercado imobiliário do Rio de Janeiro no período 79-85 - pano de fundo da atuação dos agentes imobiliários - passamos agora ao conhecimento de quem são e como atuam os promotores imobiliários.

Trata-se, assim sendo, primeiramente, de conhecermos as características dos agentes quanto à sua produção; suas fontes de financiamento e regularidade de atuação.

Em seguida, através do conjunto de informações coletadas e analisadas sobre as características gerais dos agentes, analisamos o comportamento e estratégias de atuação dos promotores, estabelecendo um perfil tipológico dos mesmos.

### I.1.- Características dos Promotores

#### 1.1.1.- Porte de Produção

Verificando-se a produção em termos de unidades e área construída, pode-se observar descontinuidades na distribuição desta produção entre os promotores, o que permitiu a construção de faixas para o agrupamento destes agentes, de acordo com a sua produção. Estas faixas foram criadas, inicialmente, em termos de número de unidades, indicador que possibilitava uma aferição mais imediata das diferenças de significado entre os diversos grupos. Foi definido, por exemplo, como promotor "micro"

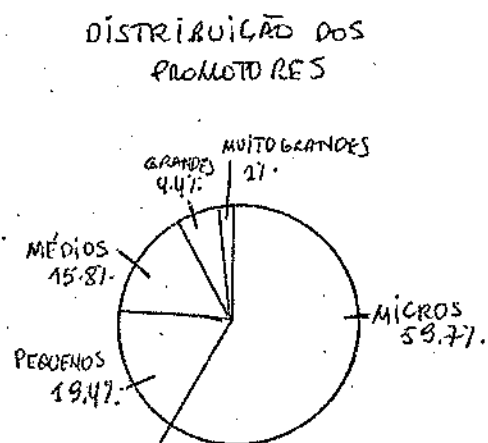
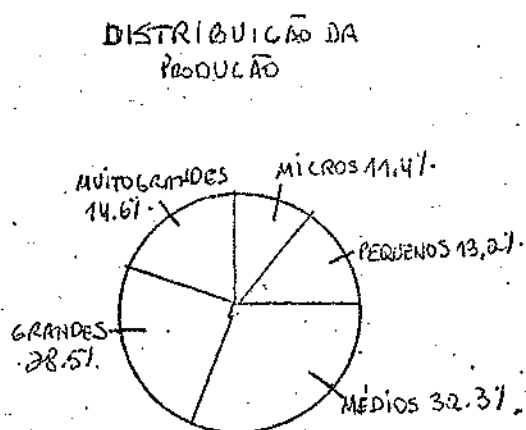
aquele que lança no mercado até 36 unidades durante todo o período, o que corresponderia a 3 prédios, com 3 pavimentos e 4 unidades por pavimento. Já a faixa "muito grande" teve seu patamar estabelecido em 1.000 unidades, o que significa, por exemplo, 10 prédios de 20 pavimentos com 4 unidades por andar.

A partir destes índices, foram criadas faixas para a produção em termos de área, através da utilização das áreas médias por unidade. Comparando-se os resultados obtidos nas duas distribuições, observou-se uma diferença entre os quadros. A faixa de micros cresce no quadro de área, de 57,3% para 59,7%, enquanto a faixa de muito grandes cai de 1,2% para 1,0%. Na medida em que estes números são pouco significativos optou-se por trabalhar com a categoria porte por área, que representa melhor os diferenciais entre as faixas.

Cabe, ainda um esclarecimento sobre estas diferenças. É que alguns promotores produzem um certo número de unidades, porém com área média por unidade inferior à média da faixa à qual pertencem, em termos de unidades. Assim, por exemplo, um promotor, presente na faixa "muito grande" em termos de unidades, atua, porém, produzindo unidades de área média sensivelmente inferior à área média da categoria em termos de área ( $66,15m^2$  contra  $79,74m^2$ ). Neste sentido, a produção de um número determinado de unidades não tinha uma expressão correspondente no volume construído.

De uma forma geral podemos dizer que a produção do sistema de promoção imobiliária, no Rio de Janeiro, no período

do 79/85, apresentou uma tendência à concentração. (Ver tabela ) De um lado, 5,4% dos promotores foram responsáveis pela comercialização de 43,1% da área produzida. Doutro lado, uma grande quantidade de pequenos promotores, correspondente a 75,3% do total foi responsável por 24,6% da área lançada. Cabe ressaltar que esta produção embora reduzida em relação às de outras faixas é ainda assim bastante significativa.



Quando se passa a observar de que forma esta produção se distribui espacialmente, verifica-se que em algumas áreas da cidade é encontrada uma maior concentração das faixas:

- Zona Sul- A maior parte da área produzida se distribui entre médios (34,34%), grandes (27,3%) e muito grandes (25,8%). Agregando grandes e muito grandes, temos um índice de 53,1%, maior que a média da cidade. Nesta zona, a presença de micros e pequenos é praticamente residual (5,0% e 7,8% respectivamente).

- Zona Norte- Distribuição semelhante à Zona sul, com 50,2% da produção entre grandes e muito grandes, embora com uma participação menor desta última categoria (apenas 13,5%). Os médios têm uma expressividade similar à zona sul, com 33,1%. Os pequenos têm uma expressão mais significativa, com 11,1%, enquanto os micros mantêm-se em 5%.

- Barra - É esta zona a que apresenta a maior concentração da faixa muito grande com 25,1%, sendo a categoria grande a mais significativa, com 44,2%. Estas duas categorias, juntas dominam o mercado, com 69,3% da área comercializada. Micros e pequenos são francamente inexpressivos (0,6 e 1,5% respectivamente).

- Subúrbios- Aí encontramos uma situação inversa à Zona Sul, com

uma produção distribuída de forma equilibrada entre médios (30,0%), grandes (25,7%) e pequenos (23,7%). As categorias grande e muito grande respondem por uma fatia mais restrita do mercado, com 20,6%. A participação dos muito grandes é similar à dos micros na Zona Sul (5,5%). Dentro desta zona encontra-se uma presença mais marcante dos micros na Ilha, Anchieta, Irajá 2, Penha e Leopoldina. Os muito grandes atuam praticamente só no Meier, com aparições de pequena importância na Penha e Leopoldina. Os grandes aparecem ainda em Madureira, e Vila Valqueire com uma participação significativa para o mercado local.

- Jacarepaguá- Esta zona tende a apresentar uma distribuição da produção semelhante à da zona do Meier, com um equilíbrio entre micros, pequenos e muito grandes e um predomínio de médios (30,3%) e grandes (27,3%).

- Zona Oeste- Nesta Zona a produção está concentrada entre os médios (42,4%) e grandes (40,6%). Micros e pequenos apresentam uma produção de pequena monta (9,7% e 7,3%) e os muito grandes simplesmente não aparecem.

De maneira geral, pode-se dizer que os promotores atuam de forma diferenciada na cidade, com os grandes e muito grandes concentrando-se preferencialmente na Zona Sul, Zona Norte e Barra, e os pequenos micros concentrando-se nos subúrbios e em Jacarepaguá. Os médios têm como característica uma atuação constante com todas as áreas da cidade, embora com menor expressão na Barra e Jacarepaguá.

Estas características da atuação dos promotores segundo o porte pode ainda ser mais detalhada quando se observa o comportamento dos agentes ano a ano.:

- Micros- Estes agentes apresentam uma tendência a apresentar uma produção mais constante ao longo do tempo. Os dados mostram uma variação de pequena monta entre o período de maior produção (1981, com 17,8% da produção da faixa) e o de menor (1985, com 11,0%). Pode-se afirmar então que esta categoria de promotores é menos sensível às flutuações de conjuntura.

- Pequenos- Esta categoria já aparece com uma maior diferença entre os momentos de pique (23,7% em 1981) e o de baixa (8,2% em 1985), sendo, portanto mais sensíveis à conjuntura, porém de forma menos significativa que os promotores de maior porte.

Enquanto micros e pequenos apresentam seu pico de produção em 1981, os médios, grandes e muito grandes o apresentam em 1982. Parece significativo este dado quando se sabe que 1982 é o ano de maior produção em termos de área e unidades, mas quando o número de lançamentos já apresenta uma queda em relação ao ano anterior. Em 1982, o crescimento se dá com o lançamento de empreendimentos de maior porte, e com área média por unidade também maior. Isto corresponde também a uma participação maior dos promotores de maior porte no mercado.

Médios- Apresentam uma diferença substancial entre o período de maior produção (1982, com 28%), e o de menor (1984, com 5,4%).

Grandes- Também apresentam seu pico em 1982, com 27,2%, porém

seu ano de menor atividade é 1985, com 6,1%. Tendo apresentado

uma queda substancial já em 1983 (6,7%) recuperam-se em 1984

(10,1%), mas não conseguem manter o crescimento caindo de

para 6,1% em 1985. É interessante o fato de que a queda em ter-

mos de área lançada em 1985 não significou uma queda de lançamen-

tos, tão evidente (de 22,3% para 18,5%) o que significa que com

a crise os promotores de grande porte passaram a produzir empre-

endimentos menores. Assim enquanto em 1982 os grandes promoto-

res faziam lançamentos de  $9.791m^2$  de área média, em 1983 este nú-

mero cai para  $6.991,2m^2$ , e sucessivamente, em 1984 para  $2.500m^2$

e em 1985 para  $1.776m^2$ .

Muito Grandes- Esta faixa é a que apresenta maior variação en-

tre o ano de maior produção (1982 com 24,5%) e o de menor (1984

com 2,5+). Também os muito grandes apresentarão uma tendência a

reduzir a área média de seus empreendimentos, porém de forma menos importante que os grandes. Enquanto estes realizam uma redução em que o porte média passa a 18% daquele lançado no período de pico, para o caso dos muito grandes esta redução é de 45% (de  $14.330m^2$  em 1982 para  $6.544m^2$  em 1985). A redução da atividade dos muito grandes na crise se dá então de forma global com redução do número de lançamentos, enquanto os grandes apresentam uma tendência a modificar a sua natureza, em termos de escala de produção, como estratégia de enfrentamento da crise.

De maneira geral, podemos ainda afirmar que, com excessão dos micros e, em menor medida, dos pequenos, durante o ciclo de expansão os incorporadores tendem a aumentar sua produção, reduzindo-a drasticamente no momento da crise. Durante a fase de expansão, temos uma tendência a que os comportamentos das diversas faixas se apresente dentro da média do período, com grandes e médios alternando-se entre os primeiros. Já na crise encontra-se comportamentos anômalos em relação à média. Em 1983 os médios mantêm ainda um ritmo substancial de atividade, embora com redução da produção, respondendo por 42,2% do mercado. Em 1984, no auge da crise, são os micros que assumem uma posição importante, com 20,7% da produção. Micros e pequenos fazem, em 1984 tanto quanto os grandes (36,6%). Em 1985 os médios reassumem a liderança com 33,7%, enquanto o restante de distribui de forma mais ou menos homogênea entre as outras categorias.

### Faixas Porte de Áreas

	Nº de Promotores	%	Área	%
MICROS- (0-3240)	382	59,7	501.478	11,4
PEQUENO- (3241-7020)	122	19,1	581.535	13,2
MÉDIOS- (7021-24.400)	101	15,8	1.427.591	32,3
GRANDES- (25401-77786)	28	4,4	1.259.807	28,5
M.GRANDES- (77786-...)	6	1,0	643.513	14,6
TOTAL	639	100,0	4.413.924	100,0

### Faixas Porte Unidades

	Nº de Promotores	%	Unidades	%
MICROS (0-36)	366	57,3	5732	10,2
PEQUENOS (37-80)	115	18,0	6376	11,3
MÉDIOS (81-348)	125	19,6	20.339	36,0
GRANDES (349-999)	25	3,9	13.742	24,4
M.GRANDES (100- )	8	1,2	10.196	18,1
TOTAL	639	100	56.385	100

vel o afastamento desta categoria do mercado da Zona Sul a partir da crise. Também os grandes promotores tendem a mudar seu comportamento com a crise, deslocando-se da Zona Norte, seu mercado mais específico. Continuam, contudo a atuar nos subúrbios, mas mais especificamente na região do Meier.

#### I.1.1.1.-Relação Porte com Preços

Ao longo de todo o período, o mercado apresentou um relativo equilíbrio entre as diversas faixas de renda, com pequena predominância para a faixa de renda alta, com 32,3% das unidades comercializadas.

As faixas de micros e pequenos apresentam uma tendência a concentrar o número de unidades lançadas na Renda Média Baixa e grandes, enquanto no outro extremo os muito grandes fazem 39,7% de suas unidades para a faixa de Renda Alta. Os médios mantêm uma maior homogeneidade na distribuição das unidades lançadas, embora também com predominância para Renda Alta.

Para os diversos segmentos do mercado, a participação dos promotores se dá também de forma diferenciada. Assim é que 34,5% das unidades de Renda Média Baixa foram lançadas pela faixa média. Já as unidades destinadas a Renda Alta foram majoritariamente comercializadas pelo Grandes e Muito Grandes responsáveis por cerca de 80% das unidades lançadas nesta faixa de preço. Pode-se assim dizer que 33 promotores monopolizam o mercado de alta renda no Rio de Janeiro no período considerado, sen

do que uma das características destes promotores é a sua grande capacidade de atuação no mercado.

#### 1.1.1.2.- Porte Regularidade

Analisando-se a relação entre os promotores segundo suas faixas de produção por área construída no período e na regularidade, verifica-se primeiramente uma nítida oposição entre os extremos: entre os promotores de porte micro são os com atuação pontual (1 ano), que lançam neste momento único a maior parcela dos empreendimentos que todos os micros realizaram (63,9%), enquanto que entre promotores de porte muito grande com atuação sistemática os que atuam 6 anos são os que mais lançam empreendimentos (48,6%). Por outro lado entre os promotores de porte pequeno e grande são os que atuam 2 anos os que mais lançam empreendimentos (37,9% e 31,7% respectivamente). Ressaltando-se quanto aos grandes que também é significativo os lançamentos (21%) de quem atua 4 anos. Já entre os de porte médio são dos que atuam 3 anos a maior parte dos lançamentos (24,9%), sendo significativo também o percentual de lançamento dos que atuam 2 anos (21,7%). Vale ressaltar também a relativa importância dos que entre os micros atuam 2 anos realizando 27,5% do total de lançamentos.

#### 1.1.1.3.- Porte /Fonte Financiamento

Analisando-se a relação entre o porte dos promotores por área e a fonte de financiamento verificamos a existência de privilegiamentos das várias faixas de promotores por determinadas fontes de recursos.

Com efeito, enquanto os promotores de porte micro privilegiam a fonte banco oficial (37,7% dos lançamentos tem essa origem de recursos) embora utilizem também significativamente de recursos próprios (25,2% dos lançamentos); os de porte muito grande, para tomarmos os extremos utilizam-se preponderantemente da fonte articulada BO + BP + SCI + RP (40,5% dos lançamentos), com percentual também significativo da utilização de BO + BP + RP (35,1%). Por sua vez os promotores de porte pequeno e médio, dividem a utilização das fontes em duas principais. Os primeiros utilizam banco oficial e banco oficial + recursos próprios (24,5% e 18,9%), enquanto que os segundos utilizam o mesmo banco oficial (21,7%) e a fonte articulada BO + BP + RP (20,4%). Verificamos também por fim, que são os promotores de porte grande que apresentam um maior percentual de lançamentos (44,2%) utilizando-se de uma só fonte qual seja a articulada BO + BP + RP.

#### 1.1.2.- Fonte de Financiamento

Em termos mais gerais, tomado como indicador o número de lançamentos, verificamos serem os bancos oficiais a principal fonte de recursos dos promotores (24,6% dos lançamentos a

utilizarem), seguido da fonte articulada de banco oficial com banco privado mais recursos próprios (16,9%) e de exclusiva de recursos próprios (12,7%). Com relativa importância seguem-se a de banco privado exclusivamente (9,9%) e a articulada de banco privado com oficial (9,6%).

#### 1.1.2.1.- Fonte/Zona

Por zona da cidade observa-se nitidamente uma divisão da utilização das diversas fontes: na zona sul predomina a fonte articulada banco oficial + banco privado + recursos próprios (25,5% dos lançamentos); enquanto que nas zonas norte, subúrbios com exceção de Vila Valqueire ou de BO + BP + RP predomina a formação (32,1%). No oeste e Jacarepaguá predomina a fonte banco oficial, sendo que na Barra a maior parte dos lançamentos é realizada com recursos próprios (22,5%) seguido da fonte articulada. Na zona sul (BO + BP + RP - 18,2%) e banco oficial (15,9%).

Na maioria das zonas dos subúrbios a percentagem de lançamentos que se utiliza do banco oficial como fonte de recursos ultrapassa os 30%, atingindo seus pontos máximos em Irajá 1 (40,9%), Irajá 2 (40,6%) e Leopoldina (38,2%). Somente na zona da Penha existe um equilíbrio entre a utilização de banco oficial (25%) e da fonte articulada BO + BP + RP (24%). Nas zonas da Ilha, Meier e Irajá 2 algumas outras fontes também tem importância relativa (BO + RP 14,3%; BO + BP 13,7%; RP 18,7% respectivamente). Na zona norte a par de predominância da fonte banco oficial (19,9%) tem importância igualmente a fonte banco pri-

vado (14,8%), enquanto que em Jacarepaguã a fonte articulada BO + BP + RP sendo a de BO representando 19,3% dos lançamentos.

#### 1.1.2.2.- Relação Fonte/Ano

No período pesquisado nota-se com relação às fontes de financiamento duas fases distintas: a primeira de 79 a 83 quando predomina a utilização de fonte banco oficial, e a segunda em 84 e 85 quando o predomínio passa a ser da fonte articulada BO + BP + RP. Na primeira fase a utilização da fonte BO gira em torno de 1/4 dos lançamentos, com um máximo em 80 (30,9%) e um mínimo em 79 (15,8%); enquanto que em 84 e 85 a utilização da fonte articulada situa-se num patamar de 33% dos lançamentos, sendo secundada por banco oficial (22%). Nos anos de 81 e 82 ganha certo relevo a fonte banco privado (18,6% e 15,9% respectivamente) secundando a do banco oficial; enquanto que em 83 e 84 tem certa importância a fonte recursos próprios (22,6% e 19,2% respectivamente) ao secundar a do banco oficial.

#### 1.1.2.3.- Regularidade

No período analisado pela pesquisa (79 a 85) verificamos que a maior parcela dos promotores (62,8%) atua pontualmente (1 ano), apontando uma participação apenas eventual no setor. No outro extremo computamos apenas 2 promotores (0,3% do total) atuantes nos 7 anos do período pesquisado, e somente 5 (0,7%) em 6 anos. Isso equivale a dizer ser a atuação muito sis

temática no setor uma excessão. Podemos apontar como tendo significação relativa a participação por 2 anos no setor (21,3%), o que derrotaria provavelmente certo vínculo dos agentes com o ramo, que vai acentuando naturalmente entre os que atuaram 3, 4 ou 5 anos mas que não representam parcelas muito significativas do conjunto (8,2%; 3,8% e 2,9% do total respectivamente).

## CAPÍTULO II

### ANÁLISE DO COMPORTAMENTO E ESTRATÉGIAS DOS PROMOTORES

## CAPÍTULO II - Análise do Comportamento e Estratégias dos Promo- tores

### 2.1.- Introdução

Do conjunto de informações disponíveis obteve-se um perfil tipológico dos promotores, tomando-se como base 2 procedimentos:

a) Através de 1 amostra, tomada à partir de nossas regências teóricas, do que supunhamos como agentes representativos de cada tipo.

Essa amostra foi avaliada individualmente, quanto à política empreendida pelos agentes com vistas ao mercado imobiliário, no período estu-

dado (79/85, como podemos acompanhá-la nas páginas em anexo).

b) Por meio de uma série de entrevistas realizadas pela pesquisa com alguns agentes considerados representativos de cada tipo (que igualmente podem ser acompanhadas nas pág. em anexo), com objetivo de obter um maior conhecimento e entendimento de sua lógica de atuação no que diz respeito tanto a tomada de decisões quanto às suas estratégias.

As informações resumidas com auxílio desses métodos, foram então analisadas segundo o instrumental teórico dispo-

Ano a ano, a configuração da distribuição espacial dos promotores também tende a apresentar algumas singularidades.

**Micros-** Apresentam uma presença marcante nos subúrbios onde concentram de 63 a 78% da produção de sua faixa. A única exceção é o ano de 1979, quando fazem 44,8% nos subúrbios e distribuem o grosso do restante da produção entre a Zona Sul e a Zona Norte (27 e 23%). Na Barra, os micros aparecem de forma meramente residual no ano de 1979 e 1984.

**Pequenos-** Os pequenos, tal como os micros, tendem a concentrar a sua produção nos subúrbios, porém de forma menos maciça. O índice tende a ficar em torno de 40 a 50%, com exceção dos anos de 1980 e 1983, quando este número sobe para 65%. Quanto aos mercados da Zona Sul e Zona Norte, sua participação é com certeza mais importante no caso dos pequenos que dos micros. Na Zona Sul apresentam índices de 31,5% da produção da faixa em 1979, 28,2% em 1980 e 12% em 1981. A partir daí a produção dos pequenos nesta zona tende a manter-se abaixo dos 10%. Já na Zona Norte esta participação é mais importante, ficando entre 15 e 25% da produção da categoria. Na Barra a participação dos pequenos é, também, totalmente irrelevante.

**Médios-** Durante os anos de expansão do mercado (1979-1982), os médios tendem a apresentar a sua produção distribuída com certeza com certa homogeneidade entre subúrbios, Zona Sul e Zona Norte. Em 1984 e 1985 esta situação muda com a Barra ocupando a primeira posição em 1984, com 45,9%, e em 1985 a Zona Oeste aparecendo em segundo com 22%. Observa-se nestes dois últimos anos

uma tendência a que os médios também concentrem mais a sua produção (na Barra em 84 e nos Subúrbios em 85).

~~Grandes~~-A presença dos grandes é predominante na Zona Norte até o ano de 1983, com os índices variando entre 30 e 40%. Em 1984 a Zona Sul e a Barra assumem a liderança, perfazendo em conjunto 60% da produção desta categoria. A produção nos subúrbios varia entre 11 e 22%, sendo o menor índice de 1979 e maior o de 1985. A presença é sempre majoritária na região do Meier, quando atuam nos Subúrbios.

Muito Grandes-Esta categoria apresenta uma clara concentração da sua produção na Zona Sul em 1979, 82, 83 e 84. A Zona Norte aparece com uma grande importância em 1980 e 81 com um índice de 84,4% neste último ano. A partir de 1982 a Zona Norte deixa de ter importância, aparecendo a Barra e Jacarepaguá como mercados importantes. Em 83 a Barra é responsável por 45% da produção e em 84 os muito grandes se atuam nesta zona. Os subúrbios aparecem com uma participação importante de 1979 a 1982, variando entre 10 e 20% da produção da categoria, mas desaparece nos anos de crise.

De uma forma geral, pode-se afirmar que os promotores apresentam tendências a concentrar a sua produção em determinadas áreas da cidade, embora esta tendência sofra modificações substantivas de acordo com a crise. É transparente, por exemplo, a tendência dos muito grandes de deslocarem o seu eixo de atuação para a Barra a partir da crise, concentrando-se neste mercado e abandonando o Subúrbio. Já os micros e pequenos tendem a apresentar comportamentos mais estáveis, sendo porém visí-

nível. Tal instrumental tem como fonte a tipologia por Christian Topalov para os grandes promotores na França, adaptada a situação específica do setor imobiliário no Brasil. Assim sendo, foi necessário que os tipos-definidos segundo as funções que exercem em articulação com a promoção e a natureza e origem dos seus capitais sofressem no caso brasileiro determinada avaliação e com vistas a moldá-los à situação existente no país. Isto porque, diversamente da situação na França onde a origem do capital provém de diferentes fontes, no caso brasileiro o S.F.H. realiza função de centralização de poupanças a serem transformadas em capitais de promoção sob condições formalmente idênticas para todos os promotores. Esse fato parece provocar, pelo menos, dois efeitos principais: a) desmancha a diferenciação dada pela origem do capital, quando esta é oriunda do S.F.H., e b) permite o acesso do pequeno capital patrimonial ao setor imobiliário, donde resulta a existência de uma miríade de agentes de muito pequena importância que atuam eventualmente na promoção. No caso brasileiro, então, parecem reforçar-se as variáveis funções dominante exercida e a natureza do capital acrescida da diferenciação por sua grandeza, a qual tende a marcar o setor.

Os tipos encontrados no Rio de Janeiro, então, a partir das informações obtidas e sua análise são: os contrutores; loteadores; as filiais de grupos financeiros; os incorporadores e as agências-promotoras.

Vejamos, assim sendo, quais seriam, por tipo, seus comportamentos relativos à política imobiliária e suas res-

estratégias de atuação.

### 2.1.1.- Os Construtores

Os construtores constituem a parcela mais expressiva do conjunto de agentes atuantes no setor abarcando quase que sua totalidade (entre 85 e 90% dos agentes são construtores).

Verificamos, todavia, características que aponta a uma diversidade no interior desse tipo. Com efeito, a maior parte (cerca de 80%) tem na promoção uma atividade apenas ocasional, paralela à de construção propriamente dita, que exerce de fato regularmente. Trata-se, de pessoas físicas ou empresas de caráter familiar, com pequenos capitais patrimoniais (isto é, não são formados por economias pessoais). Por outro lado, um grupo mais reduzido, tem na promoção uma atividade regular, porém secundária, exercida em articulação com a principal de construção, e por vezes, as outras funções econômicas do setor (projetos, economização), contando com capitais de grande porte, de origem industrial e/ou financeira.

Quanto ao primeiro grupo- os construtores com atividade ocasional na promoção- as características verificadas com base no comportamento desses agentes quanto à política imobiliária empreendida, apontam para um perfil típico. Trata-se, com efeito, em termos mais gerais, de uma atividade pontual, como já afirmamos (atua apenas uma vez no período pesquisado 79 e 85), realizando um único empreendimento, de porte muito reduzido (no

máximo um prédio de 3 andares com 6 unidades), em bairros de âmbito suburbano, sempre com financiamento do S.F.H.

Este grupo de agentes pratica, assim sendo, o que podemos denominar de "tiro", ou seja, a realização de um único empreendimento, num determinado momento conjuntual, onde o risco seja mínimo e a possibilidade de lucro máxima. Tem assim como característica básica, portanto, um movimento de afluxo e refluxo em direção à promoção e para fora desta.

Como forma provável de garantirem o sucesso dos empreendimentos na sua eventual investida na promoção utilizam-se, preponderantemente, de estratégias de reiteração. Estas são tanto de caráter comercial (tipo do imóvel), como sócio-econômico (reiteção de empreendimentos voltados às camadas de renda baixa e média). Revela assim necessitar, provavelmente para reduzir os riscos, de uma adequação às tendências já testadas do mercado.

Dado ser a promoção, possivelmente, apenas uma forma de aplicação de determinadas economias realizadas na atividade principal, não sendo pois regular, verificamos coerentemente não possuir esse grupo uma programação da produção, nem uma carteira de terrenos.

As decisões quanto ao momento certo de atuar na promoção parecem assim obedecer dois princípios: a) avaliação do momento conjuntural, de cunho pessoal, a partir do conhecimento

adquirido através de sua atividade de construtor micro, localizada na sua vizinhança de trabalho e/ou moradia, e b) por meio de observação obtida no seu relacionamento com as empresas do tipo agência-promotora, as quais exercem o papel de promotor-orquestrador (como analisaremos adiante), para o conjunto de agentes construtores.

Ao segundo grupo- os construtores com atividade regular na promoção- congregando inclusive as maiores empresas do setor imobiliário no Rio de Janeiro, também pode delinear-se um perfil típico, quanto a política imobiliária empreendida.

Este grupo realiza empreendimentos, cujos tamanhos são diversificados de micro a muito grande, com uma predominância daqueles de porte grande e muito grande, tendo uma capacidade de gestão onde ressalta-se o nível muito grande. A essa diversidade quanto aos portes dos empreendimentos verifica-se uma atuação espacialmente também diversificada, embora predominante na Zona Sul e Barra da Tijuca, sendo na primeira espalhada por seus diversos bairros. Igualmente observamos, quanto ao tipo de imóvel produzido, apesar de certa dominância do S2Q, uma diversificação que abarca tanto apartamentos, de maior e menor número de peças (S3Q, S4Q, coberturas e SQ), como uma tipologia habitacional unifamiliar (casas). Dirigem sua produção, preponderantemente, para as camadas de renda mais alta. A dominância da função de construção na atuação de empresas deste tipo orienta as políticas imobiliárias por elas empreendidas fazendo com que as devidas funções- projeto, incorporação e comercialização- articulem-se a ela no sentido de otimizá-la.

Neste sentido, os contrutores buscam a continuidade de produção bem como determinado volume de área construída, compatíveis com o patamar de necessidades para manutenção da empresa num nível ideal, de acordo com sua estrutura. Para tal, esse patamar pode ser assegurado por um grande número de pequenos empreendimentos e/ou por alguns de grande porte.

Verificamos, no caso do Rio de Janeiro, que esses agentes articulam, em simultaneidade, alguns empreendimentos de menor porte, com outros de grande porte. Mantêm, assim sendo, uma capacidade de gestão por ano num nível de muito grande porte (2).

Com relação primeiramente aos pequenos prédios soma-se a da localização dos mesmos e pode ser explicada, em parte, pela natureza do setor a qual se dirigem- o mercado de alta renda. Isto porque uma grande parte dos mesmos ao se concentrarem nos bairros da Zona Sul impõem às grandes construtoras duas barreiras: os terrenos e a legislação. Devido a conformação fundiária da zona, estes fatores induzem, a obtenção de terrenos de pequena metragem, os quais articulados a restrições da legislação (gabarito, taxa de ocupação, etc) não permitem a realização de empreendimentos de grande porte. (1) A esses fatores deve-se ligar um outro no campo do simbólico: ao dirigir-se ao mercado de alta renda definem, no interior desse segmento, sua clientela bem como a opção pelo padrão "altíssimo luxo", com caráter de "exclusividade", o qual transforma-se em marca, que seja perseguida nos empreendimentos futuros.

Quanto aos empreendimentos de porte grande e muito grande, por outro lado, podemos apontar que induzem a uma localização em conformação fundiária diversa da Zona Sul. Tais empreendimentos localizam-se no período predominantemente na Barra da Tijuca, mas também nos subúrbios e alguns bairros da Zona Norte.

No caso da Barra da Tijuca, o tipo encontra a conformação judiciária ideal para seu desenvolvimento: terrenos "limpos" (sem edificações) e com grandes extensões (isto é, não estão divididos em pequenos lotes como na Zona Sul). Esses grandes lotes permitem a realização do essencial da atividade dos grandes construtores: a superação do obstáculo do estoque de terrenos (com a compra de um desses grandes lotes já se consolida um estoque para alguns anos de atividade), a garantia consequente da continuidade e a possibilidade de realizar importantes economias de escala.

Conjuntualmente (de 79 a 82 basicamente) alguns desses grandes empreendimentos foram realizados nos subúrbios e Zona Norte. Trata-se, contudo, não de um abandono de suas tradicionais áreas de atuação (Zona Sul e Barra) mas de uma extensão da atividade para outras áreas que, como a Barra, permitem grandes empreendimentos onde eventualmente existe a possibilidade de uma redução do custo fundiário, em terrenos periféricos a determinados núcleos já explorados (por exemplo em Lins de Vasconcelos e Água Santa, periféricos ao Méier, e Andaraí próximo à Tijuca). Essa extensão da atuação para os subúrbios e Zona Norte corres-

ponde a um momento de crescimento da produção, em que a barreira do financiamento não havia ainda se colocado. Isto permitiria diversificar a área de atuação, exclusivo pelas facilidades oferecidas pela legislação (Dec. 1321), que tornava os custos de construção nessas localidades compatíveis com as taxas de lucro obtidas na Zona Sul.

Quando a crise no S.F.H. atinge o mercado, a partir notadamente de 83, os construtores como que recolhem seus "tentáculos" e continuam a operar apenas nas suas bases de Zona Sul e Barra. Por vezes, em determinados momentos (principalmente 81 e 84) algumas empresas do tipo deixaram de atuar no Rio, passando, em alguns casos, a fazê-lo em S.P, ou a concentra-se em grandes operações iniciadas em anos anteriores e que prolongaram-se por serem comercializadas em etapas.

A atividade é retomada mais plenamente em 85, já então restrita ao setor preponderante antes da extensão para os subúrbios e zona norte- o de renda alta- por sua vez com prédios de pequeno e médio porte, restritos aos bairros da Zona Sul.

#### As Definições da Atividade

A garantia de continuidade e a necessidade de manutenção de determinado patamar ótimo de produção são, como já assinalamos, essenciais para os agentes cuja função dominante é a construção. Neste sentido, aparentemente haveria a necessidade de uma programação de atividade não só a curto como a médio e

longo prazo e a existência de um estoque de terrenos que a viabilizasse. Verificamos, todavia, que o tipo revela uma tendência para a programação apenas de curto prazo (1 a 2 anos no máximo), não possuindo, também, uma carteira de terrenos. O que poderia explicar essa opção programática alinham-se razões que passam da crise do S.F.H.- (ausência de financiamento)- às barreiras da legislação (empresa nas constantes mudanças do código de obras e nas retrições às construções) e pela questão fundiária (preços elevados dos terrenos, escassez de terrenos construtíveis na Zona Sul, compatíveis com a necessidade do tipo de grande empreendimentos). Acrescenta-se a esses fatores a conjuntura de transição do mercado imobiliário, que ainda não aponta novos caminhos para o setor.

Quanto às condições do S.F.H., a crise por que passou o sistema, desde pelo menos 83, tem determinado a mudança da parte de recursos tipo, disponíveis a essa linha de financiamentos do sistema voltada para recursos próprios. Esta mudança pode explicar, em parte, a política de diversificação do tipo de imóvel produzido (S2Q preponderantemente) para os de maior e menor número de peças (S3Q, S4Q e o SQ com serviços).

Como consequência de todos esses fatores a tomada de decisões de agentes desse tipo, comandada pelo volume de área construída que necessitam para manter e desenvolver sua atividade, expressa-se numa programação de curto prazo viabilizada no conhecimento e acompanhamento cotidiano do mercado e condizente com o momento conjuntural do setor no Rio de Janeiro e no País (3). Essas decisões reveladas como sendo à "sentimento", de-

pende do "Feeling" dos agentes, podem ser traduzidas como a soma de experiência e conhecimento do mercado. Isto lhes permite programar-se com a flexibilidade necessária à segurança da transição do setor.

No que toca ao aspecto da carteira de terrenos, agentes desse tipo tendem a substituí-la por um fluxo de oferta que utiliza conforme a conjuntura e/ou suas necessidades, coerentemente com sua estratégia de atuação. A não estocagem deriva, contudo, principalmente, da própria função de construção dominante exercida pelo tipo, pois seu capital encontra-se na maior parte imobilizado em equipamentos, não podendo assim ser desviado para uma carteira de terrenos (4).

O fluxo que substitui a carteira tem como fonte, em geral, a oferta dos corretores externos às empresas, (5) sendo adquiridos também, preponderantemente, através de compra direta (apenas numa empresa, talvez por sua especificidade de ação-grupo fechado- utiliza tanto pessoal próprio no acesso aos lotes como a permuta ao adquiri-los). Por seu turno, os terrenos comprados podem ser tanto "limpos" como edificadas apesar de, na busca de compatibilidade com seus objetivos, serem preferíveis, como já assinalamos, aqueles do primeiro tipo (6).

Por fim, o preço pago aos terrenos e o modo de calcular o máximo a ser desembolsado, o comportamento das empresas do tipo coincidem em dois aspectos: a) quanto ao primeiro, o preço terá que estar de acordo com parâmetros do mercado para cada bairro, e zona, e momento de compra e permitir uma perspecti-

va de lucro sobre seu valor oscilante entre 60% e 100%; e b) o preço máximo será calculado de "trás-à-frente"; ou seja, verificando-se o preço possível a ser cobrado pelo apartamento pronto, seu custo de produção, financiamento e renda para, por fim, chegar-se ao seu valor (7).

Observados e analisados seus compostamentos em relação às políticas imobiliárias e fundiária, vejamos então suas formas de enfrentamento das dificuldades oriundas da conjuntura imobiliária, ou seja, suas estratégias de atuação.

Garantidas pela continuidade de produção e capacidade de gestão muito grande, às necessidades de minimização dos custos de construção, através da repetição e standartização, os construtores regulares respondem, preponderantemente, com estratégias de inovação.

A lógica determinante de sua atuação como um todo parece ser assim balizada não apenas pela função dominante de construção que a determina, mas também pela articulação que o tipo faz de diversas funções. Assim se é a função principal que determina fundamentalmente a política imobiliária quanto ao porte dos empreendimentos, a articulação das variadas funções pode explicar a busca constante de tipos de estratégias de localização em situações de pequena ou ausência de concorrência as de inovação à nível comercial. Estas últimas tomam diversas formas: apart-hotel, grupos fechados, residencial com serviços... Parece ter sido esta a forma de enfrentamento das diversas situa

ções de mercado no período em busca de realização de sobrelucros.

Do lado dessa estratégia de inovação comercial ao nível do produto como um todo, encontramos a de reiteração socio-econômico (renda-alta) necessária não apenas no momento de ausência de financiamento, como também para manter a atuação da empresa junto à clientela do seu conhecimento.

#### 2.1.2.- Os Construtores/Loteadores

Detectamos na pesquisa, a existência no Rio de Janeiro de um outro tipo de promotor cuja característica seria a articulação da promoção imobiliária com a fundiária. Assim sendo, além das articulações que conformam o tipo construtor-regular, os promotores construtores/loteadores vinculam a construção ao loteamento, como também ao projeto, incorporação e comercialização.

As determinações da política imobiliária e fundiária por eles empreendidas advêm, neste sentido, da dominância dessas funções principais de construção e loteamento.

Verificamos, por outro lado, ter esse tipo uma face legal e outra ilegal. A primeira parece reduzir-se a um restrito número de promotores, enquanto que a segunda abarca, provavelmente, grande quantidade de agentes. Esses últimos atuam,

principalmente, nas periferias dos grandes centros urbanos, realizando loteamentos com precareidade ou ausência de infra-estrutura, e sem nenhum amparo jurídico. Nessas informações, contudo, para estudar o tipo, limita-se, no momento, às que obtivemos de sua face legal.

Estas informações nos permitem traçar um quadro com as características de sua política imobiliária. O tipo realiza empreendimentos de porte diversificado entre micro e muito grande com simultaneidade/ano, revelando uma capacidade de gestão muito grande. Localiza esses empreendimentos num âmbito restrito à uma zona da cidade (zona oeste). Atuando em alguns bairros da mesma tem uma produção especializada na tipologia habitacional unifamiliar (casas), quase todas com S2Q, dirigidas ao setor de baixa-renda (9).

Como podemos observar, sua atuação parece ter em comum com a dos contrutores apenas a opção por portes diferenciados dos empreendimentos, que lhe asseguram, como aos primeiros, seu nível de atividade num patamar de muito grande porte e a continuidade de sua produção. Assim o que parece determinar sua política imobiliária nesse particular é a junção de construção.

No entanto, características de atuação na (Zona Oeste) pode ser explicada com mais acerto por uma dominância da função de promoção fundiária. Com efeito, a possibilidade da obtenção de grandes lotes de terrenos não urbanizados, fundamental para esta função, tem na Zona Oeste um lugar privilegiado. Por sua vez, a opção por realizar casas parece estar evidentemente ligada a fun

ção de loteamento, e a fonte de recursos S.F.H. ao direcionamento destas à baixa renda.

Verificamos ter o tipo uma promoção a curto, médio e longo prazo contando para tal com uma carteira de terrenos. A função de loteador parece ser fundamental na determinação desta. Isto porque comportamentos não programados impedem a continuidade de sua atuação, cuja função principal condiciona-se à posição de um estoque mínimo de terrenos. Essa carteira de terrenos é constituída através da contínua compra de terrenos, a longo prazo, alguns adquiridos a mais de 15 anos, procurados sistematicamente pelo próprio agente, através de seu conhecimento da zona.

A principal estratégia de atuação do tipo trata-se então da inovação urbana, fundamental para o exercício da função de promoção fundiária. Com efeito ao transformar terrenos "limpos" (antes cultivados ou não, mas sem ocupação por habitações) em urbanizados, busca a realização de sobrelucros de urbanização. Localiza-se para tal em bairros em expansão, com situações de pequena ou nenhuma concorrência (tomando-se em conta o ano e o local), o que lhe permite através dessa estratégia de inovação locacional manter preços por vezes um pouco acima dos do bairro e zona ou mesmo ditá-los.

A estas estratégias de inovação, articula de reinteração socio-econômico e comercial (já que as camadas que habitam a área são predominantemente de baixa renda e a tipologia habitacional de casas), como forma possivelmente de rentabilizar a

liquidez mais rápida do empreendimento, para equilibrar com a venda mais lenta do loteamento.

### 2.1.3.- As Filiais de Grupos Financeiros

As filiais de grupos são instrumentos de investimento no mercado imobiliário do grupo que fazem parte. Subordinam, assim sendo, sua atividade às decisões mais amplas das holding controladoras do grupo, tomadas conforme os interesses do conjunto e determinadas pela função financeira dominante.

Ao contrário dos demais tipos, portanto, sua atividade não depende somente das estratégias inerentes ao setor imobiliário, mas articula-se com as outras exercidas pelas demais empresas que compõem o grupo (como, por exemplo, seguros, mineração, hotelaria...).

Verificamos todavia, no caso do Rio de Janeiro, ser a dependência ao grupo não plenamente realizada, deixando-se às filiais, talvez pelo conhecimento específico que detêm, certa autonomia em seus comportamentos. A atuação destas seriam, então, apenas controladas pelo holding, mas não ditados por estas. (10)

A função que o tipo exerce é a de prestador de serviços, orquestrando as funções necessárias à produção no setor, através da contratação de terceiros, os quais gerenciam. Esta função que exerce articulada à natureza do seu capital e

sua organização interna, determinam algumas características comportamentais diversas dos demais tipos.

Sua política imobiliária caracteriza-se pela realização dos empreendimentos de portes diferenciados que vão do médio a muito grande, com uma capacidade de gestão de porte muito grande. Os empreendimentos médios e grandes localizam suas áreas de atividade no âmbito da Zona Sul e os muito grandes na Barra. Por fim diversificam a produção por tipo de imóvel e tipologia habitacional (apto de SQ e Q4Q e casas de S4Q), mas são especializados no setor de renda alta.

Como utilizam recursos do grupo, as filiais devem procurar a realização de empreendimentos rentáveis e seguros, o que implica sua opção pelo setor de renda alta com sua localização em áreas de rentabilidade assegurada (Zona Sul e Barra). O nível de atividade do tipo acompanha assim as fases por que passa o mercado no período: mantém certo patamar alto de atividade até 82, no período de crescimento geral; retrai-se do mercado no pique da crise (83/84).

Com grande capacidade de gestão que possuem, o nível de atividade de agentes desse tipo revela a decisão de racionalização custos e obter ganhos pela escala, permitindo-lhes atuar com preços tendencialmente inferiores aos do mercado, como forma de aceleração a liquidez. Isto porque, pela sua natureza, necessitam acelerar a rotação do grande volume de recursos que manipulam, para sua rentabilização, o mais rápido possível, em

outros empreendimentos ou setores da holding.

Detectamos, por sua vez, serem as filiais de grupos financeiros o tipo de agentes que possuem programação tanto de curto (1 ano), como de médio (5 anos) e longo prazos (15 anos), e uma carteira de terrenos, definidos através de métodos de pesquisa. (11)

A carteira de terrenos é formada através de levantamento por pessoal próprio, variando entre a busca de terrenos pequenos e grandes. Por possibilitar a realização de empreendimentos em etapas, os grandes evitam, quando adquirido, que essa busca seja sistemática e ininterrupta. A compra tanto pode ser realizada por permuta, como em associação com os promotores construtores ou os proprietários de grandes terrenos "limpos" (como de Barra).

As estratégias de atuação do tipo decorrem do seu objetivo central, que como já assinalamos, trata-se da rentabilização de investimentos do grupo dentro das melhores condições de segurança e retorno rápido do capital. Nesse sentido, para realizá-lo, o tipo utiliza-se de estratégias da inovação comercial e locacional. A primeira traduz-se tanto na diversificação da produção de tipos de imóveis como forma de a cada momento ir preenchendo "lacunas" no mercado, quanto na realização de empreendimentos dotados de serviços mais sofisticados. (12) A segunda se expressa na busca de localizar os empreendimentos em situações de pequena ou nenhuma concorrência em relação ao bairro e ano de atuação.

#### 2.1.4.- Os Incorporadores

Verificamos na pesquisa a existência de um tipo de agente cuja representatividade numérica é muito reduzida, que exerce a função de incorporação de maneira exclusiva e autônoma às demais. Seria assim um prestador de serviços "ton-court", orquestrador das várias funções econômicas (compra o terreno; contrata o projeto, a construção, a comercialização e o financiamento) além de coordenação e acompanhamento de todas as etapas do processo de produção da moradia. (13)

As características observadas quanto a seu comportamento na política imobiliária empreendida nos permite traçar determinado quadro. O tipo, neste sentido, realiza empreendimentos de portes variáveis de médio e grande, com idêntica capacidade de gestão. Localiza por seu turno, esses empreendimentos tanto na Zona Sul, como na Zona Norte e subúrbios; e produz predominantemente o tipo S2Q, embora diversifique a oferta, realizando também outros tipos (SQ, S3Q, S4Q e coberturas). Por fim, direciona esta produção diversificadamente também quanto aos setores, de renda baixa até a renda alta.

O nível de atividade dos promotores desse tipo apresenta um decréscimo da mesma de 79 a 81, contrariando a conjuntura geral de crescimento nesta fase; numa recuperação em 82, acompanhando um momento de pique no mercado, uma retirada do mercado no momento de maior crise em 84 e 85, apontando uma lenta recuperação em 86, também acompanhando a conjuntura do setor.

A atividade dos promotores incorporadores, com a função de promoção exercida com exclusividade, parece determinar certa maleabilidade em sua atuação, não permitida aos demais tipos. (1) Quando atuando diversificadamente com a promoção em conjunto com outras funções, verifica-se a associação com empresas do tipo "construtor". Nestas associações apontam-se direcionamentos para um setor de renda alta, imóveis com maior número de peças e localizados em áreas da Zona Sul ou áreas tidas como "nobres" da Zona Norte (Tijuca e Grajaú).

Por outro lado, da mesma forma que a função exclusiva de promoção facilita-lhe certa flexibilidade de comportamento, desobrigando-o a manter determinado volume de área construída/ano como os construtores, evita a exigência de uma programação mais do que a curto prazo. A esta corresponde um limitado período de estoque de terreno que cobre também um curto período. (14) E o tipo, dada sua flexibilidade, tem uma política de compra de terras predominantemente em associações com os construtores. (15) Tem também acesso aos terrenos por corretores externos dedicados exclusivamente ao setor de terras que os mantêm informados, sobre as várias oportunidades de compra. Tanto esses corretores de terras como os construtores, projetistas, e corretoras de venda são empresas e/ou pessoas-físicas do conhecimento do tipo e com "tradição" no mercado.

A função exclusiva de promoção exercida pelo tipo em articulação à origem comercial do seu capital, pode explicar a política imobiliária diversificada por ele empreendida. Isto porque, detendo significativo capital de circulação "livre" de

imobilização, (por exemplo, em equipamentos e pessoal que uma empresa de construção exigiria), pode aplicá-lo com liberdade de associação, e nas oportunidades e conveniências que lhe pareçam apropriadas.

Suas decisões podem assim ser tomadas passo-a-passo adaptadas a cada fase conjuntural do mercado, avaliado dia-a-dia.

Por outro lado, sua atuação individual, mais voltada para o setor de renda média e baixa, localizada na Zona Norte e subúrbios, pode ser assim resultado de opção da aplicação dos lucros obtidos nos empreendimentos de maior porte em associação como os contrutores, em operações próprias de menor escala, como forma de rentabilizá-los.

Detectamos a utilização pelo tipo de estratégias de inovação do tipo de imóvel a cada situação dada, por vezes como forma de escapar de um mercado local concorrencial. Seria assim uma estratégia de inovação comercial micro-localizada. (16) por outro lado, procura da mesma forma, realizar empreendimentos em locais diferenciados dos que estão sendo ofertados, numa estratégia de inovação locacional também micro-localizada o que lhe permite ditar os preços. Em termos socio-economicos, por fim, utiliza-se de estratégia de reiteração da faixa de renda das camadas que habitam os locais dos empreendimentos.

### 2.1.5.- As Agências - Promotoras

Como os demais tipos, à exceção dos construtores, as agências-promotoras representam um grupo muito reduzido no Rio de Janeiro. O que as caracteriza é a dominância da função de comercialização no interior da articulação de várias outras funções econômicas-construção, incorporação e projeto.

No caso do Rio de Janeiro, o tipo exerce o papel de uma espécie de coordenador-orquestrador para a miríade dos construtores que atuam apenas eventualmente na promoção-os pequenos promotores imobiliários. Neste papel coordenam o processo desde a orientação quanto a compra de terrenos, o acesso ao financiamento, a orientação quanto à legislação (elabora o plano de massa) e ao tipo de imóvel que deve ser produzido até a comercialização. (17)

A promoção para este tipo poderia, assim sendo, ser utilizada para maximizar a remuneração pelos seus serviços prestados aos demais promotores, seja na intermediação na compra de terreno seja na venda do produto (obtendo percentagem mais elevada que o normal- até 8% mais publicidade), ou mesmo entrando como associado do empreendimento no momento de venda.

Distinguem-se as agências-promotoras do outro tipo prestador de serviços (os incorporadores) pela dominância da função de comercialização e a articulação com outras funções. Esta articulação parece ser, por um lado, uma necessidade do tipo para possibilitar a orquestração de um sem número de peque-

nos promotores. Por outro lado, essas outras funções são assumidas devido, ao favorecimento de sua entrada e permanência na promoção dado pela sua posição de intermediário entre patrimonios fundiários e imobiliários o que lhe permite desenvolver conhecimento sobre o mercado.

Ao articular várias funções além da sua principal, o tipo apresenta uma política imobiliária própria. Atuando sistematicamente, ele realiza empreendimentos de porte micro e pequeno, com uma capacidade de gestão variando de micro a grande. Essa capacidade de gestão de porporções ocorreu todavia apenas num determinado ano (82) quando seu nível de atividade, acompanhando uma tendência geral da cidade e dos subúrbios em particular, atinge seu patamar mais elevado de crescimento. Nos anos seguintes, seu nível de atividade retrai-se novamente aos níveis micro e pequeno, também acompanhando a crise geral do mércado. Sua produção no período centrou-se, fortemente no tipo S2Q, direcionado preponderantemente para a renda média, mas também com segmento importante para renda baixa. Seu âmbito de atuação é disperso por vários bairros e zonas, mas, circunscrito aos subúrbios.

A opção por empreendimentos de micro e pequeno porte e uma atuação em âmbito restrito, parece advir da possibilidade de maximizar sua remuneração. Isto porque quanto menor fôr o porte do empreendimento e sua destinação para uma clientela local, menores serão os custos de comercialização. Contudo, de outro ângulo, dado seu papel de coordenador dos pequenos promotores, o tipo necessita investir em publicidade, possivelmente

como forma de manter e suscitar determinado patamar de demanda por seus serviços.

A função de comercialização articulada à de orquestrador, tende a determinar características do tipo quanto à sua lógica de atuação. Com efeito, verificamos ausência tanto de uma programação de médio e longo prazo, como de uma carteira de terrenos, tendo como fonte de recursos o S.F.H..

Assim sendo podemos apontar, em primeiro lugar, que ao invés de programar suas atividades, o tipo caracteriza-se por "elasticidade" de decisões, isto é, tenderá a comercializar tantos empreendimentos quanto fôr sua capacidade operacional para tal. Dentro desse limite, a tendência será assim a de tomar decisões "passo-a-passo", conforme as solicitações do corpo de pequenos promotores que lhe demandem serviços.

Por seu turno, a política de terras do tipo será determinada por este modo de programação passo-a-passo. Aparente-mente então a inexistência de um estoque de terras é substituída por uma carteira de opções de terrenos possíveis de construção. Está se expressa num fluxo contínuo de oferta de terrenos, formado pela necessidade mesmo de função de comercialização, e materializada através de procura realizada por pessoal próprio das agências.

Em segundo lugar, trabalhar tendo como fonte de recursos o S.F.H., trata-se de decorrência necessária da política imobiliária empreendida pelo tipo. Isto porque, por um lado,

ao trabalhar como intermediário para os pequenos promotores, têm mais possibilidade de atuar com recursos externos. Os quais devido às suas pequenas economias. (18) Por outro lado, mesmo quando atua com empreendimentos próprios, ao escolher, por conhecimento, um mercado localizado, determina assim o tipo de recursos possíveis de utilizar. Com efeito, as camadas da população que habitam ou venham a habitar as suas zonas de atuação não permitem, por sua renda, a comercialização fora do âmbito do S.F.H.

— As estratégias de atuação do tipo, por seu turno, revelam-se preponderantemente inovadoras comercial e socio-economicamente, embora locacionalmente, por vezes, seja reiteradora. O tipo foi o principal responsável pela introdução inovadora ao nível das tipologias arquitetônica e habitacional nas áreas em que atua. Com efeito, traz para a promoção dos subúrbios em geral, e mais especialmente para as zonas da Leopoldina e Irajá, por um lado uma arquitetura baseada no modelo da zona sul tanto quanto as plantas e fechadas (varandas, vidro fumê, suites ...) e quanto ao lazer e serviços (play-ground, piscina, bar, sauna...) e por outro, introduz (aí já muito especificamente na Leopoldina e Irajá) prédios de apartamentos onde antes predominava a tipologia habitacional uni-familiar (casas). Além destes dois aspectos, num mercado muito marcado pelo S2Q, busca ofertar também segmentos expressivos de imóveis tanto de menor como com maior número de peças (SQ e S3Q). Diversifica também, seu setor de atuação abarcando renda média alta e a renda mais baixa. Aliás, ainda em termos socio-economicos atua inovadoramente ao introduzir camadas de renda média onde predominava (segundo censo de 70 e 80) os de renda baixa.

Em termos locacionais, direciona suas atividades em época de "boom" local ou geral reiteradamente para localidades densificadas, em situações de concorrências, mas onde atua como dos principais promotores. Ao inverso, em épocas quedas na produção (seja também local ou geral) busca as localidades com pequena concorrência, inovando deste modo, locacionalmente.

Acreditamos que o fundamento para suas estratégias encontram-se na sua função de ponta na promoção- a comercialização- e seu papel de orquestração- intermediação frente aos pequenos promotores. Assim necessita suscitar e criar demanda, o que induz continuamente a trazer inovações para os empreendimentos.

## NOTAS

- (1) Os critérios de análise das informações sobre o significado de cada variável-produção no período; relação produção-mercado; tamanho da operação; capacidade de gestão e setor de construção- podem ser acompanhados nas pags. 46 e 49 em anexo.
- (2) "Nível" de atividade significa avaliar, articuladamente a capacidade de gestão às diversas fases conjunturais do mercado, no período da pesquisa 198-204).
- (3) "Nós podemos ter uma previsão, mas não podemos nos ater nessa previsão..." (Entrevista construtor 1. Ver pag. 241).  
"Para o ano que vem sim... fechamos duas ou três obras..." (Entrevista construtor 5. Ver pag. 279).
- (4) "... A empresa nunca estocou porque ela acha que seu funcionamento deve girar..." (Entrevista construtor 2. Ver pag. 260).
- (5) "Eu não tenho gente trabalhando neste sentido, mas atendo muitos corretores, eles aparecem..." (Entrevista construtor 5. Ver pag. 283).
- (6) "O ideal são áreas livres, desembaraçadas em que se possa fazer edifícios de maior porte..." (Entrevista construtor 1. Ver pág. 241).

(7) "... Sei quanto custa a construção de um apartamento, eu tiro o valor da renda, o valor máximo do terreno, da construção... e sobre o insumo do terreno. É quando fazemos a oferta... É uma conta ao contrário..." (Entrevista construtor 4. Ver pag. 273)..

(8) "A empresa tem a imagem da coisa sólida, de fazer a coisa aprovada". (Entrevista construtor-loteador 1. Ver pag. 291).

(9) "A escolha da zona oeste é uma vocação natural da família... com 100 casas apuramos o que se apura na Barra com 5 apartamentos, mas produzimos mais casas do que apartamentos num mesmo espaço de tempo..." (Entrevista construtor-loteador 1. Ver pag. 291).

(10) "Ela é uma empresa que faz parte de uma holding com várias atividades, como agropecuária, mineração, imobiliária... A holding trabalha mais como entidade reguladora-fiscalizadora... O que existe é a holding como maestro... (Entrevista Filial de grupo financeiro 2. Ver pag. 309).

(11) "Temos um planejamento a curto prazo para os próximos 12 meses, um a médio prazo para 5 anos e longo prazo para 15 anos. Esse planejamento a longo prazo constituem-se de desenvolvimentos de áreas potenciais percebendo para onde vai caminhar a mancha urbana... nos baseamos em estudos acadêmicos" (entrevista Filial de grupo financeiro 2. Ver pag. 311).

(12) "Essa definição do produto já parte para um processo de criatividade que é a perseverança de criar. Sempre temos uma preocupação de estar andando junto ao novo..." Ninguém gosta de ter uma casa igual ao de outra pessoa..." (Entrevista Filial de grupo financeiro 2. Ver pag. 315).

(13) "Contratamos todos os serviços, desde a elaboração do projeto até a venda... Contratamos um arquiteto para fazer o projeto, a construtora e o agente financeiro... Só coordenamos e acompanhamos todos esses serviços" (Entrevista Incorporador 1. Ver pag. 328).

(14) "A programação é feita, e existe um problema fundamental que é matéria prima... é o terreno... mas procuramos trabalhar sempre um ano na frente... sei que devo lançar seis empreendimentos..." (Entrevista Incorporador 1. Ver pag. 331).

(15) "Ao fazermos uma associação dividimos os riscos..." (Entrevista Incorporador 1. Ver pag. 329).

(16) "Por exemplo, nós sabemos que a empresa "X" vai lançar prédios de 2 ou 3 quartos, que a "Y" lançou e ainda tem apartamentos para vender em tal bairro... optamos por fazer unidades mistas (2 e 3 quartos)... estamos jogando com as diferenças de acabamento... vamos oferecer piscina, etc..." (Entrevista Incorporador 1. Ver pag. 336).

(17) "Mantemos uma equipe para atender a burocracia do S.F.H. para os pequenos. Seriamos uma Adevir da zona norte atendendo a 180 construtores" (Entrevista Agência-promotora 1. Ver pag. 339).

(18) "A corretora tem uma certa vinculação com a CEF... na alocação de recursos". (Entrevista Agência-promotora 1. Ver pag. 339).

## ANEXO 1

### Perfil das Políticas Imobiliárias e Fundiárias dos Promotores

#### A- Critérios de Análise

Para analisarmos a política imobiliária e fundiária dos promotores utilizamos três critérios: a sua produção no período; a relação dessa produção com o mercado e o setor de construção em que atua.

Quanto à produção no período, tomou-se os seguintes indicadores: ano, mes, bairro, número de unidades, áreas da unidade, do tipo e do empreendimento, tipo de imóvel, tamanho da operação escala e capacidade de gestão.

Os indicadores ano, mes e bairro, exprimem a atividade regular ou pontual, seguida ou não e suas localizações no tempo e no espaço. Esta última, indica a movimentação espacial do promotor: se especializada em determinada zona ou bairro, ou dispersa por varias zonas e bairros. Aponta também, para sua estratégia comercial à nível de localização; se pioneira, visando localidades ainda não exploradas; ou se apenas acompanha o movimento de outros promotores.

Aqueles indicadores que tratam do número de unidades e da área (da unidade e da soma das unidades) do empreendimento expressam o tamanho da operação, isto é, a escala de cada realização. Obtendo-se assim, o grau de especialização do promotor. Para tal, utilizamos da seguinte escala, elaborada a par-

tir da verificação, da produção no período.

TAMANHO DA OPERAÇÃO	ESCALA $M^2$
MICRO	500 - 2500
PEQUENO	2500 - 5000
MÉDIO	5000 - 7000
GRANDE	7000 - 10000
MUITO GRANDE	10000 - ou mais

O indicador capacidade de gestão expressa a quantidade de unidades e área que o promotor é capaz de realizar ao mesmo tempo por ano. Utilizamos para tal, da mesma escala acima.

Através de levantamentos do tipo de imóvel mais praticado pelos promotores verifica-se há especialização ou diversificação do produto ofertado.

Na relação da produção com o mercado, os indicadores utilizados foram: ano e bairro, percentual produzido pelo promotor em relação ao tipo/bairro/ano, tipo/bairro/período, tipo/zona/ano e tipo/zona/período; as características do mercado do bairro no ano e os preços/ $m^2$  praticados em relação ao preço/ $m^2$  no bairro e na zona.

Ano e bairro indicam a localização espaço-temporal. O primeiro permite identificar se o promotor acompanha ou não a conjuntura do mercado, tanto a nível geral como local.

O bairro permite identificar esse mercado a nível local. O percentual de sua produção por tipo em relação ao bairro e zona, articulados às características do mercado, permitem observar se o promotor tem atuação inovadora ou reiteradora quanto ao imóvel; e concorrencial, com pequena concorrência ou ausência desta, quanto a conjuntura do mercado.

Os preços expressam a faixa de mercado a que se destina sua produção, assim como permitem identificar em que medida são influenciados pelas características do mercado.

A identificação do setor de construção em que atua é obtida através dos seguintes indicadores: bairro; tipo e área do imóvel, e faixa de preço. Podemos assim saber da natureza física e social do empreendimento da área geográfica onde se localiza (se em bairros de camadas de alta renda, média, etc.); do número de peças de unidade e sua área (se de acordo ou não com a contrada na zona, exprimirá estratégia comercial de inovação, se diversa do comum); e da faixa de renda do comprador (obtendo-se assim se reitera ou modifica a composição social de bairro e zona).

Assim sendo, de acordo com esses indicadores, podemos inferir se o promotor busca os mercados de alta renda (moradias de alto luxo); das camadas médias ou os de baixa renda.

A análise realizada cobriu um determinado grupo de promotores os quais, com base no referencial teórico utilizado e a partir dos dados disponíveis, apresentam-se como representativos

tativos dos tipos identificados. Nesse estudo, foram observados pelo menos um caso representativo de cada tipo bem como maior quantidade de empresas do tipo "construtora", por significarem a maioria dos agentes atuantes no setor.

# I- Os Construtores

## Construtor 1

### 1) Produção no Período

ANO	MES	BAIRRO	(1) N	(2) TIPO	(3) S/UN	(4) S/TIPO	(5) S/EMP	(6) TAM.OP.	(7) CAP.GESTÃO	ASSOC.		
79	jan	Copa	60	S2Q	92	5520	5520	médio	264 un.	Artur c/ Kelsons		
	abril	Leblon	24	SQ	70	1680	1680	micro	18900 m <sup>2</sup>			
	nov	Barra	180	SQ	65	11700	11700	m.grde	M.G.			
80	jan	Barra	180	SQ	65	11700	11700	M.G.	252 un. 19952 un.	Artur c/ Kelsons		
	nov	Laranj.	36	SQ	80	2880	2880	pequeno				
	nov	Leblon	14	S3Q	133	1862						
		Leblon	14	S4Q	171	2394						
			4	CO3Q	133	532						
			4	CO4Q	171	584						
						5372					médio	M.G.
82	abril	Barra	14	SQ	56	784						
			52	S2Q	82	4264						
			14	CO5Q	119	1666						
			4	CO2Q	162	648						
	dez	Barra	125	SQ	98	12250	7362	grande	294 un. 30717 m <sup>2</sup>			
			70	S2Q	122	8540						
			5	CO2Q	147	735						
			10	CO3Q	183	1830						
						23355					M.G.	M.G.
84 85	ago	Leblon	72	SQ	95	6840	6840	médio	médio			
	mar	J.Bot.	16	S3Q	114	1824	1824					
			4	CO3Q	289	1156	2980				pequeno	
	jun	Barra	40	S3Q	212	8480						
			20	S4Q	283	5660					14140	M.G.

Produção Total 890

81829

Obs.: .: peq. = pequeno

G. = grande

M.G. = muito grande

(1) N= nº de unidades

(2) S/UN= área de unidade

(3) Área (m<sup>2</sup>) do tipo do imóvel

(4) Área (m<sup>2</sup>) do empreendimento

(5) T.O.= tamanho da operação

(6) CAPG= capacidade de gestão

## 2) Relação Produção/Mercado

				(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	
ANO	BAIRRO	ZONA	TIPO	N/B/A	N/B/P	N/2/A	N/2/P	P/B	P/Z	MERCADO
79	Copa	Sul	S2Q	40,26	7,65	4,11	1,06	10 <	14 <	1º c/36,3%
	Leblon	Sul	SQ	100,00	13,79	3,27	1,09	=	11,4	1º c/31,3%
	Barra	Barra	SQ	81,81	8,50	81,81	8,00	16,5 <	16,5 <	1º c/50%
80	Barra	Barra	SQ	100,00	8,50	100,00	8,00	=	=	2º c/35%
	Laranj.	Sul	SQ	100,00	34,61	9,62	1,64	=	9,84	4º c/16,3%
	Leblon	Sul	S3Q	28,00	25,00	4,91	0,85	5,7 <	1,4 >	
	Leblon	Sul	S4Q	77,8	3,62	-	3,63	=	17,84	1º c/37,5%
	Leblon	Sul	CO3Q	-	-	-	-	-	-	
	Leblon	Sul	CO4Q	-	-	-	-	-	-	
82	Barra	=	SQ	0,90	0,66	0,83	0,62	19,4 <	21,3 <	
			S2Q	6,08	2,91	6,08	2,91	19,9 <	19,94	4º c/11,1%
			CO5Q	25,45	25,45	25,45	25,45	23,2 <	23,24	
			CO2Q	7,12	4,65	7,12	4,65	37,4 <	37,44	
			SQ	8,06	5,89	7,43	5,55	34,3 <	36,24	
			S2Q	8,19	3,92	8,19	3,92	10,7 <	10,74	
			CO2Q	8,92	5,81	8,92	5,81	11,2 >	11,27	
			CO3Q	45,45	30,30	45,45	30,30	28,2 >	28,27	
84	Leblon	Sul	SQ	100	23,22	27,80	2,60	-	30	
88	J.Bot.	Sul	S3Q	100	26,21	9,6	0,9	=	26,84	
			CO3Q	100	44,5	44,5	2,3	=	28,24	
	Barra	Barra	S3Q	22,9	8,9	21,9	8,7	34,9 <	36,24	2º c/14,1%
			S4Q	16,0	7,9	16,0	4,9	41,46 <	41,14	

(7)- produção promotor em relação ao total de unidades realizadas no bairro, no ano (%)

(8)- Produção promotor em relação ao total de unidades realizadas no bairro, no período (%)

(9)- produção promotor em relação ao total de unidades realizadas na zona, no ano (%)

(10)- produção promotor em relação ao total de unidades na zona, no período (%)

(11)- preço do imóvel em relação ao praticado no bairro (em OTN)

(12)- preço do imóvel em relação ao praticado na zona (em OTN) quando igual (=); quando maior que o do bairro ou zona (>) ou quando menor (<)

### 3) Setor de Construção

ANO	BAIRRO	TIPO	ÁREA	FAIXA RENDA
79	Copa	S2Q	92	RMA
	Leblon	SQ	70	RMA
	Barra	SQ	65	RMM
80	Barra	SQ	65	RMB
	Laranj.	SQ	80	RMA
	Leblon	S3Q	133	RA
	Leblon	S4Q	171	RA
	Leblon	CO3Q	133	RA
	Leblon	CO4Q	171	RA
82	Barra	SQ	56	RMM
		S2Q	82	RMA
		COSQ	119	RA
		CO2Q	162	RA
		SQ	98	RMA
		S2Q	122	RA
		CO2Q	147	RA
		CO3Q	183	RA
84	Leblon	SQ	95	RA
85	J.Bot.	S3Q	114	

#### 4- Análise

O construtor 1. foi classificado como empresa ligada à construção e incorporação, cuja função predominante é a construção.

Atua de forma sistemática (5 anos) ausentando-se do mercado nos anos de 81 e 83. Embora seu capital seja de médio porte, atua exclusivamente com recursos próprios, mesmo quando associada a Artur Helsons para alguns empreendimentos da Barra.

Executa todos os tipos de operações entre início a muito grande, mas sua capacidade de gestão média é M.G. (17.000 m<sup>2</sup> por ano, considerando-se todo o período).

Praticamente se especializa no tipo SQ, fazendo a maior parte do total de unidades neste tipo, só em 1985 passa a trabalhar com imóveis de maior número de peças (S3Q, S4Q) possivelmente adequando à produção a demanda anterior.

Atua predominantemente numa faixa de preço sensivelmente inferior ao preço médio do bairro e zona (cerca de 25 a 40% abaixo), com excessões desprezíveis.

Se considerarmos a sua função predominante de construtora, é possível que pratique estes preços por necessitar intensificar a comercialização para realização de ganhos e escala na construção. Um exemplo disto seriam os dois empreendimen-

tos na Barra em 82, no mesmo local (Av. Sernambetiba), do mesmo tipo (Apart-Hotel), em que há uma redução no preço médio/m<sup>2</sup> do empreendimento em cerca de 8%, possivelmente pelo aproveitamento de facilidades dos critérios próximos.

Atua em associação c/Artur Kelsons em 2 empreendimentos na Barra, na Av. das Américas, possivelmente parte de um empreendimento maior, que talvez já tivesse lançamentos anteriores. Trata-se de um núcleo- também neste caso o preço m<sup>2</sup> cai de um lançamento para outro quase 20%, com 3 meses de diferença, sem alteração da área da unidade.

Caracterizada como empresa de grande porte, atua em mercados com relativa tendência à concorrência, apenas liderando na Barra em 1979 e no LeBlon em 1982. Quanto ao tipo ofertado, porém, tende a predominar o SQ. Parece, assim, inovar ao lançar este tipo em mercados onde ele não costuma aparecer - Leblon em 79, Laranjeiras em 1980.

Parece que apenas na Barra consegue efetuar operações grandes ou muito grandes. Nas outras áreas faz, no máximo, médios (Copa 79).

Concentra sua atuação claramente num mercado de ponta (RA) e Zona Sul/Barra garantindo assim, uma maior margem líquida de lucro.

Talvez a ida para a Barra lhe possibilite uma maior expansão de sua capacidade como construtora. Tem fama no

mercado de "empresa sōlida".

Construtor 2

1) Produção no Período

ANO	MES	BAIRRO	N	TIPO	S/TIPO	S/TIPO	S/EMP	T.O.	CAP.G.
79	05	Grajau	64	S2Q	70	4480	4480	P.	(31480)m <sup>2</sup>
	11	Lins	216	S2Q	60	12960	12960	M.G.	496 un.
	12	Andarai	216	S2Q	65	14040	14040	M.G.	(M.G)
80	03	Grajau	80	S2Q	78	6240	6584	Médio	(22312)m <sup>2</sup> 294 un.
			2	S3Q	172	344			
	06	Andarai	40	S2Q	68	2720	3840	P.	
			8	CO3Q	141	1128			
	11	Tijuca	28	S2Q	90	2520	8448	G.	
		T.Sant.	44	SQ	56	2464			
		88	S2Q	68	5984				
81	05	Ipanema	10	S2Q	100	1000	1000	Micro	
82	05	Botafogo	74	S2Q	85	6290	7298	G.	17298 m <sup>2</sup> (M.G.)
			6	CO3Q	168	1008			
	10	Jacar.	58	SQ	65	3120	10000	M.G.	
			64	S2Q	82	5248			
			12	CO3Q	136	1632			
83	06	Botafogo	18	SQ	60	1080	3080	P.	5854 m <sup>2</sup> 76 un. (médio)
			22	S2Q	80	1760			
			2	CO2Q	120	240			
	10	Ipanema	16	SQ	71	1136	2774	P.	
			16	S2Q	83	1328			
			2	CO3Q	155	310			
85	02	V.Isab.	16	S2Q	72	1152	2848	P.	7158 m <sup>2</sup> 85 un. (grande)
			16	S3Q	87	1392			
			02	CO3Q	152	304			
	09	Botafogo	24	SQ	55	1320	2340	P.	
			12	S2Q	85	1020			
	09	Lagoa	05	S2Q	102	510	1970	715	
			10	S3Q	146	1460			

Produção Total 1167

85102

## 2) Relação Produção-Mercado

ANO	B	ZONA	TIPO	N/B/A	N/B/P	N/2/A	N/2/P	P/B	P/2
79	Grajau	Norte	S2Q	17,9	6,4	3,4	0,8	12 >	15 >
	Lins	Sub.	S2Q	90	26,6	23,6	3,3	1 >	6 >
	Andaraí	Norte	S2Q	84,7	40,8	11,5	2,7	=	9 <
80	Grajau	Norte	S2Q	75,5	8	7,3	1	=	6 <
			S3Q	100	12	0,6	0,1	=	1,5 >
	Andaraí	Norte	S2Q	58,8	7,5	3,6	0,5	1 >	3 >
			CO3Q	100	100	100	21	=	=
	Tijuca	Norte	S2Q	8,2	0,9	2,9	0,3	3 >	5 >
			S3Q	1,5	0,3	1,3	0,2	19 <	19 <
	T.Stos.	Sub.	SQ	100	53,6	21	3,7	=	1 >
			S2Q	88	21,5	7,8	1,3	1	7 >
81	Ipanema	Sul	S2Q	66,6	3,8	0,7	0,1	=	44 >
82	Botafogo	Sul	S2Q	12,2	3,8	4,8	1,3	15 >	2 >
			CO3Q	13,6	11,3	7,9	3,5	11 >	6 <
	Jacarep.	Jacar.	SQ	17,5	4,7	17,5	4,7	1 <	1 <
			S2Q	12,2	2,1	12,2	2,1	2 >	2 >
			CO3Q	32,4	21,8	32,4	21,8	=	=
83	Botafogo	Sul	SQ	100	2,3	5,3	0,6	=	20 <
			S2Q	6,1	1,1	2,3	0,4	1	10 <
			CO2Q	100	7,7	40	2,9	=	1 >

ANO	B	ZONA	TIPO	N/B/A	N/B/P	N/2/A	N/2/P	P/B	P/2
83	Ipanema	Sul	SQ	22,8	5,1	4,7	0,6	12 <	2 >
			S2Q	16	6,1	1,7	0,3	38 <	23 >
			CO3Q	25	8	6,6	1,1	2 >	57 >
85	V. Isabel	Norte	S2Q	9,6	0,9	4,8	0,2	17 >	9 >
			S3Q	88,8	15,8	7,6	1,0	1 <	4 <
			CO3Q	11,1	2,0	0,9	0,1	9 >	6 >
	Botafogo	Sul	SQ	20	3,1	7,6	0,8	4 >	17 <
			S2Q	100	0,6	32,4	0,2	=	11 >
	Lagoa	25	S2Q	100	1,0	18,5	0	=	36 >
			S3Q	18,5	4,9	6	0,5	26 >	19 >

- Características dos Mercados

1979 - Grajaú - muito concorrencial (11 promotores). Empresa  
sa 3<sup>a</sup> com 12,5% das unidades produzidas.

Lins - muito pequena concorrência- Empresa principal produtor.

Andaraí - pequena concorrência. Empresa principal produtor

• 1980 - Grajaú - concorrencial. Empresa principal produtor.

Andaraí - muito pequena concorrência. Empresa principal produtor

Tijuca - concorrencial

Todos os Santos - concorrencial. Empresa 2<sup>o</sup> produtor.

• 1981 - Ipanema - muito pequena concorrência. Empresa principal produtor.

1982 - Botafogo - concorrencial

Jacarepaguá - muito concorrencial. Empresa 2<sup>o</sup> produtor.

1983 - Botafogo - pequena concorrência. Empresa 4<sup>o</sup> produtor com 10,8% das unidades.

Ipanema - pequena concorrência. Empresa 3<sup>o</sup> produtor com 19,1% das unidades.

1985 - Vila Isabel - concorrencial. Empresa 2ª com outros  
4 promotores com 11,3% das unidades  
produzidas cada um.

Botafogo - pequena concorrência. Empresa 2ª com  
17,4% das unidades produzidas.

Lagoa - muito pequena concorrência. Empresa 2ª com  
25,4% das unidades produzidas.

### 3) Setor Construção

ANO	B	TIPO	ÁREA	RENDA
79	Grajau	S2Q	70	RMA
	Lins	S2Q	60	RMM
	Andaraí	S2Q	65	RMB
80	Grajau	S2Q	78	RMA
		S3Q	172	RA
	Andaraí	S2Q	68	RA
		CO3Q	141	RA
	Tijuca	S2Q	90	RA
		S3Q	230	RA
	T.Stos.	SQ	56	RMM
		S2Q	68	RMM
81	Ipanema	S2Q	100	RA
82	Botafogo	S2Q	85	RA
		CO3Q	168	RA
	Jacarepag.	SQ	65	RMM
		S2Q	82	RMA
		CO3Q	136	RA
83	Botafogo	SQ	60	RMA
		S2Q	80	RA
		CO2Q	120	RA
	Ipanema	SQ	71	RA
		S2Q	83	RA
		CO3Q	155	RA
85	V. Isabel	S2Q	72	RMM
		S3Q	87	RA
		CO3Q	152	RA
	Botafogo	SQ	55	RMA
		S2Q	85	RA
	Lagoa	S2Q	102	RA
		S3Q	146	RA

#### 4. Análise

A empresa atuou sistematicamente no período pesquisado (dos 7 anos só o fez em 84) realizando empreendimento de porte variável de micro a muito grande, com capacidade de gestão predominantemente de muito grande porte. Somente em 83 e 85 esta capacidade de gestão desce a patamares médio e grande respectivamente, com a empresa nesse último ano iniciando uma recuperação após a inatividade de 84.

Sua produção concentra-se fortemente no tipo de imóvel S2Q(81.2%), com segmento significativo de SQ(12.9%), sendo que é na retomada em 85 que o tipo S3Q tem maior presença. A empresa direciona sua produção preponderantemente para a renda alta, mas tem importantes parcelas voltadas para a RMA e RMM. Seu âmbito de atuação, por seu turno, revela-se diversificado pelas Zonas Norte e Sul, com eventuais extensões para o subúrbio (em 79 e 80) acompanhando determinada tendência conjuntural do mercado. Na diversificação do âmbito de atuação coloca-se tanto em situações de mercado concorrencial, como de pequena concorrência, mas mesmo no primeiro caso em geral atua entre os principais promotores, permitindo-lhes nas duas situações preços superiores aos do bairro e zona.

Procura atuar utilizando-se de estratégia de inovação comercial quanto ao tipo do imóvel ofertado no bairro/ano, buscando assim situações que lhe permitam vencer a concorrência.

A empresa parece ter a construção como função principal tendo a promoção provavelmente como forma de otimizá-la, com a busca de continuidade de obras e determinado volume de área construída por ano.

Construtor 3

1) Produção no período

ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/emp.	Tam.oper. escala	Cap. gestão
79	06	Botafogo	20	1.2	75	1500	1500	Micro	
	05	Gávea	66	1.4	120	7920	7920	Grande	Grande
			86				9420		Grande
80	05	Botafogo	76	1.2	54	4104			
			4	2.3	143	572	4676	Pequeno	
	08	Leblon	28	1.4	118	3304			
			1	2.4	118	118	3422	Pequeno	
	09	Botafogo	56	1.3	73	4088			
			4	2.4	155	620	4708	Pequeno	
	03	Gávea	66	1.4	111	7326	7326	Grande	
			235			20132			M.Grande
81	04	Humaitá	159	1.2	64	10176			
			136	1.3	86	11696	21872	M.Grande	
	04	Cachambi	176	1.2	56	9856	9856	Grande	
	08	Gávea	108	1.3	77	8316			
			6	2.3	158	948			
			6	2.4	167	1002	1002	M.Grande	
	09	Lagoa	50	1.3	80	4000			
			40	1.4	125	5000			
			1	2.4	118	118			
			4	2.5	258	1032	10150	M.Grande	
	12	C.Velho	60	1.3	74	1440			
			40	1.4	89	3560			
			10	2.4	149	1490	11560	M.Grande	
			796			63704		M.Grande	

82	01	A.Santa	180	1.3	50	9000	9000	Grande	
	05	Ipanema	36	1.4	99	3564			
			6	2.4	180	1080	4644	Pequeno	
	10	Barra	252	1.2	56	14112			
			11	2.2	94	1034			
			7	2.3	100	700	15896	M.Grande	
	11	Leblon	80	1.2	50	4000			
			<u>1</u>	2.2	374	<u>374</u>	4374	Pequeno	
			573			33864		M.Grande	
83	04	Gávea	60	1.4	119	7140			
			6	1.5	206	1236	8376	Grande	
	07	Ipanema	54	1.2	55	2970	2970	Pequeno	
	10	Gávea	60	1.4	118	7080			
			3	2.4	233	699			
			3	2.5	258	774	8553	Grande	
									M.Grande
Em Asso- ciação	06	Lagoa	40	1.5	223	8920			
			<u>4</u>	2.5	389	1556	10476		
			<u>44</u>					M.Grande	
			230				30375		M.Grande
85	05	Botafogo	72	1.2	54	3888	3888	Pequeno	
	10	Botafogo	27	1.4	113	3051			
			27	1.5	142	3834			
			4	2.4	200	800	7685	Médio	
	11	Leblon	64	1.2	45	2880		Pequeno	M.Grande
			7	2.4	164	164	3044		

2) Relação Produção-mercado

ano	bairro	zona	tipo	N/B/A	N/B/P	N/Z/A	H/Z/P	P/B	P/Z
79	Botafogo	sul	S2Q	11.3	3.2	2.7	0.9	12 >	5 >
	Gávea	sul	S3Q	100	16.2	20.6	4.0	=	7 <
80	Gávea	sul	S3Q	100	16.2	23.2	4.0	2	14 >
	Botafogo	sul	SQ	25.9	12.2	10.4	3.5	6 >	15 >
			cobS2Q	80.0	11.8	57.1	3.9	1 <	8 <
	Botafogo	sul	S2Q	30.8	27.4	14.7	1.0	8 >	11 >
			cobS3Q	80	81	50.0	2.6	2 <	14 <
	Leblon	sul	S3Q	56	50	9.8	1.7	17 >	24 >
			cobS3Q	100	11.1	12.5	0.7	=	12 >
81	Humaitá	sul	SQ	100	100	21.7	7.3	=	22 <
			S2Q	100	63.4	10.2	2.4	=	9 <
	Cachambi	Méier	SQ	90.7	62.4	48.4	15.7	33 <	11 <
			S2Q	71.0	65	8.1	19.2	5 >	4 <
	Gávea	sul	cobS2Q	100	100	33.3	5.9	=	1 >
			cobS3Q	100	50	13.9	3.9		
			S2Q	43.9	10.1	3.7	8.9	3 <	13 <
			S3Q	51.3	26.7	9.2	2.4	8 <	8 >
	Lagoa	sul	cobS3Q	45.4	38.4	2.3	3.3	3 >	5 >
			cobS4Q	80.0	13.8	21.0	6.9	3 <	23 >
	C.Velho	sul	S2Q	42.8	42.8	4.5	10.7	5 >	10 <
			S3Q	34.5	34.5	9.3	2.4	15 >	4 <
			cobS3Q	100	100	23.3	65.3	=	4 >
82	A.Santa	Méier	S3Q	57.7	37.7	10.4	3.1	2 >	3 >
			S3Q	90.0	42.3	7.5	2.2	35 >	77 >
			cobS3Q	35.3	24.0	7.8	3.9	17 >	61 >
	Barra	Barra	SQ	16.2	11.9	14.9	11.2	23 >	21 >
			CSQ	20.0	20.0	20.0	20.0	7 >	7 >
			CS2Q	12.5	8.1	8.1	8.1	17 >	17 >
	Leblon	sul	SQ	100	45.9	21.6	3.7	=	58 >
			cobS2Q	10	100	100	100	=	=
83	Gávea	sul	S3Q	50	14.8	46.2	3.6	3 >	12 >
			S4Q	100	25	13.0	15.5	=	6 <
	Gávea (out)	sul	S3Q	50	14.7	46.2	3.6	4 <	5 >
	Ipanema	sul	SQ	77,1	23.9	15.8	2.5	7 >	19 >
	Lagoa	sul	S4Q	100	26.1	86.9	10.4	=	6 >
	(em assoc.)		cobS4Q	25	13.8	16	7.0	34 >	41 >

85	Botafogo	sul	SQ	60	9.4	22.9	2.6	=	21.3<
	Botafogo	sul	S3Q	73	4.7	16.3	1.5	19.8>	14.3>
			S4Q	100	7.9	23.7	4.7	=	13 >
			cobS3Q	100	7.5	44.4	2.3	=	4.7>
	Leblon	sul	SQ	100	20,6	20.4	2.3	=	107.1>
			cobS3Q	100	5.2	11.1	0.6	=	54 >

#### Características dos mercados

1979	Botafogo	- muito concorrencial. Empresa realiza apenas 1.9% das unidades
	Gávea	- pequena concorrência. Empresa 2º produtor com 30.8% das unidades
1980	Gávea	- muito pequena concorrência. Empresa predomina realizando 76.7% das unidades
	Botafogo	- pequena concorrência. Empresa 2º produtor com 25.5% das unidades
	Leblon	- pequena concorrência. Produção dividida por 3 promotores. Empresa com 30% das unidades
1981	Humaitã	- Sem concorrência. Empresa realiza 100% das unidades
	Cachambi	- concorrencial. Empresa predomina com 39.7% das unidades
	Gávea	- muito pequena concorrência. Empresa predomina com 64.5% das unidades
	Lagoa	- concorrencial. Empresa 1º produtor com 35.9% das unidades
	C.Velho	- pequena concorrência. Empresa em 2º com 41.2% das unidades

1982	Água Santa	- pequena concorrência. Empresa 1º com 57.3% das unidades
	Ipanema	- muito concorrencial. Empresa 3º com 17.8% das unidades
	Barra	- muito concorrencial. Empresa realiza apenas 4.4% das unidades
	Leblon	- muito pequena concorrência. Empresa 1º com 66.4% das unidades
1983	Gávea	- sem concorrência. Empresa faz 100% das unidades
	Ipanema	- muito pequeno concorrência. Empresa faz 37.5% das unidades
	Lagoa	- pequena concorrência.
1985	Botafogo	- pequena concorrência. Empresa predominante com 63.8% das unidades
	Leblon	- pequena concorrência. Empresa predominante com 55% das unidades.

### 3) Setor de Construção

79	- Botafogo	SQ	75m <sup>2</sup>	RA
	Gávea	S3Q	120m <sup>2</sup>	RA
80	- Botafogo	SQ	54m <sup>2</sup>	RMA
		CO2Q	143m <sup>2</sup>	RA
	Leblon	S3Q	118m <sup>2</sup>	RA
		CO3Q	118m <sup>2</sup>	RA
	Botafogo	S2Q	73m <sup>2</sup>	RA
		CO53Q	155m <sup>2</sup>	RA
	Gávea	S3Q	111m <sup>2</sup>	RA
81	- Humaitã	SQ	64m <sup>2</sup>	RA
		S2Q	86m <sup>2</sup>	RA

	Cachambi	SQ	56m <sup>2</sup>	RMM
	Gávea	S2Q	77m <sup>2</sup>	RA
		COS2Q	158m <sup>2</sup>	RA
	Lagoa	COS3Q	167m <sup>2</sup>	RA
		S2Q	180m <sup>2</sup>	RA
		S3Q	125m <sup>2</sup>	RA
	C.Velho	COSQ	118m <sup>2</sup>	RA
		S2Q	74m <sup>2</sup>	RA
		S3Q	89m <sup>2</sup>	RA
82	- A.Santa	COS3Q	149m <sup>2</sup>	RA
	Ipanema	S2Q	50m <sup>2</sup>	RMB
		S3Q	99m <sup>2</sup>	RA
	Barra	COS3Q	180m <sup>2</sup>	RA
		SQ	56m <sup>2</sup>	RA
		COSQ	94m <sup>2</sup>	RA
	Leblon	COS2Q	100m <sup>2</sup>	RA
		SQ	50m <sup>2</sup>	RA
83	- Gávea	COSQ	374m <sup>2</sup>	RA
		S3Q	119m <sup>2</sup>	RA
		S4Q	206m <sup>2</sup>	RA
	Ipanema	SQ	55m <sup>2</sup>	RA
	Gávea	S3Q	118m <sup>2</sup>	RA
		COS3Q	223m <sup>2</sup>	RA
		COS4Q	258m <sup>2</sup>	RA
	Lagoa	S4Q	223m <sup>2</sup>	RA
85	Botafoogo	COS4Q	389m <sup>2</sup>	RA
	Lagoa	SQ	54m <sup>2</sup>	RMA
		S4Q	223m <sup>2</sup>	RA
		CobS4Q	389m <sup>2</sup>	RA
85	Botafoogo	SQ	54m <sup>2</sup>	RMA
	Botafoogo	S3Q	113m <sup>2</sup>	RMA
		S4Q	142m <sup>2</sup>	RA
		CobS3Q	200m <sup>2</sup>	RA
	Leblon	SQ	45m <sup>2</sup>	RA
		CobS3Q	164m <sup>2</sup>	RA

#### 4) Análise

Empresa com atuação muito sistemática (atua em 6 anos dos 7 do período pesquisado) realizando empreendimentos na maior parte das vezes de escala grande e muito grande, com alguns poucos de tamanho micro. Não realiza assim, empreendimentos de porte intermediário, mesclando os de menor porte com os de porte grande e muito grande, em nenhum momento, realizando-os de forma isolada. Dessa maneira mesmo nos anos em que mescla os portes revela uma capacidade de gestão entre grande e muito grande (está em quase todos os anos de 80 a 83).

Tem produção no período caracterizado por dois momentos: um 1º de 79 a 81 de vertiginoso crescimento (cresce de 79 para 80 113,7% de 80 para 81 216,4% e um 2º de decréscimo (embora de menor impacto que o crescimento) em 82 e 83 com retroação completa em 84 e retomada em 85. Ressalve-se que apesar desse decréscimo, tal porte vigoroso de sua produção, continua a situar-se num patamar provavelmente acima da maioria dos demais promotores. Importante observar, também, que seu pico de produção (81) bate com o pico conhecido de várias outras empresas.

Sua produção apresenta certa concentração nos tipos de imóveis de menor número de compartimentos (SQ e S2Q 76,3%) com predominância do 1º - 44.3%, tendo um segmento voltado para o de maior número (S3Q maior parte 19.8% e S4Q apenas 0,31%) e um restrito módulo de coberturas (3.4%). Atua com pequena diversificação locacional e concentração no setor de construção (renda alta).

Em termos locacionais, apesar de sua movimentação por muitos bairros, esta praticamente circunscreve-se à zona sul que se revela como sua base, lançando em determinados momentos tentáculos, localizado no Méier e Barra, provavelmente aproveitando-se de situações conjunturais. Nessa movimentação só concentra os tipos de maior número de peças (S3Q e S4Q no Leblon e Gávea) espalhando os demais por todos os bairros. É fato curio-

so sua forte realização de apartamentos de SQ mesmo em bairros tidos como nobres, com metragens (contorno de 50 a 60m<sup>2</sup>) compatíveis com o tipo e em todos os anos do período, passando por diversos locais (Botafogo, Humaitã, Cachambi, Barra, Leblon, Ipanema). O mais interessante é o fato de direcionar essa produção de apartamentos de menor porte para as camadas de renda alta, o que explicaria sua localização fortemente concentrada nos bairros nobres.

A empresa, inclusive, neste sentido, trabalha reiterando marcadamente a direção socio-econômica do espaço: renda alta e média alta na zona sul e Barra, e renda média e baixa no Méier. Esta produção voltada para rendas mais baixas, no entanto, parece ser apenas um movimento de busca determinada por momentos conjunturais específicos, onde o ganho se coloca como de escala a possibilidade de realizar grandes empreendimentos em locais, quase que certamente de preço menor da terra. A empresa é basicamente voltada para o setor de renda alta, e para este desenvolve sua dinâmica.

Assim sendo, diante desses dados, podemos apontar que a construtora 3, não acompanha plenamente as direções do mercado no período, parecendo ter traçado uma política imobiliária de certa forma singular. Com efeito, ao direcionamento para as camadas médias, zona norte e subúrbios, e à produção do S2Q - que moldam o quadro típico do período - prefere manter um direcionamento para as camadas de renda alta - (que foi um dos direcionamentos do mercado mas não o predominante) mas baseia essa direção socio-econômica numa permanência na zona sul, produzindo, principalmente, imóveis de SQ para essas camadas.

Sua política locacional, por seu turno, pode ser apontada como quase que totalmente voltada para mercados densificados, com "estoques" momentâneas em localidades em expansão, mas ainda assim bastante procurados pela promoção (Água Santa, Cachambi e Barra). Todavia, sua movimentação constante entre os bairros da zona sul - sua base - demonstra busca de situações na maior parte das vezes (cerca de 70% dos casos), de pequena ou

nenhuma concorrência, conforme a provável política comercial da empresa. Em alguns momentos, no entanto, tem certo equilíbrio entre esta situação e a concorrencial quando, por vezes é o principal promotor (79, 81 e 82). No momento de crise no setor (83) procura absolutamente a 1ª situação.

Esta sua política comercial de situar-se prioritariamente em pequena concorrência, permite-lhe colocar um preço/m<sup>2</sup> maior do que o do bairro (82.4% dos casos), ou mesmo ditá-lo (quando sem concorrência). O mesmo se dá uma relação aos da zona (70.6% dos casos).

A empresa que possui o maior capital social entre as pesquisadas (10 bi em 83) parece articular todas as junções - construção, incorporação, projeto e comercialização - e tem atividades econômicas entenas ao setor (Turismo), realizando também empreendimentos em outros estados (S.P.), e até no exterior (New York).

# CONSTRUTORA 4

## 1) Produção no período

1979	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/emp.	Tam.oper. escala	Cap. gestão
	03 11	Humaitã Méier	72	1.3	72	5184	5184	MÉDIA	GRANDE
			12	1.2	46	552			
			36	1.3	70	2520			
			1	1.4	176	176	3248	PEQUENO	
1980	01	Leblon	26	1.3	73	1898			MICRO
			1	2.5	180	180	2078	MICRO	
1981	04	Lins	40	1.3	83	3320			GRANDE
			40	1.4	97	3880			
			8	2.3	101	808			
			10	2.4	107	1070	9150		
	05	Rocha	9	1.2	47	423			M. GRANDE
			72	1.3	54	3883			
			1	2.4	136	136	4447	GRANDE	
1982	04	V. Penha	140	1.3	70	9800			M. GRANDE
			8	2.3	100	800			
			2	2.4	110	220	10820		
1983	01	Lins	40	1.3	86	3440			M. GRANDE
			40	1.4	92	3680			
			8	2.3	141	1128			
			8	2.4	159	1272	9520	GRANDE	
1984	12	Lagoa	5	1.5	240	1200	1200	MICRO	PEQUENA
	12	Ipanema	5	1.5	294	1470	1470	MICRO	
1985	03	Copacabana	20	1.2	72	1440	1440	MICRO	
	03	Leblon	5	1.4	118	590	590	MICRO	
	04	Tijuca	5	1.5	240	1200	1200	MICRO	
	06	Botafogo	10	1.4	196	1960	1960	MICRO	
	07	J. Botânico	5	1.5	240	1200	1200	MICRO	
	08	J. Botânico	10	1.5	200	2000	2000	MICRO	

08	Leblon	5	1.5	270	1350	1350	MICRO	
08	Leblon	5	1.5	187	935			
		1	2.5	172	172	1107	MICRO	
09	Leblon	5	1.5	180	900	1900	MICRO	
09	Leblon	5	1.5	187	935	1835	MICRO	
11	J.Botânico	10	1.5	350	3500	3500	PEQUENO	
12	Leblon	5	1.5	170	850	850	MICRO	M.GRANDE

Produção Total

5116 unids e 66049 m<sup>2</sup>

## 2) Relação produção-mercado

1979 - Humaitã - 100% dos S2Q do bairro  
34,6% dos S2Q do bairro período  
4,9% dos S2Q da zona  
1,3% dos S2Q da zona período

Méier - 18,2% dos SQ do bairro

3,1% dos SQ do bairro período  
8,6% dos SQ da zona  
1,1% dos SQ da zona período

Características do mercado - Humaitã - mercado com pequena concorrência - 2 promotores atuam,

a Concal produzindo a maior parcela (62,1% das unidades).

Preço:  $PM^2 = PM^2B$  e  $4\ UPC < PM^2Z$

Méier - mercado muito concorrencial

(13 promotores atuando - boom local)

Preços: SQ -  $PM^2 = PM^2B$  e  $4\ UPC > PM^2Z$

S2Q -  $1\ UPC < PM^2B$  e  $2\ UPC > PM^2Z$

S3Q  $3\ UPC < PM^2B$  e  $2\ UPC < PM^2Z$

1980 Leblon 100% dos S2Q do bairro

11,1% dos S2Q do bairro período

6,8% dos S2Q da zona

0,5% dos S2Q da zona período

100% das CS4Q do bairro  
 100% das CS4Q do bairro período  
 33.3% das CS4Q da zona  
 5.2% das CS4Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência

3 empresas que dividem a produção

Preço: S2Q -  $PM^2 = PM^2B + 8UPC > PM^2Z$

CS4Q -  $PM^2 = PM^2B + 10UPC < PM^2Z$

1981 Lins

- 24.7% dos S2Q do bairro
- 5.1% dos S2Q do bairro período
- 3.1% dos S2Q da zona
- 0.7% dos S2Q da zona período
- 100% dos S3Q do bairro
- 50% dos S3Q do bairro período
- 20.6% dos S3Q da zona
- 5.3% dos S3Q da zona período
- 33.3% das CS2Q do bairro
- 21.6% das CS2Q do bairro período
- 15.1% das CS2Q da zona
- 5.1% das CS2Q da zona período
- 100% das CS3Q do bairro período
- 50% das CS3Q da zona
- 10.9% das CS3Q da zona período

Rocha

- 51.4% dos S2Q do bairro
- 36% dos S2Q do bairro período
- 5.5% dos S2Q da zona
- 1.2% dos S2Q da zona período
- 100% das CS3Q do bairro
- 100% das CS3Q do bairro período
- 5% das CS3Q da zona
- 1.1% das CS3Q da zona período

Características do mercado - Lins - mercado pequena concorrência, Concal principal promotor

Preços: S2Q  $12UPC > PM^2B$  e  $18UPC > PM^2Z$

S3Q  $PM^2 = PM^2B$  e  $17UPC > PM^2Z$

CS2Q  $5UPC > PM^2$  e  $21UPC > PM^2Z$

CS3Q  $PM^2 = PM^2$  e  $1UPC > PM^2Z$

Rocha - mercado pequena concorrência - 2 promotores

Preços:  $S2Q \text{ PM}^2 = \text{PM}^2 \text{B e } 2\text{UPC} < \text{PM}^2 \text{Z}$   
 $CS3Q \text{ PM}^2 = \text{PM}^2 \text{B e } 16\text{UPC} < \text{PM}^2 \text{Z}$

1982 Vila da Penha - 44.4% dos S2Q do bairro  
 22.2% dos S2Q do bairro período  
 27.4% dos S2Q da zona  
 12.5% dos S2Q da zona período  
 100% das CS2Q do bairro  
 72.7% das CS2Q do bairro período  
 100% das CS2Q da zona  
 72.7% das CS2Q da zona período  
 100% das CS3Q do bairro  
 40% das CS3Q do bairro período  
 100% das CS3Q da zona  
 33.3% das CS3Q da zona período

Características do mercado - mercado concorrencial - ano de boom  
 local - Concal principal promotor

Preços:  $S2Q \text{ } 2\text{UPC} > \text{PM}^2 \text{B e } 3\text{UPC} > \text{PM}^2 \text{Z}$   
 $CS2Q \text{ PM}^2 = \text{PM}^2 \text{B e Z}$   
 $CS3Q \text{ PM}^2 = \text{PM}^2 \text{B e Z}$

1983 Lins 38.5% dos S2Q do bairro  
 5.1% dos S2Q do bairro período  
 4.9% dos S2Q da zona  
 0.7% dos S2Q da zona período  
 100% dos S3Q do bairro  
 50% dos S3Q do bairro período  
 13.7% dos S3Q da zona  
 5.3% dos S3Q da zona período  
 100% das CS2Q do bairro  
 21.6% das CS2Q do bairro período  
 29.6% das CS2Q da zona  
 5.1% das CS2Q da zona período  
 100% das CS3Q do bairro  
 23.5% das CS3Q da zona  
 8.8% das CS3Q da zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência  
- 2 promotores

Preços:  $S2Q \ 6UPC > PM^2B$  e  $5UPC > PM^2Z$   
 $S3Q \ PM^2 = RM^2B$  e  $4UPC > PM^2Z$   
 $CS2Q \ PM^2 = PM^2B$  e  $2UPC > PM^2Z$   
 $CS3Q \ PM^2 = PM^2B$  e  $1UPC > PM^2Z$

1984            Lagoa        12.8% dos S4Q do bairro  
                              2.6% dos S4Q do bairro período  
                              6.8% dos S4Q da zona  
                              0.9% dos S4Q da zona período

Características do mercado - muito pequeno - concorrência

Preços:  $19 \ 2UPC < PM^2B$  e  $43.5 < PM^2Z$

Ipanema        100% dos S4Q do bairro  
                              7.8% dos S4Q do bairro período  
                              6.8% dos S4Q da zona  
                              0,9% dos S4Q da zona período

Características do mercado - muito pequeno

Preços:  $33,4 \ UPC < PM^2B$  e Zona

1985            Copacabana 100% dos SQ do bairro  
                              4.1% dos SQ do bairro período  
                              6.4% dos SQ da zona  
                              0.7% dos SQ da zona período

Características do mercado - pequena concorrência

Preços:  $= PM^2B$  e  $9.3UPC < PM^2Z$

Leblon(março) 100% dos S3Q do bairro  
                              6.8% dos S3Q do bairro período  
                              3.8% dos S3Q da zona  
                              0.3% dos S3Q da zona período

Características do mercado - pequena concorrência

Preços =  $PM^2B$  e  $9.7UPC < PM^2Z$

Tijuca        12.5% dos S4Q do bairro  
                              2.5% dos S4Q do bairro período  
                              12.5% dos S4Q do bairro zona  
                              1.8% dos S4Q do bairro zona período.

Características do mercado:

Preços:  $6.4UPC \approx PM^2B$  e  $Z$

Botafogo 27% dos S3Q do bairro  
1.3% dos S3Q do bairro período  
6% dos S3Q do bairro zona  
0.5% dos S3Q do bairro zona período

Características do mercado: pequena concorrência (4 inc.) 4º c/4  
8.7.

Preço:  $53.8UPC < PM^2B$  e  $59.3 < PM^2Z$

J.Botânico(julho) 20% dos S4 e do bairro  
20% dos S4 e do bairro período  
4.4% dos S4 e do bairro zona  
0.9% dos S4 e do bairro zona período

Características do mercado:

Preços:  $19UPC < PM^2B$  e  $54.9 < PM^2Z$

J.Botânico(ago) 40% dos S4Q do bairro

40% dos S4Q do bairro período  
8.8% dos S4Q do bairro zona  
1.8% dos S4Q do bairro zona período  
Preços:  $1.9UPC > PM^2B$  e  $34UPC < PM^2Z$

Leblon(ago) 11.4% dos S4Q do bairro  
5.7% dos S4Q do bairro período  
4.4% dos S4Q da zona  
0.9% dos S4Q da zona período  
Preços:  $32.9UPC < PM^2B$  e  $20.8 < PM^2Z$

Leblon(ago)

11.4% dos S4Q do bairro  
5.7% dos S4Q do bairro período  
4.4% dos S4Q do bairro zona  
0.9% dos S4Q do bairro zona período  
33.3% das cob.S4Q do bairro  
20% das cob.S4Q do bairro período  
20% das cob.S4Q da zona  
1.9% das cob.S4Q da zona período

Preços: S4q -  $39.4 \text{UPC} < \text{PM}^2 \text{B}$  e  $27.3 < \text{PM}^2 \text{Z}$   
cob. -  $6.2 \text{UPC} > \text{PM}^2 \text{B}$  e  $13 > \text{PM}^2 \text{Z}$

Leblon(set) 13.6% dos S4Q do bairro  
6.9% dos S4Q do bairro período  
5.3% dos S4Q do bairro zona  
1% dos S4Q do bairro zona período  
Preços:  $53.2 \text{UPC} < \text{PM}^2 \text{B}$  e  $41.1 \text{UPC} < \text{PM}^2 \text{Z}$

Leblon(set) 13.6% dos S4Q do bairro  
6.9% dos S4Q do bairro período  
5.3% dos S4Q da zona  
1% dos S4Q da zona período  
Preços:  $30.7 \text{UPC} < \text{PM}^2 \text{B}$  e  $18.6 < \text{PM}^2 \text{Z}$

J.Botânico 40% dos S4Q do bairro  
40% dos S4Q do bairro período  
8.8% dos S4Q da zona  
1.7% dos S4Q da zona período  
Preços:  $7.6 \text{UPC} < \text{PM}^2 \text{B}$  e  $28.3 < \text{PM}^2 \text{Z}$

Leblon(dez) 11.4% dos S4Q do bairro  
5.7% dos S4Q do bairro período  
4.4% dos S4Q da zona  
0.9% dos S4Q da zona período  
Preços:  $16.2 \text{UPC} < \text{PM}^2 \text{B}$  e  $4.1 \text{UPC} < \text{PM}^2 \text{Z}$

### 3) Setor construção

1979	Humaitá	S2Q	72m <sup>2</sup>	RMA
	Méier	SQ	46m <sup>2</sup>	RMB
		S2Q	70m <sup>2</sup>	RMA
		S3Q	176m <sup>2</sup>	RALTA
1980	Leblon	S2Q	73m <sup>2</sup>	RALTA
1981	Lins	S2Q	83m <sup>2</sup>	RALTA
		S3Q	97m <sup>2</sup>	RALTA
		CS2Q	101m <sup>2</sup>	RALTA
		CS3Q	107m <sup>2</sup>	RALTA
	Rocha	SQ	47m <sup>2</sup>	RMM
		CS3Q	136m <sup>2</sup>	RALTA
1982	Vila da Penha	S2Q	70m <sup>2</sup>	RMM
		CS2Q	100m <sup>2</sup>	RMA
		CS3Q	110m <sup>2</sup>	RMA
1983	Lins	S2Q	86m <sup>2</sup>	RMA
		S3Q	92m <sup>2</sup>	RMA
		CS2Q	141m <sup>2</sup>	RALTA
		CS3Q	159m <sup>2</sup>	RALTA
1984	SRA Lagoa	S4Q	240m <sup>2</sup>	SRA
	SRA Ipanema	S4Q	294m <sup>2</sup>	SRA
1985	Copacabana	SQ	72m <sup>2</sup>	RA
	SRA Leblon	S3Q	118m <sup>2</sup>	SRA
	SRA Tijuca	S4Q	240m <sup>2</sup>	RA
	RA Botafogo	S3Q	196m <sup>2</sup>	RA
	RA J.Botânico	S4Q	240m <sup>2</sup>	RA
	RA J.Botânico	S4Q	200m <sup>2</sup>	RA
	RA Leblon	S4Q	270m <sup>2</sup>	RA
	Leblon	S4Q	187m <sup>2</sup>	RA
		cobS4Q	172m <sup>2</sup>	RA
	Leblon	S4Q	180m <sup>2</sup>	RA
	Leblon	S4Q	187m <sup>2</sup>	RA
	J.Botânico	S4Q	350m <sup>2</sup>	RA
	Leblon	S4Q	170m <sup>2</sup>	RA

#### 4) Análise

A empresa atuou sistematicamente (7 anos) com empreendimentos de escala micro a muito grande, com capacidade de gestão de variação idêntica. Em todo o período sua produção foi de muito grande escala e capacidade de gestão.

Sua produção decresce apenas em 1980 e 84, mantendo-se num patamar de porte grande nos demais anos.

Tem atividade diversificada tanto quanto à localização dos empreendimentos, como ao tipo de imóveis e faixa de renda.

Quanto à localização, movimenta-se entre a Zona Sul e os bairros suburbanos, sendo que entre 81 e 85 só atuou nos últimos voltando-se exclusivamente para a primeira em 84 e 85.

O tipo S2Q foi o mais frequentemente realizado (63.1%), estando presente tanto na Zona Sul como nos subúrbios. Já o SQ só está presente na Zona Suburbana. Em 84 e 85 praticamente especializa-se no tipo S4Q realizado na zona sul. Importante observar que as coberturas compõem um significativo segmento de sua produção (7%), a maior parte localizada também nos subúrbios. Assim sendo, a empresa parece contribuir para introduzir uma gama maior de opções nesta área da cidade, com ênfase no S2Q, mas com segmentos de apartamentos de menor nº de peças (SQ), e principalmente de maior nº de peças (S3Q e coberturas). Neste sentido atua inovadoramente.

Apesar de atuar preponderantemente no mercado de renda alta (33.8% do total) e média alta (29.3%), inclusive na maior parte dos tipos lançados nos subúrbios, a empresa opera, num reduzido segmento de renda baixa e média. Introduz assim segmentos de renda mais alta em bairros provavelmente de camadas médias (Lins, Rocha, Méier, Vila da Penha). Em 84 e 85 dirige-se exclusivamente à renda alta.

A empresa atuou tanto em mercados de pequena concorrência (a maior parte), onde por vezes, foi a principal promotora, quanto em mercados muito concorrenciais. Procurou sempre criar situações monopolísticas através de lançamentos inovadores, notadamente coberturas, o que lhe permitiu ditar preços. Estes, em geral, não são muito altos, mesmo sem significação situações únicas, estão acima dos preços do mercado local, provavelmente pela posição quase sempre de monopólio principal promotor no bairro.

Na Vila da Penha em 1982 por exemplo, introduz enorme quantidade de unidades, que provavelmente alteraram a dinâmica do mercado local.

Somente neste bairro e no Méier em 79, a empresa segue os demais promotores, pois nos outros bairros atua como oligopólio.

Em termos da conjuntura mais geral, acompanha um das tendências do mercado, buscando as camadas de maior renda. Por outro lado, acompanha também, mas só em parte, outra tendência, ou seja, direciona-se para a zona suburbana, mas aí introduz faixa de mercado de renda alta, ao contrário de adequar-se aos limites do S.F.H..

A empresa parece destinar-se basicamente à construção de projetos de arquitetura, embora a função de incorporação apareça a partir do conhecimento do mercado, e para manter a atividade principal. O maior indício dessa função principal é atuação mais recente da empresa nos chamados "condomínios fechados"; a construtora entra com o projeto e a construção, e os futuros moradores são seus associados em todas as etapas do empreendimento desde a compra do terreno. Vale dizer que a empresa iniciou sua atuação no mercado desta forma, mantendo-a em quase todo período estudado, exceto 79 a 83. Prováveis lucros desse sistema são investidos em realizações próprias. Em 84 e 85 a empresa volta-se totalmente para os condomínios fechados realizando um grande número de empreendimentos de porte médio.

## Construtora 5

### 1) Produção no período

1982	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/emp.	tam.oper. escala	cap. gestão
	03	Ramos	14	1.2	48	672			
			35	1.3	56	1960	2632	PEQUENA	PEQUENA

### 2) Relação produção-mercado

1982	Ramos	100%	dos SQ do bairro
		82.4%	dos SQ do bairro período
		28.6%	dos SQ da zona
		14.9%	dos SQ da zona período
		92.1%	dos S2Qdo bairro
		15.7%	dos S2Qdo bairro período
		33.0%	dos S2Qda zona
		5.1%	dos S2Qda zona período

Características do mercado - mercado com pequena concorrência.

Duas empresas, com a Franco Olivei-  
ra predominando.

Preços:  $SQ \text{ } PM^2 = PM^2 B \text{ e } 15UPC > PM^2 Z$   
 $S2Q \text{ } 3UPC > PM^2 B \text{ e } 10UPC > PM^2 Z$

### 3) Setor construção

1982	Ramos	SQ	48m <sup>2</sup>	RMM
		S2Q	56m <sup>2</sup>	RMM

### 4) Análise

Empresa com atuação pontual e especializada num

único bairro, tem produção de escala pequena e idêntica capacidade de gestão.

Diversificou sua produção por dois tipos, embora voltado à mesma faixa média de renda.

Atuando monopôlicamente no tipo SQ determina-lhe o preço em sua área de atuação e dado sua proponderância quanto ao S2Q, pratica preço superior.

Ao introduzir ao SQ um preço superior a faixa usual desse tipo, atua na modificação do perfil social local embora o mesmo não se dê relativamente ao S2Q, para o qual tem atividade reiterodara.

Localiza-se num bairro em expansão, buscando assim uma situação não concorrencial. Procura o que denominamos de "tipo certo", pois dada sua função predominante de construção, utiliza a incorporação como forma de otimizar esta atividade, e de Rentabilizar os lucros obtidos.

Importante observar que compoendo-se a empresa de vários sócios com relações de percutesco com um grande corretora de imóveis da cidade, pode provavelmente usufruir desta ligação para incrementar tanto a atividade principal como a de incorporação.

#### CONTRUTORA 6

##### 1) Produção no período

ano	mês	bairro	N	tipo	s/unid.	s/tipo	s/emp.	Tam.oper.	Cap.gest.
81	09	J.Bot.	10	1.4	136	1360	1360	MICRO	MICRO

##### 2) Relação produção-mercado

1981 - J. Botânico 100% dos S3Q do bairro  
dos S3Q do bairro período  
dos S3Q da zona  
dos S3Q da zona período

Característica do mercado: pequena concorrência (3 promotores)  
empresa realiza menor porte da produção (3.7% das unidades)  
Preços:  $PM^2 = PM^2_B$  e  $19UPC < PM^2_Z$

### 3) Setor Construção

1981 - J. Botânico S3Q 136m<sup>2</sup> RA

### 4) Análise

Empresa com atuação pontual no período realizando empreendimento de porte micro, com idêntica capacidade de gestão. Escolheu para sua investida no setor uma situação de mercado com pequena concorrência, onde localizou, contudo, a menor parte de sua produção. Para vencer a concorrência utiliza-se de estratégia de inoreação quanto ao tipo de imóvel. Atua num momento de certa recuperação do mercado na zona sul, onde o Jardim Botânico destacou-se nessa alta.

A empresa revela ter como atividade principal projetos de instalações (elétrica e hidráulica), sendo a promoção uma aplicação eventual de lucros obtidos com a principal função exercida.

CONSTRUTOR 7

### 1) Produção no período

1980 . mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/emp.	tam.oper. escala	Cap. gestão
10	V.Cosmos	3	1.3	110	330	330	MICRO	MICRO

## 2) Relação produção-mercado

1980 Vila Cosmos 16.7% dos S2Q do bairro  
7.1% dos S2Q do bairro período  
16.7% dos S2Q da zona  
1.1% dos S2Q da zona período

Características do mercado - mercado de muito pequena concorrência, com apenas 2 promotores atuando, com José Gon/Augusto realizando 39.8% da área e outro 60.2%.  
Preço: 6UPC > PM<sup>2</sup>B e Z

## 3) Setor construção

1980 Vila Cosmos S2Q 110m<sup>2</sup> RMA

## 4) Análise

Associação de promotores pessoas físicas com produção ocasional, de escala micro e igual capacidade de gestão.

Atuou num mercado de muito pequena concorrência, onde enfrenta apenas um outro promotor, - que realiza empreendimentos com tipo idêntico ao seu - ofertando um S2Q de muito grande porte, bastante acima da média do tipo (110m<sup>2</sup> x 70m<sup>2</sup>).

Consegue assim atuar inovadamente, apesar de reiterar um tipo bastante produzido podendo bancar, desta forma, um preço superior ao do mercado.

Atuam de forma compatível à conjuntura mais geral,

enfrentando a retração ocorrida no ano como a busca do mercado de renda mais alta. Quanto à conjuntura de caráter mais local, situa-se num primeiro momento de expansão da zona antes inexplorada, localizando-se num bairro até então na mesma situação. Pode ser tomado assim como uma espécie de "desbravador" local, inovando quanto a localização do empreendimento.

## CONSTRUTOR 8

### 1) Produção no período

1982	mês	bairro	nºunid.	s/unid.	s/tipo	s/emp.	tam.oper.	escala	cap.gestão
10	V.Penha	4	1.4	100	400	MICRO			MICRO

### 2) Relação produção-mercado

1982	Vila da Penha	12.1% dos S3Q do bairro
		6.6% dos S3Q do bairro período
		12.1% dos S3Q da zona
		4.8% dos S3Q da zona período

Características do mercado - mercado muito concorrencial (ano de boom local - 13 promotores realizam 26449m<sup>2</sup>) com tendência à monopolização por uma empresa-Concal que realiza 40.9% da área  
Preço: 4UPC > PM<sup>2</sup>B e Z

### 3) Setor construção

1982	Vila da Penha	S3Q	100m <sup>2</sup>	RMA
------	---------------	-----	-------------------	-----

### 4) Análise

Promotor pessoa física com atividade ocasional

no setor, realiza um empreendimento de escala micro; revelando uma semelhante capacidade de gestão.

Atuou num mercado muito concorrencial, ano de boom na Vila da Penha, onde os promotores enfrentaram também a concorrência de uma empresa grande, da promoção capitalista de ponta.

Assim sendo, apesar de ter procurado colocar-se no mercado com um tipo de imóvel menos usual - o S3Q - além da grande concorrência generalizada, defrontou-se com outros promotores que lançaram o mesmo tipo. Seu preço, abaixo dos do bairro e zona, pode então ser explicado por esta concorrência.

Sua atuação acompanha a conjuntura geral e local, nesta direcionando-se para um dos dois eixos de mercado, no caso o de renda mais alta. Sua atuação revela-se inovadora quanto ao tipo de imóvel e da faixa de renda a que destina sua produção, porquanto consolida um segmento de oferta imóveis de maior número de peças de tipo antes cotado na faixa de 11 a 15 S.M. passa a faixa de 15 a 22 S.M. . Contribui assim o promotor para a consolidação de um segmento de camada de renda mais alta no local.

## II) Os Construtores/Loteadores

### Construtor-Loteador 1

#### 1) Produção no período

Ano	mês	bairro	nºunid.	tipo	s/unid. m <sup>2</sup>	s/tipo m <sup>2</sup>	s/emp. m <sup>2</sup>	Tam.ope. escala	Cap. gestão
79	09	C.Grande	161	3.3	74	11914	11914	M.Grande	M.Grande
81	08	Jacarep.	50	3.3	88	4400	4400	Pequena	
81	08	Bangü	112	3.3	74	8288	8288	Grande	
81	08	C.Grande	217	3.3	74	16058	16058	M.Grande	
81	06	Bangü	64	3.3	73	4672	4672	Pequeno	M.Grande
82	09	Bangü	25	3.3	56	1400	1400	Micro	
82	09	P.Miguel	65	3.3	75	4875	4875	Pequeno	
82	10	Bangü	57	3.3	57	3249	3249	Pequeno	
82	11	Realengo	86	3.3	56	4816			
			11	3.4	65	715	5531	Médio	M.Grande
83	11	V.Valq.	68	3.3	88	5984	5984	Médio	Médio
			852			61699			
84	09	C.Grande	50	3.3	73	3650	3650	Pequeno	
	09	C.Grande	125	3.3	73	9125	9125	Grande	M.Grande
Produção Total			1027			74474			

#### 2) Relação Produção-mercado

1979

C.Grande

67.4% das CS2Q do bairro ano  
16.2% das CS2Q do bairro período  
67.4% das CS2Q da zona  
10.7% das CS2Q da zona período

Características do mercado - pequena concorrência com a empresa  
realizando maior parte da produção  
(56.10% das unids.)

Preço:  $PM^2 = PM^2B$  e  $Z$

1981 Jacarep. 71.4% da CS2Q bairro  
71.4% da CS2Q bairro período  
71.4% da CS2Q zona  
71.4% da CS2Q zona período

Características do mercado: muito concorrencial com certa divisão da produção nas empresas realiza numa bairro de patamar de (5.8%)  
Preço:  $5UPC < PM^2B$  e  $Z$

Bangu 63.6% da CS2Q bairro  
33.1% da CS2Q bairro período  
26.8% da CS2Q zona  
7.5% da CS2Q zona período

Características do mercado: pequena concorrência com predominância absoluta da empresa 91.7% das unids.  
Preço:  $2UPC < PM^2B$  e  $1 > PM^2Z$

1981 C.Grande 90 % das CS2Q bairro  
21.9% das CS2Q bairro período  
52.0 % das CS2Q zona  
14.5% das CS2Q zona período

Características do mercado: pequena concorrência empresa em 2º com 36.1% das unids.  
Preço:  $1UPC > PM^2B$  e  $2 < PM^2Z$

Bangü 36.4% das CS2Q bairro  
(em associação com e 18.9% das CS2Q bairro período  
Bangü) 15.3% das CS2Q zona  
4.5% das CS2Q zona período  
Preço:  $2UPC > PM^2B$  e  $5 > PM^2Z$

1982 Bangü 35.2% das CS2Q bairro ano  
(out) 16.9% das CS2Q bairro período  
7.9% das CS2Q zona  
3.8% das CS2Q zona período

Bangü	15.4% das CS2Q bairro
(set)	7.3% das CS2Q bairro período
	3.5% das CS2Q zona
	1.7% das CS2Q zona período

Característica: mercado com muito pequena concorrência conta  
divisa de produção

Preços: out -  $2UPC < PM^2B$  e  $5 > PM^2Z$   
set -  $4UPC < PM^2B$  e  $3 > PM^2Z$

P.Miguel	100% das CS2Q bairro
	100% das CS2Q bairro período
	9.0% das CS2Q zona
	4.4% das CS2Q zona período

Característica - mercado sem concorrência

Preço =  $PM^2B$  e  $7UPC < PM^2Z$

Realengo	100% das CS2Q bairro
	100% das CS2Q bairro período
	11.9% das CS2Q zona
	5.7% das CS2Q zona período
	100% das CS3Q bairro
	100% das CS3Q bairro período
	36.7% das CS3Q zona
	10.5% das CS3Q zona período

Característica - muito pequena concorrência (Zinc) com sua pre-  
dominância (50.6%)

Preço: CS2Q =  $PM^2B$  e  $6UPC > PM^2Z$   
CS3Q =  $PM^2B$  e  $7UPC > PM^2Z$

1983	V.Valqueire	100% das CS2Q bairro
		100% das CS2Q bairro período
		100% das CS2Q zona
		100% das CS2Q zona período

Características - pequena concorrência com sua predominancia  
(66.7% das unidades)

Preço =  $PM^2_B$  e Z.

1984 Campo Grande 100% das CS2Q do bairro  
(1) 4.8% das CS2Q do bairro período  
100% das CS2Q zona  
3.2% das CS2Q zona período

Características: muito pequeno CONC(sô 2 inc) empresa absoluta  
em 1ª 96.7%

Preço:  $PM^2 = PM^2_B$  e Z

(2) 100% das CS2Q do bairro  
4.8% das CS2Q do bairro período  
100% das CS2Q zona  
3.2% das CS2Q zona período  
Preço:  $PM^2 = PM^2_B$  e Z

### 3) Setor de construção

CS2Q	72m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	88m <sup>2</sup>	RMA	CS2Q	88m <sup>2</sup>	RMA	CS2Q	88m <sup>2</sup>
CS2Q	73m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>
CS2Q	88m <sup>2</sup>	RMA	CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>
CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	74m <sup>2</sup>
CS2Q	74m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	57m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	57m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	57m <sup>2</sup>
CS2Q	57m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	56m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	56m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	56m <sup>2</sup>
CS2Q	56m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	75m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	75m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	75m <sup>2</sup>
CS2Q	75m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	56m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	56m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	56m <sup>2</sup>
CS2Q	56m <sup>2</sup>	RMB	CS3Q	65m <sup>2</sup>	RMB	CS3Q	65m <sup>2</sup>	RMB	CS3Q	65m <sup>2</sup>
CS3Q	65m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	88m <sup>2</sup>	RMM	CS2Q	88m <sup>2</sup>	RMM	CS2Q	88m <sup>2</sup>
CS2Q	88m <sup>2</sup>	RMM	CS2Q	73m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	73m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	73m <sup>2</sup>
CS2Q	73m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	73m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	73m <sup>2</sup>	RMB	CS2Q	73m <sup>2</sup>

### 9). Análise

A empresa atua sistematicamente, (5 anos, exceto 80 e 85). Sua produção caracteriza-se por um pique em 81, após paralização em 80, crescendo (em relação a 79) 150%, sendo que a partir de então decresce até 83, recuperando-se em 84, para um nível próximo ao de 79 e 82. Realiza empreendimentos de porte micro a muito grande, com capacidade de gestão entre média e muito grande. Tem produção especializada em casos (o que no universo pesquisado é bastante raro), quase a totalidade do tipo S2Q (98.7%). Direciona esta produção principalmente para renda baixa (86.1% dos casos), com estreitos segmentos de renda média (7.9%) e média alta (5.9%), reiterando os investimentos dirigidos as camadas sócio-econômicas dos locais de sua atuação, circunstrito aos baixos da zona oeste. Aí atua em localidades em expansão colocando-se, em geral, como principal produtor. Isto explicaria a tendência do valor de seus girarem preços sempre em torno dos preços dos baixos da zona.

Diante desses dados a empresa parece acompanhar certas tendências do mercado no período (S2Q), concentrando-se na busca das camadas de renda mais baixa. Acompanha, por outro lado, a consolidação da reatireação do mercado em 81 e 82, e a "crise" de 83.

### III) AS FILIAIS DE GRUPOS FINANCEIROS

#### FILIAL . 1

#### 1) PRODUÇÃO NO PERÍODO

ANO	MES	BAIRRO	N	TIPO	S/UN	S/TIPO	S/EMP	TAM.OP.	CAP. GESTÃO
81	JULHO	GAVEA	44	S2Q	85	3740			
			22	S3Q	102	2244	5984	MÉDIO	MÉDIO
82	MARÇO	BARRA	252	SQ	60	15120			
			168	S2Q	78	13104			
			12	COSQ	100	1200			
			8	COS2Q	130	1040	30464	MG	
	MAIO	BARRA	168	SQ	68	11424			
			168	S2Q	91	15288			
			8	COSQ	142	1136			
			8	COSQ	191	1528	29376	MG	855 UN.
	DEZ.	LAGOA	40	S2Q	96	3840			
			16	S3Q	116	1856			
			1	CO2Q	199	199			
			6	CO4Q	216	1296	7191	G	MG
84			256	SQ	69	17664			
			8	CO2Q	150	1200	18864	MG	MG

PRODUÇÃO TOTAL ——— 1185 ——— 91879

# RELAÇÃO PRODUÇÃO/MERCADO

ANO	BAIRRO	ZONA	TIPO	N/B/A	N/B/A	N/Z/A	N/Z/A	P/B	P/Z
81	GÁVEA	SUL	S2Q	28,9	26,5	3,3	0,78	4,8 <	13,3 <
	GAVEA	SUL	S3Q	100	5,4	5,1	1,33	=	8,1 <
82	BARRA (*)	BARRA	SQ	27,1	19,8	25,0	18,7	12,4 > 8,6 >	10,5 > 6/7 >
			S2Q	39,3	18,8	39,3	18,8	15,24 > 7,8 >	15,24 > 7,8 >
			COSQ	36,4	36,4	36,4	36,4	5,3 > 4,8 >	5,3 > 4,8 >
			CO2Q	28,6	18,6	28,6	28,6	14,8 > 14,2 <	14,8 > 14,2 <
	LAGOA	SUL	S2Q	100	8,11	2,60	0,76	=	31,6 <
			S3Q	61,53	10,66	33,40	0,97	1,74 >	12,5 <
			CO2Q	100	33,33	1,66	0,98	=	17,6 <
			CO4Q	100	20,68	66,66	10,34	=	33,7 <
84	BARRA	BARRA	SQ	56,0	9,9	56,0	9,5	11,7 <	11,7 <
			CobS2Q	100	11,8	100	11,8	=	=

## Características dos mercados

1981 Gávea - muito peq. concorrência. Empresa 2ª com 35,5% das unids.

1982 Barra - concorrencial - Empresa 1ª com 86,3% das unids.

1984 Barra - concorrencial 2ª com 27,8% das unids.

SETOR DA CONSTRUÇÃO

ANO	BAIRRO	TIPO	ÁREA	Fx. Renda
81	GÁVEA	SQ	85	
		S2Q	102	RA
82	BARRA	SQ	60	RMA
		S2Q	78	RA
		COSQ	100	RA
		COS2Q	130	RA
		SQ	68	RA
		S2Q	91	RA
		COSQ	142	RA
		COS2Q	191	RA
	LAGOA	S2Q	96	RA
		S3Q	116	RA
		C02Q	199	RA
		C04Q	216	RA
84	BARRA	SQ	69	RA
		COS2Q	150	RA

## Análise

A empresa é a única representante dos "promotores financeiros" cuja característica é a sua articulação a um grupo financeiro (mas não como filial), no caso Cia de Seguros, sob controle da família Almeida Braga, e que mais tarde viria a fazer parte de conhecido grupo bancário.

Atua apenas 3 anos (81, 82 e 84) sendo que é em 82 que concentra a grosso de sua produção, iniciando, na Barra da Tijuca e empreendimento "Atlântica 2000", mais tarde denominado Alfa Barra. Para executar este empreendimento cria uma empresa, em associação com importante construtora que executa as obras. Nesta empresa a participação da construtora é maior em 79, porém em 83, os acionistas compõem-se na sua totalidade das firmas do grupo. Em entrevista, funcionário da construtora revelou que a participação desta na verdade, um objetivo de dar

um "respaldo" ao empreendimento, através do uso de seu nome e tradição desta, já que as decisões e os lucros provenientes da incorporação teriam permanecido nas mãos da filial de grupo financeiro. Também o empreendimento de 81, de porte médio é realizado em associação com uma empresa de seguros. Os empreendimentos de 82 tem porte Grande (Lagoa-sozinha) e muito grande em associações relevando uma capacidade de gestão muito grande.

Quando ao empreendimento de 84, tem porte muito grande e trata-se do regimento do iniciado em 82. A empresa coloca no mercado, no ano de 1982 855 unidade, 67,031 m<sup>2</sup> de arte privativa, sendo que 92% deste total estavam na Barra da Tijuca.

Na Barra produz principalmente SQ e S2Q, sendo que na ZS, faz SLQ e S2Q (não faz SQ) adaptando-se, assim, às características dos mercados.

Atua predominantemente numa faixa de preço superior ao preço médio do bairro, com excessão do empreendimento de 1981 na Gávea, e do de 84 na Barra.

É interessante observar que, apesar da grande massa de unidades que coloca no sub-mercado da Barra no ano de 82, obtém aí uma situação de dominância apenas, relativa, participando com cerca 30% da oferta do tipo nos bairros e zona e sendo o maior empreendedor neste mercado com 28,6% da oferta geral. Acontece que 1982 é o ano de exploração da Barra, no qual ela atinge o 2º lugar de área mais internamente construída no contexto da cidade, inferior apenas aos subúrbios, por pouco. Neste ano, o estoque na Barra eleva-se a 22%, um dos seus índices mais altos, já que a média do estoque do bairro tende a manter-se bem abaixo da média da cidade no período considerado.

A empresa trabalha permanentemente o mercado de Renda Alta efetuando financiamentos via RP ou BO ou BP. Dado seu volume de capital e sua ligação com grupo financeiro parece não ter maiores problemas para levantar financiamentos para o grande empreendimento que começa a lançar em 1982. Como as faixas de atuação estão fora do limite do SPH, é possível que possa complementar o valor necessário com financiamento direto.

Segundo informações o empreendimento Alfa Barra apresentou um sucesso de vendas, muito embora acima do preço médio, talvez pelas suas características peculiares, localização, desenho urbanística, opções lazer, etc.

FILIAL 2

1) PRODUÇÃO NO PERÍODO

ANO	MES	BAIRRO	N	TIPO	S/UN.	S/TIPO	S/EMP.	TAM. OP.	CAP.GESTÃO
79	MARÇO	BARRA	56	S2Q	70	3920			
			56	S3Q	90	5040	8960	GRANDE	
	AG.	BOTA	170	S2Q	80	13600		MUITO GRANDE	513 UN.
			2	S4Q	210	420	14020		42579M²
	DEZ	BOTA	213	S2Q	83	17679			
			16	S3Q	120	1920	19599	M.G.	MG
80	JUNHO	IPA	40	S4Q	155	6200	6200	MÉDIO	360 UN. 28.600 M²
	DEZ	BARRA	320	S2Q	70	22400	22400	M.G.	MG
81	FEV	BARRA	198	CA 4Q	160	31580	31680	M.G.	MG
82	FEV	URCA	60	S3Q	98	5880			
			5	CO 3Q	135	675	6555	MÉDIO	342 UN.
	MAIO	COPA	177	S2Q	85	15045	15045	M.G.	36600 M²
			DEZ	BARRA	100	CA 4Q	150	15000	15000
84	FEV	BARRA	36	S3Q	88	3168			
			36	S4Q	96	3456			
			8	COS4Q	230	1840	8464	GRANDE	
	AG	BARRA	36	S3Q	89	3204			
			36	S4Q	97	3492			
			4	COB4Q	124	496	7192	MÉDIO	MG
85	NOV	IPA	54	SQ	74	3996	3996	PEQUENO	
	NOV	LEBLON	5	S4Q	257	1285	1285	MICRO	
	DEZ	BARRA	36	CA4Q	216	7776	7776	MÉDIO	MG
TOTAL			1664	168172					

2) RELAÇÃO PRODUÇÃO/MERCADO

ANO	BAIRRO	ZONA	TIPO	N/B/A	N/B/P	N/Z/A	N/Z/P	P/b	P/Z
79	BARRA	BARRA	S2Q	<u>73,68</u>	31,42	73,68	31,42	3,1 <	3,1 <
			S3Q	<u>90,32</u>	30,10	90,32	30,10	5,8 <	5,8 <
	BOTA	SUL	S2Q	<u>20,04</u>	8,34	11,66	3,02	1,9 <	5,8 <
			S4Q	11,76	2,23	0,62	7,29	8,3 <	21,9 <
	BOTA	SUL	S2Q	25,11	10,45	14,62	3,78	20,0 <	23,3 <
			S3Q	15,68	2,97	5,00	0,97	12,9 <	21,9 <
80	IPA	SUL	S4Q	<u>80,0</u>	67,79	64,51	10,36	18,7 <	8,5 <
	BARRA	BARRA	S2Q	<u>100,00</u>	17,95	100,00	17,95	=	=
81	BARRA	BARRA	CA4Q	<u>100,00</u>	66,44	100,00	66,44	=	=
82	URCA	URCA	S3Q	<u>70,58</u>	27,27	70,58	27,27	8,12 >	8,12 >
			C03Q	12,19	9,25	12,19	9,25	31,81 >	31,81 >
	COPA	SUL	S2Q	<u>68,87</u>	22,57	11,50	3,14	13,2 >	32,1 >
	BARRA	BARRA	CA4Q	<u>100,00</u>	33,55	100,00	33,55	=	=
84	BARRA	BARRA	S3Q	40,9	8,03	40,9	7,9	2,4 <	2,4 <
			S4Q	29,9	14,2	29,0	8,8	3,9 >	3,9 >
			COS4Q	40,0	26,7	40,0	19,5	22,6 <	22,6 <
			S3Q	40,9	8,1	40,9	7,9	1,6 >	1,6 >
			S4Q	29,0	14,2	29,0	8,8	13,5 >	13,5 >
			COS4Q	22,2	12,9	22,2	12,9	31 >	31 >
85	IPA	SUL	SQ	100,0	10,8	100,00	10,8	=	=
	LEBLON	SUL	S4Q	11,4	5,7	4,4	0,9	52,4 >	64,5 >
	BARRA	BARRA	CA4Q	60,0	17,0	17,2	1,9	=	35,3 <

### Características dos Mercados

1979 Barra - muito pequena concorrência. Empresa 2ª com 30.8% das unidades

Botafogo - concorrencial, Empresa 1ª com 40% das unidades

1980 Ipanema - muito pequena concorrência. Empresa 1ª com 44.4% das unidades

1981 Barra - sem concorrência (100% das unidades)

1982 Jacarepa - concorrencial. Empresa 4ª com 6.8% das unida-  
guá des

Copaca- - pequena concorrência. Empresa 1ª com 56.5% das  
bana unidades.

Barra - concorrencial - Empresa último com 3.8% das  
unidades.

1984 Barra - concorrencial - Empresa 4ª com 16.9% das unida  
des.

1985 Ipanema - pequena concorrência. empresa 1ª com 57.5% das  
unidades.

Leblon - concorrencial. Empresa 4ª com 4.2% das unida-  
des.

Barra - concorrencial. Empresa 3ª com 14.1% das unida  
des.

### 3) Sêtor da Construção

ANO	BAIRRO	TIPO	ÁREA	FAIXA RENDA
79	BARRA	S2Q	70	RMA
		S3Q	90	RA
	BOTA	S2Q	80	RMA
		S4Q	210	RA
	BOTA	S2Q	83	RMM
		S3Q	120	RMA
80	IPA	S4Q	155	RA
	BARRA	S2Q	70	RA
81	BARRA	CA4Q	160	RA
82	JACA	S3Q	98	RA
		C03Q	135	RA
	COPA	S2Q	85	RA
	BARRA	CA4Q	150	RA
		S3Q	88	RA
	BARRA	S4Q	96	RA
84	BARRA	CobS4Q	230	RA
		S3Q	889	RA
		S4Q	97	RA
		CobS3Q	124	RA
85	Leblon	S4Q	257	RA
	IPA	SQ	74	RMA
	BARRA	CaS4Q	216	ra

#### 4) Análise

A peculiaridade da filial (2) é o fato de ser classificada como filial de grupo financeiro e, mais especificamente, de grupo internacional. Atua de forma sistemática (6 anos) e dispersa (3 zonas), concentrando porém o grosso da sua produção 25 e Barra em uma faixa de mercado de RMA a RA. Efetua sempre operações de porte grande ou muito grande com capacidade de gestão muito grande. Com excessão dos empreendimentos realizados em Botafogo, em 1979, tende a garantir uma oferta quase monopolística do tipo no bairro no ano. É interessante ressaltarmos que é a única empresa no mercado a trabalhar com o tipo CASA para as camadas de alta renda na Barra. Associa-se para isso a uma empresa proprietária do terreno.

Nos empreendimentos de 79 e 80, atua sempre numa faixa de preço por m<sup>2</sup> abaixo dos preços médios do bairro e zona. A partir de 82, esta situação se inverte.

Os 2 empreendimentos lançados em Botafogo em 79, apresenta uma característica interessante. O preço/m<sup>2</sup> do S2Q cai no 2º empreendimento de forma substancial (de 71,0 para 43,7 ORTN's). Esta peculiaridade pode ser entendida ou por condições de micro localização ou por uma necessidade de afilização de vendas frente a um eventual fracasso no lançamento anterior. Isto é surgido pelas condições do mercado de Botafogo em 1979, bastante concorrencial, com a presença de 17 empresas, mas onde a filial 2 domina o setor com 40% da oferta, o bairro de Botafogo lidera os lançamentos de ZS, em 1979, com 41,2% do número de unidades lançada na zona, representando 11,2% do número de unidades lançada na cidade no ano de 1979.

É bastante interessante a constatação que a empresa tende a atuar permanentemente na Barra, lançando de início

apartamentos e, posteriormente, casas em todos os anos do período estudado (excetuando-se 83 quando não realiza nenhum lançamento).

A atividade nos outros bairros será pontual, voltando a ocorrer em 85 (sem da Barra) provavelmente como uma das saídas da crise no setor.

É também interessante vermos que apresenta uma tendência a trabalhar mais exclusivamente com RA a partir de 1980, mesmo quando lança em jacarepaguá. Para tanto utiliza-se do RECON como fonte de financiamento o que permite uma facilidade na obtenção de recursos para cobrir os períodos de produção e consumo, já que trabalha com faixas de preço não financeiros pelo SFH (desde 1980). Como filial de grupo financeiro internacional é possível que por bancar o financiamento de comercialização dos empreendimentos de grande porte que produz, superando assim o "obstáculo do financiamento".

Da mesma forma a associação com proprietário do terreno na Barra, lhe permite um acesso a um estoque de terras suficiente para uma programação de longo período em um único empreendimento que é lançado em pontes (Sta. Mônica), enfrentando desta forma o "obstáculo fundiário".

Ao trabalhar com faixas de alta renda, em situações de mercado de tendência monopolista, e em um sub-mercado claramente monopolista, onde não existe substitutibilidade é possível que, efetue ganhos substanciais, podendo remunerar de forma superior à média ao seu associado - proprietário de terras (S.A.). O sobrelúcro proveniente das situações específicas em que pode trabalhar, inclusive com uma programação de longo prazo, seria grande o suficiente para permitir uma remuneração do proprietário adequada.

IV - OS INCORPORADORES  
INCORPORADOR I

1) Produção no período

1979	mês	bairro	nº unid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/EMP	Tam.oper. escala	cap.gestão/ano
1-ASS.C/ Multiplan									
	01	Lagoa	60	1.2	68	4080			
			46	1.3	78	3588			
			4	1.4	121	485	8152	GRANDE	
2 -									
	03	Tijuca	36	1.5	156	5616	5616	MÉDIO	
		V.Isabel	36	1.3	70	2520			
			6	2.5	110	660	3180	PEQUENO	GRANDE (individualmente)
3-ASS.C/ Wrobel-									
	05	Tijuca	32	1.3	85	2720			
			32	1.4	118	3776			
			2	1.5	150	300	6796	MÉDIA	MUITO GRANDE (C/ ASSOCIAÇÕES)
1980									
	01	Lins	30	1.2	50	1500			
			20	1.3	70	1400			
			10	2.4	90	900	3800	PEQUENO	PEQUENO (individualmente)

ASS.C/

Wrobel

HILF

1980	mês	bairro	nº unid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/EMP	Tam.oper. escala	cap.gestão/ano
		Grajaú	36	1.5	117	4212	4212	PEQUENO	GRANDE (C/ASSOCIAÇÃO)
1981	03	Lagoa (Wrobel)	34	1.5	196	6664			
			1	2.5	196	196	6860	MÉDIO	MÉDIO
1982	03	Tijuca (C/WROBEL)	84	1.3	69	5796			
		(HILF)	6	2.4	141	846	6642	MÉDIO	
	06	Engenho da Rainha	84	1.3	46	3864	3864	PEQUENO (individual C/ASSOCIAÇÃO)	MUITO GRANDE C/ASSOCIAÇÃO
1983	05	Madureira	32	1.3	48	1536	1536	MÉDIO	MICRO

Produção total no período - 591 unidades

45042. m<sup>2</sup>

Produção individual no período - 254 unidades

17996 m<sup>2</sup>

2) Relação produção - mercado

1979	Tijuca	65% dos S4Q do bairro
	(1)	
		26.8% dos S4Q do bairro período
		64.2% dos S4Q da zona
		16.6% dos S3Q da zona período
Em ASS.C/	Tijuca	3.5% dos S2Q do bairro
	(2)	
Wrobel		1.1% dos S2Q do bairro período
HILF		1.8% dos S2Q da zona
		0.5% dos S2Q da zona período

Mercado muito concorrencial (22 promotores atuam, maior quantidade de empresas e de produção no período, embora exista tendência à oligopolização por 2 promotores), pois produzem 45.5% das unidades ofertadas.

Preço Tijuca (1) - 54UPC < PM<sup>2</sup>B

43UPC < PM<sup>2</sup>Z

Tijuca (2) - 3UPC < PM<sup>2</sup>B

3UPC > PM<sup>2</sup>Z

Vila Isabel - 15% dos S2Q do bairro

2.4% dos S2Q do bairro período

1.9% dos S2Q da zona

0.5% dos S2Q da zona período

100% das coberturas 14Q bairro

33.3% das coberturas 14Q bairro período

75% das coberturas 14Q da zona

5.9% das coberturas 14Q da zona período

Mercado concorrencial com tendência a monopoliza-  
ção, pois a Pronil realiza 53,9% das unidades.

Preço: 9UPC > PM<sup>2</sup> B

3UPC > PM<sup>2</sup> Z

Lagoa (ASS.C/Multiplan) -

100%	SQ no bairro
27%	no bairro período
8.2%	SQ na zona
2.7%	SQ na zona período
25.8%	S2Q no bairro
9.3%	S2Q no bairro período
4.2%	S2Q na zona
0.8%	S2Q na zona período
28.5%	S3Q no bairro
2.6%	S2Q no bairro período
1.2%	S2Q na zona
0.2%	S2Q na zona período

Mercado com pequena concorrência

Preços: SQ - IUPC < PM<sup>2</sup> Z

S2Q 9UPC < PM<sup>2</sup> B

6UPC > PM<sup>2</sup> Z

S2Q 14IPC > PM<sup>2</sup> B

17UPC > PM<sup>2</sup> Z

1980 Lins - 100% do bairro  
 41.6% do bairro período  
 14.3% SQ da zona  
 2.7% SQ da zona período  
 23.8% do bairro  
 2.5% S2Q do bairro período  
 1.8% S2Q da zona  
 0.3% S2Q da zona período

Mercado com pequena concorrência com equilíbrio na distribuição da produção

- empresa realiza 48.4% das unidades.

Preços: SQ - dita o do bairro

$8UPC < PM^2 Z$

S2Q -  $6UPC < PM^2 B$

$8UPC < PM^2 Z$

Grajaú (ASS.C/Wrobel HILF) 78% dos S4Q do bairro

75% dos S2Q do bairro período

76.6% dos S4Q da zona

16.6% dos S4Q da zona período

Mercado pequena concorrência, com tendência a predominância por outra empresa 79 das unidades ofertadas.

Preço:  $8UPC > PM^2 B$

$16UPC > PM^2 Z$

1981 Lagoa (ASS. C/Wrobel) 22% dos S4Q do bairro

3.4% dos S4Q do bairro período

36.5% dos S4Q da zona

8.8% dos S4Q da zona período

Mercado mais concorrencial, com tendência, no en  
tanto à predominância por duas outras empresas (produzem 57,6%  
das unidades)

Preço: 20UPC > PM<sup>2</sup> B

16UPC > PM<sup>2</sup> Z

1982 Engenho da Rainha 100% dos S2Q do bairro  
100% dos S2Q do bairro período  
51.5% dos S2Q da zona  
30.5% dos S2Q da zona período

Mercado sem concorrência

Preço: dita preço bairro

2UPC > PM<sup>2</sup> Z

Tijuca (ASS.C/Wrobel HILF) 8.5% dos S2Q bairro  
2.9% dos S2Q bairro pe  
ríodo  
4.8% dos S2Q da zona  
1.2% dos S2Q da zona  
período

Mercado mais concorrencial

Preço: 5UPC > PM<sup>2</sup> B

8UPC > PM<sup>2</sup> Z

### 3) Setor construção

Tipo 5Q (80) Lins (ARBI) 50m<sup>2</sup> RMB  
(79) Lagoa (ASS.Multiplan) 68m<sup>2</sup> RMA  
Tipo 52Q (79) V.Isabel (ARBI) 70m<sup>2</sup> RMM  
(80) Lins (ARBI) 70m<sup>2</sup> RMB  
(82) E. da Rainha (ARGI) 46m<sup>2</sup> RMB

- (83) Madureira (ARBI) 48m<sup>2</sup> RMB
- (79) Lagoa (c/Multiplan) 78m<sup>2</sup> R Alta
- (79) Tijuca (c/W. Hilf) 85m<sup>2</sup> RMA
- (82) Tijuca (c/W. Hilf) 69m<sup>2</sup> RMA

- Tipo 53Q
- (79) Lagoa (c/Multiplan) 121m<sup>2</sup> R Alta
  - (79) Tijuca (c/W. Hilf) 118m<sup>2</sup> RMA
  - (80) Grajaú c/W.Hilf) 117m<sup>2</sup> R Alta
  - (81) Lagoa (c/Wrobel) 196<sup>2</sup> R Alta

#### 4) Análise

A empresa parece ter função exclusiva de incorporação. Atua tanto individualmente, como em associações. Nesse sentido, verifica-se que se atuando individualmente o tamanho de seus empreendimentos é predominantemente pequeno (60% do total, com o restante estando entre micros e médios) e sua capacidade de gestão pequena, quando em associação esse tamanho atinge o patamar médio (60% do total; indo de pequeno a médio), e com capacidade de gestão entre médio e muito grande, com predominância da última. Observa-se, também, que sua produção individual tem pique em 79, decrescendo em 80, retraindo-se por completo em 81, recuperando-se em 82, e caindo em 83, acompanhando a crise geral. Em associação, o pique também é em 79, mas decresce para um patamar inferior a metade deste em 80, permanecendo assim em 81 e 82, e em 83 também retai-se completamente. O conjunto da produção acompanha este mesmo quadro. Em termos da distribuição dessa produção pelo espaço da cidade, nota-se que individualmente a empresa opera no âmbito da zona norte e subúrbios; e em associação na zona norte e zona sul. Na zona norte localiza-se por vezes em pedaços nobres (Tijuca, Grajaú), assim como na zona sul (Lagoa). Sua atividade pode ser caracterizada por uma dualidade em termos de setor de construção pois, se na Tijuca e Vila Isabel, quando atua individualmente busca o

mercado de renda alta e renda média, nos subúrbios atua na faixa de renda média baixa. Em associação atua no mercado de alto luxo, para faixa de renda alta.

Em termos do tipo de imóvel produzido, observa-se uma diversificação (SQ, S2Q, S4Q e coberturas). No entanto a maior parcela da produção é de S2Q (56.5%) seguida pelo S4Q (18.3%) e SQ (15.2%). Verifica-se, também, que se a produção do S2Q é em sua maior parte (67.7%) realizada individualmente pela empresa, já o SQ, S3Q e S4Q, o são em associações. Assim sendo, aqueles imóveis de maior número de peças o mais amplos são realizados em conjunto com outras empresas e localizam-se em pedaços nobres da cidade.

Na relação dos tipos de imóveis com as camadas de renda a quem são ofertados, observa-se, também, uma dualidade da atual empresa pois, em geral, os imóveis produzidos pela empresa o são para a faixa de renda baixa, e os em associação para renda média alta.

Os S3Q e S4Q só são ofertados às camadas de renda da alta.

Individualmente, a empresa, se em 79 atuava em mercados mais concorrenciais (Tijuca e Vila), a partir de 80 passa a buscar os de pequena concorrência e aqueles nos quais possa atuar sem concorrência. Essa passagem para atuação em mercados, em que sua produção se impõe, aparece em três situações distintas (Lins, em 80; Eng. da Rainha, em 81; e Madureira em 83) nas quais há a oferta de tipos de imóveis únicos no bairro/ano, determinando portanto seus preços.

Quando em associação, atua tanto em mercados mais concorrenciais, como nos de pequena concorrência. Nos pri

meiros, busca superar essa situação ofertando imóveis com área por unidade superior à média, o que lhe permite preços superiores. Nos de pequena concorrência busca também o tipo único no bairro/ano.

Apesar disto, sua atividade parece reiterar a faixa de mercado dos bairros onde atua, mesmo nos subúrbios. Por outro lado, note-se que a empresa quando atua individualmente, não parece acompanhar os grandes movimentos do mercado optando por saídas próprias, enquanto que em associação acompanha as tendências gerais. Assim sendo em 79, enquanto que o mercado direcionava-se para as faixas médias, a empresa atua na de renda alta, apesar de acompanhar a tendência de ida para a Zona Norte. Em 80 acompanha a dualidade do mercado, atuando individualmente na faixa de renda baixa nos subúrbios e, em associação, na renda alta da Zona Norte. Em 81 e 82 acompanha a reativação do mercado de alto luxo (Lagoa); e individualmente busca mercado de renda baixa nos subúrbios, aliado ao de renda alta na Tijuca. Em 83, em plena crise, não acompanha a tendência do mercado, que busca saída no setor de alto luxo, optando pelo de baixa renda nos subúrbios. Em 84 e 85, por sua vez, retrai-se por completo do mercado.

Empresa de sócios familiares, mas de caráter empresarial, tem atuação sistemática no período, com uma trajetória que demonstra crescimento a partir de sua passagem jurídica de constituição Ltda para S.A., promovendo capital de vulto.

Sua função presumivelmente exclusiva de incorporação, articulada a origem comercial do seu capital, pode explicar sua atuação diversificada, tanto em termos de localização, como do tipo de imóveis e faixas de renda a que se destinam.

Isto porque, detendo significativo capital de circulação "livre" da imobilização, por exemplo, em equipamentos e pessoal que uma empresa de construção exigiria, pode aplicá-lo com liberdade de associação e nas oportunidades e conveniências que lhe pareçam mais apropriadas.

Sua atuação individual, mais voltada para o setor de renda média baixa e localizando-se na zona norte e subúrbios, pode ser assim resultado de opção de aplicação dos lucros obtidos em empreendimentos de maior porte com associações, em operações próprias de menor escala, como forma de rentabilizá-los.

# V - AS AGÊNCIAS PROMOTORAS

## Agência Promotora I

### 1) Produção no período

1980	mês	bairro	nº unid.	tipo	s/unid.	s/tipo	s/EMP	Tam.opr. escala	cap. gestão
	05	J. América	6	1.3	72	432			
			2	2.4	81	162	594	MICRO	MICRO
	09	Cachambi	4	1.2	60	240			
			12	1.3	72	864	1104	MICRO	MICRO
1981	01	J. América	15	1.3	80	1200	1200	MICRO	MICRO
1982	05	B. de Pina	9	1.2	60	540	540	MICRO	
	06	V. Penha	18	1.2	55	990			
			36	1.3	70	2550			
			16	1.4	120	720	4230	PEQUENA	
	08	B. de Pina	16	1.3	70	1120	1120	MICRO	
	09	Ilha	3	1.3	95	285			
			3	1.4	105	315	600	MICRO	
	11	Vaz Lobo	32	1.3	75	2400	2400	MICRO	GRANDE
1983	02	J. América	3	1.2	60	180			
			6	1.3	75	1450	620	MICRO	
	02	T. Santos	12	1.3	85	1020			
			12	1.4	100	1200	2220	MICRO	PEQUENA
1985	06	Olaria	12	1.3	85	1020	1020	MICRO	MICRO

Produção total: 217 unids e 15658 m²

## 2) Relação Produção-mercado

1980 J. América - 42% dos S2Q do bairro  
13.9% dos S2Q do bairro período  
3.4% dos S2Q da zona  
0.9% dos S2Q da zona período  
100% das CS3Q do bairro e zona/ano e período

Características do mercado com pequena concorrência com predominância da empresa

Preço: S2Q  $3UPC > PM^2 B$  e  $3UPC < PM^2 Z$  CS3Q  $PM^2 = PM^2 B$  e Z

Cachambi - 16% dos SQ do bairro  
1.4% dos SQ do bairro período  
1.9% dos SQ da zona  
0.3% dos SQ da zona período  
5% dos S2Q do bairro  
1.4% dos S2Q do bairro período  
1.1% dos S2Q da zona  
0.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado com concorrência

Preços: SQ -  $10UPC < PM^2 B$  e  $17UPC < PM^2 Z$   
S2Q -  $4UPC < PM^2 B$  e  $10UPC < PM^2 Z$

1981 J. América 78% dos S2Q do bairro  
34.8% dos S2Q do bairro período  
8.5% dos S2Q da zona  
2.2% dos S2Q da zona período

Características do mercado com peq. conc, mas com tendência a predominância pela empresa (78% das unids.)

Preço:  $3UPC > PM^2 B$  e  $3UPC < PM^2 Z$

1982 - Brás de Pina 75% dos SQ do bairro

30% dos SQ do bairro período

18.4 dos SQ da zona

0.8 dos SQ da zona período

73% dos S2Q do bairro

8.7 dos S2Q da zona

15.1 dos S2Q da zona período

Características do mercado pequena concorrência,  
mas com tendência à predominância pela empresa (75% das unids.)

Preços - SQ -  $10UPC > PM^2B$  e  $17UPC < PM^2Z$

S2Q -  $2UPC > PM^2B$  e  $3UPC < PM^2Z$

Vila da Penha 66% dos SQ do bairro

39.1% dos SQ do bairro período

30% dos SQ da zona

21.7% dos SQ da zona período

11% dos S2Q do bairro

5.7% dos S2Q do bairro período

7.0 dos S2Q da zona

3.2 dos S2Q da zona período

18% dos S3Q do bairro.

9.8 dos S2Q do bairro período

18.2 dos S3Q da zona

7.2 dos S3Q da zona período

Características do mercado - muito concorrencial

Preços: SQ  $2UPC > PM^2B$  e  $1UPC < PM^2Z$

SQ2  $3UPC > PM^2B$  e  $PM^2B$  e  $4UPC > PM^2Z$

S3Q  $2UPC < PM^2B$  e Z

Ilha - 17% dos S2Q do bairro

0.3 dos S2Q do bairro período

1.7 dos S2Q da zona

0.3 dos S2Q da zona período

2% dos S3Q do bairro e zona/ano, período.

Características do mercado - muito concorrencial.

Preço: S2Q  $1UPC > PM^2B$  e Z

S3Q  $3UPC < PM^2B$  e Z

1983- J. América - 100% dos SQ do bairro no ano e período.

20% dos SQ da zona

3.2 dos SQ da zona período

100% dos S2Q do bairro

13.9% dos S2Q do bairro período

3.2% dos S2Q da zona

0.9% dos S2Q da zona período

Características do mercado - sem concorrência.

Preços: SQ -  $PM^2 = PM^2B$  e  $2UPC < PM^2Z$

S2Q  $PM^2 = PM^2B$  e  $2UPC < PM^2Z$

Todos Santos - 100% dos S2Q do bairro

3.5% dos S2Q do bairro período

1.5% dos S2Q da zona

0.2% dos S2Q da zona período

5.7% dos S3Q do bairro

2.9 dos S3Q do bairro período

4.2% dos S3Q da zona

1.6% dos S3Q da zona período

Características do mercado: pequena concorrência

Preços:  $S2Q - PM = PM^2B$  e  $5 \text{ UPC} < PM^2Z$  e  $S3Q \text{ } 10\text{PC} >$   
 $PM^2B$  e  $3 < PM^2Z$ .

Olaria - 26,7% dos S2Q do bairro

3.7% dos S2Q do bairro período

10% dos S2Q da zona

1.3% dos S2Q da zona período

Características do mercado concorrencial 2º c/

21.4%

Preços:  $3.9 > PM^2B$  e  $5.7 < PM^2Z$

### 3) Setor construção

1980 J. América S2Q 72m<sup>2</sup> RMB

CS3Q 81M<sup>2</sup> RMB

Cachambi SQ 60M<sup>2</sup> RMB

S2Q 72M<sup>2</sup> EMB

1981 J. América S2Q 80M<sup>2</sup> RMM

1982 Brás de Pina SQ 60M<sup>2</sup> RMB

Vila da Penha SQ 55M<sup>2</sup> RMB

S2Q 70M<sup>2</sup> RMM

S3Q 100M<sup>2</sup> RMA

Brás de Pina S2Q 70M<sup>2</sup> RMM

Ilha S2Q 95M<sup>2</sup> RMA

S3Q 105M<sup>2</sup> RMA

Vaz Lobo S2Q 75M<sup>2</sup> RMM

1983 J. América

SQ 60M<sup>2</sup> RMB

S2Q 75M<sup>2</sup> RMB

Todos Santos

S2Q 85M<sup>2</sup> RMM

S3Q 100M<sup>2</sup> RMA

1985 Olaria

S2Q 80M<sup>2</sup> RMB

#### 4) Análise

A empresa atuou sistematicamente (5 anos) no período, com uma produção que caracteriza-se por uma tendência ao crescimento, com forte pique em 1982, e certa queda em 83 e 85, com retraimento total em 84. Realiza empreendimentos de tamanho micro, com apenas um deles pequeno. Sua capacidade de gestão varia entre micro grande.

Teve produção concentrada principalmente no tipo S2Q (70.0%), com segmentos significativos também nos tipos de menor número de peças - SQ (15.7%) e maior número de peças - S3Q e coberturas (14.3% e 1.0% respectivamente).

Direciona esta produção, preponderantemente, para o mercado médio (57%), mas atende a importante segmento de remonta da baixa (30,8%.18), e outro mais reduzido de média alta (12.2%).

No ponto de vista especial dispersou sua atuação, conquanto circunscrito à zona suburbana, onde procura ora as localidades em expansão, ora as densificadas.

Quando atua em situação de pequena concorrência não faz como o principal produtor. Este fato, aliado a sua atuação por vezes sem concorrência, e quando em concorrência posicio-

na-se entre os principais promotores, explica, possivelmente, seus preços, que com a excessão da atuação no Cachambi colocam-se superiores aos de mercado.

Teve atuação reiteradora quanto as faixas de renda a que destina a produção, e inovadora nas vezes em que busca locais em expansão.

Em termos gerais acompanhou, a conjuntura buscando os mercados médios e de baixa renda. Sua expansão de porte em 1982 segue a da zona da Penha, mas situa-se na Leopoldina num momento de decréscimo da produção. Em 1983 a queda na sua produção assim como seu retraimento em 84 e tímido retroimento em 85 acompanha também a tendência geral.

Empresa com função original exclusiva de corretagem, atuando no mercado dos subúrbios desde 1967, a função da promoção só aparece em 1979, resultado provável, do conhecimento adquirido ao longo dos anos do mercado de terras e imóveis. Esta articulação de funções - a que agregou também a de construção parece estar permitindo um crescimento importante da empresa, indicado pelo aumento de seu capital social, de 60 para 250 milhões em apenas 1 ano.

A empresa, por outro lado, provavelmente pela sua função de corretagem, conhecedora assim de toda a dinâmica do mercado suburbano, pode estar atuando como intermediária para toda a miríade de Micros e pequenas empresas locais.

## ANEXO 2 - ENTREVISTAS

### I - Os Construtores

#### Construtor 1 (Transcrição de Entrevista Gravada)

A empresa de vendas, como subsidiária da construtora num outro setor como o da comercialização de imóveis, talvez não atenda ao que vocês estão pretendendo.

P - A empresa se envolve apenas na venda do imóvel ou participa também da compra de imóvel, da definição do produto?

R - Como a empresa faz planejamentos, ela pode fazer não só para a construtora como também para qualquer outra empresa que solicite. O nosso know-how é em torno de obras com financiamento próprio, não em cima do sistema financeiro de habitação, ou seja, são obras nas quais os construtores ou incorporadores fazem a incorporação e financiam essa incorporação. Na construtora, no caso específico, é incorporadora e construtora. Dentro do mercado, não existe esta distinção. Dentro do mercado existe, talvez, não sei se os concorrentes fazem distinção. Há alguns anos atrás existia muitos incorporadores que não eram construtores. A empresa de vendas tem um trabalho de origem, de base,

que nasce das opiniões sobre os terrenos oferecidos.

Como a construtora tem preferência pela zona sul (porque é situada na zona sul), nós sempre recebemos ofertas de terrenos nesta área. Hoje em dia posso dizer que a construtora está mais ligada à Barra da Tijuca, não porque não queira terrenos na zona sul; é que não existem terrenos na zona sul,

só pequenos lotes que geralmente são absorvidos foi essas empresas que fazem grupos fechados que são terrenos de um valor muito alto e que não comportam ser adquiridos para se

formar uma incorporação. Então são repassados diretamente aos adquirentes finais, e a empresa faz a construção. (no caso da que realiza grupo fechado).

P - A construtora trabalha com empreendimentos de porte maior?

R - Sim, porque tudo está em função do valor do terreno. Como o valor do terreno ultrapassou a expectativa dos últimos anos, o que se pode adquirir hoje no Leblon, Ipanema, Jardim Botânico? Acabamos adquirindo prédios antigos, aos poucos, o que demanda um tempo muito longo para a aquisição de um terreno e encarece muito. O ideal são áreas livres, desembarçadas, em que se possa se fazer edifícios de maior porte.

P - Pos isso há essa preferência pela Barra? E vocês tem uma programação?

R - Nós podemos ter uma previsão mas não podemos nos ater a essa previsão por não sabermos quantos terrenos serão adquiridos, quais são os terrenos.

P - Não existe uma carteira de terrenos?

R - Não, normalmente os terrenos são oferecidos por corretores, dificilmente um proprietário procura uma empresa, então os corretores os terrenos, selecionamos aqueles que nos interessam e fazemos os estudos. De base, tem que fazer uma triagem dos terrenos e depois saberemos se os valores desta triagem são compatíveis àqueles necessários para se fazer uma incorporação. Daí parte-se para a aquisição e uma vez adquirido, sabendo os valores comercializáveis e o aproveitamento e após esta fase, tem-se a arquitetura e a aprovação.

P - Vocês fazem permuta?

R - De preferência com compra.

P - Mas a empresa que faz grupo fechado tem muita permuta.

R - É diferente, ela faz construções de pequeno porte e tem grupos de pessoas que são investidores. Mas aqui não há interesse em pequenas construções.

P - Nesse período vocês fizeram muitos apartamentos de sala e quarto. Isto foi uma escolha?

R - Não foi exatamente uma escolha. É em função do que se vai produzir e porquê. Se você faz hotéis-residências e apartamentos, a tendência maior é fazer sala e quarto. E como um dos prédios maiores que existem talvez na América do Sul é o Barra Bela, hotel residência com 588 hect. evidentemente, terá que ter, quando o hotel vier, um grande número de sala e quarto. Como o Barrabela e o Barraleme. Se é um hotel residência, dificilmente a pessoa locará uma suite três quartos, é o sala/quarto, que abriga, tranquilamente, com as acomodações existente, quatro, é o sala/quarto, que abriga, tranquilamente, com as acomodações existente, quatro pessoas.

P - Os hotéis-residências foram uma saída para uma certa crise?

R - Também, porque com o apartamento sala/quarto, o número de compradores é grande pela redução do preço, porque é um apartamento menor. Nos hotéis-residências são exigidos um mínimo de 600m<sup>2</sup> para um sala/quarto. Normalmente, o que acontece é o inverso, são apartamentos apertados, e nesse sistema a sala pode ser ampla.

P. - Por que a escolha em trabalhar com recursos próprios?

R - Uma das diretrizes do fundador da construtora Santa Isabel, é fazer obras de qualidade, de luxo, altíssimo luxo, mesmo para sala e quarto, com o mesmo acabamento. Quando é afixado o valor da construção, pode-se dizer que um quatro quartos, pela categoria, pode custar mais caro mas é o mesmo preço de um sala e quarto. Dentro do sistema financeiro, em que as faixas de financiamento são limitadas, seria necessário descer o padrão para poder entrar em faixa financiável do sistema financeiro de habitação, que não é muito elástico. Não dava para fazer um acabamento de categoria, teria que comprar terrenos menos nobres ou então áreas enormes, como muitos fizeram na Barra da Tijuca para construir uma infinidade de prédios.

P - E vocês não tiveram problemas com financiamento, já que teria que sustar a comercialização e trabalhar com uma classe que sustentasse esse padrão?

R - Não. Dentro do sistema financeiro, faz-se obra por empreitada que é pré-fixado por um valor que na época em que havia correção monetária era corrigido com juros e nas obras da construtora não são por empreitadas, são por administração, a preço de custo. Então todas as nossas tabelas tem valores diferenciados: um valor pelo terreno, que a construtora financia e o valor da construção que é pago durante a construção. Então a construção é preço de custo e paga uma taxa para administrar isso, incluída já no preço total da construção. E como ela sabe que a construtora tem uma preocupação muito grande com o acabamento, tudo está orçado, até a taxa da administração da construtora que é igual a taxa de qualquer outro concorrente que constrói por administração, que é 20%. Mas nós partimos de valores básicos de

alta qualidade. Eu vi uma obra que estava sendo lançada no Maracanã em que o m<sup>2</sup> da construção estava orçado em 28. ORTNs e estamos calculando aqui 38 ORTNs? nota-se que existe uma diferença de dez ORTNs por metro quadrado. Porque existe a especificação de usar um material de acabamento mais caro. Uma pessoa pode adquirir, para fazer sua residência, o mesmo material que eu vou usar, pode utilizar uma mão de obra muito mais barata. Pode, por exemplo, em instalações hidráulicas para água quente, usar PVC. Até cobre, que não existe problema de vazamento, e o PVC tem problema de vazamento. Estes são detalhes que estão dentro da parede.

P - Dentre as funções da empresa, qual delas comanda esse processo de produção? É a parte de vendas?

R - A empresa-mãe é a construtora, ela é que tem capital para investir. A de vendas faz a triagem para que a construtora venha examinar a dar o aval ou não para que se construa naquele terreno.

P - O que faz a empresa de vendas se interessar por um terreno e não por outro?

R - Não é só preço, é o aproveitamento do terreno. Porque pode-se ter um terreno com a mesma metragem num determinado bairro e que não tem um aproveitamento em outro bairro. Eu acho que o ponto, o plano, o preço, condições e qualidade, porque se fizermos uma comparação de valores veremos que não basta alguém fazer uma unidade idêntica a outra, precisa saber o que vai se colocado naquela unidade para que diferencie de outro.

P - A construtora em algum momento trabalhou por empreitada?

R - Desde a época que conheço, quer dizer, desde o início, em 1967/68, ela deve ter feito até hoje quatro obras por empreitada, assim mesmo fora do SFH, com financiamento próprio. A

obra por administração é auto financiada e o terreno não se rá pago a vista, mas financiado. Numa obra por administração o terreno não pesa no negócio, porque se tem uma unidade, em números hipotéticos, que custa um milhão de cruzados, o terreno custa 400, vai dar 20% de entrada neste terreno e paga o resto da parcela quando for entregue ou depois de lançado, em 40,50 vezes, fazemos financiamento em até 100 meses, estão pagando até hoje apartamentos por 100 meses depois da entrega do terreno. Nesse sistema atingimos uma gama muito grande de clientes. Muitas vezes pode-se pensar que compra na construtora é só classe A e B. Mas temos clientes de menor poder aquisitivo.

P - Qual é a faixa salarial dos compradores da construtora?

R - Nós não exigimos comprovação de renda, só dentro do sistema é que é obrigado. Nós abrimos as portas para qualquer cliente adquirir.

P - Voce não tem uma média?

R - Uma família com renda familiar em torno de 20000 cruzados pode comprar na construtora.

P - Como são os cálculos para saber qual o preço máximo que você pode pagar por um terreno oferecido?

R - Aí é pesquisa do mercado, que, infelizmente, não é todo mundo que faz. Qualquer terreno para ser adquirido, pesquisamos na zona do terreno qual é o valor que os concorrentes estão vendendo. Nunca podemos comprar um terreno que temos que vender por um preço acima do que os outros estão vendendo porque senão vamos fugir da faixa de mercado e às vezes fazemos o contrário. Esse é o sucesso de nossos lançamentos. Na época do cruzeiro, a construção civil atravessou uma crise por pelo menos três anos, e nós vendemos bem, porque além de ter uma qualidade muito boa, acima da média, tínhamos pre

ços melhores.

P - Mesmo por metro quadrado, o seu preço é menor no mercado?

R - Sim, porque nosso terreno é mais barato do que outros, porque os outros estão vendendo por empreitada, e esqueçam da possibilidade da inflação que virá posteriormente, essa é a diferença básica.

P - Estes terrenos são limpos ou ocupados?

R - Um tinha três prédios e estamos comprando aos poucos os apartamentos. Não se consegue num prédio de apartamentos que haja uma concordância quanto ao preço a receber e é necessário comprar a preço de mercado.

P - Os terrenos da Barra geralmente são limpos?

R - Sim

P - Esse preço mais baixo que vocês podem fazer não tem uma relação com o número de unidades do empreendimento?

R - Eu acho que nesse caso é possível baratear a construção, mas o terreno não, porque ele tem o preço. O que acontece é que é possível diluir o preço da construção fazendo um grande número de unidades. Num empreendimento pequeno, o número de elevadores, geralmente dois, não compensa. O nosso último lançamento foi no centro da Barra e nosso preço médio era de 350; tem uma concorrente que lançou recentemente numa área relativa a nossa, (não é por administração) e o preço mais barato é 928. O mesmo tipo de mercadoria, salas comerciais. Mas é por empreitada.

P - ... vocês lançaram na Barra em novembro e depois em janeiro de 80, com prédios quase iguais.

R - Este terreno era de propriedade do ... e ele propôs a construtora de fazer uma incorporação no terreno mas como não fazemos construções para terceiros, ela adquiriu 60% do terreno e em pagamento, uma parcela das unidades. Ele não se associou mas teve que participar como incorporador também por que levou x unidades e não só nestes dois terrenos como no centro da Barra, toda aquela área, faz parte do lote que foi desmembrado.

P - Vocês lançaram com preço alto e depois baixando-se posteriormente.

R - ... (?) Eu não sei como é feito esse levantamento pela IDEG, os critérios que utilizam. Eles fazem pesquisa direta na empresa ou é baseado em dados? Geralmente aqui na empresa vem estudantes que fazem levantamentos e não encontram a pessoa certa e levantam dados incertos. Por norma, ninguém lança apartamento e preço médio, sempre mais barato e geralmente aqui os apartamentos mais baratos estão sendo vendidos abaixo do preço de custo do terreno, e não é o primeiro apartamento a ser vendido, porque é 1º andar. O comprador não comprador não compra pelo preço mais barato (alguns sim). Se nós fazemos uma publicidade calcada naquele valor, seria muito cômodo e até desonesto tirar de venda o apartamento mais barato ("foi vendido"). Nós colocamos a venda por um preço e o mantemos.

P - Porque essa tuação só na Zona Sul e Barra?

R - Em princípio por tradição, porque começou a fazer incorporação em Ipanema, Copacabana e acabou com uma gama de clientes muito grande de apartamentos na Zona Sul. Mas isso foge um pouco a norma do mercado porque se você lança um empreendimento em Copacabana, os moradores da periferia de Copacabana são os primeiros a adquirir. Mas a nossa experiência diz o

contrário. Nós vendemos muito na Zona Norte.

P - Gente que se muda ou compra para investir?

R - Para se mudar por causa do grande apelo quanto à orla marítima.

Posso aplicar esse exemplo: nos empreendimentos na Barra nós vendemos 70% para a Zona Norte.

P - Mesmo os hotéis-residência?

R - Principalmente os apart-hotéis residência. Mas existe aquele que o compra para morar e o que entrega para locação. Por que a empresa também tem uma empresa de administração hoteleira (modéstia à parte uma das melhores - antigamente havia apenas uma administradora, Novotel, francesa e conseguimos formar um know-how em torno da administração hoteleira que tem funcionado muito bem).

P - A maior parte é para morar ou investir?

R - Depois do cruzado muita gente tem comprado para investir, mas antes não. A idéia de investimento nasceu com a mudança do sistema. Essa corrida louca na área imobiliária é também em função disto.

P - Essa administradora é do grupo?

R - Sim, mas não administra apart-hotéis residência, só condomínios comuns. Mesmo que sejam de terceiros. A Protel também está pensando em fazer administração na área hoteleira para terceiros.

P - A parte de projetos também é feita aqui?

R - Com raríssimas exceções, não é feito aqui. Porque existe a

sobrecarga de trabalho, então tem que entregar a outros es  
critérios de arquitetura. Estes projetos que voce citou,  
eram do Edson e Edmundo Musa.

P - A empresa começou apenas como construtora; foi a parte de  
vendas que provocou este crescimento?

R - A empresa cresce em função de ter alguém de marketing no mer-  
cado de vendas ligado a publicidade porque o construtor, de  
modo geral, está mais ligado a questões do terreno, a saber  
qual é a lucratividade, mas não está atento ao lançamento da  
empresa para um conhecimento maior dentro do mercado. Eu for-  
cei muito a construtora a expandir, promovendo não só publi-  
cidade. O que levou a construtora a crescer foi o fato de  
les, na época, terem aceitado estas idéias. Como se faz  
crescer uma empresa? Não precisa ir muito longe, é através  
da comunicação, da propaganda, da promoção. Existe uma liga-  
ção muito grande entre vendas e publicidade, muitas vezes o  
publicitário pergunta quais são os itens do empreendimento e  
traz uma apresentação da orientação publicitária. As vezes  
não tem nada a ver com o que voce quer ver transmitido. Ho-  
je todos os apelos em torno do lazer, são realidade. Quem  
não quer morar com toda a mordomia, na proximidade dos fi-  
lhos, com um clube privé dentro do condomínio, e que é o  
apart-hotel? O serviço é o mesmo com outros nomes - um é  
residencial com serviço, a Servenco é flat-service. Cada um  
registrou o nome, o que eu acho um absurdo.

P - De onde surgiu a idéia do apart-hotel?

R - Ninguém é o primeiro em nada. Isso nasceu na Europa e de-  
pois nos Estados Unidos. Foi trazido para o Brasil, vingou  
e começou devagar. Veja bem, há um tempo atrás surgiu em  
Jacarepaguá uns condomínios de casas que foram sendo fecha-

dos, colocaram guaritas, piscinas e quadras de esportes. E se alguém lançava um empreendimento que não fosse condomínio, ficava difícil, porque todo mundo queria lazer, segu-rança. E daí vieram as idéias para este tipo de empreen-dimento, que virou padrão.

P - Nesse crescimento da construtora foi importante os empreen-dimentos na Barra da Tijuca?

R - Especificamente não acho que a Barra é uma porta aberta para todos. Tem construtores que tem muito mais obras na Barra do que nós. Nossa ida para lá foi uma contingência, foi uma continuidade de mercado pela dificuldade em se conse-guir terrenos em outros lugares. Temos clientes de Bangu que moram em grandes casas e tem um apartamento na Barra para os finais de semana ou férias.

P - Em 83 vocês deram uma parada?

R - Todo mundo deu uma parada. Mas tem que analisar que nessa época nós lançamos o Barrabela. Quantos empreendimentos fo-ram lançadas como este?

P - É necessário ter um fundo de terreno que permita ter uma produção.

R - Nós estamos sempre examinando terrenos porque senão voce se afasta e acaba. É que atacar 20 e comprar um. No momento temos três lotes comprados atrás do centro da Barra que dá para o canal de Marapendi. Além do projeto para a Nova Barra. Nós temos um empreendimento que será aprovado pelo estado.

CONSTRUTOR 2 (Transcrição Entrevista Gravada) .

P - Qual o seu cargo?

R - Eu sou assessor da diretoria e do presidente da empresa, ao mesmo tempo cuido da parte de planejamento e posso dizer que da parte comercial também, pois sou eu quem faz os preços dos apartamentos, com ajuda da matemática financeira já que, às vezes, o comprador é quem propõe a forma de pagamento, os custos da produção; que dizer, lido com a parte econômica dos negócios e os estudos de viabilidade que acompanho até o desfecho, através das realizações das obras mensais, não só nas vendas mas também na execução. É um tipo de trabalho que não é muito comum dentro de uma empresa e que veio através de minha própria experiência profissional, que basicamente foi a parte do planejamento.

P - Pelos dados a construtora é uma empresa especializada em obras.

R - Sim, em construções de edifícios, tanto residenciais como comerciais. Ao longo de 14 anos, a construtora tem 2 prédios comerciais na Praia de Botafogo 440, o Banco de Londres, o prédio do Jornal do Brasil na Av. Brasil, a sede do Banco de Boston, na Av. Rio Branco, a Datamec. O Celso, presidente da empresa, sempre primou pela qualidade dos empreendimentos, foi um construtor cuja base de trabalho está na Zona Sul, nos prédios pequenos de cinco pavimentos em Ipanema, construiu mansões e após a contratação do prédio do Jornal do Brasil (de 42 pavimentos) em 1973, formou uma equipe completa que se transformou numa empresa.

P - Antes era uma empresa de estrutura pequena, familiar?

R - Era pequena e voltada para empreendimentos menores, sem ris

cos, fazendo obras por administração, onde o ganho era uma remuneração com o saldo de custo da obra. Após a construção do prédio do Jornal do Brasil (uma obra de risco) houve um incremento financeiro, pois era um prédio em que contavam a área, o luxo e somente o empreendimento teria remuneração. Apesar de não ser incorporação, ele não era o dono do prédio, era somente o construtor, mas possibilitou a organização da empresa, que há mais ou menos 14 anos mantém a mesma estrutura. Apesar das oscilações sofridas pelo mercado durante esses 14 anos, a maioria dos componentes da empresa permaneceu.

P - E o volume de obras do setor comercial continuou sendo maior?

R - Não, a residencial sempre foi o maior volume. A exceção da Praia de Botafogo, onde nós fomos também incorporadores, os outros foram grandes empresas que nos escolheram mediante al

guma concorrência, ou foi uma escolha de qualidade. Os próprios proprietários dos prédios maiores, como sedes de bancos, contrataram os serviços de pequenos escritórios de fiscalização, e quando a contratação das construtoras se dá através de concorrência, ao passo que, quando há problemas de preço, a escolha se dá pela qualidade da construtora. Talvez o nosso

sucesso em relação aos terceiros tenha sido o fato de que, apesar de conhecermos bem o trabalho que fazemos, não utilizamos

isso para encarecer a obra. Em termos de mercado sempre me preocupei em dar um número inicial que se aproximasse do número final e que fosse, ao longo da obra, sendo atualizado através dos índices de inflação, nunca um número falso.

O Celso não tinha uma estrutura que possibilitasse correr riscos, fazia só obra por administração. Depois que essa estrutura foi formada e com a minha experiência na Gomes de Almeida, onde minha especialidade era custos, comecei a encorajar

já-lo a fazer incorporação, a aplicar em obras, ampliando a empresa e os resultados.

P - Quando começaram as incorporações?

R - Por volta de 1973, quando a empresa começou a entrar em contratos de risco, mas eram incorporações de grupos fechados.

P - Qual é o peso da incorporação dentro da empresa em termos de rentabilidade?

R - O plano cruzado ao mesmo tempo possibilitou uma mudança de porte financeiro mas inflacionou os terrenos, já que não há como congelar os seus preços - o que deu a esta matéria prima um peso maior que a própria construção, em alguns casos. A construção está praticamente restrita às áreas médias: Tijuca, Laranjeiras, Botafogo, porque na Zona Norte está quase impraticável um maior empreendimento, pela falta de financiamento. Não existem recursos, o sistema financeiro está quebrado. Então nós atuamos nestes três bairros, onde a construção e o terreno, em valor absoluto se equivalem. Vamos supor que, se eu comprasse um terreno por 10 milhões, isso origina também uma construção de 10 milhões. O que ganho em termos de 10 milhões de construção? Geralmente eu fixo um BDI em 20%, o que seria a remuneração do nosso custo administrativo. Mas no terreno, ele é muito viável, podendo atingir em alguns casos até 100%, vai depender do momento do mercado. Porém, ele hoje se situa numa proporção da ordem de 50%. Com esses dois parâmetros, construção e terreno, tem-se 50% de um e 50% do outro nos investimentos. Tem 20 de 50 na construção, 10 na rentabilidade e 50 sobre 50, 25 na incorporação e 10 na execução. Quer dizer, dando total de 35, é como se eu tivesse sobre o custo uma remuneração de 35. Custo esse que é investimento, terreno + construção. Se eu

jogar 35 em cima do todo da construção e chego a 70%, seria 35 em cima de 50 e, ao invés de ter uma remuneração de 20, dispondo de dinheiro para comprar um terreno, posso elevar esta remuneração de 20 para 70. Então, ao longo destes anos, tivemos momentos em crescimento e outros de baixa. Os últimos 5 anos foram de perda patrimonial, a empresa pagou, acreditando também que uma indústria se encerra na hora em que voce deseja. Mas sempre tivemos um pouco mais de otimismo do que de pessimismo. Sem ser uma empresa social - é familiar, mas ao menos eu sempre procurei transmitir a eles que a finalidade de uma empresa não é só lucro, apesar de basicamente ser, é um negócio de perder para empatar. Mas sobre este aspecto, a empresa conseguiu um patrimônio, só para situar, de 100%. Há cinco anos atrás, chegamos a perder quase 60% desse patrimônio, ou seja, nossa despesa fixa era superior ao nosso faturamento. Hoje temos um quadro de 14 obras sendo executadas e a iniciar e nesses cinco anos formamos uma média de 4 ou seja, nosso faturamento era 30% do atual. De 80 para cá, houve uma mudança radical - basicamente quando a inflação começou a crescer a números superiores a 50%. A inflação em 79 sobre correção monetária foi de 47%; em 80, de 51% em 81, de 96% (o dobro); em 82, em 83, 152%; em 84, 203% e em 85, 250%. Uma empresa ainda era administrável sob um índice de inflação de 50% mas quando passou para 100% foi impossível prever resultados. Hoje, por incrível que pareça há uma perspectiva de se voltar aos números de 1979/1980, talvez até um pouco mais. É como se nós, da indústria de construção, aventássemos a viabilidade de recuperar em dois anos (geralmente a duração de uma obra) tudo o que foi perdido durante seis anos. Então a recuperação é de um terço do tempo que se leva para perder. Partindo desse pressuposto, que é otimista, é como se essa movimentação fosse um ciclo, onde seria possível determinar uma linha de vida de uma empresa.

Meu ponto de vista é que a empresa hoje tem crédito também pelo fato de ter sobrevivido no período de crise maior (últimos cinco anos).

A construtora, apesar de ser uma empresa familiar, tomou uma atitude imediatista.

P - Como é a programação da produção?

R - Considerando nosso pessoal fixo, nós temos uma estrutura pequena. Hoje há quase uma saturação em termos de volume. Na prática, poderia haver um crescimento no número de obras, porém, iria acarretar um prejuízo de qualidade, apesar dos operários serem os mesmos.

R - A parte externa, pode crescer muito, mas no funcionamento da empresa os departamentos absorvem em função desse crescimento, como parte de contabilidade, documentação, departamento pessoal, a seção técnica-porque cada obra precisa ser acompanhada. Estamos utilizando ajuda de computador para folha de pagamentos, contabilidade, desenvolvimento de obras e as informações sobre todos os documentos que se referem às obras são remetidos para o escritório e lançados no computador, o que nos permite também uma cópia dos custos.

P - Como vocês estão em relação aos terrenos?

R - Nós estamos numa situação atípica. Chegamos a um limite, houve uma alta de fevereiro até junho, enquanto julho e agosto foram meses de baixa. Os terrenos cresceram a tal ponto que, em alguns casos, como Ipanema, o m<sup>2</sup> é de 50000 cruzados. Um metro quadrado de terreno possibilita 3 vezes a área de venda. Para efeito de custo, só no terreno passou a ter 17000 cruzados por m<sup>2</sup> de venda, o que signifi-

ca que um apartamento de 100 m<sup>2</sup> seria de 1700000. Em fevereiro, antes do plano cruzado, o preço de venda de um apartamento em Ipanema estava na ordem de 20. Ora, o terreno atingiu quase o seu preço de venda mais construção mais lucro em menos de dois meses.

P - Só de terreno?

R - Só de terreno. Quando se constrói um m<sup>2</sup> de área interna, na totalidade se faz um m<sup>2</sup> de áreas comuns (garagem, etc...) e um m<sup>2</sup> médio, com padrão de luxo, fica na faixa de 3500 cruzados. Em um padrão sem luxo, no m<sup>2</sup> de venda se constrói dois, o que seria 7000 cz. Só o terreno representa 70% e a construção 30%. E o máximo de terreno que Ipanema atingiu ao longo de 20 anos, foi em torno de 40% do preço total ou mais ou menos uma proporção de 80% do custo da construção. Então se a construção atinge a 7 dentro de uma faixa de 6 (na Vieira Souto, que é o preço mais caro do Rio), ela tem que ser equilibrada. Tanto que quando se vendia quem comprasse teria que pagar a metade daquilo que fosse o custo do terreno. Ou seja, o proprietário do terreno ficava com a metade do preço do prédio. Então o terreno atingia a metade pelo mesmo preço da construção. Hoje Ipanema, por ser um bairro de elite, tem um preço 2 vezes e meia acima do valor da construção, completamente ativo. Nos outros bairros, a coisa é, menor, na parte de serviços temos um limite.

P - Voce tem previsão?

R - Nunca tivemos esse problema com obra. O máximo de obras que tivemos aqui foi de 8 a 10. Mas quase que dobramos, no nosso momento máximo, porque começamos a atacar zonas que tem mais recursos, como a Zona Sul. Nós tínhamos construções na Zona Norte e tivemos prejuízo. Então fizemos obras

de qualidade, quer dizer, a construtora nunca caiu no seu padrão. Nos seus materiais básicos, um apartamento do Méier tinha 80% do que havia na Zona Sul. A diferença era somente no volume, e m<sup>2</sup> cai na medida que cresce a área de construção. Então vendo esta experiência negativa na Zona Norte, quer dizer, menos obra com área maior, procurando terrenos maiores para evitar uma estrutura muito grande. Com isso, deixamos de vender qualidade que sempre foi o carro chefe da empresa. Essa mudança de filosofia se deu o insucesso das obras na Zona Norte... Com a construção financiada, há perspectiva de ganho em relação ao volume. Mas a inflação da correção monetária nunca foi igual à inflação real dos salários e matérias primas. Quando um apartamento era financiado pelo sistema financeiro, o número inicial fixo só era atualizado em UPC e esse foi um dos grandes fatores que nos pegaram de surpresa, num ano em que estávamos com obras em Lins de Vasconcelos, Jacarepaguá, um volume bem significativo. A nossa ida para a Zona Norte foi basicamente em função das facilidades, que acabaram por prejudicaar o mercado. Empresas foram criadas sem nenhuma experiência. Qualquer indivíduo, bastava que ele tivesse conhecimentos nos órgãos de financiamento (já que o investimento em terreno era praticamente baixo, ou não existia) podia construir. Se faziam permutas, obtinham financiamento e passava a ser um ganho. Contratava construtora, e não precisava ser um construtor, um engenheiro, havia uma facilidade imensa. Se voce verificar o que acarretou a falência desse negócio, foi exatamente isso, as obras dos marajás na Barra da Tijuca, como Sérgio Dourado, Carvalho Hoskens. Enquanto fazíamos 100, eles fazem 1000 e se fizermos um levantamento de todas as empresas que existiam e que existem hoje, vemos que foi uma coisa armada. Não sei se por trás havia uma disposição governamental, pois o próprio governo fez

deral sabia disso. Mas as coisas só não dão certo se não se são bem desenvolvidas, feitas seriamente.

P - Vocês vendem seus próprios empreendimentos?

R - Sim, ao longo desses treze anos, até 1981, exatamente quando começou a haver a recessão, fizemos economia, executando todos os serviços, principalmente tendo problema de pessoal, trabalhadores flutuantes. Essas entradas e saídas representam não um mês de salário, mas dois ou três salários. Uma empresa que comercializa grandes empreendimentos cobre uma taxa de 3 a 5%. Mas o custo real é da ordem de 1,1% entre chefes de venda, corretores, apoios (datilógrafos, etc...). Considerando que um custo de venda representa 1,5%, se imaginarmos isso num volume atual, temos uma média de 4000 mts por mês de construção que representa 2000 mts de venda, o que ao longo do ano são 24000. Com o preço médio colocado a 10000 o metro nós temos 240000 por ano; 1,5% de 240000 representa 3 bi e 600, dividido por 2 são 300000 cz por mês, o que hoje praticamente paga a metade das nossas despesas de escritório. Só o fato de fazermos a venda, possibilitou economizar, metade da nossa despesa.

P - E você conhece mais os clientes.

R - O Celso sempre teve como lema contratar os projetos de arquitetura, o plano estrutural, o projeto de instalações de ar condicionado, que são feitos por profissionais especializados. Ele acha que esse tipo de trabalho deve ser bem pago porque nossa linha de qualidade é de grande importância. No passado, quando se vendia um apartamento havia o projeto do Paulo Casé, Lúcio Pontual, Edson Musa, havia uma marca. Esses escritórios ao longo dos anos também foram se transformando em pequenas empresas e os cabeças, os cérebros, passa-

se um disponível que ela tem, então quando é um terreno que temos que é interessante econômica e financeiramente, tenta mos buscar estes recursos ou através de nossos próprios re cursos ou através de nossos próprios recursos, ou de opera ões bancárias. Mas no momento praticamente não há recursos de banco, nós temos de usar os nossos próprios. Usando al gumas coisas nossas, criamos nossos próprios empreendimentos , nos associando com os proprietários dos terrenos, fazia mos um contrato de risco. Se temos um terreno que vale 100, jetivamos um lucro de 200, num prazo maior. Como nem sem interessa esse ganho num prazo maior para o proprietário terreno nem para os incorporadores, reduzimos à metade do o curto, ou seja, ganhar 50% no prazo máximo de 6 meses. Se o preço do apartamento possibilitando um aumento maior as pessoas interessadas e nesses 50 damos a ele a metade. É como se nós tivéssemos outra remuneração além da construção. Então nós fizemos 3 ou 4 obras com esse sistema. Prédios de luxo cujos preços dos terrenos eram muito altos e foi uma forma também de a empresa ter mais uma placa, ter serviços, ganhar na construção porque ela sobe por administração e usar também a nossa marca no sentido de dar ao proprietário um ga nho.

A incorporação então é uma forma de você ter sempre obras?

Na minha opinião a incorporação envolve tudo isso e a cons trução pode ser por administração ou por empreitada. A in corporação absorve as duas coisas, soma terreno e construção ao mesmo tempo. Em geral as incorporações tem empreitadas dentro das suas construções.

Como vocês fazem a análise da viabilidade do terreno?

Não havendo financiamento, o que se produz é abaixo da neces



ram a pensar mais industrialmente do que criativamente. Hoje, alguns projetos são meus, eu rabisco, visando também não só a parte comercial. O projeto da divisão interna de um apartamento é uma coisa muito simples. Hoje tem até programas de computador fazendo esta divisão, porque os quartos são de uma dimensão ideal, assim como os banheiros, salas, etc. O que existe de criação realmente são as fachadas, onde jogamos externamente. Durante anos as fachadas pareciam caixotes, onde se usava esquadria, e os adornos passaram a ser uma coisa muito fácil. A parte de projetos da empresa é contratada fora. Nesses últimos cinco anos de construção, à exceção das fundações profundas que requerem equipamentos especializados, fizemos quase 80% dos serviços com prédios as fundações diretas, a estrutura do prédio, alvenaria, revestimento das orgamassas, a pintura e executamos até as instalações elétricas e hidráulicas. Hoje, com esse volume crescendo, estamos dividindo em horas que executamos e outras horas contratadas.

P - E quais são as empresas que vocês contratam?

R - São empresas sub-empreiteiras, mas que já tem alguma tradição conosco e, é lógico, com um contingente técnico, não só de operários, mas pessoal de chefia, encarregado, com experiência de 20 anos. O Celso paga para não haver riscos, nós nunca fizemos economia de material.

P - Qual o critério para compra de terreno, você compra com previsão? Com eles chegam até você?

R - Esses terrenos vem de várias formas, eu recebo através de uma secretária porque evito receber corretores de terreno, dado o meu trabalho. Então eu peço a eles que resumam o local, dimensões e um documento jurídico, uma certidão negati

sidade e há uma carência de empreendimentos na Zona Norte,

já que as construtoras não tem condições de conseguir incorporações,

onde elas joguem todo seu dinheiro para recebê-lo

ao longo de 10, 15 anos. Nesses dois últimos meses a coisa

tem vindo caindo e já há sintomas de que será no limite. Existe

uma grande preocupação com fevereiro de 1987, quando acabará

o congelamento e em algumas obras que iniciamos por incorporação

estejam ainda em desenvolvimento, não podemos cobrar

a não ser por correção em ORTNs, UPCs, etc... Então o mercado

é avaliado em função da queda da procura o que faz com

que repensemos nos próprios empreendimentos. Nesse momento

temos uma quantidade de obras que supera nossa expectativa

ao menos por estes 2 anos.

P - Quanto ao financiamento, é diretamente?

R - Nossas obras, hoje, podem ser divididas desta forma que fa-

lei, por administração e por obras na Zona Sul e as demais

são entregues ano que vem, todas as outras são financiadas

direto da construtora. Eu formo uma tabela onde é apurado

o investimento do terreno, a parcela da construção

é paga ao longo da obra, quem paga é o próprio comprador

o lucro sobre o terreno só vem na entrega das chaves, num

prazo de 60 meses após o habite-se. Estamos fazendo com

que a firma não pague praticamente nada, porque ela está vendendo

a construção, onde já tem o seu BDI, remunerado nosso

custo fixo. O investimento no terreno é apurado quando se

vende o prédio todo, na entrada onde se pode ter um investi-

mento de capital com retorno de prazo médio de 60 meses. Es-

tamos com solicitações na Caixa Econômica que nos traria in-

gresso de recursos que proporcionaria um capital de giro.

P - Na fase anterior vocês faziam dois quartos?

R - Nesta fase estamos com três quartos, fizemos um quarto somen-

te em Botafogo, são obras não iniciadas este ano, mas em 85. A partir de 86, não fizemos nenhum projeto de dois quartos, somente de três para cima.

CONSTRUTORA 3 (Resumo de entrevista não gravada)

A empresa articula funções (construção, incorporação, venda) com predominância da incorporação, sendo parte de um holding. No enfrentamento à crise do mercado procura atuar inovadoramente em termos comerciais, com empreendimentos com serviços de hotéis-residência. A tomada de decisões da empresa foi revelada como sendo à base da "sensibilidade-sentimento" a partir do conhecimento do mercado.

CONSTRUTORA 4 (Transcrição de entrevista gravada)

A empresa é uma construtora que trabalha com sistema de grupo fechado formado por condôminos - cerca de 350 clientes cadastrados, que compram o terreno, contratam o projeto e a construção. A compra do terreno se dá, segundo nossos estudos, sobre determinados bairros onde acreditamos ser viável este tipo de empreendimento. Através do cadastro de clientes, temos informações que nos orientarão sobre o tipo de imóveis e, seu padrão a ser implantado (número de quartos por apartamento, número de apartamentos por andar, prédio exclusivo ou não, alto ou médio luxo) e adequado. Estes clientes são consumidores de um tipo de mercadoria (apartamento) que está sendo disputada intensamente devido a sua escassez. Esse "boom" imobiliário no Rio de Janeiro e em São Paulo é perfeitamente natural, se observamos que desde 1970 até hoje foi produzida uma curva que indica os espaços de alta e baixa do mercado. Se, por um lado, trabalhamos com produto exclusivo, dirigido a um certo consumidor, por outro, temos nossas próprias incorporações, atendendo ao consumo pret-à-porter, de massa e que, como toda indústria, precisa

de matéria prima, no nosso caso, é o terreno, que atualmente está difícil de se encontrar porque sofre as alterações da legislação do uso do solo, causadas pelo movimento das associações de bairros e de moradores. O Leblon, por exemplo, está com um novo gabarito (mais baixo que o anterior) aprovado em reunião entre os representantes de sua associação, o secretário de planejamento e desenvolvimento urbano e a ADEMI.

Este fato traz uma repercussão imediata no valor do terreno e conseqüentemente no número de unidades a serem lançadas nos dois próximos anos, 1987 e 1988. Nós, que trabalhamos muito com terrenos na Zona Sul, achamos esta medida inteligente, pois vai sanear ou, pelo menos, disciplinar o uso do solo naquela região. É claro que essa mudança repercute nos bairros vizinhos-Gávea, Ipamena, Jardim Botânico-e hoje a empresa está atuando, a pedido dos nossos cadastrados, no Grajaú, Tijuca, Vila Izabel e até Jacarepaguá.

P- Esse sistema fechado permite programar a produção?

R- Permite. Mas poderia dizer que seria muito mais fácil programar minha "fábrica" se eu fosse dono da matéria prima, como se tivesse um estoque de terrenos de todos os tamanhos, tipos e gostos.

P- Seria mais fácil para controlar a demanda e a oferta?

R - Exatamente. A João Fortes, que trabalha neste sistema de incorporação há muitos anos, tem estoques e compra para incorporação direta, o que explica o porte dessa empresa. A empresa não pode programar-se precisamente, mas de uma forma muito próxima da verdade, através do reflexo do mercado. Até dezembro de 1986 devemos ter de 20 a 24 obras em execução, cada prédio com 40 apartamentos no máximo. Como fruto do próprio mercado, temos 17 obras em andamento, quando, há

10 meses atrás, tínhamos seis. Este é um dado importante porque mostra que os investimentos estão mudando de objetivos, eles voltaram a ser o bem de raiz, que é o apartamento. Mas aquele investidor que comprava apartamentos para alugar está desmotivado pela atual lei do inquilinato, o que preocupa a nós, empresários do mercado imobiliário que, de uma certa forma, estamos impossibilitados de atendê-los.

Em consequência, tenho clientes potenciais que ficam numa lista de espera, já que não há mais financiamento aberto, o que limita o funcionamento. O reflexo dessa situação está no fato de uma família que precisa morar num apartamento de três quartos, estar morando apertada, num de dois quartos. Por outro lado, temos o nosso sistema de grupo fechado, que, como já mencionei, trabalha com mercadorias de tipo exclusivo. Neste sistema, o cliente atua em toda a linha de produção, através de uma planta de venda que ele leva para casa. Quando as fundações estão prontas, mando uma carta para este cliente onde pergunto como ele vai querer o seu apartamento (quantos quartos, número de tomadas, se que status ou não, etc...) dando um prazo de 30 a 60 dias para a resposta. Após este prazo o projeto é devolvido adaptado ao comprador, como um sapato sob medida e, transformado em linguagem técnica, é enviado para a obra. Finalmente, temos um prédio com cada andar diferente do outro.

P - Isso só parece possível em empreendimentos são muito grandes.

R - Exatamente. Só posso aplicar esse sistema até 20 apartamentos, tenho que limitar as modificações senão a comunidade, o grupo, é prejudicado pelo próprio sistema. Mas os condôminos tomam conhecimentos dessas restrições na assinatura do contrato.

P. - A empresa antes era uma empresa somente de arquitetura, atuando sempre neste sistema?

R. - Não, nunca foi uma empresa somente de arquitetura. A empresa foi fundada quando o arquiteto era ainda estudante, já prestando serviços. Quando ele se formou, fez e fiscalizou alguns projetos a pedido dos próprios clientes. Era ainda uma semente do grupo com pessoas vindas da empresa em que trabalhavam e que se juntaram para comprar terrenos e fazer seus prédios. Como as dificuldades existiam, surgiu a idéia de contratar alguém para administrar e coordenar a empresa. Daí surgiu a empresa, que sempre foi empresa de projetos de arquitetura, construtora e, recentemente, vendedora de seus próprios imóveis. Agora abrimos mais um espaço já que temos outra empresa para a nossa parte de propaganda, que entrega a arte pronta para o jornal, o que significa um crescimento e organizando os elementos necessários a uma linha industrial completa. Isso implica num alto preço profissional a ser pago desde o produto no papel ao produto habitável.

A evolução de detalhes da própria arquitetura, das fachadas trabalhadas com plantas e marquises, são todas contribuições que a empresa deu à comunidade. Nos 70 prédios que fizemos até agora, sempre tivemos uma preocupação muito grande, não só com a planta baixa, mas com o efeito de uma fachada mais humanizada, boas varandas, bastante vegetação, marquises - in felizmente em algumas regiões essas marquises são proibidas, o que é uma bobagem, porque tem utilidade prática, para entrada e saída do prédio com abrigo. São pequenos detalhes sugeridos pelo Caldas observados pela legislação.

P. - Existe a preocupação em se criar um prédio único?

R - Existe uma marca através da qual se distingue um prédio como sendo da empresa que também trabalha como consumidor de classe alta, tem um excelente padrão e atua em regiões onde o poder aquisitivo da população atende aos seus critérios. Não funcionaria transpor o padrão de um prédio situado na Lagoa para Manguinhos.

P - Houve um tempo que vocês só atuaram no subúrbios?

R - Na década de 70 houve uma queda no consumo do nosso tipo de mercadoria e, ao mesmo tempo, uma injeção no mercado através de grandes financiamentos para sala 2 quartos de padrão B a C. A empresa que vive de sua produção precisa acompanhar a tendência do mercado que na época estava concentrado nos subúrbios. Nossos clientes recuaram, foram para a bolsa de valores e, ao mesmo tempo, entrou um outro tipo de consumidor, pelo Sistema Financeiro de Habitação. Atualmente a população da periferia está carente de habitação.

Enquanto não houver novamente uma atuação do BNH, concordo que mais disciplinadamente, mais inteligente, mais racional do que no passado, o problema da favelização será agravado.

P - Esse sistema de grupo cresceu nos momentos em que o sistema financeiro antigo faliu?

R - Não necessariamente. Esse comportamento é de investimento e conta com dois fatores fundamentais: um, é a carência de habitação. Há oito anos atrás, tivemos grupos fechados de prédios de cinco pavimentos, um por andar, em que havia compradores e investidores. Hoje, 95% destes clientes de grupo fechado estão comprando somente para morar.

O 2º fator é a carência de mercado somada ao crescimento do poder aquisitivo, o que provoca uma ansiedade muito grande de consumo. Agora, infelizmente, no momento, o que estamos vendo no Rio e São Paulo é que nossos grupos fechados estão praticamente restritos aos consumidores classe média alta, para não falar na classe média sempre alta. Quando terem um poder normalizado, junto a um mercado normal, o comportamento é em consequência, normal.

P - Você acha que é possível aplicar isso a outra classe?

R - Já fizemos com sucesso, evidentemente com certas reivindicações do acabamento, da própria arquitetura porque eles não podem, por exemplo, numa sala 3 quartos para a classe B, ter a fachada de granito e eu não vou encarecer o produto porque o consumidor não aguentará. Mas se ele tivesse um financiamento, poderia comprar a moradia num padrão médio/bom, de boa planta, boa arquitetura e bem localizado, em sistema de grupo fechado. Como aliás já aconteceu, articulando aos dois sistemas.

P - Ele entra com uma cota?

R - Ele compra diretamente a cota, já não tem aquela passagem pela imobiliária. A especulação do terreno não existe.

P - Qual a posição da empresa hoje em relação à incorporação?

R - Nós, como prestadores de serviços de projeto e de construção, e temos uma rentabilidade, um resultado através das taxas de administração - pela qual somos pagos. Em seguida a empresa pode e deve, com esse crescimento econômico se lançar em incorporação. Evidentemente, que pela sua dimensão, temos que fazê-lo gradativamente. A incorporação pode ser

por empreitada, como é o sistema da João Fortes, ou podemos fazer a incorporação com um grupo fechado que tocaria a obra e receberia o apartamento. Nós temos, nesse caso, o resultado através da remuneração de uma caixa de administração sobre a obra e o incorporador ter um lucro também sobre a incorporação, já que comprou o terreno um ano atrás e estocou. A João Fortes, por exemplo, trabalha das duas maneiras: às vezes, tem suas próprias incorporações e seu resultado como construtora numa obra de custo controlado. O principal resultado vem da incorporação e como faz construções, este resultado e como faz construções, este resultado é de construção sobre uma incorporação de terceiros. O resultado do empresário da João Fortes ou da Servenco aparece com a construção, no produto orçado num contrato de x milhões de cruzados, onde já está incluído o BDI (Benefício de Despesas Indiretas) da organização... 95% da nossa linha de produção hoje, é do sistema tradicional da empresa (reivindicação através de contratos de sistemas fechados) o que não impede, como vamos fazer agora, de entrarmos em incorporações próprias, de terceiros ou associados.

P - No caso de incorporação, como seria o financiamento?

R - A empresa não tem condições de fazer um prédio de 12 andares com 40 apartamentos e vender depois de pronto, como nenhuma construtora no Rio de Janeiro. O que se dá normalmente, é a venda da mercadoria num lançamento imobiliário, como tantos por aí, onde se tem um financiamento em parte de poupança, onde a pessoa tira o seu próprio bolso, e a outra parte é financiado pela Caixa Econômica, mas esse financiamento é pequeno e está limitado em ORTNs. Então a poupança individual é muito melhor.

P - Mas você disse que pega a linha, da venda ao projeto. Você cobra uma taxa sobre isso?

R - Não, o projeto do(s) arquiteto(s) é comprado pelo grupo num contrato. Muitas vezes compramos um terreno já com o projeto, o qual é pago ao arquiteto e nós temos na construção uma taxa de administração que é a nossa remuneração. O projeto é vendido por um determinado valor em relação ao custo da obra, variando o percentual pela tabela do instituto. Encontra-se nesse caso, uma vantagem: recebemos o projeto de arquitetura completo, com planejamento, orçamento e toda a parte de controle da obra. Eu não cobro uma taxa de administração mensal sobre a minha linha, sobre meu fluxo de atividades do projeto. Já a construção é uma taxa de administração sobre o custo mensal.

P - A empresa também vende?

R - Antigamente trabalhávamos com organização já estabelecida, como Julio Bogoricin, MG 500, Sergio Dourado, MG 500. Hoje a empresa tem sua própria central de imóveis com a sua estrutura de corretores e assessoria de marketing. Esta central fecha o grupo, pois tem um terreno que investiga juridicamente, além de fazer a viabilidade econômica (se vale ou não a pena). Isto feito, através de nossas próprias informações - por exemplo, com uma mercadoria de 4 quartos no Leblon, 1 por andar, fechamos facilmente um grupo - esta central consulta o cadastro que vai informar quantas pessoas querem essa mercadoria e de que maneira.

P - Como vocês encontram terrenos?

R - Nós temos corretores que, através do cadastro, buscam informações sobre os bairros mais pedidos (atualmente são Leblon,

Ipanema, Grajú). A partir daí nosso pessoal investiga, mandando mala direta para os proprietários dos imóveis que estejam em terrenos que nos interessam, e informando sobre nosso sistema de grupo fechado. É comum estes proprietários se interessarem e pode ocorrer permuta total ou parcial. Muitas vezes essas pessoas aceitam bem o nosso grupo fechado, e já podem, dessa forma, participar de nosso projeto.

P - Quando há permuta, há revenda do lote?

R - O grupo se reúne comigo para estudar a opção assinada pelo proprietário, que dá à empresa a venda exclusiva em 30 ou 40 dias. Nessa reunião exponho a opção e a planta de vendas. Os interessados assinam uma espécie de compromisso de compra do terreno e esta transação tem nosso apoio jurídico para a promessa de venda, o cartório. Nesse mesmo dia é assinado o contrato de construção e o processo desencadeado.

P - E como é que se chega ao preço final de cada unidade?

R - Na venda da planta, fornecemos o preço do terreno e do apartamento, que é cobrado em ORTNs por m<sup>2</sup>. Não podemos dar um preço preciso, porque o sistema é por administração, a preço de custo. Quando um grupo é formado, nasce dele próprio, uma comissão fiscal que assina os cheques juntos com nossos diretores para pagamento de todas as despesas, mensalmente, sejam quais forem. O grupo pode acompanhar diariamente o custo do imóvel, e acrescentar qualquer melhoria às partes comuns, ou mesmo por questão de economia, despadronizar substituindo, por exemplo, granito por pastilha, o que não é tão comum. É por isso que a precisão de preço só é possível em corporações por empreitada.

P - Quais são as dificuldades na aquisição do terreno?

R - Geralmente as dificuldades são de ordem jurídica, às vezes o terreno está travado, mas o nosso consultor jurídico é o primeiro a ser acionado. Em segundo, seria a legislação, a do nosso município está mudando diariamente, isso tem dado problemas para a comunidade e aos empresários, também. Ela tem tido interpretações pessoais, ora das autoridades, ora das associações de moradores que está buscando uma solução para aquela região que convém àquela comunidade. Mas no Brasil a associação de moradores é nova, não tem 30 anos e às vezes se manifesta autoridades de maneira tecnicamente incorreta. Determinado bairro tenta resolver seu problema sem se preocupar com os reflexos, que às vezes, no bairro vizinho se dão tanto no trânsito, como na ocupação do solo. Entendemos que não se deve permitir que soluções localizadas de uso do solo sejam feitas sem se estudar o total. Há uma insegurança muito grande no nosso departamento de edificações, nossos colegas arquitetos estão inquietos, porque hoje pode ser aprovado um projeto de legislação e de repente é criado um ofício interno dizendo que aquilo não é bem assim. Então se corre um risco até de exoneração.

P - E isso reflete no seu trabalho?

R - Sim, claro. Porque enquanto estudamos a legislação vigente e viabilizamos o negócio, pode estar ocorrendo uma reunião de associação de moradores num determinado bairro, sobre um determinado terreno e que pode pôr por terra qualquer viabilidade naquela área. A ADEMI já expôs isso ao governador, ao prefeito e ao secretário. É um fato sério, porque são compromissos comerciais e de direito de cada proprietário.

P - E como é o cálculo de preço máximo que voce paga por um terreno?

R - Como sei quanto custa a construção de um apartamento, eu tiro o valor da venda, o valor máximo do terreno, da construção, do projeto, o salário dos corretores e sobra o insumo do terreno. É quando fazemos a oferta, podendo ser viabilizado um grupo fechado. É uma conta ao contrário, a partir do estudo.

\* Sobre o empreendimento de Vila da Penha:

O desempenho comercial não foi dos mais brilhantes, mas a razão foi muito clara; por coincidência, cancelaram o lançamento no meio da construção. Nós tivemos que ficar com algumas mercadorias, que temos até hoje e que estão sendo vendidas homeopaticamente. Quanto às condições locais, hoje não são tão boas quanto eram, porque o consumidor local está tentando poupar para ter. Ele não conta com um financiamento condizente com a mercadoria que ele quer, a procura é muita, mas eles tem dificuldades em pagar, em assumir o compromisso da assinatura. Acredito que dentro de um ou dois anos no máximo essa situação se estabilize, quando surgirão grandes incorporações necessárias.

P - E vocês pensam em voltar aos subúrbios?

R - Se for o caso, sim, temos um empreendimentos dessa natureza, mas é um negócio que normalmente estudamos com muito cuidado, porque não adianta viabilizar um negócio que não terá resposta. Então estamos estudando com muito cuidado, como aliás todos os incorporadores e construtores estão. É possível sentir que estão lançando, mas de forma segura. Não é mais como antigamente, que havia lançamento um atrás do outro.

\* dados em anexo

EMPREENDIMENTO NA VILA DA PENHA

PRÉDIO 1

Localização - Rua Professor Arthur Ramos, nº 36

Área de Terreno - 364.40 m<sup>2</sup>

Descrição - Acesso/Garagem/2ª Garagem/PUC/5ª Pav. Tipo/Telhado

Início da construção - 24.01.86

Término da construção - em execução

Nº de unidades residenciais - 05

Nº de unidades comerciais -

Área total de construção - 2.239.08 m<sup>2</sup>

Área útil da unidade residencial - 195.03 m<sup>2</sup>

Área útil da unidade comercial -

Nº de vagas p/unidade residencial - 04

Nº de vagas p/unidade comercial -

Valor médio de venda - aptº - CZ\$ 1.000.000,00

Loja - n/tem.

Regime do contrato - Grupo Fechado (Administração)

Observações: O empreendimento foi realizado tendo em vista o  
mercado da ocasião.

## EMPREENDIMENTO

### PRÉDIO 2

Localização - Av. Meriti, 3.000 Esq. com Rua Cabo Herculano

Área do Terreno - 4.132,62 m<sup>2</sup>

Descrição - 2 blocos c/pav. térreo - acesso/lojas/2º e 3º  
pav. gar/PUC/14 Pav. tipo/Cobertura e Telhado.

Início da construção - 16/12/81.

Término da construção - outubro/84.

Nº de unidades residenciais - 84 por bloco.

Nº de unidades comerciais - 17

Área total da construção - 23.770,94 m<sup>2</sup>

Área útil da unidade residencial - aptº 01 - 58,64 m<sup>2</sup> aptº 04 - 59,76m<sup>2</sup>  
aptº 02 - 58,54 m<sup>2</sup> aptº 05 - 59,65m<sup>2</sup>  
aptº 03 - 60,07 m<sup>2</sup> aptº 06 - 59,89m<sup>2</sup>

Área útil de unidade comercial - 01 unidade com 1.800,00 m<sup>2</sup>.  
16 unidades com 37,00 m<sup>2</sup>.

Nº de vagas p/unidade residencial - 01 p/tipo e 02 p/cobertura.

Nº de vagas p/ unidade comercial - 50 no total.

Valor médio de venda apartamento - CZ\$ 400.000,00

Loja c/37 m<sup>2</sup> - CZ\$ 400.000,00

Loja c/1800 m<sup>2</sup> - CZ\$ 10.000.000,00

Regime do contrato - Incorporação - preço fixo.

Observações: O empreendimento foi realizado tendo em vista o mercado da ocasião.

CONSTRUTOR 5 (transcrição de entrevista gravada)

P - Como a empresa se formou, qual a sua origem?. Havia alguma atividade diferente da empresa?

R - Depois de quatro anos na RIBEMBOIM, resolvi abrir uma firma de reformas, abandonando, assim a RIBEBOIM. Um tempo depois minha firma ficou um pouco parada porque fui trabalhar na Julio Bogoricin Imóveis na diretoria de planejamento, fazendo um trabalho de assessoria a pequenos incorporadores.

Nós pegávamos empresas que não tinham nem tradição no mercado da construção, do tipo empresas de saneamento que estariam entrando para a construção civil, então escolhíamos o terreno para eles comprarem, assessorávamos na arquitetura, auxiliávamos no financiamento, conseguindo nos agentes

financeiros e comercializávamos os imóveis. Eu fiz tantos

que um dia resolvi fazer para mim mesmo e foi quando abri nossa

construtora, fazendo obras para terceiros, como construtoras.

Existia o incorporador, que era o dono do terreno, quem

pegava o financiamento e nós a engenharia de construção, e fazíamos nossas incorporações também. Esta foi a

primeira fase da construtora. Foi quando o mercado começou a

cair em termos de financiamento, e partimos para a montagem

de condomínio fechado embora continuando com nossas incorporações,

fazendo construção para terceiros. Então estes são os três eixos de nossa empresa.

P - Este estágio na Bogoricin parece ter dado conhecimento

R - Na faculdade aprendemos a ser engenheiros e o engenheiro tem uma tendência ou a prestar os serviços de engenharia como

empregado, ou como dono. E como dono se aprende como funciona o mercado. No meu caso, eu aprendi na Julio Bogoricin, eu ensinei aprendendo coisas como: como funciona um financiamento, porque comprar um terreno, que tipo de imóvel fazer naquele terreno e como comercializar, o outro lado do mecanismo da construção civil. Na Ribemboin aprendi tecnicamente como se faz uma obra e na Julio B. aprendi como se faz uma construtora. Então juntei todos estes dados e fomos à luta.

P - E agora você tem um tipo predominante de construção ou são construções articuladas?

R - Quando comecei eu era o comercial, o técnico administrativo-financeiro e atualmente separamos completamente - tem o diretor-administrativo-financeiro, o diretor técnico e eu fiquei na parte comercial que trata não só a montagem de novos negócios como também uma certa fiscalização no técnico. Hoje eu me afastei um pouco da rotina da obra e parti para um outro tipo de atividade, a supervisão.

P - E hoje, de onde vem o maior volume de trabalho?

R - Como a construção é muito cíclica, no momento é o condomínio mas eu acho que é uma fatia do mercado que para nós, que não somos uma grande construtora, quer dizer, não dá para imaginar uma Servenco fazendo obra por condomínio porque é muito desgastante; temos que estar atentos, dar assistência e se passa a ter, num prédio de dez apartamentos, dez patrões. É necessária uma assistência muito grande, que dificilmente uma grande construtora poderia dar.

Hoje funciona assim e, como estamos ainda com problemas de financiamento, acho que a tendência hoje é o condomínio a curto prazo, é a construção de incorporação sem financiamento. É pegar um terreno, vender a um preço fechado com 60% do valor do imóvel pagos até as chaves. Mas há uma dificuldade que é a impossibilidade de se fazer isso em locais de classe média baixa, é um sistema onde se pode trabalhar do Grajaú até Zona Sul. Se o financiamento estivesse bem, se houvesse a certeza de que seria possível lançar um prédio de 120 apartamentos em Quintino e que não vai haver problemas como a perda da renda do comprador e a desistência da compra. A construção civil possui números muito perigosos. A empresa pode ser pequena e ainda assim pegar um financiamento de 20 milhões de cruzados e se não der certo, fica-se com toda essa dívida e quebra qualquer um.

P. E esta instabilidade não permite uma programação da produção.

R. Sim, como acontecia dois, três anos atrás, quando se lançava um prédio que demorava 24 meses para ficar pronto. E quando dois ou três lançados era vendido, o comprador pagava dois mil cruzeiros por mês, porque a poupança durante a construção era uma poupança somente para manter o comprador preso ao imóvel, uma forma quase que sentimental. Quando chegava a hora da entrega das chaves, e o mercado estava em baixa, e o valor do saldo devedor era um valor que não interessava ao comprador cumprir as exigências do agente financeiro e enfim, assumir a dívida durante 15 anos, ou o comprador perdia o poder aquisitivo, sua vida mudava completamente e não tinha

condições de pagar. E então se fica receoso de pegar isso.

P - Então é uma empresa que começou bem pequena e foi cre  
scen  
do?

R - Sim, hoje nos achamos um pouco mais para média do que para  
pequena empresa.

P - Esse crescimento foi a partir dos lucros próprios da empre  
sa?

R - Ou através da prestação de serviços que gerou a receita da  
administração mas o dinheiro sempre saiu daqui, como traba  
lho produto, não houve nenhuma injeção de capital.

P - Até onde vai a tua programação de produção? Você é capaz  
de programar para até um ano?

R - Para o ano que vem, sim a construção tem uma certa vanta  
gem em relação a isso, quando você tem um comércio menor ,  
você vende, por exemplo, caixa de fósforos, não se pode  
projetar muito a receita, mas na construção fechamos duas  
ou três obras que têm um prazo de duração de um ano e meio,  
dois anos.

Então temos hoje prédios a construir, que vão nos ocupar  
estes próximos ano e meio, dois anos.

P - São prédios seus?

R - São para terceiros. Estou fazendo um meu, devagar, sem  
pressa, para terceiros. É possível programar, sim.

P - Estes serviços para terceiros seria a principal atividade  
da empresa?

R - Exatamente, não é a incorporação própria. A incorporação própria, hoje, é 30% da nossa receita, 70% é a prestação de serviços de engenharia. A construtora dá um pouco a forma, porque vendemos muito esta orientação, quer dizer, somos uma construtora que vende serviços de engenharia. Quando as pessoas compram um terreno e contratam construtora para construir, na construção clássica, existem duas figuras: a do construtor e a do incorporador porque as construtoras normalmente faziam estes dois papéis, elas ganhavam construindo e no negócio em si, que é comprar o terreno e vender o apartamento. Nós acabamos com esta figura do incorporador. A pessoa compra a cota do terreno, nos contrata para construir e sai tudo por um preço de custo. Este imóvel sai 35, 40% do preço do mercado.

P - E como é que você arma estes grupos? Existe alguma ligação disto com a Júlio B.?

R - Não tem, este sistema dificilmente pode ir para rua. Em São Paulo vai, lá você lança um prédio a preço de custo numa forma quase industrializada. Aqui no Rio a Concal tenta fazer isso. Mas acho muito difícil, acho que é quase... um condomínio satisfeito com o resultado fala para um cunhado, ou entra em outro condomínio, não dá para botar na rua. Uma pessoa fala para outra sobre o condomínio, e a outra pergunta se já está tudo pronto, aquela pessoa responde que ainda tem uma casa no terreno. É um pouco difícil a uma mais externa acreditar nisso, e funciona quase caseiramente.

P - Vocês não compram terrenos... (?)

R - Não. A Wroebe faz isso. Falando em condomínio fachado, a

Concal pega um terreno particular, construído e habitado e pede um terreno particular, construído e habitado e pede uma opção de trinta dias para eu comprar o terreno. Se o proprietário concordar, botam no jornal, eles tem um contrato com o Jornal do Brasil de que toda janela que houver a Concal pode colocar um anúncio por um preço muito pequeno e colocam nas ruas. Mas eles não compram o terreno. Isso é uma linha. A Wroebel, como tem mais dinheiro, compra o terreno e aí monta o condomínio. E nós trabalhamos contra o tempo, por exemplo, logo que se tenha o terreno, tem-se que começar rapidamente. E então começamos a cadastrar pessoas indicadas e tentamos fechar. São estas as três linhas de condomínio que existem.

P - Você vê isso como uma saída para crise? Ou acredita que possa ter um segmento?

R - Pode até haver um segmento, mas é difícil. A forma que utilizo não contraia a lei pelo fato de eu não comprar nada. Eu faço um planejamento antes de se comprar um terreno e as pessoas compram o terreno; quando a Concal coloca um anúncio no jornal oferecendo um condomínio, ela está contrariando essa lei. Quando a Wroebel compra um terreno e oferece as cotas, ela está contrariando essa mesma lei, a lei de incorporação, porque ela não tem memorial de incorporação. A única forma de se fazer é desta que faço, mas ela é muito difícil. Quando tem um terreno em vista e um grupo, não dá para fazer mais nada, fica-se em função disto durante três dias e não se pode fazer mais nada. E não se pode trabalhar com quantidade, não pode pagar um prédio de

20 apartamentos e tentar fechar um grupo; só vai funcionar num prédio de cinco, dez apartamentos, no máximo. É um sistema quase emergente, e mesmo pelo fato de que a figura do incorporador na Zona Sul sumiu, porque os níveis de ganho, com a subida de preços aqui nesta região, desinteressou. O seu ganho é em cima do valor do terreno e como o terreno é muito alto, ele se desinteressou. Então foi a Barra, para um número de unidades maior. Estas regiões, Ipanema e Leblon, principalmente, são regiões para esse tipo de obras, o condomínio. O mercado é para isso.

P - Em que bairros você está construindo?

R - Ipanema, Leblon e Lagoa.

P - De acordo com os nossos dados, os seus empreendimentos eram idênticos aos que você tem em Ramos.

R - Em Ramos foi uma incorporação, foi uma incorporação.

P - Ramos foi uma escolha, como se deu?

R - É uma oportunidade, do preço do terreno e de como o mercado está se comportando. Hoje se me oferecerem um terreno em Ramos para 60 apartamentos, eu não posso ir para lá, porque não posso fazer 60 apartamentos nem com recursos próprios, nem dentro desse sistema de tabela direta, sem o agente financeiro, da pessoa pagar 60% do imóvel até as chaves. Então esse sistema caiu. Há uns cinco anos atrás conseguir um terreno no Méier era muito difícil, terrenos de 20 por 50 eram muito disputados. E terrenos em Ipanema, Le

blon eram terrenos que tinham preços normais. Hoje está invertido. Por exemplo, eu comprei um terreno na Lagoa em Julho do ano passado por um milhão de cruzados. O terreno do lado, exatamente igual está a 14 milhões. O investidor, a favor do condomínio, veio para o imóvel porque o imóvel não foi congelado e o material de construção foi. Há cinco anos o valor da cota do terreno em cima do valor final do apartamento era por volta de 20%, quer dizer, 20% do preço do imóvel era cota do terreno. Atualmente na Zona Sul é 60%. Por isso é que o nível da construção melhorou muito. Em relação ao terreno, a quantidade de granito e mármore não pisa.

P - Como você tem acesso aos lotes?

R - Eu não tenho gente trabalhando nesse sentido, mas atendo muito gente e muitos corretores, eles aparecem.

P - E quanto ao preço do terreno?

R - É meio de trás para frente. Por exemplo, averiguamos qual é o preço de um apartamento pronto; qual o custo da produção e dentro desses parâmetros, em condomínio de 30 a 40% abaixo do mercado, teria uma margem de lucro por cota, multiplicado por números de unidades.

P - Existem diferenças entre a margem de lucro para a Zona Sul e a Zona Norte?

R - Numa incorporação, não. Classicamente o incorporador paga o dinheiro para construir num agente financeiro, aquele dinheiro não é dele, e depois repassa isso para um comprador.

final. Ele não faz conta de ganho em cima daquele dinheiro,

só faz ganho em cima do preço do terreno. Classicamente, o

mínimo de lucro é ganhar duas vezes o valor do terreno. Com

a inflação, ficou impossível de repor a mercadoria que se

estinha, quer dizer, a venda de um terreno um ano atrás não

compra hoje um terreno igual. O preço está muito alto.

O Francisco Xavier trabalha de uma forma dife

rente, ele não vende imóvel em construção, só pronto e só

de construtoras que não tem tradição em construção. É aque

la pessoa que tem um frigorífico e que comprou um terreno

na Vila da Penha e construiu com o dinheiro dele. Quando es

tá pronto, ele propõe ao Francisco Xavier Imóveis que con

segue na Caixa um financiamento de repasse, e não de produ

ção. Então tem uns macetes: na época da inflação ele propõe a

em 90 dias ao proprietário do prédio uma venda em 90 dias, ele as

sinava isso. Portanto, existia uma correção monetária, a cor

reção monetária. Então aquela pessoa vendia o apartamento por 500 mil, suponhamos. Ele em 90 mil

as aqueles 90 dias dava o dinheiro 90 dias depois, mas aqueles 90 mil

isso funciona nos volumes, tendo uma empresa grande, com fi

o trabalho com financiamento grande, é justificável um trabalho quase

lobby na Caixa Econômica. É necessário uma certa assistên

cia. Quando estive na Julio Bogoricim, utilizávamos de nos

so prestígio para conseguir financiamentos para as pequenas

nas empresas dentro desse sistema de trabalho. Trabalhava

mos muito pouco com a Caixa, era mais com Bamerindus, Uni

banco, Itaú. Hoje é difícil, os particulares estão pratica

mente fechados.

P - E a comercialização de seus empreendimentos é feita por vocês?

R - Não, é a Julio Bogoricin. Mas o caso dos condomínios, não existe uma venda. Eventualmente vem um cliente da Júlio Bogoricin que não conseguiu comprar um apartamento, e que nos procura para tentar entrar neste clube, que seria o condomínio fechado. E essa não é uma venda que o corretor possa fazer, o comprador deve confiar, acreditar na empresa, por que o condomínio tem um problema de solidariedade muito grande. Se um deixa de pagar a construção é impossível tocar, é claro que os critérios são severos em relação aos contratos.

P - E a parte de projetos?

R - Quem faz é a BPC, a firma que trabalha aqui do lado. A relação que existe é que a Sonia era do departamento de arquitetura da Júlio Bogoricin, a Cristina, e a Leila. Um dia a Júlio Bogoricin resolveu acabar com seu departamento de arquitetura porque como a atividade fim dela é a venda de imóveis, todos estes trabalhos eram dados e elas resolveram montar um escritório. Hoje trabalham para a Júlio B., para mim, e trabalham muito bem.

P - Aqui também os apartamentos tem características individuais?

R - Claro, quando fazemos um orçamento básico, em cima de uma especificação básica, um bom acabamento.

P - Penso que mais interessante para você é uma programação, em escala.

R - Temos vontade de criar um clube de pequenos incorporadores, existem pessoas que querem ser incorporadores não podem comprar o terreno, ou bancar toda a obra. O melhor é comprar cotas mas fazer apartamentos estritamente dentro do mercado, com dimensões de mercado, acabamento, etc. Eu tenho um grupo incorporador em Porto Alegre e a proposta é eles ficarem com 40% do terreno, a Júlio Bogoricin com mais de 40% do terreno e esses meus investimentos ficarem com 20% do terreno. A pessoa física começasse como incorporador.

P - Você faz incorporação para ter obra ou elas dão para aplicar lucros?

R - A incorporação é um sonho de muita gente pelo fato de que você não precisa dar tanta satisfação a tanta gente. Porque

se eu tivesse todas as minhas obras por incorporação, estaria no

meu dia mais tranquilo. Porque não há contato direto com o condomínio

próprio. Hoje estou fazendo uma incorporação enxugando a caixa de

obra da construtora. Como temos várias obras de prestação de

serviços de condomínio para terceiros, todo esse lucro eu

coloco na minha obra de incorporação. Quer dizer, estou fa

zendo incorporação sem financiamento. Este prédio da Tijuca

só vou vender quando estiver pronto, está sendo feito de

vagar, e aí vendo.

P - Quanto o código de obras influencia na sua decisão?

R - O código de obras na minha opinião, é uma regra do jogo

que respeitamos. O que acontece no Rio é uma ansiedade dos

construtores porque não se está respeitando as regras do

jogo. As associações têm uma força que coloca o construtor

como uma atividade marginal. Coisas importantíssimas foram abolidas do código de obras. Por exemplo, eu tenho um terreno que ofereço a quatro a comprarem este terreno em cima de uma lei que existe. Acabou a consulta prévia, o direito de preferência, o protocolo e corro o risco ao oferecer uma cota e de repente a lei muda, eu passo 90 dias, que é o tempo de uma aprovação, na pior ansiedade do mundo. Os moradores de Ipanema e Leblon querem preservar estes dois bairros, mas para mim, tudo bem. O que não admito é que depois de ter-se comprado o lote, vem uma lei que destrói tudo. Existe atualmente uma Secretaria de Patrimônio do município que tem que aprovar as demolições, mas eu não sei o que pertence ou não ao patrimônio. É necessário uma lei que diga sobre isto, com as especificações. Os prédios de três andares no Leblon estão preservados e pessoas que compraram estes terrenos antes da lei estão desesperadas. Todas as grandes construtoras saíram do Rio (Ribemboim, Pinto de Almeida, Gomes de Almeida, etc.) com um terreno caríssimo, leis instáveis, é uma falha na lei na certa. A nossa construção na Lagoa é num local muito tranquilo, respeitamos o ambiente, trabalhamos com o máximo possível de silêncio. O que queremos é que a lei seja mais estável. Existe um comentário sobre mudança de gabarito na Barra. Atualmente está todo mundo querendo vender os terrenos que compraram há vinte anos atrás para especulação. É necessário uma grande mudança no Código de Obras. Por exemplo, existem leis em termos de altura de prédio em função de cota de solteira - acho perfeito preservar as cotas de soleira - mas o Méier é uma região alta, é um planalto, está distante do mar. A única modificação que o código

de obras fez nestes dois últimos anos foi aumentar o quarto de empregada. Se eu vou fazer um apartamento no Cachambi de sala, dois quartos, o quarto de empregada precisa ter seis metros quadrados? É uma área em que não tem sentido tal lei, o quarto de empregada funciona como um depósito. As leis são muito genéricas, sem espírito da especulação (que sou contra), mas também sem o da preservação cega.

P - Como você definiria o seu sistema de oferta, há uma pesquisa?

R - Tem que ter um sentimento muito forte porque tem que advinhar não o que as pessoas querem agora, mas o que vão querer daqui a um ano. Eu já fiz várias incorporações e não devo um tostão ao Sistema Financeiro da Habitação, sempre vendo com todos os meus apartamentos porque acho que tenho esse sentimento. Quando está todo mundo fazendo sala dois quartos, eu faço sala três quartos, porque tem que adivinhar o que as pessoas vão querer daqui a um ano, não agora. Da hora da compra do terreno até o momento de sua venda, vão levar de seis meses a oito meses, então tem que ir para onde ninguém está indo. No período entre 81 e 84, todo mundo fazia sala dois, eu não fiz nenhum, só sala três.

P - Dentro dessa situação especial, você pode pedir um preço acima do mercado?

R - Sim, esta comparação é inevitável, acontece isso na Barra da Tijuca. Acho que daqui a um ano vai haver uma super oferta na Barra em termos de torres, está todo mundo tirando do papel seus projetos e colocando na rua, vai ter muito apar

tamentos à venda e quando isso acontecer, o mercado vai cair. O mercado de imóveis é mais sensível. Quando o imóvel sobe como está acontecendo, é porque está em escassez. Existe uma grande demanda e mesmo o compulsório em cima do apartamento não vai adiantar muito, só encarece o seu preço. Este mercado deve funcionar como o da carne, deve haver um programa de financiamento para imóveis porque aí todós os construtores vão comprar terrenos, todo mundo vai fazer prédio e o preço vai cair, tem que haver um mercado regulador que distribua razoavelmente o financiamento.

CONSTRUTORA 6 (resumo da entrevista não gravada)

Empresa identificada inicialmente como sendo do tipo "promotor técnico", colocou-se como tendo sido sua origem a elaboração de projeto de instalações. Contudo, de 4 anos para cá passam a diversificar construindo e vendendo empreendimentos próprios, e deslocar a predominância de sua função principal para a de construção, começando a trabalhar com recursos próprios e mais recentemente com o S.F.H. Não abandonou no entanto a função de elaboração de instalação, mas esta função subordina-se à principal e está sendo utilizada para prestação de serviços à terceiros, enquanto a construção só é realizada para empreendimentos próprios.

Na entrevista revelaram realizar mais empreendimentos do que aqueles registrados na pesquisa IDEG-ADEMI (acusam apenas um) o que pode ser atribuído ao fato de serem condomínios fechados. Para a realização dos empreendimentos já possuem determinado estoque de terrenos que lhes permitiu permanecer 3 anos sem necessidade de adquirir novos.

No pior momento da crise no setor (83/84) decidiram suspender as atividades de incorporação, reduzindo as de instalação e 10%. A princípio contretavam agentes para o serviço de vendas, assumindo, atualmente, essa função. O projeto de arquitetura permanece concebido externamente.

## II - OS CONSTRUTORES/LOTEADORES

### CONSTRUTOR/LOTEADOR I (Resumo de entrevista não gravada)

Empresa com 33 anos de existência, tem sua origem nas funções de prestações de serviços de topografia e urbanização, dedicando-se atualmente apenas ao ramo imobiliário com articulação de funções-contrução, loteamentos, incorporação e comercialização-sendo as duas primeiras predominantes.

A empresa tem origem familiar apontando a escolha de atuação na Zona Oeste como uma "vocação natural de família" pois a geração familiar anterior dos atuais chefes instalaram-se na Penha, vindos de Portugal. Ao longo da atuação de empresa na zona, passaram a vivenciar o local adquirindo conhecimentos que garantem, em parte, o sucesso de seus empreendimentos.

Atuando numa de suas funções principais - o loteamento - de forma legal frente aos inúmeros loteamentos irregulares da área e empresa considera ter "a imagem de coisa sólida, de fazer a coisa aprovada".

Na construção vinculada a realização de lotes urbanizados produz casas para baixa renda ganhando em escala pois, como afirmaram "com 100 casos apuramos o que se apura na Barra com 5 apartamentos" além do fato de "ganharmos em tempo pois produzimos mais casas do que aptos num mesmo espaço de tempo".

Revelaram também estocarem Terrenos há longo tem

po, sendo a urbanização feita com recursos próprios.

### III - AS FILIAIS DE GRUPOS FINANCEIROS

#### FILIAL 1 (Transcrição de entrevista gravada)

P - Como foi a trajetória da empresa, como ela se formou? Tive mos informação de diversas denominações para a empresa.

R - É preciso fazer um histórico. Vamos iniciar com o Grupo de Seguros liderado pelo João Carlos de Almeida Braga. Existe a Imobiliária que é como o nome diz uma empresa, específica de incorporação. Nós diferimos dos outros porque talvez sejamos a única empresa do Rio de Janeiro, quiçá do Brasil, (excetuando São Paulo), que é exclusivamente incorporadora. Não temos construtora nem corretora, só incorporamos.

P - O que é incorporação?

R - O que eu chamo incorporação? Se o terreno que tenho em vis-

ta tem viabilidade econômica, eu compro este terreno; preparo

um estudo de massa, contrato a construtora, a corretora,

publicidade, lanço, recebo o meu dinheiro, fiscalizo a obra,

entrego a unidade e estou quase fora do negócio. Geral-

mente eu banco meu financiamento, raramente recorro ao Sis-

tema Financeiro de Habitação, o que a torna uma empresa com

características muito específicas dentro do universo de in-

corporadoras que existem no Brasil. Imobiliária já existe

no grupo há mais ou menos 20 anos e era especificamente pa-

ra fazer incorporações no Rio. A outra era uma empresa es-

pecífica para tocar um empreendimento específico, porque ele

na realidade é uma cidade. O planejamento que se faz para isso é o planejamento de uma cidade, com toda sua estrutura. Num determinado tempo, chegamos à conclusão que incorporações em conjunto, em sociedade, não era o melhor caminho para ambas as empresas. Então o que fizemos? Dividimos a sociedade e cada uma (a empresa para esse empreendimento é uma importante construtora) ficou nessa área com determinado local de projeção para as torres. A imobiliária continua paralelamente atuando por toda a cidade e, quando aparece um bom negócio, incorporamos. Mas esse é um negócio tão grande, tão absolutamente grande que eu, que sou originário da imobiliária, assumi a empresa específica para que tocasse esse empreendimento. São duas empresas distintas com objetivos semelhantes (incorporação) sendo que a imobiliária não tem uma grande área, ela incorpora indistintamente em qualquer lugar e a empresa destinada a um empreendimento, especificamente neste local.

P - A imobiliária continua atuando então como uma outra empresa ou como uma só?

R - Ela tem organização e funcionários próprios, atuando dentro da mesma estrutura, mas com objetivos inteiramente diversos deste daqui.

P - E na imobiliária também existe o sistema de financiamento próprio?

R - Normalmente o financiamento é próprio.

P - A maioria das empresas não faz isso.

P - A maioria das empresas não faz isso.

R - Porque a escassez de recursos dentro do sistema habitacional é muito grande. O BNH não alcançou os seus propósitos. Quando foi criado em 1964/1965, sua proposta era construir uma casinha com sala, dois quartos, um chão de cimento magro, uma estrutura leve, num terreninho e com a possibilidade do comprador construir atrás. Havia o propósito de dar uma casa própria para cada brasileiro. O objetivo do BNH foi especificamente esse. Mas com o correr do tempo ele foi se envolvendo numa série de outras atividades e deterriorando a sua idéia primitiva. Como no Brasil não temos um órgão específico para fazer saneamento básico, estrutura de cidades, calçamentos, urbanização como um todo, o BNH criou o SERNHAU (Serviço Nacional de Habitação e Urbanística) que funcionava dentro do BNH e que tinha direito às mesmas verbas destinadas às casinhas. Em 1967 acontecia o seguinte: o indivíduo comprava uma área em Nova Iguaçu e loteava. Ele construía uma casa que não caía, somente porque aqui não tem grandes intempéries. Mas o que não entenderam é que quando se dá casa para o povo, antes de dar a casa, é preciso educar esse povo. Por exemplo, não adianta querer fazer reforma agrária, sem dar condição ao povo para que ele assuma aquela terra quem está acostumado a morar num barraco, sem banheiro, não tem estrutura para ter uma casa. Então o que acontecia? A pessoa mudava para lá, vendia a pia, o encanamento, depreciava a casa, arrancava as torneiras, tudo o que era possível vender da casa e continuava a morar numa favela plana, a submorar, com os seus desejos jo

gados no fundo do quintal. Junto a tudo isto, a deterioração do material que já havia sido usado e que era de oitava categoria. Então um ano depois não existia casa nem morador e o BNH não tinha como se ressarcir disso.

Eles devem ter chegado à conclusão de que para construir habitações populares, o único recurso seria o BNH.

Mas cometeram o seguinte erro: os juros que o sistema finan-

ceiro cobrava para financiar um empreendimento na Av. Vieira

Souto ou no Bairro de Mangabeira em Belo Horizonte, eram os

mesmos cobrados para financiar um apartamento em Senador Ca-

mará. Ora, a Av. Vieira Souto e o bairro da Mangabeira cons-

tituem os metros quadrados mais caros do mundo, são mais ca-

ros do que o metro quadrado da Av. Foch, em Paris. Social-

mente esta atitude não acrescentou nada ao sistema econômi-

co. Uma taxa de juros de 10% ao ano por um período longo (na tabela pa-

rior ao plano cruzado), para o comprador de uma construoção

na Av. Vieira Souto é irrisório ao passo que para o comprador

de Senador Camará, é caríssimo. Era um dinheiro caro

com uma taxa efetiva de mais ou menos 22% ao ano. O projeto

do BNH teria que diferenciar os juros, que seriam em média,

de 20% ao ano caso houvesse uma distribuição como por exem-

plo, de 15% para construções no Flâmeno e 5% para constru-

ções em Senador Camará. Mas o que ocorreu é que os juros fo-

ram generalizados a 10% ao ano, o que é um absurdo.

Isso porque o funcionalismo público é autárquico

é muito mal pago, não tem bons técnicos. Ainda assim, se ele

possui meia dúzia de abnegados, de bons executivos, se vê

sucumbido dentro das pressões políticas que estes órgãos so-

frem, das injunções políticas são obrigados a cumprir. Então o BNH tornou-se inviável, vem se deteriorando há bastante tempo.

Nunca foi presidente do BNH um homem ligado à construção civil no Brasil. Desde Sandra Cavalcanti até o Aragão, nunca houve um homem do mercado imobiliário. Por exemplo, eu trabalho em imobiliária desde que servia café para os diretores da Crefisul e não nego em nenhum tribunal do mundo que sou um especulador imobiliário, estou consciente disso. O arquiteto vem com uma teoria de morar bem. E meu posicionamento, que para uma pessoa que mora debaixo da ponte, um quarto e sala é palacete.

Por exemplo, o indivíduo tem três filhos, um filho mais velho, o sucessor do apartamento de sala e quatro quartos. O sucessor do apartamento de sala e quatro quartos, ele está no imóvel, é o seu status. Então se vê com 50 anos, ele quer um quartozinho, com um enorme apartamento de quatro quartos, ele quer fazer uma mulher. Acontece que ele não tem o que fazer com aquele imóvel, vende-o, compra um apartamento para cada filho, que é o suficiente para se instalar num sala/dois quartos, que é o suficiente para ele. Não se pode comprar um bem numa fase transitória da vida. O crescimento dos filhos é transitório, o que acaba ocasionando estas tremenda distorções no mercado. Se cada pessoa se conscientizasse de que o certo é um apartamento compatível não com sua capacidade financeira, mas com sua necessidade de moradia, começaria a educação do povo. Na Bélgica ou nos EUA, não é necessário ter-se cinco quartos de frente para o mar. O brasileiro começa sua vida aos 18

anos, morando em Bangú, mas o sonho dele é morar em Madureira. Então ele economiza e muda para Madureira ele vê que que não é bem assim, ele quer o Méier. Aí faz um esforço e vai para o Méier. Quando está equilibrando a dívida diz: meu sonho é morar na Tijuca. E acaba a sua vida completamente te esgotado pela ânsia de pagar aquele imóvel, morando em Copacabana, mal, num quarto a sala, pior do que morando em Bangú.

P - E sobre o financiamento do BNH?

R - Se o BNH não dá certo, são necessários os banco hipotecários. Antigamente, todos os bancos eram hipotecários. Eles aplicavam o dinheiro a longo prazo, recebiam e com os juros daqueles empréstimos geralmente mantinham suas despesas fixas. Era uma forma de se aplicar bem numa garantia real e bem financiada.

P - A garantia do imóvel. P - A garantia do imóvel. P - A garantia do imóvel. R - A garantia do imóvel, sempre. O que o mercado vem me mostrando pelas consultas que tenho atendido é que quando uma pessoa se aposenta, sua capacidade financeira depença. Quando uma pessoa ganha 60 mil cruzados por mês e se aposenta, o máximo que o INPS paga é de 11 mil cruzados. Então são 39 mil cruzados que ele deixa de receber. Ou o homem trabalha até morrer ou ele tem uma reserva financeira tal que garanta a possibilidade de manter seu padrão de vida. Houve uma maior procura às previdências privadas, o que ocasionou sua supercapitalização. Em consequência, geriu um volume tal de dinheiro que possibilitou uma restituição proporcional.

aplicado.

Mas as previdências privadas capitalizadas como estão não tem onde aplicar este dinheiro e vão ter que repassá-lo. O Banco Nacional está fazendo com muita idoneidade, com muita clareza: as previdências privadas se financiando e este é o primeiro passo. Mas para isso é necessário romper uma série de barreiras. No momento em que as previdências privadas começarem a financiar, o BNH vai colocar o dinheiro do indivíduo no fundo de garantia porque se ele empresta para o governo, não recebe de volta. Se não recebe de volta, na hora em que a pessoa precisa, ele não tem como pagá-la. Antigamente, na época do Delfrim, todo dinheiro que sobrava do BNH era aplicado em ORTNs, obrigatoriamente, tirando dinheiro do sistema. O empresário estava sempre correndo atrás, era difícil conseguir empréstimo. Por análise econômica, eu financio minha própria empresa, por que hoje ter dinheiro a 1% ao mês, é um grande negócio. Só que eu faço isso desde 1980, com a correção monetária de cada época. Por isso nós sempre financiamos com nossos próprios recursos.

P - E estes recursos são da previdência privada ou são em geral do grupo?

R - Do grupo. Dentro do grupo eu tenho n empresas e a que está mais capitalizada ou pego emprestado, eu negocio com isso. Por exemplo, posso consultar uma empresa de custo x e outra de custo y, vai depender do seu executivo financeiro saber se perdeu ou não dinheiro.

P - Na época das cadernetas financeiras a disponibilidade financeira era boa.

R - Era simples. No período da criação do BNH todo crédito imobiliário que não era ligado a um banco eles conseguiram fazer sair.

P - Como essas sociedades de Crédito Imobiliário.

R - Sim. Um indivíduo aplicava seus rendimentos na Caderneta de Poupança a juros de 0,5% ao mês mais correção monetária. Esse dinheiro aplicado deveria construir uma casa. Mas aconteceu que isso aqui é grupo financeiro, e esse grupo financeiro tinha um banco de investimentos que usava aquele 0,5%, aplicava 50%. Então o dinheiro fazia um by pass pelo crédito imobiliário e era aplicado em outras coisas, para financiar e comprar, por exemplo, automóveis, industriais, a juros de 10% ao mês mais correção monetária. Isso provoca um by pass por esse grupo financeiro que a pessoa financiava e remunerava a caderneta de poupança com 0,5%. Já é um grande negócio. Se houvesse obrigatoriedade de aplicar diretamente no imóvel talvez não fosse tão bom negócio. Porque o retorno dá muito mais lucro. O executivo financeiro teria que ser muito melhor. Então ele fazia esse by pass por aqui, que distorcia para lá. Agora isso acabou. Ele não vai mais ganhar nos juros da poupança.

P - Existe uma participação da João Fortes. Dizem que a João Fortes participou pela sua tradição como construtora. Gostaria de saber como foi a experiência da associação.

R - Não se pode negar que a João Fortes seja uma grande construtora mas o que vende não é o nome. Quem garante é o incorporador. A participação da João Fortes era de 47% dos rendimentos. Eu tinha 53%, ela tinha 47%. Eu não preciso do nome de uma boa construtora, trabalho num grupo das mesmas dimensões da João Fortes, o que dizer que posso trabalhar com qualquer construtora. Eu não preciso do nome dele, tenho meu próprio nome, tenho minha própria característica e meu próprio empreendimento. O que vende é o meu nome, o nome do meu grupo, não o nome da João Fortes. A Gomes de Almeida vende muito bem e a Real melhor ainda. Se eu estivesse procurando o nome de uma construtora que vendesse qualidade, procuraria a Real, que é quem vende mais qualidade entre todas elas. É inegável, o mercado está aí para dizer. Não era uma participação só para dar nome, a participação é nossa.

P - Como foi a programação da produção desse empreendimento?

Imagino que pelo tamanho do terreno ainda tenha que se fazer muita coisa.

R - Sim, tem.

P - Programação para vários anos, então?

R - Cinco anos.

P - Quantos apart-hóteis?

R - São três, os mais próximos da praia. Os outros são prédios convencionais. Sobre a programação, o que vale é a sensibilidade de cada. Por exemplo, hoje eu acho que a Barra da Tijuca está precisando de unidades de sala e quatro quartos.

Então vou procurar um local que não conflite com sala e quarto, porque o comprador de sala/quatro quartos é um comprador específico. Mas vou lançar um quatro quartos porque eu acredito que no momento o mercado da Barra da Tijuca pede de este tipo de unidade, assim como o mercado da Tijuca pede de uma sala/três quartos. Isso é sensibilidade de cada executivo, a de gerir os seus negócios.

P - Então existe uma programação geral de massa construída mas que você pode alterar.

R - Nesse terreno de 15.000 m<sup>2</sup> (área total edificante), de até sala/dois quartos ou misto de sala três/quatro quartos. Eu quero um padrão A ou B, sendo que neste empreendimento o padrão é A. Quer dizer, é muito próximo para que eu faça uma distinção entre A e B, o que causaria um conflito de relacionamento. A sensibilidade é que vai dizer. Eu adquiri esta sensibilidade quando, todos os domingos, marcava o que estava sendo lançado no Jornal do Brasil. O Globo, cidade de Minas, cidade de São Paulo. Hoje só leito. Lendo, já tenho uma noção do que está no mercado da Tijuca ao do Flamengo e o índice de acertos geralmente é maior do que o de erros.

P - Então este grande empreendimento permitiu uma boa programação de tempo.

R - Tempo e aprendizado. Porque mantemos escolas. Para cada mil unidades, é obrigatória a construção de uma escola. Nós já temos duas no local, temos que construir mais uma. A João Fortes junto com um grupo francês fizeram uma solicitação de tratamento de esgoto, em que todos os desejos desta área

passam por um processo de filtros infra-vermelhos e são jogados na lagoa completamente purificados. Isto deveria ser obrigatório em todos os empreendimentos que margeiam a lagoa. Já que o estado não tem condições de fazer a sua rede de esgoto, que pelo menos fosse proibido jogá-los numa lagoa como essa. Esse empreendimento já tem sua estação de tratamento de esgotos a água que vai para lagoa já está completamente limpa, quase filtrada. Não causa absolutamente nenhum problema à flora à fauna daquele lugar. Isso deveria ser exigido. Nós não tiramos uma árvore daqui, não tem aterro em nenhum estágio da obra. A vegetação que está na área continua. Eles ficam preocupados em saber se tiramos algum meio metro, mas o que interessa? Interessa é que não esmaguemos a lagoa. Isso é importante, é o que faz do empreendimento uma cidade.

P - Quantas outras projeções existem?

R - Dezenove.

P - Dezenove são da empresa específica para o empreendimento único?

R - Não, nós só temos nove. Nove da empresa e dez na João Fortes. As dezenove não são todas torres. Grande maioria são cinco andares por causa de um cone que ela ocupa em Jacarepaguá. É um lugar onde não se pode construir torres.

P - Esse esquema será só de prédios ou será como em Nova Ipanema onde existiam casas e prédios?

R - Só prédios.

P - Esse terreno foi comprado há muitos anos pelo Eduardo Figueiredo e pelo Braga. Nessa época não havia nada na Barra da Tijuca. Posteriormente eles construíram aqui uma incorporação que originou a empresa específica. O Luis Eduardo saiu e ficou só o Braga, que obviamente a acoplou ao impe-rio que ele já possuía.

R - Então este terreno já pertencia ao Braga e a João Fortes entrou para participar?

R - Exatamente.

P - Até que ponto é importante o lucro da incorporação e até onde não é uma forma de aplicar o recurso do grupo no fi-nanciamento do imóvel, já que tem estas duas funções?

R - Antes do plano cruzado era fácil obter dinheiro dentro do grupo. Uma pessoa expunha suas ideias e obviamente se falava sobre a sua necessidade de empréstimo, detalhando sobre seu re-torno de, digamos 60 ou 70 meses. Acordava-se 20% ao ano mais correção monetária. O meu colega que tratava de inves-timento propunha uma semana de prazo para a liberação do dinheiro. Basicamente a incorporação de um grande grupo não tenha como objetivo principal a incorporação, vende-se segu-rança.

No momento em que se passa por uma obra e se vê escrito: X 2000, uma empresa do grupo de Seguros "Tal" ou

da empresa Atlântica de Seguros "y" subliminarmente sentimentos confiança, é o imóvel com o seu fascínio. Existe o aspecto de marketing da incorporadora, assim como o aspecto social do empreendimento e a necessidade de se cativar a população. Talvez uma empresa incorporadora simples não tivesse a preocupação de ver seu nome no jornal vinculado a destruição da lagoa.

P - Como é a relação com outras empresas, como os escritórios de arquitetura? Este projeto é do Conde?

R - Sim, é do Conde. No caso deste empreendimento é possível descrever de que forma se trabalha no mercado. Quando tenho um trabalho como este, posso chamar arquitetos como o Conde, o Edson Musa, a Cristina, mais quatro outros e informo a todos sobre a compra do terreno. O arquiteto que colocar maior número de unidades condizentes com o meu objetivo eu escolho. Ele apresenta uma planta baixa e mostra a sua idéia. Aquele que superar o limite do meu projeto, não poderá ser escolhido, já que tenho que conjugar o interesse do mercado com o interesse financeiro. Só será contratado o profissional que aproximar da minha sensibilidade estes dois quisitos.

P - Então existem alguns escritórios trabalhando nessa área que são contratados por você?

R - Exatamente.

P - E no que toca à construção, como você seleciona estas empresas? Trabalho com contrato?

R - Eu faço na imobiliária.

P - Você abre concorrência?

R - Raramente.

P - Quais são as construtoras com quem você trabalha?

R - A Lobato, a João Fortes, a Gomes de Almeida.

P - Você motiva as construtoras?

R - Eu fortaleço, promovo construtoras. No tempo em que eu só trabalhava com a Sérgio Dourado, ele impunha a sua taxa de 6%, que eu tinha que aceitar. Quando se tem 10 empresas do mesmo nível, como a Pontopianta ou a Patrimôvel, por exemplo, é possível negociar a taxa, porque qualquer uma vai vender bem seu imóvel. Por isso não há nenhum interesse em manter a hegemonia do mercado. A minha ideia é de que quantas mais pessoas capazes houverem no mercado, mais facilitado fica o meu trabalho e, conseqüentemente, são aumentadas as vendas.

P - No caso mais geral do mercado, como se dá a escolha do terreno? Algumas empresas só recebem ofertas de corretoras, ou elas mesmas saem procurando o terreno.

R - Eu procuro. Não é uma procura sistemática, é o caso em que a pessoa que sai para passear com a família e não está absolutamente preocupada em procurar o terreno, mas que passa por um e ao olhá-lo percebe que se trata de um bom terreno.

P - Mas qual é o critério para saber se o terreno é bom?

R - Sensibilidade. Existindo a possibilidade diante de um bom preço, de uma vizinhança e todos estes fatores que são vendáveis, que são pontos de venda, é obrigatória a compra do terreno. Às vezes é amor à primeira vista, e só depois é que não se gosta.

P - E quanto à dimensão Vocês também trabalham com terrenos menores?

R - Trabalhamos sim, Na esquina da Prudente de Moraes com Vinícius de Moraes, por exemplo, nós temos um prédio pequeno. Ai é o fato sensibilidade, mesmo. Tem que olhar, gostar e começar a investir no terreno.

P - Mas não existe uma preferência pelo terreno maior?

R - Não, tanto faz. Um terreno maior pode dar mais trabalho e rentabilidade, mas tem-se que buscar o equilíbrio, fazendo-se um investimento menor numa área menor.

P - Vocês trabalham com permuta ou só compram o terreno?

R - Já fizemos permuta em Porto Alegre e também no Rio. Mas para nós não é relevante se se trata ou não de permuta. Hoje, no mercado atual, a permuta é para nós um recurso completamente inviável. Mas eu não analiso um negócio pela necessidade que terei para concluí-lo. Eu o analiso no seu produto final, pela sua rentabilidade.

P - O que é a rentabilidade? É a partir do preço do imóvel ou do terreno?

R - É possível calcular sob dois aspectos, o involutivo, que é analisado pelo balanço, como aconteceu no nosso caso específico, onde eu preciso ter um ganho de 70 milhões de cruzados. E para isso eu comprei por uma quantia x. Outro aspecto é começar tradicionalmente: custo do terreno, publicidade, corretagem, despesas financeiras, despesas de incorporação, projeto, soma-se e valia-se. Finalmente, tem-se um bom negócio ou não e, a partir daí, vem a análise. A viabilidade econômica de um terreno está em se conseguir um ganho livre entre 85% e 100% do valor do terreno ou se não for esta a análise, tem-se no mínimo 20% do volume das vendas. Mas eu trabalho mais sobre o valor do terreno.

P - Você costuma manter terrenos em estoque ou constrói imediatamente? Você tem uma certa reserva, não?

R - Talvez eu seja o único que faça isso. É necessário ter uma capacidade financeira para se ter até 100 bilhões e por até quatro anos. Mas para isso é necessário uma sensibilidade muito grande porque se aplicar 100 bilhões e a cada mês o seu contador jogar apropriação, juros em cima daquele terreno, pode ser que daqui a três anos eles deixem um preço tal que se viabilize. Na hora de comprar um terreno para estoque, a análise é totalmente diferente. Tem-se que ter uma visão para daqui a um tempo x e dar sempre um prazo maior. Se se está pensando em comprar em três anos, dá-se cinco anos de prazo e joga-se como o crescimento do mercado.

P - Esse empreendimento vendeu bem, não?

R - Lançado em agosto do ano passado em plena crise, vendeu 600 unidades, o que foi um marco. Depois deste lançamento o mercado cresceu. Naquela época eu não tinha outra alternativa a não ser correr este risco.

P - Vocês tem tido algum tipo de problema a respeito da legislação?

R - Aqui no Rio nós não temos uma política urbanística que intimide. Ao andarmos pela Av. Vieira Souto, enfim em toda a orla marítima da cidade, veremos que não temos uma unidade como a que existe em Nice, no sul da França, por exemplo. Então o que se vê são prédios irregulares, porque a medida que muda o prefeito, o planejamento urbano muda. O prefeito Saturnino Braga proibiu a construção de prédios de mais de cinco anos andares na Barra da Tijuca mas como viabilizar esta proibição se existem licenças em andamento? É uma medida perigosa para o incorporador. A construção que existia na esquina da Av. Atlântica com Princesa Isabel foi demolida. Os empresários pensavam fazer no local um hotel do tamanho do Meridien e na realidade não o concretizaram. Só é possível construir nove andares. Deveríamos ter uma legislação básica, bem feita e com determinação. Não se pode ficar ao sabor de associações de bairro, e não acho justo que, por causa de oito árvores não se construa um prédio, já que é crescente a necessidade de construir na cidade. Mas acho até que as associações deveriam participar dos projetos.

FILIAL 2 (transcrição de entrevista gravada)

P - Vocês trabalham só em incorporação. Gostaríamos de saber quais as atividades básicas, e se vocês trabalham também em outras atividades.

R - Ela é uma empresa que fez parte de uma holding com várias atividades, como agropecuária, mineração, imobiliária, com participação menor em indústria alimentícia, e em empresa com programa de alimentação do trabalhador, área de shopping center, que está ligado à imobiliária, mas é um ramo independente. Então são várias empresas que compõem a holding.

P - Essa empresa independente tem autonomia em relação a holding?

R - Tem, na verdade a holding trabalha mais como entidade reguladora-fiscalizadora com uma presidência completamente independente. Cada empresa do grupo tem seu diretor-presidente completamente independente. Esse diretor presidente tem uma alçada, claro, como cada diretor tem, então cada diretor-presidente no momento de apresentar um projeto no caso específico de desenvolvimento urbano, submete o projeto ao conselho de administração da holding. Na verdade, a holding seria a parede permeável entre as empresas do grupo, elas não tem permeabilidade horizontal, somente pela holding. Inclusive existe uma permeabilidade maior entre as duas empresas do ramo imobiliário-Shopping Center e desenvolvimento imobiliário. No caso das outras empresas, inclusive, hotelaria, é um caso mais isolado, são administrações bem in-

dependentes.

P - Na outra empresa filial (filial 1) que entrevistamos, por exemplo, a ligação é bem mais horizontal.

R - Nessa ligação é bem pouco horizontal. O que existe é a holding como maestro. Como eles aprovam todos os projetos de investimento do grupo, na verdade se você precisa de recursos, pode até ser que ele recoloca um recurso excedente no caixa de uma outra empresa do grupo a juros de mercado e se você vai remunerar seu capital, isso pode ser feito dentro do próprio grupo. Mas, para efeito de análise do investimento, sempre é feita uma análise a custo de mercado. No nosso caso, é geralmente financiamento a longo prazo.

P - Vocês financiam diretamente os imóveis que vocês incorporam? Ou vocês utilizam o Sistema Financeiro da Habitação?

R - Trabalhamos com o Sistema Financeiro de Habitação. Mas hoje não estamos trabalhando com esse Sistema pois ele está parado. Então estamos financiando direto, o que também fazíamos anteriormente. Então depende do tipo de empreendimento imobiliário que se coloca. Tem certos tipos que não permitem financiamento direto de certos órgãos do governo, como o BNH. Existem algumas restrições para, por exemplo, apart-hotel, e nesse caso é preferível financiamento próprio?

P - Como é a produção da empresa? É programada?

R - Temos um planejamento a curto prazo para os próprios doze meses, um a médio prazo cinco anos e longo prazo para quinze anos. Esse planejamento a longo prazo são desenvolvimentos de áreas potenciais, percebendo para onde vai caminhar a mancha urbana. Normalmente nos baseamos nos estudos acadêmicos, onde tem-se planos diretores das cidades, como também temos o seu crescimento preferencial. Por onde serão feitas as malhas de acesso, por onde a cidade está prevista crescer. Se temos um crescimento direcionado como é o caso do Rio de Janeiro, não fica muito difícil prever, é exatamente uma opinião de adequar a malha viária. O Rio deve continuar a crescer para a Barra da Tijuca, inclusive o plano do Lúcio Costa prevê que o centro do Rio será lá. Então em cima desta visão macro traçamos as perspectivas a longo prazo. As de médio prazo são um pouco misturadas com as de curto prazo, temos terrenos para serem desenvolvidos tanto em médio prazo que podem ser transformados em curto prazo, a medida que o mercado necessita. Na nossa meta de unidades avançadas durante os próximos doze meses, abrimos o ano com uma meta, mas isso é muito flutuante em relação ao comportamento do mercado; estamos sujeitos a essas mudanças bruscas já que nossa economia é muito irregular. No mercado imobiliário é necessário um clima econômico favorável, de uma massa compradora que tenha credibilidade nas políticas do governo a longo prazo.

P - Qual a sua política em relação aos terrenos?

R - Nós temos uma carteira de terrenos, para longo e médio prazo.

zo, direcionada para isso. Entre Rio e São Paulo há dife-  
renças básicas. Por exemplo, quanto ao aproveitamento  
do solo, o Rio é complicadíssimo e ficamos ao sabor de casuís-  
mos da administração pública. Na Zona Sul, ficamos sujei-  
tos a uma intervenção da administração municipal do dia pa-  
ra noite. Um terreno que havíamos viabilizado para sete pa-  
vimentos de repente vira três, não é possível se planejar  
muito, pode colocar até como alvo, mas não se tem as áreas  
perfeitamente identificadas: não se fica com um terreno des-  
se tipo, nessa área, para um desenvolvimento a médio prazo,  
para regularização, porque tem que aprovar e, após a apro-  
vação do órgão público, precisa desenvolver num prazo cur-  
to, e só desenvolve se tiver mercado. Por isso existem al-  
tas e baixas do terreno. Sem mercado, não se compra terre-  
no nessa área em especial. Em São Paulo existe uma lei de  
1973 pelo zoneamento que foi feita em 1973 ou 1974 pelo Figueiredo Ferra-  
raz, e que foi modificada pouquíssimas vezes - Z1, Z2, Z3 e assim  
cada zona tem suas atividades perfeitamente definidas onde se  
vai ser horizontal, onde vai ser verticalizada, onde será horizontal, onde se-  
rá verticalizada. E junto ao metrô tem-se uma maior gama de serviços e  
uma concentração vertical. Com estas definições, é possível  
trabalhar menos a médio prazo. Aqui, no Rio, na Zona  
Sul, fica-se nas mãos principalmente da administração mu-  
nicipal.

P - Notamos que a concentra o grosso de sua produção na Barra  
e em alguns empreendimentos na Zona Sul. Isso explica os  
seus investimentos a longo prazo na Barra e outros mais pon-  
tuais na Zona Sul?

R - Exatamente, é a limitação do próprio local em que se vive.

Na Barra se tem um planejamento a muito longo prazo que é

o planejamento do Lucio Costa. Apesar de também na Barra

existirem casuísmos, como no caso dos apart-hotéis, que foram

aprovados e desaprovados; na Sernambetiba, um caso típico.

Ali tínhamos apart-hotéis aprovados e perdemos a vali

dade do projeto, quer dizer, foi um caso de sofrimento de

mudança de política de governo. Mas de modo geral a Barra

é mais estável do que a Zona Sul, onde exigem-se decisões

de momento. Aparece a oportunidade, trabalha-se rapidamente

em aquele terreno e em 60 dias estão com o produto em termos

de planejamento global apto para cobrir todos os requisitos

para se colocar no mercado.

P - Vocês foram os únicos a trabalhar com casa para alta ren

da e vocês faziam uma associação com a Esta. Em geral vocês fazem essas

associações?

R - Essa definição de produto já parte para um processo de cria

tividade que é a perseverança de criar. Sempre temos essa

preocupação de estar andando junto ao novo. Com relação a

essas associações com outras empresas, são negócios que sur

gem e não existe uma linha de conduta determinada. No mo

mento em que surge um negócio, tanto pode ser com a Esta

como qualquer outra do mercado do Rio.

P - Como foi com o terreno da Santa Mônica?

R - O da Santa Mônica, eu não conheço muito bem a história de

le, mas posso dizer que era da Esta, depois foi urbaniza

uma lacuna no mercado. Existem loteamentos para a pessoa que

construir uma residência mas não existia o produto acabado.

E foi feita essa primeira experiência, que foi bem aceita,

nós continuamos nessa linha, inclusive em Santa Mônica, hoje

temos mais edifícios, temos lotes que são multifamília-

res. Temos os unifamíliares e poderíamos ter vendido aqui

com a Plarcon, que vende os loteamentos mas preferimos

vender o produto bem incorporado ao terreno. Foi uma expe-

riência de sucesso.

P.- Vocês diversificam bastante, colocando sala, dois, três

quartos ... isso é em função do apelo por situações novas

do mercado?

R.- Basicamente para ocupar lacunas, temos um trabalho de iden-

tificar lacunas de mercado. Verifica-se hoje que existe uma

necessidade enorme, não só no Rio, mas em São Paulo, de sala

dois quartos, o que falta para sala dois quartos? Falta

financiamento a longo prazo. Se houver financiamento pa-

ra sala dois quartos, o mercado estoura porque existe um

potencial enorme para sala dois quartos. Então nossa preo-

cupação é de colocar um produto de uma maneira inovadora.

Se você verificar nossos produtos, eles tem toda uma infra-

estrutura de serviços, um alto grau de sofisticação, é um

produto diferenciável. E não é só apartamento, ele tem um

apartamento com uma complementação. Nas casas, houve uma

preocupação de individualizar, apesar do projeto ser sim-

ples e praticamente o mesmo, ela é individualizada, o que

é uma característica básica do ser humano, até. Ninguém gos-

ta de ter uma casa igual a de outra pessoa. Em geral, é um

do pela Plarcon, aí fizemos um negócio com a Plarcon, em relação a outras terras que tínhamos então. Normalmente, não estamos ligados a nenhuma empresa em particular, é mera conjunção de fatores que levam a um negócio. Se existe um negócio em potencial, podemos trabalhar com qualquer empresa.

P - Quais são os elementos que definem estas associações? A propriedade do terreno? Ou são elementos que facilitem, como a fiscalização?

R - Para nós é um mero fator negocial. Nós podemos, dependendo de um acordo com a construtora, fazer uma incorporação, e depois ocorrer esse tipo de negócio. Nós podemos aí fechar um negócio de incorporação com a João Fortes, que toca uma parte da obra, depois coloca-se o produto no mercado junto com eles. Ou ele me traz o terreno e eu faço um plano baseado no banistico que entrego, a gente contrata terceiros.

P - O que o levou a fazer casa e para alta renda? Casa para alta renda.

R - Ali você tinha uma área toda para desenvolver. No Rio, em especial, não se tem mais casas na orla marítima, estão cada vez mais longe do beira-mar, e sempre há uma necessidade cultural de se voltar a morar em casa. Quando se faz uma pesquisa com o público em geral, sempre existe aquele sonho da casa. Então as pessoas vão morar em Jacarepaguá para que tenham tranquilidade, morar na casa com mestilo de cidade de interior apesar da proximidade do centro urbano. Para uma classe na faixa de renda média-alta, isso é um

bem que se compra uma vez na vida, e para longo prazo.

P - Essas inovações permitem propor um preço maior que o preço médio do mercado?

R - Às vezes o mercado absorve por um preço acima da média. Se se verificar a concorrência, existe uma eficiência na montagem do empreendimento que são várias fases onde se vai agregando o valor ao empreendimento. Então temos uma boa compra do terreno em um bom local, partimos dessa premissa.

O local vende 50% desse empreendimento, basicamente um dos maiores chamativos é o local, o ponto. Partindo desse princípio, temos uma montagem desde a parte de racionalização do projeto até a entrega final do edifício, a contratação,

tudo mais que levam a uma redução dessas margens parciais,

de modo que colocam o produto a um preço ligeiramente inferior ao

da concorrência, com um bonus em termos de serviços de interior

fraestrutura, algo mais do produto. Então se tem algo mais

com um preço ligeiramente inferior. Isso é uma política nos

de formação de preços para

a colocação de produto no mercado, sempre existe a preocupação

de localizar em que patamar o mercado está trabalhando

e se colocar sempre um pouco abaixo daquele patamar. Porque

uma pequena diferença no imóvel é uma grande diferença pa

ra o comprador, seja ele morador, investidor, qual for.

P - Qual é a vantagem de você trabalhar com um preço inferior, seria acelerar a compra?

R - É a liquidez, basicamente. Porque o empreendimento imobiliário tem uma característica, ele fica marcado pelo comprador. O comprador em potencial é atencioso às campanhas, ele está voltado para a campanha de cada produto, porque ele fica analisando cada semana, quem está ou não, quem saiu, quem entrou, porque ele quer comprar o imóvel. Na população, não se consegue que 5% cite uma empresa construtora. Houve uma pesquisa em São Paulo onde se constatou que as empresas imobiliárias são pouquíssimo conhecidas. Eles defendiam uma tese de que era uma forma de tentar vender no mercado um marketing institucional. Numa palestra num congresso, constatou-se que as empresas do mercado imobiliário investem muito pouco em marketing institucional, que eles eram muito menos conhecidos, por exemplo, que uma marca de sabão em pó. Mas são dois tipos de produtos completamente diferentes, o sabão em pó se compra mensalmente, enquanto uma residência se compra normalmente uma vez na vida. O consumidor em potencial especial não fica se preocupando a vida inteira por uma boa coisa que ele não vai comprar. Quando ele for comprar ele vai procurar informações, vai saber quem é quem no mercado, que tipo de produto, o que tipo de produto. Nosso modelo teórico é esse. Existe sempre aquele efeito psicológico de que um produto enalhou. Então se não houver liquidez para o seu produto, cria-se uma imagem de que o produto enalhou e quando isso acontece, é necessário relançar. Conosco isso não aconteceu, mas sabemos de casos. Vemos que a empresa não se preocupou com uma campanha bem direccionada, bem feita e algum deslize de estratégia pode estar queimando o produto. O consumidor conhece os produtos.

tos queimados, isso é uma certeza. Uma pessoa que está voltada para a compra, uma compra cuidadosa, faz uma escolha muito racional, e sendo assim, ele está muito voltada para o que está acontecendo no mercado. Basicamente o patamar de preços é uma estratégia.

P. - Esse patamar de preços um pouco abaixo do mercado é somente para empreendimentos de pequeno porte ou pode-se fazer isso em grande escala?

R. - No caso de imobiliária, temos uma produção em grande escala. É claro que fica mais fácil esta escala em empreendimentos de grande porte. O empreendimento de pequeno porte, no nosso caso, é voltado para uma classe de renda bem mais alta, pode notar em alguns empreendimentos nossos que con-

centram uma pequena parcela de recursos. Na verdade não é recursos

o nosso empreendimento típico, que é de tamanho médio, ele foi criado em este modelo pequeno. É que aqui, no Rio, em especial, a situação que

dispomos de pequenas áreas. Essa pontuação que fazemos na Zona Sul, é para estarmos presentes junto a um público con-

sumidor nosso, temos sempre duas, três placas para mostrar que

que estamos vivos. Em São Paulo atuamos diferentemente, lá o crescimento é radial, não é como no Rio, onde é longeli-

neo, pois está impressada entre a montanha e o mar. Em São Paulo não existe uma concentração demográfica de alta ren-

da tão concentrada como aqui, onde realmente tem área deli-

mitada por um público de renda alta, é bem mais marcado, mas lá se encontram nichos de alta renda em todos os bai-

ros como o Jardim Europa, Jardim América. São, sem dúvida,

bairros de alta renda mas também nichos no Tapuapé, que são nichos do pessoal de sucata de ferro, que criaram uma indústria toda especial, e tem uma concentração de altíssima renda ali. Se pegarmos o Alto da Lapa, que é uma zona residencial, vemos que é um nicho de altíssima renda, o mesmo com Alto de Pinheiros. Ele está todo espalhado, não é concentrado como no Rio, então os nossos empreendimentos lá não precisam ser de pequeno porte dessa forma. Aqui a gente já direciona para isso, para estar presente junto ao mercado.

P - Em relação aos projetos de arquitetura, vocês encomendam aos escritórios externos ou tem os próprios?

R - Nós temos uma equipe para desenvolver o que chamamos de programa do projeto. É uma equipe pequena que desenvolve junto a um homem de mercado, que sempre tem um faro de mercado, para onde os ventos estão soprando, ele dá o que chamamos de breathing. É desenvolvido aqui um projeto, um estudo prévio que depois é desenvolvido em termos mais completos por um escritório externo. Na verdade a nossa atividade é mais agenciadora de uma série de prestadores de serviços. Então temos as diversas peças que basicamente acionamos, como se fosse uma mesa de botões. Compramos o terreno, e junto já se tem o estudo prévio, aciona-se o desenvolvimento e junto tem-se o memorial de incorporação, para o projeto legal, e todos os elementos até chegar as peças de venda, geralmente através de prestadores de serviços.

P - Tratando-se dessa estratégia, vocês alegam algum escritório específico, algum arquiteto, alguma marca?

R - Eu não tenho marca, apesar de que acabou ficando, minha intenção não era essa. Como esse processo de elaboração e desenvolvimento do produto é muito dinâmico, acabamos tendo uma afinidade muito grande com alguns escritórios de arquitetura, que, aqui, em especial é o escritório de Edson Musa, há muito tempo. Mas trabalhamos com outros, também, como o Nelson Sadala, que está fazendo as casas em Santa Mônica, trabalhamos com Sergio Dias...

P - O mesmo se aplica às empresas que fazem a construção e a venda?

R - Fazemos questão de colocar que o produto não está independente do construtor, porque nós temos todo um esquema de acompanhamento e gerenciamento de contrato de construção que faz com que cada obra seja o mais próximo possível da outra, dentro de padrões de qualidade, acabamento, e mantemos essa regularidade, temos uma linha de atuação que faz com que as empresas construtoras - é claro que cada uma tem sua maneira de administrar a obra em si - mas fazemos com que elas mantenham dentro destes requisitos básicos. O objetivo é deixar a construção com o nome da empresa, não com o nome da construtora especialmente.

P - Esses contatos são feitos através de concorrência?

R - Normalmente é feita uma tomada de preços com construtoras, pode ser de três a cinco construtoras. A Resolução 171 do BNH e a regulamentação da Lei 4591, de 1964, que é a lei das incorporações, determina que ou se faz empreitada ou por administração. Como vendemos a preço fechado, temos uma obra. Por empreitada global, esse é 95% de nossos casos.

P - E a parte de vendas? É totalmente contratada fora?

R - Sim, fazemos o gerenciamento de todas essas peças. Porquê para a colocação do produto, é necessário definir as características de venda, o tipo de decoração que se tem naquele produto se tem. Então damos a orientação. Existe o gerente comercial que trata de dar orientações. Então ele chama a empresa de vendas, apresenta este produto para a empresa de venda, ou seja, vende este produto para a empresa de vendas que será então nosso distribuidor. O nosso canal de distribuição é uma empresa de vendas que penetra diretamente no mercado. Nossa comunicação com o mercado é a empresa de vendas. Os nossos contatos diretos representam 5,7%. São antigos clientes, para os quais vendemos diretamente. Mas não é nosso objetivo, é uma distorção que ocorre. Nosso objetivo mesmo é colocar uma empresa de vendas, ter uma agência de publicidade que desenvolva toda a campanha, o apoio do arquiteto, o apoio interno, na parte de fornecimento de dados técnicos, de juntar coisas. Basicamente, nossa posição é mais de juntar todas as partes das peças.

P - Analisando o mercado, vimos que em 82 houve uma ascensão do mercado e a partir de 83, uma queda bruta até 85 e, atualmente está havendo uma boa recuperação do mercado. Como a empresa lidou com esta queda de mercado?

R - A política sempre muda, isso afeta a todos de um modo geral. A crise na verdade, foi muito sentida, na síndrome do B.N.H. e se ele for bem esclarecido para o público, duvido que volte a ocorrer. Duvido que se possa fazer algo que traga tantos benefícios para o mutuário final como foi o BNH. Foi um sistema que realmente procurou, analisou. O efeito foi um impacto. Aquilo não cobria o que o BNH tinha emprestado, quando se fazia uma análise racional. Eles calculavam a

prestação que era uma correção para uma inflação de 90% ao ano. Eles tinham previsto aquilo para equiparar a prestação até uma inflação de 90% ao ano. Mas nós temos uma inflação da ordem de 250% ao ano e o coeficiente de equiparação salarial não mudou, os contratos não mudaram. Então isso gera, como foi o caso, um rombo financeiro, foi uma questão de administração de fluxo de caixa. O que houve foi uma divulgação grande, dos meios de comunicação, destes reajustes de prestação e, é claro, o leigo não vai entender, entende apenas o impacto no bolso dele. E o impacto é uma brutalidade. Isso gerou uma falta de credibilidade no Sistema, e abalando a credibilidade, é crise na certa. No mercado imobiliário, como falei antes, é basicamente uma questão de expectativa. Quando se tem uma expectativa boa para o país, de crescimento a médio e longo prazo, se todos os meios de comunicação estão dizendo: o PIB cresceu 7 a 8% esse ano; a previsão para o ano que vem é de 5%, mas as exportações estão na ordem de 12 bilhões de dólares, começamos a perceber que há alguma coisa boa a médio prazo, teremos um clima bom. Se quebram a credibilidade, sentimos que o mercado se retraiu, eles não estão mais com muita força. O termômetro mais sensível é o mercado sobre a Bolsa de Valores. Ele traduz questões sobre a credibilidade da política do governo. E o povo está se retraindo, fala-se em antes e depois das eleições, não existe mais a credibilidade de que a linha vá ser seguida, permanentemente. Estes fatores geram problemas para o mercado imobiliário. E nosso comportamento diante da crise foi também se retrair. Diminui-se o número de investimentos, existe um mínimo que se tem de manter porque a empresa precisa sobreviver. Procuramos sempre ter uma postura mais disciplinada, austera e é necessário manter a equipe unida, já que nosso negócio não é de curto prazo. Aqui não se faz nada em um ou dois anos. Se houver clareza de que em cinco anos não haverá nenhuma so-

lução, é diferente.

P: Então, por isso mesmo, a estrutura de vocês dá para supor tar?

Re-- Analisando o lado empresarial, a nossa estrutura é tida como enxuta, mas ela é maior que uma pessoa possa imaginar.

Pelo volume de recursos gerenciados ela é realmente enxuta.

...E como esse volume de recursos é grande, nossa estrutura é...  
...também grande. Nós temos em São Paulo por volta de 40 pessoas...

...soas trabalhando, gerenciando a filial de São Paulo. Aqui...

...nós temos, entre matriz e filial, por volta de 120 pessoas, com o

Então é uma estrutura grande, apesar de uma parte estar dis-

luída, que é a estrutura da matriz, gerenciando a filial de

Rio e São Paulo. Mas considerando as duas filiais - Rio e

São Paulo - da área imobiliária, devem ter no Rio umas 60

... pessoas. O volume de recursos é grande. Na verdade sou um

o gerenciador que tem que ter as informações e tem que as confirmar

concepção de todo o processo, com assessores, e não consultores, assessoria

2-Em respeito a estrutura de organização, você pensa como a comunicação se

... tros que dizem ser uma coisa de sentimento? ...

**THE UNIVERSITY OF CHICAGO**

SECRET

SECRET

no resultado se houver um processo racional, profissional

de encaminhamento: o que se cobra o que, de um lado,

NO mercado imobiliário, existem muitas empresas que são

iniciais, que tem vícios que levam a admitir a alegação de que

empresas profissionais. - Elas são pequenas ou médias empresas, com

...que muitas vezes não caminham para tornarem-se grandes empre-

Sas por minha caçoa de seu dono... Ele não consegue ler... Ra... Ra...

...e os administradores profissionais. ... Aqui, na empresa, nao existe. ...

tem donos, são todos administradores profissionais, cada um especialista em sua área. Então deve-se proceder de maneira organizada. não existe outra maneira de proceder. A nossa análise de qualquer projeto é feita de forma totalmente racional, a parcela do feeling talvez fique muito mais reservada à colocação do produto do que a decisão final do empreendimento. Nós temos uma malha de informações que nos permite dizer de um produto, qual o preço que ele vai ser colocado, como ele vai ser colocado, qual o percentual, se existe, quantas unidades foram colocadas nos últimos doze meses, se o mercado está ou não saturado, todas estas análises técnicas. Você parte dessas análises técnicas para o final. Então, se junta estas informações e no final se tem uma boa parcela de feeling, mas todo o processo é profissional.

P - Você acha que a empresa está envolvida num processo empresarial maior?

R - Porque falamos de empresas familiares e elas normalmente têm outras áreas de atuação e enquanto ela está apoiada no fundador, por um homem que tem o feeling, por certo ela fica muito dependente de uma pessoa. Essas empresas tem um grande jogo de cintura, uma velocidade muito maior que a empresa. Então quando você tem um mercado que é tipicamente apontado para oportunidades, começam a surgir várias oportunidades. Estas empresas tem um desempenho excepcional, muito superior ao nosso. Acontece que temos um desempenho constante, regular e eles tem velocidade, quer dizer, são dois tipos de atuação diferentes. Tudo depende de onde você está inserido. Para o nosso volume de recursos, tem que haver uma administração desse tipo, não podemos tomar nossas decisões sem um desempenho racional. Outras grandes em

presas, como por exemplo, Gomes de Almeida Fernandes, João Fortes, acredito que tenham um desempenho altamente profissional. São muito voltados para Planejamento, são só administradores profissionais, são normalmente pessoas que tiveram um desenvolvimento profissional na empresa, a colocação deles é de extrema competência, a administração e montagem são completamente eficientes. A Gomes de Almeida é a primeira do ranking imobiliário; nós somos a quarta ou quinta. Se vírmos em termos de tamanho, todas as outras quatro empresas trabalham desta maneira. Talvez em termos numéricos, não sejam tão significativas para o mercado como um todo, são naturalmente pequenas e médias empresas construtoras e incorporadoras que tem uma administração mais pessoal.

P - Durante um certo período, o mercado se voltou mais para a Zona Norte. Porque a empresa não procurou a Zona Norte?

R - O ótimo é inimigo do bom. Quando se aloca recursos, tem-se também uma limitação física; na verdade tem-se também uma limitação de recursos humanos e uma empresa tipo da nossa não é elástica assim. Não interessa para nós crescer e depois voltar a crescer, pois contar, voltar a crescer assim por diante. Interessamos a um crescimento a longo prazo, regular, formando mão de obra. A filosofia é: não adianta querer abraçar o mundo, a oportunidade surge em algumas áreas. Se se atacar todas, não ataca nenhuma. Se se tem experiências em atacar um setor, concentra-se os recursos disponíveis numa área de rentabilidade comprovada: se houver possibilidade, concentra-se em outra área, começando a introduzir ali. Para nós é mais fácil por todo o nosso conhecimento, trabalhar na Zona Sul. Acredito que basicamente seja permitir a concentração de recursos, a resposta. O mercado sobe e desce, temos na amplitude de trabalho, trabalhamos no pico com uma certa

estrutura e na baíca com outra e o pico cobre o buraco. Geramos uma receita para pagamento de despesas administrativas e trabalhamos nessa média. Se surge uma oportunidade na Zona Norte, potencialmente surgirão oportunidade em outras que já são nosso alvo. É o mesmo exemplo de decisão de implantar uma nova filial, tem-se que pensar e medir muito antes. Ao princípio ela vai concentrar recursos tem-se que pegar uma parte do pessoal produtivo da empresa treinado e eficiente para colocar lá, para transmitir cultura, o modus operandi, desconcentrando uma área produtiva para uma área de montagem com um trabalho de médio a longo prazo. Muitas vezes se põe de fazer isso. O mesmo ocorre com construir na Zona Norte, é uma área, um terreno que não conhecemos. Há pouco uma das nossas empresas começou a trabalhar na Zona Norte, mas é um negócio de médio a longo prazo. Basicamente é uma decisão de concentração de recursos não ter operado na Zona Norte.

P - Estes recursos são gerados na imobiliária ou utilizam recursos da holding?

R - Esta administração de caixa não sei, mas normalmente trabalhamos com financiamento de terceiros. No caso, o Banco Financeiro da Habitação. Temos também recursos. Outros recursos que são gerados por caderneta de poupança.

#### IV - OS INCORPORADORES

INCORPORADOR 1 (Transcrição de entrevista gravada)

P - Você poderia definir a empresa?

R - A "X" incorporações Imobiliárias atua exclusivamente no ramo imobiliário, embora tenha um contrato social participando em outras atividades. Mas atualmente só mercado imobiliário.

P - E qual a ligação com outras empresas? A empresa faz parte de um grupo?

R - Exatamente, é um grupo - o grupo "X", cujo controlador é

Daniel Birman. Ele é o sócio majoritário das empresas, querendo se ligam apenas através dos sócios apenas através dos sócios

P - A empresa imobiliária "X" - Rio surgiu a partir de uma outra empresa do grupo?

R - Ela surgiu da dedicada ao Comércio e Empreendimentos no Rio e em São Paulo e foi a parte do seu desenvolvimento que surgiu a necessidade de um trabalho independente no Rio ampliando, assim, os objetivos da empresa. A "X" - Rio passou a gerir os empreendimentos que já existem ficando no Comércio Empreendimentos que já existiam em São Paulo. Embora não tenha esse vínculo, a X-Rio começou a administrar os empreendimentos da antiga firma até comprar os seus próprios terrenos.

P - E a empresa Corretora de Valores?

R - É do mesmo grupo. Ela funciona independentemente e pertence ao mesmo sócio majoritário, o Daniel, que atua nas duas empresas.

P - Os recursos são os da X-Rio?

R - Sim, independentemente das outras empresas.

P - Observamos que vocês atuam tanto individualmente quanto em diversas associações com outras empresas.

R - A X-Rio é uma empresa pequena, que não tem uma estrutura feita para tocar obras, atuando somente na incorporação. Contra

atamos todos os serviços, desde a elaboração do projeto, até a obra, a venda, a exceção da viabilidade do empreendimento. Compramos o terreno e fazemos um estudo do seu aproveitamento, dada sua viabilidade. Contratamos um arquiteto para fazer o projeto, a construtora e o agente financeiro, que vai estudar

a possibilidade ou não do financiamento, financiamento este

que se tornou um problema sério. A venda (através da corretora

tota), publicidade, tudo é feito fora de nossa empresa. Só

coordenamos e acompanhamos todos esses serviços. O único que

não é possível fazermos é o recebimento da venda de aparta

mentos mas, assim, às vezes utilizamos cobrança bancária,

outras vezes, cobrança em carteira. Essa é a filosofia de

uma empresa com estrutura pequena e, desta forma, contratan

do tudo, é possível manter uma boa diversificação de locais,

comprando um terreno na Zona Sul, outro no Méier ou na Tiju

ca, tendo assim, vários terrenos em andamento sem que seja necessária uma estrutura muito grande. Uma construtora não está em nossos planos. A incorporação é a fatia do mercado que queremos.

P-- Observamos que quando vocês atuam individualmente, fazem empreendimentos de porte menor.

R-- Quando contratamos todos esses serviços, que são empreendimentos próprios, fazemos uma coisa menor. Eventualmente aparece uma construtora que sabe de algum terreno à venda no mercado, propondo uma associação. Ao fazermos uma associação dividimos os riscos, o mesmo capital que seria investido num só empreendimento pode ser diversificado em dois, com um sócio. O raciocínio é o mesmo, e em lugar de tocarmos uma obra, podemos fazer duas ao mesmo tempo, diversificando o risco. No momento estamos atuando dessa forma, não estamos fazendo empreendimentos próprios, o que exige mais recursos de nós, porque temos que fazer um controle maior, já que a construtora que dá maior volume de papéis a serem controlados durante toda a obra. Contratamos a construtora, contratamos a obra, que trabalha durante 18, 20 meses para nós, assim como se fosse a venda. De qualquer modo, esses 18 meses são controlados. Quando o empreendimento é feito por uma só empresa, é necessário suprir a obra a cada semana, ao passo que quando é um sócio que está construindo, é diferente, a sua responsabilidade já permite dividir um pouco mais porque ele também é incorporador e construtor e, os dois juntos, dividem os riscos muito mais o trabalho. Então um empreendimento em sociedade, além do aspecto de risco no que toca ao controle, é

mais fácil, porque o construtor é também sócio, está envolvido diretamente na obra. Não que ele tenha uma responsabilidade maior mas, como incorporador, o seu risco é igual ao nosso. Tem o mesmo interesse. Nós procuramos trabalhar com empresas tradicionais no mercado, é uma filosofia que sempre existiu, não temos nada contra as empresas novas, pelo contrário, mas preferimos as novas com pessoas tradicionais.

P - Essa escolha se faz por conhecimento?

R - Sim, por conhecimento. Nós já atuamos há muito tempo no Rio.

P - Desde quando?

R - A empresa foi fundada em 1978/1979. Mas os dirigentes que atuam nela como sócios, são originários do grupo Crefisul, que começaram em 1965. Foi quando surgiu o Sistema Financeiro, e nosso diretor era da parte de crédito imobiliário, comandando um departamento financeiro. Durante todo esse tempo, o Daniel também trabalhava na Crefisul.

P - São pessoas que tem conhecimento acumulado.

R - Há mais de 20 anos que vimos atuando em vários segmentos dentro do setor imobiliário.

P - Você consegue estabelecer uma programação do que vai realizar em 1987?

R - A programação é feita e existe um problema fundamental que é a matéria prima. Essa matéria prima é o terreno. Sempre procuramos comprar terrenos de acordo com nossas possibilidades, temos uma caixa com a qual podemos investir em terrenos. Existe um momento em que só se pode investir em terreno e não se tem capital para tocar as obras. Principalmente agora, quando estamos sem financiamento, é necessário tirar um pouco do reservado para a compra do terreno para nos auto-financiar. Mas procuramos trabalhar sempre um ano na frente. Estamos programados até o final do ano quando haverá lançamentos, quer dizer, não devo dizer que em setembro do ano que vem lançarei o prédio tal, mas eu sei que no ano que vem devo lançar seis empreendimentos, de acordo com o andamento, por que não é só a parte dos projetos que estão sendo executados, há também a parte jurídica. Também a parte jurídica tem sempre alguma coisa para resolver, sempre uma parte que está reivindicando de metragem, um inquilino que está para sair, aquilo que ficou faltando ou é um problema de inventário que ficou faltando, é a burocracia que sempre existe. Hoje em dia já é difícil comprar terreno, imagine um que não tenha problemas. que não tenha

P - Como fica a questão do financiamento?

R - Nós realizávamos obras que normalmente tinham financiamento. Então atuávamos numa faixa do mercado que dependia de financiamento. Hoje em dia não existe financiamento, ficamos sem alternativa para financiar a classe que pertencia àquela faixa do mercado. Temos que estar de acordo com o mercado. Ou quando se lança para receber durante a obra, o que seleciona muitas

to a faixa do comprador, ou então um período máximo de dois anos, senão fica-se sem capital de giro. Além do mais há o fato de o Sistema Financeiro estar limitado em 5000 UPC, a atualmente 500 000 cruzados, o que é impossível para custear um apartamento, representando talvez 50,40%, dependendo do tipo de apartamento.

P - Isso impede de pensar a longo prazo.

R - Porque quando uma obra é financiada, quando se tem o recurso para construir, tem-se uma margem maior. Ao passo que, sem financiamento o investimento tem que ser total, ou então, deve-se esperar receber da venda, que será forçada. Porque o capital da empresa é mais reservado para matéria prima.

P - Isso faz com que você se dirija para uma renda mais alta?

R - É uma coisa até involuntária. No momento em que se lança um prédio, ainda que ele tenha sala e quarto, é necessário receber num período curto para poder guiar o negócio. Senão é inviável.

P - Isso não chega a ser uma escolha da empresa.

R - Estamos avaliando as salas comerciais fora do centro, que talvez atraíam aquelas pessoas que querem fazer um investimento pequeno, que querem comprar uma sala de 600 000, para pagar em dois anos. Estamos estudando esta fatia do mercado. Atualmente, financiar classe média está difícil, mas

estamos trabalhando apenas com a classe média alta.

P - Com isso vocês estão saindo da Zona Norte e pegando a Zona Sul.

R - Nós só fazemos Tijuca e Zona Sul. Tijuca tem um muito bom.

P - Essa escolha também é induzida pela atual situação?

R - Isso mesmo. Nós temos terrenos na Zona Norte que não pretendemos vender, não é nosso interesse porque se houver um investimento alto nestes locais, não há condição de dar financiamento. Na Zona Norte normalmente o empreendedor tem que se apoiar num sistema financeiro, o que hoje não existe, a venda não é viabilizada. É o recurso a ser aplicado na Zona Sul é o mesmo para a Zona Norte, apenas nesta última não

há retorno. Nós tivemos bons empreendimentos financiados pelo Sistema Financeiro em Vila Isabel, Inhaúma, Méier e atualmente não existe essa possibilidade.

P - Existe alguma relação entre o financiamento e o porte do empreendimento?

R - A estrutura é a mesma para movimentar grandes e pequenos empreendimentos, mas preferimos ficar com um empreendimento de no máximo 60 unidades, numa faixa de 8000 metros. Por outro lado, um empreendimento de 100 unidades é uma concentração grande que se faz com um capital próprio num determinado projeto que é estudado, viabilizado mas que tem uma interrogação que é o mercado.

R - Raramente procuramos. Temos alguns corretores que nos pro põem terrenos, e quando queremos algum específico, informa mos sobre o tipo. Sob esse aspecto poderia ser uma procu ra. Mas o terreno sempre aparece através de um sócio ou mesmo de um conhecido. Geralmente através desta proposta nasce uma primeira sociedade, como é o caso da Chozil, na construção do prédio da rua Toneleiros. Construimos com a Wroebe há algum tempo e agora estamos lançando o empreendi mento da Marques de Pinedo e outro no Parque Guinle. quando nasce uma sociedade a tendência é manter repeditamente a trabalho.

P - Voces encontram muitos obstáculos na liberação do terreno?

R - Em geral aparecem alguns terrenos limpos, outras vezes com casas, vilas, mesmo prédios. Mas tudo é equacionado.

P - Como se define um empreendimento? Seria em termos da área, do número de unidades, dos equipamentos que serão utilizados, do preço, se vai ser maior, menor ou igual ao do mercado?

R - É o feeling. Vamos pelo terreno. Se temos a limitação da legislação municipal, mas podemos optar pelo mercado, se po de fazer com 2, 3 ou 4 quartos mas tem que seguir seu senti mento em relação à área.

P - Por exemplo, na Tijuca voce faria 2 ou 3 quartos?

R - Depende da rua. Na esquina das ruas José Higino e Maracanã, que é um lugar mais ou menos nobre, merece um 3 quartos, um bom 3 quartos. A José Higino é uma rua tradicional na Tiju cá e se estamos construindo unidades de 3 quartos tem que haver equipamento de segurança. Hoje, por vários fatores, trânsito difícil ou falta de tempo, por exemplo, as pessoas

tem dificuldades de sair de cada e é necessário construir uma piscina, uma área de lazer, uma sauna, um salão de festas. E isto é um fator de mercado, porque quando oferecemos estas opções, já temos uma melhor compra. E todos estes dados técnicos, que podem nos limitar como a altura, por exemplo, são resolvidos sem que haja a preocupação de preenchê-los totalmente. Nem sempre nos interessa preencher o limite máximo de construção, como ali já ocorreu.

P - Vocês chegam a pesquisar o que está sendo feito em matéria de imóveis?

R - É uma coisa até diária. A Gomes de Almeida está lançando ali, outro lançou na Barra, vamos acompanhando através de amigos ou mesmo através dos meios de comunicação

P - E o preço?

R - O preço é o mercado.

P - Sua orientação é a média do mercado? É a média das negociações, é a média

R - Quando se viabiliza, quando os custos são previstos, existe um preço de mercado e a partir daí é possível ou não o trabalho. Geralmente os riscos estão situados em uma determinada faixa e, às vezes, é necessário forçar um pouco a venda porque o retorno é pequeno. Algumas vezes um imóvel é lançado com um preço um pouco acima do mercado mas nesse caso a oferta apresenta detalhes, como um apartamento bem acabado e com um ótimo padrão. Na rua Marques de Pinheiro temos um prédio com acabamento de granito na cozinha, vidro fumê, esquadrias aluminizadas em bronze e tábua corrida na sala. É um padrão que é vendido por 2300 e talvez na região o preço médio seja em torno de 2200. Mas ali existe um melhor padrão de unidade, como também pode acontecer da construção apresentar um padrão baixo padrão. Por exemplo, temos na rua Maxwell, um prédio com um padrão considerado bom, mas é um mercado onde não há muitas ati

vidades, então estamos vendendo um apartamento de 3 quartos por 1200, o que é uma faixa ótima, que permite atuar ali. Não quer dizer que estejamos fazendo piso de cimento, mas um padrão característico da região. De antemão é possível saber-se o preço do mercado é x (isso é feito no estudo) e se o negócio não é viável não se deve nem comprar o terreno. Mas normalmente se é viável no início, continua sendo porque o mercado acompanha e se o custo sobre, a proporção se mantém sempre.

P - Na escolha do bairro, você se preocupa em saber se tem muita ou pouca concorrência?

R - Isso também é visto, justamente pelo conhecimento de mercado. Por exemplo, nós sabemos que a Eldorado vai lançar em Laranjeiras prédios de 2 ou 3 quartos; a Servenco que lançou e ainda tem apartamentos para serem vendidos também em Laranjeiras; a Cope lançou no início da rua Cosme Velho e ainda tem apartamentos de 3 quartos à venda; sabemos de um incorporador particular que começou a vender também na Rua Laranjeiras e nós, que recentemente compramos terrenos neste mesmo bairro porque acreditamos na região. Embora seja um número elevado de unidades, acreditamos que haja uma boa absorção.

P - Se todos estão fazendo sala 2 quartos você faz outra coisa?

R - Optamos por fazer 2 e 3 quartos, unidades mixtas e quando há um número reduzido de unidades com boa planta e bom acabamento, achamos que vale a pena concorrer. Vimos que é viável com um número reduzido de unidades. Temos um sócio que também pensa como nós, compramos um terreno onde existe uma oferta grande, pelo menos vai haver a curto prazo, mas nós acreditamos, estamos jogando com as diferenças de acabamento. O apartamento de 2 e 3 quartos é um apartamento bom, vamos oferecer piscina, etc.

P - O que seria um apartamento bom?

R - Ele é bom na sua área, na sua distribuição. Na legislação permitida fazer uma sala de 12 mts., só que essa proporção não vende. Optamos por fazer menos apartamentos mas com uma área maior, porque vamos concorrer com uma mercadoria melhor, num local que tem demanda.

P - O projeto tem uma função determinante?

R - Claro, por isso que perdemos um tempo maior na elaboração do projeto.

P - Vocês trabalham com determinados escritórios?

R - Temos uns 3 ou 4 escritórios aos quais pedimos estudos e depois selecionamos. Não existe obrigatoriedade quanto ao fato de se trabalhar com apenas um escritório. Tem prestadores de serviços que trabalham conosco há muitos anos e em função da melhor solução selecionamos um.

P - E com quem voce trabalha a parte de vendas?

R - Trabalhamos com Julio Bogoricin, com a Casanova e estamos estudando alguns detalhes com a Basimóvel. São tipos de corretores diferentes. O Julio Bogoricin é, na minha opinião, especializado em vender lançamentos; mas a Casanova talvez tenha melhor desempenho para vender unidades prontas e estamos querendo testar outra fatia do mercado. Um corretor que nos apresenta terrenos é aquele que tem outros corretores trabalhando com ele, saíndo à procura de terrenos. É diferente, ele não procura terrenos.

P - Quem são?

R - Amin Sardoni, o Paiva, o Francisco Torres, às vezes até um carquejito nos apresenta um terreno. Além disso, construtores que

possuem seus corretores e como trabalhamos com vários construtores e vários sócios, estes terrenos vêm até nós através deles, raramente através do corretor.

P - As associações são divididas meio a meio?

R - Normalmente a divisão é feita desta forma. Quando lançamos, procuramos viabilizar os custos de tal maneira, que seja mínimo o financiamento, já que as despesas são elevadas. Muitas vezes, após as entregas das chaves, dependendo do prazo, continuamos financiamento. Por isso selecionamos muito o mercado.

O ideal seria que a venda do imóvel, que é onde entra o recurso do incorporador; pagasse a obra durante sua construção. Talvez fosse possível fazer isso, uma poupança mais suave, se houvesse recurso do agente financeiro, que seria pago após a entrega das chaves. Este agente pagaria uma poupança como parte do complemento do custo e depois teria o financiamento repassado. Existia um sistema, o Recom, que proporcionava oportunidades muito grandes, onde se tinha 5 anos e mais dois para a obra, com financiamento em sete anos. Atualmente tem-se, que trabalhamos com 2 a 3 anos, é um prazo muito curto e é por esta razão que selecionamos.

## V - AGÊNCIA PROMOTORA

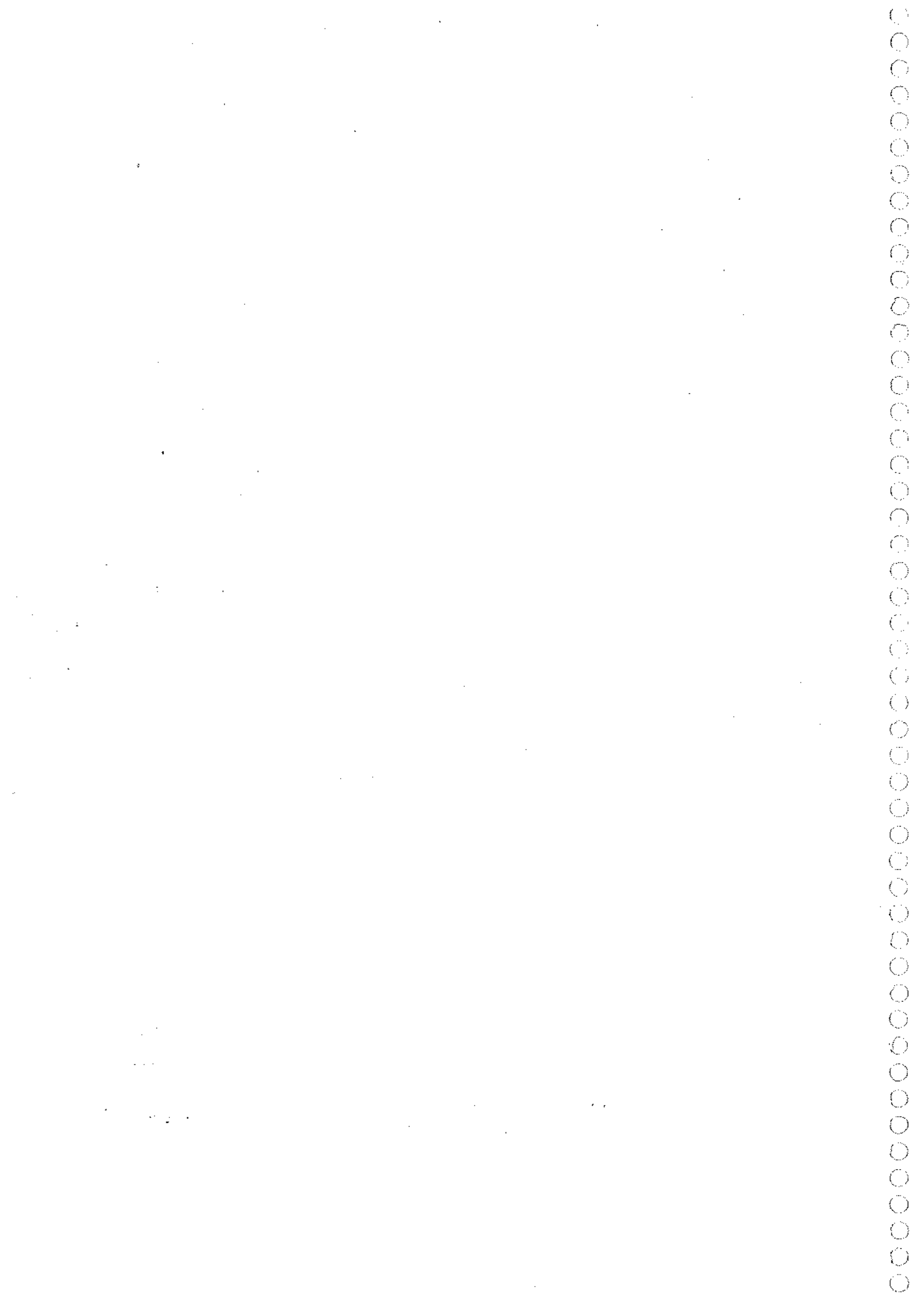
### AGÊNCIA PROMOTORA I (Resumo de entrevista não gravada)

Empresa cuja trajetória se inicia exclusivamente com atividade de corretagem, que ganha vulto a partir de 1964. A partir de 78 expande suas atividades e cria empresas próprias voltadas à construção, incorporação passando a elaborar seus próprios projetos. Ao lado dessas atuações a empresa passou a prestação de serviços de assessoria os pequenos promotores, para a qual mantém uma equipe destinada a elaboração do empreendimento, desde sua concepção até a comercialização dos imóveis produzidos passando pela viabilização de financiamento do mesmo, atendendo no momento a 180 pequenos construtores.

Para aproximação e consolidação de vínculos com esses pequenos promotores utiliza-se de táticas de aproximação, através do contato direto de funcionários da empresa, sempre a nível de presidência, com pequenos proprietários, revelando grande conhecimento com pequenos açougueiros, padeiros com atividades locais.

Apontou para uma especificidade do mercado suburbano, com sua clientela localizada, de hábitos próprios, diversos dos da Zona Sul. Uma de suas manifestações é o fato, por exemplo, da dificuldade da venda de imóveis na planta, por a clientela desconfiar de sua realização, como revelou o entrevistado.

Quanto a produção do imóvel propriamente dita revelou, por fim serem realizados em menor período comparativamente com os da Zona Sul, dado real longa "burocratização do controle de obras" tão rígido como desta Zona que, no seu entender prejudica o andamento e onera seus custos. Contudo, as obras apresentam, segundo o entrevistado, melhores aumentos dos que as localizadas na Zona Sul.



A PRODUÇÃO DE MORADIAS NO RIO DE JANEIRO

1979/1985

ANÁLISE DE CONJUNTURA

ADAUTO LUCIO CARDOSO

## Capítulo I - AS FONTES DE INFORMAÇÕES

Existem 3 fontes de dados possíveis de serem utilizados para análise do mercado imobiliário do Rio de Janeiro: "licenças para construção" e "habite-se" fornecidos pelo Departamento Geral de Edificações - DgED da Secretaria Municipal de Obras e Serviços Públicos, "ligação nova", da Light, e "lançamentos imobiliários", organizados pelo Instituto de Desenvolvimento Gerencial - IDEG e fornecido à Associação dos Dirigentes Imobiliários - ADEMI.

### 1.1. A PRODUÇÃO LEGAL - DADOS DO DgED

Os primeiros permitem uma avaliação da produção imobiliária realizada na cidade para fins residencial, comercial, misto e industrial num longo período, pois existem dados disponíveis desde os anos 50. O DgED realiza a coleta mensal junto as Regiões Administrativas e agrupa os dados segundo as seguintes características:

a) localização das "construções licenciadas" e de "habite-se" fornecidos, sendo utilizada para tanto uma divisão territorial do município em 3 Superintendências Regionais de Licenciamento, cada uma desmembrada em 6 Divisões de Edificações - DE. Há uma compatibilidade entre esta divisão territorial e as Regiões Administrativas - RA's, uma vez que a cada DE corresponde uma ou mais RA's, que por sua vez representa um agrupamento de bairros. Apresentamos a seguir um esquema que evidencia a divisão adotada pelo DgED.

b) tipo de obra realizada: construção nova, reparos e acréscimos;

c) finalidade da construção: residencial, comercial, industrial e misto;

d) quantidade de prédios, unidades residenciais e área licenciadas e com "habite-se";

e) número de pavimentos licenciados e com "habite-se".

No início de cada ano o DgED fornece quatro resumos referentes ao ano precedente, além de algumas tabelas contendo séries temporais.

A análise dos dados fornecidos pelo DgED permite a construção de indicadores sobre o mercado imobiliário residencial. Eles apresentam vantagem em relação aos "lançamentos imobiliários", pois retratam também a produção imobiliária realizada fora do sistema de promoção imobiliária. A comparação entre estas duas fontes permite avaliar a importância numérica do que é produzido por este sistema no conjunto da produção imobiliária da cidade, em termos de unidades e de área lançadas e construídas. Tal análise comparativa pode nos fornecer indicações sobre a existência de outros sistemas de produção da moradia e as suas respectivas importâncias.

Ocorre, porém, que esta comparação apresenta como limitação o fato de os dados fornecidos pelo DgED serem referentes apenas aquilo que é produzido legalmente, ou seja a produção imobiliária realizada sob licença da Prefeitura. É possível que, mesmo numa cidade como o Rio de Janeiro, administrada por uma Prefeitura razoavelmente aparelhada, haja uma grande quantidade de "construções clandestinas". Não estamos nos referindo somente às favelas, mas a práticas construtivas que por diversas razões são realizadas à margem da legislação.

A avaliação precisa da importância do sistema da promoção imobiliária na constituição do espaço construído da cidade necessita do levantamento de dados que indiquem a quantidade de unidades residenciais realmente produzidas, independentemente da legalidade.

Julgamos que tais dados poderiam ser encontrados numa das

companhias de fornecimento de serviços públicos, já que , contabilizando a quantidade de novas unidades residenciais atendidas, elas estariam em condições de informar a quantidade de construções novas realizadas anualmente. Entretanto, sabemos que os serviços urbanos não são prestados igualmente em toda a cidade. Existem, uma quantidade de unidades residenciais construídas que não seriam incluídas nas estatísticas.

# DIVISÕES E REGIÕES ADMINISTRATIVAS

Até 1973 as Divisões de Edificações coincidem com as RA's

DIVISÕES DE EDIFICAÇÕES			REGIÕES ADMINISTRATIVAS
A partir de 1973	A partir de 01/78	A partir de 20/2/81	
2ª	1ª	1ª	III - XXIII (RIO COMPRIDO - Stª TEREZA)
3ª	2ª	2ª	IV - BOTAFOGO - FLAMENGO
4ª	3ª	3ª	V - COPACABANA - URCA
5ª	4ª	4ª	VI - LAGOA
12ª	5ª	5ª	XVI - JACAREPAGUÁ
18ª	6ª	6ª	XXIV - BARRA DA TIJUCA
1ª	1ª	7ª	I - II (PORTUÁRIA - CENTRO)
6ª	2ª	8ª	VII - XXI (Sª CRISTOVÃO - I. PAQUETÁ)
7ª	3ª	9ª	VII - TIJUCA
8ª	4ª	10ª	IX - VILA ISABEL
10ª	5ª	11ª	X - XI (RAMOS-PENHA)
16ª	6ª	12ª	XIV - IRAJÁ
			XX - ILHA DO GOVERNADOR
9ª	1ª	13ª	XII - XIII (MÉIER - ENG. NOVO)
11ª	2ª	14ª	XV - MADUREIRA
13ª	3ª	15ª	XVII - BANGÚ
14ª	4ª	16ª	XVIII - CAMPO GRANDE
15ª	5ª	17ª	XIX - SANTA CRUZ
17ª	6ª	18ª	XXII - ANCHIETA

Fonte:

S;R.L. - SUPERINTENDÊNCIA REGIONAL DE LICENCIAMENTO

## 1.2 - A PRODUÇÃO REAL - DADOS DA LIGHT

O serviço de iluminação residencial prestado pela Cia. Light é o que permitiria obtenção de dados sobre a produção imobiliária real. Com efeito, pelas informações do IBGE a iluminação residencial é o serviço urbano mais disseminado, abrangendo quase a totalidade das unidades residenciais da cidade. Conforme demonstra a tabela abaixo:

### UNIDADES RESIDENCIAIS COM SERVIÇOS PÚBLICOS - RJ (%)

Abastecimento de água - 75%

Instalação Sanitária - 54%

Iluminação Elétrica - 92%

A Light, porém, não organiza de forma sistemática as estatísticas referentes à prestação do seu serviço. Ela realiza apenas o recolhimento de dados de suas agências com finalidade de apurar informações sobre o número de consumidores. É possível, todavia, analisar tais informações para extrair o número de ligações novas anualmente realizadas, o que permitiria avaliar a real produção imobiliária no município.

Tal trabalho foi efetuado pela própria Light (até 1983) e as informações repassadas à Associação dos Dirigentes de Empresas Imobiliárias do Rio de Janeiro - ADEMI - às quais tivemos acesso. O levantamento, porém, é efetuado ao nível do conjunto do município, sendo discriminados apenas os dados relativos às 4 grandes Superintendências: Centro/sul, Norte, Barra/Jacarepaguá e Zona Oeste.

Para a realização de uma comparação com os dados do DgED, seria conveniente a obtenção do número de "ligações novas" por bairros, já que poderíamos avaliar outras formas de produção da moradia.

Isto seria possível na medida em que há uma correspondên

cia entre a divisão adotada pela Light e a utilizada pelo DgED, conforme pode-se perceber no quadro a seguir.

A DIVISÃO DA ÁREA DE CONCESSÃO DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO  
COMPARADA COM AS REGIÕES ADMINISTRATIVAS DO MUNICÍPIO

<u>Área de Concessão</u>	<u>Regiões Administrativas</u>
1 - Superintendência Regional Centro/Sul	Santa Tereza, Portuária, Cen <u>tro</u> , Rio Comprido, Botafogo, Copacabana, Lagoa.
2 - Superintendência Norte	Portuária, São Cristóvão, Ra <u>mos</u> , Penha, Irajá, Madureira, Anchieta, Ilha do Governador, Ilha de Paqueta.
3 - Superintendência Barra/Jacarepaguá	Rio Comprido, Lagoa, Tijuca, Vila Isabel, Meier, Engenho Novo, Jacarepaguá, Barra da Tijuca, São Conrado.
4 - Superintendência Oeste	Bangu, Campo grande, Santa Cruz, Mun. Itaguaí.
5 - Superintendência Vale do Paraíba	Barra do Pirai, Barra Mansa, Belmiro Braga (MG), Chiador (MG), Mendes, Miguel Pereira Paraiba do Sul, Paulo de Fron <u>tin</u> , Pirai, Rio Claro, Rio das Flores, Rio Preto (MG), Valen <u>ça</u> , Vassouras, Volta Redonda, Três Rios.
6 - Superintendência Baixada Fluminen <u>se</u>	Duque de Caxias, Nilópolis, No <u>va</u> Iguaçu, Paracambi, São João de Meriti.

O levantamento dos dados ao nível das agências possibilitaria uma análise comparativa bastante detalhada entre "ligações novas" e "hábite-se", através da qual poderíamos identificar os vetores de crescimento das outras formas de produção da moradia além da incorporação imobiliária. Contudo, o trabalho de sistematização dos dados só foi realizado até 1983, o que impede uma análise para todo o período abrangido pela pesquisa. Assim, nos limitaremos a uma comparação entre dados de Light e DgED para o período 79-83.

### 1.3. ADEMI

Finalmente, a terceira parte de informações que utilizamos foi a pesquisa que realiza o Instituto de Desenvolvimento Gerencial do Rio de Janeiro - IDEG, desde 1979, para Associação de Dirigentes de Empresas Imobiliárias - ADEMI - sobre os lançamentos imobiliários realizados na cidade do Rio de Janeiro, sob o regime de incorporação.

O IDEG recolhe mensalmente dados junto às empresas de incorporação, corretagem e de construção, e realiza o acompanhamento dos anúncios publicados nos jornais diários que são transformadas em tabelas encaminhadas à ADEMI, juntamente com uma pequena análise das principais tendências, posteriormente publicadas na Revista ADEMI.

Não obtivemos informações precisas sobre a metodologia utilizada pelo IDEG para realizar o levantamento. Segundo pudemos perceber, não existe uma prática sistemática de coleta de dados, sendo utilizado os canais disponíveis pelo IDEG. Os técnicos que realizam a pesquisa estimam, contudo, que os levantamentos representam cerca de 90% dos lançamentos efetuados na cidade.

A ADEMI permitiu que a nossa equipe tivesse acesso às tabelas elaboradas pelo IDEG, das quais extraímos todas informações. Para tanto, elaboramos um questionário, que permitiu a codificação direta dos dados para fins de processamento. Foram levantadas as informações referentes aos 1364 lançamentos realizados no período de janeiro de 1979/dezembro de 1985.

O processamento de dados obedeceu a um plano tabular previamente elaborado pela equipe, tendo em vista a necessidade de identificar a existência de tipos de incorporadores atuando na cidade. Por outro lado, procuramos também organizar as informações que permitissem uma avaliação das principais tendências do mercado atendido pelo sistema de promoção imobiliária.

## Capítulo II - A PRODUÇÃO LEGAL

### 2.1 - A Produção no Tempo - Ciclos de Crescimento e Crise

A análise dos dados do DgED indica que a partir de 1967 o parque imobiliário da cidade tem enorme crescimento, com o aumento vertiginoso da área e do número de unidades licenciadas. É bem verdade que esta expansão não ocorre de forma contínua, pois apresenta algumas oscilações importantes. Assim, no período 1967/71 (1) ocorrem dois picos e duas quedas da área licenciada; entre 71 e 76 verifica-se um movimento de ascensão quase contínua e após 1976 há uma queda, recuperada imediatamente em 1978. Em 1979 a produção já atinge os níveis de 1976, continuando a crescer até 1982, que aparece como o ano em que mais se realizou, ao menos ao nível do licenciamento, em toda a cidade do Rio de Janeiro.

Após 1982, começam a aparecer os sinais da crise econômica. Em 1983 há uma queda da produção a níveis inferiores aos de 1981, e em 1984 esta tendência de queda configura claramente uma crise. O total de área licenciada neste ano, de 1.906.020m<sup>2</sup>, representa apenas 40% da área licenciada em 1982, atingindo os níveis de 1971, ano do início do ciclo de ascensão. Em 1985 esta queda se acentuaria ainda mais.

Analisando de forma global estes dados, verificamos que, dentro do período 1971/1985 o patamar médio da área licenciada em toda a cidade vai se elevando gradativamente, passando da casa dos

(1) ver gráfico 1

dois milhões de metros quadrados (período 71/75) para a casa dos tres milhões (período 76/79, excetuando-se o ano de 1977) e ficando em tor no dos quatro milhões de metros quadrados (período 80/83). A queda do final do período recoloca estes números para a média de 1.800.000 m<sup>2</sup>.

## 2.2 - A PRODUÇÃO NO ESPAÇO

Até 1976 a produção de moradias na cidade concentra-se fortemente na chamada Zona Sul, para onde foram concedidas cerca de 50% das licenças para construção de unidades residenciais. Nesta parte da cidade, apenas a Região Administrativa da Lagoa, que compreende os bairros do Leblon, Ipanema, Lagoa, Jardim Botânico, Gávea e Vidigal, concentra 19,8% do total de licenças concedidas em toda a cidade.

Da mesma forma, se considerarmos os dados de área licenciada, (2) que nos dão uma visão mais fiel do volume construído, verificamos que a supremacia da área mais nobre da cidade (incluindo as Regiões Administrativas da Gávea, Botafogo e Copacabana e da Barra da Tijuca) permanece até o ano de 1980. Se excluirmos os dados relativos à Barra da Tijuca, veremos que a Zona Sul já perde a liderança para os Subúrbios em 1974, quando ela faz 18.4% da área residencial licenciada contra 20.6% dos subúrbios. Em 1976 a produção da Zona Sul volta a tomar a frente dos subúrbios, até 1979, porém com uma estreita margem.

O que podemos identificar como mais importante neste período é o desempenho da Barra da Tijuca em 1975 e 1976, quando atinge respectivamente 25 e 26% da área total licenciada. É neste momento que são lançados os grandes conjuntos e a Barra se afirma uma nova área para ocupação, frente de expansão da produção de moradias no Município do Rio de Janeiro.

---

(2) ver gráfico 2

O desempenho dos subúrbios é também bastante significativo, mantendo um ritmo continuado de crescimento, que parte do patamar de 400.000 m<sup>2</sup> em 1974, para alcançar os 800.000 m<sup>2</sup> em 1979, superando a Zona Sul de forma definitiva, e atingindo o nível máximo de 1.424.000 m<sup>2</sup> em 1981.

Assim o que podemos verificar é que, frente ao descenso da produção na Zona Sul da cidade, que se acentua drasticamente a partir de 1980, surgem novas áreas de concentração da produção de moradias: as regiões da Barra da Tijuca e os Subúrbios.

Por outro lado a Barra da Tijuca, após o grande índice atingido em 1976, apresenta uma queda durante todo o período 1977/1979, quando atinge um nível médio de produção semelhante ao do período 1971/1974 (em torno de 130.000 m<sup>2</sup>). Em 1980 começa uma recuperação bastante acentuada, atingindo um nível máximo em 1983, com a espantosa quantidade de 1.707.918 m<sup>2</sup> - cerca de 40% da área total licenciada na cidade. Embora este índice deva ser relativizado, já que provavelmente este grande aumento deva-se à mudança do Governo Estadual e do Município, que teria gerado uma expectativa de alteração da legislação de uso do solo para a região, ainda assim é inegável a afirmação da Barra da Tijuca, definitivamente, como área de expansão da cidade, principalmente para os setores da população que tendiam a se localizar na Zona Sul da cidade. A queda na Zona Sul e a ascensão da Barra podem ser vistos, então, como movimentos articulados e complementares.

Por outro lado os Subúrbios do Rio de Janeiro - compreendendo as Regiões Administrativas do Meier, Ramos/Penha, Irajá, Ilha do Governador, Madureira e Anchieta - apresentam um grande peso na produção de moradias, principalmente a partir de 1979. Pela importância de sua produção, fazendo 30% do total de área licenciada na cidade, no período 79/85, e assumindo a liderança em 1980 e 1981, mesmo se considerarmos a Zona Sul e a Barra juntas, podemos afirmar que se constitui uma outra frente de expansão que se

caracteriza pela presença de uma parcela da população de menor poder aquisitivo.

- Quanto às outras zonas da cidade, verificamos o seguinte:

- Jacarepaguá - Esta região mantém-se com índices baixos, inferiores a 10%, da área construída na cidade até 1978, quando começa a crescer, passando de 16,5% em 78 para 19,5% em 79 e chegando a alcançar 24% em 1981, seu índice mais elevado. Jacarepaguá têm um comportamento bastante semelhante ao dos subúrbios em termos de crescimento, sendo, provavelmente; influenciado pela proximidade da Barra da Tijuca.

- Zona Norte - A Zona Norte da cidade - compreendendo as R.A's. de Tijuca e Vila Isabel - mantém uma certa estabilidade na sua participação relativa na produção da cidade. Seus índices apenas ultrapassam ao da Zona Sul em 1974 e no período 1979/1981. Mesmo assim, o índice máximo atingido é de 19.0% em 1979. Até 1979 seu nível médio está na faixa de 14%, passando, daí em diante para a faixa dos 10%. Seu nível de produção passa de um patamar médio de 400.000 m<sup>2</sup> no período até 78 para um nível dos 650.000 m<sup>2</sup> no período 79/81, caindo então para os 350.000 m<sup>2</sup> no final do ciclo. Esta expansão da produção na Zona Norte, de 79 a 81 configura a outra face da queda relativa da Zona Sul. Embora os números sejam baixos para caracterizar esta região como zona de expansão, podemos identificar uma diluição de uma parcela da produção entre a Barra da Tijuca e a Zona Norte no momento de maior expansão da produção na cidade.

- Zona Oeste - Esta parcela da cidade, caracterizada por congregar os maiores contingentes de população de baixa renda no Município, apresenta níveis de produção bastante baixos. Estes índices apenas ultrapassam a casa dos 10% em 1979, atingindo o ápice, com 741.403m<sup>2</sup> de área licenciada e 16% da produção total do Município, superando os níveis da Zona Sul. A explicação para os baixos níveis apresentados até 1979 deve-se ao fato de nesta região estarem situados as habitações realizadas em sistema de auto-produção (a maior quantidade)

o que exclui dos dados do DgED a produção de moradias feita nestes loteamentos. De qualquer forma o aumento identificado no final do período parece apontar uma tendência, a ser verificada, de uma consolidação desta região como nova frente de expansão para os setores "legais" da produção imobiliária na cidade.

Para finalizar é importante verificar como se dá a crise da produção - curva descendente do ciclo - nas diversas partes da cidade.

Em primeiro lugar, nota-se que a queda que se inicia em 1983 só não é mais acentuada em região do altíssimo crescimento da Barra da Tijuca. Enquanto a Zona Sul permanece praticamente estacionada e os Subúrbios caem, a Barra apresenta um crescimento de 188% em relação ao ano anterior. Este comportamento singular da produção nesta zona da cidade resta por ser explicada, embora possamos apontar, além da questão política, já levantada anteriormente, uma tendência própria da atividade de produção capitalista de moradias na região que apresenta a forma de grandes conjuntos de prédios licenciados em seu conjunto, mas cujo lançamento irá se dando pouco a pouco. Esta questão será discutida mais cuidadosamente mais adiante, quando tratarmos dos dados da ADEMI.

Por fim, cabe notar a recuperação que se efetua na Zona Sul em 1985, com um crescimento significativo em relação ao ano anterior, apontando para uma tendência de concentração da produção no setor de mais alta renda para os períodos subsequentes. Esta tendência pode ainda ser confirmada se considerarmos os baixos índices atingidos pela produção nos subúrbios na crise, com uma baixa continuada e sem apresentar indícios de recuperação.

Assim, aparentemente, a saída da crise geral da produção "legal" vai se dar através de concentração da produção para as camadas de alta renda, com retração do setor de renda mais baixa.

### 2.3 - O AMBIENTE CONSTRUÍDO: PORTES MÉDIOS E GABARITOS

Os portes médios (3) das edificações residenciais licenciadas na cidade do Rio de Janeiro apresentam algumas variações em seu comportamento, seja ao longo do tempo, seja na sua distribuição pelas várias zonas da cidade, podendo fornecer importantes subsídios para a compreensão do caráter do crescimento do parque residencial no período recente.

É de se ressaltar, de início, a variação apresentada nos anos de 1975, 1981 e 1982, quando o porte apresentava valores mais elevados, passando de uma média geral de 500 m<sup>2</sup> para 772 (1975), 773 (1981) e 828 (1982). A primeira conclusão que podemos tirar destes números é que nestes anos a produção de habitações deu-se na forma de prédios maiores, com maior número de unidades, o que sugere a presença de maior volume de capital investido no mercado habitacional, já que estes anos são também anos de pico na produção. É talvez, possível pensar na presença maior do setor capitalista da produção de moradias nestes períodos.

A hipótese acima enunciada pode ser um pouco mais refinada se analisarmos as tendências da produção ao nível das zonas da cidade. A primeira observação que salta aos olhos é a disparidade do porte médio da Zona Sul em relação à média da cidade, para o período 71/78, começando, em 1973, com um porte de 3.011 m<sup>2</sup>, e atingindo 4.596 m<sup>2</sup> em 1978, mas permanecendo numa média de 1500 m<sup>2</sup> nos anos restantes, índices maior que o dobro da média da cidade. A partir de 1979, os níveis caem sensivelmente, ficando em níveis inferiores aos da média para o período 1979/1985, com exceção do ano de 1981, com 3.986 m<sup>2</sup>. O comportamento da Zona Sul ressalta a presença, nesta região do setor capitalista da produção de moradias, responsáveis pelas obras de maior porte na cidade, não computada aí a ação do Estado através das COHAB's.

---

(3) O indicador "porte médio" foi construído através da divisão da área total pelo nº de prédios.

O contraponto ao maior volume das edificações residenciais da Zona Sul encontra-se nos Subúrbios. Aí os índices são bastante inferiores à média praticamente em todo o período. Podemos observar todavia, que a partir de 1978 começa a se evidenciar um crescimento do porte médio, aproximando-se gradativamente da média da cidade, e chegando a suplantá-la em 1982, de forma acentuada. Este comportamento torna-se mais revelador quando comparamos os níveis gerais da produção em 81 e 82. Se, em 1981 temos o pico de área licenciada para a zona, temos um porte médio de  $646 \text{ m}^2$ , inferior ao da cidade ( $773 \text{ m}^2$ ). Já em 1982, para uma área total licenciada levemente inferior ao ano anterior, (cerca de 7% de diferença) temos um porte médio de  $1208 \text{ m}^2$ , aproximadamente 150% da média da cidade. Estes elementos são reveladores de uma alteração da produção nos Subúrbios, mostrando uma tendência à presença de produtores com maior capacidade de investimento, o que mostra que a idéia dos Subúrbios como frente de expansão deve ser entendida não só a partir de um ponto de vista quantitativo, mas também qualitativo. O mercado habitacional dos subúrbios muda, tanto pelo seu crescimento como pelo caráter e a forma da produção que se opera aí.

Se na Zona Oeste a manutenção de índices sempre bastante inferiores à média da cidade apenas reforça as análises anteriores, o mesmo já não acontece com a Barra da Tijuca. A Barra oscila entre um nível médio bastante inferior à média da cidade, próximo aos números que encontramos para os subúrbios, com uma elevação acentuada destes índices nos períodos dos seus picos de produção - 1975/76 e 1982/83.

Analisando os dados relativos ao número de edificações por faixas de pavimentos, ao longo do período 79/85, verificamos que para o total de prédios licenciados, a maior parte (53,25%) é relativa a edificações de um pavimento, ficando o segundo maior número para as construções de dois pavimentos (29,93%).

Estes dados devem ser relativizados em dois níveis: Primeiramente, estão aí incluídos não só as edificações destinadas a moradias como também aquelas com outros usos - comércio e indústria, principalmente. Esta questão pode ser atenuada se encararmos os dados apontados como tendências, uma vez que a produção de moradias corresponde ao grosso da produção na cidade (75% para o período 79/85). Por outro lado, na medida em que não temos os dados para área construída ou número de unidades, mas para número de edificações, não podemos avaliar o peso real das edificações de maior altura no total.

Mantidas as ressalvas acima expostas, podemos concluir, de uma análise ano a ano, que a distribuição média estabelecida para todo o período tende a permanecer com poucas alterações ao longo do período. De significativo, apenas a redução do número de edificações com mais de 11 pavimentos a partir de 1984. Os índices passam de 2% a 0,58% do total de prédios licenciados. A redução da produção na crise leva a uma desverticalização do parque construído, o que é similar ao comportamento dos portes médios. Da mesma forma o período de pico (81/83) apresenta os maiores índices para a faixa de 11 a 15 pavimentos, apresentando 2,38% e 1983, contra uma média no período de 1,59%.

É interessante vermos como se comportam estes índices na sua distribuição espacial. Na Zona Sul, a maior concentração está na faixa de 5 a 10 pav. (40%), seguida pela de 2 pav., com 24,5% e pela de 11 a 15 pav., com 15%. Este quadro demonstra com clareza a verticalização nesta área da cidade. A faixa de 5 a 10 pav. tem o seu maior índice em 1979, caindo progressivamente até 1983, e se recuperando no período da crise-84/85. Já a faixa de 11ª a 15 pav. apresenta o seu índice mais elevado em 1982, quando 20,78% dos prédios situavam-se nesta faixa. A partir de então cai a níveis inferiores à média do período. É significativo que, mesmo na crise, a maior parcela da produção continue a se concentrar em edificações com grau elevado de verticalização. É possível que o alto custo

dos terrenos nesta região inviabilize a realização da produção a não ser a partir de uma escala mínima de porte e de gabarito.

Já na Barra da Tijuca encontramos uma produção mais significativa na faixa de 2 pav. (66,3% da produção no período). Esta preponderância, aliada ao também elevado índice para a faixa de 1 pav., revela que a Barra é, na verdade, uma região bastante diversificada onde encontramos, ao lado dos grandes conjuntos de prédios de alto gabarito uma parcela bastante significativa de residências unifamiliares. Assim podemos justificar os portes médios inferiores aos da Zona Sul.

Os Subúrbios apresentam um quadro diferente na medida em que o maior volume de edificações encontra-se na faixa de 1 pav. (41,8%) seguido pela faixa de 2 pav. (30%). O setor mais verticalizado só aparece com significação na faixa de 5 a 10 pav. que chega a 10% em 1982, quando também encontramos o pico do porte médio. Podemos afirmar que a produção dos Subúrbios em 1982 caracterizou-se por uma mudança no padrão de uso do solo em relação a todo o período anterior. A faixa de mais de 15 pav. apenas aparece em 1979 e 1982. Isto pode significar que a mudança no Subúrbio não chega a atingir os mesmos padrões da Zona Sul. No período da crise, os índices relativos a 1 e, principalmente 2 pavimentos tendem a crescer, com redução das faixas mais verticalizadas.

Na Zona Oeste, os índices apontam uma predomínio absoluta da faixa de 1 pav. (80% em todo o período). Apenas em 1982 e 83 os percentuais relativos à faixa de 5 a 10 pav. apresentam alguma relevância (em torno de 2%). A faixa de 11 a 15 pav. aparece em 1980 e a de mais de 15 é inexistente. Na Zona Oeste a produção é, portanto de pequeno porte e bastante pulverizada espacialmente com tendência à horizontalidade.

Jacarepaguá apresenta um quadro de horizontalização significativo, com concentração acentuada na faixa de 1 e 2 pav. As fai-

xas de mais de 5 pav. apresentam alguma importância, que já se reduz a partir de 1983, sendo totalmente irrelevante na crise (1984/85).

Como conclusão dos dados acima expostos, podemos inferir que a expansão da produção de moradias na cidade se dá de forma diferenciada não apenas na sua distribuição nas diferentes zonas como na forma e intensidade de ocupação do solo. Podemos assim verificar que a expansão para a Barra da Tijuca se dá não apenas através do modelo adotado para a Zona Sul, de alta concentração e grande volume construído, mas também através das formas mais tradicionais de ocupação do solo - os loteamentos para habitações unifamiliares. Esta tendência pode ser entendida em parte pelas limitações da legislação de região.

Uma outra frente de expansão que se configura neste período é a área dos Subúrbios. Após uma grande ascensão que lhe garante o primeiro posto na produção em relação às outras zonas da cidade, os Subúrbios apresentam uma tendência à queda acentuada no período da crise. É difícil afirmar, por enquanto, se essa tendência poderá ser revertida posteriormente. É todavia, significativo que a expansão dos Subúrbios se verifica com uma alteração nos padrões de uso do solo, em relação aos períodos anteriores. É possível que esta alteração se dê devido a modificações na forma de produção, como veremos nos capítulos subsequentes.

### CAPÍTULO III - PRODUÇÃO REAL, PRODUÇÃO LEGAL E PRODUÇÃO CAPITALISTA DE MORADIAS NO RIO DE JANEIRO

Para a finalidade do nosso estudo, seria conveniente uma análise comparativa dos dados do DgED, LIGHT e ADEMI. Como dissemos anteriormente, tal comparação permitiria uma avaliação da importância do sistema de incorporação imobiliária no Rio de Janeiro, frente a outras formas de produção existente na cidade.

#### 3.1 - A PRODUÇÃO REAL

A categoria "ligação nova LIGHT" representa o total de unidades que obtiveram a primeira ligação, excluindo portanto, as ligações.

Um problema a enfrentar para utilizar tal fonte de informação é o fato da LIGHT não distinguir as unidades comerciais, industriais ou comerciais, assim como as ligações de alta e baixa tensão. Com relação a esta última distinção, não há grandes dificuldades, uma vez que as ligações de alta tensão representa apenas 0,2% do total.

Para separar as unidades residenciais do restante, adotou-se o critério de avaliar o percentual de moradias existentes no conjunto do parque imobiliário da cidade. Estabeleceu-se tal percentual comparando-se números de "habite-se" concedidos pelo DgED em relação aos concedidos para unidades residenciais ao longo do período 74/83 extraíndo-se uma média.

RELAÇÃO ENTRE Nº DE "HABITE-SE" PARA FINS  
RESIDENCIAIS E Nº GERAL DE "HABITE-SE"

ANO	UNIDADES RESIDENCIAIS	GERAL	PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DAS UNIDADES RESIDENCIAIS
1974	11.992	13.412	89,41%
1975	17.152	13.636	89,12%
1976	13.789	15.826	87,13%
1977	14.226	16.591	85,75%
1978	14.975	17.191	87,11%
1979	16.585	20.531	80,78%
1980	17.719	20.455	86,62%
1981	16.274	17.092	95,21%
1982	20.393	23.616	86,35%
1983 (*)	22.082	23.960	92,16%

FONTE: DgED

(\*) Estimativa a partir de novembro

O percentual médio de participações dos "habite-se" concedidos para unidades residenciais em relação ao total de "habite-se" é de cerca de 88%, que aplicado sobre o total de ligações novas realizadas pela LIGHT permite avaliar o total de habitações produzidas pela cidade no período 74/83.

Assim temos:

Nº DE UNIDADES COM LIGAÇÕES NOVAS DA LIGHT

ANO	LIGAÇÕES NOVAS (GERAL)	LIGAÇÕES RESIDENCIAIS ESTIMADAS
1974	43.106	37.933
1975	33.999	29.919
1976	32.892	28.945
1977	36.730	32.322
1978	36.642	32.245
1979	41.673	36.672
1980	44.886 (*)	39.500
1981	44.538 (*)	39.193
1982	38.742 (*)	34.092
1983	63.194 (*)	55.610

FONTE: ADEMI, LIGHT

(\*) Esse total já exclui as unidades da favela que tiveram ligação.

Este número representa o total mais aproximado possível da quantidade de unidades residenciais produzidas na cidade. Observa-se um grande salto entre os anos 82/83, quando foram construídas mais 34.452 unidades residenciais representando uma expansão de 61,3% do parque residencial da cidade.

Ao menos que exista erro no levantamento feito pela própria LIGHT para o ano de 1983, os dados permitem detectar um aparente paradoxo: os empresários imobiliários têm alardeado constantemente uma crise na produção de moradias decorrente da contratação do SFH, o que levaria a um aumento do "déficit" habitacional na cidade; no entanto, o que verificamos é uma acentuada expansão da produção de novas residências.

É bem possível que tal expansão teria como causa a própria crise do Sistema de Incorporação Imobiliário, que diminuindo a sua produção permitiria o crescimento de outras formas de produção de moradia na cidade.

### 3.2 - PRODUÇÃO REAL x PRODUÇÃO LEGAL

Podemos denominar de "produção legal" os dados compilados pelo DgED, uma vez que eles fazem referência ao que é produzido sob licença da Prefeitura. Uma parte da produção do parque habitacional da cidade, contudo, é realizada à margem das disposições de regulamentação de construção, portanto não contidos nos números fornecidos pelo DgED. Esta produção "ilegal" expressaria, fundamentalmente, outras formas de produção diferentes do Sistema de Incorporação Imobiliário, ou seja, a auto-produção de moradias e a produção não-mercantil. É possível que exista também na cidade formas capitalistas de produção de moradia, porém realizada clandestinamente. Por exemplo, a construção de pequenos conjuntos de casas nos fundos do terreno pelo proprietário com a finalidade de aluguel. Neste caso, estaríamos diante da revivência de formas de produção predominantes nos 30 primeiros anos do século e que deu origem sobretudo a "vilas", "avenidas" e "correr de casas" presente ainda hoje nos subúrbios cariocas.

Veja-se a comparação entre os dados:

ANO	LIGAÇÕES DA LIGHT (1)	HABITE-SE (2)	% (2) ÷ (1)
1974	37.933	11.992	31,6
1975	29.919	12.152	40,6
1976	28.945	13.789	47,6
1977	32.322	14.226	44,0
1978	32.245	14.975	46,4
1979	36.672	16.585	45,2
1980	39.500	17.719	44,8
1981	39.193	16.274	41,5
1982	34.092	20.393	59,8
1982	55.610	22.082	39,7

FONTE: DgED, LIGHT

I.361

Duas observações merecem destaque. A primeira é que apenas uma média de 44,1% das unidades são produzidas legalmente, o que indica a importância das outras formas de produção, diferentes do Sistema de Incorporação, na construção do parque habitacional da cidade. A segunda refere-se ao movimento dos números percentuais: eles crescem até o ano de 1978 e declinam até 1983, sendo que 1982 pode ser considerado como típico neste movimento. Isto significa que a partir de 1978 a "produção legal" cresce em ritmo inferior à construção total, o que indica o que afirmamos anteriormente, ou seja que a crise do sistema de incorporação abre espaço para o florescimento de outras formas de produção na cidade.

É o que demonstra a tabela abaixo.

COMPARAÇÃO ENTRE UNIDADES LICENCIADAS (\*)  
E UNIDADES LANÇADAS - 79/83

ANO	UNIDADE LICENCIADAS (1)	UNIDADES LANÇADAS (2)	% (2) ÷ (1)
1979	30.361	8.706	28,6%
1980	42.849	6.949	16,2%
1981	44.072	10.682	24,2%
1982	49.038	14.023	28,4%
1983	44.829	7.291	16,3%
		Média do Período	22,6%

FONTE: Departamento Geral de Edificações  
Pesquisa IGEG/ADEMI

(\*) Exclui prédios proletários e mistos

É necessário que a comparação seja também realizada em termos de área, pois é possível que a incorporação seja responsável por uma pequena parcela das unidades licenciadas no município e, ao mesmo tempo, por uma grande parte da área.

A tabela a seguir evidencia tal comparação. Ela demonstra um aumento percentual da participação do Sistema de Incorporação na área licenciada em relação à comparação feita para unidades. No entanto, mantendo-se o fenômeno anteriormente assinalado, ou seja, a pequena importância de produção do sistema imobiliário na formação do parque imobiliário da cidade, o que pode ser considerado como indicador da existência de outras formas de produção.

COMPARAÇÃO ENTRE ÁREA LICENCIADA  
E ÁREA LANÇADA - 79/83

ANO	ÁREA LICENCIADA (1)	ÁREA LANÇADA (2) (*)	% (2) ÷ (1)
1979	3.504.000	1.083,738	30,9
1980	4.269.939	870.429	20,4
1981	4.373.747	1.385.444	31,6
1982	4.706.493	1.796.254	38,2
1983	5.010.327	915.410	18,3

Média do Período 27,7

FONTE: Departamento Geral de Edificações

Pesquisa IDEG/ADEMI

(\*) Exclui prédios proletários e mistos

A análise poderá, no entanto, estar incorreta na medida em que nem toda licença socilitada é efetivamente transformada em edificação. Muitas obras, com efeito, não serão realizadas ou são postergadas como evidencia a grande quantidade de pedidos de prorrogação de licenças concedidas. Segundo o cálculo por nós efetuados, podemos admitir uma média de 50% de obras não concretizadas.

Isto significa que a produção realizada fora do sistema de Incorporação Imobiliária não tem a magnitude evidenciada pela tabela anterior. Admitindo, porém, uma redução de 50% de áreas e das

unidade licenciadas, concluímos que o sistema de incorporação é responsável por 55% da área e 45% das unidades residenciais produzidas na cidade.

Tal fato merece duas observações. A primeira diz respeito à importância do sistema de incorporação na formação do espaço urbano. Conforme demonstramos anteriormente, no relatório sobre as bases teóricas da pesquisa, o sistema de incorporação tende a ser economicamente dominante mas não exclusivo, convivendo com outras formas de produção da moradia organizadas sob outras relações sociais. A valorização fundiária e suas consequências na formação e transformação do espaço urbano é produto, com efeito, da dinâmica da reprodução do capital de incorporação, na medida em que a partir deste processo surgirão as práticas que assentam as bases do mercado de terras na cidade. Por outras palavras a demanda por solo, gerada pelo sistema de incorporação estabelece os limites superiores do gradiente de valorização fundiária que atuam como parâmetros do mercado, uma vez que é da ação do capital de incorporação sobre o espaço que surgem os sobrelucros que se transformarão em preço da terra.

A segunda observação refere-se à necessidade de estudos sobre estas formas de produção da moradia que coexistem com a promoção imobiliária para uma compreensão mais exata e completa dos processos de valorização fundiária.

## CAPÍTULO IV - A PRODUÇÃO DO SISTEMA DE PROMOÇÃO IMOBILIÁRIO - QUADRO HISTÓRICO

### 4.1 - ANTECEDENTES

A tendência atual do mercado imobiliário de privilegiar certas áreas da Zona Norte e subúrbios consolida-se a partir de 1979. Para compreendê-la, no entanto, faz-se necessário uma análise à luz da evolução histórica do setor desde 1964.

Até 1964, com efeito, o Estado intervia no setor através apenas de iniciativas isoladas, esparsas, não sistematizadas, tendo poucos recursos canalizados para habitação. A iniciativa privada era composta em geral da associação dos pequenos investidores que se reuniam ou eram reunidos por incorporadores para financiar a produção de habitações, em geral pequenos empreendimentos.

Em 64 é criado o BNH e o Plano Nacional de Habitação. Contudo, até 1966 não há grandes modificações na produção imobiliária, já que o SFH se desenvolve lentamente, utilizando recursos insuficientes. Neste ano, o SFH é ampliado pela criação das Associações de Poupança e Empréstimos - "APE's" e pela incorporação das Caixas Econômicas "CE's". Entram em operação as "SCI's (Sociedades de Crédito Imobiliário) e cria-se o FGTS (ago.66), fator determinante na expansão da capacidade de financiamento do SFH.

Em 1967 (jul) cria-se o "RECON" e, complementando esse período, em 68 as cadernetas de poupança ganham suas características atuais.

O teto de financiamento na época era de 2250 UPC's; a área residencial total do Rio girava em torno de 1.100.000 m<sup>2</sup>, e a área média de apartamentos era de 42m<sup>2</sup>.

Nesse período de consolidação do SFH (67/71), de 1969 até fins de 71 surge uma pequena crise gerada pela contínua elevação do

preço dos imóveis financiados pelo SBPE, sem que fossem facilitadas as condições de financiamento. Isso levou a um estreitamento do mercado, agravado pelas possibilidades de aplicação na "Bolsa de Valores", o que desviava investimentos do setor imobiliário. Essa pequena crise será superada a partir do final de 71, quando as condições de financiamento são modificadas. Permitem-se refinanciamentos com a dilatação do prazo de amortização de 120 para 180 meses, com elevação de taxa de juros para faixas de renda mais altas e redução para mais baixas. Além disso, outro fator que reativará o setor é a quebra das bolsas no 2º semestre de 71.

Ocorre, assim, a retomada das atividades em 1972, com crescimento até 1973.

A área média dos imóveis no Rio acompanha a evolução do SFH, passando de 42m<sup>2</sup> em 64 para 162m<sup>2</sup> em 76 (auge do mercado voltado para faixas altas), caindo em 79 para 115 m<sup>2</sup>.

Prosseguindo na descrição dos períodos do quadro histórico vamos observar que a manutenção do teto de financiamento (desde 64 em 2250 UPC's), ligado ao fato do setor voltar-se quase exclusivamente para as camadas superiores do mercado, levaram a uma nova crise em 74, quando ocorre a paralisação quase total das atividades.

Os empresários, alegando a defasagem entre o custo de construção e a inflação, exigem (e obtém, em maio de 75), o aumento do teto para 3500 UPC's, o que levará a uma posterior recuperação de setor, chegando-se em 1976 a um desempenho máximo na construção de residências para faixas de renda alta.

Em agosto de 76, no entanto, por razões de política econômica-financeira do país, o governo institui a resolução 386 (que veda o duplo financiamento até então praticado pelos empresários do setor), e limita os empréstimos da CEF a imóveis usados ao teto de 2200 UPC's (1/3 do limite anterior).

Está posta uma crise do mercado, agravada pelo fato da valorização da UPC não acompanhar a inflação, defasando-se o preço do imóvel e o teto do financiamento.

Certos paliativos são então aplicados para coibir os efeitos de 386, com a abertura e fechamento sucessivos da carteira hipotecária da "CEF", a permissão para financiamento pelo SBPE de imóveis com mais de 180 dias de "habite-se", e a permissão também de chamada operação casada (liberação de recursos para aquisição de imóveis usados desde que o vendedor os utilizasse na aquisição de um novo).

#### 4.2 - A CONJUNTURA NO PERÍODO 1977/1985: (4)

##### - 1977

Em 1977 o setor ainda se ressentia dos efeitos da Resolução 386. O número de lançamentos cai em relação a 1976. O Governo toma as medidas já descritas para amenizar os efeitos da 386.

Algumas empresas dirigem-se para o setor de obras públicas, para a habitação popular e para urbanização. Entretanto, a maioria enfrenta uma forte queda de vendas, como é o caso da Gomes de Almeida Fernandes que teve em 1977 uma queda de 55,7% no Rio, 63,8% em S. Paulo e 64,6% em Salvador. O número de empregados do setor cai de 250.000 em 1973 para 30.000 em 1977.

Com a retração do SFH gerando um estreitamento do mercado e frente a um endividamento crescente, algumas empresas tentam trabalhar com recursos próprios possivelmente com consequências sobre os tipos de empreendimentos realizados. Uma outra saída proposta pelos empresários é a diminuição de custos, seja pela redução dos juros, ou pela "deselitização" dos códigos e leis.

A João Fortes apresenta o melhor desempenho, surgido a SIAL em 4º lugar, a Gomes de Almeida em 5º, a Presidente em 6º e a

Veplan-Residência em 9º lugar.

Uma das razões apontadas para o bom desempenho da João Fortes foi a diversificação de atividade, aparecendo a incorporação como alternativa.

- 1978

Em 1978 permanece inalterada, em grande medida, a situação do ano anterior. Entretanto, no final do período surge uma pequena retomada que deveria repercutir em 1979, decorrente das modificações introduzidas na política habitacional. No global, verifica-se uma queda no número de lançamentos em 1978, e mais ainda, um aumento no preço dos imóveis inferior à variação da inflação. Isto equivale a uma redução no preço real dos imóveis. Tal fato, porém, não acontece no Rio de Janeiro.

Em S. Paulo ocorre um aumento dos lançamentos pelo sistema tradicional: obras realizadas com recursos próprios e vendidas com financiamento direto do incorporador. Ainda em S. Paulo, há uma retomada dos lançamentos no final de 1978, prolongada no 1º semestre de 1979 com absorção do estoque remanescente. Já no Rio o que se observa é um aumento do estoque, anunciando uma possível redução de preços reais no futuro.

A melhoria da situação do mercado parece ter sido acentuada pelas modificações que o novo Governo realiza nas diretrizes da política habitacional:

- adoção do Sistema de Amortização Misto (SAC + Tabela Price) para algumas faixas de financiamento.
- redução de 12% nas prestações iniciais e para a renda familiar mínima;
- ampliação dos prazos de financiamento e de incentivos fiscais;

(4) Fontes: Revista Dirigente Construtor, edições anuais "Os Maiores da Construção no Rio de Janeiro"; Revista Balanço Anual da Gazeta Mercantil Revista Conjuntura Econômica, de FGV; Jornal do Brasil; revista Veja e Isto É.

- maior flexibilidade na utilização do Fundo de Garantia;

Além disto, a expectativa inflacionária anima o mercado, pois leva muitos compradores a anteciparem a aquisição dos imóveis.

A empresa SUBLOCO foi considerada a de melhor desempenho, e seu diretor acredita que o êxito deve-se à política de verticalização: construção + projeto + imobiliário (incorporação).

- 1979

Em que pese as expectativas otimistas de recuperação do final de 1978, o setor da construção findou o ano com queda no valor real de suas vendas. A Construtora Adolpho Lindenberg e a Alfredo Mathias pediram concordata.

O fracasso da Lindenberg é bastante significativo. A em presa iniciou suas atividades na década de 60, atuando em Brasília e, especializou-se na construção de edifícios de alto luxo, atuando principalmente em S. Paulo. A partir de 1971, com o crescimento do mercado imobiliário, vê o seu faturamento crescer aos saltos, che gando a lançar em média, 4 prédios por mes em 1972. A partir de 1975, dirige-se ao mercado externo, atuando na América Latina e África. O fracasso nos contratos internacionais, aliado às perdas registradas nos empreendimentos realizados na Barra da Tijuca leva ram a empresa à concordata, da qual só virá a sair em 1981, mesmo assim para se manter no mercado numa posição modesta.

No segundo semestre há uma melhora do setor pela comercia lização dos estoques acumulados desde 1976. Surgem também novos lançamentos.

Frente à crise, algumas empresas adotam estratégias dife renciadas para o seu enfrentamento, como a Sérgio Dourado que se as socia a um grupo argentino para tentar agilizar a venda de imóveis novos a investidores argentinos que se aproveitavam da situação cambial favorável. Esta estratégia acabou por não se revelar tão

eficaz quanto parecia à primeira vista, uma vez que a maioria dos negócios assumidos foi cancelada tão logo houve inversão da situação cambial.

Em que pese o aumento das despesas financeiras, devido ao encarecimento do financiamento, a venda de estoques aumenta a liquidez das empresas, o que prenuncia um aumento dos lançamentos em 1980. A diferença entre a velocidade inflacionária e os índices de custo de vida (ORTN) se apresenta como obstáculo à retomada.

No Rio de Janeiro houve um redirecionamento das empresas para o mercado médio, lançando predominantemente imóveis de Sala 2 quartos situados na Zona Norte e na Zona Suburbana.

A João Fortes Engenharia volta a ser a empresa de melhor desempenho global.

#### - 1980

Em 1980 o mercado se reativa pelo impacto da pré-fixação da correção monetária e do tabelamento dos juros atraindo mais compradores e levando a que sejam consumidos os estoques acumulados, principalmente na região da Barra da Tijuca. Verifica-se um aumento de nº de lançamentos, com primazia para os apartamentos de Sala 2 quartos. Há uma elevação dos preços. Entretanto, as modificações da política monetária do Governo geram alguma dificuldade. (\*) Este fato leva algumas empresas a buscarem faixas de mercado especiais através do lançamento de empreendimentos sofisticados, como é o caso do Pontal do Bracuhy, realizado pela Sergio Dourado.

Por outro lado, as modificações introduzidas na política salarial, beneficiando as classes de renda mais baixa, em uma situação que iria perdurar até 1982, levou muitas empresas a lançarem

\* já que ocorre, ao longo do período, uma defasagem entre o custo da construção (com elevação em torno de 113%) e a variação das ORTN's (50%).

empreendimentos em zonas mais periféricas da cidade, em terrenos de custo reduzido e com custos de construção mais baixos.

Consolida-se, portanto, uma dualização do mercado, com uma parcela de lançamentos destinada às classes mais favorecidas e outra voltada para as populações de renda média baixa, e localizada nos Su búrbios. A suspensão dos financiamentos do BNH para as habitações de interesse social - COHAB's e Cooperativas - aponta, contudo, para uma crise que já começa a se manifestar em vários setores da econo mia, mas que não atinge, ainda, o mercado imobiliário, que desfruta va do prestígio que ainda favorecia às cadernetas de poupança.

A João Fortes é de novo a maior empresa do steor. A diver sificação, seja geográfica, seja de atividades, atuando em constru ção e incorporação própria, é apontada como a razão de seu bom desem penho.

- 1981

O ano de 1981 aparece com um crescimento acentuado com re lação ao ano anterior. O aumento dos recursos do SFH colocados à disposição do mercado imobiliário, a manutenção dos ganhos para as camadas de renda mais baixa e o aproveitamento da ociosidade relati va do setor da construção aparecem como as principais causas deste crescimento.

O fim da pré-fixação dos índices de correção das ORTN's, aliado a outras alterações no sistema de funcionamento das caderne tas de poupança trouxe um grande volume de recursos para área imobi liária. A maior parte destes recursos passaram a ser controlados pelas SCI's, cuja rede de captação se viu ampliada pela entrada dos grandes bancos no mercado de cadernetas. Inicia-se aí um processo de concentração dos recursos das cadernetas em mãos dos grupos finan ceiros mais importantes, o que levaria, mais tarde, à absorção total das SCI's pelos bancos.

Em S. Paulo se verifica o maior número de lançamentos da sua história: 52.294, segundo os dados da EMBRAESP. O grupo japonês MITSUI, a maior empresa imobiliária do Japão faz um lançamento com 320 unidades, com 50% dos recursos financiados pelo SFH, destinado a classe média alta.

No Rio de Janeiro, a elevação do número de lançamentos se deve, principalmente, ao crescimento dos subúrbios e da Zona Norte, que concentram a maior parte das unidades lançadas na cidade. Grandes e médias empresas com atuação tradicional na Zona Sul passam a se dedicar ao mercado das zonas mais periféricas, como é o caso da CONCAL.

No final do período, os empresários do mercado imobiliário reivindicavam ao BNH a revisão do critério de comprometimento da renda familiar (então limitado a 35%), a extensão da Tabela Price aos financiamentos de até 5.000 UPC, e maior liberação de recursos via Caixa Econômica Federal. O crescimento da arrecadação das cadernetas concentrada principalmente nas SCI's que passam a ser incorporadas pelos grandes bancos, gerava dificuldades e maiores exigências na liberação de recursos. Além disso, a CEF trabalhava em maior escala com financiamentos para as faixas de renda inferiores, com menores taxas de juros, o que não acontecia com as SCI's. Para um mercado que se voltava para os subúrbios, as facilidades aos financiamentos para as classes de renda mais baixa eram fundamentais.

No setor de edificações, a João Fortes continua a se destacar em primeiro lugar, com uma parcela significativa de seus lucros oriunda das incorporações. No setor de incorporação, a Carvalho Hosken tem o maior faturamento, seguida pela Gomes de Almeida Fernandes e pela Veplan.

- 1982

Se em 1981 S. Paulo apresentou seu recorde de lançamentos, 1982 será a vez do Rio de Janeiro. A grande novidade do ano será o "boom" dos apart-hotéis ou hotéis residência, ou ainda residencial com serviços. Trata-se de um novo tipo de empreendimento que incorpora à área condominial espaços para numerosas atividades, desde o lazer até à prestação de serviços de manutenção do apartamento. Além da esta ampliação dos espaços comuns, encontramos uma redução da área interna das unidades que passam a não mais incorporar determinados compartimentos como área de serviço, quarto de empregada, etc. A explosão do lançamento de apart-hotéis deu-se principalmente na Barra da Tijuca, onde uma mudança da legislação propiciou o aumento do gabarito em áreas do litoral, como veremos no item seguinte. Além do já mencionado, o apart-hotel apresenta ainda as vantagens de: redução do preço de venda por unidade, pela redução da área interna; aumento do valor do aluguel, que passa a girar em torno de 2% para este tipo de imóvel; e, finalmente, o impacto causado pela oferta de áreas de lazer incorporadas ao imóvel, satisfazendo necessidades de segurança da classe média.

Por outro lado, o mercado continua voltado para os subúrbios, onde se concentram a maioria dos lançamentos se excluirmos do total os apart-hotéis. A expansão continuada dos subúrbios deve-se, em parte, ao empobrecimento da classe média, mais prejudicada pela lei salarial, que se vê restrita ao mercado dos subúrbios que apresentam preços substancialmente mais baixos que a Zona Sul. Em maio de 1982 era de 237% o diferencial entre o preço por metro quadrado na Gávea e na Vila da Penha.

Essa tendência do mercado se reforça pelas modificações mais uma vez operadas nas normas de financiamento do BNH. Finalmente, os benefícios da Tabela Price são estendidos para os financiamentos até 2.500 UPC's, e para a faixa até 3.300 UPC's verifica-se uma redução nos juros. Paralelamente, para satisfazer também às exigências dos agentes financeiros, aumenta-se o valor mínimo de comprometo

timento de renda familiar para a prestação. Na metade do período já começa a aparecer uma preocupação com o reajuste das prestações, que se tornava bastante elevado frente à pressão inflacionária e à defasagem em relação aos níveis salariais. O governo Federal decide então subsidiar o reajuste das faixas mais baixas.

Além disso, uma medida que causará apreensão aos empresários é a decisão de taxaço do lucro imobiliário, em 25%, no imposto de renda. Os empresários alegam que tal procedência afastará do setor investidores que comprem imóveis para aluguel. Alegam ainda que seria injusta a fórmula de aferição do lucro imobiliário, medido através da variação da ORTN, que tende a ficar abaixo da taxa de inflação.

Durante o período verifica-se, ainda, um aprofundamento da tendência já registrada anteriormente de concentração dos recursos da área do SFH, nas mãos dos grandes grupos financeiros. Assim, por exemplo, o Banco Nacional compra a FINADISA, ampliando a sua rede de captação e entrando na caderneta de poupança em S. Paulo. Em janeiro de 1982 os maiores volumes de depósito em caderneta no Rio eram do BRADESCO e UNIBANCO, logo após a Caixa Econômica e o Banerj, situação semelhante à de S. Paulo. Em maio ocorre a fusão das empresas APEX, Cofrelar e Patrimônio, com a venda de duas patentes aos bancos. Reduz-se mais ainda o número de APES que se transformam em SCIs.

#### - 1983

O ano de 1983 caracteriza uma situação de crise generalizada no mercado. O número de lançamentos, no Rio de Janeiro cai de 32.554 unidades para 9.900, o que representa um decréscimo de 70%. Entre as 20 maiores empresas o crescimento médio das vendas caiu de 17,5% em 1982 para 11,5% negativos em 1983.

O melhor exemplo da situação foi o caso Delfin. Tenho acumulado uma vultosa dívida com o BNH através do recurso ao FAL (Fundo de Assistência à Liquidez - mantido pelo BNH para atender necessida

des de caixa dos agentes financeiros, e que se compõe em parte com recursos do FGTS), entregou ao Banco terrenos situados na Barra da Tijuca, onde desenvolvia empreendimentos voltados para populações de renda baixa (até 3.500 UPCs). Verificou-se um grande escândalo quando foram divulgados os dados da avaliação destes terrenos, que atingia números muitos mais elevados que aqueles admitidos pelos próprios técnicos do BNH. O desenrolar deste escândalo levou à intervenção no grupo, realizada pelo Banco Central.

A Delfin tinha se destacado, em 1982, por lançar no Meier um grande conjunto, o Residencial Plaza Mayor, bem como pelo seu empreendimento na Barra, origem do escândalo financeiro. Aliando as atividades de agente financeiro e incorporadora a Delfin transformou-se no exemplo maior dos efeitos da crise econômica no setor imobiliário, da qual este tinha conseguido se manter distante durante os períodos anteriores. O caso Delfin seria, na verdade, apenas o primeiro de uma série que se apresentariam nos períodos subsequentes.

A queda só não foi maior porque algumas empresas, pressentindo a perda do poder aquisitivo da população de renda entre 5 e 8 salários mínimos, passam a produzir imóveis para faixas de maior renda. As mudanças na lei salarial, através dos decretos 2012, 2024, 2045 e 2065 provocam uma perda progressiva para as camadas de renda média e baixa. Este fato, aliado ao ritmo acelerado da inflação, e aos efeitos da recessão em termos de desemprego, atingindo significativamente os estratos médios, levou o mercado a uma crise importante, principalmente tendo-se em vista o volume de lançamentos do ano anterior. As indicações são de que o estoque de unidades com portaria dois anos de comercialização.

Duas empresas nordestinas - a CAS e a Estrela ocupam o primeiro lugar.

- 1984

1984 foi o ano de instalação da crise do setor imobiliário, de forma definitiva. Os estoques atingem níveis muito elevados, com uma queda acentuada da procura. No primeiro trimestre do ano, em todo o Brasil, acumulava-se um número de 93.770 unidades prontas, com mais 133.000 em construção sem vínculos com compradores finais. Esta situação deveria se manter ao longo de todo o ano, com pequena redução que se inicia no terceiro trimestre. Tendo em vista as dificuldades de comercialização, o BNH prorrogou até 30 de junho do ano seguinte o prazo de permissão para comercialização de unidades com mais de 180 dias de "habite-se" como imóveis novos.

O desemprego, a perda de poder aquisitivo das classes de renda média e baixa são apontados como fatores determinantes da crise do mercado imobiliário. Esta crise se refletiria de forma mais sensível no elevado nível de inadimplência dos mutuários do BNH, bem como das empresas que atuam no setor.

O problema da inadimplência dos mutuários já começava a se manifestar desde 1981, atingindo seu auge ao final de 84. Neste momento, 39,1% dos mutuários apresentavam um atraso de até 3 meses no pagamento de suas mensalidades, 19,4% tinham mais de três prestações atrasadas. Começa então a se organizar um Movimento Nacional de Mutuários, coordenado pela FAMERJ, que tenta negociar com o BNH condições mais favoráveis para o reajuste das mensalidades. Como uma tentativa de atenuar os efeitos da crise que se manifestava principalmente como uma defasagem entre os reajustes salariais e a correção das prestações, o BNH adota, em abril, o Plano de equivalência Salarial e, ainda, um bônus que reduziria, temporariamente, o peso do reajuste.

Quanto às empresas, sua situação tendia a se agravar cada vez mais. Tendo altos níveis de unidades em estoque, viam sua dívida acentuar-se, sendo corrigida pelos índices oficiais, enquan

to os imóveis apresentavam problemas de liquidez e de uma valorização que não acompanhava os reajustes da dívida.

A construção de novos empreendimentos tornava-se mais problemática, uma vez que os recursos de caderneta, já concentrados em mãos dos grandes bancos, deslocavam-se para os mercados de títulos, sem que o BNH pudesse exercer qualquer tipo de fiscalização efetiva. O movimento de concentração de recursos do SFH pode ser visto na tabela abaixo:

	70	73	76	79	84
SCIs ind.	33	31	21	15	11
SCIs vinc.	10	14	18	26	61
APEs	35	36	36	36	17
Total	78	81	75	77	89

Paralelamente à redução das SCIs independentes pela compra de patentes, ocorre uma falência generalizada destas instituições. Após o caso Delfin, o Banco Central realiza a liquidação extra-judicial da Economisa e da Continental. Tendo em vista o grande número de empresas em situação de insolvência, o Banco Central adota a política de incorporação das empresas a grupos financeiros mais estáveis, que serão os grandes bancos que passam a controlar uma rede de captação de recursos cada vez maior. Tal foi o caso da Finadisa, incorporada pelo Nacional, da Residência pelo Comind, e muitas outras.

Frente à crise do mercado as empresas do setor passam a restringir as suas atividades, concentrando seus lançamentos na área de alta renda, com empreendimentos sofisticados, oferecendo unidades maiores, com áreas de lazer, mais vagas de garagem, etc.

No Rio de Janeiro, a Brascan apresentará a maior receita operacional líquida, com um volume que representa, todavia, um decréscimo de 15,3% em relação ao período anterior.

- 1985

A construção civil começa a se recuperar no período de 1985, com um atraso em relação a outros setores da economia que já tinham mostrado sinais de recuperação no ano anterior. Crescem as encomendas de Obras Públicas e de Projetos e Consultorias e cresce o consumo de cimento e vergalhões, material usado preponderantemente pela construção civil. Todavia, o mercado imobiliário continua apresentando problemas para sua recuperação.

Em S. Paulo registra-se um pequeno aumento - de 11.378 unidades em 1984 para 12.345 em 85. Este crescimento é liderado pelo apartamentos de 4 quartos, com um total de 3763 unidades.

Em todo o setor começa a se registrar um aumento da procura, o que leva a uma redução acentuada dos estoques a partir do segundo trimestre, já que o ritmo de construção permanece baixo. Continuam a ser adotadas medidas pelo BNH para o escoamento do estoque, tais como: a prorrogação, até 30 de junho de 1986, do prazo para comercialização de imóveis com mais de 180 dias de "habite-se" como imóveis novos; a prorrogação do prazo de carência dos contratos de empréstimos vencidos, mantidos pelas construtoras; a prorrogação do prazo de sub-rogação de contratos de financiamento para aquisição de imóveis de moradia.

O grande obstáculo para a retomada das atividades no setor será a dificuldade de financiamento. O BNH, envolvido com as dívidas das construtoras e incorporadoras, com a inadimplência dos mutuários e com as dificuldades na negociação dos reajustes, intermediando interesses dos adquirentes e dos agentes financeiros, sofre um corte orçamentário significativo. Os agentes financeiros continuam a investir os recursos da caderneta fora do setor, o que gera protestos repetidos por parte dos empresários da construção. As sucessivas mudanças operadas nas normas de remuneração dos recursos em caderneta ocasionam dificuldades na manutenção do equilíbrio entre saques e retiradas. Por outro lado a excessiva rentabi-

lidade dos investimentos no mercado aberto carrega investimentos e poupanças para este ramo, em detrimento do setor imobiliário.

Os aluguéis apresentam uma valorização substancial em relação ao índice inflacionário (323% contra uma inflação de 233%) embora os contratos antigos, cujo reajuste está fixado em 80% do INPC, apresentam uma perda significativa, apresentando uma variação percentual a 172%.

Os escândalos financeiros continuam, agora atingindo as construtoras e incorporadoras. A nova direção da Caixa Econômica Federal resolve cobrar judicialmente a dívida acumulada por algumas empresas, o que acarreta a falência da Sergio Dourado Empreendimentos Imobiliários. Esta incorporadora apresentava em maio de 1985 uma dívida de 130 bilhões com a CEF, pelo não pagamento das prestações referentes a imóveis lançados na Barra e Zona Sul, em que a maioria dos proprietários havia quitado seus débitos diretamente com a incorporadora, que não repassou os recursos à CEF. Além da CEF, a empresa estava também indimplente com o Banerj, que entrou em juízo pedindo a penhora dos bens.

Outras construtoras envolvidas eram a Teruzkin Empreendimentos e a Carvalho Hosken Engenharia. Estas duas empresas conseguem, no entanto, negociar seus débitos através da cessão de terrenos na Barra da Tijuca, em local destinado à construção do Centro Metropolitano.

A Gomes de Almeida Fernandes é a empresa que apresenta o melhor desempenho no setor de incorporações, seja em termos de faturamento, seja em termos de patrimônio líquido. Após a GAF seguem, em ordem decrescente por faturamento, a Encol e a Brascan Imobiliária.

#### 4.3. AS MUDANÇAS NA LEGISLAÇÃO DE USO DO SOLO (5)

Durante um longo período, a cidade tinha como estruturador do seu desenvolvimento o Decreto 6.000 promulgado em julho de 1937, e que foi sendo modificado ao longo dos anos. Constando basicamente de uma regulamentação dos gabaritos para as diversas áreas da cidade, foi logo sucedido por um sem-número de resoluções e decretos que tentavam dar conta dos novos problemas que se sucediam com o crescimento da cidade.

Somente em 1968 esta situação seria mudada com a nova Lei de Desenvolvimento Urbano e Regional do Estado da Guanabara, de nº 1574, logo regulamentada pelo Decreto nº 1077 de junho de 1968. Estes textos legais estabeleciam não apenas um zoneamento para a então cidade-estado, como também normas para a construção, formando o chamado "Código de Obras". O Governo Negrão de Lima, responsável por estas iniciativas, iria logo complementá-las através de um novo decreto nº 3.800, de abril de 1970. Além disso, Negrão transformou a área da Baixada de Jacarepaguá em área de importância no futuro crescimento da cidade ao encomendar ao Professor Lucio Costa um plano para a sua ocupação, que foi aprovado através do Decreto-Lei nº 42, ainda em 1969.

A partir de 1970 a cidade do Rio de Janeiro dispunha portanto, de instrumentos legais bastante abrangentes, que regulamentavam: o uso do solo, através de um zoneamento geral da cidade; as condições mínimas a serem observadas pelas construções; as exigências para a abertura de logradouros, loteamentos e desmembramentos; a defesa de aspectos paisagísticos e de cursos d'água; etc.

(5) fontes - Código de Obras do Município do Rio de Janeiro, Gráfica Auriverde, RJ, 85.

- Cunha, Sonia Maria Xavier - Mercado Imobiliário e Espaço Urbano na Cidade do Rio de Janeiro, Tese de mestrado - Rio de Janeiro, PUR/UFRJ, 1983.

Durante o primeiro governo Chagas Freitas, poucas alterações são feitas na legislação existente, criando-se apenas algumas normas para a defesa de encostas e de proteção paisagística. Como uma exceção, apenas o decreto 6527, de setembro de 1973, que altera o regulamento para o reconhecimento de logradouros, para atender ao problema dos loteamentos clandestinos e/ou irregulares.

A partir de 1975, durante a gestão do Prefeito Marcos Tamoyo, com a cidade já transformada em município-capital do novo Estado do Rio de Janeiro, ocorrerão modificações bastante substanciais neste quadro.

Logo de início, o decreto nº 57, de julho de 75, proíbe a abertura de novos loteamentos nas R.A'S de Botafogo, Copacabana e Lagoa. Na mesma época, o decreto nº 52 estabelece normas rígidas para o dimensionamento de áreas de estacionamento em prédios novos, aumentando o número de vagas exigido por unidade e, paralelamente, tornando mais flexível a ocupação do lote com áreas para a guarda de veículos. Tratava-se então de melhorar as condições de habitabilidade da Zona Sul do Rio, principalmente nos bairros mais densamente povoados, como Copacabana.

Uma das características da legislação do governo do Prefeito Tamoyo será a emissão de uma série de decretos estabelecendo normas para o funcionamento de determinados serviços públicos, com consequências sobre as condições das edificações: o Código de Segurança contra Incêndio e Pânico, o Regulamento de Limpeza Urbana, normas para instalações de telecomunicações, etc.

A medida mais importante, sem dúvida, é a reformulação de todo o aparato legal de zoneamento, através do decreto 322, de março de 1976, que estabelece: novo dimensionamento mínimo dos lotes; nova disposição de usos e atividades e novo zoneamento da cidade; reformulação parcial do código de obras, em termos de gabaritos, afastamentos, taxa de ocupação, ATE, incentivos à construção de varandas; mudanças nas regras para os grupamentos de edifica

ções e para estacionamento, incorporando as disposições do decreto nº 52. Através da nova lei fica estabelecido o gabarito máximo em toda a cidade em 5 pavimentos, para o caso de edificações encostadas nas divisas laterais dos lotes e 18 pavimentos para os prédios afastados destas divisas. Com isto, houve uma liberação de construções em altura, desde que afastadas das divisas, em áreas onde a legislação anterior era bem mais restritiva; como é o caso do Meier e os subúrbios e mesmo da Zona Sul.

A administração Tamoyo mostra grande preocupação com o planejamento, encontrando-se entre suas medidas, além do decreto 322, o PUB-RIO, aprovado pelo decreto 1269, de outubro de 1977, e as comissões de Legislação Urbanística e do Plano da Cidade.

Para facilitar mais ainda as condições para a construção de novos prédios, é baixado, em novembro de 1977, o decreto 1321, que reduz as exigências para edificações de interesse social, nas áreas das RAS de Meier, Ramos, Penha, Engenho Novo, Irajá, Madureira, Bangu, Campo Grande, Santa Cruz e Anchieta. Assim toda a área dos subúrbios e Zona Oeste ganha condições de barateamento acentuado do custo da construção, através da redução de exigências relativas a elevadores, pés direitos, dimensões mínimas de compartimentos, vagas para garagem, etc. Este decreto pode ser um dos fatores para o crescimento do nível da construção nos subúrbios, que se verifica a partir do ano seguinte.

Quanto à região da Barra da Tijuca, teve o seu desenvolvimento monitorado pelo Grupo de Trabalho da Baixada de Jacarepaguá até junho de 1974, quando o então governador Chagas Freitas transformou-o em Superintendência para o Desenvolvimento da Barra da Tijuca. Durante este período o plano piloto, que definia apenas as linhas gerais de ocupação, era detalhado através das consultas realizadas por proprietários que quizessem construir. A transformação operada no GTBJ foi concomitante à explosão da Barra, que a partir de 1975, quando surge o primeiro condomínio fechado - Nova Ipanema - terá um

ritmo cada vez mais acelerado de ocupação. Para normatizar o trâmite burocrático de aprovação de projetos, foi promulgado em 1976 o decreto nº 324, que consolidava o detalhamento já elaborado pela Su debar. O governo Marcos Tamoyo irá dar à região prioridade, através de investimentos substanciais em infra-estrutura. (20% dos investimentos em abastecimento d'água de todo o município estavam concentrados na Barra no período 75/77) (6).

Assim, o segundo governo Chagas Freitas irá encontrar uma regulamentação de uso do solo bastante estruturada. Israel Klabin, primeiro, e Julio Coutinho, depois, irão limitar-se a algumas alterações, a maioria sem muita importância. Por um lado, o decreto 322 vai sendo sucessivamente alterado (desde a administração Marcos Tamoyo) com constantes redefinições nos limites das zonas residenciais dentro das regiões administrativas. O decreto 1321 sofrerá duas alterações. A primeira, ampliando o limite válido para sua aplicação e incluindo região norte da Barra, mais próxima a Jacarepaguá. Por outro lado, as normas para elevadores serão ainda mais facilitadas, em junho de 1980. São especificamente alteradas as normas para Botafogo e Laranjeiras, dentro da sistemática de Câmaras Técnicas, adotada pelo Prefeito Israel Klabin, incluindo representantes da Comunidade na discussão das alterações. Tal procedimento também é adotado para a ZE-9 - zona limítrofe à linha do metrô em Botafogo. Em março de 1980 é estabelecida a forma de ocupação da Cidade Nova, resultante do arrasamento do Mangue e Catumbi. Ainda em 1979, são criadas restrições aos gabaritos em grande parte do bairro de Jacarepaguá.

As medidas de maior impacto para a promoção imobiliária são adotadas através de dois decretos: o 3044, em abril de 1981 que dispõe sobre as normas para hotel e hotel-residência, estabelecendo, como localização adequada, as Zonas Turísticas e Centros de

---

(6) Vetter, D. et alii - Espaço; valor da terra e equidade dos investimentos em infra-estrutura do município do Rio de Janeiro in Revista Brasileira de Geografia, IBGE, RJ, jan/jun, 1979.

Bairro das IV, V e VI RAs (Botafogo, Copacabana e Lagoa). Em abril de 81, ainda, será promulgado o decreto 3046, estabelecendo novas normas para a construção na Barra da Tijuca. São então, determinadas localizações adequadas para hotéis-residência, ao longo da Av. Sernambetiba, com modificação do índice de aproveitamento que passa para 4, (contra 1,25, nas áreas onde este índice era mais elevado, havendo outras regiões em que o único uso permitido era unifamiliar). O gabarito passa de no máximo 5 para 14 pavimentos. Estas medidas terão grande importância no crescimento apresentado na Barra e Zona Sul nos anos seguintes.

A partir de 1983, a nova administração eleita no ano anterior irá manter a legislação anterior sem grandes mudanças. Nota-se uma alteração na ênfase dos conteúdos dos decretos que passam a contemplar áreas normalmente não atingidas, como a Zona Oeste. Vários textos legais se referem à regularização de loteamentos irregulares e clandestinos ou à possibilidade de servir estes loteamentos de infra-estrutura, independente de legislação. As únicas medidas que tiveram influência sobre a atuação da incorporação foram: a suspensão das normas "permissivas" para a construção de hotéis-residência; e a ampliação das dimensões mínimas para quartos de empregada, que passam para 6,0 m<sup>2</sup>.

A descrição da legislação urbana da cidade do Rio de Janeiro nos conduz a duas conclusões. Em primeiro lugar, a atividade de construção está submetida a inúmeras exigências que, ao menos formalmente, impõem limitações quanto ao tipo de construção (residencial, multi-familiar, industrial, etc.) e à densidade da construção (número de unidades, taxa de ocupação, ATE, etc). A aplicação de legislação implica, portanto, um importante condicionante do cálculo de viabilidade econômica dos empreendimentos, na medida em que determina a natureza da ocupação do solo, o volume de capital que pode ser investido e a quantidade máxima de unidades e área construídas.

Em segundo lugar, uma vez que as exigências são diferenciadas espacialmente, a legislação impõe diferentes condições de valorização na cidade. Tal fato terá, sem dúvida, importantes implicações na distribuição geográfica dos promotores, pois em alguns bairros da cidade somente será viável a construção a partir de determinado porte, ou seja número mínimo de unidades, o que significa a exigência de um determinado volume de capital. Também é possível que a aplicação da legislação, impondo para certas zonas da cidade maiores custos de construção por metro quadrado, implique na determinação da categoria de preço final das unidades, e, desta forma, atue como obstáculo a certos promotores.

Caberia destacar o papel da legislação como condicionante do cálculo em função da complicação que introduz na decisão do promotor quanto à compra ou não de um determinado terreno e do tempo exigido para obtenção da licença para construção. O promotor diante de uma oferta deve, como efeito, consultar uma complexa legislação para levantar elementos sobre a potencialidade econômica do terreno, o que introduz uma dimensão de imponderabilidade no cálculo de viabilidade. Não são raros os casos de projetos que são modificados quando são submetidos ao licenciamento por estarem em desacordo com a legislação. Alguns promotores tentam contornar tal dificuldade com a contratação de empresas de consultoria jurídica.

A legislação implica também na determinação de um longo prazo de licenciamento da obra, em razão das inúmeras e variadas avaliações a que deve ser submetido um projeto. Isto tem importantes consequências no cálculo de viabilidade na medida em que o elemento tempo condiciona o "custo fundiário" de empreendimento. Por outras palavras, o tempo de imobilização do "capital fundiário" tem influência sobre a rentabilidade do empreendimento.

Por outro lado, parece também evidente que as mudanças sucessivas na legislação criam novas condições de rentabilidade para as diferentes áreas da cidade, gerando novos atrativos através da

liberação de gabaritos, ampliação da ATE ou do IAA, (7) etc. Tal fato fica bastante evidenciado no caso dos subúrbios, com o decreto 1321, e no caso da Barra e Zona Sul, com a legislação sobre hotéis-residência.

De uma maneira geral, fica também claro que o decreto 322 instaura um novo modelo de ocupação do solo urbano no Rio de Janeiro, na medida em que a verticalização é permitida e incentivada em toda a cidade. Apenas as áreas de ocupação mais antiga com uma estrutura fundiária mais consolidada apresentarão obstáculos a este processo, já que a construção afastada das divisas requer dimensões de testada dos lotes bem maiores que as encontradas nos antigos loteamentos, destinados a residências unifamiliares. Para adequar esta situação às necessidades de prédios mais altos, torna-se necessária a junção de dois ou mais lotes vizinhos, o que nem sempre é possível.

O decreto 322 institui ainda um padrão de ocupação dos lotes, através da definição dos limites máximos de ocupação dos diversos pavimentos, e principalmente através da possibilidade de os pavimentos de garagem ocuparem toda a extensão dos lotes. Como a forma final dos prédios é definida através de um objetivo de máximo aproveitamento, o que presenciamos é um eterno repetir-se de um mesmo modelo de aproveitamento dos lotes. Assim, as construções executadas através do sistema de promoção imobiliária tenderão a se parecer muito, independente da sua localização. A ocupação dos subúrbios por prédios em tudo semelhantes aos da Zona Sul, é comprovação deste fato.

(7) A ATE (Área Total Edificável) é um índice utilizado na legislação para limitar a área a ser construída, variando em função do tamanho do lote e da região; o IAA (Índice de Aproveitamento da Área) é utilizado exclusivamente na Barra da Tijuca sendo variável para cada subzona e limitando a área total a ser edificada, funcionando paralelamente com o gabarito e a taxa de ocupação.

## Capítulo V - A PRODUÇÃO DO SISTEMA DE PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

A análise dos dados coletados junto à ADEMI merece um aprofundamento maior no sentido de que pudessem ser detectadas as tendências e o comportamento do mercado da promoção imobiliária ao longo do período estudado.

Os dados coletados estavam agrupados por ruas e bairros. Para que fosse possível uma análise mais clara das diferenças na distribuição espacial dos lançamentos, bem como da atuação dos promotores, estes bairros, foram agrupados em 7 zonas: Sul, Norte, Barra da Tijuca, Jacarepaguá, Oeste e Subúrbios.

Constatada a importância dos Subúrbios na expansão do mercado imobiliário nos anos recentes, tentou-se uma desagregação desta área identificando-se as zonas homogêneas em termos de faixas de mercado. De maneira geral essas zonas definem-se em função de alguns bairros "centrais" que têm um maior grau de crescimento econômico, bem como uma tendência a uma maior consolidação em termos de ocupação e uso do solo e que funcionam como centros em relação aos bairros periféricos. Os resultados da pesquisa confirmam a ascendência destes bairros em relação aos periféricos, liderando claramente grande maioria das zonas. Em alguns casos de zonas menos consolidadas esta hegemonia não é tão clara, alterando-se vários bairros na liderança da produção imobiliária local.

Esta divisão em zonas pode ser vista no quadro abaixo:

ZONA SUL: Bairros: Flamengo, Glória, Botafogo, Laranjeiras, Cosme Velho, Catete, Humaitá, Urca, Ieme, Copacabana, Ipanema, Lagoa, Jardim Botânico, Leblon, Gávea, Vidigal, Santa Tereza.

ZONA NORTE: Bairros: Maracanã, Tijuca, Alto da Boa Vista, Vila Isabel, Andaraí, Grajaú, Rio Comprido, Praça da Bandeira, Estácio, Catumbi.

BARRA DA TIJUCA: Bairros: Recreio, Barra, São Conrado, Itanhangá, Camorim, Vargem Pequena, Vargem Grande.

JACAREPAGUÁ: Bairros: Jacarepaguá, Anil, Cardênia Azul, Freguesia, Pechincha, Taquara, Cidade de Deus, Curicica, Tanque, Praça Seca.

ZONA OESTE: Bairros: Vila Militar, Magalhães Bastos, Realengo, Padre Miguel, Bangu, Senador Camará, Campo Grande, Senador Vasconcelos, Barra de Guaratiba, Guaratiba, Inhoaíba, Cosmos, Paciência, Sepetiba, Santa Cruz, Santíssimo.

CENTRO: Bairros: Gamboa, Santo Cristo, Cidade Nova, Lapa.

#### SUBÚRBIOS

ZONA ILHA DO GOVERNADOR: Bairros: Ilha e Jardim Guanabara.

ZONA MEIER: Bairros: São Francisco Xavier, Rocha, Riachuelo, Sampaio, Engenho Novo, Meier, Cachambi, Todos os Santos, Engenho de Dentro, Encantado, Lins, Água Santa, Piedade.

ZONA MADUREIRA: Bairros: Quintino, Cascadura, Cavalcanti, Eng. Leal, Madureira, Oswaldo Cruz, Bento Ribeiro, Marechal Hermes, Vaz Lobo, Deodoro.

ZONA IRAJÁ I: Bairros: Maria da Graça, Higienópolis, Del Castilho, Inhaúma, Eng. da Rainha, Tomas Coelho, Vila Cosmos Vicente de Carvalho, Abolição.

ZONA IRAJÁ II: Bairros: Irajá, Vista Alegre, Colégio, Honório Gurgel, Coelho Neto, Rocha Miranda, Turiaçu.

ZONA LEOPOLDINA: Bairros: Bonsucesso, Ramos, Olaria, Brás de Pina, Cordovil, Parada de Lucas, Vigário Geral, Jardim América.

ZONA PENHA: Bairros: Penha, Penha Circular, Praça do Carmo, Vila da Penha.

Zona Vila Valqueire: Bairros: Vila Valqueire, Campinho, Campo dos Afonsos, Jardim Sulacap.

ZONA ANCHIETA: Bairros: Anchieta, Ricardo de Albuquerque, Parque Anchieta, Costa Barros, Guadalupe, Pavuna, Barros Filho, Acari.

### 5.1 - PRODUÇÃO NO TEMPO-CRESCIMENTO E CRISE

Um quadro geral do mercado imobiliário pode ser obtido através da análise do número de prédios, do número de unidades, ou da área privativa total lançada (8). Os gráficos (9) nos apontam, em termos área e nº de unidades, um momento de crescimento contínuo durante o período 80/82, uma queda brusca e permanente no período 83/84, e uma estabilização no ano de 85. Já o gráfico referente a nº de prédios apresenta algumas diferenças, nos anos de 82 e 84. Em 82, ano em que se produz quase 25% do total da área lançada em todo o período, acontece uma queda de 15% do número de prédios lançados, em relação ao ano anterior. 1984, ano em que se registra o menor volume de produção, seja em área ou unidades, apresenta uma pequena recuperação, em termos de nº de prédios em relação ao ano anterior. Essas diferenças poderão ser melhor entendidas quando analisarmos a variação dos portes médios e áreas médias das unidades. De uma maneira geral podemos adiantar que em 82 houve um aumento no porte dos lançamentos, enquanto o inverso acontece em 84.

Partindo, então, dos indicadores de área e unidades, mais representativos da variação do mercado, podemos pensar em um ciclo de ascensão, de 1980 a 1982, e um ciclo de crise, de 1983 a 1985. Parece, contudo, significativo o volume de lançamentos que continua a se verificar na cidade, durante a crise. Principalmente se levamos em conta que neste período houve uma grande retração no financiamento público (10). Desde 1982, os empreendimentos tenderam a ser auto-finan

(8) Os dados de área referem-se à superfície das unidades, incluindo as paredes, e excluídas todas as áreas comuns, como circulações, garagem, etc.

(9) ver gráfico 4

(10) ver gráfico 5

ciados, com grande retração na atuação dos bancos e sociedades de crédito imobiliário. Apenas a Caixa Econômica Federal continua a manter a sua atividade de financiamento imobiliário em níveis expressivos, o que permitiria a manutenção de uma parcela do mercado de renda mais baixa. Quanto ao mercado de alta renda, mantém um patamar mínimo a partir da utilização de recursos próprios dos promotores, e com financiamento direto ao comprador.

## 5.2 - PRODUÇÃO NO ESPAÇO - NOVAS FRONTEIRAS DE EXPANSÃO

A grande característica deste período, para a promoção imobiliária, parece ser a primazia dos Subúrbios como região onde irão se concentrar a maioria dos lançamentos, seja em termos de prédios, unidades ou área. Se, em termos de prédios a liderança já se afirmava em 1979, para área e número de unidades ela começa a acontecer em 1980. As diferenças, contudo são menos significativas, pois para uma produção de 155 prédios em 1981 (correspondendo a 60% do total da cidade) a área lançada é de 250.000 m<sup>2</sup> (30% do total da cidade) e o número de unidades é de 3485 (32,6% do total). Estas diferenças são explicáveis através das diferenças em porte médio dos empreendimentos e área das unidades. Por ora pode-se dizer que nos Subúrbios constrói-se maior número de prédios que no resto da cidade, porém prédios menores. De qualquer forma a zona suburbana mantém-se na liderança, seja no ciclo de crescimento, seja no de crise. Apresenta uma distribuição diferente do resto da cidade, já que cresce em 80 e a queda na crise, a partir de 83, é menos brusca. Em 84 e 85 mantém níveis de atividade semelhante a 79 e 80 (início do ciclo de ascensão).

Outra característica importante parece ser a ascensão da Barra da Tijuca, a partir de 1982. Partindo de níveis baixos de produção (de 4 a 6% da área lançada na cidade) esta região dá um salto, sendo responsável por 22,9% da área total em 82, só perdendo para o subúrbio que faz 25%. O ano de pico do ciclo de crescimento - 82 - é portanto marcado especialmente por uma concentração de lançamentos na

Barra. Na medida em que nas outras zonas a área e o número de unidades lançadas tende a se manter estável em relação ao ano anterior, podemos mesmo dizer que o crescimento de 82 aconteceu na Barra.

Estas duas características do mercado no período considerado podem ser entendidas de duas formas. Por um lado, pelas alterações de legislação de uso do solo, através dos decretos 1321, 3044 e 3046. (ver capítulo IV.3). Por outro lado as facilidades de financiamento, que continuavam a existir até 1982, permitiram que o mercado se mantivesse "aquecido", durante um período em que a crise econômica já se instalava no país.

A Zona Sul da cidade tendem a apresentar um desempenho bastante semelhante entre si e em relação ao perfil da cidade. De uma forma geral, todo o período já demonstra a perda relativa da Zona Sul, outrora sede da atuação da promoção imobiliária. Se em 79 já era suplantada pela Zona Norte, em 1980 ambas perdem para os Subúrbios. Mesmo o crescimento verificado em 81 continua a manter a Zona Sul em 3º lugar sendo suplantada ora pela Zona Norte, ora pela Barra. 1985 apontam para uma recuperação da Zona Norte, enquanto a Zona Sul mantém a mesma produção do ano anterior. Tudo parece indicar uma exaustão relativa deste mercado, já saturado e com pouca disponibilidade de áreas livres para incorporação. Possivelmente a expansão da Barra seja o contraponto desta limitação, uma vez que ambas as regiões tendem a concentrar segmentos de renda mais elevada.

As outras zonas tendem a apresentar números poucos significativos, sendo apenas relevante o crescimento da Zona Oeste em 85, quando é responsável por 14% do total de unidades lançadas na cidade, mesmo índice da Zona Sul, e superando a Barra da Tijuca.

Quanto à distribuição dos lançamentos por bairros, alguns fatos interessantes podem ser observados.

Na Zona Sul, a grande predominância se dá em Botafogo, que

concentra 26,7% da área lançada em toda a cidade no período. Esta predominância só não acontece em 81 e 84. É significativo que este decréscimo se dê no momento da revisão da legislação para a área, em 1981. Excetuando-se Botafogo, sucedem-se Larangeiras e Copacabana em segundo lugar, com uma produção de alguma significação. Os outros bairros da zona apresentam variações ao longo do período, sem contudo apresentar qualquer destaque significativo, com alternância nas posições relativas.

Quanto aos Subúrbios, verifica-se uma liderança absoluta da zona do Meier, que concentra 47% da área total lançada no subúrbio. A produção desta zona é maior que o dobro da produção do bairro de Botafogo, o que atesta a importância do subúrbio na expansão do mercado imobiliário. Outro destaque será a Ilha do Governador que apresenta um desempenho singular, assumindo a liderança em número de prédios, mas mantendo uma grande distância em termos de área e unidades. Dotada de uma legislação restritiva quanto à altura das edificações devido à localização do aeroporto, a Ilha apresenta um parque construído de pequeno porte. Penha e Madureira mostram ainda um desempenho de alguma significação, muito aquém, porém, daquele observado no Meier. Pode-se afirmar que o crescimento dos Subúrbios ocorreu de forma concentrada na região do Grande Meier, até 83. Nos piores momentos de crise, parece que a produção começa a se dividir de forma mais homogênea entre os bairros. É bastante significativo que este período de crise em toda a cidade não se manifeste na Ilha e Penha, principalmente, e de forma relativa em todos os outros bairros dos subúrbios, à exceção do Meier. Se o crescimento foi concentrado, também o foi a crise.

Na Zona Norte, a ascendência da Tijuca é clara. Lá se concentram 49% da área lançada na zona, no período, com 474.925 m<sup>2</sup>, número bastante superior ao apresentado pelo bairro de Botafogo. A diferença da Tijuca em relação a outros bairros da zona diminui na crise, aproximando-se mais de uma distribuição com maior grau de homogeneidade. O segundo lugar fica com Vila Isabel, que alterna este posto com

o Maracanã em 80 e com o Grajaú em 84. Produz-se na Vila, em 85, um número de unidades superior ao registrado na Tijuca, embora, em termos de área a superioridade da Tijuca continue significativa. Isto sugere que, em 85, a recuperação do mercado da Zona Norte se dê de forma diferenciada. Na Tijuca, através do lançamento de prédios maiores, com unidades de maior área. Em Vila Isabel, com soluções de menor porte e de menor área por unidade.

Campo Grande lidera os lançamentos da Zona Oeste, com 66,6% do total da zona. O baixo índice de lançamentos nos outros bairros não permite qualquer outra observação de importância. Caberia apenas ressaltar que o crescimento significativo apresentado pela zona em relação à cidade em 85 deu-se também em Campo grande.

À guisa de conclusão pode-se apontar a tendência generalizada à concentração da produção em alguns bairros da cidade. Este fato pôde ser identificado em todas as zonas, apresentando porém menor importância na Zona Sul que parece ser um segmento do mercado mais homogêneo, em termos da distribuição dos lançamentos. Esta tendência, contudo, varia no tempo, havendo maior concentração nos períodos de crescimento e maior homogeneidade nos períodos de crise. Pode-se dizer, em alguns casos, que a crise se dá nos bairros líderes, já que muitas vezes o nível de atividade em outros locais permanece em relativa estabilidade (caso da Ilha, no subúrbio).

### 5.3 - O AMBIENTE CONSTRUÍDO - PORTES E ÁREAS MÉDIAS

No capítulo anterior já avançamos algumas considerações relativas às variações dos portes médios dos empreendimentos. (11) A observação do gráfico aponta uma relativa estabilidade para os portes dos empreendimentos, se considerarmos o conjunto da cidade. A dife-

(11) A categoria porte médio do empreendimento representa a média da área privada sobre o número de prédios lançados. Ressalta-se ainda que aqui não estão considerados no cálculo da área as superfícies referentes às partes comuns.

rença entre o ano de menor porte - 1984 - para o de maior - 1982 - é de 65%, o que não é muito significativo se considerarmos que a média da cidade, de 3.221,84 m<sup>2</sup>, é baixa, correspondente a um empreendimento que caracterizamos como pequeno. Mesmo no ano de 82, em que o porte médio atinge deu mais alto índice, permanece abaixo dos 5.000 m<sup>2</sup>, portanto como de pequeno porte (12). Em 84 e 85 a média da cidade cai de tal forma a podermos classificá-la na faixa de micro porte.

De maneira geral, podemos dizer que a variação no volume lançado tende a acompanhar o ritmo de crescimento do mercado, em razão direta. Ou seja, quando o mercado de expande, com maior área lançada, cresce o porte dos empreendimentos. É em 1982 que se verifica o maior índice, correspondente ao pico do período em área ou número de unidades. Este crescimento em 82 está marcado, contudo, por um decréscimo no número de prédios lançados na cidade, o que significa que o crescimento se deu através do aumento do tamanho dos prédios. Por outro lado, a crise se traduz, também, numa redução deste tamanho, que cai a níveis baixíssimos em 84.

Analisando o comportamento destes índices em sua distribuição espacial, vemos que a variação se dá de forma bastante diferenciada, comportando já algumas diferenças significativas. Assim é que o maior porte da cidade, o da Barra, representa 664% do menor (o dos subúrbios). As Zonas Sul, Norte e da Barra apresentam portes médios sempre superiores aos da cidade, enquanto os subúrbios ficam sempre

(12) A classificação dos empreendimentos foi feita conforme a seguinte tabela:

MICRO	-	500	a	2.500 m <sup>2</sup>
PEQUENO	-	2500	a	5.000 m <sup>2</sup>
MÉDIO	-	5000	a	7.000 m <sup>2</sup>
GRANDE	-	7000	a	10.000 m <sup>2</sup>

abaixo deste nível. Zona Oeste e Jacarepaguá apresentam um comportamento diferenciado, oscilando entre níveis superiores e inferiores ao longo do período.

A tendência observada para a cidade se reproduz nas suas regiões. O período de crescimento da área lançada é também um período de crescimento do porte médio nas Zonas Sul, Norte e Subúrbios. A Barra apresenta uma variação por apresentar seu maior porte no ano de 81, com uma média superior a 30.000 m<sup>2</sup>. Trata-se, na verdade, de um único empreendimento realizado neste ano nesta zona, o que distorce um pouco este índice. De uma forma geral, a Barra tende a apresentar, a partir de 1980, portes médios bastante superiores ao resto da cidade, estando a sua média para todo o período na categoria de muito grande. O seu contraponto é o subúrbio, que nunca apresenta portes médios superiores à faixa da categoria dos micros.

Jacarepaguá tende a apresentar uma tendência de descenso contínuo ao longo de todo o período, o que pode ser entendido, em parte pela alteração de legislação que restringiu o gabarito em uma considerável parte do bairro. (13) A Zona Oeste mostra, surpreendentemente, uma tendência a uma elevação do porte médio, sendo, inclusive, superior à média da cidade para o período nos anos de 79, 81, 83 e 85. Isto pode ser entendido pelas características dos empreendimentos da região que são, em sua maioria, conjuntos de casa para baixa renda, frequentemente com sua venda associada à venda de terra em grandes loteamentos.

As áreas médias das unidades, mais que os portes médios, tendem a uma homogeneização ao longo do período. Pode-se, contudo, anotar uma diferença significativa: As áreas médias na cidade tendem a crescer com a crise. Analizando o comportamento das diferentes zonas, pode-se ver que este crescimento é puxado pelos segmentos do mercado de faixas de renda superior - Barra, Zonas Sul e Norte -

embora mesmos nos subúrbios se verifique um pequeno crescimento em 83 e 84, seguido de uma queda em 85.

(13) Em 1979 são criadas restrições de gabarito na região. Ver Cap. IV.3.

Tal como nos portes médios, a variação da área média por unidade mostra a Zona Sul, Barra e Zona Norte com índices superiores aos da cidade, praticamente em todo o período. A diferença mais significativa se dá na Barra em 81 e 85. As razões para esta diferença em 81 já foram levantadas.

O que podemos verificar destes dados é que o crescimento do mercado neste período se deu através de empreendimentos maiores, mas tendendo a manter, ou mesmo reduzir a área das unidades. Não é por acaso que 82 apresenta uma redução em relação ao ano anterior. Trata-se do momento da euforia dos apart-hotéis, como já foi levantado no capítulo IV.2. Neste tipo de empreendimento a área interna das unidades é sensivelmente reduzida. Por outro lado, vamos encontrar, na Zona Oeste, as menores áreas de unidades, o que guarda uma lógica com a faixa de mercado a que se destina. Na crise, com o direcionamento do mercado para as faixas de alta renda, e com o estrangulamento dos financiamentos, o mercado passa a se concentrar em pequenos empreendimentos, de alto luxo, com unidade maiores.

#### 5.4 - A FORMAÇÃO DOS ESTOQUES

A análise dos dados relativos à comercialização de imóveis novos no Rio de Janeiro (14), mostra determinados patamares de variação dos percentuais de imóveis não vendidos que nos permitem afirmar a existência de uma faixa "normal" de estoque em torno de 20% para o período estudado. As alternâncias dos índices ao longo dos trimestres apresentam um movimento cíclico de acumulação/escoamento, entre 10 e 25%. A partir do 4º trimestre de 81, todavia, este nível sobe para um patamar médio de cerca de 30%, com dois picos importantes no 3º trimestre de 82 e 4º de 83. Durante este período,

---

(14) Os dados coletados pela ADEMI, que acompanha a comercialização dos empreendimentos lançados, foram transformados em gráficos. O agrupamento da distribuição em termos de bairros e zonas obedecem aos critérios descritos na introdução do capítulo. O critério da ADEMI, ao não quantificar a localização dos estoques em bairros onde o número fosse inferior a unidades, fez com que a item "outros" não fosse computado para a divisão em zonas, o que a uma distorção relativa. Os resultados apresentados valem, assim, como tendências do mercado.

que se estende até o 4º trimestre de 84, não acontece o movimento cíclico de escoamento da produção como se configura no período anterior.

O que podemos concluir, com a ressalva de que esta conclusão não deva ser estendida, já que os dados disponíveis cobrem apenas o período 79/85, é que o mercado imobiliário apresenta uma característica de manter níveis médios de estoque em torno dos 20%, com movimentos cíclicos de acumulação e escoamento, em períodos "normais". Na crise o estoque se eleva acima de 30%, enquanto as alterações dos ciclos de ascensão e escoamento tendem a apresentar variações bem menores que no período "normal".

A partir de 1985, observa-se uma volta aos coeficientes de normalidade anteriores.

Se comparamos estes dados com a produção de imóveis novos ao longo do período, (15) verificamos, apesar de o estoque acumulado já no 4º trimestre de 81 ser de grande monta, a produção em 82 continua a crescer de forma substancial. É possível que fatores específicos, intrínsecos ao mercado imobiliário tenham um peso significativo para entendermos este fato. A existência de financiamentos abertos via SBPE bem como a expansão de novos setores do mercado no 1º semestre (os apart-hotéis) com altos índices de lucratividade, tenham levado os empresários a menosprezar a acumulação de unidades em estoque. O fato é que mesmo a redução da produção em 83 em níveis cerca de 50% inferiores a 82 não é suficiente para a redução substancial do estoque, seja em termos relativos ou absolutos.

A distribuição do estoque pelas zonas da cidade mostra um retrato mais preciso dos impasses do setor no período considerado. Assim é que enquanto a Zona Sul e a Zona Norte tendem, de maneira geral, a apresentar um perfil bastante similar ao do conjunto da cidade, será na Barra, nos Subúrbios e na Zona Oeste que as diferenças serão mais flagrantes.

Na Barra, até o 2º trimestre de 82, os níveis de estoque

erão bastante baixos, entre 2 e 9%, desde 1980. Durante a crise, sobre para os 25%, mantendo-se então na casa dos 20% até 84, quando cai para 14%. Daí em diante, inverte-se a sua situação em relação ao perfil da cidade, passando a crescer o estoque para cerca de 30% (seu maior índice no período) enquanto no resto da cidade o índice caía.

Já os subúrbios mostram uma situação de insolvência superior ao nível geral da cidade, alcançando 35% em 82 (1º trim.) e chegando mesmo a 48% no auge da crise (4º trim. de 84). O estoque dos subúrbios começa a cair já no 2º trimestre de 84, chegando a 8% no final do período.

A Zona Oeste apresenta características um pouco semelhantes às dos subúrbios. Atinge, também os mais elevados índices de estoque, com um pico de 50% no 2º trimestre de 83. É, contudo, significativo que estes valores começam a cair para 25% ainda em 83 para subir de novo em 84. Os dois últimos trimestres do período, apresentam uma tendência inversa às outras zonas, com ascensão para a casa de 40%, enquanto se nota uma queda generalizada para todas as outras zonas.. Contudo, estes valores devem ser relativizados uma vez que a produção na Zona Oeste é ainda de muito pequena monta, e que leva a distorções de significação quando trabalhamos somente como dados percentuais.

A análise dos dados absolutos mostra claramente que a crise de insolvência do mercado imobiliário se deu, principalmente, nos Subúrbios, na Zona Norte e Zona Sul (nesta ordem). Desde o final de 81 que vemos se acumular nestas zonas volumes cada vez maiores de unidades não negociadas. Talvez o fato de o setor de ponta do mercado ter se desenvolvido com mais vigor na Barra em 82, com níveis de estoque bem inferiores ao resto da cidade, aliado à persistência dos financiamentos, possa ser um fator explicativo para o crescimento de 82.

Dentro dos Subúrbios o Meier aparece claramente como o lu

gar onde se concentrou a maior carga de insolvência.. É significativo que a Ilha do Governador não apareça nos gráficos, estando incluída na categoria "outros", o que significa um alto índice de escoamento para a produção neste bairro que concentra o segundo maior número de unidades produzidas nos subúrbios. Percentualmente, pode-se verificar que alguns bairros apresentaram índices significativos em relação à produção local, com uma tendência, porém, à imediata assimilação.

De uma forma geral podemos concluir que a crise, se não é localizada, apresenta uma tendência a se concentrar de forma mais acentuada em determinadas regiões da cidade. De todas a mais atingida foi a dos Subúrbios, e, mais especificamente a zona do Meier. Já a Barra da Tijuca apresentou a característica de ser um excelente mercado, apresentando excelentes índices de escoamento, dentro do quadro da crise do mercado.

## CONCLUSÃO:

As análises precedentes, quando apreciadas em seu conjunto permitem estabelecer algumas conclusões de caráter geral.

Em primeiro lugar, embora as tendências de crescimento e descenso da produção se reproduzam em todas as fontes de dados levantados (Light, DgED, ADEMI), algumas diferenças apresentadas podem ser significativas. Admitindo-se a hipótese de que a defasagem detectada entre ligações novas da Light habite-se e lançamentos seja um indicador da existência de diferentes formas de produção de moradias, estas diferenças nas taxas de crescimento ou de descenso podem ser importantes para a apreensão das lógicas específicas de cada um destes setores.

A queda na participação relativa da produção legal no quadro construído real, mostra que a crise de moradias tende a ser resolvida pela população através da criação de formas alternativas, "ilegais", de enfrentamento da carência habitacional: É significativo, assim, que o pico dos "habite-se", em 1983, corresponda a uma queda em relação à produção real (de 59,8 para 39,7%). E mais, que em 1983, ano em que os dados da ADEMI já revelam os sinais da crise que se aprofundaria em 1984, se verifique o maior índice de ligações novas (55.610), com um crescimento de 63% em relação ao ano anterior.

Por outro lado, o setor mais capitalista de produção de moradia tem uma participação que pode ser até quantitativamente importante em relação ao mercado legal, mas que é minoritária em relação ao mercado informal. Embora este setor seja economicamente dominante, ao estabelecer através da competição capitalista pelo solo urbano os patamares de valorização fundiária para o conjunto da cidade, esperava-se que este setor respondesse por uma parcela bem maior da produção.

A produção legal tendeu a crescer de forma quase contínua de 1974 a 1983, com pequena queda no período 1977/1978, após a grande expansão de 1976. Os dados da ADEMI, aliados às informações colhidas nos jornais, mostram um comportamento semelhante, com exceção para os anos de 1980, onde se verifica uma queda, e 1983, quando o número de lançamentos já se reduz substancialmente, embora a área licenciada continue a crescer. De qualquer forma, a crise é geral em 1984, embora a promoção imobiliária já apresente sinais de recuperação em 1985. Cresce a produção e os estoques já estão praticamente esgotados em todas as áreas da cidade.

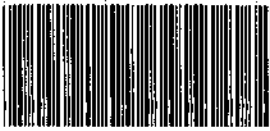
O crescimento que se verificou até 1982 revelou, como característica o surgimento de duas novas frentes de expansão para a produção legal em seu conjunto. Tanto os dados da ADEMI quanto os do DgED nos mostram a Barra da Tijuca e os Subúrbios como zonas privilegiadas para a produção. Estas duas frentes correspondem, contudo, a diferentes processos. Nos Subúrbios identifica-se uma tendência à horizontalização, com prédios de pequeno porte e unidades também pequenas. No período de maior crescimento do mercado (1981/1982) os dados do DgED e ADEMI apontam para um crescimento do porte médio dos prédios, bem como dos gabaritos, sugerindo uma mudança de qualidade nesta produção. Este momento corresponde, no noticiário, à presença de promotores de maior envergadura, com tradição de atuação na Zona Sul, nos Subúrbios. Esta "ida para os Subúrbios" é viabilizada pelos financiamentos do BNH e resultante do esvaziamento da Zona Sul, como escassez de terrenos disponíveis para a construção. Com a crise, a queda dos Subúrbios parece indicar a saída dos grandes incorporadores, que voltam para a Zona Sul, onde a produção imobiliária também muda de qualidade, com prédios menores e com unidades maiores. A retração do financiamento público, gerando a necessidade de os promotores passarem a trabalhar com recursos próprios, parece ser a causa desta mudança. Produzir unidades de alto luxo parece, tanto nos informativos quanto nos dados levantados, parece ser a saída constante para as retrações no mercado.

A outra frente de expansão - a Barra da Tijuca - já apresenta outras características. A sua produção tende a se comportar de forma atípica em relação ao conjunto da cidade, com dois grandes picos - 1976 e 1983, segundo os dados do DgED, e 1982, segundo os dados da ADEMI. O pico de 1976 foi o primeiro grande momento da Barra, quando foram lançados os primeiros condomínios fechados - conjuntos de prédios de grandes proporções, com espaço para lazer coletivo. A febre de 1976 na Barra, segundo o noticiário, produziu um estoque considerável que levou algum tempo para ser comercializado, com algumas empresas chegando à concordata. Os problemas de comercialização chegaram a repercutir anos após, já na crise (1984) com falências e problemas de insolvência de algumas empresas importantes do mercado. Já o grande pico de 1982 teve na sua origem outra novidade mercadológica: o apart-hotel. A partir de uma legislação bastante flexível, terrenos onde anteriormente só se poderia construir 5 pavimentos, passam a ter um gabarito de 14 pavimentos. Movidos por esta possibilidade de sobrelucro, os promotores lançam vários grandes empreendimentos com estas características fazendo da Barra a grande responsável pelo crescimento da produção na cidade em 1982.

Desta vez, os resultados parecem ter sido melhores, uma vez que os índices de estoque na Barra permanecem sensivelmente inferiores aos do conjunto da cidade. Uma característica da produção do sistema de promoção imobiliária parece ser, na Barra, a presença nos momentos de pico de inovações comerciais: o condomínio fechado e o apart-hotel.

De uma forma geral, pode-se dizer que a produção se verticaliza na Zona Sul e tende a uma horizontalidade nos Subúrbios. Na Barra encontra-se uma produção heterogênea, com a presença, ao mesmo tempo, de grandes construções verticalizadas, prédios de pequeno porte e grandes extensões de residências unifamiliares, fruto de uma legislação restritiva.

A produção da promoção imobiliária mostra uma clara tendên



cia a se concentrar em determinados bairros ou zonas, principalmente nos Subúrbios, onde o grosso da produção se faz no Grande Meier. É interessante que essa produção sofre a crise também de forma con centrada, já que outras zonas como a Penha, a Leopoldina e a Ilha do Governador não somente mantêm a produção como apresentam níveis de estoque inferiores.

Resta saber se a tendência relevada nas análises anterio res, relativa à criação de duas novas frentes de expansão para a produção de moradias no Rio de Janeiro será fruto de uma situação conjuntural ou tenderá a se manter. Aparentemente a situação nos Subúrbios é mais difícil, sendo fundamental a existência de finan ciamentos públicos para a expansão da produção nesta área. Contudo permanece, nos Subúrbios, uma produção de pequeno porte, a pequena produção imobiliária, que se coloca de forma oposta às característi cas da Barra da Tijuca, onde os grandes promotores podem ser gran des, e podem crescer.