MARIA BEATRIZ CRUZ RUFINO

# **INCORPORAÇÃO DA METRÓPOLE:**
# CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL NO IMOBILIÁRIO E NOVA PRODUÇÃO DO ESPAÇO EM FORTALEZA

Tese apresentada a Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Doutor em Arquitetura e Urbanismo

Área de Concentração: Habitat

Orientador: Prof. Dr. Paulo César Xavier Pereira

SÃO PAULO

2012

EXEMPLAR REVISADO E ALTERADO EM RELAÇÃO À VERSÃO ORIGINAL,
SOB A RESPONSABILIDADE DO AUTOR E ANUÊNCIA DO ORIENTADOR.
O original se encontra disponível na sede do Programa.
São Paulo, 20 de junho de 2012.

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

E-MAIL AUTORA: biarufino@gmail.com

Rufino, Maria Beatriz Cruz
R926i Incorporação da metrópole: centralização do capital no imobiliário e nova produção de espaço em Fortaleza / Maria Beatriz Cruz Rufino. --São Paulo, 2012.
334 p. : il.

Tese (Doutorado - Área de Concentração: Habitat) – FAUUSP.
Orientador: Paulo Cesar Xavier Pereira

1.Incorporação imobiliária - Fortaleza (CE) 2.Centralização do capital 3. Produção do espaço 4.Valorização imobiliária I.Título

CDU 332.72(813.11)

Para Zé e Bena

O presente trabalho foi realizado com apoio da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento Pessoal de Nível Superior) desde julho de 2010

## AGRADECIMENTOS

Ao professor Paulo Cesar Xavier Pereira, pelo grande aprendizado, dedicação constante e longas conversas instigantes;

Aos que compartilharam a orientação, em especial, Bia, Laura, Márcia e Ignácio;

Ao Grupo de estudos da Maranhão, e demais colegas pesquisadores “do mercado Imobiliário”, em especial, Lúcia e Letícia;

Aos professores Renato Pequeno e Clarissa Freitas, da Universidade Federal do Ceará, pelo apoio fundamental em toda a pesquisa. À Clarissa, Lara Sucupira e Lara Lima, agradeço ainda a disposição na realização dos mapas;

Aos professores Linda Gondim, José Borzacchiello, Eustógio Dantas e Barros Neto que me receberam com grande atenção e disponibilizaram materiais de grande importância ao desenvolvimento da Tese;

A todos meus entrevistados do setor imobiliário, que me permitiram a ampliação da compreensão das dinâmicas do setor;

À Sueli Schiffer e Eduardo Nobre pelas contribuições na qualificação;

Aos funcionários da FAU USP e Maranhão, em especial, Isa e Regina da secretaria da pós;

Aos amigos de cá: Mari, Nina, Karina. Aos de lá: Carla Camila, Camila Aldigueri, Amíria, e em especial, Bruno. E aos que como eu estão por aqui: Sabrina, Clévio, Lila, Mp.

Ao Marcos Paulo pela sensível interpretação de minhas ideias na elaboração da capa;

À Nat, Marina e Xuxu, companhias do coração;

Ao Daniel pela paciência e apoio integral.

## RESUMO

Essa Tese procura contribuir no debate sobre a ampliação da importância da produção imobiliária na transformação das cidades brasileiras, discutindo as mudanças evidenciadas em Fortaleza, Ceará. Nesta metrópole, verificou-se nos últimos anos um expressivo aumento do número de lançamentos imobiliários e uma intensa diversificação dos empreendimentos, que são coincidentes ao fortalecimento da atuação de grandes incorporadoras. Estas empresas, mais capitalizadas e adotando novas estratégias de produção, passam a ser responsáveis pela condução de importantes mudanças, possibilitadas, em parte, pela recuperação dos financiamentos habitacionais e pelo processo geral de convergência entre capital financeiro e produção imobiliária.

A incorporação imobiliária como lógica específica de produção capitalista do espaço, ao favorecer a inserção de novos capitais no setor e ampliar a flexibilidade na produção, consolida-se como meio para a centralização do capital. Envolvendo a articulação de interesses das incorporadoras nacionais e locais, a centralização será determinante na criação de condições privilegiadas de reprodução do capital no espaço, que intensificarão a valorização imobiliária em diferentes áreas da metrópole reforçando sua diferenciação socioespacial.

Partindo das relações de produção do imobiliário sob o domínio da incorporação, procuraremos compreender o significado das mudanças em curso, discutindo a reorganização do capital no setor, a atuação dos principais agentes envolvidos, suas estratégias em maximização dos ganhos e os reflexos na produção do espaço. Para o desenvolvimento dessas discussões exploraremos a articulação dos principais conceitos envolvidos - como incorporação, centralização, valorização imobiliária - com a pesquisa empírica, baseada em entrevistas aos principais agentes envolvidos na produção imobiliária, levantamento de dados sobre a organização do setor, a produção imobiliária e a organização socioespacial da metrópole.

Com o aprofundamento dessas discussões, procuraremos demonstrar a hipótese de que em Fortaleza, a partir do fortalecimento da incorporação e seu imbricamento com o financeiro, ocorrerá um importante movimento de centralização do capital no setor imobiliário que ganhará força na redefinição da metrópole ao impor uma nova lógica de produção do espaço, que exacerba a reprodução do capital em detrimento das necessidades da reprodução social.



**Palavras chaves:** Incorporação imobiliária – Centralização do Capital – Produção do Espaço –Valorização imobiliária

## ABSTRACT

This thesis contributes to the debate on the growth in importance of property development in the transformation of Brazilian cities, discussing the changes detected in Fortaleza, Ceará. In this city, it was observed over the last years a significant increase in the number of property launches and an intense diversification of property type and location, which are coincident with the increasing role of the largest real estate developers. These companies, heavily capitalized and adopting new development strategies, are responsible for leading important changes in Fortaleza`s real estate sector, which have been made possible, in part, by the recovery of home loans and by the convergence between financial capital and real estate development.

Real estate development seen as a specific form of the capitalist production of space, favoring the injection of new capitals in the sector and broadening the flexibility of production, asserts itself as a mean for the centralization of capital. Involving the interest articulation of national and local developers, this centralization will be determining in the creation of privileged conditions of reproduction of capital in space, conditions that will intensify real estate appreciation in different areas of the metropolis, reinforcing the city's socio-spatial differentiation.

Following from the real estate relations of production dominated by property development, we will try to understand the meaning of current changes, discussing the capital reorganization in the sector, the role of the main agents involved, their strategies to maximize their gains and the effects on the production of space. In order to develop these discussions we will explore the articulation of the main concepts involved here – such as property development, centralization and real estate appreciation – with an empirical research, based on interviews with the main agents in the real estate development sector and on data gathered about the sector organization, property production and the socio-spatial organization of the city.

Having discussed these issues in depth, we will try to demonstrate the thesis that with the intensification of real estate development in Fortaleza and its entwinement with financial capital there will be an important movement of capital centralization in the real estate sector, a movement that will become stronger in the redefinition of the metropolis by imposing a new logic of production of space, which exacerbates capital reproduction to the detriment of the necessities of social reproduction.



**Keywords:** Real Estate Development – Centralization of Capital – Production of Space – Real Estate Appreciation

# LISTAS

## LISTA DE TABELAS

**TABELA 1**
Taxa Média de Crescimento anual do PIB do Ceará, Nordeste e Brasil (%) 94
**TABELA 2**
Crescimento populacional do Município de Fortaleza (1940-2010) 97
**TABELA 3**
Crescimento Populacional da Região Metropolitana de Fortaleza 98
**TABELA 4**
Áreas imóveis e preço médio do m² das segundas residências no bairro do Meireles 230
**TABELA 5**
Comparativo das condições de produção dos Imóveis entre os bairros Cocó e Aldeota 245
**TABELA 6**
Evolução da População e dos Domicílios de Fortaleza e da RMF (2000/2010) 276
**TABELA 7**
Evolução dos tipos de Domicílios de Fortaleza e da RMF (2000/2010) 277

## LISTA DE GRÁFICOS

**GRÁFICO 1**
SFH – Evolução histórica do número de moradias financiadas (1970-2000) 53
**GRÁFICO 2**
Contratação de Recursos para Habitação SBPE/FGTS (em R$ bilhões) 59
**GRÁFICO 3**
FGTS – Unidades financiadas por faixas de renda 60
**GRÁFICO 4**
FGTS – Contratações dos recursos do FGTS por programas (em R$ bilhões) 61
**GRÁFICO 5**
SBPE – Contratações dos recursos por modalidades (em R$ bilhões) 63
**GRÁFICO 6**
SBPE – Contratações modalidade Construção (em R$ bilhões) 64
**GRÁFICO 7**
SBPE – Distribuição regional do número de unidades financiadas (construção/aquisição) 2000 - 2010 65
**GRÁFICO 8**
População do estado do Ceará (em milhões de habitantes) – Urbano e Rural 96
**GRÁFICO 9**
Evolução do capital estrangeiro investido nas áreas de turismo e imobiliário (em US$ milhões) 129
**GRÁFICO 10**
Evolução dos financiamentos do FGTS para habitação no Ceará (em R$ milhões) 133
**GRÁFICO 11**
Evolução dos financiamentos do SBPE para habitação no Ceará (em R$ milhões) 134
**GRÁFICO 12**
Unidades Lançadas, Unidades Vendidas e Índice de Velocidade de Vendas – 2000 a 2010 135
**GRÁFICO 13**
Variação do preço médio do $m^2$ (em R$) em Fortaleza 136

**GRÁFICO 14**
Valorização nominal acumulada - Imóveis Fortaleza(2001-2010) 137
**GRÁFICO 15**
Evolução do Volume Geral de Vendas do Mercado Imobiliário de Fortaleza (em R$ bilhões) 138
**GRÁFICO 16**
Evolução dos Financiamentos para famílias de 3 a 10 S.M. contratados pela Caixa na RMF 217
**GRÁFICO 17**
Evolução da metragem dos apartamentos de dois quartos 223
**GRÁFICO 18**
Evolução das ofertas de unidades imobiliáriás nos bairros de Aldeota e Meireles 240
**GRÁFICO 19**
Evolução dos preços nominais médios do m² dos imóveis Aldeota e Meireles e da cidade de Fortaleza 240
**GRÁFICO 20**
Evolução das ofertas de unidades imobiliárias no bairro do Cocó 244
**GRÁFICO 21**
Evolução dos preços médios nominais do $m^2$ (em R$) dos bairros Aldeota, Cocó e Edson Queiroz 246
**GRÁFICO 22**
Evolução dos preços nominais médios do m² dos imóveis Centro e Jacarecanga e da cidade de Fortaleza 262
**GRÁFICO 23**
Preço médio do m² dos imóveis e taxas de valorização (em %) imobiliária 272
**GRÁFICO 24**
Distribuição territorial dos financiamentos MCMV ( primeira etapa) por faixas de renda (S.M.) na RMF 286

## LISTA DE FIGURAS

**FIGURA 1**
Expansão Geográfica – áreas de atuação das empresas MRV (2010); Cyrela (2008); Rossi(2008) 76
**FIGURA 2**
Capa da Revista Veja 94
**FIGURA 3**
Ênfase na parceria 157
**FIGURA 4**
Participação de artistas na publicidade imobiliária de Fortaleza 181
**FIGURA 5**
Estratégias de aproximação aos corretores 183
**FIGURA 6**
Campanhas publicitárias da construtora/incorporadora Mota Machado 198
**FIGURA 7**
Morada Rodobens; Mundi Condomínio Resort; Parque Cidade Jardim 211
**FIGURA 8**
Anúncios publicitários dos Condomínios “Clube”, “Jardim” e “Parque” 212
**FIGURA 9**
Produção Imobiliária Padronizada 219
**FIGURA 10**
Fotos dos empreendimentos Portal da Lagoa, Vitalice condomínio clube e Forte Iracema 224
**FIGURA 11**
Folders publicitários dos empreendimentos Forte Iracema e Gran Felicitá 225

**FIGURA 12**
Apartamento decorado do Segmento Econômico 225
**FIGURA 13**
Helbor Condomínio Parque Clube, Bossa Nova e Paço do Bem. 226
**FIGURA 14**
Foto dos empreendimentos Landscape Beiramar, Atlantis Beiramar e Beach Class 228
**FIGURA 15**
Publicidade Landscape Beira Mar e Beach Class 229
**FIGURA 16**
Beach Park - logomarca do parque aquático e dos empreendimentos imobiliários 231
**FIGURA 17**
Imagens e Maquetes dos empreendimentos – Beach Park Acqua resort, Beach 231
**FIGURA 18**
Complexo Beach Park, com destaque para o Beachpark Wellness Resort na parte inferior da imagem 233
**FIGURA 19**
Foto do local do resort e maquete com a projeção da ocupação integral do Resort 233
**FIGURA 20**
Maquete do Country Clube (Aquiraz Riviera) 234
**FIGURA 21**
Material de divulgação do empreendimento 235
**FIGURA 22**
Maquete do empreendimento Riviera Beach Place Golf Residence (Complexo Aquiraz Riviera) 235
**FIGURA 23**
Anúncio do empreendimento Riviera Beach Place Golf Residence 236
**FIGURA 24**
Demolições e construções no bairro de Meireles 242
**FIGURA 25**
Verticalização do Bairro do Cocó 245
**FIGURA 26**
Grandes glebas e formatação de terrenos 248
**FIGURA 27**
Fotos Praia do Futuro, destaque para a construção do empreendimento Beach Village (Rossi/Diagonal) 249
**FIGURA 28**
Fotos Porto das Dunas 252
**FIGURA 29**
Empreendimento bairro Messejana 256
**FIGURA 30**
Fotos do empreendimento Bairro Novo (Odebrecht) 258
**FIGURA 31**
Grandes edifícios no Centro da cidade. À esquerda, Edifício Cidade. À direita, Edifício Sky Tower 259
**FIGURA 32**
Anúncios Publicitários Edifício Cidade e Sky Tower 260
**FIGURA 33**
Navegantes Beira Mar – Bairro Jacarecanga 261
**FIGURA 34**
Fotos áreas dos bairros de Meireles, Água Fria e Praia do Futuro 281

## LISTA DE MAPAS

**MAPA 1**
(1A) Planta da cidade - Fortaleza e subúrbios 1875 – Adolfo Herbster
(1B) Levantamento aerofotogramétrico 1959 (Exército) 100
**MAPA 2**
Região Metropolitana de Fortaleza – Ano de integração dos municípios 101
**MAPA 3**
Região Metropolitana de Fortaleza – Situação da ocupação 104
**MAPA 4**
Evolução da mancha urbana – Municípios conurbados 105
**MAPA 5**
A - Média do rendimento nominal mensal das pessoas responsáveis por dom.particulares permanentes(2000)
B – Densidade populacional (2000) 107
**MAPA 6**
Levantamento preliminar Plano Local de Habitação de Interesse Social (PLHIS) PMF- 2011 116
**MAPA 7**
Evolução da produção habitacional promovida pelo Estado 117
**MAPA 8**
Percentual de domicílios do tipo apartamento 122
**MAPA 9**
Oferta de Lançamentos de Imóveis em Fortaleza (2001/2007/2010) 267
**MAPA 10**
Dinâmicas de Valorização Imobiliária na metrópole 271
**MAPA 11**
Produção Imobiliária Residencial e os Shoppings Centers 273
**MAPA 12**
Domicílios particulares permanentes próprios em Aquisição 275
**MAPA 13**
Densidade Demográfica/Domicílios tipo apartamento (2000/2010) 279
**MAPA 14**
Concentração de domicílios do tipo apartamento e áreas alteradas no PDP 283
**MAPA 15**
Crédito Imobiliário (Caixa Econômica Federal) – Característica dos empreesntimos por períodos 284

## SIGLAS E ABREVIATURAS

ABECIP – Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança

ADIT – Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Nordeste Brasileiro

ADEMI - Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário

BACEN – Banco Central do Brasil

BANCESA – Banco do Ceará S.A.

BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento

BMC – Banco Mercantil de Crédito

BNB – Banco do Nordeste do Brasil

BNDE – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico

BNH – Banco Nacional de Habitação

CAGECE – Companhia de Água e Esgoto do Ceará

CBIC – Câmara Brasileira da Indústria da Construção

CBP-CE – Câmara Brasil - Portugal no Ceará

CCFGTS – Conselho Curador do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

CCI – Cédulas de Crédito Imobiliário

CEB'S – Comunidades Eclesiásticas de Base

CEF – Caixa Econômica Federal

CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e Caribe

CIC – Centro Industrial do Ceará

CMN – Conselho Monetário Nacional

COHAB – Companhia de Habitação

COMHAB – Comissão Municipal de Habitação da Prefeitura Municipal de Fortaleza

COOPERCON – Cooperativa da Construção Civil do Ceará

CPMF – Contribuição Provisória sobre a Movimentação ou Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira

CPMI – Comissão Parlamentar Mista de Inquérito

CRECI – Conselho Regional de Corretores de Imóveis

CRI – Certificado de Recebíveis Imobiliários

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

DNOCS – Departamento Nacional de Obras Contra as Secas

EBTIDA – Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization

EMBRAESP – Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio

FAR – Fundo de Arrendamento Residencial

FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador

FCVS – Fundo de Compensação de Variações Salariais

FDI - Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará

FDS – Fundo de Desenvolvimento Social

FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

FIDC – Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios

FIEC – Federação das Indústrias do Estado do Ceará

FII – Fundo de Investimento Imobiliário

FINOR - Fundo de Investimento do Nordeste

GTDN - Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste

HABITAFOR - Fundação de Desenvolvimento Habitacional de Fortaleza

IBAMA – Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IEL – Instituto Evaldo Lloyd

IGP-M – Índice Geral de Preços do Mercado

II PLAMEG – II Plano de Metas de Governo

INCC – Índice Nacional do Custo da Construção

IORC – Índice de Ofertas Imobiliárias e Comerciais

IPECE – Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará

IPLANCE – Fundação Instituto de Planejamento do Ceará

IPO – Initial Public Offering

IPTU - Imposto Predial e Territorial Urbano

IVV – Índice de Velocidade de Venda

LAPUR – Laboratório de Planejamento Urbano e Regional

LCI – Letra de Crédito Imobiliário

LI – Letras Imobiliárias

LUOS – Lei de uso e ocupação do solo

MERIFOR – Pesquisa Mercado Imobiliário de Fortaleza

METROFOR – Cia. Cearense de Transportes Metropolitanos

OGU – Orçamento Geral da União

ONU – Organização das Nações Unidas

PAR – Programa de Arrendamento Residencial

PBQP – Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade

PCP – Pactual Capital Partners

PDDU-FOR – Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano de Fortaleza

PDP-FOR – Plano Diretor Participativo do Município de Fortaleza

PF – Polícia Federal

PLANDIRF – Plano Diretor Integrado da Região Metropolitana de Fortaleza

PMCMV – Programa Minha Casa Minha Vida

PMF – Prefeitura Municipal de Fortaleza

PNAD – Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio

PRODETUR- CE – Programa de Ação para o Desenvolvimento do Turismo no Ceará

RMF – Região Metropolitana de Fortaleza;

SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo

SECOVI – Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais

SEMACE – Secretaria Estadual do Meio Ambiente no Ceará

SEMAM – Secretaria Municipal do Meio Ambiente e Serviços Urbanos

SFH – Sistema Financeiro de Habitação

SFI – Sistema Financeiro Imobiliário

SINDUSCON – Sindicato da Indústria da Construção Civil

SINE – Sistema Nacional de Emprego

SPE – Sociedade de Propósito Específico

SUDENE – Superintendência de Desenvolvimento para o Nordeste

TR – Taxa Referencial de Juros

UFC - Universidade Federal do Ceará

UNIFOR - Universidade de Fortaleza

VGV – Valor Geral de Vendas

ZEIS – Zona Especial de Interesse Social

# SUMÁRIO


INTRODUÇÃO 21

**CAPÍTULO 01**
A FORMA INCORPORAÇÃO E A FINANCEIRIZAÇÃO DO SETOR IMOBILIÁRIO 33
1.1. Produção imobiliária e a forma incorporação 36
1.2. Produção imobiliária na era do capital financeiro 45
1.2.1 A emergência do capital financeiro 45
1.2.2 A convergência entre o capital financeiro e a produção imobiliária 49
1.3 Mudanças no financiamento imobiliário 52
1.3.1 A recuperação do crédito imobiliário a partir do FGTS e do SBPE 58
1.4. Reestruturação do setor imobiliário e mudanças no padrão espacial de reprodução do capital 66
1.4.1 Os instrumentos de financeirização e a consolidação de fragmentos de uma metrópole global 66
1.4.2 As grandes incorporadoras e expansão da produção imobiliária 70
Notas finais: crise, Estado e espaço. 78

**CAPÍTULO 02**
A FORMAÇÃO DA METRÓPOLE 82
2.1. Acumulação capitalista na urbanização 87
2.2 A estruturação da metrópole 99
2.3 As formas de produção do espaço construído em Fortaleza 110
2.4. A produção imobiliária na metrópole 123
Notas finais: redefinindo a metrópole 140

**CAPÍTULO 03**
A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA SOB O DOMÍNIO DA INCORPORAÇÃO 141
3.1 O fortalecimento da incorporação 145
3.2 Mudanças nas relações de produção no setor 165
3.3. A centralização do capital e a grande empresa de incorporação 187
3.3.1 A centralização do capital no setor imobiliário 187
3.3.2 A grande empresa de incorporação 193
Notas Finais: a forma incorporação e a centralização do capital 201

**CAPÍTULO 04**

MUDANÇAS NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO DA METRÓPOLE 203

4.1. Produção do espaço e centralização do capital: intensificação na forma condomínio 207

4.1.1 Mudanças físicas e simbólicas na apropriação forma condomínio 210

4.2 Estratégias de produção do espaço pela incorporação 214

4.2.1 Diferenciação dos empreendimentos imobiliários 215

4.2.2 Diferenciação na apropriação do espaço 237

4.3. A produção imobiliária e a organização socioespacial da metrópole. 263

4.3.1 Produção e valorização imobiliária em Fortaleza 265

4.3.2 Mudanças na organização socioespacial da metrópole: produção imobiliária e a ação do Estado 276

CONSIDERAÇÕES FINAIS 293

BIBLIOGRAFIA 305

ANEXOS 313

ANEXO A LISTA DE ENTREVISTADOS 315

ANEXO B SISTEMA DE PROMOTORES DEFINIDO POR TOPALOV (1974) 323

ANEXO C LISTA DE EMPREENDIMENTOS MAGIS/ MRV (SEGMENTO ECONÔMICO) 325

ANEXO D RESORTS REGIÃO METROPOLITANA DE FORTALEZA 327

ANEXO E OFERTAS DE IMÓVEIS EM FORTALEZA – DEZEMBRO 2001/2007/2010 329

ANEXO F PLANO DIRETOR PARTICIPATIVO_ZONEAMENTO / INDICES E ALTERAÇÕES 333

# INTRODUÇÃO

## Apresentação

Essa Tese trata da produção imobiliária em Fortaleza que, pela expressiva expansão evidenciada nos últimos anos, ganha força como importante processo de transformação da metrópole cearense.

Tradicionalmente pensada como espaço de uma economia deprimida, Fortaleza, capital do Ceará, tem sua urbanização intensificada a partir da década de 1970 pelo incremento da industrialização, como parte do projeto político de integração regional e modernização do Nordeste, e pelo forte crescimento populacional, motivado pelo constante fluxo migratório do interior.

Na década de 1990, os contornos de miséria e pobreza característicos dessa metrópole, constituída como região metropolitana em 1973, são encobertos por um novo projeto de modernização, que tem como bandeira a inserção do estado na economia mundial e encontra na promoção do turismo uma nova alavanca para seu desenvolvimento. Nesse momento, consolida-se uma forte aliança entre a atividade turística e a produção imobiliária, que tende a reforçar a diferenciação historicamente existente entre ricos e pobres - entre a feição “moderna” e “atrasada” da metrópole.

É sobre essa metrópole desigual, que se presenciará um forte incremento da produção imobiliária, manifestado pelo aumento do número de empreendimentos imobiliários, por sua forte diversificação e pela apropriação de novas áreas. O avanço dessa dinâmica, além de contribuir na mudança da paisagem de várias áreas da metrópole, tem grande impacto na ampliação da valorização imobiliária. Durante a última década, constatamos que o preço médio do m² dos imóveis lançados no mercado foi triplicado, e, entre 2006 e 2010, o volume financeiro das vendas dos imóveis novos foi ampliado em quase cinco vezes. Essa valorização da produção imobiliária, ao interferir fortemente na elevação do preço dos terrenos e do estoque de imóveis construídos da metrópole, passa a influenciar toda a organização socioespacial da metrópole.

De maneira geral, esse quadro de intensificação da produção imobiliária em Fortaleza relaciona-se com mudanças estruturais na organização do setor imobiliário no cenário nacional, suportadas pela redefinição do marco regulatório do setor e pela importante recuperação das principais fontes de financiamento habitacional (FGTS e SBPE), que favoreceram o aumento de investimentos no setor e ampliaram as condições de consumo da habitação.

Em Fortaleza, a alteração das condições de consumo da habitação é sempre apresentada como argumento central para explicar a intensificação da produção imobiliária. Essa perspectiva dominante de análise, baseada na teoria neoclássica, procura explicar os fenômenos a partir do comportamento da demanda no mercado. Segundo ela, o volume e a estrutura da oferta tendem a se ajustar ao volume e a estrutura da demanda.

A naturalização e apropriação desta interpretação no discurso dos agentes envolvidos na produção imobiliária, segundo TOPALOV (1974), fortalecem a noção comum de que a demanda é responsável por todas as mudanças na produção imobiliária. Ao anular a atuação dos diversos agentes envolvidos e desconsiderar as particularidades da produção imobiliária, este entendimento torna-se um obstáculo para a compreensão da complexidade das mudanças da produção imobiliária e de suas consequências nas dinâmicas da produção do espaço.

Neste sentido é que a abordagem a partir do mercado imobiliário é limitada e tende a restringir a discussão à esfera do consumo, da circulação de mercadorias, obscurecendo a esfera da produção, sem a qual não haveria a construção da qual resultam o edifício e a cidade.

A produção imobiliária se particulariza pela própria condição especial da mercadoria imóvel, que envolve a produção industrial na forma canteiro da construção do edifício e a propriedade privada de uma parcela do espaço, o lote de terra. O longo tempo de produção, os custos envolvidos e a necessidade de repor os gastos com a aquisição da propriedade privada da terra faz com que a disponibilidade de crédito para os financiamentos e as especificidades da organização socioespacial desigual das cidades interfiram diretamente nas relações de produção.

As particularidades desta mercadoria determinam que os ganhos advindos de sua produção sejam provenientes de uma articulação da exploração do trabalho no canteiro com a formação de renda obtida da propriedade da terra e de sua transformação resultante da urbanização. Essa articulação, presente na reprodução do capital na construção imobiliária, ilumina o duplo caráter das relações de produção do setor, que são sociais e espaciais.

É nesse sentido que ao analisar o imobiliário a partir de suas relações de produção, considerando sua totalidade, conseguimos unificar “processos que comumente são entendidos como se fossem separados: o espacial e o social, ou o global e o local”

(PEREIRA, 2006, p 222), e avançar na compreensão das mudanças na configuração de nossas cidades articulando-as com a reorganização produtiva do setor imobiliário.

**Objeto, Objetivo e Hipótese**

Como parte do cenário de grande dinamismo da produção imobiliária de Fortaleza, nos chamou a atenção a emergência de um conjunto de novos produtos. Esses empreendimentos, que se destacavam pela escala, pelo número de unidades e por uma grande oferta de equipamentos e serviços, favoreceram a ampliação do mercado imobiliário de Fortaleza, por se direcionarem a diferentes classes sociais, e se espalharem por novas áreas, onde, até então, a produção imobiliária havia sido restrita. Impregnados de novos conceitos simbólicos, esses produtos imobiliários aparecem associados a um conjunto de novos nomes, tais como "condomínios clubes", "*wellness resorts*", "*residence club*", "bairros planejados", e passam a ser vendidos como um novo "*status*" de moradia na metrópole.

A observação do desenvolvimento dos principais lançamentos que se destacavam como novidades no mercado imobiliário nos indicou que o dinamismo do setor encobria mudanças mais profundas nas relações de produção.

Como exemplo de importantes mudanças evidenciadas, podemos destacar a inserção de novos agentes e o estabelecimento de novas relações de produção entre os diferentes agentes envolvidos em uma operação imobiliária – proprietários de terra, construtores, trabalhadores, incorporadores e imobiliárias.

Entre os novos agentes que passaram a atuar no setor imobiliário de Fortaleza, ganharam destaque as grandes empresas de incorporação nacionais, cujo deslocamento para Fortaleza insere-se como parte de uma estratégia geral de "expansão geográfica" decorrente da forte capitalização a partir da abertura de capital. Articulado a esse movimento, verificamos o surgimento de novas incorporadoras locais, constituídas a partir da articulação de capitais provenientes de outros setores, e o fortalecimento da atividade da incorporação dentro das grandes construtoras que tradicionalmente atuaram no mercado imobiliário de Fortaleza.

Ao nos aproximarmos das relações de produção comandadas por estes agentes, pudemos verificar seu protagonismo na condução de importantes mudanças no mercado imobiliário de Fortaleza, a partir da utilização de novas estratégias de produção imobiliária, dando relevo à incorporação imobiliária, entendida como relação específica da produção capitalista do espaço.

Considerando a relevância que as grandes empresas de incorporação passam a ter na produção imobiliária de Fortaleza, definimos as relações de produção do imobiliário sob o domínio da incorporação como objeto de estudo da pesquisa.

A partir da investigação deste objeto, procuramos compreender o significado das mudanças em curso, discutindo a reorganização do capital no setor, a atuação dos principais agentes envolvidos, suas estratégias na maximização dos ganhos e as consequências na produção do espaço.

A condução da produção imobiliária, a partir da incorporação, será marcada por importantes modificações nas relações de produção nas diferentes etapas de uma operação imobiliária, que tendem a favorecer a flexibilização do processo produtivo e facilitar a inserção de novos capitais no setor.

O reforço da inserção de novos capitais no setor, vistos principalmente pelo fortalecimento da incorporação, põe em um curso um importante processo na reorganização do setor: a centralização do capital.

O desdobramento dessas mudanças aparece em dinâmicas contraditórias. Por um lado, serão evidenciados conflitos entres grupos locais, muitas vezes associados a interesses patrimonialistas e grupos nacionais, diretamente articulados ao capital financeiro. A expressão dos grupos locais, historicamente envolvidos na produção do espaço, dá relevo à formação da metrópole como aspecto essencial na compreensão das transformações recentes. Ao mesmo tempo, o deslocamento de importantes grupos de incorporação nacionais reflete transformações estruturais nas condições de reprodução do capital no setor, particularmente relacionadas ao atual regime de acumulação, caracterizado pela presença dominante do capital financeiro.

Por outro lado, neste contexto, as alianças, principalmente manifestadas no desenvolvimento de parcerias na construção de grandes empreendimentos imobiliários, tendem a reforçar a centralização do capital no setor e favorecer a concentração de investimentos em alguns empreendimentos e espaços.

Esse conjunto de dinâmicas, determinante na criação de condições privilegiadas de reprodução do capital no espaço, tende a intensificar a valorização imobiliária em diferentes áreas da metrópole.

No sentido de ampliarmos a compreensão sobre estas novas dinâmicas formulamos as seguintes questões: Como a incorporação assume um lugar de relevância na produção imobiliária de Fortaleza? O que representa o fortalecimento da incorporação na reprodução do capital no setor? De que maneira a centralização do

capital modifica a produção imobiliária, entendida como dimensão social e espacial? De que maneira a produção imobiliária sob o domínio da incorporação interfere na organização socioespacial da metrópole?

Com o aprofundamento da discussão sobre essas questões, procuraremos demonstrar a hipótese de que em Fortaleza, a partir do fortalecimento da incorporação e seu imbricamento com o financeiro, ocorrerá um importante movimento de centralização do capital no setor imobiliário que ganhará força na redefinição da metrópole ao impor uma nova lógica de produção do espaço, que exacerba a reprodução do capital em detrimento das necessidades da reprodução social.

**Debate teórico e desenvolvimento da pesquisa**

Para desenvolvimento das questões acima expostas procuramos articular o debate teórico em torno dos conceitos e questões centrais implicados na discussão das transformações da produção imobiliária com a realização de uma pesquisa empírica, com foco no mercado imobiliário de Fortaleza. A seguir, apresentamos de maneira sucinta os principais elementos que suportarão o debate teórico e se fundamentarão na pesquisa empírica.

As percepções iniciais sobre as mudanças na produção imobiliária de Fortaleza nos conduziram à procura de construções teóricas de diferentes disciplinas, privilegiando os autores que, a partir da crítica à economia política, desenvolveram importantes avanços na discussão da produção imobiliária, por elaborarem conceitos, iluminarem questões relevantes desta atividade e permitirem articulações da análise desta atividade com a produção do espaço.

As pesquisas desenvolvidas por Topalov (1974; 1978) e Jaramillo (1982) foram fundamentais por iluminar aspectos relevantes referentes à incorporação imobiliária - seus significados, sua origem, os agentes envolvidos e os mecanismos particulares de reprodução do capital no espaço – que acabam por constituir uma chave para a compreensão das relações de produção do imobiliário na atualidade. Na compreensão da reorganização do capital no setor imobiliário nos apropriamos das análises de Aglieta (1986) sobre a concentração e centralização do capital.

Os aportes teóricos identificados nas obras de Lefebvre (1999a; 1999b; 2008) e Gottidienner (1997) foram fundamentais na articulação da discussão da produção imobiliária com a produção do espaço.  Por darem grande relevo ao espaço, e

considerá-lo como uma força produtiva do processo de produção imobiliária, as contribuições desses autores iluminam um importante deslocamento da condição espacial. Para Lefebvre (1999a e 2008) trata-se da superação de uma sociedade industrial e da possibilidade de consolidação de uma sociedade urbana, reflexo de uma subordinação do espaço que entra no mercado para o investimento dos capitais, através do avanço de relações capitalistas em sua produção.

As transformações estruturais na produção imobiliária, diretamente relacionadas à confluência do capital financeiro ao setor, nos conduziram à aproximação do debate sobre a financeirização mundial desenvolvido por Chesnais (1998; 2005) e Brenner (2003). Considerando a necessidade de abordar as especificidades da financeirização da produção imobiliária e das consequências deste processo na reorganização do setor e de sua produção tomamos como referência as contribuições de Ball (1998); Gottdiener (1997) e Harvey (2005).

As especificidades destas transformações no contexto brasileiro dão relevo a um conjunto de trabalhos recentemente desenvolvidos, que procuram discutir a intensificação da produção imobiliária num novo ambiente de negócios, fundado no protagonismo dos agentes privados e na expressiva recuperação de fontes de financiamento paraestatais (SHIMBO, 2010; TONE, 2010; ROYER, 2009).

Ao nos aproximarmos das transformações da produção imobiliária em Fortaleza, procuramos privilegiar o olhar sobre as empresas de incorporação com maior destaque na cidade - identificadas a partir do volume de empreendimentos produzidos e da promoção de inovação em termos de estratégias de produção e dos produtos imobiliários.

Embora muitas dessas empresas estivessem envolvidas no desenvolvimento tanto de empreendimentos comercias como residencias, optamos por focar nossas análises nos empreendimentos condominiais residenciais, considerando sua condição de produto predominante dessas empresas e sua relevância na modificação das condições de moradia da métropole, seja pela inserção de novas formas e conceitos, seja pela interferência na elevação dos preços da habitação.

Quando delimitamos “empreendimentos condominiais residenciais”, consideramos também os empreendimento do tipo “segunda residência”, bastante representativos na produção imobiliária de Fortaleza. Direcionados ao turismo e ao veraneio, estes empreendimentos se articularão, em alguns casos, à produção hoteleira. Nessa nova etapa da produção imobiliária em Fortaleza, também ganharão destaque os

empreendimentos do chamado “segmento econômico”, direcionado às faixas de três a dez salários mínimos, esses empreendimentos responderão por um importante movimento de alargamento do mercado imobiliário, antes praticamente restrito à população de maior renda.

Dada a ênfase da pesquisa nas relações de produção sob o domínio da incorporação, optamos por considerar a Região Metropolitana de Fortaleza como território de referência para a discussão da produção imobiliária, sem nos preocuparmos com a análise de toda sua dimensão, sendo a delimitação das áreas de maior interesse resultante das dinâmicas de atuação dos principais agentes.

A intensificação da produção imobiliária evidenciada a partir de 2007, seja pelo expressivo aumento do número de empreendimentos, seja pela ampliação da valorização imobiliária, nos levou a delimitar essa data como um importante ponto de inflexão, como procuraremos mostrar ao longo do desenvolvimento da Tese.

Com base nestes recortes do objeto, realizamos uma série de entrevistas e desenvolvemos o levantamento de dados sobre a organização do setor, a produção imobiliária e a organização socioespacial da metrópole, que de maneira conjunta nos permitiram avançar na análise das mudanças na produção imobiliária.

As entrevistas foram realizadas em três etapas[1], que correspondem a diferentes momentos da pesquisa. Numa primeira etapa, em janeiro de 2009, procuramos abordar a percepção dos agentes envolvidos na produção imobiliária sobre as novidades em termos dos produtos imobiliários e das formas de produção.

Na segunda etapa, em setembro de 2010, já focando nas relações de produção sob o domínio da incorporação, entrevistamos os agentes diretamente relacionados à incorporação imobiliária, a partir da seleção de grandes empresas que se diferenciavam por sua história de atuação e origem dos capitais. Nesse momento, procuramos abordar as estratégias de produção e as relações estabelecidas com os demais agentes envolvidos na produção imobiliária.

Em maio de 2011, como etapa final, procuramos preencher algumas lacunas da pesquisa com entrevistas a agentes diretamente articulados à incorporação a partir de vínculos com o financiamento imobiliário, com a comercialização de imóveis e com a propriedade da terra. Nesse momento, também entrevistamos professores da Universidade Federal do Ceará, envolvidos com a discussão sobre o urbano e o imobiliário.

[1] A lista com os entrevistados em cada uma das etapas encontra-se no ANEXO A.

O levantamento de dados sobre a organização do setor e da produção imobiliária esteve baseada na consulta dos sites das empresas pesquisadas, das principais instituições relacionadas à produção imobiliária em Fortaleza, com destaque para o Sinduscon-CE, Secovi-Ce e Caixa Econômica Federal e dos jornais locais, para além de revistas especializadas. O levantamento de dados sobre a organização socioespacial da metrópole esteve baseado na consulta de fontes secundárias, representadas principalmente por trabalhos acadêmicos, e de fontes primárias, dentre as quais destacamos os dados do Censo 2000 e 2010 – IBGE.

**Estrutura da Tese**

Na organização da exposição da Tese optamos por apresentar as discussões sobre as mudanças nas relações de produção do imobiliário em Fortaleza em diferentes capítulos, enfatizando inicialmente as mudanças nas relações dos agentes envolvidos na produção imobiliária, considerando o protagonismo das grandes incorporadoras, para, no capítulo seguinte, enfatizarmos as relações espaciais a partir da análise das diferentes estratégias utilizadas nos novos empreendimentos imobiliários.

Embora se trate de aspectos indissociáveis das relações de produção (o social e o espacial), a opção por enfatizar de maneira particular cada uma dessas dimensões nos permitirá mostrar com maior clareza o significado das mudanças na produção imobiliária, avançando no desenvolvimento de mediações com a totalidade.

Ao enfatizarmos a dimensão social procuraremos iluminar um importante movimento de reconfiguração do capital no setor em Fortaleza, que se articula às mudanças estruturais na organização do setor imobiliário, derivadas em grande processo de financeirização mundial. Ao enfatizarmos a dimensão espacial, procuraremos apresentar os reflexos destas mudanças na produção do espaço, que se articula com a organização socioespacial da metrópole.

Estas questões gerais são introduzidas nos capítulos iniciais da Tese, que se organizará em quatro capítulos.

No primeiro, investigaremos as mudanças estruturais no setor imobiliário, abordando incialmente as particularidades da forma incorporação, para podermos avançar na discussão sobre o fortalecimento das grandes empresas de incorporação. Esse movimento é discutido como parte da convergência entre o capital financeiro e a produção imobiliária.

No segundo capítulo, abordaremos a formação da metrópole de Fortaleza, examinando as condições de acumulação capitalista no processo de urbanização, a estruturação socioespacial e as diferentes formas de produção do espaço construído. No final deste capítulo, nos aproximaremos da produção imobiliária, examinando a organização do setor imobiliário no início da primeira década do século XXI e as importantes mudanças que passam a ser evidenciadas a partir de 2007.

Como já anunciamos, nos Capítulos 03 e 04 discutiremos de maneira mais detalhada as mudanças na produção imobiliária em Fortaleza, procurando avançar na demonstração de nossa hipótese inicial.

Enfatizando os aspectos sociais, no terceiro capítulo procuraremos ampliar a compreensão sobre a reorganização do setor imobiliário e a modificação das relações de produção nas diferentes etapas da produção imobiliária, debatendo o movimento de fortalecimento da incorporação e seu domínio na produção imobiliária e no processo de centralização do capital.

No quarto capítulo, buscaremos aprofundar a discussão sobre as mudanças na produção do espaço no contexto da intensificação da produção e da valorização imobiliária. Inicialmente, exploraremos as estratégias imobiliárias utilizadas pelas grandes empresas de incorporação no desenvolvimento de seus produtos imobiliários, para, em seguida, procurarmos articular o movimento de avanço da produção imobiliária na metrópole fortemente apoiado pelo Estado com as importantes mudanças em sua organização socioespacial.

Nas considerações finais, procuraremos recuperar e articular as discussões centrais desenvolvidas nos diferentes capítulos, procurando apresentar alguns desdobramentos de nossa pesquisa.

CAPÍTULO 01

# A FORMA INCORPORAÇÃO E A FINANCEIRIZAÇÃO DO SETOR IMOBILIÁRIO

## Introdução

Este capítulo inicial tem como objetivo discutir mudanças estruturais na produção imobiliária no contexto brasileiro. A primeira década do século XXI é marcada por importantes mudanças na produção imobiliária no Brasil, que passam a ser percebidas nos diferentes contextos regionais consolidando de maneira definitiva a expansão de relações capitalistas no setor.

Dentro desse movimento geral de avanço das relações capitalistas na produção do espaço identifica-se o movimento específico de fortalecimento da atuação de grandes grupos de incorporação articulados ao capital financeiro. Tal movimento de capitais dá relevo à forma incorporação e a convergência entre o financeiro e o imobiliário.

A compreensão da incorporação como relação social específica de reprodução do capital no setor imobiliário e as condições históricas vinculadas a sua origem são discutidas no primeiro item desse capítulo.

A confluência do capital financeiro ao setor imobiliário, entendida como parte das transformações estruturais no capitalismo mundial, é explorada no item a seguir. Essa aproximação do capital financeiro, que tem papel determinante sobre o aumento de investimentos no setor imobiliário, relaciona-se com a reorganização das estruturas de financiamento e a reestruturação das empresas envolvidas com o imobiliário. Tais questões, abordadas inicialmente em um plano geral, são analisadas com mais cuidado no contexto brasileiro, quando procuramos nos últimos dois itens investigar as mudanças no financiamento e na reorganização do setor, discutindo ainda modificações no padrão espacial de reprodução do capital.

### 1.1. Produção imobiliária e a forma incorporação

Em qualquer metrópole latino-americana, podemos identificar ainda hoje na produção do espaço construído a coexistência de diferentes formas de produção, tais como *"a produção doméstica, a produção por encomenda, a produção estatal e a produção para mercado"* (PEREIRA, 2004, p.19). Jaramillo(1982), objetivando discutir a dinâmica da produção do espaço construído, procurou compreender o desenvolvimento das diferentes formas de produção. Como condição histórica, as formas de produção correspondem a *"sistemas que relacionam os homens entre si, e estes com os meios de produção para produzir um bem ou uma série de bens"* (JARAMILLO, 1982, p.175). Para discuti-las, o autor examina em cada uma delas o caráter dos agentes envolvidos com o trabalho direto, o controle técnico da produção, o controle econômico direto da produção e o controle econômico indireto.

Operando simultaneamente, com dinâmicas internas peculiares, *o "entrelaçamento"* entre essas diferentes formas de produção é o que determinaria a produção do espaço global dessas cidades (JARAMILLO, 1982, p.150). Com o avanço das relações capitalistas de produção do espaço se reforçam as diferenças na organização urbana. A persistência de formas "atrasadas", nas quais se identificam relações não capitalistas, dá relevo à produção de mercado, correspondente à generalização das relações capitalistas.

Nesta forma, tem natureza capitalista tanto *"os agentes que detêm o controle econômico, como aqueles que detêm o controle técnico, estando a produção destinada ao mercado, em forma de mercadoria, constituídas a partir de processos repetitivos e contínuos"* (JARAMILLO, 1982, p.187).

Um indicativo da importância dessa forma na atualidade é a utilização do termo produção imobiliária como seu sinônimo. Cumpre ressaltar, que embora essa utilização esteja consagrada, representa uma transposição inadequada, que confunde as duas noções, uma geral e a-histórica - a produção imobiliária - e, outra, particular e histórica – a produção para mercado, que corresponde a um momento determinado da história da construção da cidade, decorrente do avanço das relações capitalistas na produção do espaço. A utilização do termo "produção imobiliária" no decorrer dessa Tese é feita com ciência desse equívoco, mas procurando avançar em sua compreensão enquanto forma de produção específica.

Parte da relevância dessa forma relaciona-se à emergência e à consolidação da incorporação – entendida como relação específica da produção para mercado que, em condições históricas específicas, tende a tornar-se dominante.

Autores como Jaramillo (1982) e Topalov (1974), ao examinar a produção para mercado, deram particular atenção à incorporação imobiliária[2], entendendo-a como importante mudança para o avanço das relações capitalistas na produção do espaço. Referendados em contextos particulares[3], as pesquisas desses estudiosos da cidade permitem iluminar aspectos relevantes referentes a esta forma que acabam por se constituir em uma chave para compreensão da produção imobiliária na atualidade.

Ao examinar essa forma de produção no contexto dos países de industrialização tardia[4], Jaramillo (1982) identifica entraves particulares a seu desenvolvimento relacionados à debilidade de acumulação de capital no setor - em parte reflexo das dificuldades de acumulação em todos os setores[5], do tamanho e nível de desenvolvimento dos centros urbanos[6] e do próprio nível de organização empresarial do setor[7]. Conforme este pesquisador, o aspecto mais relevante e particular dessa forma de produção é a consolidação de um "capital de circulação" que assume o controle econômico direto, *"deslocando desta posição o capital propriamente produtivo, o qual se vê reduzido ao mero controle técnico da produção"* [8].

Esse capital de circulação, tomando momentaneamente a forma de capital de incorporação, dado seu vínculo com os incorporadores, é responsável *pela "iniciativa*

[2] Optamos pela utilização de "incorporação imobiliária" como tradução para os termos "producción promocional", utilizada por Jaramillo (1982) e "promotion immobilière" utilizada por Topalov(1974), por se tratarem de relações de produção semelhantes. Assim evitamos dúvidas, já que o termo promoção imobiliária no Brasil é muito mais utilizado para descrever as estratégias e atividades envolvidas na comercialização dos produtos imobiliários. Dentro desse mesmo raciocínio, aparecerão as traduções "capitais de incorporação" e "incorporadores imobiliários" – também mais utilizadas no Brasil.

[3] O texto de Jaramillo (1982) teve como objetivo consolidar um quadro de referência para o desenvolvimento de uma pesquisa empírica, aplicada em Bogotá nos finais da década de 70, sendo assim a base para o desenvolvimento de um estudo empírico sistemático. O texto de Topalov (1974) é produto de uma pesquisa realizada como uma demanda do Estado Francês para compreensão de um agente então emergente: os grandes promotores privados e particularmente aqueles de atuação nacional, que resultantes de novas relações sociais passam a ter um impacto decisivo na organização da produção imobiliária

[4] As reflexões do autor são referenciadas na cidade de Bogotá – Colômbia, e sua situação econômica nos finais da década de 1970.

[5] Para Jaramillo(1982) "la debilidad de la acumulación del capital eventualmente comprometido en la rama, un reflejo de esta misma situación a nivel de toda la formación social" (JARAMILLO, 1982, p. 187).

[6] "la talla reducida de la ciudad en las primeras etapas del periodo determina un mercado estrecho, el cual se aún más reducido por las dos circunstancias: un grado muy agudo de la pauperización, y la debilidad de los mecanismos financieros que eventualmente podrían ampliar las capas de posibilidades de acceso a la propiedad" (JARAMILLO, 1982,p.187);

[7] Segundo o autor, "la ausencia de grandes empresas de construcción con técnicas avanzadas que le permitan al capital promocional reducir sus costos y contrarrestar la competencia de la construcción por encargo" (JARAMILLO, 1982, p.187).

[8] "desplazando de esta posición el capital propiamente productivo, el cual se ve reducido al mero controle técnico de la producción" (JARAMILLO, 1982, p.195).

*da produção, controlam seu ritmo e suas características, se encarrega de realizar o produto e se apropria da maior parte da mais valia aí produzida"* [9].

Topalov (1974), ao se debruçar sobre o contexto da produção imobiliária francesa do final da década de 1970, dominado por grandes incorporadoras nacionais, procura investigar a emergência da incorporação. Para o autor, condições históricas particulares associadas às características específicas da reprodução do capital na indústria da construção estão na origem dessa forma de produção. A necessidade da terra, o longo período de produção e o longo período de circulação, como características estruturais do setor[10] (TOPALOV, 1974, p. 16), tornam as condições de financiamento à produção imobiliária um aspecto central na organização do setor.

No caso francês, *"a morte do proprietário burguês"*[11] e o *"aparecimento de financiamento aos consumidores"* seriam elementos centrais na emergência da incorporação imobiliária:

> *"São as transformações históricas das fontes desses financiamentos que deram origem à incorporação imobiliária. Um preâmbulo ao seu aparecimento e ao seu desenvolvimento é o desaparecimento, ou restrição às margens, da organização social da produção de dois modos de financiamento, isto é, o retorno do capital "habitação" à forma dinheiro"* [12].

O desaparecimento do "proprietário burguês" como forma de financiamento e de organização social da circulação da mercadoria habitação favorecerá "a *autonomização do capital imobiliário de circulação, sua separação da propriedade da terra, que é vista agora como um obstáculo"* [13]. Mas, segundo Topalov(1974), será o Estado que, ao fornecer as primeiras formas de capital de circulação para habitações sociais e ao criar empréstimos especiais garante o financiamento de longo prazo, viabilizará a existência de financiamentos privados complementares e intermediários

---

[9] "la iniciativa de la producción, controlan su ritmo y sus características, se encarga de realizar el producto y se apropia de la mayor parte de la plus valía ahí producida" (Jaramillo, 1982, p.155).

[10] Optamos por desenvolver esses diferentes aspectos de maneira mais detalhada ao longo da tese, a partir das discussões do fortalecimento desta forma de produção para a cidade de Fortaleza.

[11] Neste caso a propriedade da terra e o capital pessoal do capitalista estão articulados de maneira indissociável: "...le second n'est qu'une annexe de la première et non um capital de circulation fonctionnant d'abord pour acceélérer la vitesse de rotation Du capital industriel" (TOPALOV, 1974, p.16).

[12] «sont les transformations historiques des sources de ces finacements qui ont donné naissance à la promotion immobilière. Un préalable a son apparition et à son developpement est la disparition, ou le rejet aux franges de l´organization sociale de la production de deux modes de financement, c'est-a-dire de retour de capital logement à la forme argent» (TOPALOV, 1974, p.16).

[13] "l´autonomisation du capital immobilier de circulation, sa séparation d´avec la propriété foncière qu´il recontre alors comme un obstacle » (TOPALOV, 1974, p.17).

durante a produção, precedendo o que *o* autor também identificará como *"*capital de incorporação" :

> *"Chamar-se-á capital de incorporação o capital imobiliário de circulação que permite a rápida conversão do capital industrial de construção da forma mercadoria para forma habitação, ao longo do período de produção"*[14]*.*

Esse capital se distingue de um capital de empréstimo porque ele detém, em um dado momento de seu ciclo, a propriedade da mercadoria habitação e do terreno e, por isso, pode eventualmente se beneficiar das mudanças na organização do espaço, que se expressa na forma de sobrelucros de localização.

Dentro desta nova estruturação social da circulação de capital na produção imobiliária, consolida-se o incorporador imobiliário definido pelo autor como "um agente social que assegura a gestão de um capital imobiliário de circulação em sua fase de transformação em mercadoria de habitação"[15]*,* ao qual caberá a atividade de *"definição de um produto comercializável, a gestão financeira, jurídica e técnica da fase de transformação do capital comercial em mercadoria habitação e a atividade de liberação da terra"*[16].

Para além das especificidades do sistema de financiamento, a origem do capital relacionado à incorporação é decisiva nas relações dos incorporadores com os demais agentes envolvidos na produção imobiliária e na definição de suas estratégias de produção.

Para Jaramillo (1982) o capital relacionado à incorporação tem como origens frequentes o próprio processo de acumulação da produção por encomenda[17], a associação da acumulação gerada a partir do loteamento de terrenos com os grandes proprietários de terra[18] e a transferência de capitais de outros setores.

---

[14] «On appellera 'capital de promotion', ce capital immobilier de circulation qui permet la conversion rapide du capital de l´industrie du bâtiment de la forme merchandise à la forme logement, au cours même de la periode de production» (TOPALOV, 1974, p.18).

[15] "un agent social qui assure la gestion d´un capital immobilier de circulation dans sa phase de transformation em marchandise logement''(TOPALOV, 1974, p.15)

[16] "l'activité de définition d´un produit vendable", "la gestion financière, juridique et technique de la phase de transformation du capital commercial en marchandise-logement » ; « l´activité de liberation des sols ». (TOPALOV, 1974, p.19).

[17] "Pequeñas empresas de construcción, y poseedores de ahorros, transformando su carácter inicial se convierten en capitales de talla limitada y se lanzan a producción promocional en pequeña escala" (JARAMILLO, 1982:189).

[18] Uma segunda fonte de capital promocional seria originária de duas fontes que teriam uma tendência natural a fusão e convergência. De um lado, a acumulação gerada a partir da "adaptación de terrenos", isto é da ampliação da atuação dos adaptadores de terrenos: "con el fin no solamente de apoderarse de un volumen mayor de plusvalía como capitalistas productivos, sino además para tener un control más integrado del proceso global que les posibilite apoderarse de un máximo de valor que combina renta y ganancia capitalista" (JARAMILLO, 1982, p. 191). Do outro lado, os grandes proprietários de terra nas franjas urbanas: "...enriquecidos por la percepción de rentas urbanas correspondientes a los terrenos que han suministrado

No contexto latino-americano, *"a existência frequente de excedentes de acumulação dificilmente reversíveis na esfera normal de certos capitais"*[19] tende a favorecer a confluência de novos capitais ao setor imobiliário e a autonomização da incorporação, diretamente associada a *"um capital de circulação que não se compromete de maneira contínua com o capital fixo"*[20].

Sua atuação típica baseia-se na compra do terreno, na contratação de uma empresa de construção independente e na definição do produto, reforça o "sobrelucro" de localização como um dos principais componentes de seu ganho.

Topalov (1974), ao identificar a origem dos diferentes tipos de capital relacionados à incorporação, define um quadro bem mais complexo[21], pertinente ao maior desenvolvimento das forças produtivas e da divisão do trabalho no contexto da produção imobiliária francesa. O autor dá particular destaque à aproximação do capital financeiro, que tende a influenciar toda a organização do setor:

> *"O declínio do capital patrimonial transforma os prestadores de serviços independentes em instrumento do capital financeiro flutuante, o que de certa forma entra em contradição com o crescimento de sua 'capacidade de produção' e conduz à perda de sua independência formal; por outro lado, o desenvolvimento do capital financeiro investido duravelmente no setor imobiliário acarreta na multiplicação dos 'incorporadores financiadores', cujas possibilidades de crescimento parecem depender das vantagens cumulativas conferidas a alguns deles pela vinculação a um grupo imobiliário complexo"*[22].

A contribuição destes autores, além de mostrar mudanças particulares nas relações sociais da produção capitalista do espaço, a partir da análise de uma forma social específica (a incorporação), ilumina importantes mudanças na reprodução do capital

---

a la construcción, deciden transformar su posición pasiva, y convirtiendo las rentas acumuladas en capital productivo, se lanzan a la producción" (JARAMILLO, 1982, p.191).

[19] "existencia frecuente de excedentes de acumulación difícilmente reinvertibles en la esfera normal de ciertos capitales" (JARAMILLO, 1982, p.193).

[20] "un capital de circulación que no se compromete de una manera continua con capital fijo" (JARAMILLO, 1982, p. 193).

[21] O autor definiu um sistema organizado por diferentes tipos de incorporadores com diferentes estratégias de incorporação. Segundo o autor, este sistema é estruturado por dois elementos centrais: o sistema de financiamento e os modos de articulação das funções de gestão do capital de incorporação. A posição de cada incorporador no sistema e sua evolução deverá ser analisada historicamente. Os tipos que constituem o "sistema de promotores" foram sistematizados por nós no ANEXO B dessa tese.

[22] "le declin du capital patrimonial transforme les prestataires de services indépendants en instrument du capital financier flottant, évolution qui pois certains entre en contradiction avec la croissance de leur 'capacité de production' et coinduit à la perte de leur indépendance formelle ; par ailleurs, le developpement du capital financier investi durablement dans le secteurs immobilier entrâine la multiplication de financier-promoteurs dont les possibilités de croissance semblent dépendre des avantages cumulatifs conférés à certains d´entre eux par l´appartenance à un groupe immobilier complexe» (TOPALOV, 1974, p. 140).

na produção imobiliária, identificadas a partir da inserção de capitais de outros setores e da aproximação com o capital financeiro. Tal condição tende a indicar que o incorporador encontra condição privilegiada de atuação nos momentos de forte crescimento da produção imobiliária e da transformação das cidades, que estão normalmente associados a contextos privilegiados de disponibilidade de crédito.

Autores como Lefebvre (1999a ; 2008), Gottdiener (1997) e Harvey (2005a) avançaram no sentido de relacionar o movimento de capitais para a produção imobiliária com transformações estruturais na reprodução da totalidade das forças produtivas, entendendo esse movimento como transferência de capital entre circuitos interligados.

A ideia dos "circuitos", revelada por Lefebvre (2008), é sistematizada por Harvey (2005a). Segundo este autor, o capital circula em três circuitos distintos: um circuito primário, "onde são produzidos os meios de produção e consumo"; um circuito secundário, "de formação de bens fixos e de consumo, mas principalmente centrado no ambiente construído" e um circuito terciário, "que envolve investimentos sociais, em ciência e tecnologia" (HARVEY, 2005a, p.94).

Gottdiener(1997), baseado nas contribuições conceituais de Lefebvre, afirma que "o investimento imobiliário constitui um setor de formação de capital e de realização da mais-valia, especialmente quando o circuito primário perde essa capacidade" (GOTTDIENER 1997, p.185).

Nesse sentido, Lefebvre (2008) considera que o papel da produção imobiliária, enquanto espaço de acumulação do capital, oscilará desempenhando funções particulares em contexto específicos:

> *"'o imobiliário' (produção e especulação) oscila entre uma função subordinada de retomada econômica, uma função diversionista, uma função de regulação, uma função dominante. De acordo com os momentos, os países, etc. Ele entra na 'desigualdade geral' dos setores, dos crescimentos, das situações econômicas" (*LEFEBVRE, 2008, p.118*).*

A discussão desses autores nos ajuda a perceber que a incorporação, embora se consolide de maneira específica nos diversos contextos nacionais, relaciona-se com as caraterísticas estruturais do capitalismo, que na atualidade são marcadas pelo domínio do capital financeiro mundializado. Sua grande mobilidade favorece a confluência para o setor imobiliário, reconhecido como lócus de reprodução

privilegiada em um cenário de estagnação dos setores produtivos. No subitem a seguir, recuperamos aspectos essenciais da consolidação da incorporação no Brasil, para em seguida avançarmos na compreensão das mudanças mais recentes inseridas no contexto da mundialização financeira.

### 1.1.1 A consolidação da forma incorporação no contexto brasileiro

Quando procuramos compreender o desenvolvimento dessa forma de produção em cidades brasileiras, descobrimos que sua emergência precede sua institucionalização, que pode ser entendida muito mais no sentido de legitimação e fortalecimento dos agentes dessa forma, servindo como contributo a sua consolidação. Nesse sentido, a análise restrita ao âmbito institucional não permite evidenciar as transformações na produção do espaço relacionada ao papel da incorporação.

Ao investigar a incorporação imobiliária no contexto brasileiro, Ribeiro (1991) mostra que esta forma emerge na década de 1950, associada à produção imobiliária dos bairros Copacabana, Ipanema e Leme no Rio de Janeiro. Para ele, o incorporador *"inventa um novo produto, 'o apartamento-zona sul' destinado às camadas médias de alto poder aquisitivo, introduzindo uma importante diferenciação nas condições habitacionais"* (RIBEIRO, 1991, p. 243).

Como condições históricas relevantes para o surgimento desta forma, o autor citado dá destaque ao desenvolvimento do crédito imobiliário e às transformações no espaço urbano. Embora não existisse um sistema financeiro, o crédito imobiliário passa a ser concedido por um conjunto de entidades, que atuando em outros ramos procuram nos empréstimos hipotecários rentabilizarem seus fundos. Adicionalmente, a taxa de juros nos empréstimos hipotecários foi reduzida a 10%, expandindo o financiamento, que até então tinham taxas médias de 20%[23] (RIBEIRO, 1991). Nesse contexto, se fortalece o interesse da compra do imóvel para o aluguel. Para o autor, o capital de empréstimo e o capital imobiliário - que se deslocará para os apartamentos comprando-os dos incorporadores para alugá-los - serão os dois principais agentes do financiamento imobiliário.

Embora a emergência da incorporação neste momento seja muito relevante enquanto avanço das relações capitalistas de produção do espaço, a atuação destes agentes restringia-se às áreas urbanas de grande valorização, correspondentes a alguns

[23] A partir da regulação do Decreto 22.626 de 1933.

bairros de cidades como São Paulo e Rio de Janeiro, que lhes garantiam condições privilegiadas de obtenção de ganhos.

A incorporação imobiliária aparecerá legalmente no Brasil através da lei 4.591[24], de 16 de dezembro de 1964, ganhando força a partir daí. O momento de instituição da lei da incorporação, coincidente à criação do primeiro sistema de financiamento nacional no Brasil, o SFH, marca para Ribeiro (1991) a consolidação da incorporação. Para o autor, com o surgimento do SFH[25], *"o incorporador passa a ser o vértice de três mercados: o de terra, o de construção e o de crédito"* (RIBEIRO, 1991, p. 281).

Nesse período *"se verifica excepcional crescimento da produção capitalista da moradia que opera importantes movimentos da cidade"* (RIBEIRO,1991, p. 272) e podem ser evidenciadas importantes mudanças na incorporação a partir da *"emergência de um novo padrão de acumulação, pelo qual um segmento consegue controlar parcialmente as condições espaciais de sua valorização e o financiamento"* (RIBEIRO, 1991, p. 272).

Nesse período a incorporação desempenhou um papel definitivo na formação e diferenciação das principais metrópoles brasileiras, difundindo novos padrões de moradia e se apropriando de novas áreas, consagrando a obtenção de sobrelucros de localização, como importante mecanismo de ampliação dos ganhos no setor. Apoiado no SFH, a forma incorporação ganhou destaque em vários grandes centros urbanos brasileiros, em grande parte dos casos, estando fortemente articulada à construção.

A partir da década de 1980, com a desestruturação do SFH, como mostraremos a seguir, a incorporação tende a perder a relevância, com incorporadores e construtores tomando parte do processo de financiamento ao consumo da habitação. Sobressaem nesse contexto algumas experiências pontuais, normalmente relacionadas à elevação do padrão dos empreendimentos no sentido de

[24] Legislação que dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Nesta lei a incorporação imobiliária é definida como "a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas" (artigo 28 – parágrafo único). Nesta lei também se define a figura do incorporador como "a pessoa física ou jurídica, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive 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 regime condominial, ou que meramente aceite propostas para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega, a certo prazo, preço e determinadas condições, das obras concluídas" (artigo 29 – parágrafo único).

[25] "O SFH passou a fornecer exclusiva e diretamente ao incorporador 80% do capital necessário à realização dos empreendimentos – a exceção do 'custo fundiário'- não apenas o desobrigando-o a realizar maciços benefícios, mas tornando-o chefe da orquestra, frente aos outros agentes e compradores" (RIBEIRO, 1991, p. 281).

direcionamento da produção a uma demanda solvente, como é o caso da intensa verticalização da Barra da Tijuca, discutida por Ribeiro (1991).

Na década de 1990, a continuidade da restrição de financiamentos dá destaque às incorporadoras que empreendem esforços na racionalização da construção, procurando alcançar a população de menores rendimentos, como mostrou Castro (1999). Os esforços de racionalização da construção sinalizam as limitações dos ganhos advindos dos sobrelucros de localização, que historicamente representaram parte relevante desta forma de produção.

O fortalecimento do processo geral de confluência do capital financeiro à produção imobiliária e as importantes mudanças nas condições do financiamento imobiliário no Brasil, a partir do final da década de 1990, são responsáveis pela configuração de um importante movimento de expansão da produção imobiliária, no qual a forma incorporação voltará a cumprir um papel de grande destaque.

## 1.2. Produção imobiliária na era do capital financeiro

A convergência entre o capital financeiro e a produção imobiliária é parte relevante na compreensão das mudanças evidenciadas no setor nos últimos anos, sendo esse movimento parte de mudanças estruturais do capitalismo.

Nesse sentido abordamos inicialmente as principais características do atual regime de acumulação, nos apoiando principalmente nas discussões desenvolvidas por Chesnais (1998 e 2005), para em seguida tratarmos das particularidades do fortalecimento do capital financeiro no contexto brasileiro, e de sua confluência para o setor imobiliário.

### 1.2.1 A emergência do capital financeiro

O atual regime de acumulação, caracterizado pelo domínio do capital financeiro, sustenta-se pelo predomínio de uma lógica da valorização financeira do capital e pela presença central do capital fictício, que contribui para a centralidade da propriedade patrimonial de caráter rentista (CHESNAIS, 2005).

A relação entre a lógica de valorização financeira, o capital fictício e o acirramento da propriedade patrimonial de caráter rentista, fica expressa com bastante clareza nessa passagem desenvolvida por Paulani (2010):

> *"Essa lógica tipicamente financeira se reproduz por meio de ativos próprios, muitos dos quais estão incluídos naquilo que Marx chamou de 'capital fictício'. Quem ganha dinheiro com a valorização de ações que possui, não participou diretamente da produção nem detém o capital material que efetivamente produz. No entanto a duplicata de capital ele tem, lhe dá direto a uma parcela da renda real produzida na sociedade. Quem tem um título da dívida pública tem direito sobre a renda real futura da sociedade, mesmo sem vir a participar de sua geração. Esses são dois casos típicos de capital fictício. A mera propriedade destes ativos garante a participação de seus detentores na renda real produzida pela sociedade, sem que estejam diretamente envolvidos em sua produção" (PAULANI, 2010, p. 130)*

A exacerbação da lógica financeira de valorização aparece ainda na "personificação" do mercado. Essa personificação, para Chennais (1998), permite revelar pelo menos três importantes dimensões da ascensão do capital financeiro: o "fetichismo" das formas de valorização do capital de natureza especificamente financeira; a relevância

de seus principais agentes e instituições[26] na condução de políticas econômicas; e o movimento de relativa autonomização em relação à esfera produtiva.

Ao mesmo tempo, o autor ressalta uma preocupação com a excessiva utilização dos termos "autonomia" e "autonomização", por encobrirem os vínculos permanentes entre as esferas da produção e do comércio e a esfera das finanças. Assim, Chennais (1998) procura mostrar o caráter intrínseco desse vínculo:

> *"A esfera financeira alimenta-se da riqueza criada pelo investimento e pela mobilização de certa força de trabalho de múltiplas qualificações. Os capitais que os operadores financeiros põem para valorizar, através de suas aplicações financeiras e das arbitragens entre os diverso tipos de ativos, nasceram invariavelmente no setor produtivo e começaram por assumir a forma de rendimentos que se constituíram na produção e intercâmbio de bens e serviços. Uma parcela desses rendimentos – hoje em dia uma parcela elevada - é captada ou canalizada em benefício da esfera financeira, e transferida para esta. Só depois desta transferência é que se podem dar, dentro do campo fechado da esfera financeira, vários processos, em boa parte fictícios, de valorização, que fazem inchar ainda mais o montante dos ativos financeiros" (CHESNAIS, 1998, p.15).*

É neste sentido que *"a valorização por extração de mais-valia na esfera produtiva permanece central e, ao mesmo tempo subordinada à logica do capital financeiro autonomizado, que passa a impor ritmo à expansão e ao aprofundamento das relações capitalistas"* (TONE, 2010, p.11).

A relação de domínio do setor financeiro sobre o setor produtivo se impõe como produto das próprias contradições do modo de produção capitalista, originando-se justamente dos impasses postos no fim "dos anos dourados[27]", problematizado pelos regulacionistas como "crise do modo de regulação fordista".

A relativa estagnação do setor produtivo, que desestimulava o investimento e não absorvia o aumento do estoque de capital (BRENNER, 2003, p. 305), favorecia a gradativa reconstituição de uma massa de capitais procurando valorizar-se de forma

[26] Bancos, fundos de pensão e investimentos e gestores de grandes carteiras de investimento financeiro.

[27] Quando o capitalismo, baseado no regime de acumulação fordista de predomínio do capital industrial presenciou "altas taxas de investimento, tendência de pleno emprego, elevação do nível de vida dos trabalhadores, estabelecimento do Estado de Bem Estar Social nos países centrais" (TONE, 2010, p. 11).

financeira, como capital de empréstimo[28]. Assim, o aprofundamento da crise e a raiz da "mundialização financeira", para Chesnais (1998 e 2005), estariam justamente no *"processo de interação, [...], entre o movimento de fortalecimento do capital privado – tanto industrial, como bancário – e o crescente impasse das políticas governamentais"* (CHESNAIS,1998, p.16).

Esse "impasse", apontado por Chesnais (1998), esta relacionados às fortes pressões das principais instituições financeiras, no sentido de constituição de um sistema monetário favorável aos credores e a uma maior liberalização financeira (CHESNAIS, 2005, p.17).

A liberalização e a desregulamentação dos sistemas financeiros nacionais, que impulsionaram o consistente crescimento do capital financeiro, marcam a transição de um regime de finanças administradas para um regime de finanças de mercado, acompanhados de um intenso movimento de privatização.

A desregulamentação e articulação dos sistemas monetários e financeiros, nacionalmente e internacionalmente, são elementos essenciais na compreensão da grande mobilidade adquirida por este capital financeiro disponível e em busca de valorização. Esses pressupostos são empacotados no receituário Neoliberal - *"transformado em guia de princípios centrais do pensamento econômico e gerencial"* (HARVEY, 2005b, p.2) - e difundido pelas potencias hegemônicas do capitalismo como modelo a ser seguido pelos países capitalistas periféricos, que desta maneira se subordinam a um sistema financeiro mundial fortemente hierarquizado.

No Brasil, *"o discurso neoliberal começou a se firmar e fincar raízes nas eleições de 1989"*, com a eleição de Fernando Collor, *"responsável pela introdução oficial no Brasil da agenda programática e reformadora do neoliberalismo"* (PAULANI, 2010, p119). A partir daí, se fortalece a retórica da importância da redução do Estado, da privatização das empresas estatais, do controle dos gastos públicos e da abertura da economia, como condições fundamentais para o crescimento do país e inserção na economia mundial.

Mais tarde, embalado na estabilização alcançada pelas medidas do Plano Real, Fernando Henrique Cardoso assume a presidência do país com o declarado projeto de "modernizar" o país e suas instituições. Esse projeto como é sabido toma forma

[28] O movimento que se observa a partir daí é de transferência dos lucros das grandes transnacionais americanas para o setor off-shore de Londres, consolidando o mercado de Eurodólares a partir de meados da década de 1960, bem antes do choque do petróleo e da recessão de 1974-1975 (CHESNAIS, 2005).

em um *"ambicioso plano de privatizações"* e no avanço da abertura da economia[29], vindo o Brasil a despertar como uma economia financeira emergente (PAULANI, 2010, p.120).

A emergência do país como promissor mercado financeiro, tem em sua base um conjunto de medidas neoliberais tomadas pelo governo em nome deste projeto "modernizante". Como exemplo destas medidas, adotadas ao longo do governo FHC, Paulani (2010, p.122) destaca: a valorização da moeda brasileira, a aprovação da Lei de Responsabilidade Fiscal, a venda para o capital internacional (a partir de financiamento com dinheiro público) de empresas de setores essenciais e estratégicos, a elevação real das taxas de juros, isenção de tributos sobre os recursos aplicados em bolsas de valores[30] e sobre a distribuição de lucro de empresas[31].

Inicialmente justificado por um cenário de eminência de crise econômica[32], o Governo Lula abraçou com grande determinação esse receituário neoliberal. A necessidade de conquistar definitivamente a credibilidade dos investidores externos justificou o prosseguimento e recrudescimento desta política econômica, com as implicações deste modelo podendo ser evidenciadas em um conjunto de medidas tomadas a partir daí, tais como o aumento do pagamento do serviço da dívida, a mudança do sistema previdenciário, a ampliação dos poderes e da independência do Banco Central, entre outras. Sendo este o preço a ser pago pela retomada ao crescimento (PAULANI, 2010. p. 124 e 125).

Para Paulani (2010), o sucesso do Governo estaria na combinação deste "estado de emergência econômico" com a consolidação de uma "hegemonia às avessas", como problematizou Oliveira (2010). Segundo a hipótese deste autor essa nova dominação seria própria e funcional ao capitalismo mundializado:

---

[29] Paulani (2010) mostra que importantes mudanças institucionais estão na base da abertura da economia "Em 1992, ainda no governo Itamar, a diretoria da área externa do Banco Central, em meio às negociações para internacionalizar o mercado brasileiro de títulos públicos e securitizar a dívida externa, encarregavam-se também, na surdina, de promover a desregulamentação do mercado financeiros brasileiro e a abertura de fluxo internacional de capitais. A partir de mudanças operadas nas contas CC5 [contas exclusivas para não residentes], o Banco Central abriu a possibilidade de qualquer agente, fosse ou não residente, enviar livremente recursos ao exterior, bastando para tanto, depositar moeda doméstica na conta de uma instituição financeira não residente" (PAULANI, 2010, p.121). A autora explicita ainda o caráter irregular da medida, por ter sido regulamentada a revelia do Congresso Nacional.

[30] Através de uma emenda constitucional, isentou-se destas aplicações a cobrança de CPMF(PAULANI, 2010, p. 120).

[31] Os lucros das empresas passaram a estar isentos de imposto de renda, seja fossem distribuídos a seus sócios (brasileiros ou estrangeiros), seja fossem enviados ao exterior (PAULANI, 2010, p. 120).

[32] "O discurso oficial justificou tudo isso, com a tese de que estávamos à beira do abismo, a economia brasileira derretia como manteiga e desfazia-se como gelatina, ou seja estávamos num típico estado de emergência que implicaria a admissão, mesmo por um governo de 'esquerda', mesmo por um governo do PT, de medidas o mais duras possíveis, a saber: elevação do superávit primário [...]; enorme aumento da então já elevadíssima taxa básica de juros [...]; brutal corte de liquidez [...], que da noite para o dia , tirou de circulação 10% dos meios de pagamento" (PAULANI, 2010, p.123) .

> *"Talvez estejamos assistindo à construção de uma 'hegemonia às avessas' típica da era da globalização. A África do Sul, provavelmente, anunciou essa hegemonia às avessas: enquanto as classes dominadas tomam a 'direção moral' da sociedade, a dominação burguesa se faz mais descarada. As classes dominadas na África do Sul [...]derrotaram o apartheid [...] E o governo sul-africano oriundo da queda do apartheid, no entanto, se rendeu ao neoliberalismo. As favelas de Johanesburgo não deixam lugar a dúvidas. Assim, a liquidação do apartheid mantém o mito da capacidade popular para vencer seu temível adversário, enquanto legitima a desenfreada exploração pelo capitalismo mais impiedoso. Algo assim pode estar em curso no Brasil" (OLIVEIRA, 2010, p.24).*

As características particulares do nosso processo de industrialização concentrador, associadas ao avanço das práticas neoliberais impostas continuadamente nos Governos Collor, Itamar, FHC e Lula marcadas pela *"privatização de empresas estatais, redução das instituições do Estado, controle dos gastos públicos, emissão de títulos da dívida pública, desregulamentação do mercado financeiro nacional, prática de altas taxas de juros, início da privatização do sistema previdenciário, precarização nas relações de trabalho"* (TONE, 2010, p. 16), parecem sedimentar um quadro de profunda desigualdade associado a um desempenho destacado como "plataforma de valorização financeira internacional"[33].

É dentro deste contexto de mudanças que se firmam as condições de aproximação do capital financeiro à produção imobiliária, movimento decisivo na reestruturação do setor e na própria lógica de produção das cidades.

### 1.2.2 A convergência entre o capital financeiro e a produção imobiliária

Desde a década de 1970, diversos estudos procuraram relacionar as mudanças estruturais no capitalismo contemporâneo com a ampliação da circulação do capital e sua realização no espaço.

Ball (1988, p. 189) ao analisar o processo de reestruturação da produção habitacional de países desenvolvidos na década de 1980, identifica o grande envolvimento de instituições financeiras em várias etapas do processo de "provisão habitacional"[34].

[33] Cf. Paulani, 2008.

[34] Ball (1988) desenvolve suas análises baseada no conceito de estruturas de provisão habitacional – que considera a "inter-relação entre todas as instituições envolvidas na produção, comercialização, financiamento e consumo da habitação de modo particular" (BALL, 1988, p. 5).

Para o autor, essa aproximação conjuga os interesses das instituições financeiras e das instituições envolvidas na produção habitacional:

> *"Por um lado, existe uma necessidade das instituições financeiras acharem novas frentes de investimento, por causa das limitadas oportunidades de lucros em seus ramos tradicionais de negócios. Por outro lado, existe uma carência de crédito de longo prazo para as principais agências correntemente envolvidas na provisão de habitação, por causa dos riscos envolvidos nos empréstimos para os credores. Presumivelmente, instituições financeiras esperam reduzir os riscos, assumindo elas mesmas os investimentos"*[35].

Ao estudar Baltimore, Harvey (1975 apud GOTTDIENER, 1997), por exemplo, "detalha a maneira precisa pela qual o sistema complexo, altamente especializado, de circulação de capital vincula mudanças no padrão espacial urbano ao processo de investimento financeiro" (HARVEY, 1975, apud GOTTDIENER, 1997, p.99). O autor mostra que nesse sistema, várias instituições representativas do capital financeiro – associações de poupança e empréstimo, bancos comerciais, cooperativas de crédito, companhias de seguro de vida, fundos de pensão, trustes de investimento imobiliário e casas de corretagem financeira – atuam com "objetivos diferentes em mente, e cada uma delas tem um impacto sobre aspectos diferentes da indústria da construção" (ibdem, p.99) A sua conclusão para Baltimore é que "o crescimento suburbano e a decadência da cidade central estavam ligados diretamente aos incentivos e à relativa facilidade de financiamento oferecida por esse sistema" (ibidem, p.99).

Através desse e de outros estudos, Harvey consolida sua tese de que nos momentos de crise os fluxos são retirados do domínio da produção e do consumo imediato (circuito primário) e redirigidos para o circuito secundário de capital fixo e de formação de fundo de consumo (HARVEY, 2005a).

Os Estados Unidos, objeto de investigação privilegiado deste autor, se destaca como modelo pioneiro e exemplar dessa convergência. O confluência do capital financeiro à produção imobiliária neste país é constatada pela própria mudança de significação original do termo "real estate", que originalmente era usado como "atividade

[35] "On one side, there is a need for financial institutions to find new investments outlets, because of limited profit opportunities in their traditional areas of business. On the other hand, there are shortages of long-term credit for key agencies currently involved in housing provision, because of the risk of such lending for creditors. Financial institutions presumably hope to reduce the risk by undertaking the investment themselves" (BALL, 1988,p.189)

imobiliária"[36], e na atualidade passa a traduzir um *"negócio financeiro, completamente imerso no mercado de capitais e dedicado à promoção de ganhos específicos, da incorporação e administração de imóveis ao agenciamento de crédito e administração de garantias"* (ROYER, 2009, p. 41). Para Royer (2009) *"ao representar muito mais do que simplesmente a transação de bens imóveis"*, o "real estate" *"passou a configurar um novo modo de ser da reprodução do capital imobiliário, demandando a estruturação de um sistema de crédito a serviço da valorização imobiliária e da acumulação financeira do capital"* (ROYER, 2009, p. 42).

Essa autora destaca que, apesar do "real estate" como negócio ter uma longa tradição nos Estados Unidos, tomando como referência "savings and loans companies" do início do século XX, é após a desregulamentação dos mercados financeiros, iniciada na década de 1970, que o "real estate" passa a se transformar no sentido de sua organização atual (ROYER, 2009, p. 41).

No Brasil, a convergência do capital financeiro à produção imobiliária acontecerá principalmente a partir de finais da década de 1990, quando são realizadas mudanças nas estruturas de financiamento ao setor, e será reforçada com a recuperação das fontes tradicionais de financiamento imobiliário no país. As mudanças no financiamento do setor imobiliário tiveram no Estado sua estrutura de apoio central, seja por sua forte atuação no sentido de adequar o marco regulatório da política imobiliária considerando a criação de sucessivos mecanismos financeiros e alterações de normativas, seja pelo conjunto de esforços e reformas na organização dos principais fundos de financiamento imobiliários que, beneficiados pelo crescimento econômico do país, passam apresentar expressiva recuperação a partir de 2005. O Estado, ao oferecer capital desvalorizado como financiamento, assegura condições privilegiadas para valorização do capital investido na produção imobiliária.

Esse processo de mudanças no financiamento imobiliário é parte essencial para compreensão da aproximação do capital financeiro ao setor imobiliário e das novas relações de produção nesse setor.

[36] "Na origem, a expressão, que não tem uma tradução exata para o português, referia-se à propriedade e aos bens incorporados. Posteriormente, passou a descrever uma atividade negocial. Assim, o termo "real estate" significa atualmente tanto o bem imóvel como a atividade imobiliária"(ROYER, 2009, p. 41).

### 1.3 Mudanças no financiamento imobiliário

Até finais da década de 1990, a existência formal de um sistema de financiamento para o setor imobiliário restringia-se ao Sistema Financeiro Habitacional (SFH), instrumento central da política habitacional do país, fundamentado na canalização de recursos da poupança voluntária e compulsória provenientes respectivamente do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo[37] (SBPE) e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço[38] (FGTS).

O SFH originou-se da grande reestruturação da política habitacional, iniciada em 1964, com a instituição do Plano Nacional da Habitação e a criação do Banco Nacional da Habitação (BNH), órgão gestor do SFH e da política habitacional. Nesse momento, a política habitacional desempenhou um papel fundamental tanto na expansão das relações capitalistas de produção do espaço, como na legitimação do Governo Militar.

O fortalecimento da habitação como problema assentava-se na intensa urbanização das últimas duas décadas e seu caráter desigual, manifestado no agravamento dos processos de favelização e na expansão da periferia nas grandes cidades, que quantitativamente assumia a forma de um gigantesco déficit habitacional. Ao mostrar sensibilidade a um grave problema social, no qual até então a ação do Estado havia sido bastante limitada, o Governo Militar assegurava o apoio da população e garantia a manutenção da ordem social. Ao mesmo tempo, ao incorporar mecanismos financeiros na expansão do crédito, suportava a produção das empresas de construção.

A ampliação da intermediação bancária no setor a partir da institucionalização do SFH e a institucionalização da figura jurídica da incorporação explicam o avanço das relações capitalistas de produção da moradia no Brasil[39] (CASTRO,1999).

---

[37] O Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) foi instituído para a captação de poupança voluntária por meio das Cadernetas de Poupança e da emissão de letras hipotecárias. A concepção do SBPE foi influenciada pelo modelo das instituições americanas criadas com o New Deal, como a Federal Home Loan Bank (FHLB), a Federal Savings and Loan Insurance Corporation (FSLIC), a Federal Housing Administration (FHA), e suas redes de agentes financeiros constituídas pelas Mutual Savings (as APEs) e pelas Savings and Loans (as SCIs). Mas, a forma forte de intervenção do BNH sobre o circuito especializado, como o tabelamento de preços, a definição das modalidades de financiamento, a fixação dos juros e da correção monetária, e a distribuição dos recursos entre as faixas de mercado, o diferenciaram do sistema norte americano (MELO, 1990, apud CASTRO, 1999, p.74).

[38] O Fundo de Garantia por Tempo de Serviço foi criado pela Lei n. 5107/66, como um fundo indenizatório que garantisse uma reserva de recursos para a manutenção do trabalhador durante os períodos de desemprego, que, já se previa, se tornariam mais frequentes com a flexibilização das relações de trabalho decorrentes das mudanças na Consolidação das Leis do Trabalho. O fundo foi formado com a poupança compulsória de 8% dos salários mensais recolhidos pelo empregador sobre as folhas de pagamento, acumulando um montante que foi usado pelo Estado para financiar investimentos nos setores sociais como Habitação e Saneamento, mas também na infraestrutura (CASTRO, 1999, p.74)

[39] Castro (1999) também destaca que essa consolidação do mercado imobiliário relaciona-se com "o significativo aumento da renda per capita em favor dos segmentos de renda média e alta, enquanto verificava-se a perda do poder aquisitivo dos

Contrariando os objetivos iniciais de direcionamento da produção habitacional à população de menor renda, os recursos do SFH privilegiaram a incorporação imobiliária privada em detrimento da habitação social[40].

Nesse contexto, os incorporadores se beneficiavam tanto dos financiamentos para a compra da moradia, que indiretamente garantia a ampliação da demanda para seus produtos, como de financiamentos à produção através do "Plano Empresário", onde o dinheiro passa a ser liberado, sem intermediários para as empresas.

Essa expansão da produção imobiliária privada contribuiu de maneira decisiva no aumento do número de unidades residenciais produzidas dentro do SFH nos finais dos anos 1970 e início da década de 1980, quando o sistema atingiu seu auge. A partir daí, o contexto de recessão econômica do país afetará o desempenho do SFH, tanto pela escassez das fontes de recurso, como pelo aumento da inadimplência dos mutuários[41] (CASTRO, 1999).

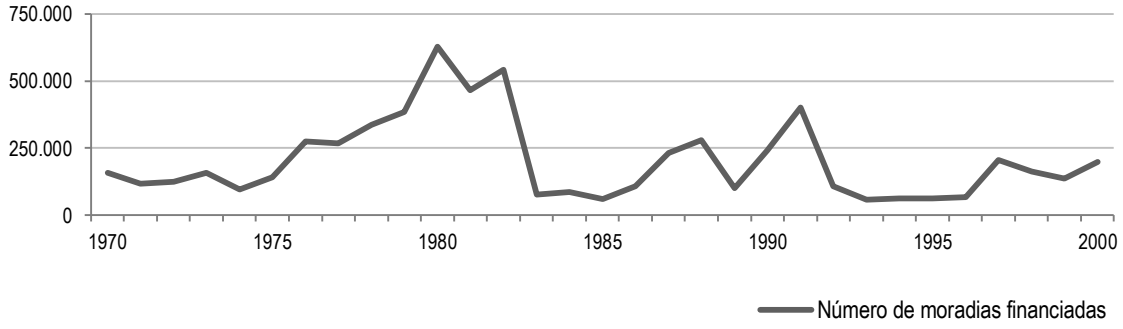



**GRÁFICO 1**
SFH – Evolução histórica do número de moradias financiadas (1970-2000)
Fonte: Banco Central, ABECIP e CAIXA

A conjuntura de crise é procedida por uma série de mudanças estruturais na organização do Sistema que comprometeriam o financiamento habitacional a partir daí. Em 1986, o BNH é extinto, e o agente financeiro do SFH passa a ser a Caixa Econômica Federal. Ao mesmo tempo, a regulamentação do crédito habitacional e

salários mínimos" (CASTRO,1999, p. 16). Segundo a autora, tal mudança vinculava-se em parte aos avanços tecnológicos da industrialização, que passava a exigir profissionais mais capacitados nos cargos de gestão.

[40] De acordo com Castro (1999) "a maioria das moradias construídas pelas COHABs destinavam-se aos estratos de renda média-baixa, que extrapolavam o limite de cinco salários mínimos proposto conforme a segmentação do mercado operacionalizada pelo BNH. Portanto, grande parcela da população manteve-se alijada não só do consumo mercantilizado, mas até mesmo dos programas de habitação popular tradicionais do Estado. Coube-lhes, por exclusão, as precárias "soluções" de moradia no setor informal, mais uma das facetas da desigualdade social acentuada nos processos de industrialização e urbanização do país" (CASTRO,1999, p.17).

[41] "Alguns autores atribuem também o desequilíbrio do sistema, e mesmo sua extinção a uma política indiscriminada de concessão de subsídios nas prestações. Decisões do Ministério do Interior e do próprio BNH estenderam benefícios de correção das prestações muito abaixo da inflação a todos os mutuários, sem distinção" (ROYER, 2009, p. 59).

imobiliário passa para o Banco Central[42] e para o Conselho Monetário Nacional (CMN). Para Royer (2009), estas mudanças na regulação do crédito habitacional reforçam *"o viés de política monetária assumido pela política de financiamento habitacional"* (ROYER,2009, p. 58). Complementarmente, as políticas e planos de estabilização da economia acabaram por afetar a redução dos fundos do SBPE, prejudicando ainda mais o funcionamento do SFH[43].

A progressiva estabilização econômica alcançada a partir de 1996, com a redução da inflação, teve pouco efeito sobre a ampliação do crédito à produção imobiliária devido às altas taxas de juros vigente. Nessas circunstâncias, os bancos tendiam a investir nos títulos da dívida pública, que se mostravam mais rentáveis, e as construtoras e incorporadoras continuavam com grandes dificuldades em financiar as unidades para os compradores de imóveis.

A centralidade do SFH para a expansão da produção imobiliária privada na década de 1970 e o posterior esgotamento de suas duas fontes principais estão na base das crescentes reivindicações do setor por *"um maior empenho do Estado na execução de medidas que atraíssem investimentos do setor privado para o setor de financiamento imobiliário"* (ROYER, 2009, p. 107). Referendadas nas experiências de outros países[44], em que a importância do setor na economia tinha sido garantida pela sofisticação do sistema de crédito a partir de suas relações com o mercado de capitais, as principais entidades representantes do setor[45] passam a pressionar por mudanças na organização do financiamento imobiliário.

No início da década de 1990 surgiram os primeiros mecanismos de financiamento à produção imobiliária articulados ao mercado de capitais, representado pelos Fundos

[42] "O aprofundamento da crise econômica do país, no início dos anos 80, provocou mudanças na política salarial e a adoção do reajuste salarial em "cascata", ou com indexador e "gatilho", procurando manter o poder aquisitivo dos salários. Mas no início de 1985, tanto os mutuários organizados no segmento "econômico" como no "médio" passaram a pressionar o BNH para a busca por soluções frente à inadimplência generalizada. Contudo, as decisões do governo Sarney em 1985, reajustando as prestações conforme reivindicações dos mutuários, provocaram o aumento do déficit do SFH e em 1986, por fim, foi decretada a extinção do Banco, que teve suas atividades assumidas pela Caixa Econômica Federal e pelo Banco Central" (CASTRO, 1999, p.78).

[43] Royer (2009, p.60) destaca como os fatores mais decisivos na redução do 'funding' para o financiamento da habitação proveniente do SBPE, a resolução n.1446 da CMN (de 05 de janeiro de 1988) e os Planos Verão (1989) e Collor (1990). A resolução da CMN foi responsável por queda substancial de operações no âmbito do SBPE destinadas às faixas de renda média e média baixa. Os planos, que determinaram o bloqueio da poupança, fizeram com que a partir daí a captação de recursos da poupança fosse crítica, reduzindo bruscamente o funding, que fornecia condições para o sistema operar, o tornando praticamente inexistente (ROYER, 2009, p.60)

[44] Na América Latina as principais referências eram Chile e México, onde o crédito imobiliário representava um percentual do PIB muito superior ao contexto brasileiro.

[45] Tais como a CBIC, ABECIP e Sinduscon.

de Investimentos Imobiliários (FII's)[46], criados em 1993, e pelas Carteiras Hipotecárias[47], criadas em 1994.

Em 1997 é criado o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI)[48] que, atuando de maneira complementar ao SFH, visava consolidar *"a racionalidade das finanças na organização do financiamento da política de crédito imobiliário, inclusive o habitacional"* (ROYER, 2009, p.15). Neste novo sistema são previstos um conjunto de novos instrumentos financeiros inovadores, como o Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI), a Letra de Crédito Imobiliário (LCI) e a Cédula de Crédito Imobiliário (CCI), que possibilitariam viabilizar a produção imobiliária a partir do mecanismo de securitização.

Os CRI's e os outros títulos da mesma natureza ganharam espaço no mercado de capitais a partir de uma série de resoluções dos conselhos responsáveis pelo SBPE (CMN[49]) e pelo FGTS (CCFGTS[50]) que foram editadas praticamente ano a ano desde 1998.

As resoluções do CMN foram fundamentais à disseminação dos CRI's por permitirem a aplicação de recursos das entidades abertas e fechadas de previdência privada, sociedades seguradoras e sociedades de capitalização[51], garantindo ainda o direcionamento de recursos captados via depósito de poupança pelas entidades integrantes do SBPE[52] (ROYER, 2009, p.123). Complementarmente, O CCFGTS[53],

---

[46] Criados pela Lei 8.668, e regulamentados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) em janeiro do ano seguinte (BOTELHO, 2008).

[47] Segundo as palavras da Revista da Indústria Imobiliária (n.40, 1995 apud CASTRO, 1999, p.124), as carteiras hipotecárias incrementavam as possibilidades de financiamento ao mercado de alta renda, sendo considerado o "embrião do futuro mercado hipotecário brasileiro, e suporte para o novo sistema financeiro privado".

[48] SFI foi regulamentado pela Lei 9.514, a partir de proposta enviada pela Associação Brasileira de Entidades de Crédito Imobiliário.

[49] O Conselho Monetário Nacional, órgão colegiado normativo do sistema financeiro nacional, é "responsável por expedir normas gerais de contabilidade e estatística [..] coordenar as políticas monetária, de crédito, orçamentária e fiscal, a dívida pública interna e externa" (FERNANDES, 2006, apud ROYER, 2009, p.121). Dessa forma, todos os instrumentos criados pelas leis n. 9.514 e n. 10.931, ao operar como instrumentos de investimento no âmbito do mercado financeiro, devem ser regulamentados pelo CMN. O CMN regulamenta também as operações do SBPE, baixando as normas necessárias para a operacionalização do SFH. (ROYER, 2009, p.121 e 122).

[50] O Conselho Curador do FGTS, instância máxima de gestão e administração do fundo, é um colegiado tripartite composto por representantes dos trabalhadores, dos empregadores e do Governo Federal, atendendo ao disposto no art. 10 da Constituição Federal, de 05/10/88, que determina essa composição quando os interesses de trabalhadores e empregadores se fizerem presentes em colegiados dos órgãos Públicos. Fonte: http://www.mte.gov.br/fgts/administracao_conselho.asp. Acessado em 10 de janeiro de 2011.

[51] Em 1998, a resolução nº. 2.518 facultou a aplicação de recursos das entidades abertas e fechadas de previdência privada, sociedades seguradoras e sociedades de capitalização em CRI. Já em 2001, a Resolução nº 2.967 permitiu às sociedades seguradoras, sociedades de capitalização e entidades abertas de previdência complementar aplicarem até 80% dos recursos das reservas, das provisões e de seus fundos em CRI. Em 2002, o CMN, por meio da Resolução nº. 2.922, permitiu às entidades fechadas de previdência complementar, um dos principais investidores institucionais do país, a aquisição de até 100% de uma mesma série de CRI, desde que classificada como baixo risco de crédito por pelo menos duas agências classificadoras de risco em funcionamento no país (ROYER, 2009, p.123).

[52] Em 1998, a Resolução nº. 2519 consolidou as normas sobre o direcionamento de recursos captados via depósito de poupança pelas entidades integrantes do SBPE, autorizou o cômputo de títulos de companhias de securitização no cálculo da exigibilidade, ainda que com um limite para essa aplicação. Em 1999, a resolução Resolução nº 2.623 incluiu textualmente os

também permitiu que o FGTS adquirisse CRI's, desde que lastreados em financiamentos para empreendimentos habitacionais em fase de produção e construção.

Na prática, a liquidez necessária para o funcionamento dos CRI's teve como base o SBPE e o FGTS – *"recursos captados na poupança a baixo custo e que originalmente deveriam ser destinados ao atendimento de uma demanda não solvente da habitação"* (ROYER, 2009, p.126). A apropriação desse capital desvalorizado se consolida como uma componente essencial *"para que o investimento seja atrativo e faça girar o ciclo dos investimentos" (ROYER, 2009, p.126),* iluminando o caráter contraditório da financeirização à brasileira.

O avanço da financeirização do setor foi ainda reforçado em 2004, com a aprovação da Lei n. 10.931, conhecida como a "Lei do Patrimônio de Afetação", que visava suprir lacunas para o pleno funcionamento do SFI e diversificar os títulos de crédito disponíveis. A lei trouxe para além do Patrimônio de Afetação, os institutos da Alienação Fiduciária[54] e do Valor do Incontroverso[55]. No "Patrimônio de Afetação" cada empreendimento é isolado, tornando-se uma unidade contábil, independente dos ativos da empresa construtora e incorporadora, *"evitando que a conclusão de determinado empreendimento venha a ser prejudicado pela falência total da empresa"*[56] (ROYER, 2009, p.115). Ao adotarem este regime de afetação, os incorporadores beneficiam-se ainda de uma tributação especial, com alíquota única de 7%[57].

---

CRI"s no cômputo do percentual exigido de financiamentos habitacionais com o recurso da poupança, com um limite de 10% (ROYER, 2009, p.123).

[53] Através da Resolução nº. 390 de 2002. O CCFGTS aprovou ainda nesta mesma resolução a aplicação de recursos do FGTS na aquisição de CRI"s que estivessem vinculados a operações de saneamento (ROYER, 2009, p.124).

[54] A alienação fiduciária pode ser entendida como uma nova modalidade de "propriedade" para os mutuários, onde se transfere apenas a posse e não o domínio. O domínio só é transferido com a liquidação da dívida. "Foi considerada uma importante adequação do arcabouço jurídico visando fornecer ao investidor os instrumentos para uma demanda exequível sobre o imóvel que constitui garantia para o empréstimo no caso do devedor deixar de cumprir com suas obrigações" (ROYER, 2009, p.116).

[55] O "Valor do Incontroverso" procura viabilizar o pagamento das prestações cujos contratos estão sendo questionados judicialmente. "Trata-se de suspensão de pagamento do financiamento imobiliário restrito ao que está sendo questionado judicialmente e não em relação a todo o contrato. Rompendo, de acordo com as entidades representantes do setor, a chamada 'indústria das liminares' que impediam os agentes financeiros de receberem recurso emprestado" (ROYER, 2009, p.118).

[56] O caso da empresa Encol é sempre utilizado para ilustrar a importância deste instituto. Quando a empresa quebrou nos anos 90, deixou muitos empreendimentos sem finalização mesmo com apartamentos já vendidos. Segundo Royer (2009) "em 1994 havia mais de 600 obras inacabadas e, a partir de 1995, a derrocada financeira da empresa levou-a a decretar a concordata em 1999. Mais de 42 mil clientes que já haviam pagado total ou parcialmente seu imóvel ficaram sem a entrega dos apartamentos. O episódio abalou a confiança do mercado, tanto do lado da oferta quanto do lado da demanda. O que o patrimônio de afetação trouxe de inovação foi justamente apartar a contabilidade da empresa construtora e incorporadora da contabilidade do empreendimento" (ROYER, 2009, p.115).

[57] Como parte do Regime Especial de Tributação (RET), regulamentado pela Medida Provisória n. 255, posteriormente convertida na Lei n. 11.196/2005, que complementarmente regulamentava outros benefícios ao setor.

Esse conjunto de mudanças presentes na Lei 10.931 contribuiu para a ampliação da segurança jurídica do negócio imobiliário, assegurando maior interesse dos agentes financeiros e investidores na securitização dos ativos imobiliários.

Apesar de importantes avanços na utilização dos instrumentos de securitização[58], favorecidos pelas normas e pela ampliação da segurança jurídica do negócio imobiliário, esses não chegaram a ser representativos quando se considera a produção imobiliária em sua totalidade. Para Fix (2007), o avanço desses instrumentos foi limitado por obstáculos peculiarmente brasileiros, como a alta taxa de juros (que atraía os investidores para outros setores), a baixa valorização dos títulos oferecidos pelo setor (diante do desinteresse dos bancos e da desconfiança do investidor de varejo nesse mercado), para além da baixa capacidade de poupança da população.

Aproveitando-se de um contexto fortemente favorável à expansão da produção imobiliária – baseado na alteração do marco regulatório e na estabilidade da economia – as grandes incorporadoras viram na abertura de capital uma nova possibilidade de captar recursos do mercado financeiro.

Num primeiro ciclo de captação (2005-2007), 25 empresas, predominantemente localizadas no eixo Rio-São Paulo, abriram seus capitais através de distribuição primária de ações (Initial Public Offering – IPO) representativas de seu patrimônio negociadas no segmento Novo Mercado da Bovespa[59]. Este segmento, recém-criado, tinha como pressuposto *"garantir maior confiabilidade dos investidores"* em novos setores e possibilitar *"a aplicação de baixos montantes de capital, atraindo pequenos e médios investidores"* (TONE, 2010, p.25). Como mostra Shimbo (2010), o IPO foi uma saída encontrada tanto *"pelos empresários que atuavam tradicionalmente no setor, como para os 'novos', que passaram a investir no ramo imobiliário a partir deste aporte de capitais"* (SHIMBO, 2010, p.104).

Neste período, as empresas de capital aberto captaram cerca de 12 bilhões de reais[60], consolidando o setor imobiliário como uma importante área do mercado de capital financeiro, atraindo grande atenção de investidores estrangeiros, que

[58] Como mostra recente reportagem do Jornal Valor Econômico, São Paulo, 31 de julho de 2008 (apud ROYER, 2009, p. 124) "As emissões de títulos securitizados de crédito imobiliário voltaram a apresentar forte crescimento neste ano. O volume de operações registradas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) até o fim de julho é de R$ 2,77 bilhões, superior ao patamar atingido em 2005, até então o melhor ano do setor (R$ 2,34 bilhões)". Dados da Comissão de Valores Mobiliários (2010) mostram também que o patrimônio dos Fundos se elevou de 2,4 bilhões em 2005 para 60 bilhões em 2009.

[59] Conforme dados CBIC (2008). Disponíveis em: <http//cbicdados.com.br>. Acesso junho de 2009.

[60] De acordo com a reportagem "O que mudou nas incorporadoras que entraram no mercado de capitais: Capital aberto, vida nova" da Revista Construção Mercado, n. 81, abril 2008.

chegaram a representar *"mais de 75% desse volume dos capitais"* (ROCHA LIMA JR. E GREGÓRIO, 2008).

Aproximação do capital financeiro à produção imobiliária pela abertura de capital das grandes incorporadoras concretiza um novo modelo de articulação de capitais, diferenciando-se do modelo "real estate" americano[61], referência fundamental no desenho do SFI e de seus instrumentos de securitização. Enquanto no modelo americano a unidade habitacional é transacionada no mercado financeiro, por meio das hipotecas, aqui, as ações das empresas são direcionadas ao mercado de capitais (SHIMBO, 2010, p. 121). Nesse novo modelo, como discutiremos mais a frente, as empresas de incorporação assumem grande protagonismo.

Embora a abertura de capital das incorporadoras tenha sido um aspecto decisivo no crescimento e fortalecimento do setor, o vertiginoso aumento da produção imobiliária alcançado no início de 2008 só pode ser entendido à luz do forte movimento de recuperação dos financiamentos no âmbito do SFH. Esse sistema de financiamento, além de suportar a compra dos imóveis, consolidou-se como um meio "mais barato"[62] de financiar a construção dos imóveis, inclusive para as incorporadoras de capital aberto. Aqui, mais uma vez, o capital desvalorizado, direcionado pelo Estado à produção imobiliária, assume um papel decisivo na ampliação dos ganhos no setor, viabilizando a aliança entre o capital financeiro e o setor imobiliário.

### 1.3.1 A recuperação do crédito imobiliário a partir do FGTS e do SBPE

Contrariando o discurso difundido pelas entidades representativas do setor imobiliário[63] de falência do Estado e de necessidade de se buscar novas fontes de financiamento, as tradicionais fontes de financiamento imobiliário no Brasil (SBPE e FGTS) começam a apresentar resultados excepcionais a partir de 2005, configurando-se como a grande base para a expansão do setor.

Entre 2005 e 2010, a contratação de recursos para a habitação a partir da utilização do FGTS foi multiplicado em cerca de cinco vezes, sendo este aumento ainda mais expressivo no caso do SBPE, onde os volumes contratados em 2010 superam em

[61] O modelo norte-americano funda-se na concretização de um mercado secundário de hipotecas, "que teria como função primordial transformar a concessão de crédito imobiliário num investimento dotado de segurança e liquidez" (ROYER, 2009, P.15).

[62] Como constata Shimbo (2010) a partir da própria fala dos incorporadores (Cf. SHIMBO, 2010, p. 119)

[63] De que em face da falência do Estado e das limitações das fontes tradicionais do financiamento imobiliário no Brasil, seria fundamental buscar novas fontes de financiamento. Este discurso, estaria presente, como identificou Royer (2009) em instituições como ABECIP e CBIC.

mais de dez vezes as contrações do ano de 2005, como pode se observar no gráfico a seguir.

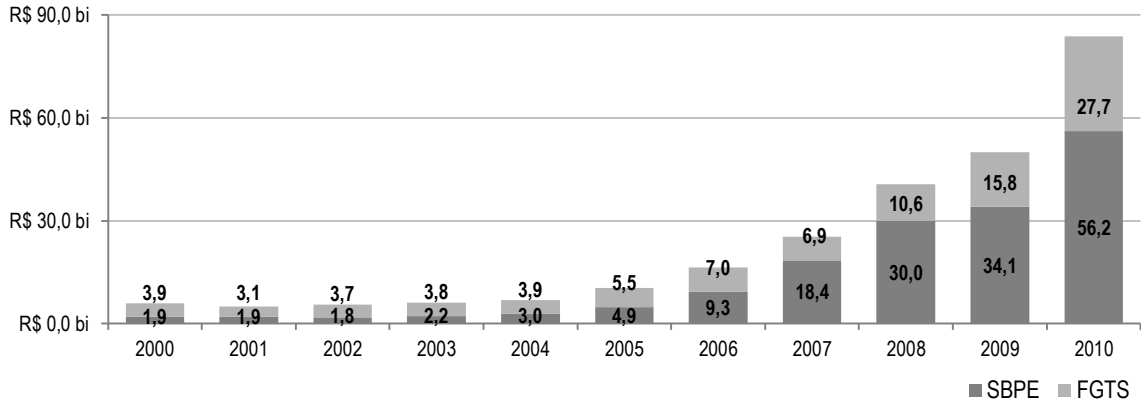



**GRÁFICO 2**
Contratação de Recursos para Habitação SBPE/FGTS (em R$ bilhões)
Fonte: Estatísticas Básicas do BACEN (SFH – SBPE/FGTS) organizadas pelo CBIC Dados

Na raiz dessa mudança estaria um ambiente macroeconômico favorável e o "aprimoramento" institucional por meio da lei 10.931/2004. Com taxas de juros um pouco mais baixas, *"tanto o interesse de investidores pelo mercado da construção civil pareceu aumentar, como o interesse das instituições financeiras pela concessão de crédito de longo prazo deu sinais de que essa concessão poderia ser uma atividade lucrativa"* (ROYER, 2009, p. 72). O crescimento econômico evidenciado no período ajuda a explicar o aumento da captação de recursos para estes fundos, que retomam um papel essencial no financiamento imobiliário e na dinamização do mercado.

As mudanças evidenciadas na evolução de cada um desses fundos, com características particulares, trazem diferentes contributos na reorganização do financiamento imobiliário, como procuramos desenvolver a seguir.

### a) Evolução do FGTS

Para além do expressivo aumento de recursos disponibilizados pelo fundo, observam-se, durante a primeira década do século XXI, importantes mudanças na distribuição entre as diferentes faixas de renda, regiões e programas de financiamentos específicos.

No início desta década, um conjunto de esforços do governo federal procurou reforçar o direcionamento do fundo para a população de menor renda, conforme os objetivos originais do fundo. A reformulação na constituição e na forma do CCFGTS em 2003[64] e as resoluções editadas principalmente a partir de 2004[65] conseguiram dar maior efetividade ao direcionamento do fundo para a produção de Habitação de Interesse Social, viabilizada em vários casos pela concessão de subsídios (ROYER, 2009). Nesse período também foram revistos os pesos e ponderações regionais considerando o déficit habitacional, a população urbana e déficit dos serviços de água e esgoto.

Essa tendência de reforço da HIS é bastante evidente até 2007, quando 65% das unidades foram financiadas para população de até três salários mínimos. A partir desse momento, há uma inversão dessa tendência, com o avanço da importância do financiamento para as faixas consideradas de mercado, isto é acima dos três salários mínimos. Esses movimentos ficam evidentes na observação do gráfico a seguir.

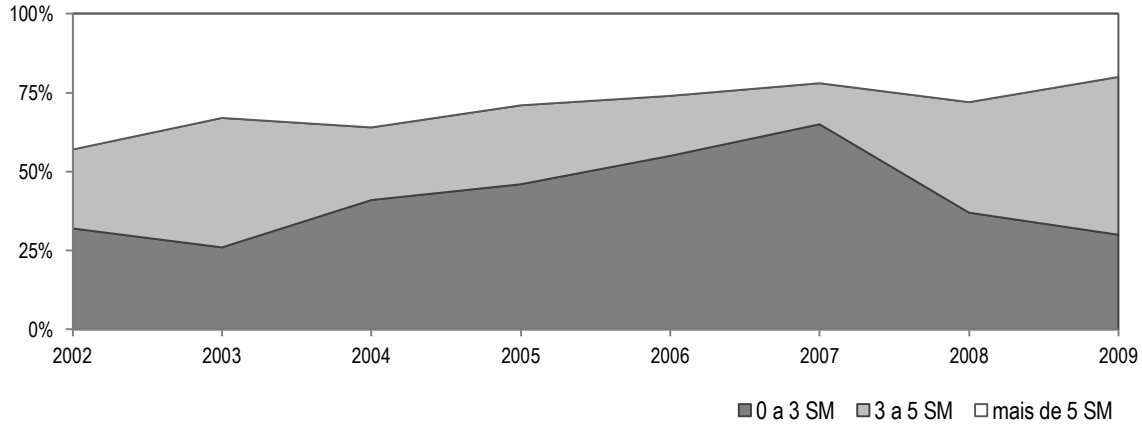



**GRÁFICO 3**
FGTS – Unidades financiadas por faixas de renda
Fonte: Estatísticas Básicas do BACEN (SFH - FGTS) organizados pelo Observatório das Metrópoles

Umas das explicações para o crescimento mais rápido para as faixas de renda superiores a três salários mínimos, é que essas são atendidas por programas de

[64] Em 2003, após a criação do Ministério das Cidades, esse passou a ser o responsável pela gestão da aplicação dos recursos do Fundo, tendo, entre outras atribuições, "a de estabelecer metas a serem alcançadas nos programas de habitação popular, saneamento básico e infraestrutura urbana" (ROYER, 2010, p.87).

[65] Com destaque para a Resolução nº 460 do CCFGTS, de 14 de dezembro de 2004, que "garantiu 60% dos recursos de aplicação do FGTS para a área de habitação popular, de acordo com a lei 8.036/90, 30% para saneamento básico, 5% para infraestrutura urbana e 5% para operações especiais (percentual progressivamente reduzido até sua extinção a partir de 2008)". (ROYER, 2010, p.87). A resolução 460 também foi responsável pela constituição de um novo modelo de subsídios "permitindo que os recursos do Fundo alcançassem efetivamente a população de mais baixa renda, até um salário mínimo" (ROYER, 2009, p. 88). Essa resolução permitiu ainda a ampliação das aplicações globais dos recursos, que atingiram o montante de R$ 4.447.337 mil, em 2005 (RELATÓRIO DE GESTÃO DO FGTS DO ANO DE 2006, apud ROYER, 2009, p. 88).

"balcão", que *"dependem unicamente da negociação contratual entre o agente financeiro e o mutuário/consumidor".* Já a produção habitacional de até três salários mínimos, por estar relacionada ao poder público, é mais lenta, dependendo de *"articulações políticas para a aprovação de leis, destinação de terrenos públicos, aprovações urbanísticas entre outras documentações"* (ROYER, 2009, p.92).

Ao se observar a distribuição das contratações do FGTS por programas, constata-se o excelente desempenho dos programas de balcão, vistos pelo crescimento do Programa Carta de Crédito Individual[66], principalmente a partir de 2008, e pela ascensão vertiginosa da modalidade Apoio à Produção[67], entre 2009 e 2010. No caso da Carta de Crédito, a concessão de crédito é feita diretamente ao mutuário, e no caso do Apoio à Produção, aos incorporadores.

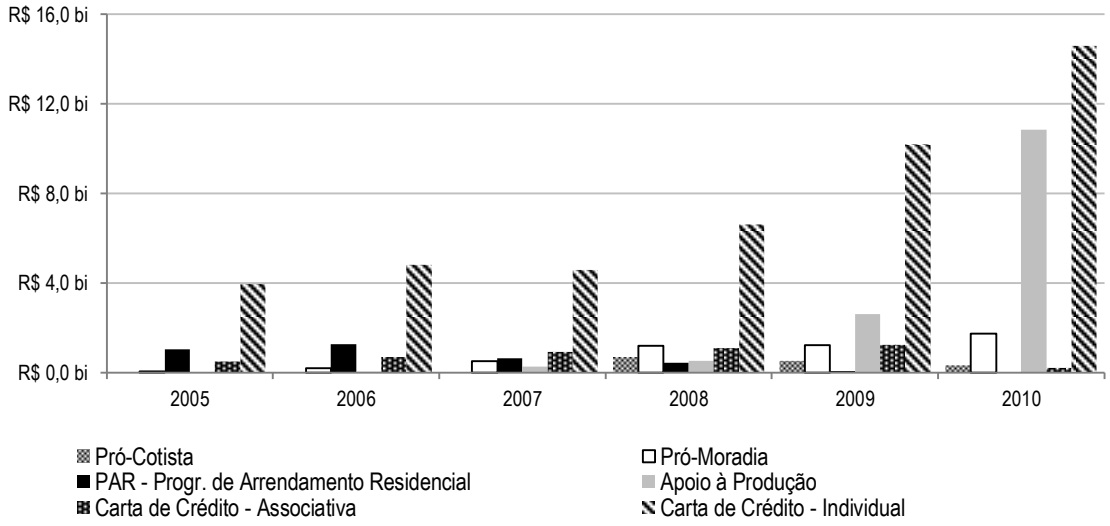



**GRÁFICO 4**
FGTS – Contratações dos recursos do FGTS por programas (em R$ bilhões)
Fonte: Estatísticas Básicas do BACEN (SFH - FGTS) organizados pelo CBIC Dados

[66] O Programa Carta de Crédito se subdivide em dois, o Carta de Crédito Individual e o Carta de Crédito Associativa, que visa basicamente a concessão de crédito direto ao mutuário final - pessoa física, integrante da população alvo do FGTS por meio das seguintes modalidades: Aquisição de unidade habitacional ou lote urbanizado; Construção de unidade habitacional; Conclusão, ampliação, reforma e melhoria de unidade habitacional; Aquisição de material de construção.

[67] Segundo informações do site da CEF o Objetivo desse Programa é "Destinar recursos financeiros para a produção de empreendimentos habitacionais ou para reabilitação de imóveis urbanos, voltados à população-alvo do FGTS, por intermédio de financiamentos concedidos a pessoas jurídicas do ramo da construção civil". Fonte: http://www.fgts.gov.br/programa_apoio_habitacao.asp. Acessado em 10 de janeiro de 2011.

Ao contrário dos programas de "balcão", as contratações realizadas pelo poder público com recursos do FGTS foram limitadas[68], fato que se constata com o desempenho do Programa Pró-Moradia, que deveria suportar modalidades importantes no combate às necessidades habitacionais, como a urbanização de áreas precárias, e implantação de infraestrutura em conjuntos habitacionais, entre outras. No ano de 2008, Royer (2009) observou que enquanto a *"quase a totalidade de recursos do programa Carta de Crédito Individual [...] foi executado",* o Programa Pró-Moradia "*conseguiu executar apenas metade do orçamento disponibilizado ao agente operador"* (ROYER, 2009, p.92).

O grande avanço da modalidade Apoio à Produção, a partir de 2009, só pode ser compreendida dentro de um contexto econômico e político mais amplo, influenciado pelo cenário de crise econômica mundial, que legitimou uma ação mais efetiva do Estado no financiamento habitacional. Retomaremos essa questão mais a frente.

### b) Evolução do SBPE

No caso do SBPE, os excelentes desempenhos apresentados a partir de 2005, para além das mudanças nas condições macroeconômicas[69] e no marco regulatório do setor, relacionam-se a um conjunto de resoluções do CMN que garantiram a ampliação do volume de crédito disponível para financiamentos no âmbito do SFH[70] e concederam melhorias nas condições de crédito para à pessoa física. A redução das taxas de juros e o aumento dos limites dos valores, dos prazos e das cotas de

[68] Para Royer (2009, p.86) esta limitação relaciona-se ao contingenciamento de crédito feito ao setor público pelo Banco Central e outros órgãos federais a partir de 1997. Cita como exemplos desta restrição as seguintes resoluções: Resolução CMN No.2.461/1997 - definiu regras para o contingenciamento de crédito ao setor público e estabeleceu limites para a realização de novas operações; Resolução Senado Federal No.40/2001 definiu limites globais para o montante da dívida pública consolidada e mobiliária (Estados, DF e Municípios). A Resolução Bacen No.2.827/2001 consolida e redefine regras de contingenciamento de crédito para o setor público, limitando o montante de operações com o setor público também frente ao patrimônio da instituição financeira.

[69] Do ambiente macroeconômico no financiamento habitacional, principalmente pela queda da taxa referencial de juros da economia, taxa Selic. (ROYER,2009, p.73).

[70] A Resolução n.1446, de 05 de janeiro de 2008, estabeleceu que no mínimo 65% dos recursos captados em depósitos de poupança pelas entidades integrantes do SBPE devem ser aplicados em operações de financiamento imobiliário, sendo que 80% no mínimo em operações de financiamento habitacional no âmbito do SFH e o restante em operações de financiamento imobiliário contratadas a taxas de mercado. Para cumprir a exigibilidade, as instituições financeiras poderiam apresentar ao Banco Central créditos junto a fundos criados ainda no BNH destinados a dar suporte à habitação popular tais como o Fundo de Apoio à Produção de Habitações para a População de Baixa Renda (FAHBRE) e ao Fundo de Estabilização (FESTA), bem como créditos junto ao Fundo de Compensação das Variações Salariais FCVS. Na prática, disso resultou a queda substancial de operações no âmbito do SBPE destinadas às faixas de renda média e média baixa e a utilização de seus recursos como instrumento da política monetária e da política de estabilização econômica, em detrimento do aporte de recursos para a produção habitacional. (ROYER, 2009, p. 52). A partir da Resolução CMN nº. 3.005, de 30 de julho de 2002, os valores do FCVS que podem ser considerados como parte da exigibilidade de direcionamentos de recursos do SBPE para financiamentos foram reduzidos. Para mais detalhes sobre este assunto ver Royer (2009), que aborda de maneira mais talhada esse mecanismo (ROYER, 2009, p.52 e 53), e traz comentários sobre sua utilização como meio de redução do direcionamento do SBPE ao SFH (ROYER, 2009, p.61 a 63).

financiamento[71] são responsáveis por um significativo aumento na procura pelo financiamento.

Quando se analisa a distribuição das contratações do SBPE pelas diferentes modalidades percebe-se que os aumentos são particularmente expressivos na modalidade aquisição/imóveis usados e na modalidade construção (Plano Empresário), como se observa no gráfico a seguir.

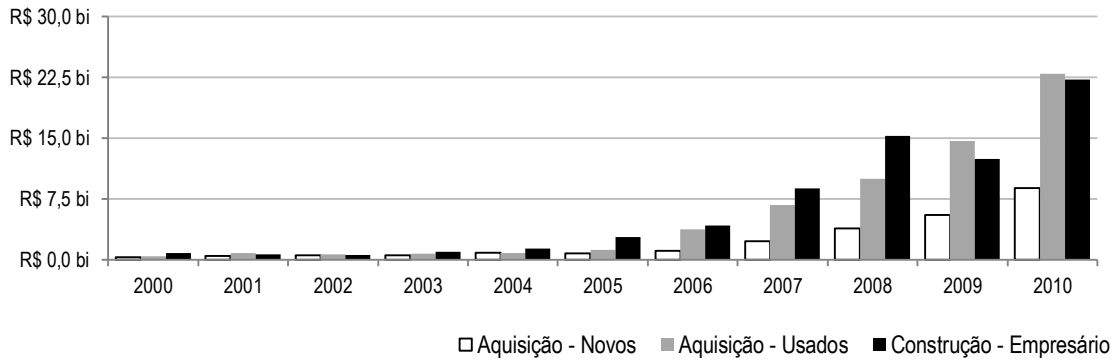



**GRÁFICO 5**
SBPE – Contratações dos recursos por modalidades (em R$ bilhões)
Fonte: Estatísticas Básicas-SBPE-SFH/BACEN – sistematizadas pelo CBIC Dados tabulados pela autora

Embora o aumento de financiamentos a imóveis usados tenha impactos significativos sobre a dinâmica imobiliária das cidades, movimentando o circuito de ganhos dos agentes envolvidos com a comercialização imobiliária, nos interessa particularmente o excelente desempenho dos financiamentos à construção, na medida em que a análise de sua evolução nos permite avançar na compreensão da articulação entre a política de financiamentos e a produção imobiliária dominada pela lógica da incorporação.

Na observação da evolução dos financiamentos destinados à construção, percebe-se que o crescimento do financiamento do SBPE dentro da faixa do SFH é muito significativo. O aumento da disponibilidade de recursos dentro dessa faixa será um dos aspectos mais relevantes no direcionamento da produção do mercado imobiliário para essas faixas. A disponibilidade de empréstimos do SBPE, dentro da faixa do

[71] A partir de março de 2009, por meio da Resolução CMN n. 3.706, os valores limites do SFH foram alterados, subindo o limite de financiamento até R$ 450 mil e valor do imóvel até R$ 500 mil (Cf. ROYER, 2009, p.80). Os prazos totais dos financiamentos de imóveis foram estendidos para até 30 anos, podendo ser financiado 90% do valor do imóvel (Cf. ROYER 2009, p.73). Além disso, as exigências para a tomada de crédito são reduzidas, pela melhoria da análise de risco (Cf. ROYER, 2009, p.78).

SFH, fornece aos incorporadores condições diferenciadas de captação de recursos, por serem beneficiados por menores taxas de juros.

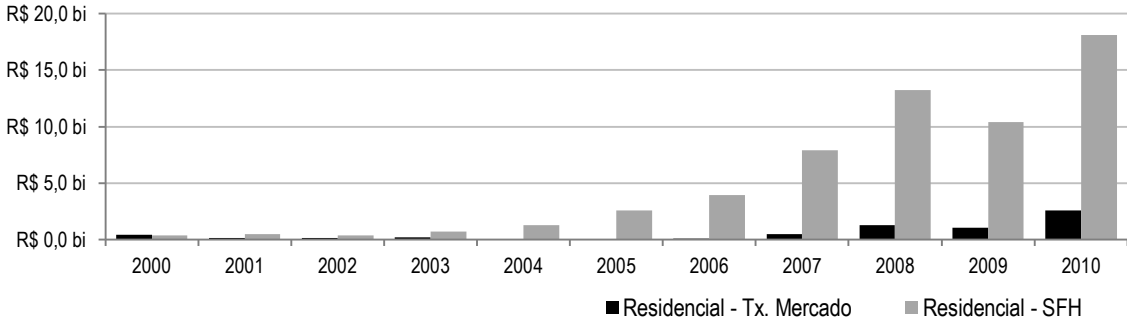



**GRÁFICO 6**
SBPE – Contratações modalidade Construção (em R$ bilhões)
Fonte: Estatísticas Básicas-SBPE-SFH/BACEN – sistematizadas pelo CBIC Dados tabulados pela autora

Dentro da faixa do SFH, a produção tende a se concentrar justamente no limite da faixa estabelecida, onde os incorporadores encontram as melhores condições de lucratividade. Do grande volume direcionado a financiar construções, através do Plano Empresário (SFH) no ano de 2008, Royer (2009, p.75) mostrou que o valor médio das unidades produzidas estava destinado à faixa de renda de aproximadamente de 07 a 08 salários mínimos[72].

O crescimento do SBPE é também marcado por mudanças em sua distribuição regional. No ano de 2000, quando foram financiadas 29.206 unidades, o Sudeste era responsável pela concentração de 74,19%. Em 2010, quando foram financiadas 416.385 unidades, a representação dessa região caiu para 55,98% das unidades. Em oposição, as regiões Norte e Nordeste apresentaram crescimentos expressivos na proporção dos imóveis financiados. Em 2000, representavam 0,20% e 3,85%, respectivamente, passando a representar 3,41% e 13,95% no ano de 2010. Essas mudanças na distribuição podem ser verificadas no gráfico a seguir.

[72] Segundo Royer (2009), neste ano foram destinados mais de 13 bilhões dentro do plano empresário, produzindo 140.164 unidades habitacionais dentro da faixa do SFH, a uma média de R$ 94.408,00 por financiamento. Considerando-se que os financiamentos no âmbito do SFH atingem aproximadamente 90% do valor do imóvel, temos que essa produção teve seu foco em imóveis de R$ 100.000,00 a R$ 110.000,00 (ROYER, 2009, p.75).

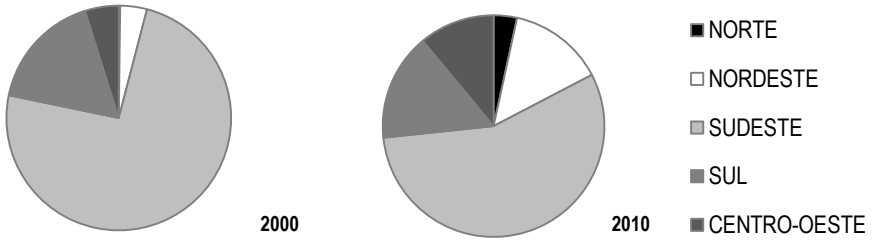



**GRÁFICO 7**
SBPE – Distribuição regional do número de unidades financiadas (construção/aquisição) 2000 - 2010
Fonte: Banco Central, ABECIP e CAIXA

A compreensão desse processo de recuperação das fontes tradicionais de financiamento mostra a centralidade do Estado na sustentação do crescimento da produção imobiliária, influenciando a reestruturação do setor imobiliário e a emergência de novas estratégias de produção, que procuramos abordar a seguir.

## 1.4 Reestruturação do setor imobiliário e mudanças no padrão espacial de reprodução do capital

A convergência do capital financeiro para o setor imobiliário trará profundas implicações na reconfiguração das relações de produção do setor, determinando mudanças na organização nos agentes tradicionais e alterando a própria lógica de reprodução do capital no setor. Tornando-se investimento financeiro, a produção imobiliária fica submetida aos interesses dos investidores, que se movimentaram no sentido das oportunidades mais rentáveis.

Como procuramos mostrar, durante a primeira década do século XXI podem ser evidenciados dois importantes movimentos de aproximação do capital financeiro à produção imobiliária, o primeiro delimitado pelo reforço da utilização dos instrumentos de financeirização, como FII's e CRI's, e o segundo, pela abertura de capital das grandes incorporadoras. Embora não excludentes, esses movimentos relacionam-se com lógicas particulares de reprodução do capital, que quando examinadas permitem iluminar diferentes processos de reestruturação no setor e padrões espaciais da produção imobiliária, como mostraremos a seguir.

### 1.4.1 Os instrumentos de financeirização e a consolidação de fragmentos de uma metrópole global

A primeira aproximação do capital financeiro com o imobiliário, representada, sobretudo, pela utilização de instrumentos de securitização (FII's, CRI's, etc.) envolveu para além de grandes construtoras e incorporadoras, importantes agentes financeiros (fundos de pensão, fundos de investimentos, companhias securitizadoras[73], fundos ligados às grandes corporações) *"que viabilizaram a 'desintermediação bancária' nas operações de financiamento"* (SHIMBO, 2010, p.98).

Os FII's e os CRI's, principais instrumentos de *"securitização de ativos imobiliários"*, possibilitam *"a conversão de ativos de pouca liquidez em títulos mobiliários de grande liquidez"*, (BOTELHO, 2005) que dessa maneira podem ser absorvidos pelo mercado financeiro, a partir de diferentes meios.

Os Fundos de Investimento Imobiliários permitem a transformação de bens imóveis em títulos de investimento, correspondentes a uma parcela da propriedade de um

[73] As Companhias Securitizadoras de Créditos Imobiliários foram introduzidas pelo SFI como veículo legal responsável pela securitização dos recebíveis imobiliários através da emissão dos CRI's, títulos imobiliários equivalentes a debêntures (BOTELHO, 2005).

imóvel[74], que dão direito a extração de uma renda e de juros sobre o empreendimento, mas não sobre o ativo em si (BOTELHO, 2007).

No Brasil, os FII's foram inicialmente apropriados como estratégia de desmobilização de capital por parte das grandes empresas, permitindo a redução de encargos, já que a legislação previa a liberação no pagamento de Imposto de Renda sobre o patrimônio securitizado. Nessa mesma perspectiva os fundos de pensão passaram a transformar seus imóveis em FII's, reduzindo a participação dos ativos imobiliários de seu patrimônio em face de restrições legais quanto à detenção de imóveis como parte de seus ativos. A partir de 1999, quando o Banco Central passa a equiparar os FII's à aquisição de imóveis, os fundos de pensão perdem interesse nesse instrumento. A partir daí os FII's procuram atrair os investidores de varejo. Como parte dessa estratégia, a partir de 2002, alguns FII's passaram a ser negociados na Bolsa de Valores do Estado de São Paulo (Bovespa) [75].

Ao analisar o funcionamento desses fundos, Fix(2007) identifica dois tipos principais: renda ou incorporação. Segundo a autora,

> *"nos primeiros, que têm prazo indeterminado, a liquidez ganha importância, e pode ficar comprometida em períodos com alta taxa de vacância dos imóveis, comuns nos ciclos do mercado imobiliário. A renda é capturada em forma de aluguel. Já os fundos de incorporação, [...] têm um tempo de duração limitado, que se encerra com a venda. A renda nesse caso vem da incorporação" (FIX, 2007, p. 68).*

Diferentemente da participação de um agente de crédito, que recebe como remuneração de seu capital os juros do empréstimo, os fundos tornam-se proprietários dos imóveis e apropriam-se da renda imobiliária ou dos ganhos da incorporação. Dentro dessa lógica de reprodução do capital, os agentes diretamente relacionados à produção (construtores e incorporadores) tendem a perder a centralidade.

Já os CRI's *"são títulos de crédito nominativo, de livre negociação, lastreados em créditos imobiliários e constituem promessa de pagamento em dinheiro"*[76]. De forma equivalente a uma debênture, o CRI pode ser colocado no mercado através de uma emissão pública (títulos postos à venda junto ao mercado, sem necessidade de

[74] Na prática, a composição de um Fundo de Investimento Imobiliário pode ser constituída de vários empreendimentos, podendo incluir até mesmo Certificados de Recebíveis Imobiliários.
[75] Botelho (2007) desenvolve de maneira mais detalhada a periodização dos FII's. Cf. Botelho (2007, p.167-178).
[76] Como descrito na lei 9.514 de 1997, que criou o SFI.

destino específico) ou de uma emissão privada (específica para determinados investidores já acertados).

Os CRI's são utilizados como mecanismos de financiamento tanto na produção de edifícios residenciais e comerciais que serão colocados à venda, como na viabilização dos chamados projetos *"build-to-suit"* - construção sob medida de imóvel comercial (fábrica, centro de distribuição ou escritório) para posterior locação.

No primeiro caso, uma incorporadora, após vender as unidades de um edifício por ela construído, pode securitizar as dívidas dos adquirentes e vendê-las no mercado. Dessa maneira recebe de volta o capital utilizado para financiar os compradores, podendo reinvestir esse capital em outra atividade ou em outro empreendimento. Os investidores, que compraram os títulos, por sua vez, passam a receber os juros e a amortização das dívidas diretamente dos adquirentes. No segundo caso, a incorporadora cede o contrato de aluguel a uma companhia de securitização, que emite Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) com lastro na receita futura de aluguel do imóvel a ser construído[77].

Os custos e a complexidade da realização desse tipo de operação financeira fazem com que sua utilização torne-se viável apenas para empreendimentos que resultem em grandes volumes financeiros. Por essas condições, a securitização de recebíveis imobiliários foi utilizada principalmente pelas grandes incorporadoras do Sudeste[78], que puderam ampliar ainda mais seus volumes de produção. Nesse sentido é que os CRI's foram muito mais relevantes para os incorporadores do que os FII's.

Embora esses mecanismos determinem diferentes dinâmicas na reestruturação dos agentes do setor imobiliário, tendem a estar relacionados a tipos de empreendimentos semelhantes - residenciais de alto padrão, edifícios corporativos e centros comerciais para as classes mais abastadas - que permitem maiores condições de rentabilidade aos investidores financeiros.

Além das características dos empreendimentos, a subordinação ao mercado de capitais tende também a determinar a localização desses empreendimentos. Para Botelho (2008), a percepção dos agentes, de que a localização dos empreendimentos é fundamental para seu maior retorno, faz com que seus interesses se voltem para as áreas mais valorizadas das cidades (BOTELHO, 2008).

[77] De acordo com informações da reportagem "Imóvel corporativo aquece a emissão de recebíveis" do Jornal Gazeta Mercantil de 22 de agosto de 2006.

[78] Cumpre lembrar que muitas das incorporadoras que utilizavam os CRI's optaram pela abertura de capital, passando muitas vezes a utilizar simultaneamente os dois mecanismos de financiamento à produção.

Além de localizações específicas nas áreas mais valorizadas, essa produção resultante do entrelaçamento mais sofisticado entre o mercado financeiro e o imobiliário se concentrará principalmente nos grandes centros da economia mundial, como é o caso de São Paulo, pelo próprio diferencial do preço dos imóveis nessas cidades, como também pelo perfil dos locatários desses tipos de empreendimentos[79] - filiais de grandes grupos multinacionais, normalmente, localizadas nos maiores centros financeiros do mundo.

Nos últimos anos, vários estudos vêm se debruçando sobre o avanço desta lógica de financeirização na produção imobiliária e os efeitos na produção do espaço da cidade de São Paulo (BOTELHO, 2007; FIX, 2007; MIELE, 2009). Ao investigarem as formas específicas que assumem a produção e o consumo do espaço urbano, estes autores mostram uma relação clara entre instrumentos como os FII's e os CRI's e os grandes espaços corporativos e a produção residencial de alto-luxo na cidade de São Paulo, iluminando importantes particularidades das novas relações de produção estabelecidas.

A constatação desses autores é que esse capital financeiro atuou de maneira concentrada na consolidação de um novo eixo empresarial[80] – o vetor sudoeste de São Paulo – que se estabeleceu como continuidade das áreas tradicionalmente valorizadas da cidade, passando a representar o mais importante retrato da "cidade global", pela própria feição do conjunto de empreendimentos construídos. Para Fix (2007) *"São edifícios corporativos, que se projetam como a imagem de uma cidade 'globalizada', uma 'nova cidade', 'nova face' ou uma 'global city', na mídia ou nos anúncios publicitários".*

Ainda que restrito a espaços específicos dos grandes centros urbanos, esse entrelaçamento do capital financeiro com a produção imobiliária foi responsável por uma enorme exacerbação da valorização imobiliária, alcançada em muitos casos pela expulsão dos mais pobres e criação de espaços exclusivos. A essa lógica claramente "excludente" soma-se um novo movimento de convergência entre capital financeiro e produção imobiliária, agora baseado na incorporação de novas áreas e

[79] Como constatou Fix (2007) ao analisar o perfil das empresas locatárias dos empreendimentos no vetor sudoeste de São Paulo: "Se observarmos o perfil das locatárias, veremos um grande número de empresas estrangeiras, algumas delas já há algum tempo no país, somadas a outras que ingressaram com a abertura da economia promovida nos governos Collor e Fernando Henrique Cardoso" (FIX,2007, p.62).

[80] Botelho (2005) indica que em levantamento realizado junto à Comissão de Valores Mobiliários e empresas ligadas à emissão desses papéis, pôde-se perceber que a grande maioria dos FII'S (Fundos de Investimentos Imobiliários) e dos CRI's (Cerificado de Recebíveis Imobiliários) lançados na cidade de São Paulo a partir de 1994 concentra-se no chamado "vetor sudoeste", área que engloba as áreas mais valorizadas da cidade ou em forte processo de valorização (como as áreas da Av. Paulista, Av. Faria Lima, Av. Eng. Luis Carlos Berrini, Av. das Nações Unidas etc.).

na difusão da propriedade imobiliária para outros "segmentos" sociais, como procuramos explorar a seguir.

### 1.4.2 As grandes incorporadoras e expansão da produção imobiliária

A segunda estratégia de aproximação da produção imobiliária ao capital financeiro é consolidada pela abertura de capital das empresas de incorporação, que assumem o protagonismo na condução de importantes mudanças. O processo de abertura de capital pelo qual passaram as grandes empresas de incorporação e a massiva injeção de capital resultante desse processo foi responsável por profundas mudanças na organização do setor e pela redefinição das estratégias de produção imobiliária.

A preparação para abertura de capital envolveu tanto a adequação da organização da empresa às exigências do mercado de capitais, como um conjunto de esforços para a valorização financeira da empresa. O valor inicial da ação é relacionado ao valor global da empresa, que é precificada de acordo com métodos particulares do setor.

No chamado Novo Mercado, – considerado o mais alto grau de governança corporativa da Bovespa – a inserção de novas empresas está condicionada ao cumprimento de um conjunto de regras que visam ampliar a transparência da gestão, pressupondo *"a implantação de rigorosos preceitos de governança corporativa",* que inclui entre outros aspectos *"a emissão trimestral de relatórios com informações financeiras, produção realizada, estratégias gerais da empresa etc."* (TONE, 2010, p. 25).

Ao mesmo tempo, o vínculo da precificação das empresas com a terra faz com que a abertura de capital seja precedida por uma corrida pela formação de bancos de terra (*landbanks*[81]). O processo de precificação inicial destas empresas foi baseado em projetar sobre o landbank[82] existente, em um ciclo curto, a capacidade de geração de resultados, por meio de margens EBITDA[83] evidenciadas nos dados do comportamento passado de cada empresa, ou por meio de múltiplos percebidos no mercado de capitais no setor de referência. Nessa lógica de determinação do preço da empresa, a "garantia da propriedade privada da terra"[84] tornou-se condição central

[81] Termo que se tornou mais usual entre as empresas, e frequentemente utilizados em seus relatórios.
[82] Banco de terras – que serviam a partir de suas dimensões, para a projeção de empreendimentos.
[83] O EBITDA é a margem operacional de uma empresa de real estate antes dos impostos e de contas marginais à operação, como despesas financeiras, os impostos e as contas não operacionais, depreciação e participações minoritárias do resultado.
[84] Utilizamos o termo "garantia da propriedade da terra" porque muitas vezes essas projeções são desenvolvidas com base em acordos e arranjos mais flexíveis, como é o caso das permutas, e não necessariamente a propriedade privada da terra.

para uma valorização fictícia das empresas, baseada em expectativa de ganhos futuros.

A injeção de grande volume de capital, após os lançamentos dos IPO's, leva praticamente à configuração de uma nova empresa, que de acordo com Rocha Lima Jr. (2007*) "só guarda a razão social e o currículo da original"* (ROCHA LIMA JR., 2007). Em vários casos, segundo esse autor, *"o patrimônio líquido das empresas, após a captação no mercado de capitais, passou a ser praticamente oito vezes o anterior",* ampliando sua capacidade de produção numa razão ainda maior (ROCHA LIMA JR., 2007). Esse crescimento exuberante, num período muito curto de tempo, aparece na trajetória recente de várias empresas do setor, como observamos aqui, pelo relato de um gestor da empresa Rossi:

> *"Em 2006, nós fizemos IPO, o que deu condições de alavancar a empresa. O crescimento da Rossi ano a ano é impressionante. Nós lançávamos, em 2006, R$ 300 milhões de Valor Geral de Vendas (VGV), hoje os nossos lançamentos chegam a R$ 2,8 bilhões. Foi um aumento de quase 10 vezes, em dois anos"*[85].

No discurso dos analistas de mercado, a partir desse momento o setor imobiliário passa a sofrer os efeitos da globalização,

> *"semelhante ao ocorrido em outros setores, como, por exemplo, o de autopeças ou o financeiro, quando a entrada de bancos internacionais no País forçou as instituições brasileiras a se profissionalizarem e se juntarem no enfrentamento da concorrência mais capitalizada"*[86].

Cumpre ressaltar que, ao contrário dos outros setores afetados pela "globalização", as empresas do setor imobiliário na maioria dos casos, permaneceram sob o controle de capital nacional.

As empresas de capital aberto, face aos grandes volumes de capitais que passam a gerir, tendem a modificar sua estrutura de gestão, com reformulação de seus sistemas, processos e rotinas de administração. Somadas às exigências e necessidades de reestruturação administrativa, o fato das ações oferecidas serem precificadas ininterruptamente no mercado de capitais instala dentro das empresas *"a própria lógica do capital financeiro, marcada pelo imperativo de um contínuo*

[85] Depoimento de Heitor Cantergiani, CEO da Rossi, à reportagem "Em 2009, Rossi vai dançar conforme a música", do Jornal Gazeta Mercantil de 08 de janeiro de 2009.
[86] Revista Construção Mercado, n.79, de fevereiro de 2008.

*crescimento, a partir da definição de metas e projeções de produção imobiliária e ganhos crescentes"* (TONE, 2010, p. 25).

A enorme capitalização dessas empresas e sua lógica de crescimento contínuo impulsionam a realização de fusões, aquisições e parcerias, que passam a ser evidenciadas como práticas correntes no setor. Segundo o presidente do SECOVI-SP[87], *"as fusões e aquisições são formas delas (as incorporadoras) aumentarem suas fatias de mercado, racionalizando custos, despesas, e ampliando as oportunidades de escala".*

De acordo com um relatório da consultoria PwC (PricewaterhouseCoopers)[88], em 2007, a construção civil foi o segundo maior setor em número de transações de compra, fusão, aquisição e joint ventures no Brasil, ficando atrás apenas da indústria de alimentos.

Em um primeiro momento, as aberturas de capital proporcionaram recursos às incorporadoras para a aquisição de outras empresas menores, localizadas em outros estados ou especializadas em nichos específicos. Em paralelo ao movimento de aquisições, as parcerias com outras empresas, através de contratos específicos conhecidos como joint ventures[89], tornaram-se estratégia bastante usual para a ampliação da produção. Por se tratarem de arranjos flexíveis, em que normalmente não existe o envolvimento da incorporadora nacional no processo de construção, há redução dos riscos e dos custos administrativos, condições muito positivas na percepção dos investidores.

Essa intensa dinâmica de aquisições, fusões e parcerias impostas pelas incorporadoras de capital aberto acaba por determinar mudanças na organização de todo o setor - impactando a organização das empresas de diferentes portes e em diferentes regiões do país.

A partir do início de 2008, quando se verifica a queda do preço das ações de várias incorporadoras[90], as aquisições e fusões entre as empresas de capital aberto tornam-se mais frequentes. Até setembro de 2008 foram verificados pelo menos três grandes casos de fusão ou aquisição: a união entre a Brascan Residential Properties e a

[87] João Cláudio Robusti, presidente do Sinduscon-SP, em depoimento àreportagem da Revista Construção Mercado n.79, de fevereiro de 2008.
[88] Como informado em reportagem da Revista Construção Mercado n.79, de fevereiro de 2008.
[89] No Brasil, as parcerias são na maioria das vezes organizadas através das Sociedades de Propósitos Específicos (SPE's). Abordaremos esse assunto de maneira mais detalhada quando discutirmos o fortalecimento da incorporação em Fortaleza no terceiro capítulo da tese.
[90] Para Lima Jr, e Gregório (2008) a queda dos preços das ações do segmento de "real estate" nesse momento não tem relação com a crise internacional, sendo produto da fragilidade dos processos de precificação, que estabeleceram preços irreais, e da dificuldade do cumprimento de metas estabelecidas, consideradas muito ambiciosas por esses autores.

Company, formando a empresa Brooksfield, a fusão da Brasil Brokers com a Abyara e a aquisição de 60% das ações da Tenda[91] pela construtora e incorporadora Gafisa.

A crise financeira mundial, em setembro de 2008, acentuou a fragilidade financeira de várias empresas, dando continuidade às aquisições e fusões[92] entre as maiores empresas do setor. A resultante desses processos foi a consolidação de grandes grupos imobiliários e o reforço de uma lógica financeira na gestão dos negócios imobiliários.

A maioria das grandes incorporadoras que atuavam no mercado de capitais até esse momento era caracterizada por um sólido histórico de atuação no setor e pela manutenção do perfil tradicional, com seus "donos"[93] detendo o controle acionário das empresas. Nesse momento, somam-se a essas empresas de perfil mais tradicional, importantes grupos imobiliários, que sem histórico de atuação no setor, se destacam por diferenciais na gestão financeira.

Um dos mais importantes grupos resultante dessas intensas fusões, e exemplo desse novo perfil da incorporação, é a empresa PDG. Criada em 2003 a partir de investimentos do Pactual Capital Partners (PCP), divisão do Banco Pactual, a empresa cresceu exponencialmente adquirindo controle ou participações em oito empresas que já atuavam no setor. Rocha Lima Jr. (2009) destaca a atuação da empresa, por considerar que seus gestores *"aplicam preceitos de gestão de primeira grandeza"* (ROCHA LIMA JR.,2009). As palavras do presidente da PDG Realty expressam de maneira clara os significados destes preceitos:

> *"As pessoas já estão enxergando, mas não é tão simples para todos, que o nosso negócio, principalmente à medida que vai entrando num processo de escala e industrialização, é de engenharia financeira. O resto é meio commodity. A ciência está no planejamento financeiro de longo prazo, porque senão você realmente quebra, como várias empresas estiveram perto de quebrar, porque chegaram em 2007*

[91] De acordo com reportagem do Jornal Estadão de 1 de setembro, as ações ordinárias da Tenda acumularam baixa de 61,32% em agosto de 2008. A desvalorização dos papéis da construtora ganhou força após a divulgação do balanço do segundo trimestre, que frustrou as expectativas do mercado. Nos últimos dias, a queda foi acentuada pela publicação de dois relatórios de bancos, que citaram problemas da Tenda em financiar sua expansão e rebaixaram a recomendação para as ações da empresa.

[92] Em 2009, de acordo com reportagem do Jornal O Globo de 27 de abril, Agra Empreendimentos Imobiliários e a Veremonte Participações, do empresário espanhol Enrique Bañuelos, assumiram juntas, 57,8% da Klabin Segall, que se encontrava endividada. As empresas compradoras já haviam adquirido, também em conjunto, a Abyara Planejamento Imobiliário e Brasil Brokers O conjunto destas empresas constituiu a Agre empreendimentos Imobiliários. A recente compra da Agre pela PDG Realty, que já havia assumido o controle de 100% da empresa Goldfarb, ilustra que estas dinâmicas estão longe de serem consideradas definitivas e confirmam a crescente participação de grupos e investidores internacionais no controle das ações das empresas do setor, e a emergência de uma lógica fundamentalmente financeira na gestão das empresas.

[93] A importância dos "donos" é evidente nas empresas Cyrela e MRV. Elie Horn e Rubens Menin, presidentes e sócios majoritários das empresas Cyrela e MRV, respectivamente, são figuras de grande expressão no mercado imobiliário nacional.

*achando que era só comprar terreno, lançar e que o dinheiro aparecia em algum lugar"*[94].

As mudanças do setor a partir da abertura de capital refletem num forte movimento de expansão da produção, como resposta a necessidade de projeção de resultados sempre crescentes para seus acionistas. A grande expansão da produção imobiliária dessas empresas foi garantida, segundo o próprio vocabulário do setor, pelas estratégias de "diversificação dos segmentos" e "expansão territorial".

Até a abertura de capital, o desempenho satisfatório da maior parte das grandes empresas de incorporação estava no forte direcionamento para a produção de empreendimento para população de maiores rendimentos. A maior poupança destes compradores reduzia a necessidade de investimento por parte das empresas, já que os desembolsos de pagamento conseguiam manter o ciclo da construção.

Ao mesmo tempo, a recuperação das fontes tradicionais de financiamento ao consumo e à produção habitacional como o FGTS e o SBPE, a partir de 2005, passou a estimular o direcionamento da produção imobiliária para a população de menores rendimentos. Em 2007, segundo informações da Revista Construção Mercado, *"oito das principais empresas que apostaram em famílias com renda média de 10 salários mínimos lançaram um volume de residências mais de 400% superior a 2006"*[95].

O aumento da produção para este segmento possibilitou tanto o crescimento vertiginoso de empresas especializadas neste tipo de produção, como é o caso das empresas Tenda e MRV, como levou várias empresas, tradicionalmente focadas na alta renda, a produzirem empreendimentos imobiliários mais econômicos, já que a produção para a alta renda começava a apresentar indícios de saturação em várias regiões do país.

A ideia de diversificação de segmentos, e principalmente a ampliação da participação do "segmento econômico" passa a ser visto de maneira muito positiva pelos investidores, fundados na existência de "um grande déficit habitacional"[96], na ascensão das classes C e D e na disponibilidade de financiamento no âmbito do SFH. Essas condições são exacerbadas nos relatórios de grandes consultorias

[94] Depoimento de José Antonio Grabowsky, presidente da PDG Realty, à reportagem "A expressão que gringo mais fala hoje é Minha Casa, Minha Vida", do Jornal Estadão de 17 de novembro de 2009.
[95] Na reportagem "O assedio das grandes". Revista Construção Mercado, n. 79, fevereiro de 2008.
[96] Argumento sempre utilizado pelos gestores das empresas e pelos analistas de mercado.

internacionais e nas análises dos jornais e revistas, que apontam importantes mudanças no setor em decorrência desse direcionamento:

> *"Esse nicho é o grande filão da indústria, tendo em vista o déficit habitacional do país, estimado em 7,2 milhões de moradias. E como já há um leque de possibilidades de financiamentos bancários a prestações baixas, os investimentos em empreendimentos econômicos não apenas se tornaram viáveis, como assumiram o status de "projetos principais" das empresas, que, agora, precisam ampliar seu portfólio para adentrar em um modelo de negócio com características peculiares e até então pouco explorado"*[97].

Procurando ampliar suas margens de lucros na produção imobiliária para população de menores rendimentos, essas empresas irão desenvolver importantes mudanças no sentido da racionalização da produção e da padronização dos empreendimentos imobiliários. O fortalecimento deste "novo" segmento tem ainda forte impacto no reforço da expansão geográfica, alternativa adotada por muitas empresas já na preparação para abertura de capitais.

A maioria das empresas que inicialmente concentrava suas atividades no sudeste, e particularmente no estado de São Paulo, com a abertura de capital passa a atuar em diversos estados, principalmente através de parcerias com empresas locais, garantindo o crescimento acentuado da produção e entrega de "resultados" a seus acionistas. A "expansão geográfica" é a apresentada por muitas empresas como uma das bases do grande crescimento do volume da produção:

> *"Isso só foi possível graças à expansão geográfica, à parceria com empresas locais e a um leque de bons produtos. O auxílio dos parceiros locais é fundamental até na hora de comprar terreno, porque eles sabem quais terrenos as pessoas comprariam ou não. Hoje, temos mais de 50 parceiros no Brasil, que nos ajudam a desenvolver negócios"*[98].

A expansão geográfica mostrou-se como uma alternativa interessante já no processo de montagem do banco de terras, correspondendo a uma alternativa mais econômica face às dificuldades de compra de terreno nos grandes centros do sudeste. Segundo Shimbo (2010), no final de 2007 as empresas de capital aberto dispunham de

[97] Reportagem "O assedio das grandes" na Revista Construção Mercado n.79, de fevereiro de 2008.
[98] Depoimento de Heitor Cantergiani, CEO da Rossi, à reportagem "Em 2009, Rossi vai dançar conforme a música", do Jornal Gazeta Mercantil de 08 de janeiro de 2009.

terrenos espalhados por todo país num montante total correspondente a cerca de 37 bilhões de reais e suficientes para suporte de mais de 400 mil habitações (SHIMBO, 2009, p. 150).

Para além da disponibilidade de terrenos mais baratos, a melhor distribuição dos financiamentos dentro do cenário de sua recuperação torna a produção imobiliária em regiões menos desenvolvidas muito interessante. Nas palavras do diretor da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (EMBRAESP), *"o crédito farto fez com que o boom se espalhasse"*[99].

Como já apresentamos, para além da expressiva recuperação das fontes de financiamento tradicional, se verificou uma melhor distribuição em termos regionais. Esse crescimento do financiamento, que foi particularmente evidente no Nordeste, reforçou o deslocamento das empresas para essa região.

Quando analisamos os relatórios para os investidores dessas empresas, a "expansão geográfica" fica particularmente evidente na utilização de mapas com a localização das áreas de atuação, que passam mostrar uma apropriação de grande parte do território brasileiro. Os estudos e análises de mercado do setor imobiliário, normalmente centrados no sudeste, também passam a considerar a "escala nacional".

**FIGURA 1**
Expansão Geográfica – áreas de atuação das empresas MRV (2010); Cyrela (2008); Rossi(2008)
Fonte: Apresentações de divulgação de resultados - disponíveis nos sites das empresas

O resultado das estratégias de "diversificação dos segmentos" e "expansão geográfica", diretamente associados à abertura de capital e à recuperação dos financiamentos, é o alcance de um outro patamar de lucratividade por essas

[99] Em depoimento a reportagem "O Brasil que se verticaliza em ritmo acelerado" do Jornal O Estado de São Paulo, 17 agosto de 2008.

empresas, que ganham expressão internacional. De acordo com ranking da consultoria Economatica[100], no terceiro trimestre de 2009, estavam no Brasil 12 das 20 construtoras de capital aberto mais lucrativas da América Latina e Estados Unidos. Outra notícia, do Jornal Valor Econômico[101], mostra ainda que enquanto em 2006 apenas uma única empresa do setor possuía faturamento acima de um bilhão de reais, em 2009, oito companhias passaram a figurar nesse mesmo patamar.

Cumpre lembrar que grande parte dessa grande lucratividade está relacionada à consolidação de uma nova lógica espacial de reprodução do capital, responsável pela difusão de novos padrões de empreendimentos e de novas estratégias de apropriação do espaço, como procuraremos discutir de maneira mais detalhada para o caso específico de Fortaleza.

[100] Apresentado no site Economia UOL de 25 de novembro de 2009. Disponível em <http://economia.uol.com.br>, acessado em 15 de janeiro de 2011.
[101] Jornal Valor Econômico, 19 de abril de 2010.

**Notas finais: crise, Estado e espaço.**

No olhar sobre essa década de exuberância e crescimento da produção imobiliária, os efeitos da crise econômica mundial de 2008 são agora lembrados como "fracos e breves"[102]. A crise econômica de 2008, relacionada diretamente com a produção imobiliária e sua financeirização nos Estados Unidos[103], teve impactos imediatos no contexto brasileiro, onde a convergência entre o capital financeiro e a produção imobiliária já era evidente e se expressava de maneira exemplar nas grandes incorporadoras de capital aberto.

Embora estas empresas fossem bastante lucrativas, já vinham apresentando, desde o início de 2008, expressiva redução no preço de suas ações[104]. Com a crise de 2008, a queda do preço das ações se tornou vertiginosa. Nesse momento, estas empresas detinham enormes investimentos imobilizados em bancos de terra e em empreendimentos em construção que lastreavam as vultosas projeções de lucros. O comprometimento de realização desses ganhos, a partir da crise, passou a inviabilizar o alcance das metas e a própria sobrevivência das empresas. Como mostra Tone (2010):

> *"Após a abertura de capital no Novo Mercado, a estratégia de grande parte das companhias foi investir o capital alavancado em terrenos, uma vez que havia disponibilidade de crédito tanto para produção, quanto para consumo. Diante da crise, a fonte de crédito secou, as empresas se encontravam sem capital de giro e o consumidor tendia a assumir uma postura 'conservadora' de não endividamento" (TONE, 2010, p. 31).*

Em resposta à crise eminente e às reivindicações do setor, o governo agiu rapidamente, disponibilizando *"novas linhas de crédito com objetivo de, ao menos,*

[102] "Os sinais da crise foram fracos e breves. As famílias pararam de comprar , mais como um alerta " Afirmou João Crestana , presidente do Secovi-Sp , em depoimento a Revista Valor Setorial – Construção Civil de novembro de 2010.

[103] "Nos Estados Unidos, o setor imobiliário tem sido o dínamo da economia. (...) Milhões de proprietários de imóveis usam suas casas e seus apartamentos como garantia para novos empréstimos e gastam o dinheiro no consumo. (...) O problema é quando os preços atingem patamares insustentáveis e o boom vira bolha. Nos casos em que o inevitável ajuste acontece com uma queda radical no preço dos imóveis, o resultado é quebradeira e recessão. Por lá, os economistas não se cansam de alertar para os efeitos nefastos que a bolha imobiliária pode trazer ao país" (BERGAMASCO, apud TONE, 2010, p.30).

[104] Quando se analisa o desempenho das ações das principais empresas de capital aberto na bolsa se percebe que a queda das ações destas empresas antecede a ruptura da crise mundial, sinalizando um descasamento das dinâmicas de produção e a flutuação do capital rentista vinculada às ações destas empresas. Como mostramos em nota anterior, a queda das ações estaria principalmente relacionada à fragilidade dos processos de precificação e da dificuldade do cumprimento das metas ambiciosas estabelecidas.

*assegurar a produção já em curso"* e viabilizando "*operações de aquisição, fusão ou ainda emissão de recebíveis imobiliários"*[105] (TONE, 2010, p.33).

Nesse momento, a retórica da importância da atividade da construção imobiliária foi reforçada, seja pelo seu papel na provisão de novas habitações contribuindo na solução do 'déficit habitacional', seja como motor de reativação da economia nacional, legitimando a condução de massivos esforços para ampliação dos financiamentos e subsídios ao setor, que ganharam status de programa habitacional e de política anticíclica, com o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) em 25 de março de 2009.

O Programa tem seu desenho articulado aos grandes interesses do setor[106], favorecendo principalmente as empresas que haviam expandido sua atuação aos "segmentos econômico e baixa renda". Através do MCMV, o governo federal disponibiliza cerca de R$ 60 bilhões à produção de habitação para diversas faixas de renda[107]. E embora prevaleça o discurso de sua finalidade social, a distribuição dos recursos entre as faixas de renda tende a privilegiar os produtos direcionados a faixas de renda nas quais a atuação das grandes empresas nacionais de incorporação era mais dominante, em que se estabelecem relações de mercado. Embora o déficit para as faixas de renda de 3 a 6 salários mínimos e de 6 a 10 salários mínimos juntas correspondesse a 9%[108] do déficit total acumulado, a primeira fase do programa destinou 60% das 1 milhão de casas previstas para essas faixas.

O socorro questionável prestado pelo Governo Federal, por meio do lançamento do Programa MCMV, garantiu a solvência do estoque construído, reforçou a valorização das ações das grandes empresas do setor e deu fôlego para a retomada do crescimento da produção, reforçando a "expansão geográfica" dos grandes grupos imobiliários.

---

[105] "Como medida de emergência, em dezembro de 2008 o Conselho Curador do FGTS aprovou a destinação de R$ 3 bilhões para suprir a escassez de crédito. Pela constituição de Fundos de Investimento (FI-FGTS) tais recursos poderiam ser empregados na compra de debêntures ou certificados de recebíveis imobiliários das empresas do setor"(TONE, 2010, p.33).

[106] A participação do setor, representado pelas grandes incorporadoras, foi inclusive decisivo no desenho final do Programa. O relato de um incorporador a TONE(2010) revela o "apoio" do setor no aprimoramento do Programa: "Quando se estabeleceu as metas de 1 Milhão de unidades e etc., estava meio dissociado da realidade. Isso era mais um chute do Governo, do que qualquer outra casa. Quando eles trouxeram para dentro da estrutura as 12 maiores operadoras [...] essas empresas começaram a falar assim "olha, pra isso funcionar precisa disso, daquilo outro, pá, pá, pá", e começaram a desenhar um processo de trabalho que ia funcionar melhor dentro da Caixa Econômica Federal" (TONE, 2010, p.35-36).

[107] Ao todo, com fundos do Orçamento Geral da União, do FGTS e do BNDES, foram disponibilizados de R$ 34 bilhões para produção de moradias para famílias com renda de até 3 salários mínimos com subsídios variando proporcionalmente, outros R$ 26 bilhões serão destinados à produção para rendas superiores através de financiamentos do FGTS.

[108] De acordo com dados do IBGE/PNAD 2007, o déficit na faixa de 3 a 6 salários mínimos corresponde a 6,7%, enquanto na faixa de 6 a 10 salários mínimos corresponde a 2,4%. A faixa de 0 a 3 salários mínimos corresponde a 90,9% do déficit habitacional.

Se a mudança do padrão na distribuição regional já vinha sendo evidenciada na evolução em fontes como SBPE, esta é fortalecida no âmbito do Minha Casa Minha Vida, que procura dar proporcionalidade a distribuição do déficit habitacional[109]. Na primeira etapa do Programa, o número de unidades contratadas no Nordeste e Sudeste foi praticamente o mesmo[110], embora no desenho do Programa tenham sido destinados mais recursos para o Sudeste[111]. O grande sucesso do Nordeste no Programa vincula-se em grande medida à disponibilidade de terra mais barata e à flexibilização nos processos de aprovação dos empreendimentos.

Na lógica de expansão dessas empresas, suportada pelo apoio do Estado, diversos espaços do território nacional passam a ser vistos como possibilidade de reprodução do capital. Se, em um primeiro momento, o entrelaçamento do capital financeiro à produção imobiliária deu–se fundamentalmente na produção dos "espaços globais", nessa nova etapa, dominada pela atuação das grandes incorporadoras, esse entrelaçamento alcança territórios cada vez mais distantes e se direciona para os setores de menor renda.

Assim como a partir de finais da década de 1950 verificou-se um importante movimento de nacionalização da indústria, legitimado pela necessidade de redução das disparidades regionais, na atualidade parece se consolidar um processo de nacionalização da "indústria imobiliária", em parte legitimado pelo déficit habitacional e novamente apoiado no fundo público. Viabilizada pela urbanização produzida pelo movimento da industrialização, a expansão das relações capitalistas de produção do espaço tem, entretanto, particularidades relacionadas com as próprias especificidades da produção imobiliária.

A propriedade privada da terra como condição contínua dessa expansão dará força não apenas aos proprietários de terra, mas ao conjunto de agentes tradicionalmente relacionados na produção do espaço desses distintos territórios. Aqui esse movimento geral de convergência do capital financeiro com a produção imobiliária se articulará a condições extremamente desiguais de desenvolvimento urbano das cidades brasileiras. Essas condições ao mesmo tempo em que serão determinantes na definição das estratégias da produção do espaço, estarão sujeitas a novas

[109] De acordo com dados do PNAD/IBGE, 2007, o Déficit habitacional do País apresenta a seguinte distribuição: 10,3% Norte; 34,3% Nordeste; 36,4% Sudeste; 12,0% Sul e 7,0% Centro-Oeste. Essa proporcionalidade será seguida na distribuição de verbas do Programa.

[110] De acordo com dados da Caixa, até agosto de 2011, no Nordeste haviam sido contratadas 266.735 unidades. Neste mesmo período foram contratadas no Sudeste 267.569 unidades. Juntas estas duas regiões respondem por 72% das unidades produzidas.

[111] De acordo com os dados oficiais do Programa, o Nordeste deveria receber 34% das unidades habitacionais, enquanto o Sudeste deveria receber 37%.

dinâmicas impostas pela lógica de ampliação crescente dos ganhos na reprodução do capital no espaço, exacerbada nessas grandes empresas de incorporação. É no sentido de compreender de maneira aprofundada estas relações de produção do espaço que tomamos o urbano como referência.

Nos capítulos seguintes partiremos para o estudo da produção imobiliária de Fortaleza, considerando a centralidade desta forma de produção – a incorporação.

CAPÍTULO 02

# A FORMAÇÃO DA METRÓPOLE

## Introdução

Esse capítulo tem como objetivo discutir a formação da metrópole de Fortaleza, entendendo esse processo como determinante na compreensão das condições particulares de reprodução do capital no espaço.

Acreditamos que as recentes mudanças na produção imobiliária em Fortaleza, embora diretamente relacionadas a um conjunto de condições gerais, exploradas no primeiro capítulo da Tese, guardam forte relação com a formação da metrópole, com os agentes historicamente envolvidos nesse processo, bem como, com as caraterísticas socioespaciais particulares nela identificadas.

Por metrópole, longe de sua origem etimológica, que designava a cidade grega, mãe de suas colônias e exportadora de guerreiros, comerciantes e deuses (ASCHER, 1995), entende-se uma grande aglomeração dotada de equipamentos terciários superiores, comandando uma rede urbana e uma zona de influência extensa, cuja área administrativa correspondente passou a se chamar área metropolitana. Em essência, multifuncionais, as metrópoles concentram parte crescente das riquezas, do poder econômico, dos capitais, do processo de acumulação, do PIB e das atividades estratégicas (ASCHER,1995). No contexto da urbanização latinoamericana esses espaços configuram-se ainda como aglomerações onde se observam as maiores desigualdades socioespaciais.

O momento da industrialização/urbanização é tomado por nós como delimitador de transformações radicais nas relações de reprodução social e da produção do espaço, determinantes na configuração socioespacial da metrópole. Assim, urbanização e industrialização articulam-se como pares dialéticos na compreensão da metrópole.

Considerando que *"numa sociedade capitalista, a urbanização e a estrutura e funcionamento das cidades estão radicados na produção, reprodução, circulação e organização em toda parte do processo de acumulação de capital"* (HILL,1977 apud GOTTDIENER, 1997, p. 93), iniciamos nossa investigação pelo exame das condições da acumulação capitalista no processo de urbanização.

Embora Fortaleza apresente características comuns ao conjunto de metrópoles latino-americanas, tais como um grande nível de concentração de atividades econômicas, péssima distribuição de renda e um crescimento urbano muito acelerado, a observação dos aspectos particulares de sua urbanização nos permite avançar na compreensão das especificidades da estruturação socioespacial, desenvolvidas no segundo item deste capítulo.

A observação das diferentes formas de produção do espaço identificadas na metrópole, desenvolvidas no terceiro item do capítulo, nos darão subsídios para interpretar a organização socioespacial da metrópole e o avanço da produção capitalista do espaço, a partir da produção imobiliária. No quarto item nos aproximamos dessa forma particular, analisando a organização de seus agentes e as condições de produção do setor no momento que precede a sua grande expansão, apresentada no final desse item.

## 2.1. Acumulação capitalista na urbanização

Fortaleza consolida-se como principal centro das forças produtivas do estado do Ceará apenas em meados do século XIX. Inicialmente, a pecuária era a principal atividade econômica cearense, fundamentando a organização territorial do estado em função das necessidades de suprimento para as regiões agroexportadoras. Dessa forma não havia uma cidade principal, mas um conjunto de cidades interioranas[112], articuladas e especializadas na produção e comercialização da carne-seca, ficando sua capital litorânea isolada na zona costeira, sem estabelecer vínculos com outros centros urbanos coloniais[113].

Portanto, ao contrário das demais capitais litorâneas nordestinas, a demanda externa (internacional) não foi um fator preponderante na organização espacial de Fortaleza, que teve sua ocupação original associada exclusivamente à racionalidade militar e defensiva.

Com o fortalecimento da cultura do algodão no estado[114], Fortaleza irá se consolidar como um centro mercantil responsável pelas exportações do produto. A independência jurisdicional do Ceará em relação a Pernambuco e a abertura dos portos às nações amigas, no final do século XVIII e início do século XIX respectivamente, ampliam o questionamento da fragilidade da capital em relação às cidades interioranas e, principalmente, às outras capitais nordestinas, notadamente Recife.

A partir daí evocam-se as boas condições de navegação intercontinental em Fortaleza e são desenvolvidas diversas estratégias para viabilizar a abertura de Fortaleza à comercialização direta com a Europa[115]. Fortaleza, além de se beneficiar com a concentração de investimentos do império nas capitais, passa a legislar sobre as tarifas alfandegárias e a investir na construção de vias férreas configurando-se como o principal ponto de drenagem de mercadorias do estado (OBSERVATÓRIO, 2007).

---

112 Especialmente as cidades de Icó, Aracati e Sobral.

113 Cf. OBSERVATÓRIO, 2007.

114 Através do Algodão, o Nordeste não-açucareiro passa a estabelecer uma relação direta com o Capital Internacional, "que encontra terreno propício à constituição de uma estrutura de produção em que o capitalismo internacional domina a esfera financeira de circulação, deixando a produção entregue aos cuidados de fazendeiros, sitiantes, meeiros e posseiros" (OLIVEIRA, 1981, p.47).

115 Entre essas estratégias podemos citar a redução em 50% das tarifas alfandegárias cobradas no porto de Fortaleza a fim de captar a produção de algodão do Norte do Ceará, enviado diretamente dos portos de Camocim e Acaraú para o porto da capital; a construção da via férrea garantindo a incorporação gradual da zona produtora de algodão à sua zona de influência; a modernização das estruturas portuárias e articulação entre a via férrea e a navegação a vapor.

Apesar do caráter agroexportador da cultura do algodão, as primeiras iniciativas de industrialização no Ceará estão relacionadas ao beneficiamento desse insumo, representadas por indústrias de fiação e tecelagem, principalmente concentradas em Fortaleza (PEREIRA JÚNIOR, 2003). A crise provocada pelos baixos preços do produto no mercado mundial, na segunda metade do século XIX, deu oportunidade ao surgimento das primeiras fábricas de tecido no Nordeste em 1867 (BERNAL, 2001). A expansão do ramo têxtil teria possibilitado a implantação de indústria de óleos vegetais, que passaram a fornecer matéria prima às indústrias de alimentos e sabão (NOBRE,1989).

A carência de infraestruturas, a falta de investimentos para a renovação do maquinário, e a condição de isolamento, subordinação e atraso em que se encontravam as economias cearense e nordestina no cenário nacional e internacional[116] foram dificuldades enfrentadas nesse primeiro ciclo de desenvolvimento industrial, que acabaram por determinar sua crise a partir de 1940.

Ao mesmo tempo em que a industrialização no Nordeste encontrava fortes limitações, o acelerado processo de industrialização em São Paulo, a partir da década de 1930, garantiu a ascensão do setor industrial na economia brasileira[117] e o início de um processo de unificação do mercado nacional viabilizado pela quebra das barreiras inter-regionais e pela consolidação do sistema rodoviário nacional. A expansão da circulação nacional de mercadorias, produzidas essencialmente no centro-sul, e a exportação dos capitais das regiões em estagnação será determinante no fortalecimento da centralização do capital industrial e na destruição das economias "regionais". Neste contexto, torna-se mais perceptível o chamado "aumento das disparidades regionais", que representa na verdade a nova forma de expansão do capital (OLIVEIRA, 1981, p.76).

O ambiente de crise econômica no Nordeste favoreceu a ascensão gradual e firme das forças populares organizadas nas Ligas Camponesas e nos Sindicatos Rurais, que passam a ser vistos como ameaça à hegemonia burguesa nacional. Somado a tudo isso*, "as secas de 1951-53 e de 1958 se fazem acompanhar dos costumeiros clamores regionalistas, que incluem nesta última seca uma ênfase nas diferenças*

[116] Para Oliveira (1981) "esta crise é produto do conflito que a afirmação desta indústria gerava com os grandes trustes internacionais que controlavam o ramo têxtil. O Nordeste, de uma forma geral, deveria acomodar-se ao padrão de fornecimento ditado por estes trustes internacionais, especializando-se apenas na produção de tecidos grossos, justificados não apenas pela pobreza do mercado da "região", mas numa imposição destes grupos internacionais" (Oliveira, 1981, p.63). Esse sistema de baixa produtividade seria sustentado por um rebaixamento constante da mão de obra, pautadas em muitos casos, por formas semi-capitalistas.

[117] Indo de encontro aos interesses tanto das classes dominantes, como o do capital estrangeiro (SCHIFFER, 1999).

*regionais que começam a ser geradas com base no novo avanço da industrialização"* (SMITH, 1985, p.107 apud PEREIRA JÚNIOR, 2003).

Este contexto de crise e ameaça de ruptura social motivou a instalação de um projeto econômico para a região baseado em uma ação direta do Estado no sentido de incentivar e coordenar o processo de industrialização, entendido como meio de superação das dificuldades socioeconômicas[118]. Segundo documentos oficiais[119], essa política tinha como objetivos *"dar emprego à massa populacional flutuante, criar uma classe dirigente nova [...] e fixar na região os capitais formados em outras atividades econômicas, que [...] tendem a migrar"* (GTDN, 1957 apud PEREIRA JÚNIOR, 2003).

Visando a consolidação dessa política é criada em 1959 a Superintendência de Desenvolvimento para o Nordeste (SUDENE), que passa a coordenar uma política compensatória de investimentos baseada nos incentivos fiscais para as indústrias localizadas no Nordeste[120].

Para Oliveira (1998) as transformações econômicas e sociais resultantes dessa política precisam ser compreendidas dentro do quadro *"da progressiva integração à dinâmica da economia nacional"*, e por consequência,

> *"do processo de acumulação de capitais, da ação do Estado, da internacionalização produtiva e financeira, da anulação da presença política de algumas classes e setores sociais, da repressão e centralização políticas operadas pelo Estado autoritário, entre outros muitos fatores" (OLIVEIRA, 1998, p. 79-80).*

A complexidade de interesses envolvidos nessa política pode ser ilustrada pelo fato que, na maioria dos estados, o desenvolvimento industrial foi suportado pela transferência de grupos econômicos nacionais[121].

No plano da organização territorial, essa política foi determinante na urbanização do Nordeste, promovendo um crescimento populacional acelerado dos grandes centros

---

[118] "Tal projeto partiu da discussão levantada pela CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e Caribe) de que o comércio internacional, da forma como estava posto, não levaria à superação do atraso das economias periféricas" (PEREIRA JÚNIOR, 2003, p.70).

[119] O detalhamento dessa política é desenvolvido pelo Grupo de Trabalho para o Desenvolvimento do Nordeste (GTDN) responsável pelo diagnóstico, definição dos objetivos e estratégias de implementação. "Esse grupo foi criado pelo Governo Federal através do Conselho de Desenvolvimento Econômico" (PEREIRA JÚNIOR, 2003, p.70).

[120] Através do mecanismo denominado Sistema 34/18 (Lei n. 3995, de 1961), depois transformado em Fundo de Investimento do Nordeste (FINOR).

[121] "Os principais grupos econômicos do Centro-Sul transferiram-se para o Nordeste, implantando fábricas e unidades produtivas que, [...] mesmo quando representassem a duplicação de produção que, numa visão marginalista, poderia ser mais econômica no Centro-Sul, asseguravam a homogeneização monopolista do espaço econômico nacional" (OLIVEIRA, 1981, p.125).

urbanos de Pernambuco, Bahia e Ceará como consequência da grande concentração na distribuição dos incentivos[122].

No Ceará, além da exacerbação da concentração espacial dos investimentos em Fortaleza[123], essa política toma feições particulares, que determinaram condições diferenciadas de acumulação de capital. Quando comparado aos outros estados do Nordeste, o processo de industrialização no Ceará sob os auspícios da SUDENE diferencia-se tanto pelo atraso de sua consolidação[124,] como pelas características das indústrias incentivadas.

No Ceará os resultados mais efetivos dessa política industrial só foram registrados a partir da segunda metade da década de 1970. Segundo Santos(1987), esse "atraso" estaria relacionado a baixa atratividade região:

> *"Vários fatores concorreram para o baixo poder de atração dos projetos industriais provenientes de fora da região: a deficiência de suprimento de energia elétrica para o uso industrial; a precariedade da infraestrutura portuária, rodoviária e de comunicação; a inexistência de importantes matérias primas; o limitado mercado interno; a maior distância dos principais centros supridores de insumos e a pouca influência das elites locais no cenário nacional" (SANTOS, 1997, p.857).*

Será a complementação de pesados investimentos por parte do governo do estado, tanto em termos de novos mecanismos fiscais e financeiros[125], como em termos de infraestrutura, que garantirá o avanço da industrialização no Ceará. Após a década de 70, nos governos dos "coronéis"[126], são implementadas e melhoradas as rodovias do estado, desenvolvido o sistema de telecomunicações e implementado o Terceiro

[122] Segundo Ferreira apud Santos (1997) [...] das 910 indústrias incentivadas através do mecanismo 34/18-FINOR, 63,6% se localizavam nos estados da Bahia (19,5%), de Pernambuco (24,3%) e do Ceará (19,8%). Ademais, daquele total de indústrias incentivadas, 46,9% se localizavam nas regiões metropolitanas daqueles respectivos Estados. Sendo 17,4% na Região Metropolitana de Recife, 15,9% na de Fortaleza e 13,6% na de Salvador.

[123] De acordo com Gunn (1993) "das 180 empresas incentivadas pelo FINOR até 1986, 145 estavam localizadas na área metropolitana de Fortaleza" (GUNN, 1993, p.17)

[124] Diferentemente das RMs de Salvador e Recife que desde o início da implantação da política tiveram expressivos investimentos de empresas Nacionais e diversificaram seus parques industriais, dando início à constituição de uma indústria de base, principalmente no caso de Salvador através do distrito industrial de Camaçari.

[125] Dentre eles, o Fundo de Desenvolvimento Industrial do Ceará (FDI) constituiu um dos mecanismos mais importantes de liberação de recursos para financiamento de projetos novos. O FDI, além de se ter mostrado o elemento mais original criado pelo II PLAMEG (II Plano de Metas de Governo) acabou se tornando um instrumento de atração industrial mais eficiente do que as formas de apoio oferecidas pela SUDENE, BNDE, BNB, etc. (CARLEIAL apud PEREIRA JÚNIOR, 2003).

[126] Virgílio Távora, César Cals e Adauto Bezerra formaram o triunvirato de coronéis que dominou a política cearense durante todo o Regime Militar de 1964. No segundo Governo de Virgílio Távora (1979-1982), é assumida de maneira clara uma bandeira "desenvolvimentista", consubstanciada no II Plano de Metas de Governo (II PLAMEG). Este plano concentrou suas propostas no crescimento do parque industrial e na implantação/consolidação de "distritos industriais" na RMF.

Polo Industrial do Nordeste[127] - intervenções que visavam estimular a concentração de capital industrial em torno de Fortaleza.

Outra característica particular ao Ceará é o padrão industrial emergente. A indústria incentivada no estado de uma maneira geral manteve a estrutura industrial pré-existente, conservando os setores tradicionais, como o de alimentos, têxtil, vestuário e calçados e a origem majoritária do controle das empresas sob capital local[128].

As dificuldades de infraestrutura e o isolamento relativo do Estado, que limitaram a diversificação industrial e impediram a consolidação de uma indústria de base, favoreceram, por outro lado, a apropriação dos incentivos pelas empresas locais, dando início a um processo de concentração de capital nos ramos tradicionais que ocorrerá dissociado de avanços tecnológicos[129]. A concentração de capital permitiu a consolidação de grandes grupos empresariais, que em alguns casos projetaram suas atividades para fora do Estado[130].

Na contramão do cenário de crise instaurado no Brasil progressivamente a partir da década de 80, a indústria cearense ganha espaço com a consolidação de um polo têxtil e de confecções, que se tornaria nacionalmente competitivo[131]. Para além das indústrias incentivadas, outras empresas do setor secundário e terciário apresentaram desempenho positivo no período[132]. Esse é o caso da indústria da construção civil e do terciário moderno (comércio exterior, comunicações e finanças), indústrias que tinham seu crescimento associado ao processo de desenvolvimento urbano e onde também se consolidaram importantes grupos empresariais (GUNN, 1993). Segundo Gunn (1993)*, "no segmento da construção civil foram os grupos cearenses que aproveitaram mais a reorientação de gastos governamentais para as áreas de interesse social da habitação (grupos Estrela e Master) ou saneamento e irrigação (Grupo EIT)"* (GUNN, 1993, pg.17).

---

127 No I Distrito Industrial em Maracanaú, município pertencente à Região Metropolitana de Fortaleza

128 Segundo dados de 1978, o estado do Ceará contava com 90% do total de empresas incentivadas e 70% do volume investido fixo destas empresas estavam sob o controle em empresários locais (MAGALHÃES apud SANTOS, 1997)

129 Segundo Santos (1997). poucas indústrias instaladas em Fortaleza possuíam núcleos de P&D, apenas 14,5%, explicado pelo tipo de indústrias instaladas, voltadas para a produção de bens mais tradicionais, tendencialmente menos intensivas. A maioria da tecnologia dessas empresas foi importada da região sudeste, que concentrava as indústrias dos principais segmentos industriais desenvolvidos na RMF. Segundo Santos(1997), em São Paulo estavam concentrados 41,5% do setor têxtil, 36,7% do setor de vestuários e calçados, 47,4% do setor de metalurgia e 50% do setor de material elétrico e de comunicações (SANTOS, 1997, p.870)

130 Esse é o caso dos grupos econômicos Jereissati, J. Macedo, Edson Queiroz e posteriormente do M. Dias Branco.

131 Santos(1997) verificou, por exemplo, que o destino de respectivamente 64,4% e 70,3% das vendas realizadas pela indústria têxtil e de vestuário e calçados integrantes do importante polo têxtil e de confecções do Ceará era o Sudeste (SANTOS,1997, p.868).

132 O crescimento do setor secundário, que inclui a indústria de construção e, particularmente, a indústria de transformação, parece ter evitado a amarga experiência da recessão presente no nordeste do Brasil.

Apesar de toda a força do discurso do projeto de industrialização, o processo de concentração do terciário[133] em Fortaleza e a consolidação de grandes grupos empresariais o fortalece como setor econômico mais importante da capital, tornando mais significativo o que seria um traço comum da urbanização latinoamericana. A origem da importância de Fortaleza como centro de concentração de um terciário diversificado relaciona-se em parte com a localização de instituições de grande importância desde a década de 50[134] e sua ocupação histórica como centro administrativo e porto exportador.

Essa estreita relação do processo de industrialização com a emergência de importantes grupos econômicos locais, derivada de forte articulação entre o capital comercial e o capital industrial, contribuiu para o fortalecimento das elites locais, agora representadas por uma burguesia industrial e urbana. A importância dessa elite econômica em todo o período de crescimento industrial refletiu na consolidação de um grupo político de "jovens empresários"[135] que tinha como discurso a necessidade de ruptura com as políticas até então vigentes, baseadas em relações de favores e comandadas por práticas coronelistas.

A ascensão política de Tasso Jereissati[136], representante deste grupo econômico, em 1986 inaugura o autodenominado "Governo das Mudanças". Esse governo, compartilhando com os preceitos do neoliberalismo a preocupação com a austeridade financeira e fiscal, reforça a ação do Estado como forte indutor de desenvolvimento econômico[137], instaurando um novo projeto político de desenvolvimento, agora comandado pela própria burguesia empresarial.

---

[133] No comércio atacadista, a concentração ainda era maior, chegando a 66% de um total de 3.567 estabelecimentos. Em alguns setores especializados do comércio varejista, a relação de Fortaleza com o interior do estado era, igualmente, de preponderância: as livrarias, papelarias e artigos de escritório (62% de 1.331), e o setor de brinquedos (61% de 1.160). O artesanato (com artigos de couros e de cerâmica) concentrava 64% dos 624 estabelecimentos comerciais em Fortaleza. Os serviços, também, estavam predominantemente na metrópole (58% de 5.037), notadamente, os de saneamento, limpeza urbana e construção civil (76% dos 1.944 estabelecimentos). Finalmente, para se ter uma ideia do volume de capitais concentrados nessa capital, observa-se os depósitos bancários realizados no Ceará, em 2001, que de um valor de R$ 5.620.399.846,00, cerca de 84% foram efetivados nesta cidade (IPLANCE, 2002).

[134] Entre essas instituições deve se destacara a Universidade Federal do Ceará (1955), e sede de órgãos federais como o Departamento Nacional de Obras Contra as Secas (DNOCS) e o Banco do Nordeste do Brasil (BNB).

[135] Estes empresários, organizados através do Centro Industrial Cearense (CIC), tinham em geral idade entre 35 e 45 anos, formação universitária e haviam assumido cargos de direção em empresas que, na maioria dos casos, pertenciam às suas famílias e haviam sido beneficiados pelos benefícios fiscais(GONDIM, 1998, p.30)

[136] A eleição de 1986 marca, para o caso do Ceará, um movimento amplo de renovação das elites. Ao contrário dos estados de Bahia e Pernambuco, que naquele ano também elegiam candidatos comprometidos com a superação de práticas clientelistas[136], o ciclo instaurado no Ceará terá vida longa. Tasso Jereissati, além de eleger seu sucessor e reeleger-se, veio a ser presidente do PSDB, partido ao qual se se filiou em 1990. Ciro Gomes, seu sucessor, veio a ser Ministro de Fazenda e foi candidato a presidência (GONDIM, 1998, p.34).

[137] Embora as primeiras medidas deste governo estivessem focadas na modernização da gestão e no saneamento da máquina estatal com uma rigorosa contenção de despesas e uma inflexível política de redução dos gastos públicos, não se tratava de uma simples mudança de gestão nas formas políticas, mas a instauração de um novo projeto político moldado pela burguesia industrial instalada no CIC (BERNAL, 2004).

Nesse novo projeto político de desenvolvimento são eleitas duas estratégias econômicas principais para ampliar a atração de investimento. A primeira, associada à promoção do desenvolvimento industrial através da oferta de infraestrutura[138], incentivos fiscais[139] e mão de obra barata[140] estimulando processos de relocalização de fábricas tradicionais oriundas do sul e sudeste. A segunda vinculada ao desenvolvimento da atividade do turismo[141], através de um vigoroso polo turístico em Fortaleza (BERNAL, 2004). A localização geográfica de Fortaleza é agora apropriada como ponto positivo, por sua maior proximidade aos mercados norte-americano e europeu.

Estas duas estratégias para atrair investimentos convergem no sentido de consolidar a Região Metropolitana de Fortaleza como lócus privilegiado de aporte de capitais privados, permitindo ainda o rápido avanço de um terciário mais sofisticado. Esse terciário sofisticado, compatível aos altos padrões de consumo das elites locais e ao direcionamento da economia ao turismo, impulsiona a expansão do imobiliário residencial, dos centros comerciais e da moderna indústria hoteleira, que tende a se concentrar nos bairros de alta renda desse espaço metropolitano. Esse lado da cidade, muitas vezes reproduzido nos anúncios turísticos é utilizado como retrato da "modernização da economia" alcançada pelo estado graças ao "sucesso" da implantação desse novo projeto político. O modelo de racionalidade empresarial e de atração de investimentos nacionais e internacionais para o Ceará do "Governo das mudanças" é divulgado como receita por todo o país, obscurecendo a persistência da pobreza como marca do processo de urbanização da cidade e aspecto contraditório do intenso dinamismo dos últimos 30 anos. Para Gunn (1993, p.19), Fortaleza parece

[138] A construção do Metrô de Fortaleza (Metrofor), obra orçada em 290 milhões de dólares; O Porto do Pecém, com capacidade para navios de até 150 mil toneladas; ampliação do novo aeroporto internacional de Fortaleza e ampliação do Sistema Viário de ligação da Região Metropolitana, principalmente os grandes corredores de acesso às zonas de praia

[139] O Fundo de Desenvolvimento Industrial continua sendo o principal instrumento de financiamento da estratégia de modernização do Ceará. Ligeiramente alterado desde sua criação em 1979, o FDI passa a contar com um importante programa de subsídio e ampliação da atividade industrial, o PROVIN (Programa de Incentivo ao Funcionamento de Empresas). De acordo com Pereira Júnior (2003), os investidores beneficiados com o PROVIN fazem "jus a um financiamento (empréstimo), após a quitação mensal do imposto (ICMS) devido, de 45% do valor pago, no caso de plantas localizadas na Região Metropolitana de Fortaleza (RMF), e de 75% para plantas localizadas fora daquela região". Segundo o autor, "à época da quitação do empréstimo, as empresas terão um rebate sobre o valor a pagar, variando este valor em função da localização da planta. Ou seja, o rebatimento será de 40% para plantas localizadas na RMF e de 75% para as localizadas fora daquela região". Por fim, é possível constatar que "na efetiva liquidação do empréstimo as empresas na realidade obtém um subsídio fiscal (uma renúncia fiscal do Estado) de 18% e 56,2% do empréstimo devido, para plantas localizadas na RMF ou fora dela, respectivamente".

[140] O próprio Estado passa a promover o rebaixamento das condições de subsistência do salário, apoiando-se em mecanismos não capitalistas para a reprodução da força de trabalho, "através da instalação das cooperativas de trabalho, fundadas para terceirizar a produção industrial" (BERNAL, 2004, p.59).

[141] A atividade turística no final dos anos 1980 recebeu especial atenção dos governos nordestinos. Por meio do PRODETUR-NE, projeto de dimensão regional, foram alavancadas políticas públicas de caráter local focadas em investimento no turismo como atividade econômica geradora de renda para a região. Os projetos em infraestrutura para o desenvolvimento do turismo, bem como de outras atividades econômicas consideradas pelo governo do estado como estruturantes, vem sendo coordenadas pelo PRODETUR (Programa de Ação para o Desenvolvimento do Turismo do Nordeste), instituído em 1991, com ação conjunta da SUDENE e da EMBRATUR e financiados pelo BID (com repasses pelo Banco do Nordeste).

combinar os piores efeitos de um modelo de “substituição das importações”, vigente nas décadas de 1970 e 1980, com um modelo de “inserção concorrencial nos mercados internacionais”, a partir de 1990.

**FIGURA 2**
Capa da Revista Veja
Fonte: site da Editora Abril (www.abril.com.br) - Dezembro de 1993 (edição 1316)

De fato, em todo o período entre 1970 e 2000, a economia cearense se destaca por apresentar crescimento econômico superior aos do Nordeste e do Brasil. Este desempenho positivo está principalmente vinculado aos bons resultados no setor de indústrias e de serviços, como se observa na tabela abaixo.

**TABELA 1**
Taxa Média de Crescimento anual do PIB do Ceará, Nordeste e Brasil (%)

| Períodos | Ceará | | | | Nordeste | Brasil |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Agropecuária | Indústria | Serviços | Total | | |
| 1970-1975 | 14,98 | 12,81 | 8,65 | 12,10 | 10,24 | 1,01 |
| 1975-1980 | -1,03 | 17,06 | 13,03 | 9,61 | 7,24 | 0,76 |
| 1980-1985 | 7,92 | 12,62 | 7,65 | 9,02 | 4,36 | -0,18 |
| 1985-1990 | -0,29 | 5,76 | 3,57 | 3,84 | 2,62 | 2,11 |
| 1990-1995 | 5,52 | 4,59 | 2,87 | 3,70 | 2,25 | 2,79 |
| 1995-2000 | -7,53 | 5,31 | 3,23 | 3,07 | 2,89 | 2,84 |
| 2000 -2001 | -13,99 | -3,91 | 2,25 | -1,08 | 0,95 | 1,91 |
| **1970-2001** | **2,42** | **9,13** | **6,30** | **6,57** | **4,76** | **1,56** |

Fonte: Até 1984–SUDENE (Boletim Conjuntural); de 1985-2001 – IBGE (Contas Regionais) apud Bernal (2004, p.65)

Deve-se destacar que o dinamismo econômico do Ceará, como mostram os números, é anterior às gestões do "Governo das Mudanças[142]". Para Teixeira (1999), essas gestões *"não podem reclamar para si a modernização da economia",* sendo responsáveis apenas pela intensificação dos processos de acumulação iniciados na década de 1970, quando se evidencia o ponto de inflexão do desenvolvimento do Ceará: *"passa de uma economia agrícola para uma economia urbanizada, com presença acentuada da indústria no processo de geração da renda interna"* (TEIXEIRA, 1999, p. 13).

No estado, até 1950, o setor agrícola respondia por 43% de toda renda gerada e absorvia 74,13% da população economicamente ativa[143]. Em 1980, a atividade agrícola passa a responder por somente 17% da renda produzida no estado e a absorver 44,38% da população economicamente ativa[144]. Os resultados negativos apresentados pelas atividades agropecuárias, que não chegam a comprometer o crescimento estadual, iluminam com clareza o outro lado do avanço das relações capitalistas de produção.

Para Oliveira(1998) os mecanismos relacionados à expansão capitalista do Nordeste são perversos, representando instrumentos de vanguarda da captura do Estado pelo capital financeiro:

> *"Os mecanismos financeiros que presidem à expansão capitalista do Nordeste configuram o novo papel dos fundos públicos nos processos de constituição do capitalismo contemporâneo. Poderiam ser listados como estando na vanguarda, precoce de um capital financeiro em geral, que se arma a partir dos fundos públicos, se concretiza e se torna capital privado na órbita da produção, se traveja na modernidade de uma nova relação capital trabalho, irriga o bem-estar na forma dos gastos sociais públicos, escanteia o acaso e o aleatório dos processos de reprodução econômica e social até o limite do possível em contextos históricos determinados, e potencia, de forma inimaginável para o século XIX, a própria capacidade de expansão e renovação para o sistema" (OLIVEIRA, 1998, p. 82-83).*

Na implantação de um modelo de desenvolvimento industrial para o Nordeste, e particularmente para o Ceará, a preocupação com o desenvolvimento das atividades

[142] Iniciada a partir de 1986, com a eleição do Governador Tasso Jereissati, como foi referido anteriormente.
[143] De acordo com os dados extraídos do II Plano de Metas Governamentais - II PLAMEG – 1979-1983, apud Teixeira (1999, p.13).
[144] De acordo com dados do Boletim Censitário do Sistema Nacional de Emprego – SINE-CE (1985) apud Teixeira (1999,p.13).

econômicas regionais foi muito restrito, ao mesmo tempo em que a concentração de capital em grandes empresas não acarretou em ampliação significativa do mercado de trabalho, agravando o quadro de desigualdades historicamente existentes. A imposição de um modelo econômico fundamentalmente industrial e a negação do desenvolvimento rural leva a um direcionamento da população aos grandes centros urbanos sem que haja qualquer perspectiva de inclusão. Por outro lado, a mecanização e a alta composição orgânica do capital do setor industrial que privilegiam o uso do capital constante, fazem com que dificilmente sejam absorvidos os contingentes de trabalhadores que chegam à cidade.

Para Oliveira (1981) os processos de industrialização e urbanização geraram uma pauperização de vastas parcelas das classes trabalhadoras. No Brasil, e mais particularmente no Nordeste, essa pauperização ganha dimensão crudelíssima, já que o avanço do crescimento econômico se encontra com uma estrutura de renda muito concentrada, aliás, a mais concentrada do país (OLIVEIRA, 1981, p.66).

O processo de industrialização e a mudança da base econômica estadual provocaram reflexos nítidos sobre a distribuição da população no estado, determinando o predomínio da população urbana sob a rural, a partir de finais da década de 70 e a imposição de um ritmo acelerado de crescimento a partir desse momento.

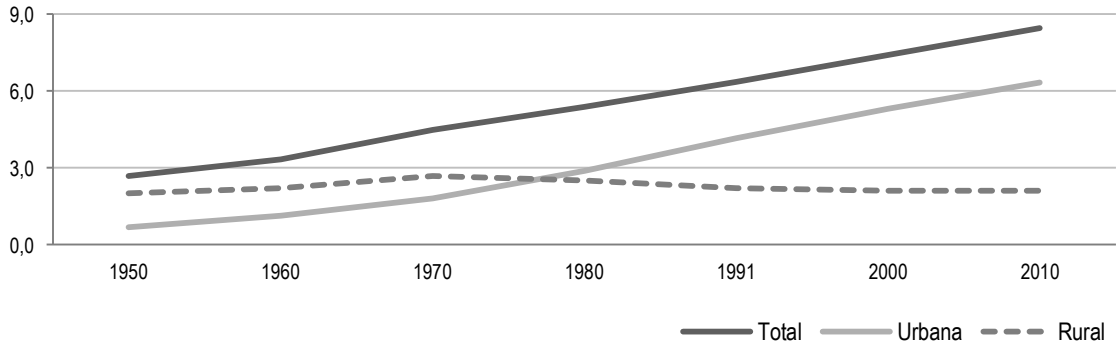



**GRÁFICO 8**
População do estado do Ceará (em milhões de habitantes) – Urbano e Rural
Fonte: IBGE - Censos Demográficos

O crescimento da população urbana é ainda mais intenso em Fortaleza, repercutindo decisivamente sobre as características de sua organização socioespacial. Historicamente, a cidade de Fortaleza apresentou taxas de crescimento bastante elevadas, associadas principalmente a processos cíclicos de migração da população

do interior do Ceará por razão de secas mais severas. Para Silva (2009) essas dificuldades climáticas apenas reforçavam *"a rigidez da estrutura fundiária"* encontrada no campo, que praticamente impedia *"o acesso dos lavradores à terra e aos outros meios de produção"* (SILVA, 2009, p.132). Nesse sentido, o avanço das relações capitalistas por meio da industrialização já encontrou uma cidade inchada e extremamente empobrecida pelo fluxo de população do campo, reforçando a existência do "exército de reserva", tão característico da urbanização latinoamericana. Durante a dinamização da economia cearense invertem-se as tendências de exportação de mão[145] de obra para as regiões mais industrializadas do país e ampliam-se os fluxos de população rural para Fortaleza.

O resultado desse padrão de desenvolvimento é grande concentração de população em Fortaleza, que já no início da década de 80, representava mais de que 24% da população de todo o estado, como se pode observar na tabela a seguir.

**TABELA 2**

Crescimento populacional do Município de Fortaleza (1940-2010)

| Ano | População Fortaleza | Relação população Fortaleza /Ceará | Taxa de crescimento |
|---|---|---|---|
| **1940** | 180.185 | 8,62% | --- |
| **1950** | 270.169 | 10,02% | 49,94% |
| **1960** | 514.813 | 15,42% | 90,55% |
| **1970** | 857.980 | 19,10% | 66,66% |
| **1980** | 1.308.919 | 24,33% | 52,56% |
| **1991** | 1.768.637 | 27,80% | 35,12% |
| **2000** | 2.141.402 | 28,87% | 21,08% |
| **2010** | 2.452.185 | 29,01% | 14,51% |

Fonte: IBGE - Censos Demográficos

A tendência de concentração de população em torno de Fortaleza é reforçada com a institucionalização da Região Metropolitana em 1973, a partir da incorporação de municípios vizinhos. Embora dentro dessa região a proporção da população de Fortaleza seja muito maior, a partir da década de 1990, se verifica um crescimento muito mais intenso em alguns dos municípios periféricos, como se evidencia na tabela a seguir. Essas novas dinâmicas demográficas guardam relação com a

[145] A exportação de mão de obra para outras regiões do país não cessou, mas sua tendência se inverteu; é a migração dentro do próprio Nordeste que hoje é mais importante, como se houvesse um represamento invisível a obrigar as pessoas a permanecerem na região.
No passado, o excedente populacional se convertia em reserva de força-de-trabalho fora da região; agora, essa conversão se dá maciça e fundamentalmente dentro da região. Sendo a região agora importadora de capitais, a exportação da mão de obra pode declinar, não por qualquer relação mecânica entre as duas ordens de fatores, mas simplesmente porque tende a haver uma equalização da forma de reprodução da força-de-trabalho entre as duas principais regiões da economia nacional: em teoria, chama-se isso de mercantilização da força-de-trabalho. (OLIVEIRA, 1981, p.21-22)

expansão das relações capitalistas de produção na metrópole e às próprias dificuldades de acesso à moradia em Fortaleza, que exploraremos no item a seguir.

**TABELA 3**

Crescimento Populacional da Região Metropolitana de Fortaleza

| Municípios | População residente total | | | Taxa geométrica de crescimento 2000/1991 (%) | Taxa geométrica de crescimento 2010/2000 (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1991 | 2000 | 2010 | | |
| Aquiraz | 46.305 | 60.469 | 72.651 | 3 | 1,9 |
| Caucaia | 165.099 | 250.479 | 324.738 | 4,7 | 2,6 |
| Chorozinho | 15.492 | 18.707 | 18.920 | 2,1 | 0,1 |
| Eusébio | 20.410 | 31,5 | 46.047 | 4,9 | 3,9 |
| Fortaleza | 1.768.637 | 2.141.402 | 2.447.409 | 2,1 | 1,3 |
| Guaiúba | 17.562 | 19.884 | 24.091 | 1,4 | 1,9 |
| Horizonte | 18.283 | 33.790 | 55.154 | 7,1 | 5,0 |
| Itaitinga | | 29.217 | 35.838 | | 2,1 |
| Maracanaú | 157.151 | 179.732 | 209.748 | 1,5 | 1,6 |
| Maranguape | 71.705 | 88.135 | 112.926 | 2,3 | 2,5 |
| Pacajus | 31.800 | 44.070 | 61.846 | 3,7 | 3,4 |
| Pacatuba | 60.148 | 51.696 | 72.249 | -1,7 | 3,4 |
| S. G. | 29.286 | 35.608 | 43.947 | 2,2 | 2,1 |
| Total | 2.401.878 | 2.984.689 | 3.610.379 | 2,4 | 1,9 |

Fonte: IBGE - Censos Demográficos

Fortaleza hoje é o quarto município em população no Brasil, com cerca 2,5 milhões de habitantes. Sua Região Metropolitana que possui mais de 3,5 milhões de habitantes, apesar da ampliação da renda da população[146], continua a se destacar como uma das mais desiguais nos estudos sobre pobreza e vulnerabilidades sociais[147]. Embora a concentração da pobreza se destaque com mais intensidade na borda da metrópole[148], a desigualdade ainda é muito mais significativa em Fortaleza[149]. Essas características da acumulação capitalista na urbanização são determinantes na estruturação da metrópole, que procuramos apresentar a seguir.

[146] Entre 2003 e 2008 houve uma redução de 43,03% da pobreza – o que corresponde à saída de 19,3 milhões de pessoas da miséria com uma renda abaixo de 137 reais em termos domiciliares per capta, de acordo com o estudo a Geografia das fontes de renda, realizado pelo Centro de Políticas Sociais/Fundação Getúlio Vargas, de 2010. No site http://www3.fgv.br/ibrecps/RET4/CPC_evolucao_espacial, estão disponíveis os dados para cada uma das metrópoles brasileiras. Acessado em 20 de setembro de 2011.

[147] O documento — intitulado de Estado das Cidades do Mundo 2010/2011— da Organização das Nações Unidas (ONU), apontou que as cidades de Brasília, Goiânia, Fortaleza e Belo Horizonte estão entre as que mais escancaram suas diferenças sociais. Na pesquisa, que adotou o índice Gini, Brasília obteve 0,6, ficando na 16ª posição da lista, seguida por Fortaleza e Belo Horizonte, com o mesmo índice de 0,65, e, portanto, 13º lugar, e por fim, Goiânia, com índice de 0,65 e 10ª posição no ranking. Relatório obtido no site: http://agencia.ipea.gov.br/images/stories/PDFs/100408_cidadesdomundo_portugues.pdf acessado em 20 de fevereiro de 2012.

[148] De acordo com dados CPS/FGV a partir de dados da PNAD 2008, 24,63% da população dos municípios da RMF vive abaixo da linha de Pobreza. Em Fortaleza, este número é de 17,93%. Considera-se abaixo da linha da pobreza aquelas famílias que possuem renda abaixo de R$ 137, em termos domiciliares per capta. Em Fortaleza a renda familiar per capta é de R$ 547,79, enquanto nos municípios periféricos é de R$ 297,85. Os dados foram obtidos no site: http://www3.fgv.br/ibrecps/RET4/CPC_evolucao_espacial/tabelas.asp acessado em 20 de setembro de 2011.

[149] O índice GINI na capital em 2008 foi de 0,57 enquanto que na periferia metropolitana foi de 0,45. . Os dados foram obtidos no site: http://www3.fgv.br/ibrecps/RET4/CPC_evolucao_espacial/tabelas.asp acessado em 20 de setembro de 2011.

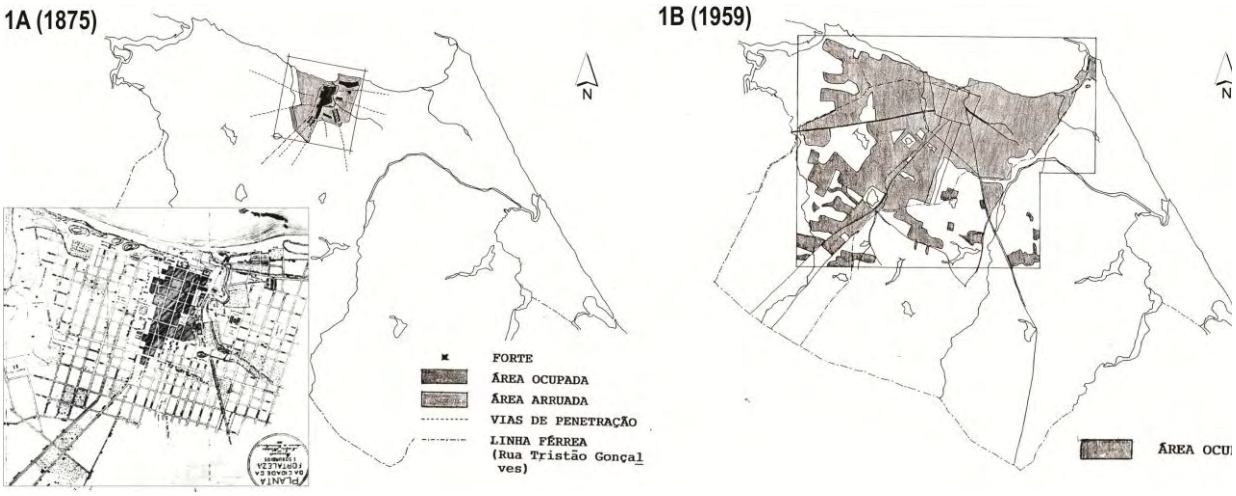
## 2.2 A estruturação da metrópole

Para Lefebvre (1999b), a estrutura urbana tem caráter duplo, possuindo dimensões *"morfológicas (sítios, situações, imóveis, ruas e praças, monumentos, vizinhança e bairro) e sociológicas (distribuição da população, idades e sexos, famílias, população ativa ou passiva, categorias dito sócio profissionais, dirigentes e dirigidos)"* (LEFEBVRE, 1999b, p.107). Por outro lado, o conceito de estrutura decorre de uma forma que guarda grande relação com uma função (LEFEBVRE, 1999b). Com essas percepções procuramos compreender a estruturação da metrópole a partir da recuperação das condições históricas da formação urbana articulando-as com transformações mais recentes em seu desenvolvimento econômico evidenciadas no curso de sua urbanização.

Os condicionantes históricos do processo de formação do Ceará determinaram o relativo isolamento de Fortaleza, fazendo com que se configurasse como um centro urbano acanhado até o início do século XX. O desenvolvimento do tecido original da cidade relaciona-se com sua função inicial de defesa, seguida do predomínio da atividade portuária. O núcleo urbano primitivo, nesse contexto, tende a se desenvolver de forma contínua ao porto, sem estabelecer, entretanto, uma relação direta com a faixa de praia, que permanecia como local vinculado ao trabalho.

A expansão original do território acontecerá principalmente em direção a oeste, sul e sudoeste, como resultado da existência do Riacho Pajeú, fronteira natural para o desenvolvimento a leste da cidade até o início do século XX. Sob o núcleo original desordenado é imposta uma malha ortogonal como estrutura de expansão urbana, sobrepondo-se à estrutura radioconcêntrica definida pelos antigos caminhos para o sertão, que dominaria o sistema viário básico da cidade (ver mapa 1A).

A estrada de ferro, implantada durante o final do século XIX e início do século XX, e as estradas de rodagem, que passam a substituir os antigos caminhos para o sertão (vias de penetração) são as principais estruturas físicas que irão suportar o processo de expansão da cidade relacionado a um incipiente processo de industrialização. O binômio porto-ferrovia estrutura em grande parte a localização residencial e industrial, direcionando a indústria e população de baixa renda para o oeste da cidade. A desvalorização dessa área por este tipo de ocupação motivará o deslocamento da população de maior renda, originalmente a sul, e, posteriormente, a leste, superando os limites originalmente postos pelo Riacho Pajeú (FUCK JÚNIOR, 2002). A consolidação de bairros residenciais de elite, desde o início do século XX, torna mais evidente a diferenciação socioespacial a partir desse momento.




**MAPA 1**

(1A) Planta da cidade - Fortaleza e subúrbios 1875 – Adolfo Herbster (1B) Levantamento aerofotogramétrico 1959 (Exército)

Fonte: PMF [IPLAM-SEINF] (aspectos históricos antecedentes ao PDDU.FOR) apud Caderno de Mapas Plano Diretor 2006/2007

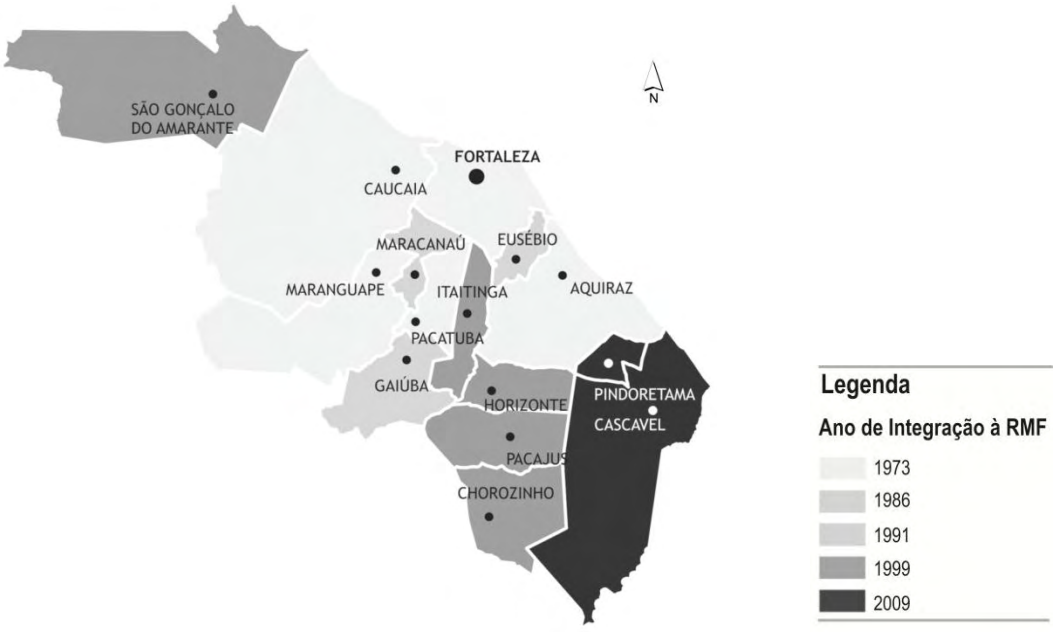
A progressiva consolidação de áreas residenciais mais a leste e a relocação do porto para a ponta do Mucuripe, em 1954, são elementos que explicam o direcionamento da ocupação também para este sentido (ver mapa 1B), onde se estabelece uma nova relação com a faixa de praia, que progressivamente passa a ser apropriada também como espaço de lazer. A construção de um ramal férreo para conexão com o porto (ramal Parangaba-Mucuripe) e a existência do Rio Cocó foram decisivos para limitar a extensão da ocupação a leste até a década de 1970.

Articulado a transformação econômica do estado, marcada pelo projeto do crescimento industrial, a partir desse momento, o desenvolvimento urbano de Fortaleza ganha novo ritmo e novas dinâmicas, sendo postas as condições de formação da metrópole. Em sua estruturação, dinâmicas simultâneas de dispersão e concentração urbana darão caráter mais complexo a esse espaço, explicando em grande medida sua dimensão e contradições. A dispersão urbana, em grande medida relacionada aos esforços de dispersão industrial e de articulação dos municípios vizinhos organizados enquanto região metropolitana, se contrapõe à concentração da urbanização no município de Fortaleza, que ganha força pela influência e controle das dinâmicas da região. Considerando a força desses processos gerais na estruturação da metrópole, examinaremos suas particularidades a seguir.

### 2.2.1 Dispersão urbana e constituição da região metropolitana

A dispersão urbana enquanto fator relevante da estruturação da metrópole guarda forte relação com a ação do Estado na promoção do desenvolvimento econômico, relacionando-se em alguma medida com a dimensão institucional, manifestada pela delimitação da região metropolitana. A Região Metropolitana de Fortaleza (RMF), criada em 1973[150], enquadra-se no conjunto de metrópoles criadas na década de 1970, a partir da iniciativa federal de consolidação de um eixo da geopolítica de integração e modernização do território nacional, com base na industrialização e em uma sociedade dominantemente urbana (DAVIDOVICH, 2003).

Formada originalmente pelos municípios de Fortaleza, Caucaia, Maranguape, Pacatuba e Aquiraz, a RMF teve sua composição político-administrativa alterada tanto pela fragmentação dos seus municípios originais, como pela inserção de novos municípios[151], alterações sempre legitimadas como estratégia espacial dos projetos de desenvolvimento econômico em curso. A incorporação de novas cidades favoreceu o super dimensionamento da região, seja com respeito ao tamanho da cidade central (Fortaleza), seja no tocante à incorporação de municípios pouco populosos, de baixa densidade e com base econômica de predominância rural. A evolução institucional dessa região metropolitana é apresentada no mapa a seguir.




**MAPA 2**
Região Metropolitana de Fortaleza – Ano de integração dos municípios
Fonte: Elaborado pela equipe do PEHIS –CE (2011)

[150] Definida pela Lei Complementar n° 14/73.
[151] Vale ressaltar, que a partir da constituição de 1988, o planejamento e desenvolvimento metropolitano ficaram a cargo dos estados, deixando de fazer parte de uma lógica de desenvolvimento nacional.

A evolução da RMF, por outro lado, entrelaça-se com a reestruturação do setor industrial, sendo em parte reflexo de diferentes movimentos de expansão do setor. Originalmente organizado ao longo de eixos rodoferroviários ou em núcleos no entorno da zona portuária de Fortaleza, este setor migrará para espaços periféricos da metrópole, interferindo diretamente em sua estrutura socioespacial. Pequeno (2009) descreve essas transformações identificando três períodos principais:

> *"primeiro, com a criação induzida do Distrito Industrial de Fortaleza nos anos 1970, que resultou na criação do município de Maracanaú, antigo distrito de Maranguape; segundo, desde os anos 1990, a expansão do setor em eixos e mini-distritos ao longo das rodovias federais e estaduais, nos municípios de Horizonte, Pacajus, Pacatuba, Eusébio, Maranguape e Caucaia, vinculada à política estadual de atração de indústrias; terceiro, a criação de um complexo industrial portuário entre os municípios de Caucaia e São Gonçalo, ao oeste da RMF, decorrente de projetos governamentais ainda em implantação, re-visitando a lógica do desenvolvimento exógeno, desvinculado das vocações regionais" (PEQUENO, 2009, p. 99)*

Mais recentemente, a região metropolitana passou a ser redesenhada pelo *"fenômeno da valorização turística dos espaços litorâneos"* impulsionada pela política de desenvolvimento econômico baseado no turismo. Essa política norteada pelo Programa de Desenvolvimento do Turismo no Nordeste (PRODETUR-NE) apoia-se em um forte apoio do governo estadual.

Embora os esforços de consolidação da Região Metropolitana remontem ao período desenvolvimentista, e sua ação seja principalmente direcionada à promoção do crescimento industrial, esses se tornam mais evidentes no período do "Governo das mudanças", pautado no discurso neoliberal de atração de investimentos para o desenvolvimento industrial e turístico[152] e viabilizado pela continuidade da forte intervenção do Estado[153].

A estratégia de atração da indústria e de expansão do polo turístico está amparada pela promessa de desenvolvimento de grandes projetos de infraestruturas, onde se

[152] Deve-se ressaltar que a partir dos anos 1990, também são evidentes os esforços para a promoção do agronegócio. Embora o estímulo a essa atividade esteja principalmente concentrado no interior do estado, a logística de transporte dessa atividade relaciona-se com os investimentos do estado nessa região.

[153] Essa priorização em investimentos em infraestrutura voltada à promoção da indústria e do turismo contraria o discurso original do CIC que pregava o livre funcionamento do mercado, como assinala Pereira Júnior (2003): "apesar do discurso, os 'Governos das Mudanças' iniciam um enfoque na área industrial com uma visão tipicamente desenvolvimentista e dependente da macro intervenção governamental", uma posição que viola o princípio básico do CIC, segundo o qual a separação entre o público e o privado era condição essencial para alcançar a modernidade.

destaca: a construção do Metrô (Metrofor)[154] e do Porto do Pecém, a ampliação do Aeroporto Internacional de Fortaleza e do Sistema Viário de ligação da Região Metropolitana, principalmente dos grandes corredores de acesso às zonas de praia.

Embora a partir desse momento evidencie-se a ampliação da integração entre os municípios, essa tem uma dimensão predominantemente econômica. O Estado ao consolidar infraestruturas priorizando as condições de circulação das mercadorias industriais e dos fluxos turísticos, determina uma série de contradições no desenvolvimento urbano dos núcleos tradicionais desses municípios.

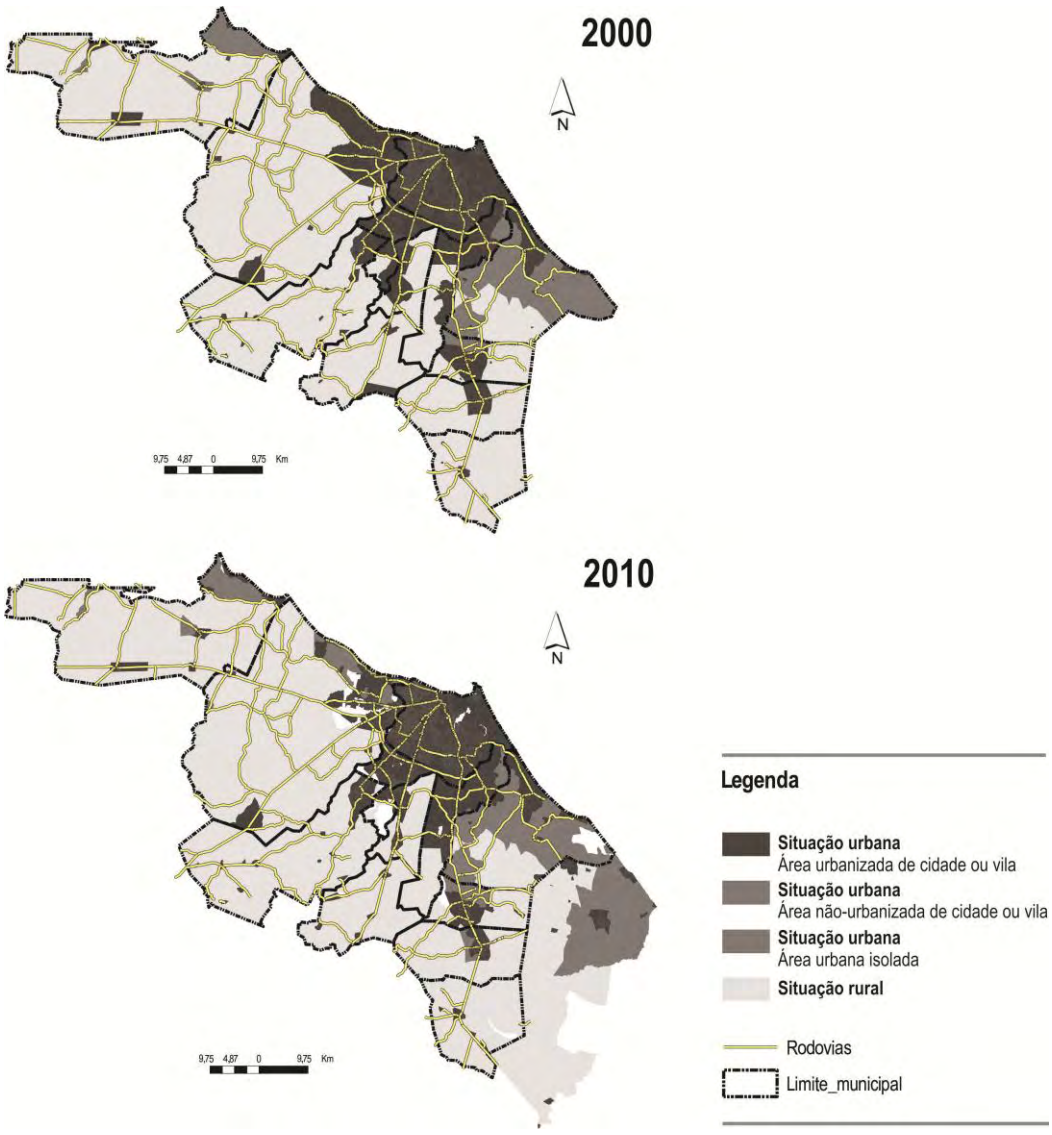
A expansão industrial para os municípios da Região Metropolitana aconteceu de maneira articulada a um movimento de periferização da moradia da população mais pobre, num primeiro momento, nas décadas de 1970 e 1980 associada à construção de grandes conjuntos habitacionais. A partir daí, a reprodução de condomínios populares na proximidade dos conjuntos habitacionais associada às dificuldades de acesso à moradia na capital reforçam esse movimento e o desequilíbrio entre a população residente e a oferta de empregos - processos particularmente evidentes nos municípios de Maracanaú e Caucaia. A condição de isolamento da população desses municípios é reforçada pela precariedade do transporte público metropolitano, restrito a dois ramais ferroviários e linhas de ônibus não integradas ao sistema de transporte da capital. O projeto de modernização do transporte ferroviário a partir da construção do metrô, embora concomitante a outros projetos de desenvolvimento da região metropolitana, nunca foi concluído.

A expansão das atividades turísticas, por outro lado, reforçou a ocupação das faixas de praia com casas de veraneio, empreendimentos turísticos e imobiliários, sem alterar as condições de infraestruturas dos núcleos tradicionais, que tendem a permanecer dissociados dessa lógica de crescimento. A inserção recente dos municípios de Cascavel e Pindoretama reforça as intenções de expansão da ocupação turística e seu caráter urbano descontínuo.

De uma maneira geral, a incorporação dos municípios periféricos à RMF e o estímulo ao desenvolvimento econômico justificaram a alteração das legislações municipais, com ampliação das zonas urbanas ampliando as possibilidades da expansão das atividades econômicas a despeito de suas características de usos predominantemente rurais. A delimitação de áreas urbanas como estratégia de desenvolvimento econômico é mais evidente nos municípios localizados no litoral por sua associação com o turismo. Embora a dimensão das áreas urbanas formalmente

[154] Obra orçada em 290 milhões de dólares, segundo Bernal (2004).

delimitadas seja bastante inferior à dimensão das áreas rurais, como podemos evidenciar no mapa a seguir, esta delimitação está longe de representar a urbanização efetiva desses municípios.



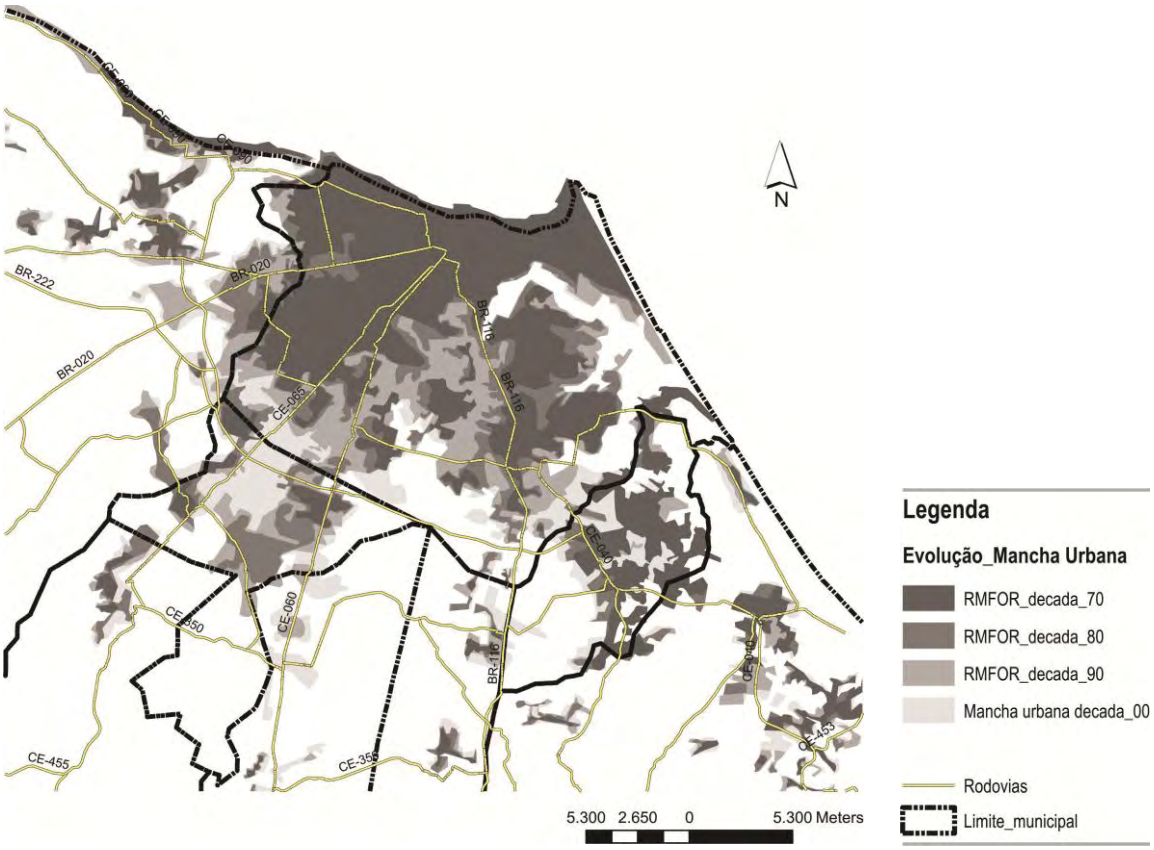

**MAPA 3**

Região Metropolitana de Fortaleza – Situação da ocupação
Fonte: Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /IBGE- Censo 2000/2010
Sistematizados por Clarissa Freitas (2011)/Editados pela autora

A ausência de marcos regulatórios para a ocupação urbana[155] e a competitividade estabelecida entre os municípios pelas políticas de incentivos fiscais tornam mais descontínua e rarefeita a ocupação urbana em muitos dos municípios periféricos. A

[155] Com exceção de Fortaleza, os demais municípios da RMF só vieram a ter Planos Diretores Urbanos a partir de 2000 (OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES, 2004, p.24)

leitura do processo de metropolização pelo avanço da mancha urbana a partir de Fortaleza em relação aos municípios vizinhos, apresentada no mapa a seguir, revela a fragilidade da continuidade da urbanização dentro do espaço delimitado como Região Metropolitana.




**MAPA 4**

Evolução da mancha urbana – Municípios conurbados
Fonte: Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /Fotos aéreas
Sistematizados por Clarissa Freitas (2011)/Editados pela autora

O processo de metropolização inacabado, que se revela pela fraca articulação dos municípios e a predominância do "rural" sobre urbano, é posto como possibilidade de expansão das relações capitalistas e de suas contradições.

### 2.2.2 Concentração urbana: Fortaleza como imagem da metrópole

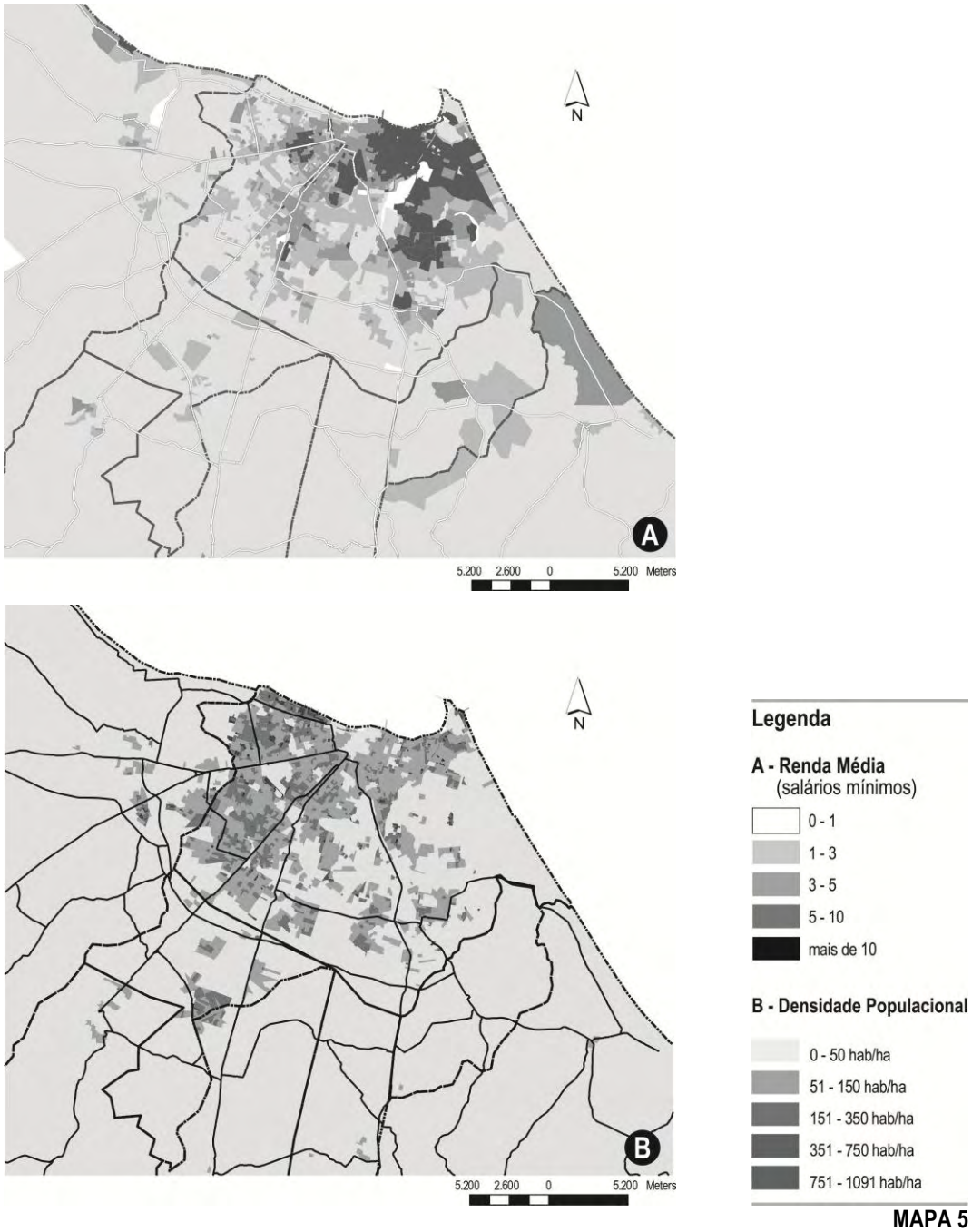
A ampliação das dinâmicas econômicas dos municípios periféricos e sua progressiva integração tendem a fortalecer a centralidade do município de Fortaleza, onde a maior intensidade da concentração urbana é responsável por importantes mudanças na estrutura desse espaço. Entre 1970 e 2000, a densidade demográfica do município de Fortaleza, mais do que dobrou, passando de 2.554 o para 6.855

habitantes por quilômetro quadrado, consolidando-se como um dos municípios mais densos do Brasil.

O crescimento acelerado do município de Fortaleza nas décadas de 1970 e 1980 tendeu a exacerbar as diferenças históricas entre leste e oeste. O primeiro “cresce” expandindo-se vertical e horizontalmente, com shoppings, edifícios e loteamentos. A verticalização associa-se à dinamização das áreas residenciais tradicionais, que passam a concentrar comércios e serviços consolidando novas centralidades e rompendo a lógica monocêntrica, que até então prevalecia. A expansão horizontal concretiza-se pela ocupação de novas áreas viabilizadas por importantes obras públicas de intervenção urbana. A abertura da via perimetral, a construção sobre o Rio Cocó, e o aterramento de diversas áreas de mangue permitiram a superação dos obstáculos, e aproximaram as áreas rurais do núcleo urbano dando grandes possibilidades de expansão para a cidade (COSTA, C. 1988, p.131). Nesse processo, mais uma vez, a ação do Estado é decisiva na definição de um novo padrão de expansão da metrópole, que passa a ser definido pela nova escala dos loteamentos, pela forte articulação com elites proprietárias de terra e pela ampliação da importância da acumulação de capital relacionado à produção do espaço construído.

No sentido oeste, presencia-se o avanço do adensamento, a partir da proliferação de loteamentos populares e conjuntos habitacionais, que como nos referimos extrapolaram os limites da capital, reproduzindo nos municípios contíguos a essas áreas as condições de precariedade já evidenciadas em Fortaleza. O empobrecimento da área intensifica-se com o progressivo deslocamento da indústria para os municípios periféricos da RMF.

As diferenças brevemente descritas acima entre leste e oeste são reveladas no espaço pela dicotomia que renda e adensamento demográfico assumem nesses distintos espaços, como é mostrado no mapa seguir. São interpretações a partir desses dados que reforçam a ideia de extrema desigualdade na organização do espaço, onde a noção dual de centro-periferia se particulariza em Fortaleza na dualidade leste-oeste.




**MAPA 5**

A - Média do rendimento nominal mensal das pessoas responsáveis por domicílios particulares permanentes (2000) B – Densidade populacional (2000)

Fonte: Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /IBGE- Censo 2000/2010

Dados sistematizados por Clarissa Freitas (2011)/Editados pela autora

Segundo Araújo e Carleal (2003), essa visão de uma dualidade, presente em grande parte dos trabalhos que investigam a estrutura urbana de Fortaleza, é produto da lógica do período desenvolvimentista, sendo, entretanto, limitada, por encobrir uma organização socioespacial mais complexa delineada a partir de finais da década de 1980.

A situação de crise econômica e o intenso crescimento populacional na década de 1980, seguido da consolidação de uma agenda neoliberal a partir do início dos anos 1990, dão à cidade ares de "metrópole", tornando mais evidente o contraponto da tensão entre a feição "moderna" e avançada e a outra, "atrasada" do espaço.

A estratégia de modernização da economia do estado do Ceará, adotada pelo "Governo das Mudanças", procurou "dotar a metrópole de atributos necessários à integração ao movimento de mundialização do capital" para torná-la *"atrativa à agenda de investimentos industriais e das atividades turísticas"* (ACCIOLY, 2009, p.7). Como pressuposto dessa política de modernização da metrópole, as intervenções do Estado concentram-se no espaço no sentido de gerar uma "renovação urbana seletiva". A implantação do aeroporto internacional, de um grande centro cultural[156] e de importantes reformas no sistema viário[157] são elementos essenciais na valorização dos espaços para uso turístico e na criação de novas frentes de valorização no interior do município.

Embora estado e município tenham sido governados em boa parte desse período por partidos rivais, a lógica de competitividade assumida entre essas duas instâncias da administração pública tendeu a reafirmar a modernização da metrópole com obras de valorização e criação de espaços turísticos, a partir de intervenções principalmente concentradas na orla marítima[158] coincidentes com as áreas residenciais de mais alta renda, concentradas, sobretudo, na porção leste do município. Deve-se ressaltar o importante papel do município na dinamização da indústria da construção civil, seja pela construção de obras públicas em diversos pontos do município, seja pela flexibilização da legislação *"abrindo novas fronteiras para a realização de empreendimentos imobiliários"* (ACCIOLY, 2009, p.2).

A modernização do terciário é outro elemento determinante na configuração da metrópole. Apesar da importância dos grandes grupos locais, evidencia-se nesse período a inserção de importantes grupos nacionais e internacionais. Esse processo é particularmente evidente no comércio de produtos alimentares, onde a implantação de grandes hipermercados de grupos nacionais e internacionais[159] passa a ser

[156] Centro Cultural Dragão do Mar, situado nas proximidades da antiga área portuária, no bairro Praia de Iracema.
[157] Embora a intervenção no sistema viário não seja atribuição do governo do estado, essas obras são justificadas pela intenção de melhorar a articulação da Capital com os destinos de praia (a leste e oeste) consolidando a articulação metropolitana. Esse é o caso da Avenida Washington Soares, que transformada em rodovia estadual, foi remodelada pelo Governo do Estado. A avenida é um importante caminho para as praias do leste, incluindo o complexo Beach Park.
[158] Como exemplo dessas intervenções, citamos a recuperação da Ponte dos Ingleses e restauração do Estoril (situados no bairro Praia de Iracema) além da reforma do calçadão da beira mar.
[159] Accioly (2009) ao apresentar esse processo cita a inserção das seguintes redes: Pão de Açúcar, Bom Preço, Center Box, Extra, Carrefour (ACCIOLY, 2009, p.12).

disseminada nos principais eixos viários de bairros populosos (ACCIOLY, 2009), destruindo os pequenos comércios que eram predominantes nesses espaços[160].

O avanço das atividades informais no mesmo período indica as contradições dessa imagem de metrópole moderna. Accioly (2009) aponta um intenso movimento do mercado informal na área central da metrópole, que *"mesmo mantendo seu dinamismo passou a atender as camadas populares"* (ACCIOLY, 2009, p.12), mas também nas "áreas turísticas" onde os espaços públicos convertem-se em feiras ou são constantemente tomados por ambulantes. A face mais perversa da miséria, a venda do corpo infantil, converte-se em importante "modalidade" do turismo local.

O caráter desigual dessa modernização aparece na persistência dos péssimos indicadores sociais, como já apresentamos, e é reproduzido no espaço pelo acirramento da precariedade habitacional em paralelo a um forte incremento da produção imobiliária de luxo. Essas desigualdades extremas serão apresentadas a partir da análise das diferentes formas de produção do espaço construído identificadas nessa metrópole.

[160] Aqui vale citar a articulação de grupos locais de maior força, como estratégia de sobrevivência à invasão dos grandes hipermercados, constituindo uma rede de compras (Super Rede) para garantir a competividade dentro de um ramo em forte processo de centralização do capital.

## 2.3 As formas de produção do espaço construído em Fortaleza

O estudo detalhado das transformações da produção do espaço construído em cada contexto urbano é de importância fundamental, pois as formas de produção têm repercussões decisivas não só no resultado físico da cidade e nas condições de consumo do espaço construído, como também contribui para confirmar as modalidades de relações entre os grupos sociais na cidade, sem mencionar que cada uma delas é um processo de acumulação de capital que em si mesmo tem uma magnitude considerável(JARAMILLO, 1982, p.152).

Originalmente, a produção do espaço construído de Fortaleza esteve relacionada à acumulação proveniente do campo, que se fixava na cidade em forma de casas, palacetes e edifícios na área central e em suas adjacências. A concentração de riqueza na cidade, que acontecia em detrimento do empobrecimento geral do estado, favorecia a reprodução da miséria no campo. Por outro lado, o quadro de pobreza no campo levava a um fluxo contínuo de miseráveis para a cidade, que desprovidos de quaisquer condições materiais, improvisavam formas precárias de habitação. Essa dinâmica perversa explica a existência histórica das péssimas condições de habitação da cidade e a formação precoce de grandes núcleos de favelização, anteriores à urbanização efetiva da cidade[161].

O processo de diferenciação social, refletido na produção do espaço edificado e aprofundado desde a década de 1930, é intensificado com a urbanização da cidade[162], que possibilita um importante avanço das relações capitalistas de produção do espaço, exacerbando a terra como mercadoria e tornando mais evidente as contradições na organização socioespacial. O avanço das relações capitalistas na produção do espaço acontece tanto pela mercantilização da terra – enquanto processo de produção de lucro comercial e captura de renda -, como pela indústria da construção - enquanto processo de capitalização da renda e da produção da mais-valia.

[161] Segundo Souza (2009) a maioria dos grandes aglomerados constituíram-se a partir de 1930, sendo que um número mais expressivo de favelas surgira posteriormente coincidindo com o período de maior crescimento da capital. (SOUZA, 2009, p.51).
[162] A partir da década de 1930, o espaço urbano de Fortaleza sofreu crescimento desordenado e de forma espontânea, que deu lugar aos aglomerados de edificações precárias na periferia da Cidade, algumas destas com características de favelas (Pirambu e Mucuripe). "Para as camadas dominantes, a expansão e o adensamento do perímetro central fez com que se transferissem do Centro para áreas periféricas desocupadas, formando-se os primeiros bairros 'ricos'. Entre as décadas de 1920 e 1930, bairros como Jacarecanga (família Filomeno...), Benfica (família Gentil...), Praia de Iracema e Aldeota passaram a ser sucessivamente habitados pelas elites (que começaram a valorizar também a proximidade com o mar). Nessa época, a função industrial realizava-se principalmente na Avenida Francisco Sá, no Jacarecanga (beneficiamento do algodão...)". (FUCK JUNIOR, 2002).

A metrópole que se modifica a partir do avanço da produção imobiliária pela indústria da construção civil, baseada em leis estritas de acumulação de capital, permanecerá convivendo com "formas atrasadas" de produção do espaço, fundadas na existência parcial de relações capitalistas, que se revelam, por exemplo, na construção do "barraco" na favela ou na "encomenda" da casa no terreno comprado do loteador.

Para avançarmos na compreensão das diversas formas de produção na metrópole, analisamos inicialmente a consolidação do mercado de terras[163] em Fortaleza, que se constitui como condição inicial para o desenvolvimento das relações capitalistas de produção do espaço ao mesmo tempo em que impulsiona a emergência de formas menos avançadas do ponto de vista da reprodução do capital.

Entre 1950 e 1970, o mercado de terras urbanas de Fortaleza *"se constitui como fator de remuneração do capital determinando um movimento de transferência de parte do capital mercantil para o imobiliário"* (MOREIRA, 2004, p.30). Este capital associado à atividade imobiliária, contando com forte apoio do Estado[164], movimentou-se com rapidez na compra de propriedades (anteriormente rurais) cujos antigos proprietários foram substituídos por um pequeno grupo de empresários, *"emergindo o quadro de concentração fundiária que passa a ser fator fundante das relações mercantis inseridas na expansão urbana de Fortaleza"* (MOREIRA, 2004, p.30).

Partindo dessa constatação é que Moreira afirma que a expansão urbana de Fortaleza irá ocorrer *"sob a égide de um mercado fortemente oligopolizado, que impunha regras próprias e submetia a crescente demanda aos interesses mercantis de poucos proprietários"* (MOREIRA, 2004, p.65). Em decorrência da concentração de terras, o desenvolvimento de algumas áreas da cidade ficou sob o controle de grupos específicos (famílias). Para Moreira (2004) esse controle sobre a expansão da produção do espaço não representou apenas um momento privilegiado em termos de acumulação de capital, sendo também determinante para *"o aumento do prestígio social e capacidade de influenciar o processo político e cultural da cidade" por parte desses agentes* (MOREIRA, 2004, p.35).

[163] Analisando a importância da terra e da sua forma de comercialização na cidade moderna, Lefebvre(1999a) afirma que: "A propriedade da terra retoma uma influência que parecia ter perdido. Ela age de muitas maneiras. A terra e mais ainda o espaço inteiro se vendem em parcelas. A permutabilidade tem uma importância crescente na transformação das cidades; mesmo a arquitetura depende dela: a forma dos edifícios provém dos loteamentos e da compra de terra fragmentada em retângulos de pequenas dimensões" (LEFEBVRE, 1999a, p. 163).

[164] Segundo Moreira (2004) a prioridade dada à expansão física da cidade pelo poder público, expressa nos atos governamentais e nos estudos contratados, serviu como senha ao capital imobiliário para alargar suas ações (MOREIRA, 2004, p.57)

A reprodução do capital no imobiliário, com diferentes estratégias, procurava obter ganhos tanto no desenvolvimento de loteamentos populares[165], como naqueles destinados a população de maiores rendas. A capacidade de pagar pelo preço do terreno assume, neste sentido, o papel definidor do local de moradia daqueles que migraram para a Capital. O resultado é que os chamados loteamentos populares, implantados em desrespeito a própria legislação de comércio de terras urbanas e localizados em áreas mais afastadas, principalmente, a oeste e sudoeste do município de Fortaleza "foram o destino de grande parte da população, que chegava a Capital com pouquíssimos recursos" (MOREIRA, 2004, p.38).

A lógica de loteamento "precoce" de grande extensão da cidade desencadeou ainda intensos processos de retenção de terra, seja pelos próprios loteadores, seja por compradores que visualizavam as possibilidades de valorização principalmente nos loteamentos destinados à classe média, em áreas pouco adensadas, vistas como espaços para a expansão urbana, e situados principalmente na porção sudeste do município.

A intensidade da produção de loteamentos e as práticas de retenção da propriedade da terra fizeram com que, na década de 1960, de acordo com o arquiteto Liberal de Castro, *"Fortaleza, então com 520 mil habitantes",* apresentasse *"uma área loteada para abrigar uma população de dois milhões de pessoas, considerando um adensamento na ordem de 150 hab./ha"* (CASTRO, 1977 apud COSTA, 1988, p.86).

É sobre esse mercado de terra oligopolizado, e já marcado por uma forte segmentação das formas de produção (loteamentos para "ricos" x loteamentos para "pobres") que as relações de produção do espaço avançaram no curso do fortalecimento da urbanização, a partir da década de 1970.

As enormes desigualdades socioeconômicas existentes e o predomínio de uma população empobrecida dificultaram o avanço das relações capitalistas na produção do espaço, que se manifesta contraditoriamente na importância da forma de produção doméstica[166] no espaço construído da metrópole, seja a partir da compra, seja por sua forma mais primitiva a partir da ocupação da terra urbana. Essa forma

[165] Para Moreira(2004) existe uma grande relação entre a vinda de imigrantes para a capital e o desenvolvimento de loteamentos , na medida que estes constituem o "grande produto que os controladores e operadores do dito mercado de terras urbanas oferecem a uma massa populacional que é atraída para a Capital (já então o centro do capitalismo no Estado, notadamente devido à capacidade de ofertar empregos). É importante, ainda, notar que a cidade também ofertava terra, ou seja, o lugar necessário à construção de moradias para os novos residentes, cuja maioria era de trabalhadores assalariados com poder aquisitivo para pagar o preço de um lote de terra urbano" (MOREIRA, 2004,p.37) . O autor indica ainda que os loteamentos populares destacaram-se "devido à comercialização em larga escala" (MOREIRA, 2004, p.38).

[166] Embora seja mais comum o uso do termo "autoconstrução" optamos pela utilização do termo doméstica, por considerar que o primeiro obscurece as relações de produção estabelecidas.

de produção, caracterizada pela utilização de força de trabalho não remunerada, normalmente da família do próprio morador, tem em grande medida relação com a precarização da moradia e da urbanização. Tal contradição revela o aspecto funcional desta forma de produção que garante tanto a reprodução da força de trabalho como a sobrevivência do "exército de reserva".

A compra de lotes nos loteamentos periféricos, existentes desde finais da década de 1950, para posterior construção da casa tornou-se uma importante opção de aceder à propriedade privada para o trabalhador assalariado. Ao mesmo tempo, a ocupação de terras privadas, públicas ou devolutas, e posterior improvisação da casa, que historicamente tinha se colocado como uma opção para o contingente de miseráveis que afluíam das áreas rurais e não se inseriam no mercado formal de trabalho, é reforçada nesse contexto de crescente industrialização.

Nos loteamentos populares, a precarização era estabelecida pelas próprias condições do loteamento, que não ofereciam condições mínimas de infraestrutura[167], e pelas condições de produção da habitação, sendo comum ainda a prática de subdivisão dos lotes[168] que levava a irregularidade da propriedade privada, apesar da eventual compra.

A precarização da habitação torna-se mais evidente nas áreas de ocupação irregular de terras por parte da população recém ingressa na capital. Como já destacamos, *"a origem do processo de favelização de Fortaleza está ligada aos constantes deslocamentos de lavradores sem terra" (SILVA, 2009, p. 132),* antecedendo o processo de industrialização mais intenso, que apenas reforçou a emergência de novos núcleos e ampliação da dimensão das primeiras ocupações. Esse processo de ocupação da terra para a constituição de favelas assume em Fortaleza, segundo Silva (2009), uma particularidade que determina a existência de favelas em praticamente todas as áreas da cidade:

> *"Na maioria das vezes, elas se localizam em áreas sujeitas à inundações, nas dunas ou morros com muita dificuldade de acesso [...] porém, é também comum a localização de favelas em áreas*

[167] Moreira (2004) destaca que a precariedade da infraestrutura nesses loteamento constituía um aspecto fundamental do lucro advindo da venda dos lotes: "Ganhei muito dinheiro com loteamentos, mas os que me deram mais lucro foram os populares. Nós não precisávamos fazer quase nada. Bastava abrir a principal e algumas ruas, locar os lotes e colocar para vender. Todo mundo comprava, tudo na base da confiança" (MOREIRA, 2004, p.12).

[168] Moreira (2004) identifica em sua dissertação a existência desse processo no Bairro Bom Jardim que foi formado a partir de um grande número de loteamentos populares: "Um outro fenômeno, decorrente do não cumprimento das regras legais no processo urbanístico na área do Bom Jardim, diz respeito ao descontrole fundiário que emergiu com o sub-parcelamento de lotes. Trata-se da divisão indiscriminada, ou seja, num lote em princípio destinado a uma família é recortado para abrigar, algumas vezes, até quatro famílias, que edificam barracos com péssimas condições de habitação" (MOREIRA, 2004, p.81).

> *'nobres' e mesmo alhures, sem as tais dificuldades de acesso" (SILVA, 2009, p.134).*

Os recém-chegados à cidade tinham por costume se apropriar dos lotes vagos e caso não fosse constatado nenhum tipo de problema pela ocupação, iniciavam *"um processo mais efetivo de fixação, diferenciado, inclusive, pelo modelo e forma da habitação"* (SILVA, 2009, p.135). As notícias de posse de terra na Capital eram repassadas aos amigos e familiares de suas cidades de origem, que viam na possibilidade de ocupação da terra, mais um motivo para a transferência à Capital. Silva (2009) ilustra tal situação, corriqueira no período, com o depoimento um morador recém-chegado a Fortaleza[169]:

> *"Um amigo de um outro amigo nosso disse que um companheiro lá do Camocim tinha conseguido um terreno vazio e que ninguém tinha reclamado ainda da ocupação. Quando soubemos, arrumamos nossos filhos pegamos alguma coisinha [...] e saímos 'pra ruma' de Fortaleza. Num instantinho 'tava' todo mundo com sua casinha"*[170].

A partir da década de 1980, se verificará a maior organização dos movimentos sociais[171] com as ocupações acontecendo em massa[172]. Nesse momento, intensificam-se os confrontos com os proprietários que vinham reclamar, e a cada processo de ocupação é instaurada "*uma verdadeira guerra na área, envolvendo polícia de um lado, a Associação de Moradores (em alguns casos já com a imprensa) de outro"* (SILVA, 2009, p.135).

Com o acirramento das disputas sobre a propriedade privada, também foi comum em Fortaleza a construção de casas nos espaços reservados nos loteamentos a ruas e praças, que se por um lado não negavam a propriedade privada, interferiam diretamente na sua possibilidade de valorização. Tal especificidade da cidade persiste até hoje nas áreas de expansão da produção imobiliária, sendo razão de contínuos conflitos.

A precarização da habitação através de ocupações de terras privadas, públicas ou devolutas, característica histórica da formação das áreas periféricas das metrópoles

---

169 "Morador na favela Santos Dumont (Origem do informante: Camocim- atividade anterior: pescador)" (SILVA, 2009, p.134).
170 Cf. SILVA, 2009, p.135.
171 De acordo com Silva (2009, p.135) a organização dos moradores era apoiada em muitos casos pela Igreja que através das Comunidades Eclesiásticas de Base (CEB's) oferecia assistência, inclusive assessoria jurídica aos ocupantes.
172 Nesses processos há uma ocupação provisória, para que caso haja expulsão possa existir o reaproveitamento do material utilizado. Sem reações, inicia-se o processo de acabamento da habitação e da infraestrutura. Cf. Silva (2009, p. 135).

brasileiras, se institui como “problema urbano” para Fortaleza[173], na década de 1970, quando a ação do Estado tona-se mais efetiva. A quantificação da precariedade habitacional aparece na cidade pela primeira vez em 1973[174], quando foram identificadas 81 favelas, que representavam 34 mil domicílios onde viviam mais de 205 mil pessoas, o que correspondia a cerca de 20% da população do município. Em 1991[175], os números avançam para 314 favelas, com 108 mil famílias, representando agora 30% da população da cidade.

A falta de dados oficiais nas décadas seguintes não impossibilita a percepção da evolução desta forma de produção do espaço construído na cidade. Segundo Pequeno (2008) em 2002, dados extraoficiais indicavam mais de 600 áreas de favelas em Fortaleza, que correspondiam a mais de 150 mil famílias, representando aproximadamente 35% da população da cidade. É de se destacar que nesse período a “favelização” ganha também uma dimensão metropolitana, e passa a fazer parte o espaço construído de vários municípios da região metropolitana.

Em 2001, a prefeitura de Fortaleza já havia optado por quantificar apenas as áreas de riscos, restringindo a magnitude do problema para 79 áreas e um total de 9.500 famílias (PEQUENO, 2008)[176]. Após cinco anos, os dados da prefeitura contabilizam 120 áreas de risco, habitadas por mais de 20 mil famílias (PEQUENO, 2008)[177]. Essas áreas de risco localizam-se predominantemente no entorno de áreas já marcadas por ocupações populares, sendo esse processo, em certa medida, a extensão dos processos de favelização iniciados predominantemente a partir da década de 1970.

Um levantamento mais recente, realizado pela PMF, recupera uma visão geral da precariedade habitacional, por considerar o mapeamento das favelas e das áreas de risco, e mostra que a precarização está presente em diversas áreas do município de Fortaleza. No mapa apresentado a seguir, produzido a partir dos dados desse levantamento, além de revelar a disseminação de favelas e áreas de risco em praticamente todo o território, ilumina uma forte relação entre a consolidação das áreas de risco e a favelização - processos ainda relacionados com o sistema hidrográfico da cidade. A compreensão das áreas de risco como continuidade dos

[173] Considerando que em 1973 é realizado o primeiro levantamento, que tem como objetivo quantificar o problema, diagnosticá-lo, e tomar decisões sobre a sua resolução.
[174] Quando é realizado um levantamento no âmbito do primeiro “Plano de Desfavelamento” proposto pela Fundação Serviço Social de Fortaleza (Pequeno e Freitas, 2011).
[175] De acordo com um novo censo de favelas realizado pela Cohab-CE, como mostram Freitas e Pequeno (2011).
[176]As informações obtidas por Pequeno(2008) foram retiradas dos relatórios técnicos desenvolvidos pela COMHAB - Comissão Municipal de Habitação da Prefeitura Municipal de Fortaleza em 2001, como parte do programa Habitar Brasil BID.
[177] As informações de Pequeno (2008) foram obtidas junto à Defesa Civil da Prefeitura Municipal de Fortaleza.

processos de favelização fortalece a ideia da intensificação da ocupação dos limites já conquistados e expõe as dificuldades de expansão dessa forma de produção do espaço em face do fortalecimento da mercantilização da cidade. Nesse sentido, a perda de relevância da precarização como meio de expansão urbana tem, como contraponto, o expressivo adensamento dos núcleos já consolidados no interior da metrópole, o que muitas vezes tende a mascarar a verdadeira dimensão da precariedade habitacional na metrópole.

**MAPA 6**
Levantamento preliminar Plano Local de Habitação de Interesse Social (PLHIS) PMF- 2011
Fonte: Habitafor/PMF (2011)

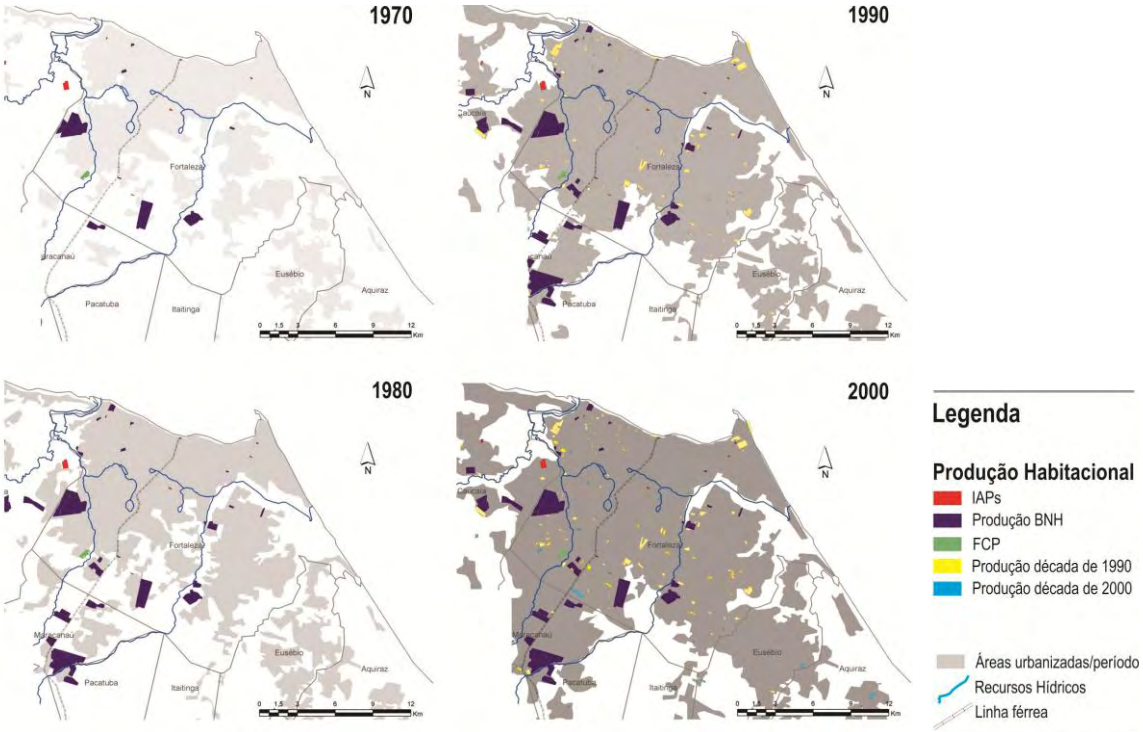
No momento em que a habitação consolida-se como um "problema urbano", se percebe em Fortaleza a aproximação da política de habitação à política de desenvolvimento urbano. O período de maior intensidade de urbanização da cidade, a partir de meados da década de 1970, coincide com os grandes investimentos públicos do Governo Federal nas áreas de habitação e desenvolvimento urbano, principalmente, por meio do BNH. Nesse momento são propostas ações de desfavelamento, remanejamento, renovação[178] e construção de um número significativo de conjuntos habitacionais.

Grandes conjuntos habitacionais foram construídos nos quadrantes noroeste e sudoeste da cidade nas décadas de 1970 e 1980, se articulando a loteamentos populares e muitas vezes extrapolando a mancha urbana ocupada no período, se

[178] No primeiro plano de desfavelamento proposto pela Fundação Serviço Social de Fortaleza, em 1973, 32 áreas (14.500 famílias) seriam alvo de erradicação total, em sua maioria associadas à implantação do sistema viário principal [...]Outras 49 favelas, onde viviam mais de 19.700 famílias, seriam alvo de programas de renovação e remanejamento, observando-se a possibilidade de permanência desde que houvesse ações de recuperação (PEQUENO E FREITAS, 2011).

estendendo ainda para os outros municípios da RMF. A periferização da localização da produção habitacional, como já comentamos, foi muitas vezes justificada por sua articulação à política de industrialização, que nesse período procurava fortalecer o Distrito Industrial no município de Maracanaú e planejava a implantação de um novo distrito industrial em Caucaia. Na prática, esses conjuntos receberam um enorme contingente de população de baixa renda deslocada da Capital contribuindo para o acelerado crescimento demográfico desses municípios sem uma correlação em termos de emprego[179].

Nas décadas de 1990 e 2000, se verificará um grande recuo na produção habitacional pelo estado e município, com intervenções pontuais distribuídas em diversas áreas da metrópole, muitas vezes correspondendo à relocação de parte da população assentada em áreas precárias que passam por processos de urbanização. A evolução da produção habitacional promovida pelo Estado é ilustrada no mapa a seguir.




**MAPA 7**

Evolução da produção habitacional promovida pelo Estado

Fonte: Fonte: Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /Fotos aéreas

Sistematizado por ARAGÃO (2010)

[179] Cumpre ressaltar que o distrito industrial do município de Caucaia nunca chegou a ser implementado, e mesmo em Maracanaú, que recebeu o distrito industrial em 1964, a correlação entre empregos industriais e população residente nos conjuntos habitacionais sempre foi bastante discrepante. Em Maracanaú foi construído na década de 70 e 80 um total de dez conjuntos habitacionais que representavam mais de 30.000 unidades habitacionais (BRASIL et al, 1984).

Cumpre ressaltar que a forma de produção da habitação pelo Estado nunca se constitui como forma pura[180]. Ao contratar construtoras para desenvolver suas políticas habitacionais, o Estado impulsiona a consolidação de grandes empresas de construção e favorece o avanço das relações capitalista de produção do espaço.

A ação do Estado também foi decisiva na valorização imobiliária e no reforço da diferenciação socioespacial da metrópole. A implantação de conjuntos habitacionais em áreas descontínuas à malha urbana, principalmente nas décadas de 1970 e 1980, contribuiu fortemente para a valorização da terra urbana nos interstícios entre os municípios da RMF. Da mesma maneira, a promoção do desfavelamento e a remoção de famílias nas proximidades das áreas mais valorizadas, legitimado através da "necessidade" de construção de obras de infraestrutura, principalmente do sistema viário, intensifica a diferenciação socioespacial da metrópole.

O Estado, dessa maneira, resolve grande parte dos seus problemas e se afirma como conciliador de interesses das diferentes classes, como desenvolve Silva (2009):

> *"Se por um lado, ele parece resolver o problema habitação para uma enorme massa que vive em casas precárias, por outro lado, na política de converter ideologicamente o "comprador" do imóvel, com um financiamento a longo prazo, em proprietário, resolve toda uma questão de planejamento e execução de vastos projetos, envolvendo grandes grupos econômicos locais, regionais e mesmo nacionais que se dedicaram ao setor habitação" (SILVA, 2009, p. 136).*

A atuação menos efetiva nas décadas de 1990 e 2000, em termos de produção habitacional, não reduz a centralidade no Estado na organização das formas de produção da metrópole. Maricato (2009), ao identificar as diversas instâncias de atuação do Estado, mostra a sua relevância na produção da habitação, e particularmente seu papel no avanço das relações capitalistas de produção do espaço:

> *"O Estado pode participar diretamente na produção, como também pode financiar e contratar a construção. Ele é ainda, em geral, o agente regulador da terra, das relações trabalhistas, das regras do financiamento privado, além de poder promover a implantação da infraestrutura e abrir novos espaços para o investimento imobiliário*

[180] Na medida em que envolve relações capitalistas na produção do espaço.

> *privado em acordo com proprietários de terra. A construção de novas centralidades urbanas, como resultado de um pacto entre o capital imobiliário e a aplicação dos fundos públicos, tem também sua face simbólica, marcada pelo luxo e distinção, e ocorre em praticamente todas as grandes cidades" (MARICATO, 2009, p. 42).*

As relações capitalistas de produção do espaço sempre foram parte da realidade da produção das áreas mais valorizadas da cidade, seja através de sua forma transitória, a produção por encomenda[181], seja pela produção de mercado[182], quando a produção da habitação se organiza em sua totalidade por relações estritamente capitalistas e se objetiva o mercado.

Os bairros cuja formação está relacionada à habitação da população mais rica, como Jacarecanga, Benfica e Aldeota, foram originalmente produzidos pela forma encomenda, a partir de relações estabelecidas entre elites capitalizadas - proprietárias dos lotes e com capital para construir - e os construtores ou mestres de obras. Em Fortaleza, a consolidação desses bairros, a partir do início do século XX, dá início à diferenciação espacial da cidade - processo representado pelo progressivo afastamento das elites do centro tradicional e pela alteração do padrão de parcelamento e de ocupação dos lotes. A resultante desta nova relação de produção é a própria organização desses bairros, dominados por lotes de grandes dimensões e pelo predomínio do uso residencial.

A partir da década de 1970, o avanço das relações capitalistas de produção do espaço, concentrado principalmente no bairro da Aldeota, será decisivo na intensificação da diferenciação da metrópole. A indústria da construção para produção imobiliária em Fortaleza, organizada a partir da mobilização das camadas sociais do comércio e da indústria local em torno da constituição de empresas[183] de

[181] Nessa forma de produção, o proprietário tem participação mais direta, sendo proprietário da terra, encomenda a construção a pequenas empresas ou mestres de obras. Considerando a produção do imóvel para seu uso próprio, a moradia embora constitua uma mercadoria, na medida em que pode ser vendida, não teve em sua produção o lucro como objetivo. Como forma transitória de inserção das relações capitalistas no espaço, seu predomínio em determinadas áreas da cidade guarda particular relação com nível de urbanização e o preço da terra. À medida que se percebe o avanço da produção de mercado as condições de produção sobre esta forma se tornam particularmente difíceis pelo valor adquirido pelos terrenos. Muitos dos agentes envolvidos na construção dessa forma de produção assumem em fase posterior relações capitalistas de produção.

[182] Para Topalov(1974), a consolidação da "produção para mercado" tem duas condições estruturais essenciais: "por um lado, a separação entre produção e consumo, ou seja a transformação da habitação em mercadoria. Por outro lado, a separação entre o capital e a propriedade do solo ou seja a transformação do solo em mercadoria (TOPALOV, 1974, p.137).

[183] A investigação sobre o histórico destas grandes empresas de construção do Ceará envolvidas na produção residencial mostrou que as mesmas foram originalmente organizadas para o desenvolvimento de casas individuais ou para o desenvolvimento de obras públicas. Neste período se constata o surgimento das empresas locais de construção com grande importância na atualidade: Mota Machado (1968); Idibra (1973); Marquise (1974); Placic (1977); Construtora Colmeia (1980); Diagonal (1984).

construção se fortalece com a produção de condomínios verticais viabilizados principalmente pelo financiamento do SFH.

As facilidades de financiamento, após a criação do BNH em 1964, permitiram o acesso à casa própria a uma grande parcela da classe média[184] (COSTA, C., 1998, p. 48) que se constitui como demanda solvente[185].

A constituição de uma demanda solvente e o crescimento urbano acelerado com forte dinamização do comércio e dos serviços em áreas específicas, como se verificava na Aldeota, são elementos essenciais para o avanço das relações capitalista na produção do espaço. A produção imobiliária para mercado, caracterizada nesse período por edifícios de até três pavimentos [186], irá permitir o deslocamento da classe média para essa área, originalmente ocupada por grandes e espaçosas residências de famílias mais ricas, dando início à verticalização do bairro, processo anteriormente restrito ao centro da cidade e mais relacionado à construção de edifícios comerciais.

A consequência desse novo padrão de ocupação é, por um lado, a valorização da terra explicada pela grande possibilidade de lucro a partir da construção de apartamentos e, por outro lado, a desvalorização do uso residencial unifamiliar (SILVA, 209 p.120), explicada pela presença de apartamentos para a classe média e pelo adensamento construtivo. Assim, a valorização imobiliária nessa área vai explicar o avanço da ocupação vertical e horizontal, principalmente para as áreas situadas a sudeste [187].

A recriação de novas "Aldeotas" consolidou-se como estratégia central do mercado imobiliário local explicando também a diferenciação de áreas de seu entorno. Segundo Costa (1988), a condição adquirida pelo bairro é *"rapidamente apropriada e difundida pelas empresas interessadas em vender loteamentos e edificações, ampliando os limites do bairro Aldeota e criando novas "aldeotas" – Aldeota sul, Aldeota Moderna, Aldeota Centro, Planalto nova Aldeota. Estas várias denominações*

[184] Costa (1985) relaciona a criação desta classe média com a criação de um conjunto de instituições (Universidade Federal do Ceará, 1955), e sede de órgãos federais (Departamento Nacional de Obras Contra as Secas – DNOCS; Banco do Nordeste do Brasil – BNB) e às políticas implementadas através da Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste – SUDENE (1959) atraindo um conjunto de empresas filiais para Fortaleza.

[185] "Pois dela fazem parte os que têm emprego fixo e renda suficiente para garantir os longos empréstimos" (COSTA,C., 1998, p.48).

[186] Segundo Silva (2009) nesse período a maioria dos edifícios tinha 3 pavimentos sobre o pilotis, utilizado como garagem (SILVA, 209 p.120).

[187] Costa (1998) mostra que em paralelo a construção de apartamento no bairro Aldeota é observada a ocupação das áreas menos adensadas pela população de mais alta-renda. "As famílias de alto nível de renda constroem suas mansões com projetos arquitetônicos exclusivos, ocupando quadras inteiras (10.000 $m^2$) nas dunas do Papicu, na Praia do Futuro e Água Fria" (COSTA, C., 1988).

*dadas aos diversos logradouros incorporados estão relacionados ao 'status' social e econômico que a 'marca' estabeleceu"* (COSTA, 1998, p. 123).

A alteração na legislação urbanística em 1979[188], respondendo aos interesses do setor, garantiu a intensificação da produção imobiliária na Aldeota e bairros de seu entorno, por permitir a construção de edifícios de até 18 pavimentos. Em 1976, uma legislação especifica[189] já havia garantido a verticalização da orla mais valorizada de Fortaleza, situada na Avenida Beira Mar.

Em Fortaleza constata-se que a partir desse momento que as alterações dos Planos Diretores terão grande relação com os interesses do setor, possibilitando maior adensamento construtivo em várias áreas da cidade e restringindo usos que poderiam se colocar como entrave a expansão da produção[190]. A aprovação de diversas modificações nos planos, após 1978, para alterar em caráter de excepcionalidade os indicadores urbanísticos de determinados espaços da cidade mostra de forma nítida o poder de grupos ligados à construção sobre o legislativo municipal.

Ainda que a produção de mercado esteja fundamentalmente concentrada na Aldeota, percebe-se um progressivo avanço da produção imobiliária no sentido dos diversos corredores de atividades e em outras centralidades da cidade, conceitos presentes nos próprios planos e correspondentes a áreas com níveis de adensamento e verticalização mais intensos, por toda a década de 1980.

A retração dos financiamentos imobiliários a partir de finais da década de 1980 impõe uma alteração na lógica de produção imobiliária, com fortalecimento da concentração espacial de investimentos nas áreas mais valorizadas e direcionamento para empreendimentos imobiliários de luxo[191], coincidente a um período de fortes investimentos no espaço relacionado ao uso turístico que impulsiona a produção imobiliária vinculada ao turismo.

---

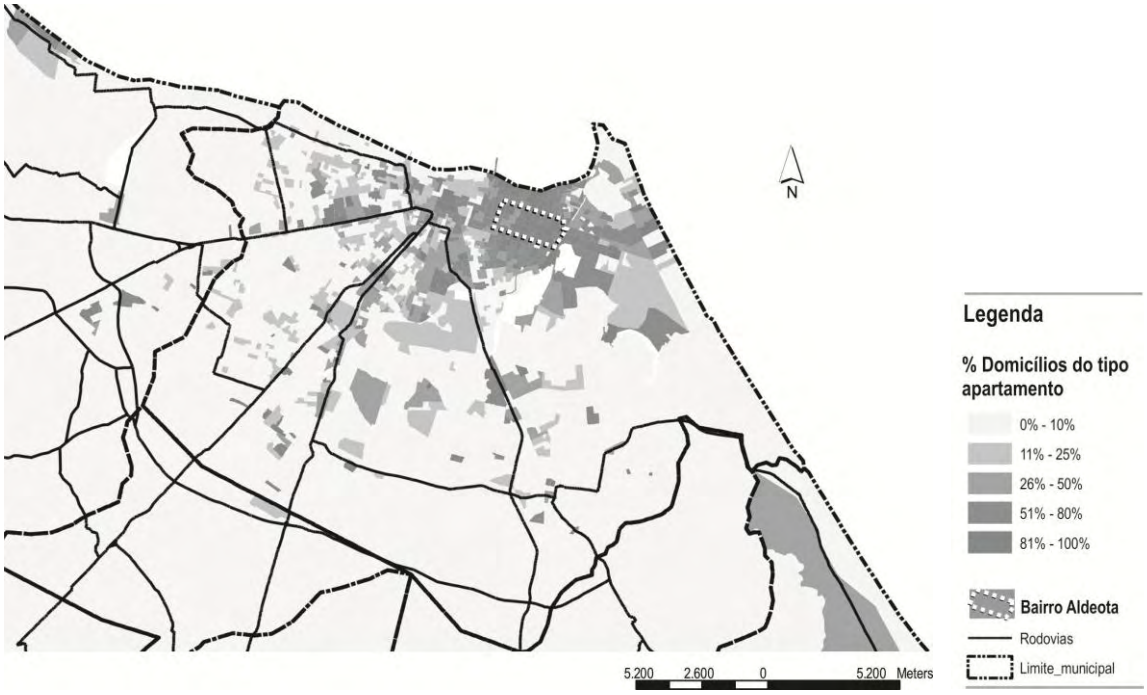
188 A Lei N.5.122ª, de 1979 e suas complementares, transformaram as áreas mais valorizadas da cidade como Aldeota, Meireles, Varjota, Papicu e parte do Cocó em zonas residenciais de alta densidade (ZR-3), onde passaram a ser permitidas edificações com até 18 pavimentos. Na Lei anterior (Lei n.4.486 de 1975) estes bairros são considerados zonas residenciais de baixo e média densidade demográfica (ZR1 e ZR2) onde era permitido a construção de prédios com o máximo de três pavimentos.

189 Lei que proporcionou o zoneamento especial da orla marítima – lei n. 4.821 de 12/12/1976.

190 A Lei N.5.122ª, de 1979, além de promover mudanças significativas nos índices de adensamento reduziu os limites da área industrial próxima ao porto, que se apresentava como um aspecto restritivo a expansão do mercado imobiliário (COSTA, C., 1985).

191 Devido à restrição de capital para empréstimos, principalmente na segunda metade da década de 1980, a demanda solvente restringiu-se àqueles com capacidade de pagamento dos imóveis em períodos mais curtos.

Essa situação de concentração da produção imobiliária permanece como traço da desigual produção do espaço da metrópole no início da década de 2000, como se pode observar no mapa a seguir.




**MAPA 8**
Percentual de domicílios do tipo apartamento
Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /IBGE- Censo 2000/2010
Sistematizados por Clarissa Freitas (2011)/Editados pela autora

A concentração excessiva da produção imobiliária em bairros como a Aldeota, mas também no Meireles (mais relacionado às dinâmicas turísticas) será responsável por grande diferenciação do preço dos imóveis nessas áreas.

Embora limitada a porções restritas do território da metrópole, a produção imobiliária cada vez mais ganha destaque como forma de produção do espaço construído da metrópole, sendo responsável pela constituição de sua "imagem moderna". Nesse contexto ela passa a ter participação essencial na diferenciação socioespacial da metrópole por favorecer a valorização imobiliária das áreas em que atua. Ao mesmo tempo se fortalece como um importante setor de reprodução do capital. O reforço da diferenciação do espaço e a intensa valorização imobiliária dão relevo à produção imobiliária na metrópole como um setor privilegiado de acumulação do capital. É considerando essa perspectiva que examinamos com maior profundidade essa forma de produção, reconhecendo seus agentes e as condições de produção.

## 2.4. A produção imobiliária na metrópole

As características locais do mercado imobiliário, embora fortemente influenciadas por estruturas e intervenções de um nível federal, são em grande medida reveladas pela organização dos agentes envolvidos na produção (o setor imobiliário), e pelas condições de financiamento.

O avanço da produção imobiliária na metrópole estabelece forte relação com a organização do setor imobiliário e com as condições de financiamento à produção. Em um cenário de grande retração dos financiamentos imobiliários pelos bancos, característico da década de 1990 e persistente na década seguinte, a expansão da produção imobiliária está principalmente relacionada à mobilização de capitais locais. Será sobre esse cenário que se evidenciará uma acentuada mudança nas condições de financiamento, que serão determinantes na intensificação da expansão do setor a partir da segunda metade da primeira década de século XXI.

Assim procuramos examinar a organização do setor imobiliário, as condições de financiamento do imobiliário, para em seguida apresentarmos as expressivas mudanças na produção imobiliária na metrópole, evidenciadas pelo aumento da produção e expressiva elevação dos preços dos imóveis. Esse processo de grande importância para metrópole será discutido de maneira aprofundada nos capítulos seguintes da Tese.

### 2.4.1 Organização do setor imobiliário em Fortaleza

Como marca estrutural do setor, a pulverização da produção por um grande número de empresas[192], evidenciada em Fortaleza no início do século XXI, parece reproduzir uma situação comum, encobrindo feições particulares da organização do setor imobiliário na cidade que são reveladas pelas relações de produção de seus principais agentes.

De fato, a pulverização da produção por um grande número de empresas e o predomínio de pequenas empresas é evidente no exame dos dados do setor. De acordo com pesquisa do Sinduscon-Ce[193], em 2001 atuavam em Fortaleza e em sua

[192] A pulverização da produção do setor é tradicionalmente apontada como condição estrutural, e reflete a dificuldade de concentração de capital no setor. Para além da relação capital-trabalho, característica geral da produção capitalista, a necessidade de apropriação da terra implica em transferência de valores aos proprietários da terra, que pode se traduzir em uma redução dos lucros, ou pode se repercutir em características gerais do setor, como uma super-exploração da força de trabalho ou uma baixa composição orgânica do capital. Essas duas circunstâncias se traduzem, em geral, em dificuldades para inovações técnicas. Essa condição específica diferencia o setor imobiliário dos demais setores e torna particularmente difíceis as condições de concentração de capital no interior do setor, o que explica em parte a dificuldade de avanços em inovações técnicas, pois não há grandes investimentos na mecanização, o que agrava as condições produtividade.

[193] Relatório Índice de Ofertas Imobiliárias e Comerciais (IORC), de setembro de 2001 desenvolvido pelo SINDUSCON-CE.

região metropolitana 175 empresas, que empregavam de forma direta 8.758 trabalhadores. Neste momento 64% das construtoras possuíam apenas um empreendimento em fase de construção. Além disso, muitos empreendimentos eram desenvolvidos por pessoas físicas[194]. Embora fosse evidente a pulverização da produção entre um grande número de empresas, já se verificava uma relativa concentração da produção, mostrando a existência de grandes empresas imobiliárias. Segundo dados do Sinduscon-Ce, em 2001, 12% das construtoras detinham 58% do total das ofertas existentes no mercado.

Quando examinamos o perfil das grandes empresas de produção imobiliária desse período constata-se que em sua totalidade eram de origem local e desempenhavam de forma simultânea as funções de construção e incorporação[195].

A forte articulação entre construção e incorporação, evidenciada nesse momento, indica o envolvimento direto desses agentes no processo de produção, que pode ser evidenciado pelos esforços no aprimoramento de técnicas e procedimentos na construção. A partir do final da década de 1990, as grandes empresas locais de construção procuraram adotar procedimentos de qualidade visando a obtenção de certificações[196], que na prática não chegaram a alterar as condições de produtividade. A partir daí, passaram a ser desenvolvidas algumas iniciativas no sentido de aprimoramento da gestão da produção, procurando avançar na padronização das atividades e dos serviços e na resolução dos problemas com a cadeia de suprimentos, que eram apontados como principais entraves das empresas locais [197].

A pequena escala de produção dessas empresas e a proximidade entre os principais empresários do setor possibilitou a realização de parcerias no desenvolvimento de projetos que buscavam a promoção de inovações. Uma das experiências com ênfase no aprimoramento dos processos de produção foi a Inovacon, criada em 1998 a partir de uma articulação de empresas[198] e universidades[199]. A iniciativa visava *"trazer para*

[194] De acordo com a mesma pesquisa havia 23 empreendimentos desenvolvidos por pessoas físicas neste mesmo período.
[195] Bernal (2004), em investigação sobre o setor imobiliário em 2001, fez entrevistas com as 11 maiores construtoras de Fortaleza. Dessas, 10 desempenhavam as funções de Incorporação e Construção, apenas uma das empresas atuava exclusivamente na construção, entretanto, operava com uma incorporadora pertencente à família. Constatou-se que atuavam com capitais próprios
[196] Destaca-se o PBQP-H criado em 1998, a partir de um programa nacional mais amplo, o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade (PBQP), de 1990, cujo objetivo era modernizar a cadeia produtiva nacional – dentro do projeto neoliberal dos "anos Collor". Em 2010, o PBQP-H se ampliou para o Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade do Habitat e se filiou ao Ministério das Cidades, na perspectiva de apoiar a modernização do setor da construção habitacional (SHIMBO, 2010).
[197] Essas questões foram apontadas por Mourão et al. (2007) no artigo "A geração e transferência de conhecimentos na indústria da construção civil através do Programa Inovacon-Ce".
[198] Entre elas a Construtora Acopi, Blokus, C. Rolim Engenharia, Columbia, Construtora Castelo Branco, Granito, Santo Amaro, Placic, Alves Lima, Fibra, Farias Brito, Construtora LCR e J. Simões.

*as empresas envolvidas vantagens competitivas por gerar e transferir novos conhecimentos a respeito de assuntos de vital importância para uma organização"* (MOURÃO et al., 2007).

Outra iniciativa sempre ressaltada como diferencial do setor imobiliário de Fortaleza é a Cooperativa da Construção Civil do Ceará (Coopercon). O isolamento de Fortaleza e as dificuldades de obtenção local de vários insumos da construção motivaram a criação de uma cooperativa de compras, a Coopercon[200], que permitiu aos associados importantes reduções de custos dos materiais[201] pelos grandes volumes de compra.

Na interpretação dos construtores, esses esforços eram necessários como uma maneira de compensar as restrições em termos de financiamento enfrentadas pelo setor durante este período[202]. No geral, essas ações não representaram uma alteração na composição orgânica do capital das empresas, uma vez que não envolviam investimentos fixos expressivos, apenas racionalização de processos[203] e condições privilegiadas de compra de materiais, o que permitia redução de custos de produção com a permanência de estruturas flexíveis. Com essa "vantagem competitiva", o setor se fortalecia como um importante meio de reprodução do capital.

Para um agente do setor imobiliário[204], a garantia de sucesso de algumas das grandes empresas sempre esteve vinculada a sua articulação direta ou indireta com as elites econômicas locais[205], representadas por grandes empresários que investiam simultaneamente em empreendimentos de luxo e na hotelaria de alto padrão:

> *"Eles sempre foram os principais atores do mercado de financiamento para os empreendimentos dos mercados imobiliários. O imóvel sempre foi o destino final dos lucros do comércio e da indústria. Forma segura de aplicar. A regra funciona assim, um jovem*

---

[199] Participaram do programa onze empresas da Construção Civil, cinco instituições de ensino e pesquisa, consultores nacionais e locais.

[200] A Coopercon surgiu em 1997, possui hoje 63 cooperados. A iniciativa que surgiu no Ceará, hoje está disseminada por 7 estados brasileiros.

[201] Segundo dados do Anuário da Construção (2010), a economia com as compras coletivas chegam a representar de 15 a 20%.

[202] Segundo o depoimento de um diretor de uma grande empresa local em entrevista à autora, em janeiro de 2009: "Aqui sempre houve muita inovação, porque sempre tiramos leite de pedra. Os bancos nunca deixaram de emprestar lá não. A venda sempre foi muito fomentada. Aqui parou, as construtoras tiveram de ser banco, e isso motivou as inovações para reduzir custo. A qualidade de produto é muito superior, os materiais, os treinamentos dos funcionários, a qualidade do serviço que a gente executa é de tirar o chapéu".

[203] Se aproximando muito mais dos princípios do "Toyotismo", em referência as mudanças evidenciadas na indústria automobilística japonesa, relacionadas a "princípios de organização do trabalho e de mobilização de saberes e qualificações coletivas" (TONE, 2010, p.87).

[204] Diretor de uma grande incorporadora local em entrevista à autora, em janeiro de 2009.

[205] O entrevistado dá destaque à importância do grupo dos libaneses, importantes empresários do comércio, indústria e serviços, fazendo analogia ao caso dos judeus em São Paulo.

> *engenheiro talentoso, que pertence à comunidade tem acesso a capital. Aqui alguns construtores, que gozam da confiança dessa comunidade, tiveram acesso ao capital deles, o caso mais recente é a Diagonal, 90% dos empreendimentos que eles desenvolvem tem capital dos Ari, Jereissati.... Financiam a compra do terreno e a construção. Modelo de financiamento tradicional. Esse foi o modelo dos últimos 50 e 60 anos. Boa parte dos hotéis da beira mar são deles. São conservadores, por isso gostam de investir em imóveis"*[206].

A constituição desses arranjos, segundo depoimento do mesmo agente, estava baseada na compra ou cessão do terreno por parte desses empresários pela troca por unidades dos empreendimentos:

> *"Qual modelo? Compra-se o terreno e fazem as permutas por unidades no local, no mínimo dobrando o capital a valor presente, mais a valorização das unidades. O indexador é a valorização do imóvel. Normalmente eles entram só com o terreno, e o construtor fica responsável pela venda dos imóveis. Mas se no meio do caminho falta oxigênio, eles continuam fazendo a mesma coisa, mas em escala menor"*

O envolvimento da elite econômica local com a construção civil acontecia também de forma direta, uma vez que algumas construtoras locais tinham como proprietários empresários de outros setores[207] ou eram extensão de negócios relacionados à propriedade da terra[208].

Nesses dois casos a produção imobiliária parece desempenhar um aprimoramento do tradicional movimento de deslocamento de capitais dos setores comerciais e produtivo para a propriedade da terra, como consequência da dificuldade de reprodução continuada do capital em seus setores de origem, processo típico do desenvolvimento das metrópoles latino-americanas.

Outro aspecto particular do setor imobiliário de Fortaleza é sua forte articulação com o turismo. A importância da atividade turística desde a década de 90 na capital,

---

[206] Depoimento do diretor de uma grande incorporadora local em entrevista à autora em janeiro de 2009.

[207] Citamos aqui o caso da construtora Idibra, fundada em 1968, e pertencente ao Grupo M. Dias Branco, e a Construtora Mota Machado, cujos proprietários eram também donos do Sistema Jangadeiro de Comunicação.

[208] Referimos-nos aos casos em que imobiliárias envolvidas no desenvolvimento de loteamentos passam a atuar no setor da construção civil. Um desses casos é a construtora Coigra, parte do Grupo Gentil Rocha, vinculada a um expressivo número de loteamentos nas décadas de 50 e 60 em Fortaleza. Outro caso é a construtora Dias Souza, cujos proprietários são também donos da imobiliária Incoorpa, pertencente originalmente a Patriolino Ribeiro de Souza, fundador do Grupo Cidade de Comunicação e responsável pelo desenvolvimento do bairro Estância, atual Dionísio Torres. Ribeiro foi também o doador do terreno de 80.000 metros quadrados onde está localizada a Universidade de Fortaleza (UNIFOR).

manifestada pelo forte investimento do Estado e pelo aumento do fluxo de pessoas e capitais relacionados ao turismo, explica o interesse do mercado imobiliário em articular a produção imobiliária ao turismo.

O Estado teve um papel central no fortalecimento de Fortaleza como destino para investimentos estrangeiros no imobiliário, apoiando inclusive a divulgação dos empreendimentos imobiliários em feiras internacionais de imóveis. A justificativa da ação do Estado nesta área está fundamentada na consideração de que a venda de imóveis é um diferencial estratégico para incrementar o turismo, pois se aposta que os estrangeiros proprietários de imóveis trarão dinamismo à economia local, como fica explícito no depoimento do Secretário estadual do turismo[209]:

> *"A receita turística que eles geram é relevante, considerando um perfil socioeconômico elevado, que gera um impacto econômico importante para o Ceará. Por isso estamos muito focados em dinamizar não apenas o turismo hoteleiro, mas também o turismo Imobiliário".*

Os investimentos estrangeiros no mercado imobiliário de Fortaleza estão inicialmente vinculados ao consumo de imóveis, representado pela expressiva compra de unidades residenciais por estrangeiros. Em 2005, segundo depoimento do presidente do Sinduscon-Ce[210], eles representavam de 8 a 10% do mercado total, sendo que na região litorânea, essa participação crescia para 30%.

Na promoção de Fortaleza como "destino" para o investimento imobiliário os agentes do setor imobiliário procuram destacar sua localização geográfica privilegiada[211], a condição climática favorável, além da existência de diversas possibilidades de investimento, incluindo imóveis residenciais, unidades hoteleiras e flats.

Deve-se destacar que o preço do imóvel em Fortaleza é um dos principais diferenciais desse produto para os estrangeiros. Condição reforçada nos momentos de desvalorização do Real frente às moedas estrangeiras[212]. A "desvalorização" dos imóveis da cidade tornava-se particularmente visível quando o preço desses imóveis era comparado com preço de unidades similares na Europa ou nos Estados

[209] Allan Aguiar em depoimento ao Jornal O Povo de 21 de maio de 2006.
[210] Carlos Fujita, presidente do Sinduscon-Ce, em depoimento à reportagem ao Jornal O Diário de 7 de julho de 2005.
[211] Na promoção turística da Cidade sempre foi enfatizada sua proximidade geográfica à Europa e aos Estados Unidos. A partir da inserção de voos internacionais diretos, essa proximidade passa a ser expressa em termos de horas. Nesse sentido Fortaleza está a seis horas de Portugal e nove horas da Noruega, correspondentes aos tempos de voo entre esses países.
[212] Deve-se ressaltar que neste contexto o valor do Euro chegava a quatro vezes a moeda do real, o que reduziu muito o valor dos imóveis para os compradores europeus, segundo reportagem do Jornal Diário do Nordeste 03 de março de 2005.

Unidos[213]. *"Nas feiras internacionais, vemos que é como se fosse liquidação, uma loja de 1,99"* - revela o presidente Armando Cavalcante, Presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Ceará (CRECI-CE)[214], referindo-se ao preço dos imóveis na capital cearense.

Fortaleza competindo com outros destinos nacionais também se mostrava mais vantajosa, tendo preços mais baixos quando comparados às outras regiões metropolitanas Nordestinas, como Recife e Salvador[215]. Em 2001, o preço do $m^2$ na área mais nobre em Recife chegava a R$ 1,5 mil e em Fortaleza, na região da beira mar, a mais cara da cidade, custava em torno de R$ 1,2 mil [216].

Além do estabelecimento de uma segunda residência, a compra de imóvel por estrangeiros não residentes está relacionada à perspectiva de ganhos financeiros. *"A taxa de juros deles é baixa e a nossa não é, o que é outro ponto a favor de se investir aqui"* segundo argumento de um corretor imobiliário[217]. As condições diferenciadas de ganhos financeiros estariam garantidas pela compra do imóvel na planta ou em regiões com grande potencial de valorização, segundo o mesmo corretor.

O papel do capital estrangeiro no setor imobiliário será ampliado pelo seu envolvimento na produção de imóveis[218], seja através de financiamentos a empresários locais, seja por meio de fundos de investimentos, seja pela atuação direta como incorporador. De 2002 a 2007, os investimentos estrangeiros no setor imobiliário chegaram a 423,3 milhões de reais, sendo praticamente o dobro dos valores investidos no turismo, que chegaram a 217,9 milhões de reais[219]. Os dados

213 De acordo com informações da reportagem "Investimentos já chegam a R$ 1,7 bilhão" do Jornal O Povo, de 21 de maio de 2006.
214 Em depoimento à reportagem "Investimentos já chegam a R$ 1,7 bilhão" do Jornal O Povo, de 21 de maio de 2006.
215 Em reportagem do jornal Diário do Nordeste de 03 de março de 2005, embora não se apresentem números, afirma-se a vantagem em termos de preço dos imóveis de Fortaleza com outras capitais que se torna um diferencial competitivo "Uma onda de investimentos estrangeiros no mercado imobiliário vem mantendo aquecidos os negócios num dos principais setores da economia: a construção civil. E uma das razões deste 'boom' é a relação custo versus benefício. Fortaleza tem, hoje, o metro quadrado mais barato das três regiões metropolitanas do Nordeste – fora a Capital cearense, Salvador e Recife".
216 De acordo com dados apresentados no Jornal O Povo de 17 de janeiro de 2001, onde procurou-se enfatizar essa diferença como positiva para ampliação das condições de competitividade de venda dos produtos imobiliários para estrangeiros.
217 Depoimento de André Aguiar, gerente de vendas da César Rêgo Imóveis em depoimento ao Jornal O Povo de 21 de maio de 2006.
218 Em reportagem ao Jornal O Povo de 21 de maio de 2006, Carlos Fujita, presidente do Sinduscon-Ce, afirma que os estrangeiros vêm ao Ceará com diferentes perspectivas de investimentos, conforme o capital disponível. Ele calcula que 30% desse público compre um imóvel para morar ou servir de moradia nas férias, a chamada segunda residência. Outros 30% são empresários de grande porte cujo objetivo é investir no turismo com a construção de resorts, geralmente no litoral. Existe também uma parte dos empresários, 30%, compram terrenos e formam parcerias com construtoras para erguer um edifício e lucrar com a incorporação. Um pequeno grupo de 10% compra dois ou mais imóveis para ganhar dinheiro com o aluguel.
219 Os dados são do estudo "Indicadores sobre investimentos estrangeiro no Ceará: a vez do empreendedor" realizado pela Câmara Brasil - Portugal no Ceará (CBP-CE) com apoio da Junta Comercial do Estado do Ceará em 2007. As informações sobre esse documento foram trazidas por reportagens dos jornais O Povo e Diário do Nordeste do dia 07 de junho de 2008. Embora tenhamos entrando em contato com CBP-CE, não obtivemos acesso ao documento na íntegra.

disponibilizados pelo LAPUR/Banco Central[220] com a soma dos valores de investimentos no turismo e no imobiliário mostram um grande avanço no ano de 2007, quando o total investido passou de 153 milhões de dólares.

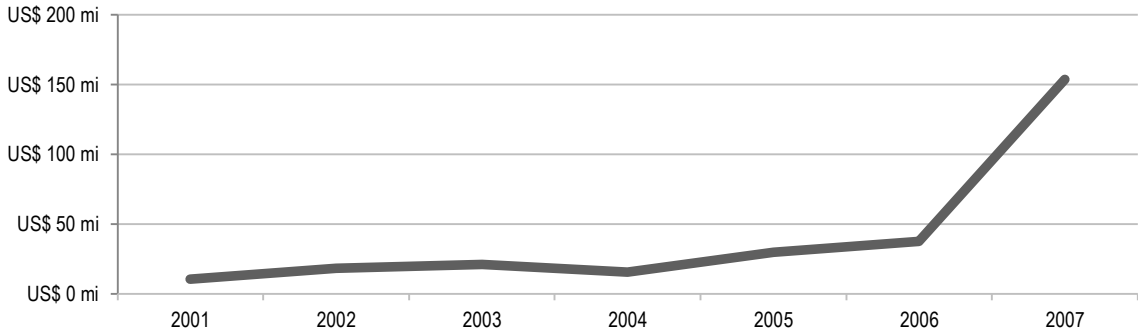



**GRÁFICO 9**
Evolução do capital estrangeiro investido nas áreas de turismo e imobiliário (em US$ milhões)
Fonte: Banco Central – sistematizado pelo Laboratório de Planejamento Urbano e Regional (LAPUR) – Departamento de Geografia da Universidade Federal do Ceará

Os dados do LAPUR/Banco Central trazem ainda as empresas beneficiadas com os investimentos estrangeiros – mostrando o envolvimento de diferentes agentes. Empresas de investimento imobiliário, filiais de grupos hoteleiros internacionais, mas também construtoras e incorporadoras locais aparecem como as principais beneficiadas. O fortalecimento do investimento estrangeiro em Fortaleza tende a iluminar uma articulação direta entre os capitais estrangeiros e a produção imobiliária da cidade, comprometendo a "*ideia de que a densidade de relações internacionais são exclusividades dos níveis superiores da hierarquia urbana"* (LENCIONI, 2006).

Embora seja significativa a importância do "turismo imobiliário"[221] e sua influência nas mudanças do setor imobiliário e na própria lógica de produção do espaço não possa ser desprezada, as alterações mais significativas na produção imobiliária de Fortaleza relacionam-se com a expressiva mudança nas condições de financiamento à habitação, relacionadas com a recuperação das principais fontes de financiamento habitacional do país. As dificuldades de financiamento ao consumo historicamente identificadas em Fortaleza tornam a dependência aos financiamentos para o

[220] Trata-se de dados do Banco Central, sistematizados e gentilmente cedidos pelo Laboratório de Planejamento Urbano e Regional (LAPUR) /Observatório das Metrópoles/Departamento de Geografia da Universidade Federal do Ceará.
[221] Terminologia que ganhou bastante força nas análises sobre a transformação dos territórios metropolitanos. Essa abordagem procura analisar a dinâmica de ordenamento do território paralela à zona de praia, baseada em vultosos investimentos motivados pelo interesse turístico associado ao imobiliário.

consumo da habitação ainda mais importantes para a ampliação da produção imobiliária.

### 2.4.2 As condições de financiamento

A redução do crédito habitacional bancário fez com que o financiamento à produção e ao consumo da habitação em Fortaleza a partir de finais da década de 1980 estivesse praticamente restrito a atuação dos agentes locais, situação ainda evidente no início no início da década de 2000.

Nesse cenário, em grande parte dos casos, as construtoras eram também as financiadoras dos imóveis. Como mostram os dados de pesquisa do Sinduscon[222], em 2001, 83% dos empreendimentos em construção em Fortaleza eram desenvolvidos com recursos das próprias construtoras, 14% tinham recursos provenientes da formação de condomínios e apenas 2% tinham recursos da Caixa[223].

Dependendo dos recursos das próprias construtoras, os compradores tinham que desembolsar em média 70% do valor do imóvel até o momento da entrega, sendo o restante financiado pela própria construtora em prazos que normalmente variavam até sessenta meses[224] - condição de produção que tendia a limitar ainda mais a demanda solvente do mercado imobiliário. A limitada "demanda solvente" encontrada em Fortaleza foi historicamente responsável pelo predomínio da produção de imóveis voltados para a população de alta renda, representada principalmente pelos grandes apartamentos em áreas valorizadas.

Ao mesmo tempo, essa condição de produção implicava na retenção do capital de giro das construtoras por períodos superiores a conclusão das obras[225], o que reduzia a velocidade de reprodução do capital no setor e o aumento do volume da produção.

Com a limitação da disponibilidade de financiamentos, a capitalização das grandes empresas era um fator fundamental para a ampliação da produção. O aprimoramento de financiamento para os compradores pelas construtoras constituía uma condição essencial para ampliação das vendas e de sua velocidade. Assim, as construtoras

[222] Resultados apresentados no Relatório Índice de Ofertas residenciais e comerciais (IORC) realizado nos meses de setembro e outubro de 2001, pelo Sinduscon-Ce/IEL (FIEC).
[223] Ressalta-se que nesta pesquisa não foram considerados os dados do Programa de Arrendamento Residencial da Caixa.
[224] De acordo com depoimentos dos entrevistados à autora, e dados levantados através das reportagens dos jornais O Povo e Diário do Nordeste.
[225] Em geral, a construção da obra era realizada em 36 meses e os financiamentos em 60 meses, conforme relato do presidente do Sinduscon-CE, Crisanto Ferreira de Almeida, à Revista Construção SP n. 2751, de outubro 2000.

que ofereciam condições diferenciadas, como redução do montante pago até a entrega do imóvel[226] ou a criação de sistemas específicos de financiamento que procurassem incluir a população ocupada com atividades informais[227], apresentavam melhor desempenho e passavam a se destacar no mercado.

Deve-se ressaltar que essa condição de escassez de crédito habitacional foi contrabalanceada por condições macroeconômicas favoráveis[228] e pelo aumento da demanda de imóveis por turistas e por investidores, que fizeram com que no final da década de 1990 se constatasse um suposto "boom imobiliário" em Fortaleza, como indica Bernal (2004)[229]. A expansão do mercado imobiliário sob estas condições mostrou-se limitada, vindo o mesmo sentir uma forte retração nos anos seguintes. De acordo com dados do Secovi-Ce[230], o número de unidades vendidas em 1999 representou um decréscimo de mais de 50% com relação ao que fora vendido em 1997. A produção que em 1997 chegou a 4.500 unidades foi reduzida a 2.150 unidades em 1999.

Esse quadro de estagnação seria persistente em todo o início da década iniciada em 2000, mesmo quando a partir de 2005, passou a se constatar uma recuperação das fontes de financiamento do SFH. Para diversos representantes do setor imobiliário local, a ampliação dos financiamentos para a produção imobiliária em Fortaleza enfrentou uma série de dificuldades, fazendo com que o repasse de financiamentos para o estado do Ceará continuasse sendo bem mais baixo do que o montante

---

[226] Citamos aqui o caso da empresa Idibra – do Grupo Ivens Dias Branco. De acordo com reportagem do Jornal O Povo de 10 de julho de 2001, a empresa conseguiu vender 94% das unidades de um de seus empreendimentos (Condomínio Praias Belas -276 unidades), graças ao sistema de vendas da empresa, onde o comprador pagava apenas 55% do valor do imóvel até a entrega do apartamento.

[227] Em Fortaleza, o Sistema PREVCON, desenvolvido pela Construtora Porto Freire, tornou-se uma referência ao possibilitar financiamentos a preço de custo e incluir população ocupada em atividades informais pertencentes às Classes C e D.
"O diferencial do nosso sistema é atender a economia informal. Na Caixa Econômica Federal, e em outros bancos, é importante que haja a formalização da receita, através de uma longa lista de documentos e exigências. Para nós, não. Para comprar um imóvel conosco basta ter a carteira de identidade e o CPF" – declarou o presidente da empresa, Jorge Porto Freire em entrevista ao Jornal O Povo de 11 de dezembro de 2005 na reportagem "Imóvel para todos". Segundo dados da mesma reportagem, a empresa possui cerca de 8.000 clientes, dos quais 50% são pertencentes às classes C e D.

[228] Constata-se no período tanto uma estabilização da economia, pelo controle da inflação, como um aumento real da capacidade de consumo da população, ambos atribuídos ao sucesso do Plano Real.

[229] Bernal (2004) indica a existência de um "boom imobiliário" em Fortaleza em 1998. Segundo a autora este "boom" estaria relacionado ao surgimento da crise especulativa mundial (Ásia, México, Argentina e outros) que deu início ao ciclo de desvalorização do Real até o segundo semestre de 2002. Este fenômeno motivou o crescimento da demanda de imóveis por turistas, especialmente estrangeiros. Nesse mesmo período, de acordo com a autora, surge um forte mercado especulador dos pequenos apartamentos nas áreas mais valorizadas da cidade, "voltados para os investidores e para as famílias de classe média que perderam poder aquisitivo, mas que queriam permanecer naquelas áreas, especialmente na Aldeota, pelo seu valor simbólico e pela gama de serviços que oferecia" (BERNAL, 2004, p. 187).

[230] Dados apresentados no Jornal O Povo de 17 de janeiro de 2001. Os dados do Secovi-Ce referem-se a uma pesquisa amostral desenvolvida num grupo de 80 construtoras, assim não revelam a totalidade da produção do mercado, apenas nos proporcionam uma ideia da evolução do mercado.

destinado a outros estados, como Bahia e Pernambuco[231]. Em 2005, apenas 5% das construtoras locais oferecia financiamentos bancários[232].

A dificuldade de ampliação dos volumes financiados estava relacionada, segundo estes agentes[233], à baixa aceitação da população ao financiamento bancário e a burocratização imposta pelos órgãos gestores do financiamento. Para um representante do setor[234], apesar da crescente atuação dos bancos privados na área, os compradores de imóveis tinham receios em relação aos financiamentos dos bancos, por conta da imagem do crédito de longuíssimo prazo, que embutia em prestações muito baixas a figura de um saldo devedor que seria impagável. Esse receio fazia com que muitos dos consumidores preferissem financiar seus imóveis junto às construtoras, apesar das taxas oferecidas pelos bancos serem melhores[235]. Nesse cenário, as entidades do setor passaram a promover diversas ações no sentido de mostrar o potencial da demanda existente[236] e de divulgar as "vantagens" do crédito imobiliário fornecido pelos bancos para população[237].

Por outro lado, em Fortaleza, o desenvolvimento de mecanismos financeiros mais sofisticados na produção imobiliária, tais como a securitização dos recebíveis das construtoras por meio dos CRI's, nunca chegou a ser uma realidade. Embora as grandes construtoras locais tivessem procurado explorar a securitização das dívidas de seus clientes[238] para financiar o desenvolvimento de novas unidades, esta via de financiamento nunca se concretizou. O volume limitado de recebíveis que

[231] Em reportagem do Jornal O Povo de 18 de dezembro de 2005, o presidente do Sinduscon do Ceará, Carlos Fujita, afirmava que o crescimento do financiamento no Ceará era muito menor do que em estados como a Bahia e Pernambuco, que no mesmo período financiaram o quádruplo e o dobro dos valores respectivamente.

[232] Segundo dados apresentados em reportagem do Jornal O Povo 18 de dezembro de 2005.

[233] Em depoimento ao Jornal Diário do Nordeste, de 07 de julho de 2006, representantes do setor afirmavam que faltavam informações para o público das atuais características das linhas de financiamento disponibilizadas pelos bancos. Ressaltavam ainda a necessidade de desburocratizar o acesso da população aos recursos.

[234] Depoimento de João Fiúza, proprietário da construtora Diagonal (uma das maiores construtoras locais, e pioneira no desenvolvimento de condomínios a preço de custos) em entrevista ao Jornal Diário do Nordeste, 07 de julho de 2005.

[235] O indexador de correção monetária usado pelas construtoras é o IGPM ou o INCC, cujas variações médias, de 2000 a 2005 foram de 11,1% e 10,24% ao ano. Já o financiamento bancário, indexado pela TR, sofreu em igual período um acréscimo de 2,7% ao ano, gerando um pagamento total menor para um mesmo valor financiado. Informações obtidas no Jornal Diário do Nordeste 09 de novembro de 2006.

[236] Em setembro de 2005 foi apresentada pelo Sinduscon a pesquisa "Perfil do Comprador do Imóvel" realiza pelo Instituto Datafolha. Segundo os resultados dessa pesquisa: "Cerca de quatro em cada dez moradores de Fortaleza com 25 anos ou mais das classes AB declaram ter intenção de comprar imóvel na cidade nos próximos 5 anos. O interesse de compra no próximo ano é de 16%".

[237] Em novembro de 2006 foi lançada a campanha "Novo Financiamento Imobiliário", capitaneada por entidades representantes da construção civil e habitação em Fortaleza. Segundo reportagem do Jornal O Povo, de 09 de novembro de 2006 "as ações pretendem conscientizar os compradores em potencial sobre as vantagens [do crédito imobiliário], sobretudo no que diz respeito aos lançamentos do mercado".

[238] Como nos revelou o diretor de uma grande empresa local, em entrevista em setembro de 2010: "... depois da criação do SFI, que teve abertura para a venda desse recebível, nós não conseguimos fazer, temos notícias que grandes empresas do sul fizeram. Mas nós fizemos de tudo que foi tentativa, participei de vários seminários, tivemos com vários bancos, fundações, fundos imobiliários, mas não conseguimos. Por que não acontecia? Existia no país, mas em pequenos volumes. Por conta das taxas de juros que eram altas de mais".

potencialmente poderiam ser produzidos por essas construtoras e as altas taxas de juros vigentes são apontadas como razões do insucesso pelos empresários locais, fortalecendo a ideia que a utilização desses instrumentos estava restrita as grandes construtoras e incorporadores do sudeste do Brasil.

A partir de 2006, a recuperação do SFH, começa a ser percebida no estado, seja no FGTS ou no SBPE, onde os financiamentos praticamente dobraram em relação ao ano anterior. Essa ampliação significativa dos recursos como já nos referimos foi acompanhada por melhorias nas condições de juros e prazos dos financiamentos, que potencializavam ainda mais a expansão das vendas de imóveis. No caso do FGTS, observamos que apesar de certo recuo dos montantes financiados em 2007, os aumentos evidenciados em 2008, mas principalmente em 2009 e 2010, são bastante expressivos. Os valores financiados em 2010 são quatro vezes superiores aos valores financiados em 2005.

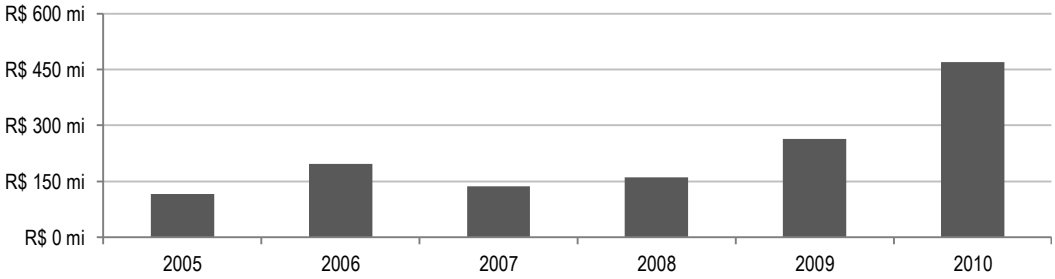



**GRÁFICO 10**
Evolução dos financiamentos do FGTS para habitação no Ceará (em R$ milhões)
Fonte: Dados Caixa apresentados no Anuário da Construção Civil (2010)

A evolução dos números do SBPE é ainda mais impressionante. Além do expressivo aumento dos montantes contratados, o que se pode constatar, pelo o exame dos dados apresentados no gráfico a seguir, é a crescente contribuição do Ceará no total de financiamentos do SBPE no Brasil, o que torna mais representativa a recuperação do SBPE nesse estado quando comparada à situação dos demais.

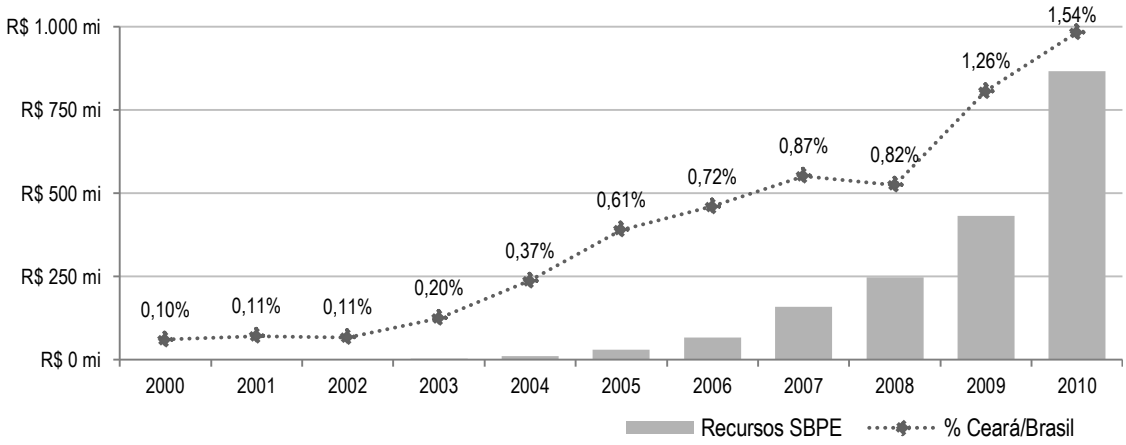



**GRÁFICO 11**

Evolução dos financiamentos do SBPE para habitação no Ceará (em R$ milhões) e contribuição sobre o total nacional (%) - (Financiamentos imobiliários para aquisição novos/usados, construção, material de construção, reforma ou ampliação)

Estatísticas Básicas-SBPE-SFH/BACEN – sistematizados pelo CBIC Dados tabulados pela autora

Quando comparamos os valores financiados no âmbito do SBPE em 2005 com 2010, evidenciamos que o aumento foi de praticamente 30 vezes. Cumpre ressaltar que a maioria desses financiamentos está concentrada em Fortaleza e em sua Região Metropolitana, o que nos permite relacionar de maneira direta essa expressiva mudança com a configuração de uma nova realidade da produção imobiliária de Fortaleza, como desenvolveremos a seguir.

### 2.4.3 Expansão da produção imobiliária

A reestruturação e recuperação da estrutura de financiamentos[239] em uma escala nacional, que se manifesta de maneira contundente em uma realidade local como Fortaleza, será um fator decisivo na configuração de uma nova realidade na produção imobiliária na cidade, influenciando de maneira determinante a reorganização das relações de produção, como procuraremos desenvolver de maneira mais aprofundada nos capítulos seguintes.

Um dos primeiros reflexos da ampliação de financiamentos habitacionais para produção imobiliária em Fortaleza manifesta-se pelo expressivo crescimento do número de unidades financiadas pelo Programa de Arrendamento Residencial

[239] Entendida aqui não apenas pelo fato da elevação significativa dos recursos, mas também pela reestruturação de toda sua regulamentação, que progressivamente garantiu maior interesse de investimento no setor e maior imbricamento com o capital financeiro, como procuramos desenvolver no primeiro capítulo da tese.

(PAR)[240], que em 2006 foi cerca de quatro vezes superior ao número de unidades produzidas no ano de 2001[241], representando a expansão da produção imobiliária para uma classe praticamente não atendida pelo mercado até esse momento.

A partir de 2006, é também bastante expressivo o aumento dos lançamentos e das vendas de imóveis quando se considera a totalidade da produção imobiliária da cidade. Embora parciais, e não englobando a totalidade da produção do mercado imobiliário de Fortaleza, os dados do Sinduscon-Ce indicam que dentro da amostra de empresas pesquisadas[242], há um avanço expressivo do número de unidades vendidas e produzidas, principalmente no período entre 2006 e 2010, como pode ser verificado no gráfico a seguir. Entre este período (2006 a 2010) houve um aumento de 160,92% do número de unidades vendidas e 193,18% do número de unidades lançadas.

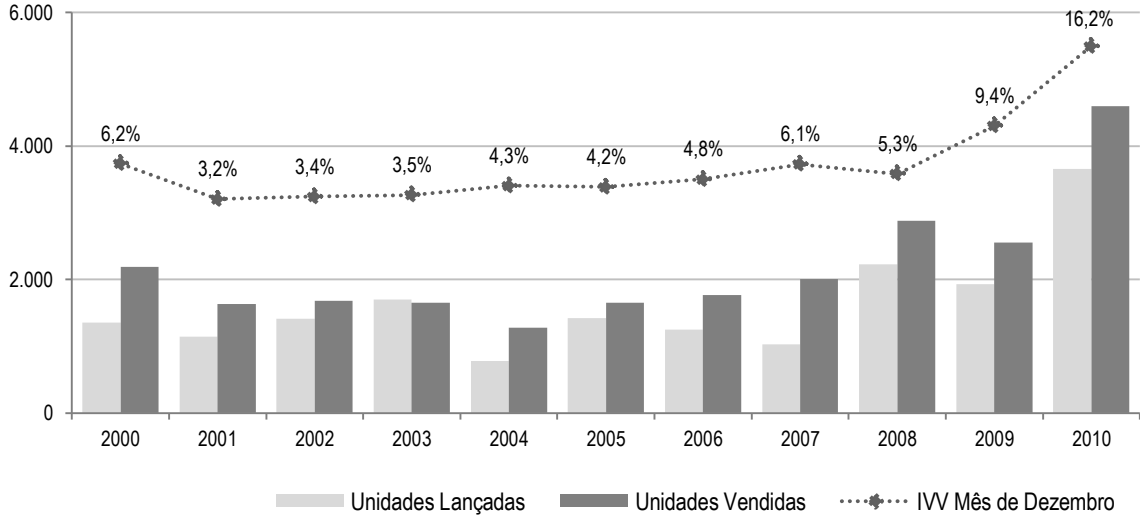



**GRÁFICO 12**
Unidades Lançadas, Unidades Vendidas e Índice de Velocidade de Vendas – 2000 a 2010
Fonte: Sistematização da autora a partir de dados do CBIC e do Sinduscon (Relatório Mensal "Índice de Velocidade de Vendas")

Outro aspecto deste processo de intensificação da produção imobiliária é um aumento significativo no Índice de Velocidade de Venda, o IVV, que representa a relação entre o número total de vendas sobre o número total de ofertas. Embora a velocidade de venda dos imóveis sofra significativas variações ao longo dos meses do ano, se percebe que este indicador vai, a partir de 2007, passar a alcançar picos

[240] Em 2006, no âmbito do programa foram financiadas 3.084 unidades.
[241] De acordo com dados da Caixa Econômica Federal, em 2007, foram produzidas 3.084 unidades, enquanto que em 2001 foram produzidas 794. Os imóveis do programa estavam avaliados entre R$ 28 mil e R$ 30 mil, e direcionavam-se às famílias com renda até R$ 1,8 mil.
[242] O Sinduscon constrói sua amostra através de entrevistas a 74 empresas, como é informado na metodologia de seus Relatórios mensais (IVV).

muito mais elevados. Observando os dados apresentados no gráfico anterior, que traz o IVV relativo ao mês de dezembro, essa mudança do patamar da velocidade de vendas fica particularmente evidente nos anos de 2009 e 2010. Cumpre ressaltar que o aumento da velocidade de vendas é um aspecto decisivo na ampliação dos ganhos no setor, por permitir a aceleração da reprodução do capital no setor.

Todo este período de ampliação da produção é acompanhado de um significativo aumento do preço dos imóveis, como se pode observar no gráfico a seguir. Em dezembro de 2006, preço médio do $m^2$ dos imóveis lançados no mercado imobiliário de Fortaleza era de 1.841,56 reais, chegado a 3.211,61 reais em dezembro de 2010. A curva do aumento dos preços torna-se mais acentuada a partir de finais de 2007. Embora a crise econômica mundial em 2008 tenha determinado uma desaceleração na elevação dos preços, esses voltam a apresentar expressivos aumentos em 2010.

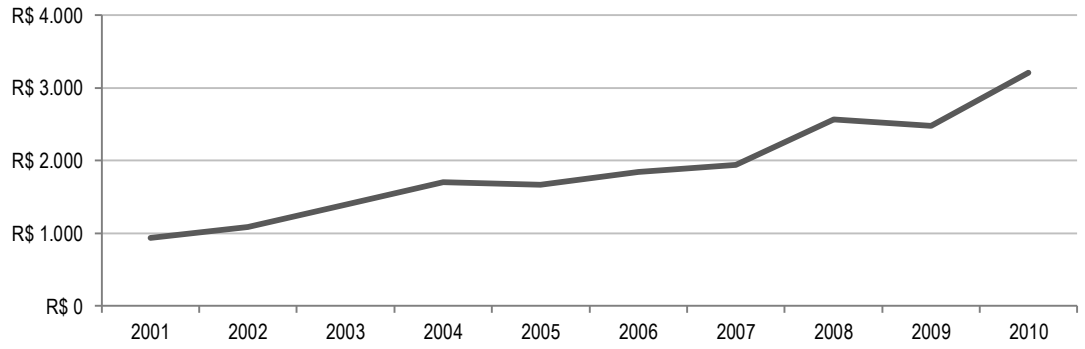



**GRÁFICO 13**
Variação do preço médio do $m^2$ (em R$) em Fortaleza
Fonte: Sinduscon – Índice de Velocidade de Vendas – valores do mês de Dezembro

É dentro desse contexto de intensa valorização imobiliária que os imóveis voltam a ser promovidos pelo setor imobiliário como um excelente investimento, que tem como diferencial a garantia de retorno, quando comparado a outros ativos financeiros[243]. De acordo com o presidente do Coopercon-CE[244], *"com certeza aqueles que investirem em imóveis em áreas com crescente valorização [...] terão ganho real acima da inflação".*

A promessa do agente do setor imobiliário sobre ganhos superiores à inflação pode facilmente ser verificada com a comparação da evolução do preço médio dos imóveis e a variação do IGP-M(Índice Geral de Preços do Mercado). No gráfico a seguir

[243] Esses argumentos são claramente apresentados na reportagem "Imóveis voltam a ser boa alternativa" do Jornal O Povo, de 27 de dezembro de 2008.
[244] Otacílio Valente, presidente da Cooperativa da Construção Civil no Ceará (COOPERCON) e dono da Construtora Colmeia, em depoimento à reportagem do Jornal O Povo, de 27 de dezembro de 2008.

verificamos que o descolamento entre a valorização imobiliária[245] e a inflação fica particularmente evidente a partir de 2007. A partir desse momento percebemos que a elevação do preço dos imóveis é muito mais intensa que a valorização geral do conjunto das mercadorias, representado pelo IGP-M(inflação), e do que os custos relativos aos processos produtivos do setor, tanto se considerarmos a evolução do CUB[246], como a do INCC – considerado, pelo setor, mais próximo das dinâmicas do mercado. A grande valorização imobiliária identificada no período é um nítido indicativo da condição privilegiada que o setor imobiliário assume como lócus de reprodução do capital.

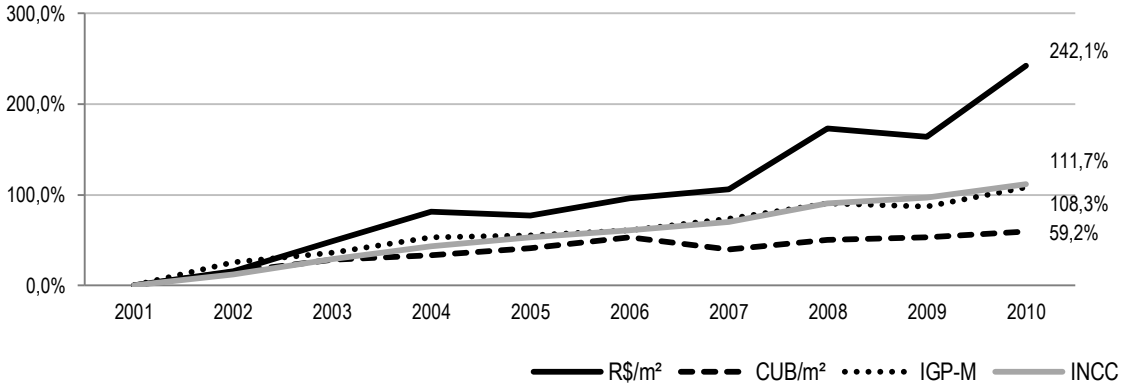



**GRÁFICO 14**
Valorização nominal acumulada - Imóveis Fortaleza; CUB/m² Ceará; IGP-M Brasil e INCC Brasil (2001-2010)
Fonte: FGV (INCC e IGP-M) e Sinduscon-Ce (CUB/m²)

A valorização imobiliária, entretanto, não se manifesta de maneira uniforme, estando relacionada às próprias diferenças da cidade e dos empreendimentos, o que torna limitada a observação desse processo por um "preço médio". Uma análise mais detalhada dos dados disponibilizados pelas instituições representativas do setor e pelos jornais locais nos mostra que a valorização imobiliária a partir desse momento passa também a ser evidenciada em áreas mais periféricas[247], onde a produção imobiliária historicamente havia sido restrita. A elevação dos preços dos imóveis parece estar relacionada à reimposição de novas estratégias que diversificam a produção imobiliária em termos das características dos produtos e das localizações.

[245] Esta valorização foi calculada a partir da variação do preço médio do m² em Fortaleza no mês de dezembro, para o período em consideração, com base nos dados fornecidos pelos Relatórios "Índice de Velocidade de Vendas" elaborados mensalmente pelo Sinduscon-Ce e disponíveis no site da instituição: www.sinduscon-ce.org.br.
[246] Foi considerado para a construção deste gráfico o CUB padrão R-8 divulgado pelo Sinduscon-Ce.
[247] O processo de diferenciação da valorização imobiliária em termos de produtos e localizações na cidade será intensamente analisado no terceiro capítulo da Tese.

As dinâmicas evidenciadas nesse período contribuem para a percepção de que a valorização imobiliária, além de representar um processo social, é também um processo espacial, que interfere na própria diferenciação do espaço da metrópole.

É por isso que esse conjunto de mudanças na produção imobiliária pode também ser evidenciado na paisagem da cidade. Anunciando uma expressiva expansão do setor imobiliário, uma reportagem do jornal O Povo de 2009 "O boom redesenha Fortaleza"[248], procura mostrar a importância dessa nova dinâmica imobiliária na mudança do desenho da cidade, manifestando-se tanto pelo processo de "esgotamento" das áreas valorizadas como pelo avanço da produção imobiliária para a periferia da metrópole. *"Para fugir do aluguel ou para morar em um imóvel melhor, a 'nova classe média' está migrando para a periferia",* indica a reportagem fazendo a relação entre a ampliação da oferta de financiamentos e os novos produtos que passam a surgir nessas áreas.

A conjunção entre um significativo aumento e diversificação da produção e a expressiva elevação do preço dos imóveis, principalmente a partir de 2007, é um crescimento vertiginoso do volume geral de vendas do mercado imobiliário de Fortaleza, como pode ser evidenciado no gráfico abaixo. De acordo com dados do Secovi-Ce, o volume de vendas entre 2006 e 2010 foi mais do que o quadruplo, saltando de 0,593 bilhões de reais em 2006 para 2,519 bilhões de reais em 2010.

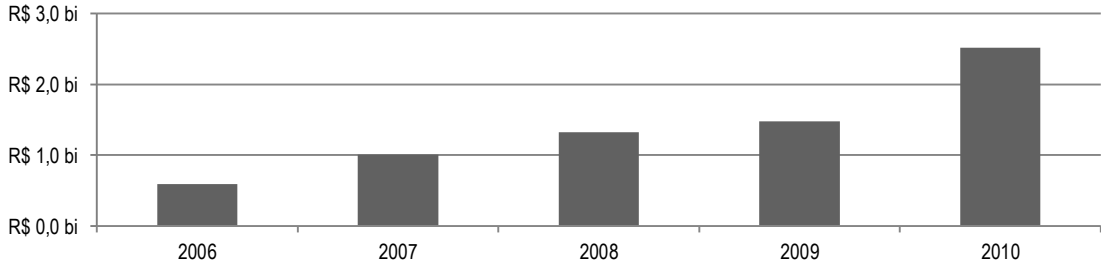



**GRÁFICO 15**
Evolução do Volume Geral de Vendas do Mercado Imobiliário de Fortaleza (em R$ bilhões)
Fonte: Dados Secovi-Ce disponibilizados pelos jornais locais – O Povo e Diário de Nordeste

Entre 2008 e 2007, a construção civil cresceu 8,8%, como ramo industrial de maior crescimento no período, contribuindo para o desempenho positivo do setor, que cresceu 5,7%, apesar do desempenho negativo de outros ramos industriais[249]. Nesse

[248] Jornal O Povo 08 de novembro de 2009.
[249] De acordo com dados do IPECE (2010), presentes no relatório "Contas Regionais Ceará 2004-2008", nesse mesmo período a indústria de transformação cresceu 4%, enquanto que Indústria extrativa mineral decresceu 10%.

cenário de forte crescimento do setor, emergem mudanças significativas nas relações de produção do setor, evidenciadas pelo aumento expressivo de investimento na construção civil e pela importância crescente das grandes incorporadoras, que dão relevo a forma incorporação.

## Notas finais: redefinindo a metrópole

A análise da formação da metrópole desenvolvida nesse capítulo tornou evidente a insuficiência de sua associação a uma delimitação territorial precisa. As características evidenciadas em Fortaleza nos apoiam a interpretá-la como uma unidade de processos políticos econômicos e sociais associadas ao espaço e a sua transformação (urbanização/metropolização).

Configura-se assim, como um projeto (processo) em (contínua) construção submetido a diferentes interesses em torno da reprodução social e do capital. Produto da urbanização e de seu caráter desigual, a metrópole de Fortaleza que se reproduz pelo entrelaçamento de diferentes formas de produção do espaço, presencia na atualidade um importante avanço das relações capitalistas de produção do espaço. Esse avanço, que não pode ser compreendido dissociado dos processos pregressos de formação da metrópole, se impõe como uma importante força de sua redefinição e elemento para sua compreensão.

CAPÍTULO 03

# A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA SOB O DOMÍNIO DA INCORPORAÇÃO

## Introdução

Esse capítulo tem como objetivo discutir as relações de produção do imobiliário sob o domínio da incorporação, evidenciadas em Fortaleza na atualidade, entendendo que estas relações são portadoras de novidades que nos ajudam a compreender as características que a reprodução do capital passa a ter nesta atividade.

A estrutura dos financiamentos e as condições macroeconômicas em cada momento moldam grande parte das estratégias deste setor, determinando a emergência de novas relações na produção e comercialização dos empreendimentos. Considerando essa inter-relação, procuraremos compreender as dinâmicas identificadas na produção imobiliária em Fortaleza, como a inserção de novos capitais e novos agentes e o desenvolvimento de novas relações de produção, buscando interpretar seus significados.

Essas relações de produção, se por um lado refletem mudanças estruturais, exploradas no primeiro capítulo, por outro têm especificidades que se vinculam às condições de produção do espaço urbano de Fortaleza e mais especificamente às características da produção imobiliária local, que procuramos desenvolver no segundo capítulo desta Tese.

É tendo como referência esse território metropolitano, cuja produção de seus espaços mais valorizados já era conduzida pelo mercado imobiliário, que percebemos mudanças nas relações da produção imobiliária como avanço das relações capitalistas na produção do espaço.

A partir de 2007, período de grande expansão e valorização da produção imobiliária, ficou particularmente evidente o protagonismo das grandes incorporadoras no setor imobiliário, dando relevo à atividade da incorporação imobiliária em Fortaleza, que até então se articulava de maneira subordinada e intrínseca com a construção. Tornando-se autônoma, a incorporação passa a definir uma nova forma de produção, exacerbando o caráter capitalista da produção imobiliária. As grandes incorporadoras ganham destaque no mercado local pelo grande volume produzido, por explorar a expansão e a diferenciação de seus empreendimentos imobiliários e utilizar novas estratégias na produção e comercialização dos imóveis. A análise das relações de produção conduzidas por estes agentes iluminam mudanças no processo de produção imobiliária.

Inicialmente procuramos mostrar mudanças na configuração do setor, examinando a inserção de novas empresas, a reestruturação das construtoras tradicionais e as diferentes parcerias desenvolvidas por estes agentes.

Em seguida, analisamos as relações de produção das diferentes etapas de produção imobiliária; procuramos iluminar as novas relações entre os agentes e diferentes mecanismos utilizados para a formação e realização da mais valia, aqui representada por uma forma específica – para exacerbar a valorização imobiliária. Estas mudanças, fundadas na grande flexibilização da produção, confirmam a centralização do capital associada ao alcance de uma nova condição de valorização do capital no setor. São as especificidades deste processo de centralização do capital na produção imobiliária e sua relação com a incorporação que procuramos investigar no terceiro item. Como parte deste processo, procuramos discutir ainda os significados da consolidação da grande empresa de incorporação e sua lógica de funcionamento, mostrando a sua importância na ampliação do fluxo de capitais para o setor.

## 3.1 O fortalecimento da incorporação: novas configurações no setor imobiliário e relações de parcerias

O fortalecimento da incorporação em Fortaleza se concretizou por movimentos simultâneos de inserção de novas empresas e reestruturação de construtoras tradicionais que atuavam no mercado imobiliário de Fortaleza, e pelo expressivo aumento na articulação de parcerias entre os diversos agentes relacionados à produção imobiliária.

As grandes empresas que passaram a se destacar na incorporação em Fortaleza[250] estão relacionadas a três movimentos principais: a chegada das grandes incorporadoras nacionais, o surgimento de incorporadoras "puras" e a reestruturação das grandes construtoras locais.

A tentativa de organizar o conjunto dessas empresas em grupos específicos, como se funcionassem ou atuassem de forma separada e independente, é limitada pelas próprias dinâmicas de parcerias que passaram a ser estabelecidas para o desenvolvimento de empreendimentos imobiliários, identificadas principalmente a partir de 2007[251].

A importância da incorporação em grande parte destas parcerias parece ter reforçado o domínio e protagonismo destes agentes O conjunto de parcerias parece ter reforçado o domínio e o protagonismo destes agentes na condução das mudanças na produção imobiliária em Fortaleza. Nesse sentido, o exame das parcerias é também fundamental à compreensão do fortalecimento da incorporação. Estas parcerias, além de representarem a maior flexibilidade da produção imobiliária – característica da incorporação – permitiram a inserção de outros capitais no setor, como procuraremos mostrar.

Para compreender o fortalecimento da incorporação, inicialmente caracterizamos cada um dos movimentos responsáveis pela reconfiguração da atividade de incorporação, em seguida consideramos as dinâmicas de parcerias que passaram a

[250] Aqui nos referimos às empresas responsáveis pelo maior volume de empreendimentos. Para identificação destas empresas tomamos como referência os diversos dados disponíveis, a saber: informações presentes nos jornais locais, presença destas empresas em Rankings que classificam as maiores construtoras locais (como o ITC net), recebimento de prêmios como o Master Imobiliário, e o monitoramento de seus lançamentos imobiliários - principalmente aqueles que ganharam destaque por grandes Volumes Gerais de Venda (VGV).

[251] Não significa dizer que a prática de parceria não existisse em períodos anteriores. Até este período (2007) identificamos tanto parcerias entre empresas locais, como as firmadas entre as empresas Fibra e Placic, como parcerias firmadas entre as empresas nacionais e locais, como a parceria entre Gafisa, Luciano Carneiro e BeachPark, em 2005, no lançamento do empreendimento Beach Park Acqua Resort, e a parceria entre a empresa Fibra e a empresa Método de São Paulo em 2005, no desenvolvimento de vários empreendimentos. Entretanto, a partir de 2007 as parcerias passam a ser responsáveis por um volume muito maior de empreendimentos, como procuraremos mostrar.

ser estabelecidas no mercado imobiliário de Fortaleza, destacando principalmente aquelas desenvolvidas sob a coordenação destas empresas.

Nestas análises procuramos nos apoiar nas informações coletadas em jornais e periódicos especializados, nas entrevistas qualitativas realizadas com importantes agentes atuantes no mercado imobiliário local[252] e nos levantamentos de dados sobre o volume e as características da produção imobiliária desenvolvida pelas grandes incorporadoras e parcerias.

### 3.1.1 A chegada das grandes empresas nacionais de incorporação

O primeiro movimento que destacamos é a inserção dos grandes grupos de incorporação nacionais, iniciado em 2007 e fortalecido a partir de 2008. Em um intervalo de dois meses, entre janeiro e março de 2008, sete grandes empresas imobiliárias[253] entraram no mercado local[254]. Na maioria dos casos, tratava-se de grandes empresas do eixo Rio - São Paulo, que através da abertura de seus negócios no "Novo Mercado da Bolsa de Valores" ampliaram seu poder de investimento e criaram negócios em vários estados do Brasil[255]. Embora algumas incorporadoras nacionais tenham recuado no período da crise em 2008, a partir de 2009 percebeu-se o aumento de novas empresas nacionais no mercado imobiliário em Fortaleza[256].

Na compreensão de alguns analistas do mercado imobiliário de Fortaleza[257], a expansão destas empresas surge de um suposto saturamento de seus mercados de origem:

> *"As incorporadoras vão se espalhando pelo país, e agora principalmente no Nordeste, porque, com o dinheiro que elas acumularam nas suas regiões de*

[252] Essas entrevistas foram elaboradas e realizadas pela própria autora, entre janeiro de 2009 e maio de 2010. Por compromissos assumidos na realização destas entrevistas, os nomes dos entrevistados, e as respectivas empresas que trabalham serão preservados.

[253] Apesar de não publicado pela Revista, foram identificados lançamentos ou notícias em jornais sobre futuros lançamentos em Fortaleza das seguintes incorporadoras nacionais: Gafisa, MRV, Cyrela, Rodobens, Inpar, Rossi e Even. Até 2008, a Gafisa e Odebrecht lançariam juntas o empreendimento Bairro Novo; desfeita a parceria, o empreendimento será lançado futuramente de forma exclusiva pela Odebrecht.

[254] De acordo com a reportagem "Ceará, o Paraíso da Construção Civil" da Revista Fale, Edição 50, ano IV Julho de 2008. Disponível www.fale.com.br, acessado em 20 de julho de 2009.

[255] Cumpre destacar que não são apenas as empresas de capitais aberto que se deslocam para Fortaleza. Nesse mesmo período evidenciam-se a inserção de outras empresas, provenientes de diversas regiões do Brasil. Mesmo não tendo capital aberto, estas empresas passam a atuar na capital e são responsáveis pela construção de empreendimentos residenciais de grande porte. Citamos aqui o caso da empresa Moura Dubeux.

[256] Destacamos a entrada da Goldfarb, do Grupo PDG; a Brookfield, grupo Canadense, e a empresa Moura Dubeux, de Recife com capital fechado.

[257] Como descrito em reportagem "Ceará, o Paraíso da Construção Civil" da Revista Fale, Edição 50, ano IV Julho de 2009. Disponível www.fale.com.br, acessado em 20 de julho de 2008.

*origem, e onde até então trabalhavam, já não suportam a quantidade de negócios para o capital que elas recolheram".*

Cumpre apresentar alguns pontos para relativizar esse discurso e mostrar possíveis razões deste processo de expansão. O primeiro ponto é que apesar deste forte movimento de expansão geográfica e da importância do Nordeste, a cidade de São Paulo segue sendo o lócus privilegiado de investimento destas empresas[258]. Além disso, estas empresas também reforçaram sua atuação no próprio estado de São Paulo[259] e em outras cidades do sudeste, centro-oeste e sul do país.

O segundo ponto é que a estratégia de expansão para o Nordeste, restrita aos principais espaços metropolitanos desta região, relaciona-se também com mudanças no volume e distribuição dos financiamentos imobiliários[260].

Quando analisamos os dados sobre os financiamentos imobiliários contratados para construção e aquisição de imóveis, no âmbito do SBPE, observamos que entre 2000 e 2010, o número de contratos foi ampliado em mais de 14 vezes[261], ao mesmo tempo em que a participação dos estados Nordestinos passou de 3,85% para 13,94% do número total de contratos.

Por último, é importante lembrar a nova lógica de reprodução do capital no setor imposta pela abertura de capital destas empresas. Nesta nova lógica, o valor da empresa[262] passa a ser imposto pelo mercado de capitais a partir da percepção de analistas e investidores, que atrelam o valor da ação ao potencial de receita da empresa, projetado a partir das características dos "landbanks". Nesse sentido, o movimento de expansão possibilita a formação complementar de grandes bancos de terras em regiões onde o preço da terra é comparativamente mais baixo do que nos grandes centros urbanos, como São Paulo e Rio de Janeiro, por exemplo. Esse movimento permite um aumento da visibilidade da empresa e a ampliação dos VGV's

[258] Cumpre ressaltar que a produção imobiliária na Região Metropolitana de São Paulo apresentou em todo esse período grande crescimento e intensa valorização imobiliária. Em 2010, os lançamentos imobiliários em São Paulo corresponderam a 24,4 bilhões, enquanto que em Fortaleza, corresponderam a 1,4 bilhões, de acordo com o Jornal Folha de São Paulo de 30 de março de 2011.

[259] De acordo com Shimbo (2009, p.147), a produção no Estado de São Paulo responde por 41% dos produtos lançados pelas empresas de capital aberto.

[260] Como procuramos mostrar no Capítulo 01, a recuperação das fontes tradicionais de financiamento à habitação foi marcada também pela ampliação da participação dos estados nordestinos nos montantes totais de financiamentos contratados.

[261] Em 2000, o número de financiamentos contratados em todo o Brasil foi de 29.206, chegando a 416.384 em 2010.

[262] De acordo com a Carta do Comitê de Real Estate – reunião de 24 de junho de 2010 – este tipo de estratégia predominou no momento de abertura dos IPO's. Afirma ainda que as estratégias foram revistas pelas próprias empresas depois de significativos prejuízos e endividamentos, em certas ocasiões insuperáveis, uma vez que a decisão de compra de terrenos e formação de parcerias foram concebidas sem a adequada visão de planejamento estratégico e financeiro.

projetados, fundamentando uma percepção positiva pelo mercado que teoricamente deveria garantir a valorização de suas ações no mercado financeiro[263].

Dentro desta perspectiva, o Nordeste se configura como uma aposta privilegiada justamente pela menor dinâmica de seus mercados imobiliários, que garantiriam menor preço da terra urbana. Na opinião dos analistas do mercado imobiliário[264] trata-se de um mercado com aquecimento generalizado e com demanda de empreendimentos imobiliários residenciais para famílias de baixa e média renda, de alto padrão, além das segundas residências. Apesar do mercado estar aquecido no Brasil todo, o crescimento da região se sobressai porque historicamente mantém carências enormes, como relata o próprio diretor de uma empresa nacional, que atua em Fortaleza[265]:

> *"A pirâmide social aqui ainda tem uma base muito larga, o que acaba sendo um mercado interessante porque temos campos para desenvolver"*

Por tanto, o movimento destas empresas aposta no "desenvolvimento" destes mercados imobiliários, a partir da expansão de relações capitalistas na produção do espaço nas capitais nordestinas, que historicamente tiveram mercados imobiliários restritos face às grandes condições de desigualdade e à pequena demanda solvente. Estas condições repercutiram na grande precariedade habitacional e no predomínio de formas menos avançadas de produção do espaço.

Através deste movimento, a transformação do espaço de áreas "atrasadas" permitirá a reprodução mais centralizada e fortemente articulada ao mercado de capitais e a suas dinâmicas, que tenderá a utilizar estratégias sofisticadas para ampliar seus ganhos na produção imobiliária, reforçando o processo de valorização imobiliária.

O mercado imobiliário de Fortaleza, como diversos outros mercados imobiliários regionais, anteriormente marcado por certo isolamento, é inserido através do avanço destas empresas numa lógica de produção imobiliária fortemente imbricada com o mercado de capitais. Na opinião dos agentes locais, as empresas nacionais trouxeram, ao mercado de Fortaleza, alguns diferenciais: agressivas campanhas de marketing, produtos elaborados e uma estrutura fortemente capitalizada.

---

[263] O que se verificou na realidade foi que apesar do bom desempenho produtivo, as ações de algumas empresas sofreram bruscas quedas já no início de 2008. Segundo Rocha Lima Jr. e Alencar (2008) uma das razões desta queda estaria relacionado a erros na precificação.

[264] Revista Construção Mercado, n. 105, Abril de 2010.

[265] Haroldo Shiratori, diretor do escritório Rossi em Fortaleza em depoimento à reportagem do Caderno Especial "Corrretores de Imóveis", publicado pelo jornal O Povo, em agosto de 2011.

Embora muitas destas empresas sejam responsáveis pela construção em seus mercados de origem, a expansão ocorre associada à incorporação, revelando o caráter flexível deste movimento de expansão. Uma mostra desta flexibilidade aparece no relato do gestor[266] de uma grande empresa nacional atuante em Fortaleza sobre equipe local, que no período respondia pelo desenvolvimento de 6 grandes empreendimentos na cidade:

> *"[...]existe um engenheiro nosso que supervisiona tudo, uma auditoria, e uma equipe que faz o acompanhamento de todo o processo de construção, controle de custos, orçamento, execução [...]"*

Confirma-se uma clara tendência de separação entre incorporação e construção, que praticamente anula o investimento em capital fixo e permite simplicidade a este processo, como revela Rocha Lima Jr.[267], quando indagado sobre as características predominantes deste processo de expansão:

> *"A incorporadora pode até construir em seus mercados de origem, mas não faz sentido fazer isso em seus mercados regionais, é muito mais fácil contratar uma construtora local para tocar as obras. Precisa tornar a operação simples, e manter toda a operação de construção, um corpo técnico e estrutura de gerenciamentos é o contrário disto".*

Apesar da importância destas grandes empresas, em Fortaleza as incorporadoras locais desempenharam um papel determinante no fortalecimento da incorporação, como procuramos mostrar a seguir.

### 3.1.2 O surgimento de incorporadoras locais "puras"

Paralelamente ao movimento de inserção de grandes empresas nacionais, surgem, a partir de capitais locais, empresas exclusivamente focadas na incorporação, marcando a introdução de novas relações na produção imobiliária de Fortaleza, como é destacado na própria fala do presidente do Sinduscon-CE[268]:

> "*Historicamente há em nosso estado uma superposição das atividades. As construtoras são as incorporadoras dos imóveis. Nos dois últimos anos, percebemos o surgimento dessas incorporadoras,*

[266] Em entrevista à autora em setembro de 2010.
[267] Consultor de investimentos imobiliários e professor da Poli-USP, em entrevista a Revista Construção Mercado, n.114, de janeiro de 2011.
[268] Roberto Sérgio Ferreira, presidente do Sinduscon-Ce, em depoimento ao Jornal Diário do Nordeste de 27 de novembro de 2008.

*que cuidam apenas do investimento na obra. O único vínculo empresarial entre elas e as construtoras é o contrato para construção do imóvel".*

A análise da constituição destas empresas[269] nos mostra que elas se originam da transferência de capitais de elites econômicas locais, seja daquelas que historicamente desenvolveram atividade em outros setores[270], seja daquelas associadas a outras atividades do mercado imobiliário[271]. Essa transferência parece ser explicada pelos retornos financeiros e pela perspectiva de crescimento que passam a ser encontrados na produção imobiliária, e já são indicativas em si da consolidação da produção imobiliária como lócus privilegiado de reprodução do capital. De acordo com reportagem de jornal local[272]: "empresários cearenses capitalizados – que sabem fazer a multiplicação do dinheiro que têm – descobriram o filão do mercado imobiliário".

Embora grande parte dos proprietários destas incorporadoras não possua vínculos anteriores com a indústria da construção, a forte capitalização, a experiência empresarial em outros setores e a importante inserção na economia local parecem favorecer uma rápida consolidação no mercado local. O "perfil empresarial"[273] dos gestores destas empresas é destacado como um diferencial destas empresas.

O crescimento vertiginoso destas empresas é constatado pelo número de empreendimentos lançados. Merece destaque o caso de uma destas empresas, que com apenas dois anos de atuação no mercado imobiliário foi responsável pelo maior número de unidades residenciais lançadas em Fortaleza[274].

---

[269] Análises realizadas a partir de pesquisas sobre a origem e historia destas empresas e de seus proprietários, através de informações levantadas nos principais jornais e revistas locais e entrevistas aos agentes do mercado imobiliário.

[270] Citamos aqui os casos das empresas BSpar e Magis, pertencentes a pai e filho respectivamente, antes proprietários de uma indústria química Agripec vendida em 2007 a um grupo multinacional (NUFRAM). Com a venda da empresa, os empresários decidiram aplicar parte de seus capitais na indústria imobiliária. Embora em empresas separadas, atuam também em parcerias. Também se destaca a ampliação da atuação do Grupo MDias Branco, um dos maiores grupos da indústria alimentícia do país e de capital originalmente local. O grupo, que já possuía a construtora Idibra desde 1968, passou a ampliar sua atuação através de um fundo de investimento – DIBRA – com ações negociadas no NOVO MERCADO da Bolsa de São Paulo. A atuação destes agentes será mais desenvolvida quando discutirmos as parcerias estabelecidas no setor.

[271] Citamos aqui o caso da Imobiliária Jereissati que passou a atuar junto a Rodobens Negócios Imobiliários e da Imobiliária A Predial, que passou a atuar de forma conjunta com a empresa Goldfarb, pertencente ao maior grupo de incorporação do país em 2010, a PDG Realty. Essas parcerias foram identificadas em matérias de jornais e confirmadas nos sites dos empreendimentos.

[272] De acordo com reportagem do Diário do Nordeste, de 09 de julho de 2010 "Novos empresários na construção civil do Ceará".

[273] Essa valorização de um perfil industrial aparece nos jornais locais, como razões do sucesso de empresas tão jovens: "Com apenas quatro anos operando no setor da construção civil, – a partir da implantação do grupo BSPar – Beto Studart explica que o arrojo nos negócios imobiliários é resultado do perfil empresarial adquirido ainda na Agripec – indústria do setor químico. "A experiência de 40 anos à frente da Agripec foi uma das mais gratificantes", expressa. Ele presidiu a empresa de 1969 até 2007, quando a vendeu para a Nufarm". Reportagem do Jornal Diário do Nordeste de 12 de maio de 2011.

[274] Uma destas incorporadoras recém ingressas no mercado foi vencedora da 12ª edição do Prêmio Master Imobiliário do Ceará, relativa à produção dos anos de 2008 e 2009, nas categorias: Venda de Unidades Residenciais e Número Geral de

Nota-se que estes novos agentes são inseridos no mercado imobiliário de Fortaleza acompanhando as tendências de gestão dos grandes grupos nacionais, correspondentes à mudança de uma lógica industrial, mais focada na construção, para uma lógica financeira, mais focada no negócio imobiliário. Apesar do volume relevante de produção destas empresas, elas são constituídas por estruturas flexíveis, organizadas em diretorias estratégicas capazes de acompanharem e coordenarem todo o processo de produção e comercialização dos empreendimentos, sem a necessidade de envolvimento direto com a construção.

### 3.1.3 A reestruturação das grandes construtoras locais

As incorporadoras nacionais e as novas incorporadoras locais, ao serem inseridas no mercado imobiliário de Fortaleza, deparam-se com um setor ocupado por grandes empresas de construção. O mercado imobiliário da Capital cearense, como destacamos anteriormente, foi tradicionalmente marcado pela presença de empresas fortes[275] e relativamente capitalizadas, que em alguns casos chegaram a atuar em outros estados [276].

Na percepção dos incorporadores nacionais que passam a atuar na cidade, a força das grandes construtoras nos negócios imobiliários seria um traço particular de Fortaleza, e denotaria em certa medida um atraso em comparação às relações já desenvolvidas nos grandes centros do país[277], onde já seria mais evidente a ênfase no negócio imobiliário e a perda de importância da construção para a incorporação.

Esta percepção nos parece limitada, pois quando se observa a organização destas empresas são evidentes os esforços no sentido de ampliar as condições de competitividade e as mudanças nas relações de produção desenvolvidas no interior

---

Unidades Vendidas. A incorporadora em questão foi fundada em 2007 e até o momento desta premiação não havia finalizado nenhuma construção. Seu bom desempenho é garantido pelo lançamento e venda dos imóveis.

[275] Como exemplo destas grandes empresas citamos as empresas Mota Machado, Colméia, Porto Freire, Cameron, Terra Brasilis, Diagonal, Marquise, Idibra e CRolim. As quatro primeiras estiveram entre os anos de 2005 a 2010 incluídas na lista das 100 maiores construtoras do pai no Ranking da ITCNet. Todas estas construtoras, com exceção da CRolim, já receberam Master Imobiliário (premiação organizado pelo Sinduscon-Ce) referentes ao volume imobiliário produzido. As últimas três empresas são parte de grandes grupos que atuam em diferentes áreas. Estas empresas não encerram os exemplos de grandes empresas de Fortaleza, mas representam empresas de grande porte, sempre presentes na pauta dos jornais e responsáveis por grandes investimentos imobiliários, como ilustram alguns de seus lançamentos.

[276] Citamos aqui os casos das empresas Mota Machado, que chegou a atuar em São Paulo, e atua em São Luis e Teresina; a empresa Colméia que atua nos estados de Amazônia, Rio Grande do Norte e São Paulo, e a empresa Marquise. A empresa Diagonal também passou a atuar em Natal.

[277] Em entrevista à autora em setembro de 2009, o gerente regional de uma grande incorporadora nacional considera que o mercado de Fortaleza tem características particulares. Destaca principalmente a força destes agentes da construção: "Você ver a ADEMI, que em todos os outros estados é super forte, aqui nem existe. Aqui só o que é forte é o Sinduscon, que representa os construtores, não o mercado imobiliário".

destas empresas. A reestruturação destas empresas neste período revela um terceiro, e muito forte, polo de forças dominantes na incorporação imobiliária.

Com a recuperação do SFH, e a substancial ampliação dos recursos destinados ao Ceará por este sistema, estas empresas também passaram a ter relações privilegiadas com os bancos, garantindo o financiamento para seus clientes e liberando-se da função de "banco" exercida anteriormente. Tal condição possibilitou a aceleração da rotação desses capitais e permitiu um envolvimento num número muito maior de empreendimentos, o que acarretou na ampliação do faturamento das empresas, como ficou claro na fala do diretor de uma destas grandes construtoras locais:

> *"Agora, com a entrada dos bancos privados e a redução das taxas para os clientes, aí inverteu totalmente. Eu diria que isso aconteceu a cerca de quatro, cinco anos no máximo. Então hoje é um cenário totalmente diferente, os bancos entraram para produzir, financiar as unidades, e o mutuário passou a pegar o financiamento [...] com a entrada dos bancos a gente começou a dobrar o volume de lançamentos anualmente, em 2006, agente faturava 18 milhões, aí em 2007, passou para 40, 2008, passou para 100, 2009, passou para 150, e a projeção nossa para 2010, já ultrapassa 250 milhões de VGV por ano*[278]*"*

O crescimento destas empresas foi inicialmente acompanhado por importantes mudanças na reorganização produtiva, com grande ênfase na organização dos processos e procedimentos no interior da empresa, e modernização da gestão[279]. Com o aumento expressivo do volume de empreendimentos há um incremento do processo de terceirização, e uma valorização da atividade da incorporação. A tomada de consciência da importância da incorporação, como atividade mais lucrativa e centro dos negócios, aparece no discurso de um dos diretores de uma das grandes construtoras locais, que expõe a mudança de foco e a tendência de terceirização:

> *"Tem as duas figuras, e a gente fazia o papel de construtora e incorporadora. [...]Com o tempo, a gente começou a notar que o foco principal teria que ser mais a parte da incorporação, a parte do*

[278] Entrevista concedida à autora por diretor de uma grande empresa de incorporação em setembro de 2010.

[279] Nas entrevistas realizadas a diretores destas empresas ficou claro a importância dada a utilização de sistemas de controle e gestão, que, recentemente, foram inseridos nas empresas programas de gestão desenvolvidos por grandes empresas de consultoria e produção de software de gestão como a Totvs e a SAP.

*negócio, e passamos para uma terceirização, hoje uma boa parte de nossas obras são terceirizadas"*[280].

Ao focarem sua atuação principalmente na incorporação estas empresas tendem a se aproximar da lógica imobiliária e financeira predominante nas grandes incorporadoras nacionais e nas incorporadoras locais, recentemente estruturadas.

Com o fortalecimento da incorporação pela inserção de novos agentes e reestruturação das grandes empresas de incorporação, intensifica-se o desenvolvimento de parcerias, como procuraremos desenvolver a seguir.

### 3.1.4 As parcerias sob o domínio da incorporação

Na produção imobiliária sob o domínio da incorporação, a utilização da parceria tornou-se cada vez mais difundida como um meio essencial para garantir a atuação em um mercado competitivo, em que passaram a predominar empreendimentos de grande porte. As parcerias neste contexto se impõem como uma dinâmica corrente entre empresas de diferentes portes, e reforçam a atuação das incorporadoras, que por meio da coordenação destas parcerias asseguram a ampliação da produção.

Quando se examina mais a fundo as razões e lógicas dessas parcerias iluminam-se um conjunto de disputas e condições particulares envolvidas na reprodução do capital no setor. As parcerias apresentam-se através de discursos contraditórios que apontam situações de cooperação e conflitos. Ao mesmo tempo em que muitos agentes expõem as vantagens das parcerias e se dizem abertos para o desenvolvimento das mesmas, outros revelam várias limitações e desvantagens da produção imobiliária a partir de parcerias.

De uma maneira geral, a expansão das grandes empresas nacionais foi facilitada pelo desenvolvimento de parcerias, que pressupunham a necessidade de articulação às empresas locais que pudessem realizar a construção dos empreendimentos ou tivessem o conhecimento do mercado local:

*"É uma questão de estratégia de cada empresa, mas, como regra geral, quando as empresas do setor abriram capital, a estratégia foi a mesma: crescimento e expansão acelerada para outras regiões do*

[280] Entrevista concedida à autora, em setembro de 2010, por diretor de uma grande empresa de incorporação em setembro de 2010.

> *país, por meio de parcerias locais ou criação de escritórios locais para administrar o negócio"*[281].

Segundo especialistas do setor, o desenvolvimento destas parcerias possibilitaria às empresas nacionais acelerarem sua produção nas demais cidades:

> *"... a parceria pode trazer agilidade no negócio [...] Se, por exemplo, uma construtora de São Paulo quiser aproveitar o crescimento do mercado imobiliário do Rio de Janeiro e começar a construir no Estado, precisará conhecer melhor os terrenos, saber como aprovar projetos na prefeitura e conhecer as exigências do plano diretor da cidade. Uma parceria local pode agilizar esses processos"*[282].

Juridicamente, estas parcerias entre as empresas nacionais e locais formalizam-se em cada um dos empreendimentos sob a forma de uma Sociedade de Propósito Específico[283] (SPE).

Em Fortaleza, a expansão das grandes incorporadoras nacionais teve um papel relevante na disseminação da prática de parceria. Embora formalizadas em cada um dos empreendimentos desenvolvidos, muitas das parcerias estabelecidas estenderam-se no desenvolvimento de muitos empreendimentos, tornando mais forte os laços entre as empresas.

As parcerias entre as empresas MRV e a Magis e as empresas Rossi e Diagonal são exemplos de parcerias entre empresas nacionais e locais estabelecidas com o propósito de desenvolvimento de vários empreendimentos, principalmente direcionados ao segmento econômico. Firmadas em 2007, os lançamentos imobiliários delas resultantes começaram a ser lançados em 2008.

MRV e Magis juntas lançaram em Fortaleza entre 2008 e 2010 mais de 4.500 unidades, em 16 empreendimentos[284] direcionados para o segmento econômico[285].

---

[281] Consultor de investimentos imobiliários e professor da Poli-USP, em entrevista à Revista Construção Mercado, n. 114, de janeiro de 2011.

[282] Entrevista de Paulo Fabrianni, vice-presidente da ADEMI(Rio), à Revista Construção Mercado, n. 119, de janeiro de 2011.

[283] A SPE (regulamentada através da lei 11.079, de 30 de 2004) é uma empresa criada para cuidar de um único empreendimento. Com vida curta, nasce no momento da compra do terreno e é desfeita depois da entrega das chaves. Nessas sociedades, não há contaminação das contas da empresa ou de um outro empreendimento com problemas. Deve-se ressaltar que quando a SPE já era realidade dentro das empresas, em agosto de 2004 entrou em vigor uma lei específica (10.931/2004) – Conhecida como lei do Patrimônio de Afetação – abordada por nós no capítulo 1 desta tese. A utilização do patrimônio de afetação é facultativa, e a adoção fica a critério do incorporador, sendo a utilização da SPE ainda predominante. Na prática, os dois instrumentos tem a mesma finalidade (isolamento do empreendimento em uma empresa), embora existam mais exigências para a constituição de uma empresa desafetada. (Fonte: Revista Valor Econômico, janeiro de 2009)

[284] Números obtidos em visitas ao site da empresa em diferentes momentos da pesquisa - http://www.magis.com.br/. Nesta pesquisa foram identificados os seguintes empreendimentos - Residencial Caravela, Edifício Costa Atlântica condomínio Clube, Favorito Residence Clube, Premier Condomínio Clube, Encanto Parangaba Condomínio Clube, Vitalice Condomínio Clube,

Na observação da produção imobiliária desenvolvida por esta parceria percebe-se a intensificação da utilização do marketing, tanto pelo reforço de divulgação de suas marcas e da parceria, como nas estratégias de concepção e comercialização, ao trazerem para a cidade "os grandes condomínios clube para o segmento econômico" e alcançarem velocidades de vendas diferenciadas.

A empresa mineira MRV, criada em 1979, destaca-se como a maior empresa brasileira atuante no chamado segmento econômico. Após a abertura de capital em 2007, a empresa, que já atuava em diversos estados brasileiros, ampliou ainda mais sua atuação, chegando ao Ceará, entre outros estados. Entre 2008 e 2010[286], a MRV conseguiu, por meio desta parceria, projetar um VGV no estado de mais de 217 milhões[287].

A empresa Magis incorporações, constituída em 2007 e organizada originalmente apenas como incorporadora, havia lançado apenas dois empreendimentos antes de atuar em parceria com a MRV. Na visão desta empresa, os benefícios da parceria com a MRV estão relacionados principalmente à especialização da mesma no chamado segmento econômico, que lhe deram condições privilegiadas de expandir a produção no contexto da ampliação dos financiamentos[288]. Cumpre ressaltar que a empresa Magis desenvolveu simultaneamente com outros parceiros empreendimentos imobiliários de alto padrão.

Já a parceria entre a Rossi e a Diagonal foi caracterizada por uma maior diversificação em relação às características dos empreendimentos imobiliários produzidos. Apesar do predomínio da atuação no segmento econômico, esta parceria desenvolveu também empreendimentos de alto padrão.

Entre 2008 e 2010, esta parceria foi responsável pelo desenvolvimento de 6 empreendimentos de grande porte[289], que juntos corresponderam a um VGV de mais

---

Lagune Condomínio Clube, Forte Iracema, Four Season Condomínio Clube, Fortune Premium Condomínio Clube, Reserva Jardim, Gran Felicitá, Inspirato Residence club, Villagio Maraponda.

[285] Denominação utilizada pelo mercado Imobiliário para segmento voltado à produção de imóveis destinados à população de 3 a 10 salários mínimos (SHIMBO, 2010). Voltaremos a tratar deste segmento específico no quarto capítulo da Tese.

[286] Cumpre lembrar que no mesmo período a empresa lançou no Brasil um VGV de quase de 10 bilhões de reais. Estas informações foram sistematizadas a partir dos relatórios para os investidores da empresa dos anos de 2008, 2009 e 2010, disponíveis no site www.mrv.com.br/ri, acessado em maio de 2011.

[287] De acordo com dados extraídos do relatório da empresa aos seus investidores, entre 2008 e 2010, a empresa lançou um VGV de R$ 9.725.065 mil, quando se considera a produção total de todos estados em que a empresa atua.

[288] Como nos reportou um dos diretores desta empresa, em entrevista realizada em setembro de 2010: "Nós tínhamos um parceiro estratégico na venda que era especializado neste ramo, então, com o aumento da demanda eu só fiz conseguir converter esse aumento da demanda em venda, porque eu já estava preparado para isso".

[289] Até 2010 haviam sido lançados os seguintes empreendimentos: Torres comerciais Duets Office Towers e os residenciais Beach Village (Praia do Futuro), Terraços Praças Residenciais (Cidade dos Funcionários)/Navegantes (Jacarecanga)/ Ideal Vilas de Messejana, VG Fun Residence. Em 2011, foi lançado o bairro Alto das Dunas, este último tem ainda a parceria de Ivens Dias Branco, proprietário do terreno.

de 343,88 milhões de reais[290]. As empresas firmaram ainda o compromisso de estender a parceria para a atuação em outros estados do Nordeste, como Maranhão e Paraíba[291].

Assim como na parceria entre Magis e MRV, também nesta parceria percebe-se uma apropriação mais intensa do marketing. Entre outros diferenciais oferecidos pela parceria, nos chamou a atenção a divulgação de uma "pacote habitacional".

A empresa Rossi, criada em 1980, destacou-se no mercado do sudeste do país na década de 1990 com a criação do Plano 100, voltado para o financiamento de imóveis para a classe média. Em 2007, após a abertura de capital[292], a empresa escolheu Fortaleza como sede regional para o desenvolvimento de suas atividades do Nordeste.

A empresa Diagonal, com grande tradição em Fortaleza na produção de imóveis de alto-padrão, foi criada em 1981. A atuação em parceria com a Rossi, onde participa como incorporadora e construtora[293], é vista como um importante meio de inserção na produção para o chamado segmento econômico, como afirma o próprio presidente da empresa[294]: *"A Rossi tem muita expertise no segmento de baixo padrão, que é a bola da vez do mercado".*

Na figura a seguir estão folders das parcerias Magis/MRV e Diagonal/Rossi. Nestes folders a parceria é mostrada como um diferencial para o cliente, por oferecem condições de pagamento e financiamento facilitadas, principal argumento de venda para o segmento econômico[295].

[290] De acordo com os relatórios para Investidores disponíveis na internet no site http://www.rossiresidencial.com.br/ri/index_pt.htm, acessado pela autora em julho de 2011.
[291] De acordo com reportagem do Jornal O Povo de 07 de março de 2008 "Diagonal e Rossi, lançam empreendimento".
[292] Antes de entrar no Novo Mercado (Segmento específico da BOVESPA) em 2006, a empresa já havia, em duas outras oportunidades, captado recursos na BOVESPA (1997, 2003) a partir da emissão de ações e na Bolsa de Nova York (1997), a partir da emissão de ADR's.
[293] Conforme nos foi relatado por um dos diretores da empresa nacional, em entrevista realizada em setembro de 2010.
[294] Em entrevista à reportagem do Jornal O Povo de 07 de março de 2008: "Diagonal e Rossi, lançam empreendimento"
[295] Esses aspectos serão explorados no quarto capítulo da tese, quando daremos ênfase à questão espacial e examinaremos as estratégias de valorização imobiliária nos diferentes tipos de empreendimentos.

**FIGURA 3**
Ênfase na parceria
Fonte: Anúncios publicitários veiculados pelo Jornal O Povo em março de 2009

Outras parcerias de destaque são aquelas que, embora restritas a um único empreendimento, resultaram em VGV's milionários. No segmento econômico destacamos a recente parceria entre a Imobiliária Jereissati e a Incorporadora do Grupo Rodobens, firmada em 2010, para o desenvolvimento de um empreendimento periférico de casas horizontais com VGV estimado de 300 milhões[296]. No mercado de luxo, destaca-se a parceria entre as empresas Terra Brasilis(local) e Tecnisa, firmada em 2008, que resultou em um empreendimento de 215 milhões de reais[297], e a parceria firmada no final de 2010 entre a empresa Marquise(local) e a empresa Cyrela, em um empreendimento com VGV projetado de 1 bilhão de reais[298].

Além das parcerias entre grandes empresas nacionais e locais, foram identificadas outras parcerias articulando capitais de diferentes origens. Através de relato de incorporadores locais, foi percebida a importância de fundos de investimentos nacionais e estrangeiros. Ao contrário da chegada das empresas nacionais, a inserção deste capital na produção imobiliária ocorre sem grande divulgação ou ênfase em marcas, sendo por isso um parceiro privilegiado, como nos relata um empresário local:

---

[296] Trata-se do empreendimento Morada Estação das Flores, com 3.302 casas organizadas em 5 condomínios. Informações disponíveis no site: www.moradasestacaodasflores.com.br acessado pela autora em agosto de 2011.

[297] Trata-se do empreendimento Landscape Beira-Mar, localizado na orla na área mais valorizada de Fortaleza. Este empreendimento possui 245 unidades, de diferentes metragens. As construtoras paulistas Tati e Tecnisa se aliaram à cearense Terra Brasilis para a construção do Landscape Beira Mar, localizado na antiga sede da AABB (Associação Atlética do Banco do Brasil), na avenida Beira Mar. Adquirido por R$ 45.200.000,00 milhões, o empreendimento tem um VGV (Valor Geral de Vendas) de R$ 215 milhões. As vendas tiveram início em dezembro de 2008, mas, ainda em novembro as empresas realizaram um café da manhã, seguido de treinamento junto aos corretores de imóveis, para preparar melhor o mercado. O evento reuniu cerca de 600 profissionais em uma das salas de cinema do Shopping Iguatemi.

[298] De acordo com a Coluna Egídio Serpa do Jornal Diário do Nordeste publicado em 03 de novembro de 2009: "Deram-se as mãos a incorporadora paulista Cyrela e o grupo cearense Marquise para mandar a implantação de um gigantesco empreendimento imobiliário no Porto das Dunas".

> *"Parceria com empresa que tem marca, ela quer aparecer com você, quando você faz parcerias com os fundos de investimentos de estrangeiros, ele quer só que o negócio aconteça e dê lucros, pra mim é a parceria ideal. Por que a marca da gente reina absoluta"*[299].

Da mesma maneira que as grandes empresas nacionais, os fundos de investimento tendem a investir em grandes empreendimentos, justamente porque a estruturação do negócio tem custos fixos que não variam de maneira proporcional ao tamanho do empreendimento. Logo, a ampliação da escala é uma maneira de diluir parte destes custos fixos, e gerar maior valorização de capital.

O grande volume de recursos financeiros investidos nestes negócios e as regras de controle impostas por estes fundos acabam por determinar a reestruturação das empresas locais, como explica com clareza, um incorporador local, que já desenvolveu parcerias com este tipo de fundos:

> *"Eles não vêm para negócios pequenos, por que são estruturas caras, de controle, auditoria. Pra fazer um negócio acontecer tem dimensão mínima. Por isso as empresas locais têm de se preparar para fazer negócios grandes, porque não existem condições pra esses modelos e arranjos para negócios pequenos"*[300].

Este tipo de parceria, incialmente focada no desenvolvimento de empreendimentos de interesse turístico, passou a ser direcionada a diversos tipos de empreendimento do mercado imobiliário, fortalecendo a percepção do espaço como lugar privilegiado para o investimento do capital financeirizado, como informou superintendente da Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Nordeste Brasileiro (ADIT)[301]:

> *"Esses fundos estão querendo comprar parte das empresas ou parte de empreendimentos, tanto para habitação popular como para a classe alta. Dinheiro não falta, o que falta é projeto bem estruturado"*

Por fim, é fundamental destacar que as parcerias não se restringiram ao protagonismo de capitais nacionais e internacionais, sendo bastante relevante o direcionamento de capitais locais de outros setores da economia.

---

[299] Reprodução da fala do proprietário da incorporadora Terra Brasillis, que atua em sociedade com a paulista Tecnisa, em entrevista concedida à autora em fevereiro de 2009.

[300] Depoimento do proprietário de uma grande incorporadora local à autora, em entrevista realizada em janeiro de 2009.

[301] Em depoimento ao Jornal O Povo de 14 de março de 2009, Peixoto Accyoli, superintendente da Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Nordeste Brasileiro(ADIT), afirmou que a intenção dos investidores estrangeiros é empregar imóveis para todos os públicos, da classe A à classe E.

Dois grandes empresários locais, assumiram grande importância na produção imobiliária em Fortaleza, sendo responsáveis pela condução de importantes parcerias.

Em 2007, o empresário Beto Studart fundou a incorporadora BSpar[302], que passou a se associar com as mais fortes construtoras/incorporadoras da cidade[303] no desenvolvimento de diferentes tipos de produtos imobiliários. Estas parcerias foram fundamentais para consolidar a incorporadora BSpar como uma das empresas mais relevantes do Mercado Imobiliário de Fortaleza.

A existência de laços de amizade e parentesco[304] com importantes empresário do setor, para além da importância econômica[305] e política[306] do proprietário da BSPar são fundamentais para a compreensão de sua rápida inserção no mercado imobiliário de Fortaleza e seu status de parceiro privilegiado. Reportagem de um jornal local[307] dá destaque à importância que este empresário passa a ter no setor:

> *"Beto Studart, um dos mais talentosos empresários do Ceará, centra seus investimentos em duas frentes: na incorporação e na construção de imóveis e no setor financeiro. No primeiro, em parceria com alguns pesos pesados do setor, investe em projetos que atendem à demanda das diferentes faixas de renda. Em alguns canteiros de obra de edifícios de apartamentos espalhados pela cidade de Fortaleza, podem ser vistas placas com a sigla BS, o que, segundo os corretores, é sinal de que aquele empreendimento tem prazo para terminar, tranquilizando quem comprou suas unidades [...]"*

Outro empresário local que fortaleceu sua atuação no mercado imobiliário de Fortaleza, principalmente através de parcerias, foi Ivens Dias Branco, controlador do Grupo M. Dias Branco, um dos principais grupos do país do ramo de massas e

---

302 Como parte de um Grupo, que articula atividades imobiliárias e financeiras. A descrição das empresas do Grupo está no site: http://www.bsparincorporacoes.com.br/sis.interna.asp?pasta=1&pagina=144. Acessado em 20 de julho de 2009.

303 Entre os parceiros estão a C.Rolim Engenharia, Diagonal, Magis e Rossi, dentre outras, como informado pelo Jornal O Povo em 15 de março de 2011.

304 Borzacchiello, em entrevista à autora em maio de 2011, destacou os diversos laços entre diferentes grupos da elite cearense, fundados pela convivência em núcleo social restrito, por amizades feitas durante o período da faculdade ou na vida política. No caso da parceria com a empresa Magis, vale destacar a relação de Pai e Filho.

305 A força econômica de Beto Studart (proprietário da BSpar) vincula-se a sua forte capitalização derivada da venda da Agripec vendida em 2007 para a multinacional NUFRAM. Esta empresa de defensivos agrícolas se destacava como uma das 20 maiores empresas do Ceará, e teve em 2006, um faturamento líquido de mais de 360 milhões de reais, segundo Relatório da Bovespa, relativo ao ano de 2006.

306 Beto Studart foi candidato à vice-governador na chapa de Lúcio Alcântara nas eleições de 2006. Junto com Amarílio Macêdo foi um dos fundadores, ao lado de Tasso Jereissati, do Movimento das Mudanças, em 1986, que daria origem ao Governo das Mudanças.

307 A reportagem do Jornal Diário do Nordeste de 05 de abril de 2011.

biscoitos[308]. A diversificação dos negócios do Grupo, evidente nos últimos anos, mostra o direcionamento do capital para importantes investimentos no espaço. Hoje, a família Dias Branco é dona de um terminal portuário em Aratu, na Bahia, constrói uma fábrica de cimento em Quixeré (CE), tem uma construtora regional de alto padrão (Idibra), dois hotéis em Fortaleza e é uma das acionistas do maior empreendimento hoteleiro da América Latina, o Aquiraz Riviera, em construção no litoral cearense. A aposta do empresário é que no futuro estes empreendimentos possam gerar tanto dinheiro quanto a sua indústria[309].

Dias Branco atua desde início da década de 70 no mercado imobiliário de Fortaleza, por meio da construtora Idibra. Além de sua grande capacidade econômica, Ivens Dias Branco é na atualidade um dos principais proprietários de terra em Fortaleza e em sua Região Metropolitana[310], o que o torna um parceiro privilegiado.

Com a abertura de capital do Grupo, o empresário constituiu um fundo de investimentos, o Dibra Participações que, embora mantenha seu foco principal nos negócios tradicionais do Grupo, passou atuar no mercado imobiliário e em investimentos na área de infraestrutura[311].

A partir daí, o fundo Dibra Participações firmou parcerias com grupos estrangeiros[312] e com empresas locais e nacionais[313] para o desenvolvimento de grandes

[308] A M. Dias Branco foi fundada há mais de 60 anos e atua na fabricação, comercialização e distribuição de produtos alimentícios derivados do trigo. É líder nacional nos mercados de biscoitos e de massas no Brasil, em termos de volume de vendas (em toneladas) e em faturamento (em R$), segundo dados da AC Nielsen, de acordo com dados encontrados no site da empresa em seu perfil corporativo - www.mdiasbranco.com.br.

[309] Reportagem do Jornal O Estado de S. Paulo do dia 16 de agosto de 2010 dá destaque ao Grupo, sua diversificação e crescimento. A reportagem apresenta ainda trecho de entrevistas com o empresário em que este afirma sua aposta nos novos negócios: "A ideia é que esses negócios possam gerar tanto dinheiro quanto a M. Dias Branco no futuro". O Grupo em 2009 faturou R$ 2,3 bilhões e teve um lucro de R$ 346,4 milhões.

[310] Ivens Dias Branco é proprietário de importantes áreas de expansão no município de Fortaleza. Com a PMF chegou a assinar uma operação urbana consorciada para o desenvolvimento de importantes mudanças estruturais em um grande loteamento no antigo bairro Dunas, que posteriormente foi segmentado e deu origem ao bairro M.Dias Branco, em homenagem a seu pai. A operação urbana, por não se enquadrar com o Plano Diretor, não chegou a ser implantada. Ivens Dias Branco também é proprietário de uma grande gleba no município de Eusébio, que é caracterizado pela forte presença de condomínios fechados.

[311] Reproduzimos aqui a descrição do fundo presente num dos empreendimentos imobiliários desenvolvidos na cidade de São Luiz: "A Dias Branco Administração e Participações Ltda (DIBRA) atua no mercado com investimentos diversificados em portos (descarregamento e exportação de commodities), imóveis, hotéis, postos de combustíveis, indústria de cimento e incorporação imobiliária. Na área da construção civil, a DIBRA participa de empreendimentos através da Idibra Participações Ltda., empresa com 42 anos de atuação no mercado imobiliário. Esta ramificação do grupo se destaca pela utilização de novas tecnologias e conceitos imobiliários; projetos modernos, funcionais e ecologicamente corretos e por um sistema único de personalização, sempre atento às exigências do novo perfil do consumidor. Com o espírito empreendedor, a DIBRA consolida parcerias norteadas pelos princípios de inovação e qualidade, que agreguem valor aos seus negócios.

[312] Como no caso do empreendimento Aquiraz Riviera. De acordo com a Revista Construção Mercado, n.79, de fevereiro de 2008, o Aquiraz Riviera é um dos principais empreendimentos turísticos do Ceará, com valor total estimado em US$ 350 milhões. O projeto é desenvolvido pelo Consórcio Luso-Brasileiro Aquiraz Empreendimentos Turísticos SA, composto pela empresa cearense M. Dias Branco e pelos portugueses Ceará Investment Fund - Fundo Imobiliário, Grupo Hoteleiro Dom Pedro e Solverde (divisão de turismo do grupo Industrial Violas com a concessão dos Cassinos do Algarve). O empreendimento possui uma área total de 300 hectares, sendo 1.800 metros de frente para o mar e área hoteleira dividida em oito lotes de quatro hectares em primeira linha da praia".

empreendimentos, além de financiar empreendimentos desenvolvidos pela construtora do Grupo (Idibra).

Embora as parcerias não sejam exclusividade dos grandes incorporadores e investidores, esta articulação configura-se como importante instrumento de centralização do capital, responsável pela viabilização dos maiores empreendimentos de Fortaleza, aspecto muitas vezes exaltado em jornais e nos materiais publicitários.

Ao aprofundarmos as pesquisas sobre o processo de constituição destas parcerias, descobrimos uma série de conflitos envolvidos, revelando a própria complexidade do setor imobiliário, *"constituído de frações de classe, que muitas vezes competem entre si"* (GOTTDIENER, 1997, p. 268).

Quando indagados sobre o tema "parcerias", alguns incorporadores mostraram de maneira muito clara desvantagens evidentes em determinados arranjos e deixaram escapar em vários momentos uma série de disputas e conflitos de interesses existentes entre os diferentes incorporadores que atuam no setor.

Através das entrevistas realizadas a diferentes incorporadores de Fortaleza, constatamos que muitas empresas nacionais ao procurarem parceiros propunham condições bastante desvantajosas, interessando-se apenas pelo controle financeiro do negócio, como nos indicou um dos diretores de uma das grandes empresas locais:

> *"Todas elas estiveram no escritório e insistiram em fazer parceria, mas o que a gente sentiu é que ela não agregava pra gente, eram obras pontuais [...] Mas o que eles queriam? Chegar aqui em Fortaleza, pegar uma marca nossa, que já é consolidada aqui, fazer uma parceria, dando 5, 10%, ficando com o resto todo, ficando com o controle acionário, ficando com os recebíveis, e olha que eles têm uma expertise muito grande, mas o que ele queria deixar para a gente era a construção que é..., digamos, é o osso do negócio"*[314].

As desvantagens das parcerias são também colocadas pelas empresas nacionais, que se queixam da divisão do lucro e de dificuldades de gestão, face à diferença das

---

[313] Como no caso do empreendimento Bairro Alto das Dunas e do Riviera Beach Place Golf Residence. No primeiro empreendimento a parceira é entre DIBRA participações e as empresas Rossi e Diagonal, cuja discussão sobre parceria já foi desenvolvida anteriormente. O empreendimento Bairro Alto das Dunas tem VGV projetado de 54,5 milhões de reais. A 1ª fase do empreendimento terá 140.000m². São previstos o total de 15 blocos, formados por casas residenciais com 10.000 m². No segundo empreendimento a parceria é com a Mota Machado, tratando-se de um condomínio residencial de luxo, composto por 174 apartamentos, que serão construídos dentro do complexo turístico, em Aquiraz, com VGV projetado de 110 milhões de reais.

[314] Diretor de uma grande empresa de incorporação/construção local, em entrevista à autora em setembro de 2010.

estruturas das empresas, como nos foi relatado pelo gestor de uma empresa nacional[315]:

> *"Na verdade, é um negócio dividido por dois. [...] E tem as dificuldades sim de parceria, método de trabalho diferente, a construção é tradicionalmente a empresa de um homem só, é muito forte a identidade das empresas e isso é a realidade em qualquer construtora média do Brasil, acaba-se tendo um choque de uma empresa profissionalizada como a nossa, com uma empresa mais familiar, local".*

Ao mesmo tempo, empresas nacionais que procuraram desenvolver empreendimentos em Fortaleza de maneira independente, sem parcerias fortes, passaram por dificuldades, que em alguns casos determinaram o recuo destas empresas[316]. A partir de 2009, quando algumas destas empresas decidiram retornar para Fortaleza, optaram por parcerias[317], como se estas ampliassem as chances de sucesso do empreendimento.

As dificuldades de inserção no mercado imobiliário de Fortaleza tornam-se evidente na fala de um gestor de uma empresa nacional, que considera o mercado de Fortaleza muito fechado:

> *"Eu acho o mercado de Fortaleza muito diferente do Brasil inteiro, até de cidades como Natal, São Luis. É um mercado bastante fechado para as incorporadoras do sul e sudeste. Só a MRV e a Rossi estão aqui, quase todo mundo foi enxotado, não conseguiu entrar. As que entraram em carreira solo, ou a parceria não deu certo, quebraram a cara"*[318]

A ideia de um "mercado fechado" também pode ser percebida na fala de um incorporador local[319], que embora recentemente inserido na produção imobiliária e

---

315 Em entrevista à autora em setembro de 2010.

316 De acordo com a revista Construção Mercado, n.115, Abril de 2010: "Houve vários insucessos em Fortaleza devido à crise econômica e erros de equalização entre produto, preço e o mercado local. Em 2008, alguns empreendimentos foram lançados e, em seguida abortados. Algumas grandes incorporadoras deixaram de atuar na cidade. O que aconteceu foi uma adequação do mercado, e agora está havendo uma retomada".

317 Este é o caso da Cyrela, que voltou a atuar em Fortaleza em 2009, em parceria com a empresa Marquise, e a Helbor, que voltou a atuar com a construtora Caltech. Ambas construtoras /incorporadoras tem produção destacada no mercado imobiliário de Fortaleza.

318 Essa entrevista foi realizada pela autora em setembro de 2010. Após esse período, muitas das empresas que enfrentaram dificuldades em desenvolver lançamentos sozinhas voltaram a desenvolver novos lançamentos com parcerias locais. Um desses casos é a empresas Cyrela, associada à empresa Marquise, outro caso é a empresa PDG, que firmou parceria com a Imobiliária A Predial.

319 Depoimento de diretor de uma incorporadora local em entrevista à autora em setembro de 2010.

atuando em parceria com uma empresa nacional, ressalta os esforços desenvolvidos no sentido de dificultar o avanço de novas incorporadoras nacionais:

> *"Mas a nossa estratégia, melhor mesmo, é não deixar [sic] elas chegarem. Não que a gente vai conseguir empatar, mas a gente pode, por estarmos aqui, sermos locais do mercado, termos um parceiro nacional forte, e conhecer bem e sermos bem conhecidos dentro do mercado, a gente pode dificultar a chegada, impedir nunca, comprando os bons terrenos que ela quer comprar e eu também quero".*

Em sua fala, o sentimento de pertinência ao mercado e a importância de "ser local" e bem relacionado são colocados como pressupostos que determinam condições privilegiadas para apropriação da terra. É dentro desta lógica que é possível compreender porque as empresas locais de incorporação, mesmo não tendo tradição no mercado imobiliário, ao se inserirem na produção imobiliária fortemente capitalizadas conseguiram expandir-se com muita facilidade a partir da transferência de capitais de outros setores da economia e do desenvolvimento de parcerias com empresas locais e nacionais[320].

Para as empresas nacionais, por outro lado, a parceria com empresas locais parece estar implícita como condição para inserção no mercado imobiliário de Fortaleza, mais do que representar um meio para viabilizar o desenvolvimento da construção ou para ampliar o conhecimento do mercado local.

Examinemos aqui as vantagens particulares que diferenciam a obtenção de ganhos em cada uma destas empresas.

As empresas locais de incorporação apresentam-se como meio privilegiado de reprodução de capital no setor imobiliário por serem capazes de obter vantagens urbanas e garantir privilégios específicos em detrimento de agentes não relacionados às dinâmicas de produção da cidade. Estas vantagens e privilégios dos agentes locais baseiam-se nas relações de maior proximidade com os proprietários de terra, com a burocracia administrativa e com os políticos locais. Além disso, a própria relação com o conjunto de agentes direta/indiretamente relacionados ao setor imobiliário local torna-se um aspecto importante para consolidar as relações de produção e comercialização, dada a tendência de flexibilização que estes processos passam a assumir, se distanciando da prática tradicional da indústria da construção.

[320] Esse é o caso da empresa Magis, que já comentamos aqui, que atua no segmento econômico em parceria com a empresas MRV, e no alto-padrão com a BSPar, outra incorporadora recém inserida no mercado imobiliário.

Já as empresas de incorporação nacionais, por serem bastante capitalizadas e atuarem num número maior de mercados com volumes de produção globalmente muito superiores, tendem a atingir custos de produção menores. Por sua larga escala de atuação, por vezes estão dispostas a assumir margens de lucro menores como importante instrumento de concorrência. Ao mesmo tempo, são responsáveis pela intensificação da utilização de mecanismos de marketing, visando diferenciação dos produtos, de maneira a garantir maior velocidade de venda e elevação dos preços dos imóveis.

A abertura de capitais destas empresas foi determinante em sua reestruturação, visando o alcance de estruturas mais flexíveis, que permitissem ao mesmo tempo a redução dos custos administrativos e a ampliação do controle sobre um volume de produção globalmente superior. Os sistemas de gestão informatizados adotados por estas empresas garantiram o controle geral dos processos produtivos sem a necessária relação direta com os mesmos. Ao se expandirem geograficamente tendem a influenciar a reorganização dos mercados locais acirrando as condições de competitividade.

Embora tenha ficado evidente que a expansão das grandes incorporadoras nacionais para Fortaleza tenha ido contra o interesse de diversos agentes locais, a parceria entre grandes incorporadoras torna-se prática corrente, ampliada ainda mais a partir de 2009. No contexto de forte retomada do crescimento da produção, verificou-se a chegada de novas empresas nacionais e o desenvolvimento de novas parcerias, reforçando a articulação entre grandes empresas locais e grandes empresas nacionais.

A articulação destes agentes através de parcerias, aparentemente contraditória por significar a divisão de lucros e disputa de interesses, permite condição privilegiada de reprodução do capital no setor, por conjugar vantagens particulares na obtenção de ganhos inerentes a cada um dos agentes envolvidos. Como a ampliação dos ganhos destes agentes está articulado à valorização imobiliária, uma das consequências potenciais desta estratégia é a ampliação da valorização imobiliária em Fortaleza, que procuraremos discutir quarto capítulo.

De uma maneira geral, esse conjunto de novidades identificadas no mercado imobiliário de Fortaleza, em relação a seus agentes e práticas, tende a contribuir para o fortalecimento da incorporação e para ampliação do capital investido no setor imobiliário da cidade. Essas mudanças parecem indicar também o estabelecimento de novas relações de produção no setor, que procuraremos examinar a seguir.

### 3.2 Mudanças nas relações de produção no setor

O fortalecimento de grandes grupos imobiliários de incorporação e a intensificação de parcerias coincide com mudanças significativas nas relações de produção.

Para Topalov (1978), o incorporador aparece cumprindo duas funções econômicas: liberar o terreno e pagar as empresas de construção. A formação da taxa de lucro deste agente, segundo o autor, está baseada em sobrelucros localizados obtidos pela transformação do uso da terra (a renda da terra obtida pela compra do terreno no início de uma operação), e por um lucro médio, obtido enquanto capital comercial que acelera a rotação do capital industrial (TOPALOV,1978, p .113).

Essas observações embora sejam válidas, são limitadas quando se considera a totalidade e complexidade de relações sociais envolvidas na produção imobiliária na atualidade, quando se verifica um conjunto de mudanças no processo de formação, realização e distribuição da valorização imobiliária.

Quando se observa as relações da produção imobiliária estabelecidas sob o domínio da incorporação em Fortaleza, percebe-se de uma maneira geral o acirramento na disputa sobre apropriação da terra, a subordinação da atividade da construção, a intensificação da utilização das estratégias de marketing e a aceleração da comercialização dos imóveis.

Considerando as limitações de estruturar uma observação sobre as relações de produção a partir de seus agentes[321], procuraremos investigar o conjunto de mudanças a partir do exame das relações em cada uma das etapas específicas envolvidas em uma operação imobiliária, tendo como referências as dinâmicas observadas em Fortaleza no período entre 2007 e 2010. A partir da própria fala dos agentes, identificamos na atualidade quatro etapas fundamentais na realização de uma operação imobiliária: a apropriação do terreno, a concepção do empreendimento imobiliário, a construção e a comercialização.

Na observação de cada uma destas etapas, fica evidente o protagonismo da empresa de incorporação, influenciando a reorganização dos agentes e a hierarquia entre os mesmos, como procuraremos detalhar a seguir.

[321] Haveria, segundo Topalov (1974), uma limitação de se estudar empiricamente as operações imobiliárias a partir de seus agentes, pelo fato de que no curso da história estes agentes se transformariam (TOPALOV, 1974 , p.101).

### 3.2.1 Apropriação do terreno

A disputa pela terra foi particularmente acirrada no momento de chegada das incorporadoras nacionais em Fortaleza, pois estas tiveram como estratégia de atuação a formação de bancos de terra. Bastante capitalizadas, as empresas nacionais precisavam de terra para lastrear a projeção de seus VGV's de maneira a apresentarem expectativa de crescimento a seus acionistas, e sustentarem o ciclo de valorização de suas ações. Tal estratégia teve um impacto significativo na elevação do preço da terra em Fortaleza, que de acordo com o discurso dos agentes locais começava a inviabilizar novos empreendimentos:

> *"No ano de 2007 todas as grandes construtoras do país aportaram em Fortaleza e em outras capitais do nordeste fazendo landbanks e preparando lançamentos. Um terreno que custava 100 reais o m², rapidamente passou pra 150, 200 reais. Eles tiveram uma valorização no primeiro semestre de 2008, nunca inferior a 100%, tomou uma proporção, que estava começando a se inviabilizar empreendimentos, mesmo com uma quantidade grande de unidades no mesmo terreno"*[322].

Com a crise de 2008 e o recuo de alguns dos investimentos destas grandes empresas, se presenciou a "normalização" do mercado de terra, segundo os agentes locais. Esse movimento de recuo dos preços de terrenos e mesmo de interesse da compra dos terrenos foi relatado em várias entrevistas:

> *"Com a crise, 100% das negociações de terreno que estavam havendo naquele momento pararam. Todas as construtoras pararam de comprar"*[323].

> *"Eles tinham de gastar rápido para dar satisfação para os analistas. Compraram muitos terrenos aqui e inflacionaram o mercado. Agora os terrenos já estão tudo caindo"*[324].

A atuação das grandes empresas ilumina a importância que o capital financeiro passa a ter no setor na determinação de intensas e rápidas flutuações do preço da terra. No contexto da crise, constata-se a transformação das condições gerais (externas ao setor) que suportavam a valorização imobiliária e a promessa de

[322] Depoimento de Diretor Comercial de uma empresa de imóveis em entrevista à autora em janeiro de 2009.
[323] Entrevista com Diretor de uma grande Imobiliária local em janeiro de 2009.
[324] Entrevista com Diretor de uma grande Incorporadora local em janeiro de 2009.

realização futura de grandes ganhos setoriais. A incerteza sobre as vendas dos imóveis põe em questão a continuidade da produção e a necessidade de imobilização de capital na terra, determinando o rápido recuo do capital financeiro, que tem como marca a grande mobilidade e a procura contínua por condições de maior rentabilidade.

Os terrenos se mostraram os ativos mais vulneráveis entre crescimento e crise por serem os únicos ativos reais que representavam a projeção de ganhos imensos. Estas dinâmicas permitem iluminar as condições específicas de formação da valorização imobiliária e a importância do capital fictício na produção imobiliária, como procurou mostrar Tone (2010, p.61):

> *"Essa valorização particular, com fonte tanto nos processos no interior de sua unidade produtiva e, sobretudo, nos processos externos, em diferentes tempos (inclusive no futuro), reserva à apropriação do espaço, mesmo pela simples retenção de caráter improdutivo especulativo, a possibilidade de funcionar como capital fictício. Como um novo investimento, necessariamente deve-se considerar o preço da terra "em crescimento", ou seja, deve-se pressupor um valor acrescido por um preço, a ser realizado no mercado futuro" (TONE, 2010, p.61).*

Essa dinâmica de "crescimento" expõe ainda uma contradição intrínseca à valorização imobiliária, que ao impulsionar a elevação do preço dos terrenos, o coloca como aparente barreira à reprodução de capital no setor. Essa "barreira" é superada por uma reimposição constante de novas estratégias no sentido de manter "em crescimento" os preços dos empreendimentos imobiliários. Afinal, o preço da terra é um pressuposto que antecede à produção imobiliária e dela não participa, mas que precisa ser reposto no preço final do produto imobiliário.

O terreno como "barreira" à reprodução do capital, pelos seus elevados preços, é também contornado com a flexibilização das relações em torno da propriedade do terreno. Com a dinamização do setor, a partir de 2009, observamos que para além da "permuta", prática comum no mercado local, torna-se comum à participação dos proprietários de terra como parceiros no negócio imobiliário.

A retomada das condições de produção do setor, em grande medida pautada pelo incentivo do poder público[325], reimpôs na produção do espaço as condições de

[325] Através do Programa Minha Casa, Minha Vida e de outros benefícios como a redução de impostos sobre os materiais de construção. O apoio do Estado à produção imobiliária será explorado com maior detalhe no quarto capítulo.

formação da valorização imobiliária, refletindo em um novo movimento de elevação dos preços dos terrenos e acirramento da competividade em torno da propriedade destes.

A competitividade ficou muito evidente em várias falas dos agentes locais, que exaltam relações de cooperação em várias atividades, menos na relação com a apropriação da terra. “Só somos concorrentes em um item, esse sim, a gente briga de foice, a aquisição do terreno”, nos relatou o diretor de uma grande empresa local[326].

Essa condição de competitividade, especificamente imobiliária, reforça a prática do planejamento da apropriação de terrenos[327] e o poder dos grandes proprietários de terras locais, que se tornam parceiros privilegiados das incorporadoras[328].

A importância destes proprietários reforça o caráter patrimonialista das elites cearenses, mesmo quando estas se destacam em outros setores econômicos, como o fabril. Essa característica relevante ficou evidente na atuação de dois grandes grupos empresariais locais: o grupo M. Dias Branco, como já comentamos, e o Grupo Jereissati[329].

Os incorporadores locais também procuraram atrair diversos tipos de investidores com a promessa de grande rentabilidade do capital, estando motivados pela necessidade de mobilizar grandes quantias de recursos na etapa inicial do empreendimento. O financiamento bancário para a compra de terrenos é bastante limitado, o que leva a esses incorporadores oferecerem condições privilegiadas a investidores que aportam recursos para a compra dos terrenos[330].

---

[326] Em entrevista à autora em setembro de 2010.

[327] A fala de um dos nossos entrevistados ilustra a necessidade do planejamento da compra como uma condição para a viabilização dos empreendimentos: “Devemos fechar o ano de 2010 com um bom volume de terrenos já comprados preparando para 2011, porque na verdade você compra com um ano pra frente. Você nunca pode depender de compra de terreno no mesmo ano, pra lançar no mesmo ano”

[328] Embora o quadro de concentração excessiva de terra, identificado no momento da expansão urbana de Fortaleza, tenha se modificado, ainda persiste em áreas específicas o controle por grupos familiares, que em muitos casos, foi resultado de retenção especulativa de terrenos, seja através de lotes individuais por pequenos investidores, seja pela suspensão da venda de loteamentos inteiros por parte dos loteadores, que não encontravam naquele momento condições satisfatórias de venda.

[329] Geraldo Jereissati, presidente da Imobiliária Jereissati, em entrevista ao jornal Diário do Nordeste de 16 de junho, de 2011, ao falar do Lançamento do Empreendimento Morada das Flores, em parceria com a Incorporadora Rodobens, revela sua missão de articular terra e capital “Quando terminaram as obras de ampliação do Iguatemi, em 2004, recebi a missão de fazer um balanço dos terrenos do Grupo e procurar a maior vocação de cada um. Desde que vimos este terreno, percebemos que sua melhor vocação era residencial, mas na época, 2005 e 2006, não havia grandes projetos de habitação popular no Brasil. Quando as grandes incorporadoras começaram a abrir capital e investir em moradias para a Classe C, recebemos muitas propostas. Foi então que conhecemos o projeto Rodobens”.

[330] A inserção de pequenos investidores foi relatada pelo Diretor de uma grande incorporadora local, em entrevista à autora em setembro de 2010: “Mas o que a gente tem notado também, é que os investidores, os pequenos investidores estão se voltando também para o mercado Imobiliário. Então, gente que fazia especulação em bolsa, aplicava em fundos, aplicações financeiras, hoje esse pessoal está migrando para o mercado imobiliário. Então está havendo uma procura muito grande de pequenos investidores, gente que tem meio milhão de real, que confiando na empresa, ele acaba aportando na ajuda da compra de

No caso de construção em áreas consolidadas, a estratégia de apropriação da terra, baseada na compra de um conjunto de casas e no remembramento do lote, se transforma em um exercício de convencimento aos proprietários individuais das vantagens de participação no negócio imobiliário, convencimento que encobre uma ameaça de isolamento ao se fechar a "cadeia" dos participantes do negócio. Voltaremos a esta questão quando abordarmos as relações espaciais no Capítulo 04.

O reforço da forma incorporação na produção imobiliária impõe à propriedade da terra uma nova condição, tornando mais evidente a transformação da relação capital / propriedade privada da terra no contexto de domínio da incorporação imobiliária, como foi evidenciado por Topalov (1979):

> *"Com a 'incorporação imobiliária' a relação capital e propriedade da terra se invertem. A propriedade da terra torna-se um meio para a valorização do capital. E será esse capital que determinará as quantidades a serem produzidas" (TOPALOV, 1979, p.144).*

Essa percepção da centralidade do terreno é evidente na prática e no discurso do incorporador de Fortaleza. "O terreno é a matéria prima mais importante da incorporação", nos relatou um incorporador quando indagado sobre o processo de seleção de terrenos.

Cumpre ressaltar que a grande novidade trazida pelo fortalecimento da incorporação em Fortaleza é a extensão desta lógica para toda a cidade, na medida em que qualquer terreno torna-se potencial para a valorização do capital, como fica implícito no discurso do gestor de uma empresa de incorporação nacional atuante em Fortaleza[331]:

> *"Não existe terreno ruim. Tem terreno caro e terreno juridicamente incomparável [sic]. Qualquer terreno você viabiliza um empreendimento, por mais popular que ele seja"*

terreno para a construtora, isto tem nos ajudado também. Pequenos investidores, pessoas físicas, que confiam na Mota machado, que tem relacionamento com a gente também. Esse pequeno investidor que estava sumido está voltando para o mercado de novo. Agora, com as taxas baixa de aplicação, (eles) estão voltando, estão fazendo bons negócios, tanto pra eles, que estão tendo bons retornos, como para as empresas que deixam de aportar dinheiro para comprar terreno".

[331] Em entrevista à autora em setembro de 2010.

### 3.2.2 A concepção do empreendimento Imobiliário

Na visão atual dos incorporadores de Fortaleza, a concepção do empreendimento imobiliário corresponde à fase de articulação entre um determinado terreno, um produto, e um preço - descritos como um tripé por um diretor de uma grande incorporadora local[332]:

> *"É que o sucesso do empreendimento imobiliário está pautado num tripé, esse tripé é famoso em toda atividade[333]. Pra gente aqui, o tripé número 1 chama-se ponto, localização, o ponto ele é um tripé fundamental. O segundo pé do tripé é o produto, o projeto, então o produto tem que estar muito afinado também, tem que ser um produto que o mercado suporte. E o outro é o preço. Esses três - os que a gente chama ponto, projeto e o preço - têm que estar muito alinhados, se você começar a desbalancear, uma localização mais ou menos, um preço bom e um produto bom, mas a localização não é, você começa a sentir que há uma velocidade de venda menor, já tem uma dificuldade maior de vender".*

Nesta etapa é definido um conjunto de estratégias imobiliárias no sentido de garantir a ampliação do preço das unidades em relação a um preço médio do mercado e a aceleração da venda total do empreendimento. Essa preocupação em acelerar as vendas, dá relevo uma lógica financeira, onde a aceleração da reprodução do capital se torna um imperativo.

Nesta perspectiva, o desenvolvimento da concepção do empreendimento imobiliário, coordenada pela lógica da incorporação, tenderá a envolver a participação dos profissionais que detêm conhecimento do mercado, como corretores imobiliários, profissionais de marketing e investidores, distanciando de uma visão tradicional onde construtor e arquitetos detinham o controle da concepção. A ideia de articulação de vários saberes profissionais aparece na fala de um nossos entrevistados, quando descreve esse processo de concepção:

> *"É uma mesa onde está envolvida, primeiro a parte técnica nossa, a parte dos arquitetos, o marketing, normalmente a gente contrata fora,*

[332] Em entrevista à autora em setembro de 2010.

[333] Cumpre ressaltar a influência do marketing na fala dos incorporadores. No marketing a ideia dos "Ps" é conhecida internacionalmente. A referência principal são os 4Ps (Product; Price; Promotion; Place). Por esse motivo, diversos países trataram de traduzir para o seu idioma, os 4 grupos, em palavras que mantivessem a grafia iniciada por "P". Dessa forma, no Brasil as palavras passaram a ser: Produto, Preço, Promoção e Praça (ou Ponto-de-Venda). Esses conceitos estão desenvolvidos em livros como: KOTLER, Philip. 'Administração de Marketing'. São Paulo: Editora Atlas, 1998.

> *tem a agência publicitária, o pessoal da ambientação do paisagismo, o mercado imobiliário, através das imobiliárias e dos corretores. É uma mesa redonda. Então é muito discutido, a gente tenta ser o mais flexível possível nos projetos"*[334]*.*

A concepção do empreendimento, neste sentido, distancia-se de uma visão restrita ao projeto arquitetônico, compreendendo o desenvolvimento de uma dimensão simbólica. É na exploração do imóvel enquanto bem simbólico que o marketing passa a agregar diferenciações fundamentais aos empreendimentos imobiliários. Essas diferenças simbólicas são particularmente exploradas no mercado residencial, justamente por que está mercadoria está impregnada de significação simbólica, como procurou desenvolver Bourdieu (2006):

> *"Enquanto bem material que se encontra exposto à percepção de todos (como o vestiário), e isto duravelmente, esta propriedade exprime ou trai, de forma mais decisiva que os outros, o ser social do seu proprietário, os seus 'meios', como se costuma dizer, mas também os seus gostos, o sistema de classificação que ele envolve nos seus atos de apropriação e que, objetivando-se em bens visíveis, dá lugar à apropriação simbólica operada pelos outros, colocados desta forma em condições de o situar no espaço dos gostos" (*BOURDIEU, 2006, p.37).

Essa carga simbólica da "casa"[335] é na interpretação de Bourdieu (2006), uma elemento central para a compreensão da importância que a publicidade assume neste mercado imobiliário residencial:

> *"A publicidade só é tão eficaz porque adula as disposições pré-existentes para melhor explorar, submetendo o consumidor às suas expectativas e exigências sob a aparência de os servir [...] Para esse fim, recorre a efeitos que é necessário chamar, correndo-se o risco de chocar, "poéticos"[...] Ela mobiliza as palavras ou imagens capazes de fazer ressurgir as experiências associadas à casa de que se pode dizer, sem contradição, que são comuns e singulares, banais e únicas" (BOURDIEU, 2006, p.43).*

Para além das características simbólicas que são particulares da "casa", deve se ressaltar que o produto imobiliário se diferencia das demais mercadorias por permitir

[334] Diretor de uma grande incorporadora local em entrevista à autora em setembro de 2010.
[335] Aqui utilizamos o termo casa, por que neste livro, "As Estruturas Sociais da Economia", Bourdieu (2006) dedica-se a uma análise particular do mercado da casa, observando o processo de expansão deste mercado nos subúrbios franceses nos anos 80.

uma dupla "fetichização", derivada de sua qualidade de objeto espacial, pertencente a um lugar específico. Assim no produto imobiliário podem ser exploradas características simbólicas relacionadas ao edifício em si, bem como à sua localização.

A vinda de grandes empresas nacionais para o mercado de Fortaleza torna mais evidente a preocupação com o marketing. A inserção de agressivo instrumental de marketing é apontada por diversos agentes locais como um dos principais diferenciais destas grandes empresas nacionais.

Ao atuarem em Fortaleza, essas empresas introduzem sofisticados instrumentos de marketing articulados a própria concepção dos produtos imobiliários. Essa articulação fica evidente na estratégia de uma empresa nacional, que associa uma "plataforma de marketing" a cada um de seus produtos, como nos informou seu gestor[336]:

> *"Já na concepção do produto, na hora que o produto nasce a gente já tem o que a gente chama de "plataforma de marketing". Em função de cada produto. Se é um produto residencial, estilo condomínio clube, aí a gente já tem uma campanha de marketing voltada para esse produto, uma linguagem de marketing. A gente passa para as agências e diz, trabalhem com essas diretrizes. Aí a gente já tem o tipo de imagem que é usada, a paleta de cores, uma linguagem toda própria, já bem linkada [sic] com a identidade da empresa. Então até o marketing está cada vez mais padronizado".*

Outro instrumento de marketing que ganha grande importância na concepção do empreendimento imobiliário são as pesquisas imobiliárias que procuram aprofundar a visão sobre o mercado, validando as ideias dos incorporadores e de seus colaboradores, como nos foi descrito pelo diretor de uma grande incorporadora local[337]:

> *"Captou o terreno a gente começa a desenhar o que a gente vai fazer naquele terreno, qual é o produto que a gente vai lançar. Aí Também entra a parte da expertise nossa, mas logo em seguida a gente entra com a pesquisa imobiliária. Lança uma primeira ideia, escuta ideia dos outros, e depois leva isso pra validar através das pesquisas. Aqui, a gente faz a quantitativa e a qualitativa pra sentir. Tanto a gente faz*

[336] Em entrevista à autora em setembro de 2010.
[337] Em entrevista à autora em setembro de 2010.

> *do produto, como do terreno em si, a gente só parte mesmo pra lançar quando a gente tem a pesquisa... .."*

Além de identificarem interesses e gostos dos consumidores, as pesquisas têm um importante papel na definição do preço dos empreendimentos, fundamentando a lógica reversa tradicionalmente utilizada na produção imobiliária, revelada no discurso de um agente do setor quando indagado sobre o modo na precificação dos imóveis[338]:

> *"... costumamos chamar de 'trás para frente'. Ou seja, em vez de fazer o custo e depois jogar a margem, nós consultamos o cliente para saber o quanto ele pode pagar e, só depois, desenvolvemos o produto que caiba dentro do orçamento [...] O preço do imóvel é sempre a primeira coisa a ser definida, antes mesmo do apartamento ficar pronto".*

Através das pesquisas procura-se se captar o preço de mercado, a capacidade de endividamento, e diferenciais nos empreendimentos pelos quais os clientes estariam dispostos a pagar mais, entre outros aspectos. Esses elementos permitem à incorporadora explorar ao máximo a elevação constante dos preços dos imóveis em seus empreendimentos sem o comprometimento da velocidade de venda, ou seja, o tempo de retorno do capital investido com sua máxima lucratividade.

Definido o preço do m² das unidades residenciais, se projeta um Valor Geral de Vendas (VGV), que compreende a somatória do valor potencial de vendas das unidades que compõem o empreendimento, significando o faturamento que se espera daquela incorporação. Dentro desta perspectiva financeira de negócios, as características do empreendimento, o público-alvo e os parâmetros comerciais são muitas vezes definidos a partir do VGV.

A presença das grandes incorporadoras exacerba essa lógica de maximização dos VGV's [339], que repercute na procura de lotes com dimensões compatíveis para o desenvolvimento de grandes empreendimentos. O ganho em escala permitirá redução significativa dos custos, principalmente quando se intensifica a padronização, particularmente evidente nos produtos para o chamado segmento

[338] Waldir Sampaio, do setor de desenvolvimento de projetos da LM Desenvolvimento Imobiliário, em depoimento ao jornal Diário do Nordeste em 22 de novembro de 2008.
[339]Como já nos referimos, a adoção dessa estratégia pelas grandes incorporadoras nacionais deriva da importância desse mecanismo para garantir o valor das empresas de capital aberto e de suas ações, na medida em que os VGV's são internalizados como parte da precificação das empresas.

econômico[340]. Essa equação permite margens de lucros maiores, ou condições privilegiadas de competição nos diferentes mercados onde atuam.

A estratégia dos grandes VGV's por parte das empresas nacionais no começo é percebida com certa ressalva pelo mercado local, por conta dos riscos inerentes aos grandes empreendimentos, como afirma o diretor de uma grande empresa de incorporação local[341]:

> *"Por que as grandes quando vem de fora, o que elas querem é gerar VGV alto, porque são empresas que foram para a bolsa, fizeram IPO's, e elas estão interessadas nos grandes VGVs [...] Nós fazemos obras pontuais, com riscos menores, não fazemos grandes obras, não fazemos bairros".*

O desenvolvimento de parcerias e o aumento das condições de competitividade no mercado imobiliário de Fortaleza tornaram o desenvolvimento de grandes empreendimentos uma realidade tanto para os incorporadores nacionais como para os incorporadores locais.

A força da utilização do termo VGV[342], e sua disseminação em todo o mercado imobiliário de Fortaleza, ilumina o enraizamento de uma lógica financeira, em que a expectativa futura de realização se converte em indicador de sucesso do empreendimento, das incorporadoras e parcerias. Cumpre ressaltar, que apesar de uma extensiva associação de empreendimentos a VGV's, este não constitui um indicador de ganhos efetivos. *"VGV não é receita, mas somente potencial de vendas. A receita só acontece se houver mercado para o produto"* esclarece Rocha Lima Jr (2008).

Com o reforço de uma lógica financeira fica evidente que a arquitetura perde relevo na concepção do empreendimento imobiliário. Tende a tornar-se subordinada a um

---

340 A importância deste nicho tem grande relação com a implementação do Programa Minha Casa, Minha Vida. O que se percebeu em Fortaleza é que as grandes incorporadoras (sejam nacionais ou locais) tiveram uma atuação destacada no programa para as faixas de renda de 3 a 10 salários mínimos. Nas faixas de 0 a 3 predominou a atuação dos pequenos e médios construtores.

341 Em entrevista à autora em setembro de 2010.

342 Recorrendo a fontes como periódicos especializados e aos relatórios fornecidos pelas grandes empresas de capital aberto, percebemos que o termo começa a ser utilizado nos finais da década de 1990, representando incialmente um indicador de vendas realizadas, aparecendo em tabelas como representação de porcentagens de venda. A partir de 2005 (ano de abertura de capital da empresa Cyrela) o termo passa a ser apresentado como vendas potenciais. A partir dos landbanks internalizados por estas incorporadoras são projetados VGV's potenciais, que se tornam o grande mecanismo de ampliação dos preços das empresas na Bolsa de Valores. No decorrer desta década percebe-se uma intensificação e mais uma transformação, os VGV's passam a ser "lançados", assim como os empreendimentos. Embora não se trate de uma pesquisa, ela parece nos dar pista de uma articulação do termo com a lógica financeira que passa a predominar no setor, principalmente em suas grandes empresas.

conjunto de definições aportadas pelas pesquisas e pela expectativa de retorno financeiro, que definem o público alvo e o tipo de produto.

É neste sentido que a lógica de mercado padroniza a arquitetura e ao mesmo tempo consolida a existência de "arquitetos de mercado", os quais não teriam restrições à adequação do projeto às definições impostas pelas incorporadoras e se especializariam neste sentido.

Essa redefinição do papel da arquitetura e dos arquitetos é exposta claramente por um incorporador local[343]:

> *"...porque os produtos hoje estão se transformando em uma commodity, os arquitetos que projetam os prédios são os mesmos, o mesmo que faz pra gente faz pra A, faz pra B, faz pra C, são os mesmos arquitetos que estão no mercado, os produtos estão muito semelhantes..."*

Como muitas das incorporadoras que chegaram a Fortaleza trouxeram projetos padrões, os arquitetos locais ficam responsáveis pela implantação dos edifícios e desenvolvimento das áreas externas.

Diante de um mercado onde a padronização é uma realidade, muitos dos diferenciais que estes empreendimentos vão apresentar relacionam-se com os esforços na valorização das áreas comuns. O projeto de arquitetura nesta perspectiva se aproxima de um projeto urbano, consolidando uma transição na escala do desenho e encobrindo o desprestígio do arquiteto na definição do espaço da habitação. O aspecto positivo que um maior cuidado com áreas comuns poderia representar representa na verdade a ruptura com os espaços urbanos, quando não o descolamento desta realidade a partir da intensificação da suburbanização, como exploraremos no quarto capítulo da Tese.

### 3.2.3 A construção

De uma maneira geral, a atuação das grandes empresas de incorporação na produção imobiliária em Fortaleza influenciou a mudanças nas relações de produção nas construtoras de diversos portes. Muitos dos construtores que atuavam no mercado na modalidade "preço de custo" passaram a se especializar no desenvolvimento exclusivo da construção para estas grandes empresas. Num

[343] Diretor de uma grande incorporadora local em entrevista à autora em setembro de 2010.

cenário de expansão de crédito e de um grande número de investidores interessados no setor, esta modalidade praticamente extinguiu-se.

Essa especialização, no discurso de um incorporador[344], revela a diferença do perfil do incorporador e do construtor:

> *"Algumas construtoras, deixaram de incorporar e se especializaram na construção – não participam mais no desenvolvimento do produto, no sentido de participar da compra do terreno da Incorporação, comercialização. Só constrói. Questão do foco, elas elegem como 'core business' a construção. Para você ser incorporador, você tem que ter uma veia de empreendedor muito forte. Empresas que não tem empreendedor fracassam..."*

A diferença entre os grandes incorporadores e construtores também se expressa em diferenças em termos de produtos e localizações na cidade. Os construtores de menor porte tendem a ocupar determinados nichos, como nos explicou um de nossos entrevistados.

> *"Os pequenos e médios construtores continuam tocando seus empreendimentos dentro de uma linha mais tradicional. Você não vê grandes incorporadores tocando obras de 40 unidades. O mercado tradicional de uma torre, dois edifícios, 72 m, não foi atingido pelos grandes incorporadores. Os grandes incorporadores se instalaram nas áreas de expansão da cidade, com projetos grandes, 200, 400, 500 unidades"*[345].

Dentro desta nova lógica de produção, a subordinação da construção à incorporação é evidente. A separação entre estas duas atividades e o domínio da incorporação foram percebidos a partir dos discursos dos agentes, que tendem a considerar a construção uma atividade menos importante, reduzindo-a a um serviço contratado pelo incorporador, posição claramente expressa na fala de um incorporador[346]:

> *"O construtor é um prestador de serviço. O incorporador é aquele que compra o terreno, desenvolve o produto, vende, ele faz o processo. O construtor presta o serviço para entregar o que foi desenvolvido anteriormente".*

[344] Depoimento de diretor de uma imobiliária local em entrevista à autora em janeiro de 2009.
[345] Depoimento de diretor de uma grande incorporadora quando perguntado sobre o lugar das pequenas e médias empresas de construção em entrevista à autora em janeiro de 2009.
[346] Depoimento de diretor de uma imobiliária local em entrevista à autora em setembro de 2010.

Nessa nova posição da construção no processo de produção imobiliária modificam-se as condições de exploração dos trabalhadores[347], tornando-as menos evidentes e mascaradas pela intensificação da flexibilização do processo produtivo. A relação definida entre incorporadores e construtores, normalmente pré-estabelecida de maneira temporária no âmbito da SPE[348], tende a remunerar a construção com um lucro médio[349].

Esse processo geral tende a variar nas operações imobiliárias de acordo com o tipo de produto que está se desenvolvendo, exacerbando que não existe uma tendência de especialização da produção por parte das incorporadoras, e sim relações diferenciadas de produção conforme o produto.

Nos produtos para o chamado segmento econômico – que passaram a ser bastante representativos na produção total[350] – a construção tem peso decisivo. Seguindo a estratégia das grandes incorporadoras de capital aberto, as incorporadoras locais, ao direcionarem sua produção para o segmento econômico, optaram por constituírem construtoras ou comprarem construtoras existentes, que passaram a fazer parte do grupo de incorporação, mesmo representando uma entidade jurídica independente.

Nesses produtos, a ampliação dos ganhos relaciona-se em grande medida com a redução de custos na construção. De acordo com Rocha Lima Jr.[351], a participação dos custos de construção no preço dos empreendimentos direcionados para uma renda média baixa[352] chega a 65%, enquanto que num produto direcionado a classe renda média alta[353] essa proporção é reduzida para 42%. Nos empreendimentos do segmento econômico as possibilidades de se explorarem diferenciais no produto e em seus símbolos são limitadas pela própria capacidade de endividamento dos consumidores, que tendem a definir suas escolhas fundamentalmente em função do preço. Daí o interesse do incorporador deter o controle direto da construção como meio de se apropriar do lucro médio dela advindo e explorar a escala, a

[347] Embora não seja o foco desta discussão, ficou claro no discurso dos agentes imobiliários que existe uma preocupação no isolamento jurídico da unidade de produção, agora transformada numa SPE - que se extingue após a finalização da obra. Não interessa à empresa ter vínculos diretos com os trabalhadores da construção civil. Para as grandes empresas, é mais interessante que a construtora contrate todos os trabalhadores, evitando custos adicionais e trâmites burocráticos derivados de processos trabalhistas. Nesse sentido, os trabalhadores passam a responder a pequenas empresas de construção, onde as condições de trabalho são mais precárias.

[348] A partir do exame do texto de alguns contratos e dos relatos dos entrevistados essa relação se mostrou como a mais comum. Em alguns contratos são previstos "bônus" caso a construtora aumente a produtividade.

[349] Tal impressão é extraída do próprio discurso dos incorporadores, em frases soltas em suas falas: "O construtor é um prestador de serviço"; "O mais importante é a incorporação, não tenho a menor dúvida. Mas a construção é uma prestação de serviço que vai estar sempre gerando valores financeiros".

[350] Este assunto será abordado com mais detalhe no quarto capítulo da tese.

[351] Esses dados foram apresentados na Revista Construção Mercado, n.91, de fevereiro de 2009, na reportagem: "Real estate – do marketing à engenharia de produto".

[352] Definida pelo autor como o público com remuneração até R$ 2.000,00.

[353] Definida pelo autor como o público com remuneração até R$ 15.000,00.

padronização, e o tempo de desenvolvimento dos projetos como mecanismos de ampliar seus ganhos.

O grande crescimento do setor imobiliário residencial, acompanhado por uma expansão simultânea das obras públicas[354], determinou uma grande disputa por insumos e mão de obra.

Este esgotamento das condições de produção da construção mostrou a centralidade do trabalho, obscurecido pela exacerbação de condições externas na formação da valorização imobiliária. Em abril de 2011, o setor imobiliário enfrentou uma forte greve dos trabalhadores da construção civil, fortalecidos pelo aquecimento do mercado e por uma carência de mão-de-obra no setor. Esta greve iluminou as contradições do processo produtivo, no qual o aumento de lucratividade do setor pode reverter-se em maior exploração dos trabalhadores, como revelam os depoimentos de líderes sindicais envolvidos na greve:

> *"A construção civil cresceu, mas a exploração dos trabalhadores aumentou ainda mais. E também teve aumento no índice de acidentes"*[355]

> *"Hoje tem trabalhadores sendo levado em caçamba, jornada de trabalho em excesso, alimentação de baixa qualidade. Isso hoje em dia é impensável"* [356]

O reforço da luta de classes, direciona a ação dos empresários para a flexibilização da produção no setor e para a "formação" de novos trabalhadores. Foi evidente em todo este período a ação do Sinduscon-Ce no sentido de ampliar a disponibilidade de trabalhadores, através de significativos esforços no desenvolvimento de treinamentos de trabalhadores e na realização de feiras de empregos, contribuindo para a redução da pressão de reivindicações salariais e melhores condições de trabalho.

No momento de grande aquecimento do mercado – quando se reforçou a concorrência por materiais e equipamentos e pela mão de obra disponível - o controle

[354] A fala do Presidente do Sinduscon-Ce em entrevista a Revista Construção Ceará (Ano I – Edição 1 de 2010) ilustra esse contexto: "Foram duas grandes mudanças no mercado. No imobiliário, tivemos um pré-aquecimento até julho de 2008 quando veio a crise financeira mundial, até janeiro de 2009, quando o mercado começou a melhorar. Em julho de 2009, vivia-se um novo aquecimento. Agora, no começo de 2010, o setor não está mais nem em aquecimento. Está pegando fogo devido ao volume de obras tanto imobiliárias e incorporação, como obras públicas. O governo do Estado represou uma série de investimentos que desaguou em dezembro de 2009 para em 2010 ter muita obra".

[355] Depoimento de diretor sindical Francisco de Jesus à reportagem do jornal O Povo de 20 de abril de 2011.

[356] Depoimento de diretor sindical Reginaldo Aguiar a reportagem do Jornal o Povo de 21 de abril de 2011.

direto sobre a construção colocou-se inclusive como condição para a obtenção de financiamentos[357].

O controle da construção pelos incorporadores, entretanto não altera a grande flexibilidade do processo produtivo, como nos explicou o diretor de uma incorporadora que detém o controle de uma construtora[358].

> *"Mas como toda construção, a nossa é uma SPE, a grande maioria da obra e dos funcionários é contratada dentro da SPE. Eu tenho um corpo técnico que gira dentro da construtora, que é um corpo técnico grande, pesado, a parte de desenvolvimento imobiliário, orçamentação, planejamento de obra, controle, supervisão, isso fica na cabeça da construtora, que é uma parte caríssima, que essa taxa de administração tem que me suportar e dar lucro, mas a parte de empregados e empreiteiros fica dentro das SPE's, e cada uma vai gerar seu lucro interno".*

Somam-se a esses esforços de flexibilização o fortalecimento de iniciativas como a Coopercon, que como já nos referimos[359], tem um importante papel na redução de custo na compra de materiais, permitindo ampliar as condições de competitividade das empresas locais frente às grandes incorporadoras nacionais, como nos revelou um empresário local:

> *"A cooperativa não é uma coisa institucional, é uma coisa de negócio, as empresa, as grandes empresas do mercado imobiliário, como as pequenas, também se associam a Coopercon, e lá a gente, o negócio principal é realizar grandes volumes de compra, com isso a gente tem poder também de concorrer com as grandes que vem de fora, porque as grandes têm um volume muito grande que justifica valores bem melhores na hora de aquisição desses materiais"*[360].

Tais mudanças evidenciadas na relação entre construção e incorporação em Fortaleza, recentemente, encontram suporte teórico na tese de Coriat (1983) de que este setor reúne historicamente *"condições internas favoráveis para a passagem a formas flexíveis de produção necessárias para satisfazer à demanda quando esta*

[357] De acordo com diretor de uma incorporadora local, em entrevista à autora em setembro de 2010, no contexto de grande aumento da produção fortaleceu-se nos bancos uma preocupação sobre a viabilidade de conclusão dos empreendimentos, conforme nos relatou: "os bancos estão muito preocupados em saber se a gente tem a expertise do negócio, se a gente constrói, mas também estão preocupados com como a gente vai arranjar os insumos e a mão de obra".
[358] Em entrevista à autora em setembro de 2010.
[359] Ao discutirmos no segundo capítulo da tese a organização do setor imobiliário em Fortaleza.
[360] Um dos diretores da Cooperativa em entrevista à autora em setembro de 2010.

*assume formas variáveis e aleatórias"* (CORIAT, 1983). É neste sentido que a flexibilidade do processo produtivo na construção oferece condições privilegiadas para a valorização do capital financeiro.

### 3.2.4 Comercialização

Embora condições externas ao mercado imobiliário – como a transformação da estrutura de financiamento e melhoria no quadro macroeconômico – sejam fatores determinantes no aumento geral da velocidade de vendas dos imóveis em Fortaleza, que se torna evidente a partir de 2007, o fortalecimento da atuação de grandes incorporadoras tem enorme influencia na aceleração das vendas por impor um conjunto de novas estratégias na comercialização de seus imóveis.

Apesar da venda ser conduzida, predominantemente por imobiliárias e corretores autônomos, no interior dessas incorporadoras se identifica um conjunto de novas estratégias para ampliar a aceleração das vendas.

No interior destas empresas é concebida a estrutura de lançamento e definidas estratégias e diretrizes de venda, que vão desde os detalhes do stand, passando pela elaboração de material impresso até o treinamento dos corretores imobiliários, orientando-os quanto aos diferenciais do produto (COSTA, A. 2002, p.72).

A lógica de atuação das grandes empresas nacionais, pautadas em grandes investimentos em publicidade, reflete na atuação das grandes incorporadoras locais que tendem a aumentar seus gastos em publicidades, investindo na diferenciação dos lançamentos dos imóveis que passam a ser acompanhados por shows, promoções e incentivos de compras e vendas[361].

Um indicativo do aumento de verbas para a publicidade no mercado imobiliário de Fortaleza é a intensificação dos anúncios de jornais e de comerciais em televisão. Nas campanhas publicitárias, a presença de artistas do circuito nacional passou a ser constante, tanto nos empreendimentos das grandes incorporadoras nacionais como das locais.

[361] De acordo com a reportagem "Ceará, o Paraíso da Construção Civil" da Revista Fale, Edição 50, ano IV, Julho de 2009. Disponível www.fale.com.br, acessado em 20 de julho de 2009.

**FIGURA 4**
Participação de artistas na publicidade imobiliária de Fortaleza
Fonte: (1) Fotografia autora(stand de vendas empreendimento); (2) Imagem obtida a partir do vídeo do empreendimento disponível em www.aquirazriviera.com; (3) Anúncio publicitário veiculado nos jornais locais em agosto e setembro de 2010

Outro meio de aceleração das vendas, que passou a ser frequentemente usado em Fortaleza, foi a organização de feiras de imóveis em espaços de grande circulação, como os shoppings centers. As grandes empresas e as maiores parcerias passaram a organizar feiras exclusivas para seus empreendimentos, tomando parte ainda em feiras maiores organizadas por imobiliárias ou pelos bancos, como é o caso do Feirão da Caixa.

A ideia de aceleração se exacerba em novas práticas dos incorporadores, como uma modalidade que nos foi descrita como pré-venda:

> *"A figura nova para quem trabalha na comercialização é a pré-venda, o pré-cadastro. Antes você esperava a construtora estar tudo pronto para lançar seu produto, você tem uma mudança na forma de comercialização [...] Hoje, a partir do momento que se compra o terreno e joga-se o projeto a ser submetido à aprovação, nós passamos imediatamente a ter um profissional cadastrando, fazendo uma pré-análise da capacidade de compra dos interessados na região. Isso nos possibilita a partir do momento que se tem o produto aprovado, e incorporado e com condições de ser vendido de chamar essas pessoas, para na partida fazer uma venda bem forte."*

Além disso, o bom relacionamento com imobiliárias e corretores reforçou-se como um aspecto fundamental na aceleração das vendas. Na maioria dos casos se constatou uma maior preocupação no desenvolvimento dos setores comerciais das

incorporadoras, responsáveis pelo acompanhamento das vendas, desenvolvida na predominantemente por imobiliárias e corretores autônomos.

Partindo dos conceitos do marketing, cada vez mais estas empresas se preocupam em melhorar sua relação com seus clientes, a fim de passar a esta segurança com relação à compra do imóvel. De acordo com Bourdieu (2006), esta estratégia estaria relacionada ao esforço de desarmar as resistências ou as inquietudes dos clientes mais desprovidos[362].

Na organização dos agentes responsáveis pela venda de imóveis encontramos no mercado de Fortaleza uma condição particular, que é o domínio da venda de imóveis por corretores autônomos. Essa particularidade é destacada inclusive pelos incorporadores nacionais, que se surpreendem com uma situação diferente em relação aos seus mercados de origem.

> *"...em Fortaleza o corretor autônomo é muito forte ainda. Em São Paulo é bem polarizado, a Brasil Brokers e Lopes, em todas grandes praças elas estão polarizando os mercados, aqui, isso já não acontece. Aqui o autônomo ainda é muito forte. Uma empresa que chega sem dar a devida importância ao autônomo, a chance dela não performar [sic] é muito alta"*[363].

Essa característica tem grande impacto no desenvolvimento das estratégias de venda por parte das incorporadoras. É no ato da venda que se concretiza a realização dos ganhos. Sem essa concretização, todos os esforços desenvolvidos no sentido da valorização imobiliária anulam-se. Essa importância dos corretores autônomos faz com que as incorporadoras procurem fortalecer esses laços e ofereçam em determinadas situações condições especiais, como evidenciamos nos discursos dos incorporadores e em anúncios publicitários direcionados aos corretores.

> *"... a gente tem um carinho muito especial por esses corretores, porque eles realmente são muito representativos na venda dos empreendimentos"*[364]

---

362 "Elogiando os seus serviços, a sua assistência financeira, jurídica e administrativa, etc., insistindo sobre as garantias que asseguram, visam criar a confiança...Se tendem por vezes a dramatizar um pouco a situação de compra..., é para melhor fazer realçar a sua capacidade de se encarregarem de tudo e apelar à qualidade da sua intervenção que justifica a sua reputação" (BOURDIEU, 2006, p.88-89).

363 Depoimento do representante de uma incorporadora nacional que atua em Fortaleza em entrevista à autora em setembro de 2010.

364 Depoimento do diretor de uma grande incorporadora local em entrevista à autora em setembro de 2010.

*"Qualquer lançamento que a gente vai fazer, a gente convida todo esse pessoal, eu não diria 100%, mas eles têm uma participação muito grande, os corretores autônomos têm uma contribuição muito grande"*[365].

**FIGURA 5**
Estratégias de aproximação aos corretores
Fonte: (1 e 2) Flyers distribuído pela empresa aos corretores (2) Anúncio publicitário no Jornal O Povo em agosto de 2009

A força dos corretores autônomos, entretanto, não impediu o avanço de grandes imobiliárias nacionais e o crescimento das imobiliárias locais, que continuaram a dividir com estes o espaço da venda de imóveis. Como exemplo de empresas nacionais que passaram a atuar em Fortaleza, ganha destaque a presença da Remax e da Lopes[366]. No caso desta última, sua expansão aconteceu a partir da compra de 60% do capital de uma empresa local, a Imobiliária Imobillis, que juntas formaram a empresa Lopes Imobillis. Esta nova empresa tornou-se a maior empresa imobiliária do estado, passando a estabelecer relações privilegiadas com as incorporadoras

[365] Depoimento do diretor de uma grande incorporadora local em entrevista à autora em setembro de 2010.
[366] No Nordeste, a empresa inicialmente expandiu-se para a Bahia e Pernambuco, sempre através de parceria e compra de empresas locais, de acordo com informações extraídas do Jornal O Povo de 25 de janeiro de 2008.

nacionais no território cearense, como extensão das relações já desenvolvidas em suas origens[367].

Outro arranjo que chamou atenção foi a articulação de uma grande imobiliária local - A Predial - com a incorporadora Goldfarb, do Grupo PDG, que estabeleceram parceria a fim de viabilizar a expansão da empresa nacional em território cearense a partir de 2010.

O grande crescimento do mercado imobiliário reforçou a importância da comercialização na produção imobiliária e colaborou com a mudança do perfil do principal agente deste setor, o corretor. Na percepção de importantes diretores de imobiliárias, o corretor de imóveis consolida-se como um consultor de mercado, com capacidade de indicar os melhores investimentos. Isso porque se reforça no mercado imobiliário a presença dos pequenos investidores, que veem no imóvel uma fonte de valorização do capital e precisam de informações seguras sobre as melhores possibilidades de investimento[368]. Neste sentido, a comercialização e os agentes nela envolvidos também se aproximam de uma lógica financeira, pois além do imóvel, vendem a aposta em sua valorização futura.

As dinâmicas observadas nas diferentes etapas fortalecem a percepção da importância da incorporação, e permitem ver na emergência do agente incorporador o principal responsável pelo controle e coordenação[369] da reprodução dos capitais no processo produtivo e por importantes mudanças nas relações de produção, determinantes na transformação do volume, características e valorização dos imóveis.

O aumento de número e tamanho dos empreendimentos ampliará o acirramento sobre a propriedade da terra, determinando expressivos aumentos no preço da terra, o que reforça sua importância como barreira e como meio de potencializar a valorização do capital, impondo a exploração de mecanismos adicionais para a

[367] Segundo aponta o próprio diretor financeiro da empresa: "Temos notado a expansão dos negócios dos grandes conglomerados paulistas da construção civil em direção ao Nordeste, especialmente Recife, Salvador e Fortaleza" em depoimento para o Jornal O Povo em 04 de setembro de 2007.

[368] De acordo com Heron Ibiapina – Diretor da SJ Imobiliária - em depoimentos ao Caderno Especial O Povo: Corretores de Imóveis de agosto de 2011: "Com o desenvolvimento desse mercado, hoje os corretores de imóveis são verdadeiros consultores de mercado. Eles possuem grande conhecimento sobre o mercado, sugerindo imóveis para investidores". Neste Caderno Especial, encontramos ainda outros depoimentos que fortalecem a ideia de mudança do perfil do corretor.

[369] Vale destacar que esta coordenação estaria restrita ao processo produtivo do empreendimento (articulação de todas as funções envolvidas nesta produção) e não a totalidade da produção imobiliária, que, ao contrário, pela ampliação da valorização se torna mais anárquica.

elevação da produção imobiliária futura, incluindo novas estratégias de apropriação do espaço[370].

A elevação do preço dos imóveis nesse contexto baseia-se no aprimoramento de instrumentos que permitam a diferenciação de seus produtos dentro do mercado, daí a ampliação da importância das etapas de concepção e comercialização. É nesse sentido que as técnicas de marketing, já utilizadas em outros setores, são apropriadas pelo setor imobiliário favorecendo a "fabricação" destes diferenciais a partir da apropriação dos desejos dos consumidores, permitindo a aceleração das vendas e, em alguns casos, determinando a formação de preços de monopólio[371].

Cumpre lembrar que é um conjunto de condições externas, como a própria transformação acelerada do espaço e sua diferenciação, a farta disponibilidade de crédito habitacional e capital de investidores, entre outros aspectos, que determina o preço médio da mercadoria imóvel e o limite para o aumento dos preços de terrenos e edifícios. O conjunto de mudanças evidenciadas neste mercado, muitas mediadas pelos próprios agentes do setor, como procuramos mostrar, fortaleceram as condições de ampliação de valorização imobiliária, que passam a ser exploradas de forma mais intensa pelas grandes empresas de incorporação.

Por outro lado percebe-se que a centralidade do trabalho diretamente envolvido na construção é em parte obscurecida, pela inserção destes mecanismos que buscam explorar o aumento do preço dos imóveis para além de seu preço de produção.

A expressiva elevação dos preços dos imóveis evidenciados na atualidade não é proporcional à elevação dos preços de produção, iluminando o caráter subordinado da atividade de construção em termos da distribuição do capital acumulado. Uma consequência desta subordinação é a permanência das condições históricas da exploração da força de trabalho do setor.

A articulação da leitura destas diversas etapas torna clara a importância da incorporação como centro de retenção dos ganhos no setor, que pela a ampliação da valorização imobiliária se exacerbam.

Em Fortaleza, a análise das relações de produção sob o domínio da incorporação mostrou o avanço de um processo de centralização do capital que extrapola a participação das grandes empresas nacionais, estando também relacionado à

[370] Como procuraremos explorar no quarto capítulo da tese.

[371] "Entendemos por preço de monopólio o determinado apenas pelo desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores, sem depender do preço geral de produção ou dos valores dos produtos" (Marx, 2008, p. 1027 a 1028). O excedente desse preço sobre o valor do produto realiza importante lucro suplementar, que se converte em renda e desta forma pertence aos proprietários dos capitais envolvidos na produção.

reestruturação dos agentes locais vinculados à incorporação. Dessa maneira, parece nítida a estreita associação entre a incorporação e a centralização do capital, que procuraremos a seguir.

### 3.3 A centralização do capital e a grande empresa de incorporação

O fortalecimento da incorporação, a disseminação de parcerias como desdobramento deste processo e as mudanças nas relações de produção estão na emergência de uma nova lógica de produção, percebida pela denominação da construção como "produção imobiliária". Nessa nova lógica de produção, presenciamos o avanço da centralização como forma de configuração do capital no setor e consolidação da grande empresa de incorporação como estrutura dominante. Para compreendermos melhor o significado desta nova lógica vamos explorar o processo de centralização do capital no setor e organização da grande empresa de incorporação.

#### 3.3.1 A centralização do capital no setor imobiliário

O processo da centralização evidenciado na atualidade é produto da emergência do domínio do capital financeiro que, sustentado na grande mobilidade alcançada pela liberalização e articulação dos sistemas monetários e financeiros em escala nacional e internacional e na grande sofisticação de estruturas e mecanismos de organização desse capital (fundos de pensão, fundos de investimento, sociedade de ações, etc..), tende a se direcionar para os setores que permitam melhores condições de rentabilizar esse capital.

É neste sentido que a centralização do capital, ao contrário da concentração[372], só pode ser entendida a partir de um olhar sobre a totalidade da produção econômica, como procurou mostrar Aglieta (1986):

> *"Se a concentração simples é um fenômeno difuso à escala social, permanente, mas de importância desigual, segundo as zonas de produção mercantil, a centralização do capital do capital se apresenta de forma totalmente distinta. Enquanto a concentração é um feito quantitativo de acumulação desigual, que conserva a autonomia dos capitais, a centralização é uma modificação qualitativa que remodela a autonomia dos capitais e cria novas relações de competição. É um processo descontinuo no tempo, relacionado com as fases de formação do capital no processo de acumulação global, que se*

[372] Para este Aglieta (1986) a concentração simples é o efeito imediato provocado pelo desenvolvimento desigual sobre o fracionamento dos capitais, baseado no incremento da produtividade do trabalho, a partir da ampliação do capital fixo: "Assim tem lugar o sentido de uma modificação técnica da composição dos meios de produção, que eleva a quantidade em valor de capital necessário para dirigir a produção, e por tanto para percorrer o ciclo completo da valorização. A concentração simples é um fenômeno que se deriva da acumulação e cuja importância é variável segundo as indústrias e as épocas. Em conseqüência do desenvolvimento desigual entre os setores, esse fenômeno não é observável uniformemente pela natureza, em todo o campo da produção mercantil". (AGLIETA, 1986,p. 193).

> *produz simultaneamente no conjunto da economia e cujos efeitos são irreversíveis" (AGLIETA, 1986, p.195).*

Este processo de modificação da configuração do capital tem em seu cerne condições diferenciadas de acumulação entre os setores e o deslocamento dos capitais para aqueles que apresentarem condições privilegiadas:

> *"É um efeito do processo geral de desvalorização de capital sobre o fracionamento dos capitais, mediante o qual o movimento da acumulação global encontra novas condições para o seu futuro desenvolvimento. Por isso a centralização do capital não se limita a determinados campos". (AGLIETA, 1986, p.196)*

Assim a centralização do capital vem, desde a década de 80, sendo responsável por um processo contínuo de reestruturação produtiva em diversos setores industriais, que passam a ser comandados por grandes corporações/grupos financeiros a partir do imbricamento do capital financeiro e industrial, sendo impostas novas lógicas de reprodução do capital.

Neste processo de centralização "tendem a desaparecer inúmeros capitais individuais por absorção, enquanto outros são reagrupados por fusões" (AGLIETA, 1986, p.196), o que vai implicar em novas relações de competição, "por que a destruição de uma parte do capital industrial diminui a massa total de capital empregado na produção e proporciona novas possibilidades de valorização a todos os capitais".

Quando observamos as dinâmicas gerais da produção imobiliária, constatamos que o processo de centralização no setor tende a acontecer de forma tardia, não sendo precedido pela concentração, em face das características estruturais[373] do setor que historicamente limitaram a concentração do capital na indústria da construção imobiliária[374],

Para Jaramillo (1986) a *"indústria da construção apresenta uma série de peculiaridades que tornam particularmente difícil o estabelecimento, em seu interior, de relações capitalistas plenamente desenvolvidas"* (JARAMILLO,1986, p.153).

Em seu texto o autor procura precisar o que consistem estas dificuldades, refletindo sobre as dinâmicas das cidades contemporâneas. Em linhas gerais, as principais peculiaridades seriam as seguintes:

---

[373] A discussão destas características está presentes em trabalhos de diversos autores (JARAMILLO,1986; TOPALOV, 1974; CORIAT, 2003).

[374] Tal condição é diferenciada para o caso da indústria da construção de obras de infraestrutura de grande porte, onde se identifica uma maior tendência a concentração, com efetiva utilização de máquinas. Tais características relacionam-se com os menores vínculos com a propriedade da terra no desenvolvimento desta atividade específica.

- Período de rotação do capital excessivamente longo, tanto na produção como na circulação da mercadoria (JARAMILLO,1986, p. 153-156);
- Ligação do produto imobiliário com a terra urbana no processo de produção e consumo (JARAMILLO,1986, p.156-159);
- Vulnerabilidade frente a flutuações nas condições de produção e circulação (JARAMILLO, 1986, p. 159-160);
- Pequena demanda solvente, particularmente evidente nas cidades latino-americanas em face da má distribuição de renda (JARAMILLO,1986, p. 160-162).

Essas dificuldades acarretariam em características específicas na organização do capital no setor e no desenvolvimento técnico do processo produtivo.

De uma maneira geral, o capitalista construtor utiliza *"o mecanismo de reduzir da maior forma possível a componente de capital fixo de seu capital total, e desta maneira reduzir o lucro cessante"* (JARAMILLO,1986, p. 160) como maneira de minimizar o risco. Essa estratégia particular vai implicar em limitações no avanço das forças produtivas pelas dificuldades de inovações técnicas, o que tenderá a por *"em dúvida as condições de acumulação desigual por parte do grande capital"* (JARAMILLO, 1986, p.156-157).

Por escapar de uma condição fabril[375], relacionada com as particularidades do setor acima exploradas, o setor imobiliário/indústria da construção seria historicamente marcado, por uma estrutura onde predominariam pequenas e médias empresas[376].

Seriam estas características específicas da reprodução do capital no setor e condições históricas particulares, relacionadas principalmente a transformações nas fontes de financiamento a produção imobiliária (TOPALOV, 1974, p.16), que explicaria a emergência da figura de incorporação, responsável pela *"gestão de um capital imobiliário de circulação em sua fase de transformação em mercadoria habitação"* (TOPALOV, 1974, p.15). Neste sentido, o agenciamento deste capital passa a ser *"responsável pela transformação do uso do espaço e por uma rotação*

[375] A produção imobiliária se diferenciaria dos demais setores, por sua produção não estar concentrada em uma grande unidade de produção, a fábrica, e sim pulverizada em uma série de canteiros, por sua ligação ao solo urbano.

[376] Em Fortaleza, a presença de grandes empresas de construção na produção imobiliária não fragiliza estes argumentos, uma vez que o grande volume produzido por estas empresas relacionava-se a articulações privilegiadas com capitais, que facilitam o financiamento à produção e à construção. Os avanços produtivos, alcançados por estas empresas, resultariam menos do emprego de tecnologias informatizadas e mais de "princípios de organização do trabalho e de mobilização de saberes e qualificações coletivas". "De fato, tais práticas, que naquele momento eram incipientes, hoje se generalizam e, entretanto, foram batizadas como Toyotismo, em referência à indústria automobilística japonesa" (CORIAT, apud TONE, 2010, p.87).

*mais rápida do capital industrial* "(TOPALOV,1978, p .113-114). Assim, seu capital em nenhum momento adota a forma de capital produtivo, matérias primas, máquinas e força de trabalho. Adota somente a forma terreno, logo, a forma mercadoria edifício (TOPALOV,1978, p .113). A relação estabelecida por este agente com os proprietários de terra e os capitalistas industriais (construtores) é decisiva nas características dos produtos e em sua distribuição espacial na cidade, embora não influencie na composição orgânica do capital no setor.

A ampliação do lucro do incorporador está relacionada com sua participação na produção industrial, no sentido de definir o produto e dominar o processo de produção e comercialização, e com a retenção da maior parte da renda, disputada com o proprietário da terra em torno da captura da renda da terra. Como historicamente a retenção de parte desta renda é mais relevante do que seu lucro comercial, esse agente não altera a configuração do capital do setor no sentido de sua concentração, e tenderá a se aproveitar das condições flexíveis de produção do setor.

A incorporação, como forma histórica, não altera as bases da situação anterior, mas a modifica, facilitando a inserção de outros capitais no setor, como ficará particularmente evidente no curso do processo de centralização.

Dois processos gerais e simultâneos são responsáveis pela centralização do capital em torno da forma incorporação. Por um lado, percebe-se um crescente movimento de valorização imobiliária, por outro lado, se evidencia o acúmulo de um capital financeiro com dificuldades de reproduzir-se nos setores industriais. Esses processos gerais tomam formas específicas como evidenciamos ao analisar as mudanças em Fortaleza.

No contexto brasileiro, o crescente movimento de valorização imobiliária está particularmente relacionado a um conjunto de condições externas (gerais e específicas). Como condições gerais explicita-se a ampliação de financiamentos ao imobiliário, principalmente através do aporte de capital desvalorizado pelo Estado, além de um conjunto de aspectos macroeconômicos já apontados[377]. Como condições específicas, evidencia-se a intensificação da diferenciação do espaço urbano nas grandes metrópoles e o reforço da importância da propriedade, que foi flexibilizada.

[377] Redução da inflação, redução de taxas de juros, aumento de salários, entre outros aspectos, que juntos tendem a influenciar a constituição de uma demanda para a habitação.

A atuação do Estado no financiamento ao consumo da habitação através de subsídios e empréstimos cria uma demanda artificial, com capacidade de suportar uma progressiva valorização a partir de endividamento e apoio do Estado[378].

Devemos destacar que embora a atuação do Estado se generalize na totalidade das cidades brasileiras, sua presença é particularmente percebida no Nordeste[379], e mais especificamente em suas capitais metropolitanas, espaços onde o processo de urbanização se apresenta com maior dinamismo, e se vê influenciado pela importância do turismo nestas cidades.

É dentro deste contexto de valorização imobiliária nas cidades brasileiras, que o capital financeiro, frente às dificuldades de reprodução continuada do capital em um cenário internacional de saturação da produção industrial[380], encontrará no imobiliário um espaço privilegiado para sua reprodução[381].

O grande fluxo de capitais internacionais para o Brasil e, particularmente, para o setor imobiliário contribui para o movimento de centralização de capital no setor imobiliário. Estes capitais são inseridos por meio de instrumentos como as securitizações e da abertura de capital das empresas de incorporação. A abertura de capital das grandes empresas dá origem à expansão desse processo de centralização do capital por um conjunto de grandes cidades brasileiras, incluindo a cidade de Fortaleza.

Nesta cidade, como mostramos, a centralização do capital no setor imobiliário não pode ser entendida apenas pela expansão da atuação das grandes incorporadoras, sendo bastante relevante a participação dos capitais locais neste processo. A reorganização dos capitais locais é também produto deste contexto geral, onde se observa de maneira simultânea a consolidação do espaço como lócus privilegiado de reprodução do capital e a dificuldade de reprodução continuada do capital na indústria.

A força da participação dos capitais locais reflete por um lado a existência histórica de fortes grupos capitalizados relacionados às dinâmicas urbanas[382] e aos investimentos no imobiliário. A ligação do setor financeiro local com a terra é, aliás, outra característica da formação do espaço urbano de Fortaleza[383]. Esse

[378] Através de subsídios diretos e taxas de juros menores que as de mercado.
[379] No âmbito do SBPE, por exemplo, em 2000, as unidades financiadas nesta região correspondiam a 3,85% do total, em 2010, o nordeste passou a concentrar 13,94% das unidades financiadas.
[380] Vide BRENNER, Robert. O Boom e a Bolha. Os Estados Unidos na economia mundial. São Paulo: Record, 2003.
[381] Essa é, por excelência, a tese lefebvriana de que a produção do espaço oferece sobrevida ao capital.
[382] Como procuramos destacar no Capítulo 01, o processo de urbanização da cidade de Fortaleza tem relação com a ascensão política e econômica de grupos industriais locais.
[383] Cumpre lembrar que muitos bancos criados no Ceará estiveram associados à propriedade da terra. O Banco Frota Gentil, pertencente a antigos donos de imóveis urbanos em Fortaleza (Reitoria, também conhecido como Palacete Gentil); o Banco

entrelaçamento histórico entre terra e capital é nos últimos anos ainda mais reforçado com a ampliação dos capitais locais investidos no setor imobiliário.

A ampliação dos capitais locais investidos no setor é em grande parte proveniente de uma grande mobilização de capital resultante da reestruturação de outros setores econômicos, notadamente a indústria[384] e o financeiro[385], que por sua vez refletem processos mais gerais de reestruturação da economia capitalista mundial, que pela financeirização se revitaliza em marcantes processos de fusões e aquisições.

A proximidade entre novos e velhos capitais e a existência de vínculos históricos dos últimos com a propriedade da terra e com a "produção da cidade" tornam este setor um campo profícuo para a reprodução ampliada do capital, iluminando o traço patrimonialista das elites cearenses e reforçando o caráter rentista da acumulação de capital na formação do espaço urbano de Fortaleza.

Desde o início a força dos capitais locais no processo de centralização do setor em Fortaleza pareceu particularmente acentuada. O contato com análises sobre o processo de expansão das incorporadoras nacionais para outras grandes cidades[386] mostrou que, ao contrário da situação identificada em Fortaleza, este aconteceu de maneira mais desimpedida.

O processo de centralização do capital em Fortaleza, produto de articulação de capitais de diferentes origens, terá grande influência na reorganização do setor, sendo determinante para a consolidação da principal estrutura de reprodução do capital no setor, a partir deste momento – a grande empresa de incorporação.

---

União S/A, de quatro proprietários, sendo um deles dono de terras urbanas; o Banco dos Importadores, também de proprietário de terras". Para Fuck(2004), a origem do capital financeiro atrelado à propriedade imobiliária só demonstra a capacidade de gerar riqueza a partir dos negócios imobiliários, já na época bem concentrados.

[384] O caso que particularmente ilustra essa situação é a venda da empresa Agripec ao grupo multinacional NUFRAM. Com os capitais desta indústria surgiram duas das mais importantes incorporadoras locais, BSpar e Magis, pertencentes a pai e filho respectivamente.

[385] Celeiros de muitos bancos, o Ceará tem hoje apenas um banco, o BIC banco que transferiu suas atividades para São Paulo há 12 anos. Além da privatização dos bancos públicos BEC e Bandece, vários bancos deixaram de pertencer aos cearenses, tais como o Bancesa, Banfort, Pontual e BMC (que já atuava em São Paulo), adquiridos por outros bancos, como parte de fusões.

[386] Sanfelici (2010) ao estudar esse processo para a cidade de Porto Alegre mostrou que várias das empresas que, em Fortaleza, atuaram com parceiros, atuaram nesta cidade de maneira independente. Ferreira (2010) ao estudar este mesmo processo para Vitória, destaca uma ação desimpedida destas empresas frente a desarticulação do setor localmente e pequeno porte de empresas de construção, que em muitos casos foram absorvidas.

### 3.3.2 A grande empresa de incorporação

O processo da centralização traz em seu bojo transformação das formas estruturais de coordenação do capital. As mudanças nas principais estruturas produtivas dos setores industriais incorporados pela centralização do capital tornam evidente que a reprodução deste capital relaciona-se com a criação de formas estruturais específicas, como procurou mostrar Aglieta (1986, p.196):

> *"A centralização do capital*[387] *reagrupa sob um mesmo poder de disposição e de controle ciclos de valorização que podem permanecer separados entre si desde o ponto de vista da produção e realização das mercadorias. O poder de disposição centralizado só pode existir mediante a criação de formas estruturais, estas são principalmente a grande empresa e o grupo financeiro. Entretanto, a organização do capital centralizado compreende também uma rede de subcontratações, na qual empresas juridicamente autônomas, e não controladas mediante participações financeiras, não constituem capitais autônomos desde o ponto de vista da valorização do capital. (AGLIETA, 1986,p.196-197)*

No setor imobiliário, a empresa de incorporação, forma flexível de reprodução do capital, torna-se local privilegiado no direcionamento dos novos capitais para o setor. Como vimos na análise das relações de produção, essa forma tende a se consolidar como centro de disposição e controle da valorização do capital no setor.

Na indústria de construção tradicional de Fortaleza predominava uma estrutura verticalizada, responsável pelo desenvolvimento direto de todas as atividades, principalmente aquelas diretamente relacionadas ao processo construtivo, o que enfatizava a importância de diretorias e cargos técnicos em seu interior. Seus diretores e presidentes eram engenheiros e, normalmente, correspondiam aos fundadores das empresas[388], que tinham caráter familiar.

Guiada pelo processo de centralização do capital, por meio da incorporação, a indústria da construção em Fortaleza passa a apresentar uma lógica de funcionamento e organização muito diferenciada da forma anterior. Neste processo, a

[387] Para este autor: "A centralização do capital não se limita a reduzir o número de capitais autônomos e a aumentar seu tamanho, estabelece novas relações de competição, por que a destruição de uma parte do capital industrial diminui a massa total de capital empregado na produção e proporciona novas possibilidades de valorização a todos os capitais" (AGLIETA, 1986, p.196)

[388] Barros Neto, Professor e Diretor do Centro de Tecnologia da Universidade Federal do Ceará, em entrevista à autora em maio de 2011, pontuou esta questão "Boa parte das empresas de engenharia são oriundas de engenheiros, que se formaram e montaram. Colmeia, Mota Machado, Diagonal (arquiteto), Porto Freire. São construtoras que começaram pequenas".

empresa de incorporação se fortalece não só pela perda de centralidade do trabalho de canteiro da construção, mas pela sua própria organização produtiva, menos hierárquica e mais flexível. A articulação com o capital financeiro impulsiona nesta estrutura o imperativo do crescimento, direcionando sua organização no sentido de ampliação da reprodução do capital sem a necessária intermediação do progresso técnico.

Sendo responsável pela coordenação geral do capital no processo imobiliário, a empresa de incorporação procura deter o controle do conjunto das relações de produção envolvidas no desenvolvimento de um empreendimento imobiliário, sem necessariamente ser responsável pelo desenvolvimento direto das atividades, que exigem cuidados específicos como no caso da construção. Por isso, no interior destas empresas incorporadoras se observam um conjunto de arranjos e inovações no sentido da flexibilização da produção e da maximização da valorização imobiliária.

As empresas locais que já nascem como incorporadoras foram constituídas com uma estrutura mais horizontalizada, organizada em diretorias como incorporação, marketing, gerencial, controladoria, financeiro e técnico e comercial[389]. Seus presidentes, na maioria dos casos, não têm mais formação nas áreas de engenharia, predominando o perfil de administradores e gestores financeiros. Os sistemas de gestão[390] adotados por essas empresas foram em muitos dos casos produtos implantados por consultorias que tinham como referências os processos e métodos de gestão já utilizados no âmbito das grandes empresas nacionais.

Essas mudanças, já identificadas nas novas empresas de incorporação, vão sendo progressivamente inseridas na totalidade das grandes empresas locais, face o aumento geral da competitividade do mercado de Fortaleza.

As empresas nacionais, ao atuarem em Fortaleza, expuseram a fragilidade dos instrumentos de gerenciamento até então utilizados. A mudança nos métodos de gestão e as novas práticas organizacionais nestas empresas estão em grande medida relacionadas à abertura de capital. O crescimento da produção exigiu uma estrutura de gestão totalmente diferenciada, envolvendo uma ampliação da sofisticação de seus sistemas, processos e rotinas de administração[391]. Além disso,

[389] Esta foi a estrutura que encontramos na empresa Magis.

[390] O depoimento de um dos diretores da Magis, entrevistado pela autora em setembro de 2010, revela a importância das consultorias na estruturação do sistema de gestão da empresa: "Já desde o início a Magis tem um sistema de gestão da nossa empresa, baseado em cima de processos, métodos, premiações, esse sistema de gestão implantado por uma consultoria, já está em seu segundo ano de implantação".

[391] Rocha Lima (2007) explicita que os sistemas, processos e rotinas de administração têm relação com a escala e não se expandem inercialmente. "pensemos na escala dos suprimentos, nas rotinas de controle de custos de obras, no conjunto de

como já nos referimos, após sua inserção no "novo mercado" da bolsa, estas empresas tiveram que adotar a "governança corporativa" como pressuposto para garantir maior confiabilidade dos investidores nos novos setores.

No desenvolvimento de muitas das parcerias entre empresas nacionais e locais, o "choque de cultura"[392] foi procedido pela padronização dos sistemas de gestão, principalmente através da adoção de softwares específicos, como nos relatou o gestor de uma empresa nacional atuante em Fortaleza.

> *"Inicialmente tem um "choque de cultura". Por que se você for ver o que essas empresas lançavam há dez anos atrás, elas lançavam uma torre de 25 andares, com um apartamento por andar. Falávamos de 25 unidades. A gestão era feita 'male e male' no Excel, a venda era feita pelo dono, era tudo dentro da empresa. Hoje aqui a gente está lançando um empreendimento com 400/500 unidades que você não consegue ter mais a proximidade, tem que ser tudo mais profissionalizado, é uma carteira de cliente que você passa a ter. Inicialmente é um choque. Mas depois os parceiros entendem que é uma necessidade, que é impossível gerir manualmente, dar aquele atendimento personalizado para 500 clientes. Hoje a nossa base aqui deve está perto de 1000 clientes. O controle da obra de nosso parceiro agora já é totalmente feito em SAP [393]".*

A ampliação do volume de empreendimentos tornou-se uma realidade também para as empresas cearenses, que ao verem ampliadas suas carteiras de clientes de forma exponencial, foram progressivamente adotando softwares de controle de gestão. Nas entrevistas realizadas pela autora[394], constatou-se que todas as grandes empresas locais passaram a utilizar sistemas informatizados de gestão[395], visando à padronização de processos e métodos de produção e o maior controle de fluxo de capital.

---

novos profissionais necessários para as tarefas de administração multiplicadas por mais de 8 vezes. Pensemos especialmente nos processos de análise e decisão de novos negócios e na geração de informações para controle. Pensemos na competitividade e no quanto ela pode comprometer preços e custos. Pensemos nas decisões estratégicas para fugir da competição predatória, no eventual alargamento da base geográfica de atuação, que exige a implementação de rotinas de gestão e desconcentração de decisão totalmente novos para empresas" (ROCHA LIMA JR., 2007).

[392] Em referência ao termo utilizado pelo entrevistado.

[393] Trata-se do software de gestão da empresa SAP, líder de mercado em software de aplicação empresarial, presente em mais de 50 países. A empresa desenvolve software para aplicação em diferentes setores. A sigla SAP significa "Sistemas Aplicações e produtos nos procedimento de dados", de acordo com informações encontradas no site da empresa - www.sap.com/brazil. Na atualidade, conforme relato de nossos entrevistados, a grande maioria das empresas de capital aberto do mercado imobiliário brasileiro utilizam estes programas.

[394] As entrevistas aos agentes do setor imobiliário, como já referido, foram realizadas em dois blocos, durante os meses de janeiro de 2009 e setembro de 2010. Neste último bloco a ênfase foi sobre as empresas de incorporação, enquanto no primeiro procuramos captar justamente quais seriam as principais novidades da produção imobiliária em Fortaleza.

[395] As empresas maiores utilizavam aqueles mais reconhecidos pelo mercado, como o "TOTVS" ou "SAP".

Também ficou evidente no exame das relações de produção envolvidas no desenvolvimento dos empreendimentos destas grandes empresas a ampliação da importância do marketing, aspecto também relacionado à competição com as grandes empresas nacionais.

O fortalecimento do marketing no setor imobiliário relaciona-se com a chegada de profissionais de marketing nas grandes incorporadoras nacionais[396] e a consolidação de áreas exclusivamente voltadas para esta atividade[397], a partir da segunda metade da década de 1990, que influencia a lógica de funcionamento destas empresas, como procurou mostrar Costa A. (2002):

> *"A área de marketing, que passa apresentar estas empresas, cumpre a função de ligação da incorporação e produção com o mercado, estabelece uma interface com as empresas de venda, trabalhando o marketing interno, estrutura de lançamento, definindo estratégias e diretrizes de venda" (COSTA, A., 2002, p.72).*

Entendendo que o marketing carrega como premissa a necessidade da evolução de uma visão orientada ao produto para uma produção voltada ao mercado, a inserção do marketing nas empresas de incorporação tende a favorecer esta perspectiva na produção imobiliária, como desenvolveu Costa A. (2002):

> *"a busca do profissional de marketing no mercado de trabalho e o desenvolvimento desta nova especialidade dentro do complexo organizacional da indústria da construção significam, portanto, o entendimento da necessidade de uma visão empresarial mais preocupada com seu posicionamento dentro da evolução do mercado imobiliário" (COSTA, A.,2002, p.73).*

A aproximação do marketing com a produção imobiliária ajuda a consolidar uma "*transferência de foco da questão da produção para o mercado, no caso, da construção para o imobiliário"* (COSTA, A., 2002, p.73).

Embora as empresas locais se distanciem claramente do padrão de apropriação do marketing identificado nas incorporadoras nacionais, em sua organização a influência

[396] De acordo com os dados obtidos por Costa (2002,p. 70) , as incorporadoras que se destacaram na promoção de marketing foram CYRELA, GAFISA, TECNISA, INPAR E ROSSI.

[397] O que Costa A. (2002, p.71) observou, é que, nos períodos anteriores, o padrão do desenvolvimento do marketing estava relacionado a um departamento técnico, de caráter comercial, gerenciado por profissionais com formação em engenharia com perfil voltado para o mercado, que tem logo abaixo em sua hierarquia profissionais de perfil comercial, mas nem sempre com formação em marketing ou comunicação. Esta área cumpria um papel de interface entre a incorporadora e as empresas de comercialização.

do marketing é cada vez mais perceptível. Como vimos no conjunto das relações de produção envolvidas no desenvolvimento de uma operação imobiliária, o marketing, além de influenciar na concepção dos produtos imobiliários, passa também a ser utilizado na percepção das dinâmicas gerais do mercado através das pesquisas e na dinamização da comercialização pela publicidade e propaganda. Além dessas apropriações, deve-se destacar a apropriação do marketing presente nos esforços crescentes de fortalecimento do "posicionamento da marca[398]" da empresa. Esta estratégia usual nas empresas nacionais se torna comum nas grandes empresas locais.

O fortalecimento da marca, segundo Bourdieu (1998), teria um poder mais amplo e duradouro que se refletiria no potencial da "grife" transpor de forma automática um símbolo a produtos das mais diferenciadas naturezas.

> *"...A imposição da grife representa um caso exemplar de alquimia social, operação de transubstanciação que sem alterar nada da natureza psíquica do produto, modifica radicalmente sua qualidade social". (BOURDIEU, 1998, p.159)*

A ideia de fortalecimento da marca na incorporação aparece em anúncios que muitas vezes não apresentam empreendimentos, mas apenas um padrão de qualidade de construção ou do relacionamento com a empresa de incorporação. Esta estratégia procura associar a marca a conceitos como credibilidade, confiança, além de prestigiar seus consumidores parabenizando-os em datas específicas.

Embora esta estratégia tenha sido utilizada por praticamente todas as grandes empresas locais, a observação dos anúncios da construtora Mota Machado ilustra de maneira particularmente clara os esforços de transposição simbólica da marca para o produto. Na figura a seguir organizamos uma sequência de anúncios publicitários desta empresa em ordem cronológica. Nos primeiros anúncios percebemos o reforço da marca, sem nenhuma relação específica a empreendimentos imobiliários, para no final utilizá-la como "grife" de um empreendimento, consolidando a transposição simbólica.

---

[398] Para Randazzo (apud SERRALVO, 2004), o "[...] posicionamento da marca é aquilo que os publicitários querem que a marca represente no mercado e na mente do consumidor". Serralvo (2004) destaca ainda que "posicionar a marca no mercado baseia-se normalmente num produto e seus atributos físicos, comparados a seus competidores. O posicionamento perceptual, ou como a marca se posiciona na mente do consumidor, inclui o posicionamento de mercado, mas não se limita a ele, pois o anunciante vai além dos atributos físicos. A publicidade faz isto ao criar uma mitologia de marca que transmite benefícios baseados no produto ou de cunho emocional/psicológico".

**FIGURA 6**
Campanhas publicitárias da construtora/incorporadora Mota Machado
Fonte: Jornal O Povo, setembro de 2010 a setembro de 2011

O fortalecimento da empresa de incorporação enquanto marca - importante estratégia para a valorização imobiliária - coincide com o processo de intensificação da flexibilização das relações de produção, explicitando que a centralização do capital através da empresa de incorporação acontece desarticulada de um processo de concentração de capital.

A inovação técnica, e, portanto, a mobilização de capital fixo, não desempenha, na maioria dos casos, papel essencial à valorização do capital no setor, uma vez que a

determinação do preço está relacionada a condições externas. A grande empresa de incorporação procura explorar um conjunto de estratégias que, de maneira flexível, permitam a redução dos custos de produção e a diferenciação dos produtos de maneira a garantir ampliação dos lucros ou preços de monopólio na venda dos imóveis.

A empresa de incorporação, apesar de não se consolidar como unidade de concentração de capital, tem em sua marca um importante suporte para o controle e articulação do conjunto de agentes envolvidos na produção imobiliária, que passam a assumir uma relação contratual no âmbito de uma nova empresa. A importância da marca e a ideia de diferentes empresas aparecem na descrição da estrutura de uma grande incorporadora local, por um de seus diretores[399]:

> *"Hoje a nossa empresa é a marca que carrega tudo isso, mas cada obra é uma empresa diferente. Nós temos as SPE's. Cada obra é uma empresa, é totalmente desafetada, isolada da empresa mãe, e a gente faz as obras separadamente, mas sempre com um guarda-chuva maior que é a nossa empresa".*

A necessidade de reprodução de grandes volumes imposta pelo processo de centralização do capital leva à concentração do capital na forma de grandes empreendimentos, desenvolvidos como empresas temporárias[400]. A SPE permite reagrupar um conjunto de capitais, através de um arranjo flexível, durante o ciclo de reprodução do capital na produção imobiliária. Criada quando já existe um "produto definido", nela são estabelecidas as relações contratuais entre sócios, e demais contratados, reunindo o capital, a terra, e a força de trabalho. A disseminação da utilização da SPE[401] está relacionada não apenas a garantia de maior segurança jurídica aos compradores, mas principalmente a consolidação de um sistema de produção mais seguro a atrativo para o sistema bancário e financeiro[402].

---

399 Entrevistado pela autora em setembro de 2010.

400 A disseminação desta prática relaciona-se em grande medida com a mudança do marco regulatório do setor - particularmente com a lei 11.079, de 30 de dezembro de 2004.

401 Cumpre ressaltar que a utilização de SPE's não se restringe a um meio para a consolidação de parcerias, sendo prática usual mesmo quando uma única empresa lança o empreendimento.

402 A percepção que esta segurança é mais importante para os bancos está clara para os empresários locais, como nos releva o diretor de uma das grandes empresas locais entrevistadas: "Com a falência da Encol, e de outras grandes construtoras do Sul e Sudeste, o mercado ficou totalmente desacreditado, o Banco Central juntamente com os bancos privados criaram aquele famoso "Patrimônio de Afetação" (lei 11.079, de 30 de dezembro 2004). É um ferramenta, que protege muito os clientes, mas protege, eu diria, mais os bancos na hora de financiar. E esse patrimônio de afetação, quando os bancos voltaram de novo, eles começaram a exigir que as empresas ficassem totalmente dependente daquela empresa mãe[...]".

O empreendimento desenvolvido enquanto empresa exacerba o caráter estratégico do espaço, que *"deixa de ser meio de produção para ser força produtiva"* (GOTTDIENER, 1997, p.128).

Os esforços para ampliação dos ganhos no setor, preservando a flexibilização da produção, foram responsáveis ainda pela configuração de "Grupos", que possibilitaram o controle direto sob um maior número de atividades relacionadas à produção imobiliária através da propriedade de estruturas juridicamente independentes.

O grupo imobiliário, tal qual identificamos em Fortaleza[403], organizado pela articulação de diferentes empresas envolvidas nos processos, tais como empresas de construção, imobiliárias, instituições creditícias e de locação de máquinas, entre outras, expressa por excelência a lógica de reprodução do capital centralizado na incorporação, tornando mais evidente que a *"mais-valia não se realiza mais onde é produzida"* (LEFEBVRE, 2008, p. 174).

[403] Destacamos aqui dois grupos de construção, que correspondem a inserção destes novos capitais, capitaneadas pela figura da incorporação. Um deste Grupo é o BSpar – formado pela BSpar incorporações (fundada em 2008 e direcionada ao desenvolvimento de parcerias), a Bspar construções (fundada em 2010, resultante da aquisição da Compacta engenharia) e a Bspar finanças (fundada em 2009, focada em investimentos no mercado doméstico de crédito corporativo e de crédito imobiliário no Brasil). O grupo conta ainda com empresas que atuam em outros setores. O outro Grupo é a Magis, que além da Empresa de Incorporação Magis é composto por: Maqloc, empresa de locação de equipamentos para construção civil; Elo FIDC, empresa de fomento mercantil de acesso fácil ao crédito; M2 Imóveis, especialista em vendas de imóveis, com profissionais capacitados para dar informações seguras sobre o novo lar do cliente; e Habitée Imóveis, que trabalha para a Magis e seus parceiros em empreendimentos de alto padrão, com orientação especializada nesse segmento.

**Notas Finais: a forma incorporação e a centralização do capital**

Do movimento geral de centralização do capital no setor imobiliário, a partir do fortalecimento de grandes grupos imobiliários de incorporação e pelo desenvolvimento de diversos tipos de parcerias, emergem novas relações e estruturas de produção que determinam novas lógicas de valorização do capital no setor.

A partir das relações de produção do imobiliário identificadas em Fortaleza na atualidade, constatamos a grande importância da incorporação, que ao reforçar a flexibilidade dos processos de produção e apropriação, consegue assumir o controle sobre grande volume de produção imobiliária, se tornando um meio privilegiado de centralização do capital no setor e um instrumento essencial de valorização do capital financeiro.

No interior desta estrutura observamos a prevalência de mecanismos essenciais para suportar o domínio do processo de produção e de circulação dos produtos imobiliários e ampliar a valorização imobiliária.

Esta nova lógica de produção, observada pelas dinâmicas da incorporação imobiliária em Fortaleza na atualidade, ilumina um importante movimento de subordinação do espaço ao capital, assim como observou Lefebvre(1999a):

> *"O setor imobiliário se torna tardiamente, mas de maneira cada vez mais nítida, um setor subordinado ao grande capitalismo, ocupado por suas empresas (industriais, comerciais, bancárias), com uma rentabilidade cuidadosamente organizada sob a cobertura da organização do território. O processo que subordina as forças produtivas ao capitalismo se reproduz aqui, visando à subordinação do espaço que entra no mercado para o investimento dos capitais, isto é, simultaneamente o lucro e a reprodução das relações de produção capitalistas" (Lefebvre, 1999a, p. 163 e 164)*

O fortalecimento de uma nova lógica de produção imobiliária, fundada no avanço do processo de centralização apoiado na incorporação, tende a influir na própria lógica de produção do espaço, dando relevo a urbanização como processo autônomo e dominante, não mais diretamente relacionado à industrialização. Lefebvre (2008) desenvolve a tese de que essa alteração é sintoma de uma fase critica em que *"a problemática urbana desloca e modifica profundamente a problemática originada no processo de industrialização... O crescimento quantitativo da produção econômica*

*produziu um fenômeno qualitativo que se traduz, ele próprio, por uma problemática urbana"* (LEFEBVRE, 2008, p.80).

Esse espaço, agora instrumental à reprodução do capital, se por um lado presta-se como suporte para esta acumulação, vê-se transformado em sua organização socioespacial através da importante atualidade das manifestações da produção imobiliária para a reprodução capitalista. Serão estas relações espaciais de transformação da metrópole que procuraremos explorar no capítulo seguinte.

CAPÍTULO 04

# MUDANÇAS NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO DA METRÓPOLE

## Introdução

Esse capítulo tem como objetivo compreender as mudanças na produção do espaço na cidade de Fortaleza, considerando o reforço da produção imobiliária e da ampliação da valorização imobiliária como condições transformadoras da organização socioespacial da metrópole.

A produção imobiliária, por apresentar um vínculo intrínseco com a terra, tem o espaço e sua transformação como condição essencial para a valorização dos capitais investidos no setor.

A contínua necessidade de ampliação da valorização do capital através da produção imobiliária, imposta pelo capital centralizado e seus vínculos com o capital financeiro, determina transformações nas relações espaciais, seja na escala do empreendimento, através de mudanças em suas características físicas e simbólicas, seja na escala da cidade, através da diversificação de estratégias de apropriação do espaço, que de uma maneira geral implicam no reforço da valorização imobiliária em diferentes intensidades pelos diversos espaços da metrópole.

Interferindo fortemente nas dinâmicas de valorização imobiliária dos novos empreendimentos e da terra, a ação das grandes incorporadoras influencia a totalidade da produção imobiliária do setor, contaminando ainda o preço do estoque de edifícios já construídos. A ampliação da valorização imobiliária e o aumento do número de novos empreendimentos, tomados na totalidade, contribuem na diferenciação do espaço da metrópole, intensificando a elevação dos preços da moradia na cidade e impulsionando a reorganização socioespacial da metrópole. Aqui se ilumina uma particularidade da valorização imobiliária, que se constitui como meio de controle social, pois tende a limitar as apropriações possíveis, fragmentar, hierarquizar e homogeneizar usos (BOTELHO, 2007, p. 34).

A produção imobiliária intensiva, representada pelos grandes condomínios residenciais, até então praticamente restrita às áreas mais centrais e valorizadas, passa nos últimos anos a se verificar em diversas áreas da metrópole de Fortaleza. Esse movimento faz com que a forma de produção imobiliária, dominante nos mecanismos de valorização, se torne também relevante no processo de metropolização. Essa dupla propriedade dá força à interpretação da cidade a partir da compreensão das relações espaciais determinadas a partir desta forma de produção. Entendemos que a produção imobiliária tende a influenciar a totalidade da produção

do espaço da metrópole, até mesmo pela negação da possibilidade de produção do espaço por outros agentes e por outras formas de produção.

Privilegiando a atuação das grandes incorporadoras, e considerando a produção imobiliária como importante dinâmica na organização socioespacial da metrópole, discutiremos as atuais mudanças na produção do espaço na cidade de Fortaleza

Para aprofundarmos essa discussão, num primeiro momento procuramos abordar a relação entre a centralização do capital no setor e a mudança na lógica de produção do espaço. Nesse sentido, procuramos identificar as transformações gerais nos produtos imobiliários, reconhecendo as particularidades desta mercadoria e o avanço histórico da forma condomínio como alicerce para o aumento da produção e da valorização imobiliária.

Considerando a força do processo de centralização do capital evidenciada pela ação das grandes incorporadoras e as condições gerais de produção do espaço impostas por este capital, analisamos de maneira detalhada a atuação destes agentes investigando o conjunto de estratégias utilizadas na produção do espaço, considerando-as essenciais na condução da valorização imobiliária e na diferenciação espacial da cidade.

Num terceiro momento, investigamos as mudanças da produção imobiliária na totalidade da cidade, discutindo a valorização imobiliária verificada em seus diferentes espaços, para no final procurarmos articular estas mudanças com a organização socioespacial da metrópole, buscando compreender as inter-relações entre as diversas formas de produção e ação do Estado neste processo.

## 4.1. Produção do espaço e centralização do capital: intensificação na forma condomínio

O reforço da centralização do capital no setor imobiliário e seu imbricamento com o capital financeiro, discutidos como fenômeno mundial e analisados de maneira particular no caso de Fortaleza, implicam de um modo geral na necessidade de reprodução de maiores volumes de capital e na exigência da ampliação da mais-valia a ser alcançada no setor, determinando importantes modificações nos produtos imobiliários.

Comparada às demais mercadorias, o produto imobiliário tem como especificidade sua intrínseca relação com espaço. O terreno para a construção do edifício é reimposto como condição essencial a cada novo ciclo produtivo, tornando-se uma característica determinante da produção imobiliária como procurou explicitar Topalov(1978), *"a produção imobiliária é o único setor que para cada processo produtivo está implicado o uso de um novo terreno: ao terminar cada obra, a empresa construtora deve dispor de um novo terreno"* (TOPALOV, 1978, p.117).

Essa condição também determina característica específica à valorização desta mercadoria, que passa a estar relacionada aos atributos da edificação e à localização do terreno. A importância da localização do terreno no processo de valorização de um imóvel torna particularmente evidente os laços entre o desenvolvimento desta atividade (a produção imobiliária) e a diferenciação do espaço, ampliada no curso da urbanização.

Embora a produção imobiliária exacerbe a condição de mercadoria do espaço, este continua a representar um valor de uso, como procura mostrar Lefebvre (2008):

> *"O comprador de espaço continua a comprar valor de uso. Ele não compra apenas um volume (mais ou menos) habitável, conversível e comutável com os outros e somente assinalado semiologicamente pelo discurso publicitário ou pelos signos visíveis de uma certa distinção. O comprador também adquire uma distância, a que vincula sua habitação aos lugares: os centros (de comércio, de lazer, de cultura, de trabalho, de decisão). Essas distâncias tornam tal lugar mais ou menos desejável..." (LEFEBVRE, 2008, p.128).*

O valor de uso de uma localização é, entretanto, uma produção social, resultante do conjunto das dinâmicas econômicas, políticas e culturais de uma cidade, que pela existência da propriedade privada é expropriada por particulares.

Nesse sentido, a propriedade privada do espaço é uma relação social fundamental à compreensão da produção imobiliária, na medida em que reponde por uma importante parcela dos ganhos do mercado imobiliário e dá o direito aos proprietários de terra de capturarem parte da valorização imobiliária, produzida pela totalidade das forças produtivas. Por esta razão, Gottdiener (1997) considera que o mercado imobiliário se consolida como um elo mediador no processo de acumulação do capital:

> *"Em suma, a conexão entre o valor de uso da localização, que é um produto social, e o preço pelo uso do espaço, que é expropriado pelos particulares, é percebida quando entendemos o mercado imobiliário como um elo mediador no processo de acumulação de capital" (GOTTDIENER, 1997, p.179).*

A importância da valorização imobiliária como fonte de ganho para o setor repercute em menores interesses na ampliação do lucro industrial, advindo da produção do edifício. Tal situação explica, em parte, a baixa produtividade no setor e o desinteresse em termos de investimento em capital fixo na produção imobiliária.

A captura da valorização imobiliária, como condição particular de obtenção de ganho deste setor, reproduz-se de maneira exemplar nas cidades latino-americanas. Nestas cidades, o mercado imobiliário tradicionalmente encontrou situações privilegiadas de captura de valorização imobiliária em suas áreas mais centrais, decorrente do próprio processo de urbanização que exacerbou a diferenciação dos espaços da metrópole, ao concentrar riquezas e infraestruras nestas áreas, em detrimento da produção de periferias precárias.

A construção de grandes torrres nas áreas mais valorizadas destas cidades, apesar de exacerbar na aparência a dimensão da manufatura (o Edifício), passa a permitir enormes ganhos ao setor por possibilitar a captura da valorização imobiliária de um número maior de proprietários a partir da fragmentação da propriedade da terra, que permanece como aspecto central do produto imobiliário.

A fragmentação da propriedade da terra e multiplicação dos proprietários é alcançada a partir da instituição de uma nova forma de propriedade, o condomínio, que torna-se central no avanço das relações capitalistas de produção do espaço.

A importância do condomínio como produção de propriedade privada no mercado imobiliário, a partir da disseminação do apartamento como principal produto

imobiliário, fortaleceu sua associação a um padrão de organização do uso residencial, obscurecendo sua condição de forma de propriedade.

A forma de propriedade condominial, regulamentada no Brasil em 1928, pelo decreto n. 5.481[404], toma sua feição moderna em 1964[405], pela lei 4.591. Através desta legislação a forma condomínio pode ser instituída para qualquer padrão de empreendimento imobiliário, independente da quantidade de planos horizontais ou verticais e do número de edificações propostas.

O avanço com relação as legislações anteriores acontece também por que esta legislação regula simultaneamente a forma de propriedade, o condomínio, e a forma de produção, a incorporação. Através desta lei, a figura do incorporador torna-se responsável pela efetivação do registro de incorporação imobiliária[406], e adquire o direito de comercializar as unidades futuras antes de sua construção.

A modernização da forma condomínio[407] relaciona-se a um conjunto de mudanças nas estruturas do financiamento habitacional[408], desenvolvidas como parte de uma estrátégia política e econômica do governo militar, que objetivava a legitimação do regime ditatorial e o estímulo ao crescimento econômico do país. Essas condições articuladas são responsáveis por um importante período de expansão da produção imobiliária, manifestada pela disseminação dos condomínios residenciais nas principais metrópoles brasileiras.

Apesar do contexto de estagnação e inflação, vivenciado a partir dos anos 80, determinante na sensível redução da produção imobiliária, a forma condomínio permanece com grande centralidade, por viabilizar o financiamento da produção do edifício a partir dos proprios compradores[409].

---

[404] A regulamentação original desta forma de propriedade era considerada limitada porque restringia a constituição do condomínio a parâmetros edilícios específicos. O Decreto n. 5.481 limitava no seu artigo 1º, a incidência legal aos "edifícios de mais de cinco andares [...] sob a forma de apartamentos isolados entre si, contendo cada um, pelo menos três peças". Além disso, esta legislação não previa uma figura legal para a negociação das unidades futuras resultantes da fragmentação da propriedade original.

[405] Cumpre ressaltar que no intervalo entres estas duas leis foram regulamentadas pequenas alterações, introduzidas pelo Decreto-lei n. 5.234, de 8 de fevereiro de 1943, e pela Lei n. 285 de 5 de junho de 1948. Como exemplo de alterações destacamos a redução da exigência objetiva do artigo 1º do Decreto n. 5.481, passando de cinco para três o número de pavimentos do prédio para que sobre ele pudesse instituir o condomínio (TUTIKIAN, 2004, p.33).

[406] O registro imobiliário assegura a individualização de cada unidade, sua identificação e descriminação, bem como a fração ideal sobre o terreno e partes comuns atribuídas a cada unidade.

[407] Contribuíram ainda para essa modernização a edição de algumas legislações posteriores a Lei 4.591, de 1964. Destacamos aqui a lei 4.864, de 29 de novembro de 1965, que criava medidas de estímulo à Industria da Construção Civil, e a lei 10.931, de 2004, que trata do patrimônio de afetação.

[408] No período é implantado o Sistema de Financiamento Habitacional(SFH) e criado o BNH, como apresentamos no primeiro Capítulo da tese.

[409] Neste período torna-se muito comum os chamados "condomínios a preço de custo", onde os construtores concentram seus interesses no lucro industrial advindo da construção a partir da cobrança de taxas de administração no desenvolvimento dos produtos imobiliários.

O conjunto de mudanças que passam a ser consolidadas no marco regulatório do setor imobiliário a partir de finais da década de 1990[410], além de ser determinante no fortalecimento da incorporação imobiliária, é decisivo no reforço da forma condomínio como condição de ampliação de ganhos no setor, apesar de não terem sido estabelecidas mudanças nesta forma em relação a legislação de 1964.

A alteração do marco jurídico da produção imobiliária foi direcionada no sentido da ampliação da segurança jurídica do negócio da incorporação, tornando o setor mais atrativo para a reprodução do capital financeirizado e favorecendo a centralização do capital[411]. O processo de centralização do capital tende a determinar importantes mudanças físicas e simbólicas na apropriação da forma condominio, consolidando-a como um importante alicerce do aumento da produção e da valorização imobiliária.

O exame geral das mudanças físicas e simbólicas da apropriação da forma condomínio nos permite iluminar a relação entre a centralização do capital e mudanças na produção do espaço construído.

### 4.1.1 Mudanças físicas e simbólicas na apropriação forma condomínio

A necessidade de reprodução de grande volume de capital no setor imobiliário a partir do reforço da centralização do capital tem fortalecido a concentração cada vez maior de capital em cada um dos negócios imobiliários. Essa necessidade de concentração de capital implicará em importantes mudanças na forma física do condomínio residencial, seja pelo aumento significativo do número de unidades, seja pela associação da habitação a diversos usos. O condomínio residencial, antes principalmente representado pelos edifícios verticais nas áreas mais valorizadas, reaparece a partir de diferentes tipologias, muitas vezes associado a shoppings e torres comerciais, em diversas áreas das cidades, destacando-se na paisagem por sua escala e pela ruptura com as estruturas prescedentes.

[410] A regulamentação do SFI em 1997 através da lei 9.514, como já nos comentamos, é considerada o marco inicial das reformas na produção imobiliária a partir deste período.
[411] Como procuramos desenvolver no primeiro capítulo da tese.

**FIGURA 7**

Morada Rodobens (São José do Rio Preto); Mundi Condomínio Resort (Belo Horizonte); Parque Cidade Jardim - Shopping/ Edifícios Residenciais /Torres comerciais (São Paulo).
Fonte: Sites das empresas Rodobens, MRV e JHSF - http://www.rodobens.com/negociosimobiliarios; http://imoveis.mrv.com.br; http://jhsf.com.br – acessados em janeiro de 2011.

A maior escala do condomínio permite tanto a redução de custos, principalmente pela racionalização e padronização do processo construtivo, como o aumento do preço das unidades, valorizadas por um conjunto de áreas de lazer, equipamentos e serviços, que passam a serem itens comuns nesses condomínios residenciais. No discurso dos agentes do setor "é uma tendência ter tudo dentro do local onde você mora"[412].

A valorização dos imóveis dentro destes condomínios vincula-se também a importantes mudanças simbólicas. A impregnação de símbolos no condomínio residencial, reforçada pela aproximação do marketing à produção imobiliária, procura explorar o conjunto de significados econômicos e socioculturais particulares à habitação.

Para Bourdieu (2006), esta mercadoria representa simultaneamente "os meios" de seus compradores e "seus gostos", dando lugar "a sua apropriação simbólica". Analisando de uma perspectiva econômica*, "a casa constitui uma aplicação, [...] uma poupança não financeira e um investimento que é entendido como conservando ou aumentando o seu valor e dando simultaneamente satisfações imediatas"* (BOURDIEU, 2006, p.37). Ao mesmo tempo, a casa tem importante significação sociocultural, situando seus moradores em diferentes espaços sociais, e refletindo suas preferências culturais.

O condominío, forma de propriedade, passa a ser ostensivamente utilizado pela publicidade como representação de uma condição diferenciada da moradia por proporcionar economia e associação aos diferenciais produzidos para a totalidade do

[412] Frase extraído de um texto "Morar num condomínio Parque Clube", sobre marketing imobiliário, disponível em http://novaresidencia.blogspot.com/, acessado em 14 de outubro de 2011.

empreendimento. Concebido em uma escala ampliada, o condomínio permite que a fração da propriedade privada desse espaço seja vendida como uma mercadoria especial, que articula a habitação ao usufruto de um espaço diferenciado, que supostamente possibilita aos seus usuários "qualidade de vida", se contrapondo no plano simbólico a um conjunto de problemas urbanos normalmente associados à vida nos grandes centros.

As mudanças físicas evidenciadas pela ação do capital centralizado (escala, áreas de lazer, equipamentos e serviços) são exacerbadas no plano simbólico. Um exemplo do reforço da carga simbólica do condomínio é sua justaposição a nomes como "clube"[413], "parque" e "jardim", que trazem a associação direta do lazer como parte do lugar de moradia.

**FIGURA 8**
Anúncios publicitários dos Condomínios "Clube", "Jardim" e "Parque"
Fonte: Jornal O Povo - no período entre setembro de 2010 e setembro de 2011

Por se configurar como "espaço diferenciado", o condomínio ganha força na apropriação de novas áreas do territorio, mesmo que elas estejam dissociadas de infraestrutura e de condições gerais de urbanização, antes tidas como determinantes para a expansão da produção imobiliária.

A intensificação da forma condomínio reforça ainda a apropriação ilegal do espaço. Na atualidade, muitos dos condomínios lançados extrapolam a dimensão máxima de

[413] O "condomínio-clube" torna-se uma adjetivação usual do condomínio, que automaticamente associa a este um conjunto de equipamentos e espaços de lazer como, outrora, apareciam associados ao condomínio o salão de festa, o playground e a piscina.

lote permitida pela lei federal de parcelamento do solo[414]. Estes condomínios são muitas vezes aprovados por leis municipais ilegais[415] que os consideram como "loteamentos fechados", sendo outras vezes resultado de aprovação de um conjunto de condomínios justapostos que tendem a privatizar as vias que os conectam.

Desta maneira, o grande condomínio residencial[416] se destaca como importante forma de expansão da metrópole, consolidando-se como forma hegemônica de produção do espaço pelas grandes empresas de incorporação, que ampliam sua disseminação por diferentes classes sociais e localizações na metrópole. A difusão deste padrão tende a influenciar a generalização da forma condomínio entre os diversos agentes responsáveis pela produção imobiliária. Esta forma de propriedade, por favorecer a concentração de grande volume de capital e valorização imobiliária, torna o condomínio elemento central na compreensão da lógica de produção do espaço pelo capital centralizado.

[414] Aqui cabe lembrar, que se a lei dos condomínios não estabelece limites para a instituição desta forma, estes são estabelecidos pela lei federal 6.766, de 1979, que rege o parcelamento da terra nua. Esta lei determina que as glebas com mais de 10.000 $m^2$ devem ser objeto de parcelamento, tendo que obedecer todas as cessões estabelecidas nesta lei.

[415] Justamente porque estão em desacordo com a legislação federal (lei 6.766), legitimando a privatização do espaço público com formas não previstas na legislação federal, como é o caso dos "loteamentos fechados".

[416] A ênfase na abordagem do grande condomínio residencial tem relação com a sua importância na discussão das mudanças imobiliárias em Fortaleza.

## 4.2 Estratégias de produção do espaço pela incorporação

O fortalecimento das grandes empresas de incorporação, discutido no terceiro capítulo, se reproduz no espaço pela relevância que estas empresas passam a ter na condução de mudanças na produção e valorização imobiliária em Fortaleza. Responsáveis por grande quantidade de lançamentos, estas empresas se destacam ainda pela sucessiva imposição de "novidades" no mercado imobiliário de Fortaleza.

Fortemente capitalizadas e portadoras de novas relações de produção, essas empresas se utilizam de um conjunto de novas estratégias que procuram explorar a diferenciação de seus produtos como meio de ampliação de seus ganhos.

A diferenciação dos produtos imobiliários envolve a apropriação simultânea de estratégias no sentido da redução de custos e do aumento de preço, se apoiando na reestruturação produtiva e na apropriação intensiva de técnicas de marketing. Considerando a especificidade dos imóveis, esta diferenciação é explorada tanto na manufatura (diferenciação do empreendimento em si) como na localização (diferenciação na apropriação do espaço).

O esforço na diferenciação dos produtos imobiliários (seja no empreendimento, seja nas diferentes formas de apropriação do espaço) empreendidos por estes agentes aparece tanto na expressiva elevação de preço dos imóveis luxuosos, como no lançamento de empreendimentos em áreas praticamente não incorporadas pela dinâmica imobiliária local. Desta maneira, a diferenciação da produção imobiliária, imposta por esses agentes, ganha relevo na condução da valorização imobiliária em diversas áreas da cidade[417] e tende a influenciar a produção de todo o setor por estabelecer novos patamares de preço e incorporar novas áreas às dinâmicas imobiliárias.

Partindo da compreensão geral da lógica de produção do espaço pelo capital centralizado, discutido no item anterior, procuramos a seguir aprofundar essa discussão investigando de maneira mais aprofundada as diferentes estratégias de produção do espaço utilizadas pelas grandes incorporadoras em Fortaleza. A investigação destas estratégias torna-se fundamental na compreensão das mudanças na produção imobiliária, iluminando tanto as mudanças espaciais (pela mudança dos empreendimentos e da localização dos mesmos), como as especificidades da valorização imobiliária nos diferentes espaços da cidade.

[417] Embora entendamos que uma componente significativa da valorização imobiliária advém de condições gerais, relacionados a aspectos macroeconômicos, como taxas de juros, distribuição de renda e disponibilidade de financiamentos.

Embora a diferenciação dos produtos imobiliários ocorra pela exploração simultânea de mudanças no empreendimento em si e na apropriação do espaço, optamos por enfatizar cada um destes aspectos isoladamente de maneira a tornar mais evidente os diversos mecanismos utilizados pelo capital centralizado.

### 4.2.1 Diferenciação dos empreendimentos imobiliários

No mercado imobiliário de Fortaleza até o início dos anos 2000, a maioria das grandes empresas locais de construção estava voltada a produção de condomínios verticais, normalmente definidos por uma única torre.

A observação da produção imobiliária[418] durante a primeira década do século XXI mostra importantes mudanças no sentido de diversificação das tipologias dos empreendimentos e do avanço da forma condomínio. Durante esta década, as grandes empresas progressivamente voltam-se também para a produção de condomínios e loteamentos fechados[419], em áreas mais perféricas da cidade, e para a produção dos condomínios de praia, como opção de segunda residência. Ao lado desta produção imobiliária predominante, prolifera-se na cidade a produção imobiliária desenvolvida por pequenas empresas, representada pela produção de condomínios horizontais e verticais[420], normalmente voltado para população de menores rendimentos.

A partir de 2007, com a transformação significativa das condições de produção imobiliária e o fortalecimento da atuação das grandes empresas de incorporação, intensifica-se a percepção de mudança nas características dos empreendimentos, visíveis nos folders publicitários, nos anúncios de jornais e no discurso dos agentes do setor imobiliário, que são enfáticos em relatar “novos produtos” e várias “inovações” na produção imobiliária.

---

[418] Foram levantadas todas as matérias relativas ao mercado imobiliário nos dois principais jornais de circulação local: Jornal O Povo (2000-2010) e Jornal Diário do Nordeste (2005-2010). Além de analisados relatórios e pesquisas do Sindicato das Indústrias de Construção – Sinduscon. A observação de matérias dos jornais locais durante este período nos permitiu apreender os discursos e estratégias da promoção imobiliária, além de características e tendências mais gerais de transformação da produção imobiliária.

[419] Os loteamentos fechados ganham importância na produção imobiliária em Fortaleza, principalmente a partir de 2002, quando é lançado o Alphaville Fortaleza, que se torna uma grande referência ao mercado. Até 2005, pela análise das reportagens dos jornais identificamos a presença de 4 grandes loteamentos fechados em fortaleza lançados até 2005. Trata-se do Alphaville Fortaleza, lançado em 2002, com 770 lotes; o Quintas do Lago, lançado em 2003 com 283 lotes; o Quintas da Fonte lançado em 2005 com 192 lotes, o Alphaville Eusébio, lançado em 2005, com 497 lotes e Jardins da Serra, lançado em 2005 com 660 lotes. Os dados foram extraídos a partir de dados da Prefeitura Municipal do Eusébio, dos Jornais Locais, e dos dados organizados por Silveira e Sales (2011).

[420] Dentro dessa produção desenvolvida por pequenas empresas ganha destaque os condomínios produzidos no âmbito do PAR (Programa de Arrendamento Residencial) da Caixa Econômica Fedderal.

Essa diferenciação dos produtos imobiliários é fortemente influenciada pela atuação das incorporadoras nacionais, que disseminam ainda a ideia dos "segmentos" no mercado imobiliário de Fortaleza. Na perspectiva do mercado imobiliário, a segmentação da produção imobiliária corresponde ao processo de direcionamento dos produtos a perfis econômicos específicos, refletindo em estratégias diferenciadas que procuram explorar necessidades, desejos e capacidade de pagamento, particulares a cada classe.

Considerando o reforço desta tendência em Fortaleza, procuramos discutir as estratégias de diferenciação dos empreendimentos utilizadas por estes agentes reconhecendo esta "segmentação" do setor, explorando separadamente as estratégias utilizadas nos chamados "segmento econômico" e "alto-padrão"[421].

***Os empreendimentos imobiliários do "segmento econômico"***

A ideia de um segmento econômico popularizou-se no vocabulário dos agentes do mercado imobiliário nacional e difundiu-se como sinônimo de uma produção direcionada ao público de menor renda, viabilizada por imóveis econômicos [422]. Na percepção dos próprios agentes do mercado, a utilização do termo "econômico" evita a utilização do termo "popular" associado aos estigmas dos velhos programas públicos de habitação[423].

O aumento da produção em Fortaleza para o segmento econômico guarda relação direta com o deslocamento das grandes incorporadoras nacionais e com o desenvolvimento das grandes parcerias. De uma maneira geral, até este período, os empreendimentos destinados a população de menor renda representavam uma pequena parcela da produção imobiliária de Fortaleza, correspondendo a empreendimentos de pequeno porte que na maioria dos casos era desenvolvido por pequenas e médias construtoras.

Na base do incremento da produção de imóveis para a população de menores rendimentos está a significativa expansão dos financiamentos à produção e ao

[421] Embora haja uma particular incongruência nestes nomes, sendo no primeiro reforçada a questão da classe, e no segundo a questão do padrão, optamos por adotar essas nomenclaturas por serem as mais usuais, estando presente no discurso dos agentes e nos jornais e revistas especializados.
[422] Embora o termo seja bastante utilizado não existe uma definição precisa sobre a faixa de renda e o valor dos imóveis. Shimbo (2010), por exemplo, define o segmento econômico como "aquele voltado para a produção de imóveis residenciais com valores de até R$ 200.000,00 destinados às famílias com renda mensal entre três e dez salários mínimos" (SHIMBO, 2010, p.24). Depois do lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida, a utilização do termo tendeu a se relacionar com as faixas (3 a 10 salários mínimos) e valores máximos de imóveis estabelecidos pelo programa, variáveis por região e porte das cidades.
[423] De acordo com reportagem da Gazeta do Povo, em 15 de junho de 2009: "A era da casa econômica".

consumo de imóveis, que fica evidente pela evolução do número de imóveis financiados para a renda de 3 a 10 salários pela CEF, sistematizados no gráfico a seguir[424].

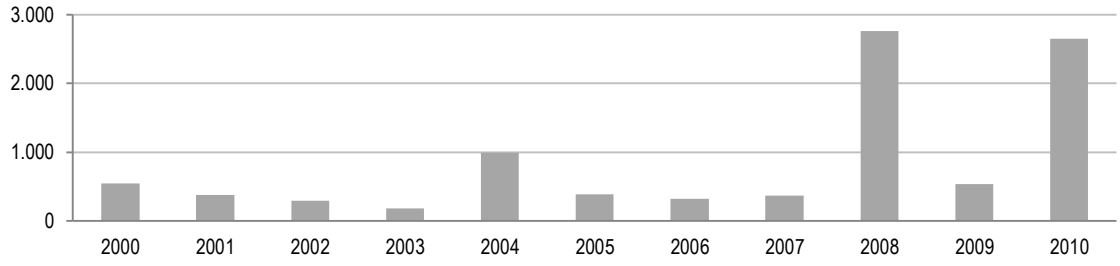



**GRÁFICO 16**

Evolução dos Financiamentos (número de unidades) para famílias de 3 a 10 S.M. contratados pela Caixa na RMF
Fonte: Caixa Econômica Federal - Dados do Crédito Imobiliário (01/2000 a 08/2009) e do Programa Minha Casa Minha Vida

Embora a disponibilidade de financiamento tenha sido claramente ampliada, a baixa capacidade de endividamento do público–alvo destes empreendimentos faz com que o preço dos imóveis seja um dos aspectos mais relevantes na decisão de compra dos imóveis.

Como as possibilidades de ampliação dos preços tornam-se limitadas para este tipo de empreendimento[425], as estratégias de redução de custos são centrais para a ampliação do ganho dos incorporadores. Estas estratégias, intensamente exploradas pelas grandes incorporadoras nacionais, são determinantes nas mudanças destes empreendimentos em Fortaleza, que seguindo a tendência nacional, passam a ser caracterizados de uma maneira geral pela concentração de um grande número de unidades e pela padronização dos projetos.

A concentração de muitas unidades permite a diluição do custo do terreno por unidade e propicia redução nos custos de construção, pois possibilita uma logística operacional mais eficiente com a ampliação da racionalização dos processos construtivos[426].

[424] A apesar da crise de 2008 a produção para este segmento é retomada em 2009, e volta apresentar resultados expressivos em 2010, diretamente vinculados aos incentivos do programa Minha Casa Minha Vida.
[425] No discurso dos agentes do setor é corrente a afirmação de que devido à baixa capacidade de endividamento dos compradores, as possibilidades de ampliação dos preços dos empreendimentos são limitadas, daí a relevância das estratégias que buscam a redução dos custos.
[426] Como desenvolvemos no terceiro capítulo, nestes empreendimentos a construção ganha maior centralidade, sendo expressivos os esforços no sentido de racionalização e padronização como estratégia para ampliação das margens de lucros.

Em Fortaleza, o perfil das construtoras e incorporadoras[427] que passam a dominar este tipo de produção revalida a ideia amplamente difundida no mercado que o "know-how" [428] é um aspecto decisivo na produção para este segmento. Embora tenha sido demonstrado que os parceiros locais são agentes de fundamental importância, percebe-se pelas características dos empreendimentos que para o segmento econômico predomina os padrões definidos pelas empresas nacionais. A atuação das incorporadoras nacionais em Fortaleza, ainda que não necessariamente relacionada à construção dos empreendimentos, é responsável pela inserção no mercado local de uma produção extremamente padronizada, semelhante a projetos desenvolvidos em outras cidades.

[427] As empresas locais com experiência anterior na produção de condomínios populares e as parcerias entre empresas nacionais com atuação especializada no segmento econômico destacam-se pelo volume de empreendimentos e unidades construídas. Na análise dos repasses de recursos de financiamento da CEF, principal fonte de financiamento deste segmento, constatamos a presença dominante de empresas de construção de médio porte, que tradicionalmente atuaram na produção de unidades do PAR, e de grandes incorporadoras nacionais especializadas neste tipo de produção, como as empresas MRV, Rossi e Bairro Novo.

[428] "De acordo com o discurso das empresas, há um know-how que precisa ser desenvolvido e que coloca as empresas já atuantes na área em uma posição privilegiada em relação àquelas que migraram recentemente para o segmento, na medida em que estas primeiras souberam 'enxergar' há bastante tempo o potencial da classe média, sobretudo, a classe média baixa, num momento em que as construtoras se voltavam apenas ao alto luxo" (SHIMBO, 2010, p.86).

**FIGURA 9**

Produção Imobiliária Padronizada

Fonte: Site das incorporadoras: Bairro Novo[429], MRV[430] e Rossi[431]

Os empreendimentos das empresas Bairro Novo, Rossi e MRV são paradigmáticos na produção destes espaços homogêneos, como pode se observar no quadro de imagens que compara os empreendimentos de Fortaleza a empreendimentos de outras cidades.

A exacerbação da padronização aparece no enquadramento dos empreendimentos como tipos/produtos padrões. No caso dos empreendimentos da empresa Bairro Novo[432] e da linha da "Ideal"[433] da empresa Rossi, as maquetes e fotografias[434] de um

[429] www.bairronovo.com, acessado em outubro de 2011.
[430] www.mrv.com.br, acessado em outubro de 2011.
[431] www.rossiresidencial.com.br, acessado em outubro de 2011.
[432] A empresa Bairro Novo originou-se de uma joint venture entre as empresas Gafisa e Odebrecht, e posteriormente ficou sobre o controle exclusivo desta última. Em Fortaleza, a empresa é responsável pelo empreendimento Parque dos Pássaros, que corresponde a um total de 5440 casas e apartamentos em um terreno de 850 mil m$^2$ desenvolvidos em várias fases.
[433] O "Ideal" representa uma linha de produto da construtora Rossi já construído em diversas cidades brasileiras. O empreendimento de Fortaleza "Ideal Vilas de Messejana" possuí 17 blocos de apartamentos e está associado ao empreendimento comercial Pátio de Messejana, que possui lojas e salas comerciais.

edifício são utilizadas para divulgar diferentes empreendimentos. No caso da empresa MRV, embora não tenha sido identificado nenhuma linha ou produto padrão, observou-se uma grande semelhança dos produtos desenvolvidos pela empresa em Fortaleza com os produtos desenvolvidos em outras cidades.

O processo de diferenciação dos empreendimentos do segmento econômico em Fortaleza pode ser iluminado de maneira exemplar pela análise mais detalhada da produção desenvolvida pela empresa MRV, que atuou em parceria com a empresa local Magis[435].

A empresa MRV apresenta-se no contexto nacional como a maior e mais especializada empresa de incorporação para o setor econômico. Embora em Fortaleza tenha ficado evidente a importância dos agentes locais, a inserção do "know-how" da empresa nacional no sentido de redução de custos dos empreendimentos parece ter sido decisivo no sucesso da parceria.

A articulação de relações privilegiadas da empresa local com este "know-how" da empresa nacional tem como resultado o grande destaque na produção para este segmento em Fortaleza. A parceria entre as empresas Magis e MRV resultou até o presente momento na produção de 3.932 unidades destinadas ao segmento econômico, distribuídas em 13 empreendimentos[436]. Dentro do Programa Minha Casa Minha Vida, na RMF, essa parceria foi responsável pela produção de 68,11% das unidades de 3 a 6 salários mínimos e 36,47% das unidades de 6 a 10 salários mínimos[437], o que revela o caráter concentrador do programa.

A análise da produção desta parceria[438] permite perceber como as estratégias gerais de redução de custos dos empreendimentos do segmento econômico, acima descritas, tomam formas concretas e garantem a ampliação dos lucros dos incorporadores.

O aumento do número de unidades dos empreendimentos é para a empresa MRV uma condição essencial para manutenção de sua "alta lucratividade"[439]. Os

---

[434] Na procura de imagens dos empreendimentos nos sites das empresas, percebemos a utilização da mesma imagem para a divulgação de empreendimentos em diferentes cidades.

[435] As informações sobre os empreendimentos da empresa MRV, desenvolvidos em Fortaleza em parceria com a empresa Magis, encontram-se detalhadas no site da empresa Magis (www.magis.com.br). As informações foram sistematizadas pela autora e encontram-se organizadas no ANEXO C.

[436] De acordo com as informações presentes no site da empresa Magis (www.magis.com.br). Acessado em novembro de 2011.

[437] De acordo com dados da Caixa Econômica Federal, sobre os recursos contratados no âmbito da primeira etapa do Programa Minha Casa Minha Vida, com contratos assinados entre 14 de agosto de 2009 e 25 de março de 2011.

[438] Analisou-se a produção da empresa nos anos de 2008, 2009 e 2010.

[439] Como está indicado nos relatórios para os investidores da empresa MRV: "A lucratividade se mantém como principal prioridade. A estratégia da MRV para permanecer garantindo as mais altas margens e lucratividade na indústria, assenta-se,

empreendimentos que passam a ser produzidos a partir da parceria[440] tendem a seguir o padrão dos projetos desenvolvidos pela empresa nacionalmente com a concentração de um grande número de unidades. Dos empreendimentos analisados, constatou-se que o número médio de unidades lançadas por empreendimento foi de 300, existindo empreendimentos com até 880 unidades.

Verifica-se também a intensificação da ocupação do terreno[441], determinante na mudança do padrão de adensamento. Esse novo padrão de ocupação, que se apropria de terrenos mais baratos e tende a determinar o readensamento de áreas mais distantes, é reconhecido pelos agentes locais como algo novo que substitui os tradicionais conjuntos habitacionais:

> *"Esse produto para classe que está adquirindo é totalmente novo. Antigamente, você tinha outro produto de conjunto, e hoje você não tem, não funciona. O terreno para a construção de 1.000 casas não está mais disponível. Você faz 500 apartamentos em 20.000 m² totalmente inseridos numa zona metropolitana, numa região equipada com todas as benfeitorias que uma cidade pode ter, transporte, saneamento, tudo bem organizado. Por isso que isso está funcionado desta maneira. Readensamento dos bairros populares"*[442].

A redução de custos se expressa também em mudança na tipologia das edificações, que passam a apresentar até cinco pavimentos[443], na restrição do número de garagens por unidade e na alteração do padrão dos revestimentos externos. Esse conjunto de transformações, em grande parte trazida pelas empresas nacionais, é responsável por uma "nova cultura" de empreendimentos, como observa um gestor da empresa parceira da MRV:

> *"Você começa a ver a construção de empreendimentos que culturalmente não existiam em nossa cidade. Apartamentos no andar*

---

entre outras questões 1) aumento dos projetos e do número de unidades por empreendimentos, 2) Avaliação física e financeira contínua do custo dos projetos, 3) ampliação das vendas por internet (atualmente 32% das vendas totais da companhia)".

[440] A influência da empresa nacional na diferenciação dos produtos imobiliários que passam a ser produzidos em Fortaleza é revelada pela comparação entre um empreendimento produzido pela empresa local antes da parceria com os empreendimentos que passam a ser produzidos depois desta parceria e pelos discursos de empresários e agentes envolvidos na incorporação e comercialização dos empreendimentos que nos indicam estas inovações.

[441] O que percebemos foi que no primeiro empreendimento, lançado de maneira exclusiva pela empresa Magis, cada m2 construído correspondia a uma fração do terreno 1,45 m². Quando os empreendimentos do segmento econômico passaram a ser desenvolvidos em parceria com a empresa MRV essa fração do terreno variou de 0,75 a 1,04 m² de terreno para cada m² construído. Estes números estão apresentados no ANEXO C desta tese.

[442] Depoimento do Diretor da empresa encarregada das vendas dos empreendimentos da parceria entre Magis e MRV à autora em entrevista realizada em janeiro de 2009.

[443] Existência de apartamento de cinco andares sem elevadores tem um grande impacto no preço do condomínio. A redução do custo do condomínio tem efeitos importantes por que contribuí na valorização futura do empreendimento além de ter um efeito bastante positivo na redução de conflitos, pela garantia de menores taxas de inadimplência.

> *térreo, construção de no máximo 5 pavimentos para evitar o uso de elevadores. Tudo é novo em relação a prática de mercado. Em Fortaleza você só vendia apartamentos que tivessem duas vagas de garagem. Hoje uma vaga atende sem nenhuma restrição. Revestimento externo sem cerâmica, também. Usa texturas de boa qualidade. Sem elevador. Gosto de chamar de uma semi-verticalização"*[444].

Além disso, ocorre uma expressiva diminuição das áreas privativas. A estratégia de redução de áreas privativas é revelada claramente no discurso do empresário local[445], justificada pela limitação de crédito disponível para a população enquadrada como alvo dos empreendimentos:

> *"Então pra essa classe C, nós mantivemos nossa filosofia de poder ofertar áreas de lazer interessantes, com segurança e com conforto, porém as áreas dos apartamentos foram diminuindo, porém isso é uma tendência mundial, e não só aqui. Nos nossos projetos isso aconteceu muito fortemente, essa diminuição de área. Inclusive os projetos vêm se adaptando a isso. Por quê? Porque nós temos um público, uma grande massa, que essa massa tem uma limitação de crédito, então não adianta eu gerar produtos em que eu não vou atingir meu público que tem condições de ter o crédito aprovado".*[446]

A redução de áreas privativas reforçada nos empreendimentos econômicos, a partir de 2008, tende a se estabelecer como uma tendência geral para o mercado imobiliário de Fortaleza. A análise da evolução das características das ofertas de imóveis em Fortaleza mostra uma redução radical das áreas dos imóveis de dois quartos, particularmente evidenciada no ano de 2010, como se verifica no gráfico a seguir. Em dezembro de 2010, mais de 70% dos apartamentos de dois quartos ofertados possuíam áreas inferiores a 55 m².

---

[444] Depoimento do Diretor da empresa encarregada das vendas dos empreendimentos da parceria entre Magis e MRV à autora em entrevista realizada em janeiro de 2009.

[445] A observação do gestor da empresa é facilmente constatável na observação das áreas dos empreendimentos. No primeiro empreendimento da empresa Magis para o segmento econômico, desenvolvido sem a parceria com a empresa MRV, o residencial Caravelas, as unidades do tipo dois quartos com uma suíte possuíam área de 56,31 m². Os empreendimentos desenvolvidos a partir da parceira com a empresa MRV apresentaram progressivamente áreas menores, sendo que num dos últimos empreendimentos – o condomínio Portal da Lagoa - as unidades de tipologia semelhante (dois quartos com uma suíte) chegaram a apresentar 46,64 m².

[446] Depoimento de um dos diretores da empresa Magis, parceira da empresa MRV em Fortaleza, em entrevista à autora em setembro de 2010.

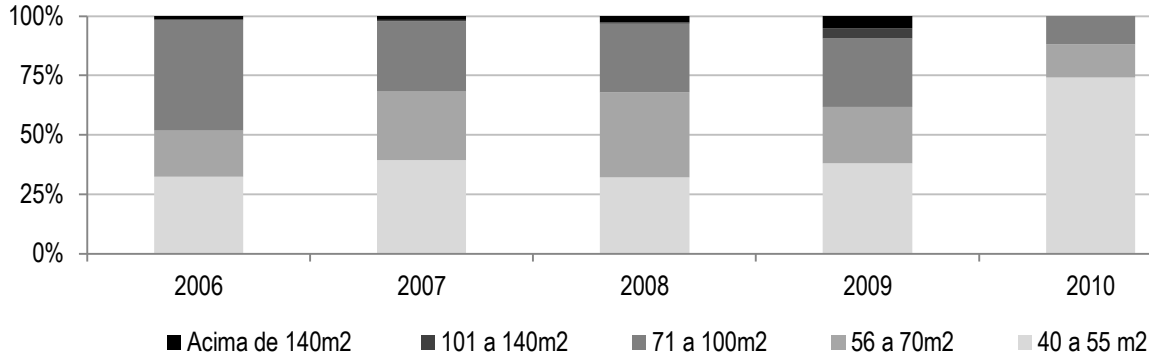



**GRÁFICO 17**
Evolução da metragem dos apartamentos de dois quartos
Fonte: Índice de Velocidade de Venda (IVV) – Ofertas do mês de Dezembro – Sinduscon-Ce

As estratégias de redução de custos se articulam a estratégias de valorização dos empreendimentos, seja pela inserção de elementos e cores nas fachadas, seja pela ampliação de equipamentos e áreas comuns, que tendem a garantir aumento dos preços dos imóveis e a aceitação dos novos padrões da habitação.

Embora não revelado no discurso dos agentes envolvidos na produção destes empreendimentos, a diferenciação dos produtos parece contribuir para o alcance de um novo patamar de preços. Quando comparamos os preços das unidades MRV com imóveis semelhantes produzidas no âmbito do programa PAR até 2007, chega-se a valores até três vezes superiores[447].

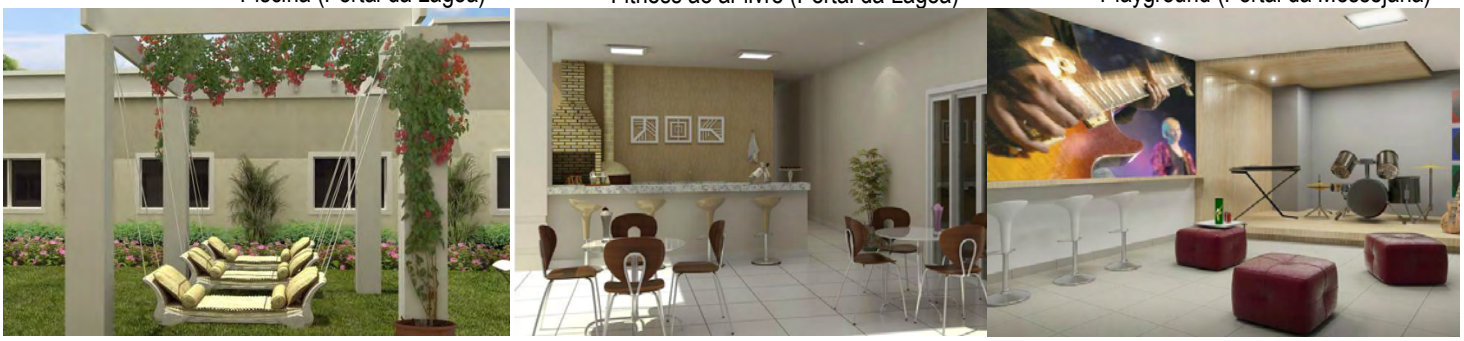
Os empreendimentos MRV se destacaram no mercado local por suas "fachadas diferenciadas"[448] em estilo neoclássico e pela valorização das áreas comuns, a partir da difusão do conceito de condomínio-clube para este segmento. Nas áreas comuns dos empreendimentos[449] do segmento econômico torna-se cada vez mais comum a disponibilidade de piscinas, "espaço gourmet", "garage band", "espaço fitness" entre outros espaços, como destacamos na imagem a seguir.

[447] A partir da análise dos dados do crédito imobiliário da Caixa Econômica Federal, evidenciamos que em 2007, o preço médio do m² dos imóveis produzidos no âmbito do PAR era de R$ 664,00 reais. Já os imóveis produzidos a partir de 2008 pela MRV tinham m² que variava entre R$ 1.400,00 a R$ 1.897,00.

[448] Mantendo, entretanto, custos reduzidos pela utilização de materiais simples e baratos como as texturas, por exemplo.

[449] Apresentados no site da empresa (www.magis.com.br) na descrição de cada um de seus empreendimentos e sistematizados pela autora no ANEXO C.

Piscina (Portal da Lagoa) Fitness ao ar livre (Portal da Lagoa) Playground (Portal da Messejana)



Redário (Vitalice Condomínio Clube) Espaço Gourmet (Vitalice Condomínio Clube) Garage band (Vitalice Condomínio Clube)

**FIGURA 10**
Fotos dos empreendimentos Portal da Lagoa, Vitalice condomínio clube e Forte Iracema
Fonte: www.magis.com.br acessado em 04 de outubro de 2011

Na observação das características dos condomínios percebemos que a ideia de ofertar para uma população de menor renda equipamentos presentes nos condomínios de luxo contrasta muitas vezes com a existência de ambientes simples que, entretanto, ostentam nomes sofisticados em língua estrangeira. Para Shimbo (2010, p.223), neste tipo de empreendimento *"o desenho das áreas verdes e a concepção de um condomínio fechado têm um papel importante no desejo de consumo do seu público-alvo que, por sua vez, olha e procura reproduzir para si, o padrão de classe imediatamente superior, ou seja, a referência é a classe alta".*

Os esforços para ampliação dos ganhos são complementados pela sofisticação das estratégias de comercialização, que visam acelerar a velocidade de venda dos empreendimentos. De uma maneira geral, o grande porte dos empreendimentos permite maior investimento em publicidade e divulgação, que envolvem entre outros esforços, a contratação de artistas e realização de feiras de imóveis.

Nos folders e propagandas ganham destaque as condições facilitadas de acesso à moradia e a articulação com os programas habitacionais federais. O baixo preço da prestação aparece ao lado das possibilidades de subsídio como principais argumentos para a compra, encobrindo-se o preço total do imóvel. Nos folders apresentados a seguir encontramos estes argumentos citados.

**FIGURA 11**
Folders publicitários dos empreendimentos Forte Iracema e Gran Felicitá
Fonte: Recolhido pela autora na empresa (MRV/Magis) em janeiro de 2009

Há ainda um grande investimento nos stands de venda, a partir da reprodução das unidades mobiliadas, decoradas de maneira a dissimular a restrita dimensão dos cômodos. Televisores de plasma, mobiliário leve e com transparência, para além de uma intensiva utilização dos espelhos, constituem um receituário da decoração dos empreendimentos do segmento econômico.

**FIGURA 12**
Apartamento decorado do Segmento Econômico[450]
Fonte: Foto autora em maio de 2011

As características observadas nos imóveis MRV tais como o aumento do número de unidades, a intensificação da utilização do terreno, a alteração da tipologia do edifício, a redução das áreas privativas e a maior oferta de equipamentos com reforço da ideia de condomínio-clube para a população de menor renda, tendem a se consolidar como um novo padrão de produção do espaço.

[450] As imagens acima retratadas são de um empreendimento de outra empresa, onde a utilização de espelhos na decoração dos edifícios é mostrada de maneira exacerbada.

***Os empreendimentos imobiliários de alto-padrão***

Os esforços no sentido da diferenciação dos empreendimentos para o chamado alto-padrão já eram evidentes em Fortaleza no final da década de 1990, com a sofisticação dos projetos, dos materiais e espaços de usos comuns presentes nesses empreendimentos.

A atuação de grandes incorporadoras locais e nacionais na produção dos empreendimentos de alto-padrão além de reforçar a sofisticação destes empreendimentos influencia uma significativa mudança no porte dos empreendimentos.

Os condomínios residenciais de alto-padrão em Fortaleza que eram normalmente organizados em torre única são agora substituídos por duas ou mais torres. A produção com estas características se torna cada vez mais perceptível nas áreas mais valorizadas da cidade. Os empreendimentos abaixo apresentados ilustram essa nova escala de produção.

**FIGURA 13**

Helbor Condomínio Parque Clube, Bossa Nova e Paço do Bem.

Fonte: Imagens retiradas do site skyscrapercity[451] - www.skyscrappercity.com.br, acessado em agosto de 2011

Na produção destes empreendimentos, embora existam alguns esforços para a redução de custos[452], os esforços para a elevação do preço dos imóveis é predominante, seja no projeto arquitetônico, sejam nos equipamentos e serviços ofertados, seja na localização.

A ampliação do número de unidades articulada a elevados preços do m² desses imóveis contribui na projeção de enormes VGV's. A projeção de grandes VGV's -

[451] Fórum de discussões sobre a produção imobiliária.

[452] Como por exemplo, os ganhos de escala e racionalização vindos do porte dos empreendimentos.

lógica predominante das grandes incorporadoras nacionais - vai progressivamente fazer parte das estratégias da produção imobiliária de Fortaleza.

O aumento da escala dos empreendimentos fortalece ainda mais a lógica de oferecer áreas verdes e espaços comuns diferenciados. São destas iniciativas que surgem em Fortaleza novos conceitos de condomínio, como o condomínio parque ou o condomínio jardim, que se consolidam como referências para todo o mercado imobiliário de Fortaleza.

Dada a pulverização da produção desses empreendimentos por um grande número de incorporadoras nacionais e locais, para além das inúmeras parcerias desenvolvidas, procuramos as estratégias de diferenciação a partir da análise dos empreendimentos de maior destaque. Em Fortaleza, a diferenciação dos empreendimentos de alto-padrão, percebida nos empreendimentos residenciais, é ainda mais intensa nos empreendimentos desenvolvidos para fins turísticos.

A condição particular de Fortaleza como cidade turística, fez com que grandes empresas nacionais e locais, além de investidores estrangeiros direcionassem grandes investimentos para empreendimentos voltados para a segunda residência, em negócios que em muitos casos articulam o imobiliário com o turismo. O investimento de grandes empresas nestes tipos de empreendimentos reforçou a diferenciação e favoreceu uma grande valorização imobiliária, seja nos grandes empreendimentos localizados na cidade de Fortaleza, seja nos *resorts* nos municípios da região metropolitana.

Em Fortaleza, três grandes empreendimentos, lançados em 2008, destacaram-se pela escala dos projetos, pelo número de unidades e pelos grandes VGV's anunciados. Trata-se dos empreendimentos Landscape Beiramar[453], Atlantis Beiramar[454] e Beach Class[455], cujas maquetes são exibidas na imagem a seguir.

[453] Empreendimento produto da parceria entre Tecnisa e Terra Brasilis, com VGV projetado em 2008 de 251 milhões de reais e 454 unidades.
[454] Empreendimento desenvolvido pela incorporadora local Marquise, com 200 unidades. O VGV do empreendimento não foi anunciado.
[455] Empreendimento lançado pela parceria da incorporadora Moura Dubeux, de Pernambuco, e o Grupo internacional MDL Realty, com VGV projetado de 100 milhões de reais em 2008 e 371 unidades.

**FIGURA 14**
Foto dos empreendimentos Landscape Beiramar, Atlantis Beiramar e Beach Class
Fonte: Imagens retiradas do site skyscrapercity[456] – Disponíveis no site www.skyscrapercity.com, acessado em agosto de 2011.

De uma maneira geral, estes empreendimentos tendem a se destacar na paisagem da cidade pelos grandes volumes construídos e arquitetura diferencial, que colabora com a intenção dos grandes incorporadores de consolidá-los como produtos de padrão internacional, se assemelhando a torres de grandes espaços turísticos mundiais.

A intenção dos grandes incorporadores de consolidar esses empreendimentos como produtos de padrão internacional, justifica a sofisticação da arquitetura e dos equipamentos. São comuns nestes empreendimentos diversas piscinas, cinemas, salas de massagens e hidromassagens, saunas, restaurantes, além de diversos espaços de lazer e contemplação. Cada vez mais esses equipamentos são organizados sob uma lógica de hotelaria, estando o pagamento associado a sua utilização[457].

A descrição de um desses empreendimentos, a partir do relato do diretor de uma grande incorporadora[458] local responsável por seu desenvolvimento, revela a intenção de consolidação de um produto de padrão internacional e a ênfase nos serviços, como aspectos para atração de compradores nacionais e estrangeiros:

> *"Isto aqui é Punta del Leste, Nova York. Localização tão boa, conceito de sofisticação de estilo de vida para pessoas que tem uma mente mais aberta[459]... Morar bem localizado, em um lugar que tenha o máximo de serviços, por um custo acessível. Condomínio baratíssimo,*

[456] Fórum de discussões sobre a produção imobiliária na internet.
[457] Chamados "pay per use".
[458] Em entrevista à autora em janeiro de 2009.
[459] Sobre o perfil dos compradores e da vida de condomínio, o entrevistado ainda complementa: "Quem não se preocupa com seu vizinho...Vai ter muita puta? Qual é problema? Basta ter regras, lugar civilizado".

> *tudo o que você quiser utilizar em **pay per use.** Projeto ultrassofisticado. Gera referência, gera contaminação... Primeiro daqui, e talvez o primeiro do Nordeste. Consumo com o exterior. 70% está[sic] sendo vendido para pessoas de fora, ou estrangeiros ou brasileiros. Aqui é um empreendimento voltado para segunda residência... Me surgiu a ideia de contratar o Philip Stark, pra conceituar isso aqui, por que é a mesma coisa. Mas o custo era proibitivo e o mercado não absorveria os 10% a mais pela assinatura dele".*

Os anúncios publicitários destes empreendimentos procuram destacar uma série de conceitos novos presentes, a partir da sofisticação de áreas de lazer e serviços exclusivos, associando-os a um consumo de luxo.

**FIGURA 15**
Publicidade Landscape Beira Mar e Beach Class
Fonte: Jornal O Povo, setembro/outubro de 2008

Outro diferencial destes empreendimentos é a diversidade das plantas dos apartamentos, englobando desde pequenas unidades residenciais até espaçosas coberturas duplex com terraços. Procurando atender diferentes perfis de consumidores, essa diversidade visa acelerar a venda dos empreendimentos.

O conjunto de estratégias de diferenciação destes empreendimentos garante o alcance dos mais altos patamares de m² na cidade de Fortaleza, que tendem a se descolar dos valores do m² dos empreendimentos de segunda residência em localizações semelhantes, como mostra a tabela abaixo.

**TABELA 4**

Áreas imóveis e preço médio do m² das segundas residências no bairro do Meireles

| Empreendimento | Área do apartamento (m²) | Valor m² aproximado (R$) |
|---|---|---|
| Landscape Beira Mar | 44,00 a 294,00 | A partir de 8.000,00 |
| Atlantis Beira Mar | 62,00 a 145 | 6.000,00 a 7.500,00 |
| Beach Class | 56,00 a 224,00 | 4.000,00 |
| Ed. Brisa do Mar | 55,00 | 3.780,00 |
| Ed. Leme | 64,64 | 3.510,00 |
| Ed. Portal Meireles | 63,85 | 3.200,00 |
| Ed. Meireles residence | 66,08 | 2.863,00 |
| Ed. Mar e mar | 68,52 | 2.840,00 |
| Ed. Costa Mar | 57,00 | 2.130,00 |

Fonte: Brasil, A. (2009, p.109), a partir de consultas de sites de imobiliárias em janeiro de 2009.

As grandes incorporadoras nacionais, isoladas ou em parcerias com grandes incorporadores e construtores locais, estiveram também presentes no desenvolvimento de condomínios de praia na orla de municípios vizinhos a Fortaleza.

Apresentados como "resorts"[460], esses grandes empreendimentos são cada vez mais concebidos a partir da articulação de unidades hoteleiras e residenciais[461]. Esta articulação tende a permitir condições privilegiadas de valorização dos imóveis, em grande medida relacionada à ampliação da renda imobiliária a partir da flexibilização das formas de propriedade[462].

A articulação das empresas Inpar/Gafisa[463] com o parque aquático Beach Park[464] - primeira grande parceria entre grupos locais e empresas nacionais em Fortaleza - resultou em três grandes empreendimentos deste padrão. O primeiro desses empreendimentos – Beach Park Acqua Resort – foi lançado em 2005 com um VGV de 40 milhões de reais e 225 unidades, em sistema misto – hotelaria e residencial. O

[460] Alexandre Zubaran – Presidente da Associação Brasileira de Resorts, em apresentação na Convenção Secovi (São Paulo, setembro de 2008), definiu resorts como: "um empreendimento hoteleiro de alto padrão em instalações e serviços, fortemente voltado para o lazer em área de amplo convívio com a natureza, na qual o hóspede não precise se afastar para atender suas necessidades de conforto, alimentação, lazer e entretenimento".

[461] Ver ANEXO D, onde foram sistematizados a partir de SILVA, M. (2010b) os dados sobre os resorts lançados na RMF.

[462] Como mostraremos mais adiante nestes empreendimentos, é facultado aos proprietários a articulação com a hotelaria e locação nos demais períodos do ano.

[463] Originalmente a parceria foi desenvolvida com a Gafisa, vindo a Incorporadora Inpar a associar-se depois. No terceiro empreendimento a parceria é exclusiva da incorporadora Inpar e o Beach Park.

[464] Pelos anúncios no site dos empreendimentos não fica claro o caráter da parceria, já que não se tratam de relações tradicionais, como incorporação, construção ou comercialização. No site de um dos empreendimentos, a marca Beach Park, aparece como idealizadora e administradora.

segundo empreendimento – o Beach Park Living – lançado em 2006, repetia os 40 milhões de reais de VGV e possuía 157 unidades de dimensões variáveis, destinadas a usos exclusivamente residenciais. O terceiro, e maior dos empreendimentos – Beach Park Wellness Resort – lançado em 2009, consolidava a ideia de usos mistos, e projetava um VGV de 100 milhões de reais, a partir de 360 unidades.

A força do Beach Park como um dos mais importantes equipamentos turísticos de Fortaleza[465] foi essencial no sucesso comercial desses empreendimentos. Para além da associação direta com a marca, a partir dos nomes dos empreendimentos e da semelhança da identidade visual, a relação de proximidade ao parque e os acessos privilegiados[466] conferiu extrema valorização aos empreendimentos.

**FIGURA 16**
Beach Park - logomarca do parque aquático e dos empreendimentos imobiliários
Fonte: site do parque aquático – www.beachpark.com.br, acessado em novembro de 2011

**FIGURA 17**
Imagens e Maquetes dos empreendimentos – Beach Park Acqua resort, Beach
Fonte: www.inpar.com.br

Esse modelo de negócio é descrito pelas incorporadoras como “ancoragem temática” [467], sendo semelhante aos hotéis ancorados por parques nos Estados Unidos e

[465] O Complexo turístico Beach Park nasce na década de 90, com o desafio de dar vida e ancorar o projeto de urbanização do Porto das Dunas, praia no município de Aquiraz. Inicialmente organizado como Parque Aquático, Hotel, e restaurantes e bares de praia, o complexo vai a partir de 2005, associar-se a empresas de incorporação no desenvolvimento de resorts. Na atualidade é um dos equipamentos turísticos mais importantes de Fortaleza, sendo intensamente divulgado em revistas nacionais e internacionais.
[466] Seja através de passagens subterrâneas e passarelas – no caso do Beach Park Wellness Resort, de um “Acqualink” (rio artificial de conexão) – no caso do Beach Park Acqua resort - ou do Century Card, cartão que dará acesso ao parque aquático por um período de 10 anos – comum aos três empreendimentos.
[467] Site da empresa de relação com os investidores: http://www.mzweb.com.br/inpar.

Europa. Segundo informações do site da empresa para relação com os investidores, essa característica particular possibilita a formatação de empreendimentos caros e com maior taxa de ocupação do que aqueles que não têm ancoragem temática. O valor das unidades foram, em média, 40% superiores aos imóveis da região, e 75% das unidades foram vendidas em apenas 90 dias[468].

A valorização destes empreendimentos passa por outros recursos já comentados aqui, como uma grande sofisticação das áreas livres, dos serviços e equipamentos de lazer, além de um esforço de conceituação dos empreendimentos. O Beachpark Wellness resort, por exemplo, traz em seu nome o conceito de "resorts bem estar"[469] - segmento de resorts já existente nos principais centros turísticos do mundo[470].

Hoje, o parque aquático Beach Park é anunciado em seu site como um grande complexo turístico[471], englobando os empreendimentos imobiliários como parte desse conjunto. A concretização desse "complexo", a partir de uma grande concentração de investimentos, ajuda a mostrar a predominância do imobiliário, e dos ganhos obtidos por sua produção e administração, sobre o turismo, que parece se consolidar como meio de legitimação socioeconômica da reprodução ampliada do capital a partir do imobiliário[472]. O discurso recorrente de crescimento econômico e geração de emprego a partir do turismo legitima uma forte atuação do Estado, que desta maneira assegura a ampliação da valorização imobiliária.

[468] Informações retiradas do site da empresa, como indicado anteriormente.

[469] Conceituação do empreendimento encontrado no folder publicitário do empreendimento: "Oferecer o máximo de bem-estar para o corpo e a mente, garantindo uma vida em perfeito equilíbrio. Essa é a proposta do Beach Park Wellness Resort. O empreendimento inaugura à beira mar do Ceará um novo segmento de resorts existentes nos principais centros turísticos do mundo, baseados no programa wellness de prevenção e educação da saúde, em busca da longevidade e do bem-estar total. É um lugar que oferece muito mais que qualidade de vida, uma possibilidade para você encontrar a real felicidade, que às vezes está em nós mesmo e não percebemos. Para isso, além de todo o conforto e a comodidade de um condomínio integrado ao maior parque aquático da América Latina, o Beach Park Wellness Resort conta com espaços reservados para meditação e prática de yoga, sala de pilates, home club e um Spa L´Occitane, marca mundialmente reconhecida pelos produtos e tratamentos terapêuticos. E o melhor, você pode ter um lugar exclusivo em meio a tudo isso.

[470] De acordo com o material de divulgação do empreendimento.

[471] Descrição do complexo Beachpark no site da empresa: "Com 800m de frente para o mar, o Beach Park tem uma forte estrutura de turismo e lazer distribuída em 4 áreas principais: o Aqua Park, o Beach Park Suites Resort, o Beach Park Acqua Resort e o Beach Park Praia. Em 2009 o Beach Park inaugura o residencial Beach Park Living e em 2011 está prevista a inauguração do Beach Park Wellness Resort".

[472] A partir do discurso recorrente de crescimento econômico e geração de emprego, que suporta uma atuação mais forte do Estado, que desta forma garante a ampliação da valorização imobiliária.

**FIGURA 18**
Complexo Beach Park, com destaque para o Beachpark Wellness Resort na parte inferior da imagem
Fonte: site skyscrapercity

A ideia de criação de lugares turísticos vai se repetindo a partir de grandes empreendimentos imobiliários em várias outras áreas da região metropolitana e do estado do Ceará. O fortalecimento da centralização do capital passa a permitir a criação de novos complexos turísticos em espaços onde não havia sequer acessos ou terra loteada, como é claramente o caso do recém-inaugurado Resort Aquiraz Riviera.

**FIGURA 19**
Foto do local do resort e maquete com a projeção da ocupação integral do Resort
Fonte: skyscrapercity

Este empreendimento turístico, com VGV estimado em US$ 350 milhões de dólares e desenvolvido pelo Consórcio Luso-Brasileiro Aquiraz Investimentos[473], tem como estruturas principais um parque Hoteleiro[474] e grandes equipamentos como o *Country*

[473] Composto pelo empresário cearense Ivens Dias Branco, pelos portugueses do Ceará Investment Fund e pelo Grupo Hoteleiro Dom Pedro e Solverde.
[474] A área hoteleira dividida em oito lotes de quatro hectares em primeira linha da praia. Até o presente momento, foi concluído apenas o Hotel Dom Pedro Laguna, que pertence a uma cadeia internacional de hotéis de alto padrão.

*Club*, o *Beach Club*, um *Village Mall e um* campo de golfe oficial de nível internacional. O resort, ao contrário dos loteamentos de praia de seu entorno, tem sistema de esgotamento, ruas pavimentadas e iluminação pública com cabeamento subterrâneo. Localizado no município de Aquiraz[475], possui uma área total de 285 hectares, com uma frente contínua para praia de 1.800 metros.

**FIGURA 20**
Maquete do Country Clube e fotografia do campo de golfe já finalizado
Fonte: site do empreendimento – www.aquirazriviera.com.br, acessado em novembro de 2010

O modelo de negócio deste empreendimento assemelha-se a um grande loteamento fechado, onde são previstos lotes para residências unifamiliares e para condomínios residenciais. A partir da valorização exacerbada pelos empreendimentos hoteleiros e pelos equipamentos e infraestrutura diferenciada da área, são atraídas grandes empresas de incorporação[476], como é destacado em um de seus folders publicitários.

[475] Na praia de Marambaia, a cerca de 35 km, de Fortaleza.
[476] O empreendimento foi concebido antes da crise imobiliária de 2008. Neste momento havia perspectivas de uma atração maior de investimentos estrangeiros. A partir deste momento, o consumo a partir da população local passa a ser um aspecto fundamental da viabilidade do empreendimento, ainda parcialmente ocupado.

**FIGURA 21**
Material de divulgação do empreendimento
Fonte: Anúncio Publicitário/ Jornal o Povo /Junho de 2011

O primeiro condomínio divulgado como parte do resort – o Riviera Beach Place Golf Residence - foi produto de parceria entre uma grande construtora local e o principal investidor do resort, Ivens Dias Branco. O empreendimento guarda em sua arquitetura e no programa das áreas comuns[477] grande semelhança ao padrão dos empreendimentos desenvolvidos no complexo Beach Park, entretanto, ao se inserir num espaço de urbanismo diferenciado procura explorar essa dupla condição de "requinte".

**FIGURA 22**
Maquete do empreendimento Riviera Beach Place Golf Residence – Condomínio do Complexo Aquiraz Riviera
Fonte: site da empresa Mota Machado – www.motamachado.com.br – acessado em novembro de 2011

A publicidade deste empreendimento, apoiada nos conceitos de luxo e exclusividade, também procurará explorar essa dupla condição, exaltando tanto as características

[477] Conforme descrição no site da empresa www.motamachado.com.br, acessado em novembro de 2011, o empreendimento oferece, SPA completo (sauna, sala de descanso, ofurô), fitness center equipado, Espaço kids exclusivo (parque aquático, playground, salão de jogos e kids room).

do empreendimento como os diferenciais do resort, como aparece na descrição do imóvel no site da empresa[478]:

> ***"Riviera Beach Place Golf Residence,*** *muito mais que um empreendimento de alto luxo para toda a família. É poder contar com a infraestrutura do Aquiraz Riviera, o maior complexo de lazer e turismo de padrão internacional no Ceará, à sua disposição. Com o Riviera Beach Place, fica ainda mais fácil e convidativo desfrutar dos 285 hectares do Aquiraz Riviera."*

...ou em seu folder publicitário: "uma ilha de luxo, cercada de exclusividade por todos os lados".

**FIGURA 23**
Anúncio do empreendimento Riviera Beach Place Golf Residence
Fonte: Anúncio Publicitário/ Jornal o Povo /Maio de 2011

Neste empreendimento é ainda facultado aos proprietários colocar seu imóvel sob a gestão do Hotel Dom Pedro Laguna. Essa possibilidade converte-se em promessa de ampliação da renda imobiliária para os proprietários e é explorada pelos incorporadores, repercutindo na valorização imobiliária do empreendimento. As unidades desse empreendimento, embora estejam localizados no munícipio de Aquiraz, adquiriram valores de m² comparáveis a empreendimentos de alto padrão dos bairros mais valorizados do município de Fortaleza.

Embora não se trate de um padrão dominante, esta tipologia de empreendimento cada vez mais se dissemina como modelo de ocupação da Região Metropolitana de Fortaleza. Produto de grandes empresas ou fortes parcerias, outros

[478] www.motamachado.com.br

empreendimentos com características semelhantes foram, ou serão, lançados brevemente[479] nesta região.

### 4.2.2 Diferenciação na apropriação do espaço

Na discussão anterior, no sentido de enfatizar os diferenciais dos empreendimentos das grandes empresas de incorporação, desprezamos, em grande medida, uma dimensão essencial à compreensão da valorização imobiliária relacionada à diferenciação das estratégias de apropriação do espaço por estes agentes.

As decisões dos incorporadores sobre em que áreas da cidade investir, isto é, suas estratégias de apropriação do espaço, relacionam-se com a identificação de condições privilegiadas de obtenção de ganhos, possibilitadas tanto pelo baixo preço da terra, como pelas possibilidades futuras de ampliação da valorização imobiliária em determinadas áreas que tendem a compensar os elevados preços dos terrenos[480].

A apropriação do espaço pelo mercado imobiliário, definida em grande medida a partir das características dos empreendimentos imobiliários, tem caráter seletivo, relacionado à organização socioespacial da metrópole, à estrutura do mercado de terras e às ações do Estado através de regulamentações urbanísticas, de intervenções físicas e de incentivos fiscais à produção imobiliária.

Como já nos referimos, a apropriação intensiva[481] do espaço pelo mercado imobiliário aconteceu em Fortaleza historicamente em porções bastante restritas de seu território, principalmente em torno dos bairros Aldeota e Meireles, detentores de condições privilegiadas de infraestrutura, serviços e comércios, acarretando na intensa verticalização dessa área e de seu entorno.

Esta apropriação intensiva do espaço progressivamente tendeu a se reproduzir em outras áreas da metrópole, indo em direção dos principais eixos viários, da zona sudeste/leste do município de Fortaleza (reconhecido como eixo de expansão da cidade), e do litoral metropolitano.

A seleção destas áreas pelo mercado imobiliário tem relação com a concentração prévia de população de alta renda e maior disponibilidade de infraestrutura,

[479] Entre eles destacamos GolfVille, da empresa local Colmeia; o Mandara, da parceria entre a empresa Gafisa e Marquise e WaiWai produto da parceria entre Magis e BSpar.
[480] Considerando, entretanto, que o próprio preço da terra está diretamente relacionado a esta dinâmica de valorização imobiliária.
[481] Principalmente relacionada à construção de edificações verticalizadas.

comércios e serviços. No caso da expansão no sentido da orla metropolitana, como já mostramos, a apropriação pelo mercado imobiliário está relacionada à exploração do potencial dessas áreas para fins de veraneio e turismo, oferecendo uma alternativa às casas de praia, preteridas pelos altos custos de manutenção.

Por outro lado, a existência de uma ocupação mais popular e muito adensada no sentido oeste do município, com concentração de grandes favelas, tendeu a reduzir os interesses de investimento do mercado imobiliário nesta área do município de Fortaleza.

A atuação extremamente concentrada por parte do mercado imobiliário em poucos espaços da metrópole foi responsável por exacerbar a valorização imobiliária destas áreas, determinando grande diferenciação destes espaços na cidade. O movimento de centralização do capital no setor imobiliário, a partir da atuação das grandes empresas de incorporação e diversas parcerias, ilumina um conjunto de novas estratégias de apropriação do espaço que parecem ser determinantes nas dinâmicas de valorização imobiliária em toda a cidade.

A observação da atuação destes agentes mostra tanto a intensificação da apropriação dos espaços valorizados da metrópole, como a apropriação de novas áreas praticamente não incorporadas pelo mercado imobiliário até aquele momento, impulsionando a criação de novas áreas de valorização. Com esta percepção geral, procuraremos explorar as distintas estratégias de apropriação do espaço utilizadas por estes agentes considerando estes dois movimentos principais e suas particularidades em diversos espaços da metrópole.

### a) Apropriação dos espaços valorizados da metrópole

De uma maneira geral, a atuação do capital centralizado nos últimos anos parece exacerbar a apropriação dos espaços valorizados da metrópole, explorando a expansão dos limites destas áreas de grande valorização.

Com diferentes estratégias, evidenciamos a atuação das grandes empresas de incorporação tanto nas áreas tradicionalmente valorizadas, como os bairros da Aldeota e Meireles, como na direção das principais áreas de expansão da valorização, localizadas principalmente a sudeste/leste do município de Fortaleza e em diferentes pontos do litoral metropolitano.

Visando discutir a diferenciação na apropriação do espaço, procuramos a seguir apresentar a atuação destas empresas nestas diferentes situações, se apropriando de exemplos particularmente elucidativos de suas estratégias.

### *Atuação nas áreas tradicionalmente valorizadas: o caso dos bairros Aldeota e Meireles*

Apesar da progressiva incorporação de novas áreas pelo mercado imobiliário no sentido de uma produção imobiliária intensiva, os bairros Aldeota e Meireles no início da primeira década do século XXI continuavam a ser responsáveis pelos maiores números de imóveis vendidos[482] em toda a região metropolitana.

A Aldeota, consolidada desde a década de 70 como bairro de elites e centro comercial de alta renda, presenciou como já nos referimos, a partir da década de 80, intensa verticalização e valorização imobiliária, consagrando-se como modelo da apropriação do espaço pelo imobiliário em Fortaleza e como símbolo de status social.

O bairro Meireles, vizinho à Aldeota e de ocupação posterior, é ainda mais valorizado por sua proximidade à faixa de praia e sua apropriação para fins turísticos, sendo o espaço nesta área disputado por empreendimentos residenciais, flats e pela hotelaria moderna. Essa disputa repetiu-se nas faixas de praia dos bairros vizinhos, como Praia de Iracema e Mucuripe, e foi responsável por uma intensa verticalização desta porção da faixa de praia de Fortaleza[483].

A resultante desta grande concentração e valorização imobiliária é o elevado preço da terra nestes bairros, que aparece no discurso dos incorporadores locais[484] desde o início da década como um dos principais responsáveis pelo deslocamento da produção imobiliária intensiva para outras áreas da cidade.

Apesar deste progressivo deslocamento, que repercute na estagnação na oferta de novos empreendimentos no bairro de Meireles e na redução, no caso da Aldeota, principalmente após 2004, essa área continua a apresentar grande destaque na produção imobiliária da cidade quando se considera o valor geral resultante das

[482] De acordo com dados do Secovi-Ce, apresentados no Jornal O Povo de 20 de março de 2003, no período de 1997 a 2002, o bairro da Aldeota liderou disparado o número de imóveis vendidos, concentrando 4.199 unidades, seguido pelo Meireles, com 2.495 unidades, e Praia de Iracema, com 820 unidades.

[483] Apesar do litoral do município de Fortaleza ter uma extensão total de 34 km, correspondente a 15 praias, a ocupação imobiliária restringe-se praticamente as praias de Iracema, Meireles, Volta da Jurema e Mucuripe, que juntas correspondem a 4,5 km deste litoral.

[484] Este discurso é reproduzido em reportagem do Jornal O Povo de 27 de março de 2003: "Devido a esta intensa concentração, Porto (presidente do Secovi) acredita que a tendência, daqui pra frente, será sair daquela localização, especialmente porque o preço do terreno, que representa de 20 a 30% do valor do empreendimento, está muito alto".

vendas nestes bairros[485], justamente pelo alto preço dos imóveis nestas áreas, que se diferencia claramente do preço médio dos imóveis da cidade. Essas dinâmicas podem ser evidenciadas nos gráficos a seguir.

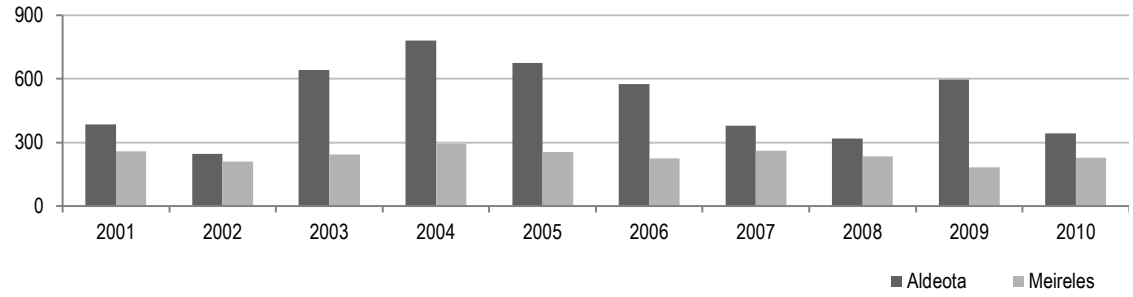



**GRÁFICO 18**
Evolução das ofertas de unidades imobiliáriás nos bairros de Aldeota e Meireles
Fonte: Relatório Sinduscon-Ce -Índice da Velocidade de Vendas (IVV) – Ofertas do mês de dezembro

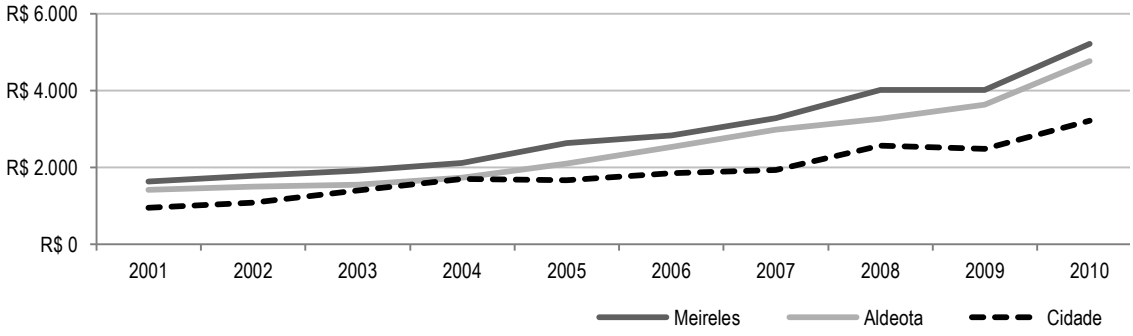



**GRÁFICO 19**
Evolução dos preços nominais médios do m² (R$) dos imóveis nos bairros Aldeota e Meireles e da cidade de Fortaleza
Fonte: Relatório Sinduscon-Ce - Índice da Velocidade de Vendas (IVV) – Preços médios (m²) mês de dezembro

A expressiva ampliação da valorização imobiliária a partir de 2007, como se verifica no gráfico, parece ter relação com a ampliação dos lançamentos das grandes empresas de incorporação, que passam a se destacar pelos preços mais elevados.

[485] De acordo com dados do Secovi-CE, no ano de 2008, o bairro do Meireles liderou o volume total de vendas, sendo responsável por 502,4 milhões de reais. No ano de 2009, foi a vez da Aldeota, com 324 milhões. Estes dois bairros sempre aparecem nas listas de bairros com maiores volumes de venda.

A partir da ação do capital centralizado são anunciados negócios milionários nestas áreas, que se expressam ainda pelos elevados preços dos terrenos negociados[486] e pelos enormes VGV's anunciados[487]. A atuação do capital centralizado, ao mesmo tempo em que impulsiona a elevação do preço da terra, supera sua condição de barreira, sustentando uma progressiva valorização imobiliária nestas áreas.

A apropriação de áreas extremamente valorizadas e o grande diferencial dos empreendimentos lançados por estas empresas garantem o alcance contínuo de preços de monopólio, descolados do preço geral de produção e correspondentes aos maiores preços de m² da cidade.

Esta situação é claramente ilustrada pelo empreendimento Landscape Beira Mar, lançado em parceria pelas empresas Tecnisa, Tati e Terrabrasilis. O empreendimento, implantado em umas das últimas quadras da beira mar a partir da demolição de um clube, alcançou o mais elevado m² da cidade, com preços médios de m² correspondentes ao dobro do preço médio do m² do bairro Meireles[488].

A constituição do preço de monopólio nestes casos parece ser resultado de uma dupla condição, relacionada tanto ao pagamento de uma renda de monopólio, pela raridade dos terrenos nesta localização, como a formação de um lucro suplementar, que se converte em uma nova forma de renda e desta forma pertence aos proprietários dos capitais envolvidos na produção (cf. MARX, 2008, p. 1.027).

Além de decisivos na intensificação da valorização imobiliária, estes empreendimentos contribuem com importantes mudanças na paisagem. A necessidade de grandes lotes, como pressuposto para o desenvolvimento de grandes empreendimentos, reforça o processo de demolição dos antigos condomínios residenciais, representados principalmente por edifícios de até três pavimentos, e de grandes equipamentos, como clubes, casas de show, escolas e etc.

É neste sentido que a valorização imobiliária impulsionada pela atuação do capital centralizado parece representar um movimento imperativo de transformação da forma

---

[486] De acordo com Jornal O Povo 16 de janeiro de 2009, a empresa Terra Brasilis, em parceria com as paulistas Tecnisa e Tati, adquiriu o terreno da antiga Associação Atlética do Banco do Brasil (AABB) por R$ 45,2 milhões para a construção do residencial Landscape Beira Mar. Em outra notícia, do jornal Diário do Nordeste de 22 de outubro de 2010, foi noticiado que uma empresa paulista ofereceu R$ 240 milhões pelo terreno ocupado pelo Náutico Atlético Cearense. Ambos os terrenos estão localizados na beira mar do bairro Meireles, e correspondem as poucas oportunidades não densamente verticalizadas da área.

[487] Como exemplo de grandes VGV's, podemos citar o próprio Landscape Beira Mar, cujo Valor Geral de Vendas (VGV) foi projetado em R$ 251 milhões. Outro empreendimento da empresa BSpar, localizado em um grande lote do bairro Aldeota, foi anunciado em 2010 com um VGV de 500 milhões de reais. Neste caso trata-se de um empreendimento que compreende torres comerciais e residenciais.

[488] De acordo com dados do Relatório IVV do Sinduscon, em janeiro de 2009, o preço do m² médio dos imóveis ofertados no bairro Meireles era de R$ 3.741,00, enquanto o m² do empreendimento Landscape Beira Mar no mesmo período, era vendido a partir de R$ 8.000,00 reais, de acordo com pesquisa no stand de venda no empreendimento.

urbana impondo o predomínio das formas mais rentáveis ao mercado imobiliário, isto é, a ocupação de grandes lotes por torres verticais apropriando-se da totalidade de potencial construtivo da zona. Estes empreendimentos, que procuram se diferenciar por suas formas e materiais, tendem a contribuir com a fragmentação do espaço e a reforçar a homogeneização socioeconômica destas áreas, determinada pela intensa valorização imobiliária e substituição dos antigos padrões de ocupação.

Embora esta situação se exacerbe no bairro Meireles, e mais particularmente em sua orla, ela tende a ocorrer em toda esta área de grande valorização, determinando demolições e mudanças de usos em diversos pontos destes bairros.

**FIGURA 24**
Demolições e construções no bairro de Meireles
Fonte: À esquerda, prédio em processo de demolição no bairro Meireles; No centro, Orla do bairro Meireles com construção de dois grandes empreendimentos, Landscape Beira Mar e Atlantis. À direita, construção do empreendimento Landscape Beira Mar www.skyscrappercity.com

***Atuação nas áreas de expansão da valorização: as áreas sudeste e leste do município de Fortaleza e o caso dos bairros Cocó, Edson Queiroz e Praia do Futuro***

O reconhecimento das áreas leste e, principalmente, sudeste do município de Fortaleza como eixo de 'expansão urbana' pelo mercado imobiliário tem relação com sua localização - prolongamento dos bairros mais valorizados da cidade, como a Aldeota – e com características particulares de seu processo de urbanização. Em conjunto essas características consolidam essas áreas como eixo de expansão da valorização imobiliária, proporcionando situações privilegiadas de reprodução do capital.

De uma maneira geral, a ocupação destas áreas foi moldada pela pré-existência de excessiva concentração de terra dando origem a loteamentos com grandes lotes voltados à população de maior renda, intensamente valorizados pela localização de

grandes infraestruturas e equipamentos públicos e privados. Apesar da prática de retenção especulativa pelos proprietários de terras[489], estas áreas foram progressivamente apropriadas seja por compradores que procuravam a terra como reserva de valor, seja por compradores que procuravam terra para a construção residencial (ainda construção doméstica) em alternativa à grande valorização dos lotes em bairros como a Aldeota.

Consolidadas como áreas residenciais para famílias de maiores rendimentos e caracterizadas pela baixa densidade, a apropriação destas áreas pelo mercado imobiliário, no sentido de uma produção imobiliária intensiva, constitui um importante mecanismo de ampliação dos ganhos para o setor e tende a repercutir na ampliação da valorização imobiliária destas áreas e na mudança dos padrões de ocupação.

O fortalecimento da produção imobiliária intensiva é particularmente evidente no bairro Cocó, que hoje se rivaliza com a Aldeota e Meireles como uma das áreas mais valorizadas e verticalizadas da cidade. As dinâmicas presenciadas neste bairro são exemplares na percepção da estratégia de ampliação dos ganhos a partir da apropriação de novas áreas para a produção de apartamentos do chamado alto-padrão, ajudando a compreender movimentos posteriores da produção imobiliária intensiva no sentido sudeste (como no caso do bairro Edson Queiroz) e mais recentemente no sentido leste (como no caso do bairro Praia do Futuro).

O bairro do Cocó, localizado a leste do bairro Aldeota, foi resultante do loteamento do Sítio Cocó[490], autorizado pela prefeitura em 1954. A ação do Estado, principalmente a partir dos anos 70, foi decisiva na superação de barreiras que impendiam a incorporação desta área à malha urbana[491], reforçando a valorização da área e favorecendo ainda a urbanização das áreas contínuas ao Cocó, como é o caso da região da Água Fria[492] (atual Edson Queiroz).

---

[489] Um exemplo clássico da prática de retenção especulativa da terra é o Sítio Colosso, situado no bairro Edson Queiroz, de propriedade da família Queiroz. Aprovada em 1985, apesar do desenvolvimento de grande parte das infraestruturas, o loteamento não foi vendido, ficando a espera da maior valorização, como desenvolve Monteiro (2007).

[490] De acordo com Costa (1998), o sítio Cocó "pertencia ao proprietário Antônio Diogo, e correspondia a toda a área a leste do ramal ferroviário até a foz do Rio Cocó. Esta área era caraterizada pela presença de Dunas, praias, lagoas e manguezais. Esta área era explorada com agricultura de subsistência e pesca pelos posseiros e pescadores que viviam na área, e com criação de gado, agricultura e produção de sal marinho, pelo proprietário Antônio Diogo" (COSTA, C., 1998, p.124).

[491] Como já nos referimos, até a década de 70, a expansão da cidade para o leste e sudeste tinham como obstáculos o Rio Cocó e o Ramal Ferroviário. "A abertura da via perimetral, a construção sobre o Rio Cocó (1973), e o aterramento de diversas áreas de mangue permitiram a superação dos obstáculos, e aproximaram as áreas rurais do núcleo urbano" (COSTA,C. 1988, p.131).

[492] "É somente na década de setenta, durante a administração Cesar Cals, que seria iniciada a ocupação nesta área. Através de uma negociação do Estado com o grupo de especulação imobiliária do Sr. Patriolino Ribeiro, e o grupo empresarial Edson Queiroz, o Governo constrói alguns equipamentos, como o Centro de Convenções e o IOCE, etc. A instalação destes equipamentos, valoriza as terras localizadas nestas áreas tendo sido rapidamente vendidas e ocupadas" (AUMEF, 1985, apud COSTA, C., 1998, p. 135).

Em 1979, esta região passa a ser considerada como zona residencial de alta densidade[493], e embora permaneça marcada por horizontalidade, constata-se a partir deste período um maior adensamento construtivo da área, também relacionado ao fortalecimento da ação do BNH[494].

A implantação em um mesmo espaço físico do maior Shopping da Cidade (o Shopping Iguatemi[495]) e de um grande Parque Urbano (o Parque do Cocó)[496], aliada ao redesenho de grandes corredores viários[497] (ARAÚJO E CARLEIAL, 2003) ao longo das décadas de 80 e 90 explicam em grande medida um progressivo direcionamento do interesse do mercado imobiliário sobre esta área.

A concentração de uma produção imobiliária intensiva no bairro do Cocó se torna mais evidente ao longo da primeira década do século XXI, como se verifica pela evolução das ofertas de imóveis no bairro. A atuação de grandes construtoras locais na produção de empreendimentos de alto-padrão foi decisiva na verticalização da área, principalmente no entorno do Parque do Cocó.

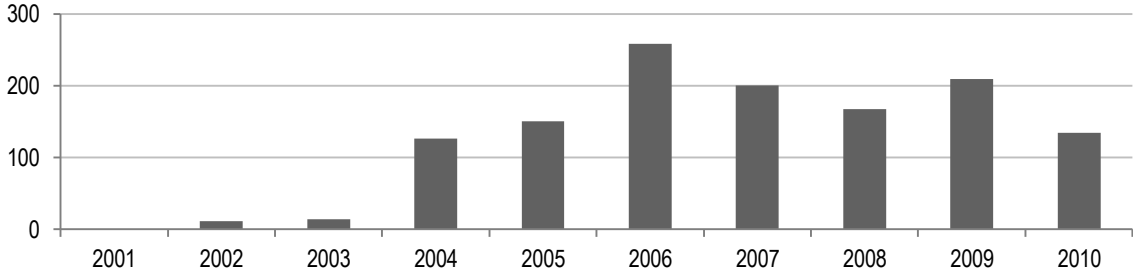



**GRÁFICO 20**

Evolução das ofertas de unidades imobiliárias no bairro do Cocó

Fonte: Relatório Sinduscon-Ce -Índice da Velocidade de Vendas (IVV) – Ofertas do mês de dezembro

493 Da legislação de 1979 (lei 5.122A), um conjunto de áreas ao redor da área central são consideradas Zona residencial de alta densidade (ZR3), o que inclui tanto o Bairro Aldeota, como áreas mais a sudeste e leste do município, como os bairros Cocó, Papicu e parte do hoje denominado Edson Queiroz. A ZR3 era reservada aos usos residencial unifamiliar e multifamiliar, com densidade de 250 habitantes/hectare podendo ser construídos apartamentos de até 18 pavimentos.

494 A importância do BNH relaciona-se tanto pela disponibilidade de financiamentos apropriados pelos compradores dos primeiros apartamentos da área, como pela construção de um grande conjunto habitacional na área. O conjunto Cidade 2000 além de proporcionar um grande adensamento em uma área até então desocupada, legitimou o direcionamento de importantes estruturas viárias. Clélia Costa (1998), em sua dissertação de mestrado, desenvolve discussão sobre este Conjunto e seus efeitos sobre o reforço da urbanização nesta porção do município.

495 O shopping Iguatemi, do Grupo Jereissati, foi inaugurado em 1982.

496 Em 5 de setembro de 1989, o Decreto Estadual número 20.253 cria o Parque Ecológico do Cocó, o qual é expandido em 8 de junho de 1993 e atualmente abrange uma área de 1.155,2 hectares. Na década de 90, parte da área do parque é urbanizada, e passa a contar com anfiteatro, quadras esportivas, pista para caminhada, parques infantis e trilhas ecológicas, tornando-se um importante espaço de realização de shows, eventos, competições esportivas e atividades de educação ambiental.

497 Entre esses corredores viários destacamos as Avenidas Engenheiro Santana Júnior e Washington Soares, que tiveram seus perfis remodelados durante a década de 90.

**FIGURA 25**

Verticalização do Bairro do Cocó: À esquerda vista do parque com prédios ao fundo. À direita, parque e edificações com Aldeota ao fundo.

Fonte: À esquerda, foto Fernanda Rocha, 2009; À direita, foto Camila Aldigueri, 2010.

A expansão da produção imobiliária de alto-padrão, justificada pelas dificuldades de viabilizar novos empreendimentos em bairros como a Aldeota, tende a proporcionar maiores ganhos ao setor, como verificamos ao comparar as condições de produção de empreendimentos no bairro do Cocó com a Aldeota.

Embora no bairro do Cocó se constate menor potencial de adensamento construtivo em relação a Aldeota, o alcance de preços de venda muito semelhantes nos dois bairros e o menor preço da terra no bairro do Cocó tendem a gerar maiores ganhos nesse bairro. Na tabela a seguir, onde procuramos sistematizar os índices de adensamentos e preços de venda dos imóveis e dos terrenos nos dois bairros, observamos que quando se retira a participação do preço da terra do m² de venda do empreendimento, o preço de venda do imóvel do Cocó é superior ao do bairro Aldeota.

**TABELA 5**

Comparativo das condições de produção dos Imóveis entre os bairros Cocó e Aldeota

| Bairro | Índice de adensamento (1) | Preço médio m² da terra (2) | Preço médio m² do imóveis (3) | Participação da terra no m² (4) | Preço m² excluídos a participação da terra (5) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Cocó** | 2 | R$ 625,00 | R$ 3.040,59 | R$ 312,50 | R$ 2.728,09 |
| **Aldeota** | 2,5 | R$ 2.000,00 | R$ 3.240,03 | R$ 800,00 | R$ 2.440,03 |

Fontes/Observações:

(1) De acordo com a LUOS (1996), vigente até janeiro de 2009.

(2) Valores médios calculados a partir de dados da Câmara de Valores Imobiliários referentes a terrenos em corredores de influência em Janeiro de 2009

(3) Valor médio do m² das ofertas de imóveis a venda nos bairros de acordo com dados do Relatório IVV, produzido pelo Sinduscon Ceará, referente a Janeiro de 2009

(4) Calculado a partir do diferente potencial de adensamento dos terrenos, resultante da divisão (2) por (1)

(5) Resultante da subtração da coluna (3) pela coluna (4).

A percepção dos lucros extraordinários através deste mecanismo tem relação com a discussão desenvolvida por Lefevre (1979) em seu texto "Notas sobre o papel dos preços de terrenos em negócios imobiliários de apartamentos e escritórios na cidade de São Paulo". A conclusão do autor foi que os lucros extraordinários desta situação, *eram conseguidos "pela formação de um 'preço geral da produção'*[498] *(no sentido de Marx) por metro quadrado de construção (apartamento) a ser vendido independente dos preços dos terrenos"* (LEFEVRE, 1979, p.98)[499]. Essa condição fazia com que os lucros obtidos nos terrenos mais baratos fossem bem superiores aos terrenos mais caros.

Essa estratégia de apropriação de terrenos mais baratos no desenvolvimento de empreendimentos de alto-padrão intensifica-se com a centralização do capital a partir de 2007, quando as grandes empresas ampliam a produção de grandes empreendimentos de alto-padrão e tendem a direcioná-los progressivamente para outras áreas da região sudeste, impactando na valorização imobiliária e na mudança da paisagem destas áreas, como se verifica no bairro Edson Queiroz.

A observação da evolução nominal dos preços dos imóveis dessa região, no gráfico a seguir, mostra que assim como o bairro Cocó, o bairro Edson Queiroz apresentará, a partir de 2007, preços muito semelhantes àqueles das áreas tradicionalmente valorizadas, representadas aqui pelo preço dos imóveis no bairro Aldeota.

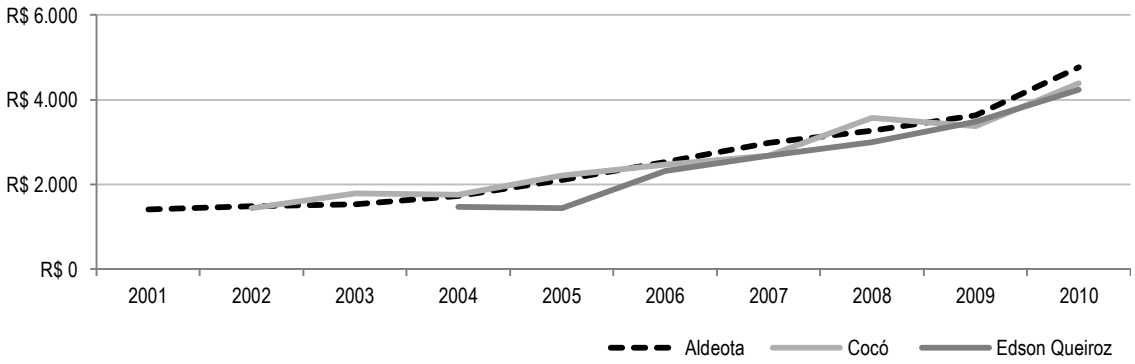



**GRÁFICO 21**

Evolução dos preços médios nominais do m² (em R$) dos bairros Aldeota, Cocó e Edson Queiroz
Fonte: Relatório Sinduscon-Ce -Índice da Velocidade de Vendas (IVV) – Ofertas do mês de dezembro

[498] D acordo com Lefevre(1979) "o 'preço geral de produção' na realização da mercadoria 'm² de apartamento', seria formado a partir dos 'preços individuais de produção, conseguidos nos produtos produzidos em piores condições' (no caso, terrenos mais caros), como em Marx na Renda da Terra" (LEFEVRE, 1979, p.106)

[499] A partir de comparação de seis apartamentos de uma mesma corretora em localizações diferentes, o autor percebeu que "apesar dos preços de terrenos variarem de Cr$ 400,00 m² até Cr$5.200,00 m², todos os preços de venda por m² de apartamento estão dentro dos limites Cr$ 5.111,13/m² e Cr$5.601,95/m².

Neste bairro, a concentração ainda mais evidente da propriedade da terra é apontada pelos agentes do mercado imobiliário como causa do aumento do preço dos terrenos e da sofisticação dos empreendimentos[500].

A necessidade de grandes terrenos, por parte das empresas de incorporação, e a retenção especulativa, por parte dos grandes proprietários da terra, vem impulsionando importantes mudanças no padrão de ocupação da área, fazendo com que as unidades residenciais unifamiliares sejam substituídas por grandes empreendimentos, difundindo nesta área a "formatação de terrenos".

A "formatação de terrenos" é a expressão utilizada pelo mercado imobiliário para nomear o processo de remembramento de lotes visando a viabilização dos grandes empreendimentos. Resultado da negociação entre os proprietários das residências e os agentes do setor imobiliário, essa prática consolida-se como um importante mecanismo de obtenção de ganhos para o setor.

A centralidade desta prática e os argumentos de convencimento utilizados pelos agentes do setor aparecem neste relato do diretor de uma importante empresa local[501] ao explicar o processo de "formatação de terrenos", tarefa que realiza pessoalmente:

> *"Fortaleza não tem mais terreno, você tem que formatar o terreno. Como você formata? Batendo na porta... Eu vim aqui abrir os olhos pro que está acontecendo, o mercado está crescendo, tem um problema de insegurança...Você sabia que o seu vizinho quer fazer negócio? É ele me falou.. Olhe aqui, abro o Google, mostro um plano, seu vizinho, mais o senhor, mais o fulano, conseguimos um terreno de quatro mil metros quadrados [...] Hoje 90% dos negócios que acontecem na área da Aldeota, Cocó, Papicu e Meireles, são formatação de terreno".*

Ao mesmo tempo em que a formatação de terrenos surge como uma condição central para viabilização de grandes empreendimentos, para os moradores das casas e proprietários dos terrenos representa ofertas de compra ou de permuta de unidades do futuro empreendimento, que por vezes se colocam como imperativo, em face à ameaça de desvalorização, ao se tornar o único lote não verticalizado da quadra.

---

[500] Como expresso no relato de Roberto Sergio (Presidente do Sinduscon-Ce) em reportagem ao jornal O Povo 08 de novembro de 2009. "Perto do Centro de Convenções (bairro Edson Queiroz), por exemplo, tem muito terreno na mão de uma ou duas pessoas, que acabam vendendo pelo preço que querem. Então nessa área, o empreendimento tem que ser muito luxuoso para compensar o preço do terreno".

[501] Em entrevista à autora, em maio de 2011.

Embora a prática de formatação de terrenos seja comum nas áreas mais adensadas e valorizadas da metrópole, o que chama atenção aqui é sua apropriação simultânea a uma grande retenção especulativa da terra, exacerbando a predominância da apropriação do espaço como lócus de reprodução do capital, frente a sua apropriação como lócus de reprodução social. Nas imagens abaixo, em bairros da zona sudeste, observamos a retenção especulativa da terra e a formatação de terrenos como práticas simultâneas e decisivas na ampliação da valorização imobiliária da área.

**FIGURA 26**
Grandes glebas e formatação de terrenos na zona sudeste de Fortaleza
Fonte: Margarida Andrade (maio de 2011)

Se a atuação das grandes empresas de incorporação é essencial na compreensão do processo da ampliação da valorização imobiliária na zona sudeste, ajuda ainda a explicar o direcionamento de dinâmicas semelhantes na porção leste do município de Fortaleza em direção à Praia do Futuro, área estigmatizada e marginalmente apropriada pelo mercado imobiliário até recentemente.

Sobre as razões do desinteresse do mercado imobiliário de uma apropriação mais intensiva desta área, é frequentemente referido o fato da área ser marcada por uma alta salinidade. Segundo Brasil (2009), a partir de entrevista com agentes do setor imobiliário, o desinteresse do setor imobiliário sobre esta área estaria associado à concentração da propriedade fundiária e o interesse de retenção especulativa por parte destes grandes proprietários[502].

[502] Como grandes proprietários da área são destacados os seguintes grupos/famílias: Dias Branco, Patriolino Ribeiro e Gentil.

Embora localizada em Fortaleza, e com ligações viárias privilegiadas às áreas mais valorizadas da cidade[503], como os bairros do Cocó e Aldeota, a área loteada desde a década de 50, permaneceu com um grande número de lotes vazios.

A partir de 2008, grandes incorporadoras[504] passaram a "apostar" na área redirecionando a produção imobiliária para o mercado de segundas residências, tradicionalmente desenvolvido no município de Fortaleza nas áreas de maior valorização imobiliária, como o bairro Meireles[505]. A estratégia para superação dos "estigmas locais"[506] consiste na oferta de "produtos beira-mar" com preços mais competitivos, explicitada no discurso do gestor da empresa nacional[507]:

> *"Tudo que você oferece barato, você leva gente, até mesmo na Praia do Futuro. Quando a gente ofereceu praia do futuro a 3.000,00 reais o m², na beira-mar estava a R$ 6.000,00. A gente ofereceu um produto beira mar pela metade do preço da beira mar tradicional. Nisso você já leva gente. Em qualquer lugar tendo preço, você tem consumidor".*

**FIGURA 27**

Fotos Praia do Futuro, destaque para a construção do empreendimento Beach Village (Rossi/Diagonal)
Fonte: À esquerda foto do site Skyscrappercity (www.skyscrappercity.com); À direita, foto Camila Aldigueri (maio/2011)

[503] Como uma destas ligações privilegiadas destacamos a prolongamento da Avenida Santos Dumont, realizada já no início da década de 1970, com grande impacto na valorização do loteamento da Praia Antônio Diogo (Praia do Futuro), por facilitar a conexão com os bairros Cocó e Aldeota.

[504] Aqui nos referimos principalmente à atuação da empresa Rossi, que na atualidade desenvolve três grandes empreendimentos imobiliários na área - Beach Village; VGfun; Bairro Alto das Dunas. Os três empreendimentos são desenvolvidos em parceria com a construtora local Diagonal.

[505] Aqui nos referimos à produção dos flats e dos apartamentos com unidades de pequenas dimensões, muitas vezes chamados de "residences", que desde a década de 1990, são produzidos no bairro de Meireles. Grande parte destas unidades é comprada por estrangeiros, ou como investimento a partir da locação.

[506] A existência dos estigmas aparece no relato do gestor de uma grande incorporadora nacional em entrevista à autora em setembro de 2010: "Hoje eu vejo porque a Praia do Futuro não deslanchou, a restrição que o fortalezense tem em relação à Praia do Futuro, a pior maresia do mundo, todos os estigmas que tem. Mas para qualquer pessoa que vem do Sudeste fica maravilhado com aquilo. A venda está bem equilibrada. Tem desde investidor, desde pessoas de Fortaleza, como turistas de Belém, Manaus, Brasília, que vai comprar lá também".

[507] Em entrevista à autora em setembro de 2010.

A oferta de produtos "beira mar" com preços mais competitivos encobre grandes possibilidades de ampliação dos ganhos a partir da apropriação desta área, seja pela enorme diferença do preço da terra em relação às áreas de grande valorização[508] e por articulações com os grandes proprietários[509], seja pela alteração do padrão dos empreendimentos[510].

A grande diferença de preço em relação às demais áreas da cidade, explorada como diferencial destes empreendimentos, é progressivamente reduzida pela grande valorização imobiliária atingida por esses empreendimentos[511], reforçando percepção da existência de uma forte relação entre a produção imobiliária voltada ao turismo e intensos processos de valorização imobiliária. A apropriação dos espaços beira mar da Praia do Futuro dá continuidade à valorização do litoral, explorada também em diversas áreas da RMF.

### *Atuação nas faixas de praia da região metropolitana: o caso do Porto das Dunas*

A apropriação do litoral metropolitano pelo mercado imobiliário, fortalecida pela atuação de grandes empresas e pela convergência de capital estrangeiro a partir da década de 1990[512], é particularmente evidente na praia do Porto das Dunas.

O Porto das Dunas surge como um loteamento de praia na década de 80, estando situado no município de Aquiraz a 16 km da capital Fortaleza. Inicialmente ocupado por residências para veraneio, a partir da década de 90, este espaço amplia sua valorização com a consolidação do Beach Park.

Na primeira década do ano 2000, a produção imobiliária desse espaço ganha nova dinâmica com a implantação de grandes condomínios de praia construídos por empresas imobiliárias nacionais e locais, muitas das quais articuladas a

[508] De acordo com dados da Câmara de Valores Imobiliários, em 2006 enquanto o preço máximo do m² da terra na beira mar da praia de Meireles era de R$ 6.000,00, na Praia do Futuro, o preço máximo do m² da terra era de R$ 200,00.

[509] Esse é o caso do empreendimento Bairro Alto das Dunas, lançado pelas empresas Rossi e Diagonal em parceria com o Grupo Dias Branco, importante proprietário de terras do bairro.

[510] Em relação aos produtos beira mar do bairro Meireles, os novos empreendimentos se diferenciam pela ampliação do número de unidades, e no caso do empreendimento Beach Village, pela opção de revestimento das fachadas com textura, em substituição aos revestimentos cerâmicos, padrão adotado nos empreendimentos de alto-padrão em Fortaleza.

[511] De acordo com dados obtidos através de corretores imobiliários, em março de 2011, o preço do médio do m² do empreendimento Beach Village, lançado em 2009, chegava a até R$ 4.432,31, o segundo empreendimento de padrão superior, o VGfun, lançado no final de 2010, era de R$ 5.436,37. No terceiro empreendimento- Bairro Alto das Dunas - localizado em área mais afastada da praia, e organizado em condomínio de casas o preço médio m² era de R$ 4.489,74.

[512] Embora se trate de um movimento recente, a ocupação destes espaços pelo mercado imobiliário vem sendo extensivamente abordado por pesquisadores locais que discutem a questão da ocupação do território pelo veraneio e pelo turismo. Dentre os diversos trabalhos produzidos recentemente, destacaríamos aqueles que procuraram abordar a lógica de valorização dos espaços litorâneos pelo veraneio marítimo (PEREIRA, Alexandre., 2006) e pelo turismo litorâneo (DANTAS, 2002).

investimentos estrangeiros. “Fenômeno”[513] do mercado imobiliário de Fortaleza, o Porto das Dunas aparece sempre como destaque nos balanços de volumes de venda do mercado imobiliário[514], produto do significativo volume de imóveis produzidos e dos elevados preços de m²[515].

A valorização imobiliária desta região está relacionada à associação do uso residencial (de segundas residências) com a hotelaria. Como já referida, essa associação amplia as possibilidades de captura de renda imobiliária, justamente pela associação do imóvel às atividades turísticas.

Complementarmente, deve-se destacar que a fragilidade institucional dos municípios periféricos da Região Metropolitana[516] favorece a flexibilização dos parâmetros urbanísticos e ambientais, permitindo a aprovação dos grandes empreendimentos e uma apropriação mais intensa das características naturais da região.

O grande luxo dos empreendimentos contrasta com a carência de saneamento, precária infraestrutura viária e falta de serviços públicos. Essa contradição encontrada no Porto das Dunas reflete uma situação em que a produção do espaço se deu sob a hegemonia da produção imobiliária, que comandou um forte processo de valorização do capital, dissociado da transformação dos espaços públicos. Neste caso, a elevação contínua dos preços da terra[517] não corresponde à transformação do espaço, apenas à intensificação da segregação, como se constata na paisagem da área ilustrada a baixo.

[513] Termo utilizado por Sergio Porto, em entrevista à revista Construção Mercado, n.118, de maio de 2011.

[514] De acordo com os balanços apresentados pelo SECOVI nos anos de 2008, 2009 e 2010, o Porto das Dunas sempre aparece como um dos grandes destaques. Em 2008, foi responsável por R$ 244,6 milhões, ficando em segundo lugar. Em 2009, foi responsável por R$ 86,7 milhões ficando em quinto lugar. Em 2010, foi responsável por R$ 571,9 milhões, ficando em primeiro lugar.

[515] De acordo com dados do Sinduscon-Ce referentes ao mês de dezembro de 2010, o preço médio do m² na região do Porto das Dunas era de R$ 3.724,84. De acordo com dados Secovi-Ce durante o ano de 2010 o preço médio do m² dos imóveis era de R$ 4.697,10, estando atrás apenas do Bairro do Meireles, cujo preço do médio m² chegou a R$ 4.709,82. Embora as divergências de valores sejam significativas, em ambas as pesquisas os resultados sobre vendas e aumentos dos preços na área do Porto das Dunas é sempre destacado.

[516] Além da maior fragilidade institucional, característica dos pequenos municípios da RMF, deve-se ressaltar, que para muitas gestões, os empreendimentos são encarados como importantes meios de desenvolvimento da economia local, o que legitima a cessão de incentivos e a flexibilização dos parâmetros urbanísticos ambientais.

[517] Embora os dados sobre o preço da terra sejam bastante limitados, de acordo com a Câmara de Valores Imobiliários, em 2004 o preço do m² dos terrenos na primeira etapa do porto variava, entre R$ 20,00 a R$35,00. Em 2006, estes mesmos preços eram negociados entre R$ 150,00 a 200,00. Infelizmente não foram identificados preços referentes aos anos seguintes.

**FIGURA 28**
Fotos Porto das Dunas
Fonte: Fotos Beatriz Rufino (autora) e Camila Girão de maio de 2011

**b) A criação de novas áreas de valorização**

O reforço da produção para o chamado segmento econômico, além de representar o fortalecimento de um conjunto de mecanismos para a redução dos custos de produção, observados pelos diferenciais dos empreendimentos, foi decisivo no direcionamento da atuação de grandes empresas para novas áreas da metrópole. A procura de lotes com baixos preços levou estas empresas a explorar tanto áreas mais periféricas, marcadas por menores níveis de adensamento, como oportunidades pontuais em áreas fortemente adensadas, mas pouco exploradas pelo mercado imobiliário.

Nas áreas mais periféricas da metrópole, situadas nas bordas do município de Fortaleza, principalmente no extremo sudeste e no sul do munícipio, e nos municípios conurbados da RMF[518], a existência de amplos terrenos resultante de lotes remanescentes de antigos loteamentos, ou da desocupação de antigos usos rurais e industriais, passou a atrair a atuação das grandes empresas. Embora as possibilidades de adensamento nessas áreas fossem na maioria dos casos moderadas, as amplas dimensões dos terrenos permitiram a produção de grandes empreendimentos mudando o padrão de ocupação destas áreas, representado principalmente por casas unifamiliares e mais recentemente, por condomínios predominantemente horizontais de pequeno porte. Essa situação tornou-se particularmente evidente no bairro de Messejana e em seu entorno, onde a partir de 2008 passaram a se concentrar um significativo número de grandes empreendimentos resultante da atuação de grandes empresas.

[518] Principalmente nos municípios de Maracanaú e Caucaia, conurbados com a metrópole a sudoeste e oeste respectivamente.

Ao mesmo tempo, em várias zonas adensadas da metrópole, principalmente situadas a oeste do bairro Aldeota, grandes empresas passaram a aproveitar as possibilidades de verticalização para o desenvolvimento de grandes empreendimentos, se apropriando de oportunidades pontuais em lotes resultantes na maioria dos casos de antigos usos industriais e comerciais (galpões de armazenamento).

De uma maneira geral, embora o centro e a zona oeste contassem com infraestrutura urbana adequada[519] e com legislação urbanística que permitia elevados gabaritos e coeficientes de adensamento, a atuação do mercado imobiliário nesta porção do município de Fortaleza foi sempre limitada[520]. De acordo com pesquisa do Sinduscon-Ce[521], a área apresenta os mais altos índices de rejeição por parte dos compradores de imóveis[522].

Com ocupação mais antiga e popular[523], a zona oeste do município de Fortaleza configura-se, entretanto, como o espaço mais denso da metrópole. No discurso do mercado imobiliário, as características do parcelamento do solo inviabilizavam a produção de condomínios residenciais. Esses argumentos eram também utilizados para o bairro Centro[524], que na sua porção mais central era ocupado quase que exclusivamente por usos comerciais e serviços.

Embora estigmatizadas, estas áreas passam a presenciar, a partir de 2007, o lançamento de grandes empreendimentos. Ao se apropriarem de todo o potencial de adensamento permitido nas legislações, estes empreendimentos marcam importantes mudanças na paisagem destas áreas a partir do surgimento de torres em uma ocupação marcada pela horizontalidade. As dinâmicas evidenciadas nos bairros Centro e Jacareacanga são particularmente ilustrativas da alteração do padrão de apropriação destas áreas.

A observação da atuação destas empresas nestas duas situações acima descritas ilumina um conjunto de estratégias diferenciadas, que tem influenciado na valorização imobiliária de áreas praticamente não consideradas anteriormente pelas dinâmicas imobiliárias, como procuramos mostrar a seguir.

---

519 Ao contrário de boa porção do sudeste do município de Fortaleza, esta região conta com rede de esgotamento.

520 Exceção a essa tendência é a apropriação da região da avenida Antônio Bezerra, em parte relacionada à presença de órgãos públicos como a Universidade Federal do Ceará e a presença de um grande shopping - Norte Shopping.

521 Referimo-nos aqui a pesquisa "Perfil do Comprador de Imóvel", realizada pelo Instituto da Datafolha em setembro de 2005, a partir de demanda do Sinduscon-Ce.

522 De acordo com a pesquisa, as maiores rejeições estariam nos bairros das Regionais I, III e V. Estas regionais, que correspondem a divisões administrativas, abrangem grande parte dos bairros da região Oeste.

523 Esta área concentra de uma maneira geral a população com menores rendimentos, nela também estão localizados os maiores núcleos de favelamento, como é o caso do Pirambu.

524 Deve-se destacar, entretanto, que a parte leste do centro da cidade, mais próxima a Aldeota, vinha sendo progressivamente ocupada por empreendimentos residenciais.

***Atuação em áreas pouco adensadas da metrópole: O caso do bairro Messejana***

O bairro da Messejana, tradicional núcleo na formação da metrópole[525], está articulado de maneira privilegiada com o centro e centralidades mais dinâmicas, seja através de terminal de ônibus ou de grandes vias e rodovias[526]. Apesar de delimitado como área de urbanização prioritária pelo PDDU de 1992[527], e de serem permitidos grandes coeficientes de aproveitamento na área[528], até finais da década de 90, a ocupação da área pelo mercado imobiliário restringiu-se a alguns pontos de verticalização nos eixos viários principais, e à produção de pequenos condomínios horizontais.

Esta produção imobiliária incipiente contrastava com seu núcleo tradicional, onde predominavam usos comerciais e residenciais de menores portes, complementados pela existência de sítios e chácaras remanescentes de uma ocupação rural. Na área também se concentrava um grande número de habitações informais, conjuntos e pequenas vilas, o que explica o predomínio de uma população com menor renda[529].

A partir de 2008, a atuação de grandes incorporadoras impõe importantes dinâmicas na mudança da paisagem e na valorização imobiliária do bairro. Após a crise de 2008, essa atuação é ainda mais intensificada, estando particularmente relacionada ao desenvolvimento de empreendimentos no âmbito do Programa Minha Casa Minha Vida para a faixa de 3 a 10 salários mínimos.

As dinâmicas evidenciadas em bairros como a Messejana são reflexo da lógica do programa habitacional federal, baseada em fortes estímulos à disseminação da propriedade privada e comandada pelo domínio das grandes incorporadoras, que procuram ampliar seus ganhos a partir da incorporação de novas áreas às dinâmicas imobiliárias. Esta nova lógica de apropriação do espaço aparece no discurso do gestor de uma grande empresa nacional, quando questionado sobre as possibilidades dos produtos imobiliários superarem localizações estigmatizadas:

---

[525] O Bairro Messejana corresponde ao núcleo original do Distrito de Messejana. "O distrito de Messejana (unidade de planejamento e antigo núcleo populacional, elevado à categoria de vila por Carta Régia em 1758) [...] tem, aproximadamente, 16% da população do município (300.411 habitantes) e cerca de 1/3 de seu território total, estando em visível processo de expansão" (IBGE, 1996 apud FUCK JÚNIOR, 2002). Essa ocupação histórica explica a importância do bairro e suas articulações privilegiadas com o município de Fortaleza e demais municípios da RMF.

[526] Deve-se destacar sua articulação com a rodovia federal BR-116 (eixo industrial da RMF) e a rodovia estadual CE-040 (eixo de conexão com zonas turísticas da RMF situadas a leste)

[527] Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano - Lei Municipal N° 7.061/92.

[528] De acordo com a Lei Municipal N° 7.987/96 que trata do parcelamento, uso e ocupação do solo de Fortaleza, no bairro da Messejana era permitido construções com Índice de Adensamento Máximo 2, e altura máxima de 72 metros.

[529] O bairro de Messejana, juntamente com outros bairros de Fortaleza (Ancuri, Barroso, Mondubim, Conjunto Esperança, Siqueira, Granja Lisboa e outros) e municípios da região metropolitana (Aquiraz e áreas de Maracanaú) se destacam no Estrato de renda per capta até 1 s.m. com 30 a 33% das famílias nesta situação relativa de pobreza. (PEQUENO, 2009)

> *"A Messejana era uma região estigmatizada, mas hoje tem mais de 2000 unidades lançadas nesta região. A região onde você tinha terreno barato, que dava para você lançar segmento econômico enquadrado no Minha Casa, Minha Vida. Você levou um produto que dava, e as pessoas que queriam a casa própria estavam dispostas a ir pra lá, sair de algum canto e ir pra lá"*[530].

Os números citados pelo gestor da empresa parecem modestos quando constatamos que apenas os lançamentos das duas maiores parcerias de grupos de incorporação[531] na área correspondem a cerca de 1800 unidades, distribuídos em 4 empreendimentos[532]. A atuação dessas empresas, através do lançamento destes empreendimentos com projetos diferenciados, suportados por grandes investimentos de marketing, nos ajudam a compreender o intenso processo de valorização imobiliária evidenciado no bairro.

A utilização ostensiva do marketing nos empreendimentos procura elevar o preço dos imóveis valorizando a imagem do bairro. Se apropriando da baixa densidade destas áreas e da presença de espaços verdes, os anúncios procuram explorar como privilégio os maiores vínculos com a "natureza" e a tranquilidade da região. Ao mesmo tempo, procura reverter as longas distâncias destes locais a pontos mais dinâmicos da metrópole, valorizando os elementos de mobilidade disponíveis no entorno dos empreendimentos.

Estas estratégias aparecem nos anúncios publicitários e são apropriadas no discurso dos corretores como importantes argumentos de venda destes empreendimentos. Em conjunto, tendem a permitir a elevação dos preços e a favorecer a aceleração da venda dos imóveis.

---

530 Depoimento de diretor do escritório de Empresa Nacional em Fortaleza, entrevistado pela autora em setembro de 2010.

531 As parcerias entre as empresas MRV e Magis e as empresas Rossi e Diagonal.

532 De acordo com os levantamentos realizados pela autora, as parcerias foram responsáveis pelos seguintes lançamentos/unidades: Forte Iracema (MRV/Magis) - 880 unidades; Vitalice (MRV/Magis) - 200 unidades; Portal da Messejana (MRV/Magis) - 200 unidades; Ideal Vilas (Diagonal / Rossi) - 480 unidades.

**FIGURA 29**

Empreendimento bairro Messejana

Fonte: À esquerda - Anúncio publicitário Empreendimento CRD em Messejana - Jornal O Povo, janeiro de 2009 (2)
À direita - Fotomontagem da implantação do Empreendimento Rossi em Messejana - Foto autora stand

Embora a proximidade a grandes eixos viários regionais e a equipamentos de transporte público sejam bastante importantes na valorização dos empreendimentos para o segmento econômico, a grande diferença de preços dos terrenos situados em vias principais no caso do bairro Messejana[533], explica a construção dos grandes condomínios residenciais em vias secundárias. As grandes avenidas, entretanto, são muitas vezes apropriadas pelos stands de venda[534], que procuram ampliar a visibilidade dos empreendimentos.

Os expressivos aumentos no preço da terra, particularmente constatados a partir de 2009[535] na região da Messejana devem ser entendidos como consequência, e não causa da intensa valorização dos imóveis, uma vez que os terrenos correspondentes aos empreendimentos foram comprados cerca de dois anos antes por menores preços, dentro de uma estratégia de formação de bancos de terras por parte das grandes empresas. Como já ressaltamos, essa estratégia, determinante no momento de abertura de capital das incorporadoras nacionais, foi sendo reimposta pela própria

[533] A análise dos dados da Câmara de Valores Imobiliários sobre o preço da terra mostra que na Messejana os corredores de atividade – avenidas de grande circulação e de conexão regional – têm enorme impacto no preço dos terrenos. Em janeiro de 2009, segundo a instituição, enquanto um terreno em um corredor de atividade tinha o m² variando entre R$ 300,00 e R$ 400,00, nas áreas sem influência destes corredores, o m² variava entre R$ 60,00 e R$ 200,00. Dentro de um bairro valorizado (como Aldeota, Praia de Iracema ou Papicu) a existência de corredores de atividades não tem o mesmo impacto na definição do preço do terreno que possui nos bairros mais periféricos, como a Messejana, por exemplo - reflexo de uma apropriação do espaço ainda seletiva, que é condicionada pela valorização do espaço enquanto lugar de passagem e não de permanência.

[534] Como constatamos em visita aos empreendimentos do Bairro. Embora os stands estivessem localizados em grandes avenidas, divulgavam em muitos casos empreendimentos em vias secundárias. No caso de um dos empreendimentos da empresa Rossi, a parte mais valorizada do terreno, situado em avenida de grande circulação, será utilizada para a construção de um pequeno shopping.

[535] De acordo com pesquisa realizada pela Câmara de Valores Imobiliários, em janeiro de 2009, o m² do terreno situado em corredor de atividade variava entre R$ 300,00 e R$ 400,00. Em maio de 2010, segundo pesquisa da mesma instituição o m²do terreno situado em corredor de atividade variava entre R$ 600,00 e R$ 1.000,00.

dinâmica do mercado, tornando-se condição essencial de ampliação dos lucros e viabilização dos negócios.

A alteração do patamar dos preços dos imóveis no bairro ocorre justamente no momento do fortalecimento da atuação destas grandes empresas, sendo reforçada pelo lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida a partir de 2009. Em dezembro de 2005, com uma produção imobiliária pouco expressiva, desenvolvida, sobretudo, por pequenas construtoras, o preço médio m² de um imóvel na Messejana era de R$ 718,81[536]. Em Dezembro de 2010, com uma produção muito mais expressiva[537], o m² no bairro chegou a R$ 2.263,02[538].

A valorização imobiliária do bairro explica a apropriação do nome "Messejana" em empreendimentos ainda mais periféricos, onde são reimpostas novas estratégias de ampliação dos lucros pelas grandes incorporadoras, como ficou particularmente evidente no empreendimento "Bairro Novo" [539]. Localizado na borda da cidade de Fortaleza, em gleba próxima ao primeiro anel viário metropolitano[540], o empreendimento procurou vincular sua localização ao bairro de Messejana, mesmo estando oficialmente localizado no Bairro Ancuri.

O empreendimento Bairro Novo, lançado em 2008, engloba 12 condomínios[541] e um total de 5.436 unidades, compreendendo uma área total 850 mil m², sendo vendido como um "bairro planejado". As possibilidades de ampliação dos lucros através de lançamentos em regiões periféricas são exacerbadas com os chamados "bairros planejados"[542], a partir do loteamento de grandes glebas, em áreas com características predominantemente rurais, como se percebe nas fotografias do empreendimento Bairro Novo.

[536] Segundo dados do Relatório Índice de Velocidade de Vendas do Sinduscon-Ce, referentes ao mês de dezembro de 2005. De acordo com a pesquisa de caráter amostral, neste período estavam disponíveis 11 ofertas de imóveis no bairro.
[537] De acordo com dados do Secovi-Ce, no ano de 2010, a Messejana destacou-se como um dos bairros com maiores volumes de venda, ficando em quinta posição, com um volume negociado de R$ 103,6 milhões, perdendo apenas para o Porto das Dunas, Meireles, Aldeota, Bairro de Fátima e Cocó.
[538] Segundo dados do Relatório Índice de Velocidade de Vendas do Sinduscon-Ce, referentes ao mês de dezembro de 2010. De acordo com a pesquisa de caráter amostral, neste período estavam disponíveis 483 ofertas de imóveis no bairro.
[539] A empresa Bairro novo é parte do Grupo Odebrecht.
[540] Cumpre ressaltar que este anel viário, em grande parte de sua extensão, define a divisão do município de Fortaleza com demais municípios da Região Metropolitana.
[541] No lançamento do empreendimento se enfatiza a noção de bairro e de etapas.
[542] Como já destacamos no Capítulo anterior, além do "bairro planejado" Bairro Novo, da Odebrecht, recentemente foi também lançado o empreendimento Morada Estação das Flores, parceria das empresa Rodobens Negócios Imobiliários com empresas locais.

**FIGURA 30**
Fotos do empreendimento Bairro Novo (Odebrecht)
Fonte: Fotos retiradas pela autora em maio de 2011

Apesar de uma lógica que se assemelha em alguma medida aos conjuntos habitacionais da década de 60 e 70, esses empreendimentos são valorizados pela oferta de serviços e infraestrutura[543], e comercializados em uma lógica de mercado, envolvendo a utilização do marketing como instrumento essencial de aumento de preço. Mesmo desarticulado da malha urbana, o preço do m² deste empreendimento em abril de 2011 passou de R$ 1.900,00[544], aproximando-se do preço do m² dos empreendimentos situados no bairro de Messejana.

Este conjunto de estratégias, vistas a partir da atuação das grandes empresas no bairro Messejana e em seu entorno, parece ser responsável por um importante movimento de readensamento de áreas urbanas mais periféricas e pela descontinuidade do processo de urbanização.

***Atuação em áreas adensadas: o caso dos bairros Centro e Jacarecanga***

Como a maioria das áreas centrais das grandes metrópoles brasileiras, o centro de Fortaleza presenciou, principalmente a partir de finais da década de 1980, uma intensa desvalorização imobiliária, que correspondia a um forte processo de transferência de atividades para outras áreas e popularização do comércio da área central. Mesmo possuindo desde 1996[545] os mais altos gabaritos e coeficientes de

[543] Em ambos os empreendimentos são citadas a oferta de transporte, iluminação, rede de água e esgoto, coleta de lixo e ruas asfaltadas. No caso do Bairro Novo, visitada pela autora, são ofertados ainda equipamentos típicos de um condomínio clube, em acabamentos bastante simplificados.
[544] De acordo com as tabelas de venda dos empreendimentos obtidas junto a corretores imobiliários, em abril de 2011, o m² do empreendimento Bairro Novo chegou a R$ 1.973,66 no tipo casa (dois quartos). No mesmo período, o m² do empreendimento Morada Estação das Flores, situado no município de Maracanaú, tinha preço de R$ 1.953,49 (2 quartos) e R$ 1,863,75 (3 quartos).
[545] Parâmetros urbanísticos regulamentados pela Lei de Uso e Ocupação do Solo (LUOS) - Lei nº 7987 de 23 de dezembro de 1996.

adensamento[546], esta área presenciou expressivas perdas populacionais[547] sendo praticamente excluída das dinâmicas imobiliárias da Cidade[548].

A partir de 2007, as condições diferenciais de ocupação da área, previstas desde a década de noventa como instrumento de estímulo à ocupação são finalmente apropriadas pelo mercado imobiliário configurando produtos imobiliários com novos padrões, como o Edifício Cidade[549] e o Edifício Sky Tower[550], que ganham destaque na paisagem da área central pelos seus grandes volumes.

**FIGURA 31**

Grandes edifícios no Centro da cidade. À esquerda, Edifício Cidade. À direita, Edifício Sky Tower
Fonte: À esquerda (www.skyscrapercity.com); À direita, foto Fernanda Rocha – Quapá – foto de abril de 2009

Nesses empreendimentos, as estratégias de ampliação dos ganhos estão baseadas na reprodução, em outra escala de adensamento e com sensível redução dos custos de construção, dos ideais dos condomínios residenciais produzidos nas áreas mais valorizadas da metrópole, ofertando diversos equipamentos[551] e exaltando a vista beira mar permitida pela implantação em áreas predominantemente horizontais.

O grande diferencial destes empreendimentos é o preço das unidades e do condomínio, que são destacados como importantes argumentos de venda. Lançados

[546] Para área central a LUOS estabelecia índice de aproveitamento 3, e gabarito máximo de 95 metros, que correspondiam a 31 pavimentos.
[547] De acordo com dados do IBGE (Censo 1991/2000) o Centro sofreu entre 1991 e 2000 uma redução populacional de 33% - passando de 54,6 mil para 36,5 mil pessoas.
[548] Na análise dos Relatórios IVV – Sinduscon-Ce, produzidos mensalmente, não constatamos no período entre 2000 e 2006, nenhuma oferta de novos empreendimentos imobiliários no bairro.
[549] O Edifício Cidade está localizado no Setor Oeste da área central, na Rua Guilherme Rocha, 1299, possui 32 pavimentos e 302 unidades. As unidades variam de 45 a 65 m².
[550] O Edifício Sky Tower está localizado no Setor Leste da área central, na Rua 25 de março, 200, possui 33 pavimentos e 206 unidades. As unidades variam de 45 a 65 m².
[551] Os edifícios oferecem uma grande diversidade de equipamentos para os condôminos, tais como pistas de cooper, redário, salões de festas, quadra, piscina, academia, playground e vestiário para diaristas.

em 2008, os preços das unidades[552] e dos condomínios[553] apresentam-se como alternativas bastante econômicas com relação aos preços apresentados nos bairros como a Aldeota, não havendo parâmetro de comparação no próprio bairro já que não existiam lançamentos imobiliários nestas regiões.

**FIGURA 32**
Anúncios Publicitários Edifício Cidade e Sky Tower
Fonte: Panfletos publicitários obtidos nos stands dos empreendimentos

Dentro desta mesma perspectiva de adensamento e ampliação do número de unidades por condomínios, grandes incorporadoras[554], passam a atuar em várias áreas da zona oeste da cidade se apropriando dos grandes lotes, resultante em grande parte dos casos de antigas indústrias, condição particularmente evidente no bairro da Jacarecanga.

O bairro Jacarecanga de ocupação mais antiga, localizado a oeste do Centro, condensa parte da história da cidade de Fortaleza. Consolidado como bairro de elites no início do século XX, com o fortalecimento das atividades industriais na área, a partir de 1930, a Jacarecanga presencia o progressivo deslocamento das famílias de alta renda para o leste da cidade.

A partir da década de 70, com reforço das políticas industrialização e a consolidação do distrito industrial de Maracanaú, inicia-se o processo de esvaziamento dos usos industriais da região. Configura-se a partir daí como um bairro de segmentos intermediários, com ocupações imobiliárias espaçadas. A partir de meados da

[552] A unidade de 2 quartos do Edifício Cidade com 53,50 m², foi lançada em julho de 2008, com o preço de R$ 120.000,00, de acordo com reportagem do jornal O Povo de 27 de agosto de 2008. O preço do m² dos imóveis de R$ 2.242,99 apresenta-se como uma alternativa mais econômica quando comparado ao preço médio do m² dos imóveis no bairro Aldeota, que no mesmo período equivalia a R$ 3.347,90, de acordo com dados do Relatório IVV do Sinduscon-Ce. Além disso, esses se beneficiam ainda de descontos de IPTU, previstos como estímulo ao repovoamento das áreas centrais.
[553] De acordo com reportagem do jornal O Povo de 27 de agosto de 2008, o Edifício Cidade terá condomínio de R$ 93,60.
[554] Os dois empreendimentos citados (Edifício Cidade e Sky Tower) foram lançados por empresas locais de médio porte: Jatahy engenharia e Monteplan.

primeira década do século XXI, a ocupação da área por empreendimentos imobiliários torna-se ainda mais evidente.

Um dos empreendimentos de grande destaque na atualidade é o Residencial Navegantes, produto da parceria Rossi/Diagonal. Na análise das estratégias de marketing nesse empreendimento, os esforços no sentido da construção simbólica da área são explorados de maneira diferenciada quando comparamos as estratégias utilizadas nos empreendimentos apresentados anteriormente. A associação do empreendimento a importantes patrimônios culturais e arquitetônicos da área central apresenta-se como um argumento inovador no mercado imobiliário local, ao mesmo tempo em que se intensifica a utilização do diferencial "vista beira mar", incorporado no título e nos ícones associados ao empreendimento.

**FIGURA 33**

Navegantes Beira Mar – Bairro Jacarecanga

Fonte: (1) À esquerda, Folder Publicitário (localização do empreendimento e importantes patrimônios culturais e arquitetônicos do centro[555]). À direita, anúncio publicitário divulgado em jornal enfatizando a "vista para o mar"

O baixo preço do empreendimento, propagado como diferencial, encobre expressivas reduções nos custos da produção, possibilitado pela simplificação das técnicas construtivas e dos acabamentos[556], pela escala e reduzida dimensão dos apartamentos[557], além da ocupação intensiva[558].

De uma maneira geral, a apropriação seletiva pelo mercado imobiliário de determinadas áreas da zona oeste, além do próprio centro da metrópole, foi decisiva na expressiva ampliação da valorização imobiliária, como se verifica no gráfico abaixo.

[555] No Folder publicitário aparecem, a Catedral Metropolitana, a Praça do Ferreira, o Mercado Central, o Instituto Dragão do Mar e o Teatro José de Alencar.
[556] Entre as estratégias de redução de custos de construção cabe ainda ressaltar a utilização de alvenaria convencional.
[557] São ao todo 220 unidades de 2 e 3 quartos. As unidades de 2 quartos têm área de 46,70 m². As unidades de 3 quartos têm 62,40 m².
[558] São 4 torres, com treze andares, incluindo a ocupação do pavimento térreo.

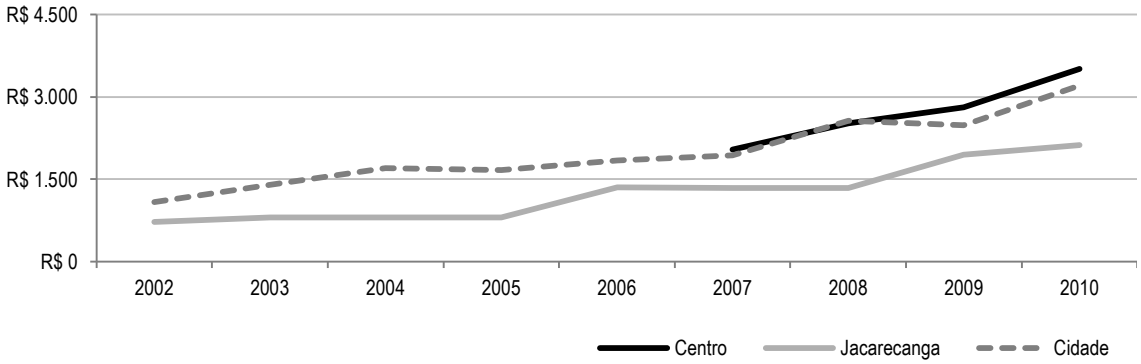



**GRÁFICO 22**

Evolução dos preços nominais médios (em R$) do m² dos imóveis nos bairros Centro e Jacarecanga e da cidade de Fortaleza

Fonte: Relatório Sinduscon-Ce - Índice da Velocidade de Vendas (IVV) – Ofertas do mês de dezembro

No caso do Centro, embora não existissem ofertas anteriores a 2007, constata-se um expressivo aumento dos preços dos empreendimentos a partir desse período, que tendem a descolar dos preços médios da Cidade. No caso da Jacarecanga, o lançamento do empreendimento da incorporadora Rossi em 2009, tem um papel definitivo na mudança de padrão da faixa de preço do bairro, embora um de seus diferenciais seja justamente o preço. A associação ao programa Minha Casa Minha Vida, apresentada inclusive em seus materiais publicitários está restrita a pouquíssimas unidades do empreendimento[559].

Os diversos movimentos da expansão da atuação do capital centralizado, vistos aqui de maneira fragmentada, serão decisivos na organização socioespacial da totalidade da metrópole, como procuramos discutir a seguir.

[559] Como nos foi informado por corretora, em visita da autora ao stand em abril de 2011, apenas as unidades de menores dimensões nos andares mais baixos se enquadram dentro do Programa.

### 4.3. A produção imobiliária e a organização socioespacial da metrópole.

Durante grande parte do século XX, a metrópole latinoamericana exibiu um padrão de organização socioespacial interpretado como um modelo centro-periferia, explicado pela dualidade socioeconômica entre áreas ricas e pobres. Essa interpretação considerava os efeitos da industrialização sobre a urbanização essencialmente a partir dos graves desequilíbrios socioespaciais.

Por um lado, constatava-se a concentração da população mais rica nas áreas centrais e bem equipadas, por outro lado, a população mais pobre distanciava-se do centro indo constituir periferias carentes de acesso aos equipamentos e às condições urbanas adequadas. Esse duplo movimento explicitava diferenças e levava a cidade a um rápido processo de expansão, pautado por baixa densidade, que passou a ser descrito por planejadores como sendo um padrão periférico de crescimento urbano. Nesse contexto, a produção imobiliária tendeu a reforçar a dicotomia entre centro equipado e territórios precariamente ocupados, que contrastavam e valorizavam ainda mais os espaços melhor servidos e mais equipados.

Tal interpretação, por fundar-se na premissa de que o fato econômico industrial determinava as condições de consumo do espaço, pouco explorava as lógicas de produção do espaço. Para Pereira (2005), havia nessas interpretações uma falácia decorrente da perspectiva redutora que dava primazia ao consumo do espaço, supervalorizando este aspecto: “Esta supervalorização privilegia a análise do espaço-produto em detrimento da perspectiva que analisa o processo de produção e da critica sobre a produção do espaço” (PEREIRA, 2005).

O recente aumento dos fluxos de capitais para a produção imobiliária nos grandes centros urbanos latino-americanos favoreceu a ampliação do porte dos empreendimentos imobiliários e a diversificação de sua localização por diversos espaços da metrópole, desencadeando processos de fragmentação e iluminando os limites e insuficiência da interpretação com base na dicotomia centro-periferia. A expansão da produção imobiliária, nesse sentido, dá centralidade à compreensão da metrópole a partir de sua lógica de produção, mostrando a autonomia da urbanização em relação à industrialização. Aqui vale lembrar que “embora seja certo que a industrialização faça crescer o urbano, é a urbanização que leva ao aprofundamento das desigualdades na cidade” (PEREIRA, 2005).

Considerando tais questões, entendemos que a observação da produção imobiliária e dos significativos incrementos na valorização imobiliária, em diferentes espaços da

cidade de Fortaleza, efetiva-se como importante contributo na compreensão da complexidade na organização socioespacial da metrópole, ajudando a superar a ideia de uma organização baseada na dicotomia centro-periferia, em Fortaleza expressa pela dualidade entre leste rico e oeste pobre.

Para desenvolvermos a análise da produção e da valorização imobiliária na totalidade da metrópole de Fortaleza, procuramos identificar as principais mudanças, nos apoiando em mapas e dados que nos permitem uma leitura da diferenciação destas dinâmicas no espaço. Por fim, procuramos discutir a relação entre as importantes mudanças na organização socioespacial da metrópole e a produção imobiliária, analisando o papel do Estado e considerando as demais formas de produção da moradia.

### 4.3.1 Produção e valorização imobiliária em Fortaleza

A observação das estratégias imobiliárias a partir da ação do capital centralizado, exploradas de uma maneira fragmentada no item anterior, mostra mudanças radicais na produção e na valorização imobiliária na cidade de Fortaleza, principalmente a partir de 2007. De uma maneira geral, o processo de centralização do capital no setor tende a influenciar a totalidade da produção imobiliária da metrópole por conduzir as dinâmicas de diferenciação dos produtos que acabam por resultar na elevação do preço dos imóveis e da terra em diversos espaços da metrópole.

Para discutirmos os processos de valorização imobiliária e suas particularidades nos diferentes espaços da metrópole procuramos agora considerar a totalidade da produção imobiliária, entendendo que esta se relaciona com as dinâmicas apresentadas e discutidas no item anterior.

A percepção das mudanças na produção imobiliária exige uma leitura espacial sobre a totalidade do espaço da metrópole juntamente com uma percepção temporal, que ilumine as mudanças entre as dinâmicas de períodos diversos, enfatizando as transformações relacionadas com a atuação das grandes incorporadoras, evidenciadas principalmente a partir de 2007. Como meio de viabilizar uma leitura espacial e temporal da produção imobiliária na metrópole, produzimos mapas que refletem de maneira aproximada diferentes momentos da oferta de imóveis novos produzidos pelo setor[560], que embora apresentem algumas limitações[561], trazem o número de unidades nos diferentes espaços da metrópole[562] e as faixas do preço médio do m² destes imóveis.

Os mapas a seguir, que retratam a produção imobiliária nos anos de 2001, 2007 e 2010, permitem iluminar importantes mudanças em termos da concentração e expansão da produção imobiliária, além de mostrar o processo geral de valorização imobiliária e suas particularidades nos diferentes espaços da metrópole, que procuramos discutir de maneira mais detalhada. Para podermos discutir a valorização

[560] A partir da sistematização e mapeamento dos dados disponíveis no Relatório Índice de Velocidade de Vendas (IVV), produzido mensalmente pelo Sinduscon-Ce. Estes relatórios estão disponíveis no Site do Sinduscon-Ce (www.sinduscon-ce.com.br) e foram acessados em diversos períodos. Na seleção das ofertas optamos por apresentar os resultados do Mês de dezembro, por este refletir um período de retomada de lançamentos e venda e representar ainda um reflexo da produção acumulada e não vendida em cada um dos anos analisados.

[561] Entre as limitações dos dados disponibilizados pelo Sinduscon, destacamos o fato que se trata de uma amostra da produção imobiliária, a partir da consulta de uma média de 75 empresas, sem que sejam dadas informações sobre o porte e o volume da produção destas empresas.

[562] A produção imobiliária é indicada por bairros no caso do município de Fortaleza, que representa a maior parte da produção imobiliária. No caso da produção imobiliária nos municípios da Região Metropolitana as informações são disponibilizadas para a totalidade do município ou correspondem a áreas do mapeamento muito mais extensas que a realidade de sua localização, normalmente concentradas.

imobiliária real entre os períodos, em todos os mapas os preços dos imóveis foram corrigidos pela inflação[563].

Um primeiro olhar sobre o conjunto de mapas mostra que, embora seja bastante evidente a expansão da produção imobiliária durante a década, segue prevalecendo uma lógica seletiva na apropriação do espaço pelo imobiliário, onde uma porção ainda restrita da Região Metropolitana de Fortaleza é efetivamente incorporada[564].

Quando se compara a realidade dos diferentes períodos, constata-se que embora existam diferenças do estado da oferta dos imóveis entre 2001 e 2007, no período seguinte (entre 2007 e 2010), que corresponde a transformações mais significativas das relações de produção, as mudanças tornam-se mais evidentes.

Entre 2001 e 2007 é perceptível a redução do número de ofertas[565], refletindo o processo de estagnação que caracterizou a produção imobiliária em Fortaleza em todo esse período da década. Ao mesmo tempo se observa uma forte valorização dos espaços tradicionalmente ocupados pela produção imobiliária, ampliando a diferença entre os preços dos imóveis da metrópole, exacerbando a diferenciação dos espaços de elite - como os bairros Meireles e Aldeota e o eixo de expansão imobiliária no sentido sudeste da metrópole. Neste período já é destacada a apropriação da faixa de praia do litoral metropolitano, representada a oeste pela ocupação da praia da Tabuba[566], e a leste, pela ocupação do Porto das Dunas[567].

No período entre 2007 e 2010, embora se trate de um intervalo de tempo mais curto, as mudanças se intensificam no sentido do número de unidades produzidas, da expansão na distribuição territorial, e principalmente, da grande ampliação da valorização imobiliária, evidenciadas no mapa pelo predomínio das cores laranja e vermelha.

---

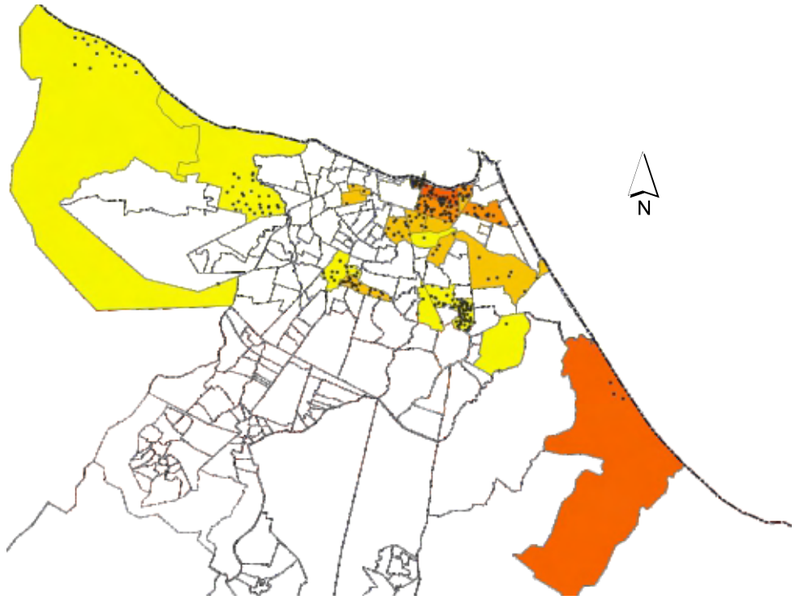
563 Os preços dos imóveis dos anos de dezembro de 2001 e dezembro de 2007 foram reajustados pelo IGP-M/FGV para dezembro de 2010, data dos preços dos imóveis do último mapa.

564 Embora este levantamento não corresponda à totalidade da produção imobiliária da metrópole, sendo apenas uma aproximação, sua leitura mostra uma grande restrição das áreas incorporadas, ilustradas pela presença de ofertas imobiliárias. Dos 144 bairros do município de Fortaleza, as ofertas imobiliárias aparecem em apenas 37 bairros. Na Região Metropolitana a produção imobiliária restringe-se a 4 dos 15 municípios que atualmente integram a região metropolitana.

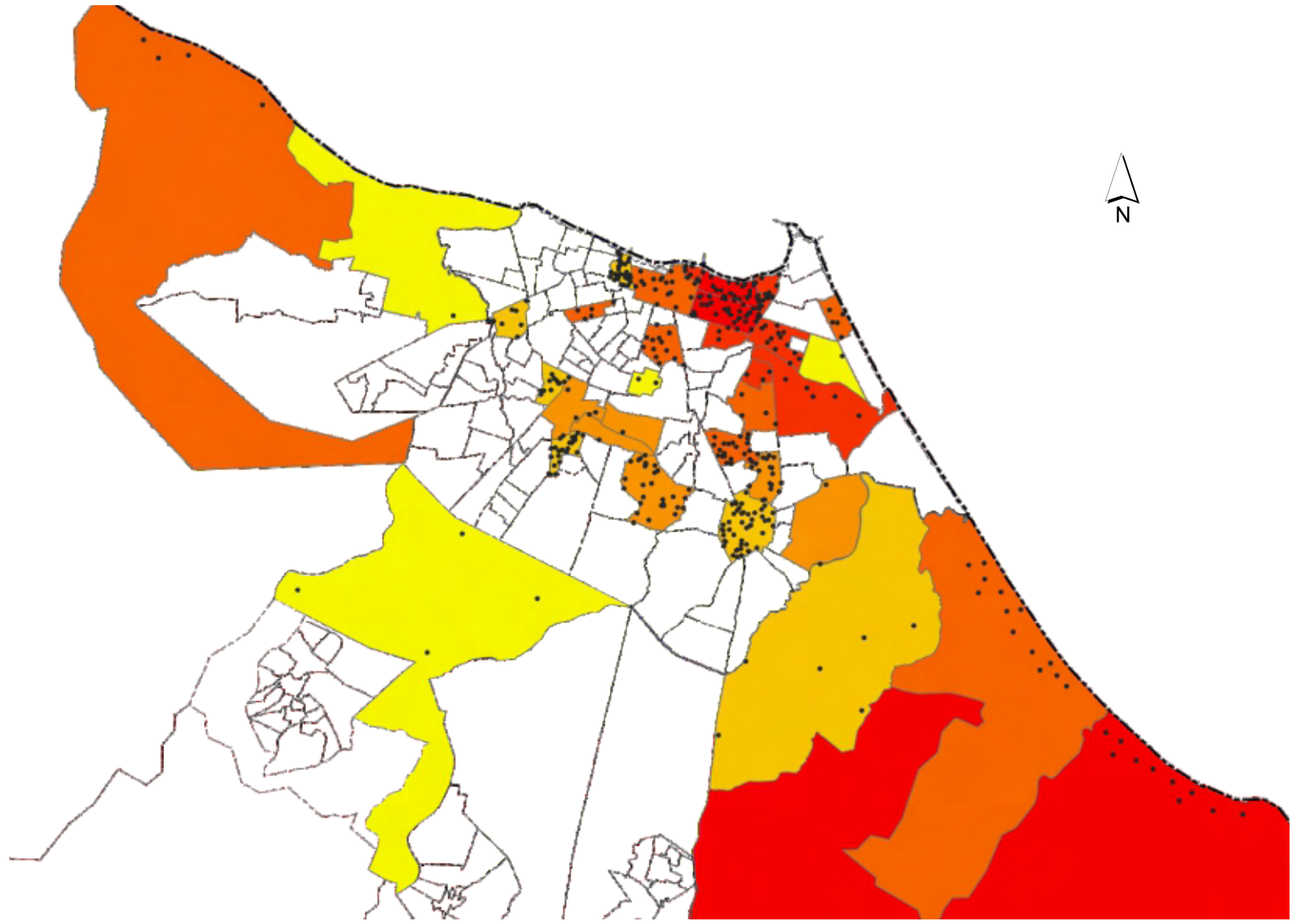
565 Enquanto em dezembro de 2001 estão disponíveis 3.301 ofertas, Em dezembro de 2007 estão disponíveis 2.510 ofertas, de acordo com dados do IVV do Sinduscon-Ce. Ver mais detalhes no ANEXO E.

566 Embora no mapa esteja pintada uma grande mancha em amarelo a oeste de Fortaleza, no município de Caucaia, a ocupação relacionado à apropriação do Litoral Metropolitano restringe-se a Praia da Tabuba. A primeira área destacada no município de Caucaia, refere-se a produção no bairro do Tabapuá, localizado no interior do município com produção imobiliária direcionada a população com menores rendimentos.

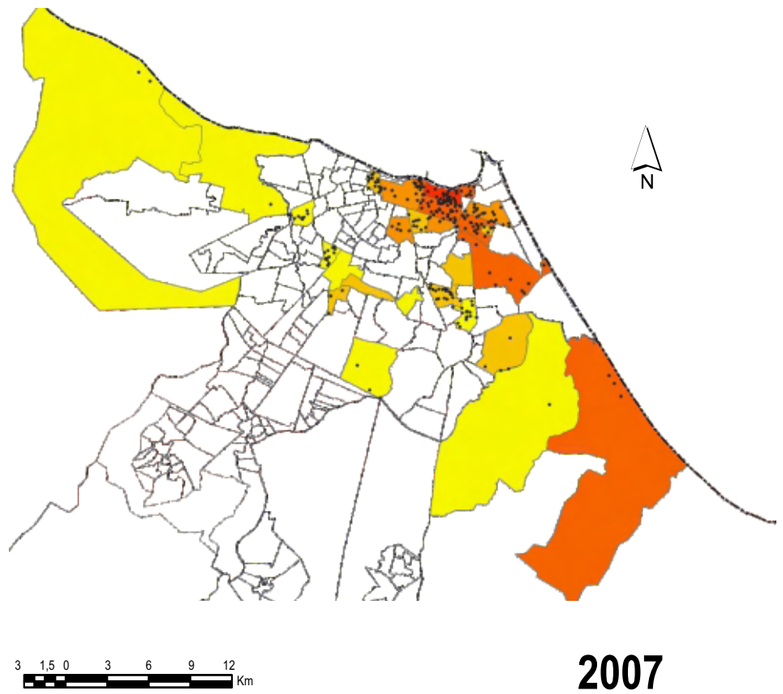
567 Da mesma forma, embora a leste exista uma grande mancha no município de Aquiraz, ela corresponde exclusivamente a produção imobiliária do Porto das Dunas.




2001




2010




2007

## Legenda

**Número de unidades**

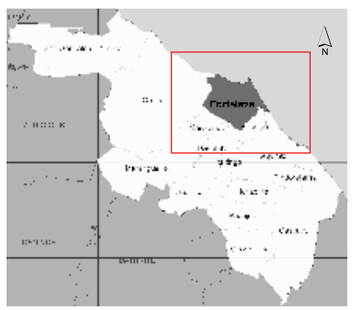
1 ponto = até 10 unidades

**Faixas de preços***

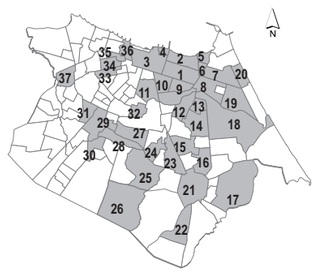
- R$ 694,37 - R$ 1.500,55
- R$ 1.500,56 - R$ 2.306,72
- R$ 2.306,73 - R$ 3.112,90
- R$ 3.112,91 - R$ 3.919,08
- R$ 3.919,09 - R$ 4.725,25
- R$ 4.725,26 - R$ 5.531,43

*Valores reajustados para dezembro de 2010 (IGPM)

**Região Metropolitana de Fortaleza**
Recorte da área apresentada




**Fortaleza**
Bairros Destacados




1 - Aldeota
2 - Meireles
3 - Centro
4 - Praia de Iracema
5 - Mucuripe
6 - Varjota
7 - Papicu
8 - Cocó
9 - Dionísio Torres
10 - JoaquimTávora
11 - Bairro de Fátima
12 - Salinas
13 - Guararapes
14 - Eng. Luciano Cavalcante
15 - Cidades dos Funcionários
16 - Cambeba
17 - Lagoa Redonda
18 - Edson Queiroz
19 - Dunas
20 - Praia do Futuro 1
21 - Messejana
22 - Ancuri
23 - Cajazeiras
24 - Castelão
25 - Passaré
26 - José Valter
27 - Serrinha
28 - Itaperi
29 - Parangaba
30 - Maraponga
31 - Joquei Clube
32 - Vila União
33 - Parquelândia
34 - Alagadiço
35 - Monte Castelo
36 - Jacarecanga
37 - Antonio Bezerra

**MAPA 9**

Oferta de Lançamentos de Imóveis em Fortaleza (2001/2007/2010)
Fonte: Sinduscon-Ce (Relatório IVV - mês de dezembro de 2010);Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles;
Dados sistematizados por Lara Sucupira (2011); Editados pela autora

Na análise do estado das ofertas imobiliárias em dezembro de 2010 verifica-se a continuidade do processo histórico de concentração e valorização da produção imobiliária em bairros como Aldeota e Meireles, e o avanço da valorização imobiliária no sentido sudeste do município de Fortaleza. Os bairros desta região[568], de uma maneira geral passam a apresentar gradientes de preços muito semelhantes a áreas mais tradicionais da produção imobiliária.

Essa lógica de expansão passa a ser reproduzida também na porção mais a leste das áreas de tradicional valorização. Movimento consolidado na Praia do Futuro[569], e também explorado no bairro Dunas, que, apesar da vulnerabilidade ambiental[570], passa a ser apropriado pelas dinâmicas imobiliárias. A expansão da produção imobiliária fortalece-se ainda em centralidades mais tradicionais, como é caso dos bairros de Fátima e da Parquelândia, que se diferenciam como áreas de grande valorização na zona oeste, onde a produção imobiliária tende a ser mais limitada.

Essas mudanças visualizadas do mapa são indicativas da expansão da produção imobiliária de alto-padrão[571] por vários bairros da metrópole e se articula com a estratégia das grandes incorporadoras de deslocarem a produção de seus empreendimentos de luxo para áreas onde podem disponibilizar de terrenos mais baratos.

Embora se tratem de mudanças recentes[572], essa expansão da área de produção imobiliária destinada à população de mais alta renda já é verificada na paisagem da cidade, onde se consolidam vários núcleos de intensa verticalização, com concentração de condomínios de alto-padrão, contribuindo para a atração de comércios e serviços de luxo, que tendem a reforçar a diferenciação desses espaços na cidade.

No mapa também é evidente o expressivo aumento da produção e valorização imobiliária na área a oeste da Aldeota, correspondente aos bairros Centro e Jacarecanga. A apropriação das condições privilegiadas de adensamento presentes nestes bairros acabou por favorecer a intensificação da valorização imobiliária da área, que tinha como diferencial a proximidade aos espaços mais valorizados da metrópole.

---

568 Aqui nos referimos aos bairros Guararapes, Dionísio Torres, Cocó, Água fria, Varjota, Mucuripe, Luciano Carneiro e Cidade dos Funcionários, como pode se verificar no MAPA 9 (A3).

569 Deve se ressaltar que neste bairro na década de 1980 foram construídas algumas torres. A alta salinidade da área é apontada como fator que determinou o recuo da produção imobiliária. Recentemente, a área passou a ser fortemente reapropriada pelo mercado imobiliário como descrevemos no item anterior.

570 Como o próprio nome do bairro Dunas indica, a área é predominantemente ocupada por esta formação.

571 Indicada pelo predomínio de manchas mais escuras, que refletem preços de m² mais elevados.

572 Uma vez que grande parte dos projetos aprovados ou lançados ainda se encontra em fase de construção.

Em 2010 também se constata a ampliação da valorização e intensificação da produção imobiliária no litoral metropolitano. Até 2007, a apropriação do litoral metropolitano por empreendimentos imobiliários concentrava-se principalmente nas praias da Tabuba, a oeste e no Porto das Dunas, a leste. O primeiro era caracterizado por empreendimentos mais simples, enquanto no segundo predominavam condomínios de luxo, o que explica os elevados preços dos imóveis na área.

No intervalo entre 2007 e 2010, a valorização imobiliária do litoral metropolitano é garantida pela apropriação de faixas de praia mais distantes, antes ocupadas por casas de veraneio e pousadas. Este é o caso da Praia do Cumbuco[573], a oeste, que passa a ser ocupada por grandes empreendimentos imobiliários com elevados preços, reproduzindo a lógica de ocupação mais luxuosa já evidenciada na porção leste do litoral metropolitano. Nesta porção do litoral metropolitano, o que garantirá a expansão da valorização imobiliária será a implantação de grandes complexos turísticos[574], como é o caso do Aquiraz Riviera, já discutido como caso exemplar da atuação do capital centralizado na produção imobiliária.

Por fim, deve-se destacar a consolidação de uma coroa periférica com grande concentração de empreendimentos imobiliários[575] na porção sul e sudoeste do município de Fortaleza. Pela análise das estratégias das grandes incorporadoras evidenciamos que essa nova área de expansão da produção imobiliária está particularmente relacionada ao aumento da produção imobiliária para o chamado segmento econômico. A existência de importantes eixos viários e equipamentos de mobilidade, além da disponibilidade de lotes de grande dimensão e menores preços, são elementos que explicam a apropriação da área pelo mercado imobiliário.

Para além da consolidação desta coroa imobiliária, o mapa das ofertas de imóveis de empreendimentos também mostra a apropriação de pontos isolados, como é o caso da incorporação do Município de Maracanaú[576].

---

[573] A Praia do Cumbuco apareçe no mapa na mesma mancha da praia da Tabuba, correspondente a segunda mancha a oeste no município de Caucaia. Em 2000 e 2007 essa mancha ganha destaque pelos lançamentos na Praia da Tabuba, onde predominam valores menores. Em 2010, o destaque desta mancha está relacionado aos lançamentos da Praia do Cumbuco, que além de concentrar o maior número de lançamentos dessa mancha corresponde a preços mais elevados, relacionados ao padrão dos empreendimentos. Esses detalhes podem ser verificados no ANEXO E.

[574] Outro complexo de grande impacto na valorização da área é o Catu Residence, lançado pela incorporadora nacional Brookfield.

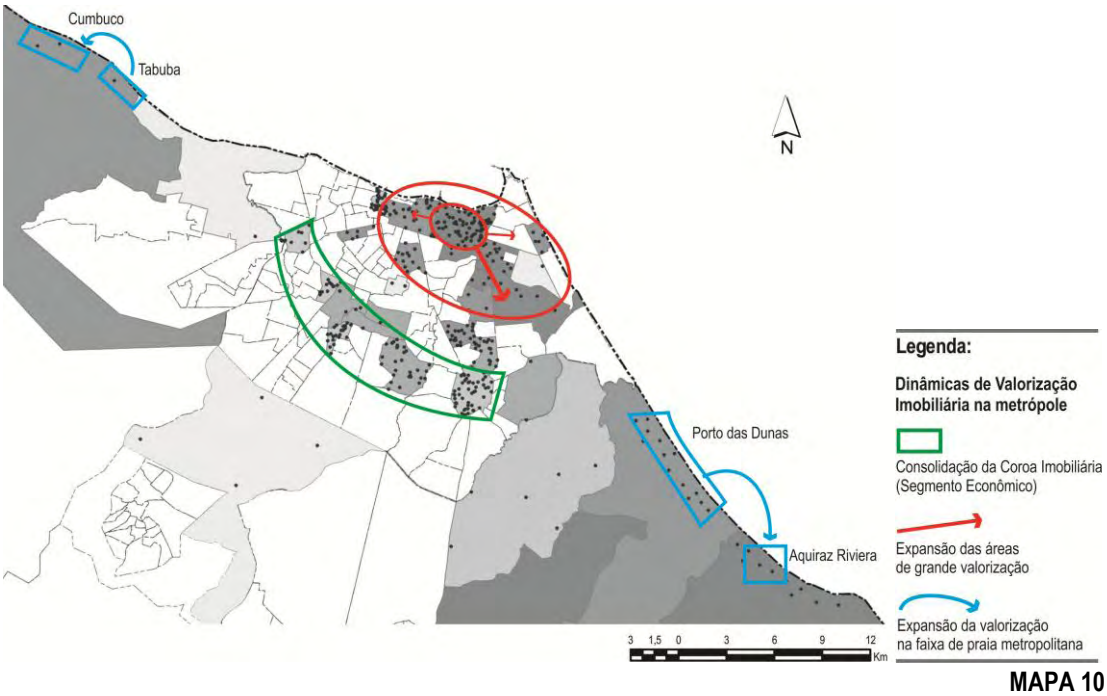
[575] Corresponde a produção imobiliária dos bairros Jóquei Clube, Parangaba, Itaperi, Serrinha, Maraponga, Passaré e Messejana, como se pode verificar no MAPA 9 (A3).

[576] Embora neste município seja predominante a produção de 0 a 3 salários mínimos, não considerada pelos dados do Sinducon-Ce, também passaram a atuar neste município grandes incorporadoras relacionadas à produção de empreendimentos de 3 a 6 salários mínimos. Esse é o caso das empresas MRV, Rodobens e Fibra Experts (Empresa do Grupo Vicunha).

A apropriação de novas áreas pela produção imobiliária, como mostramos através da análise das estratégias das grandes empresas de incorporação, representa uma fonte de ganhos enormes, ao mesmo tempo em que determina expressivas mudanças para estas áreas, principalmente por provocar expressivos aumentos no preço dos imóveis e dos terrenos.

A intensificação da produção imobiliária, principalmente por parte das empresas de incorporação nacional e suas parceiras locais, explica em grande medida a expressiva mudança nos preços dos imóveis em bairros dessa área onde já se verificava produção imobiliária[577], bem como impõe a emergência de novas áreas valorizadas, como é claramente o caso do bairro Messejana, que passam a concentrar volumes significativos de empreendimento[578].

O conjunto de dinâmicas aqui discutidas estão apresentados de maneira esquemática no mapa a seguir, onde destacamos as áreas mais dinâmicas e os movimentos de expansão da produção imobiliária.




**MAPA 10**

Dinâmicas de Valorização Imobiliária na metrópole

Fonte: Sinduscon-Ce (Relatório IVV - mês de dezembro de 2010);Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles; Dados sistematizados por Lara Sucupira (2011); Editados pela autora

[577] Como é o caso dos bairros Parangaba, Itaperi e Serrinha.

[578] Em dezembro de 2010, o maior número de ofertas imobiliárias na região metropolitana de Fortaleza estava concentrado no bairro de Messejana, área onde historicamente a atuação do mercado imobiliário era bastante limitada.

Quando comparamos a diferenciação dos preços e as taxas de valorização imobiliária entre bairros em diferentes áreas da cidade de Fortaleza constatamos que embora a diferença dos preços entre as áreas tradicionalmente incorporadas pela produção imobiliária e as novas áreas permaneça significativa, nestas últimas áreas a valorização imobiliária, indicada pela variação dos preços dos imóveis, é muito mais significativa. Esta relação é claramente percebida no gráfico sistematizado abaixo, indicando a relevância deste movimento de incorporação de novas áreas na diferenciação do preço da habitação na metrópole. Quando se considera a valorização real[579], percebe-se que no período de 2005 a 2010, enquanto a valorização real dos imóveis da Aldeota foi de 69%, na Messejana essa valorização foi de 134%.

A diminuição das áreas construídas dos imóveis nestas novas regiões tende a encobrir o elevado aumento do preço do m². Ao mesmo tempo, esta valorização expressiva, torna estes empreendimentos uma potencial fonte de valorização do capital para investidores[580].

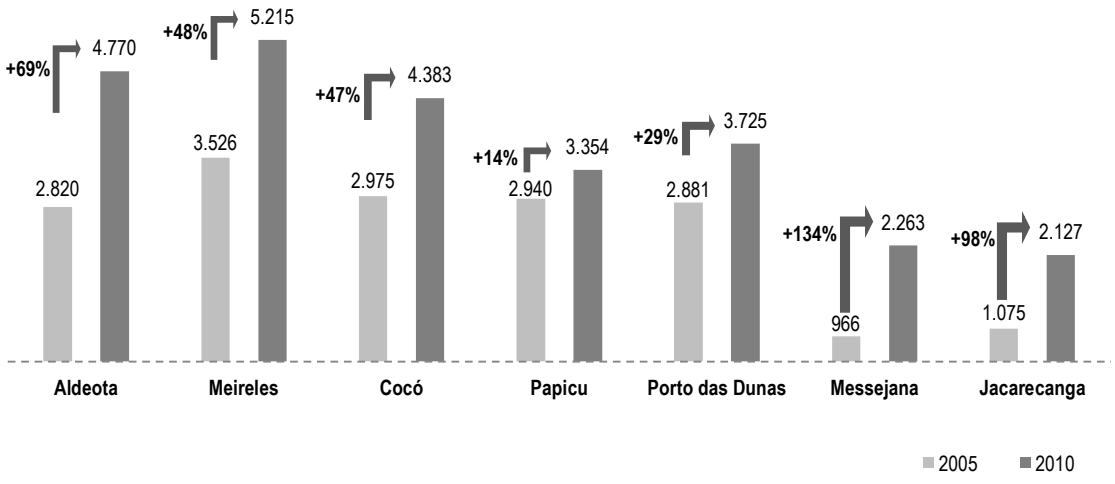
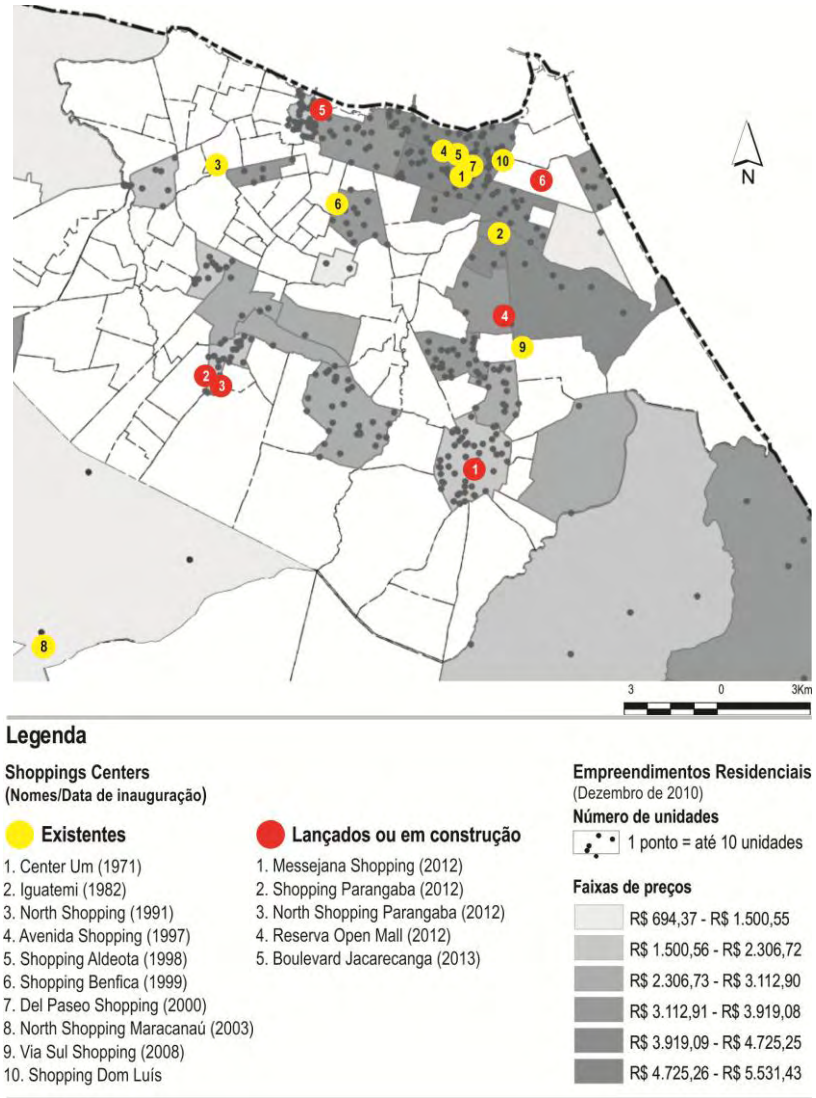



**GRÁFICO 23**
Preço médio (em R$) do m² dos imóveis e taxas de valorização (em %) imobiliária
Fonte: Elaborados pela a autora a partir de dados do Sinduscon-Ce

[579] Os preços dos imóveis dos ano de 2005 foram reajustados pelo IGP-M/FGV para dezembro de 2010
[580] Conforme afirmou corretor imobiliário em entrevista ao Programa Painel Imobiliário, exibido em 20 de maio de 2011. Atuando como consultor de investimento, o corretor explica que por vezes é mais interessante investir em um maior número de empreendimentos do segmento econômico, ao invés de investir em um único empreendimento de alto-padrão, considerando que a renda a partir do aluguel será maior na primeira situação.

Articulada à lógica de expansão e valorização da produção imobiliária residencial se desenvolve uma intensa dinâmica de produção imobiliária comercial, particularmente evidenciada pelo anúncio de um grande número de shoppings centers[581], cuja localização está diretamente vinculada a áreas que presenciaram grandes mudanças no período, como pode se verificar no mapa a seguir, onde são apresentadas as localizações dos shoppings existentes e dos recentemente lançados, sobre as ofertas imobiliárias em 2010[582].




**MAPA 11**

Produção Imobiliária Residencial e os Shoppings Centers

Fonte: Sinduscon-Ce (Relatório IVV - mês de dezembro de 2010);Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles;Dados sistematizados por Lara Sucupira (2011); Editados pela autora

[581] Para além da produção de Shoppings centers, ganha destaque ainda a produção de torres de negócios. Embora relevante, a produção imobiliária deste tipo de empreendimento não é mapeada na atualidade pelo Sinduscon-Ce, o que limita a discussão de sua influência nas dinâmicas de valorização imobiliária.

[582] Referente ao mês de dezembro de 2010, como apresentado no MAPA 9.

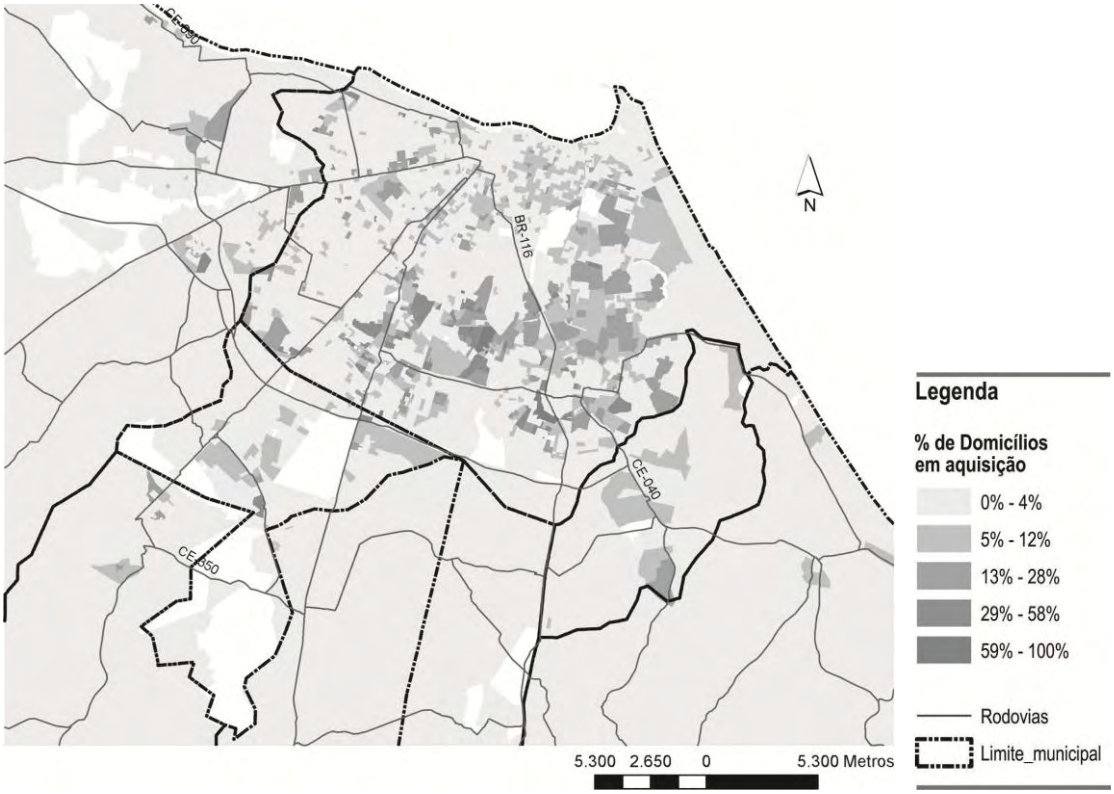
Na cidade de Fortaleza, os shoppings centers historicamente se concentraram nas áreas mais valorizadas e em importantes eixos viários. Muitos destes shoppings contribuíram para a intensificação da produção imobiliária em seus entornos, acentuando a valorização destas áreas.

Os shoppings recentemente lançados parecem apresentar nova lógica de localização, diretamente relacionada às mudanças na produção imobiliária. Aparecendo em diversas regiões da metrópole, para além da localização no tradicional vetor de expansão imobiliária localizado no sudeste do município de Fortaleza, os novos shoppings centers também serão direcionados para novas áreas que se destacaram recentemente por uma intensa valorização imobiliária[583].

A intensificação das dinâmicas imobiliárias parece se consolidar como um dos principais aspectos de atração dos shoppings centers, ao mesmo tempo em que a implantação destes reforça a lógica de valorização. Na atualidade, a relação entre a produção imobiliária residencial e a produção dos shoppings parece ainda mais forte, tanto pela articulação dos usos no desenvolvimento dos empreendimentos[584], como pelo envolvimento de agentes da incorporação da área residencial no desenvolvimento dos projetos de Shoppings Centers[585], reforçando a ideia de um processo de centralização do capital na produção do espaço.

A produção imobiliária em sua totalidade parece contribuir para a reimposição da característica histórica de concentração de população de mais altos rendimentos nas regiões valorizadas, correspondendo agora a uma maior porção do território metropolitano, determinando ainda a valorização de novas áreas, historicamente estigmatizadas, que passam a ser apropriadas pela população de rendimentos intermediários, atraídas pela possibilidade da propriedade do imóvel. De acordo com o Censo 2010, a maior parte dos domicílios em aquisição está concentrada em áreas na borda do município de Fortaleza, localizada mais a sudeste e naquilo que denominamos de “colar imobiliário do segmento econômico”.

583 Como é o caso dos Bairros de Jacarecanga, Messejana e Parangaba.
584 Em dois dos grandes shoppings propostos (Riomar e Boulevard Jacarecanga) são previstas torres residenciais articuladas aos empreendimentos.
585 Como exemplo destas articulações podemos citar o caso da empresa BSpar, sócia do North Shopping Parangaba, a empresa Marquise, proprietária do Shopping Parangaba, e a empresa PDG Realty, sócia do Boulevard Jacarecanga Shopping.




**MAPA 12**

Domicílios particulares permanentes próprios em Aquisição
Fonte: Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /IBGE- Censo 2000/2010
Sistematizados por Clarissa Freitas (2011)/Editados pela autora

O conjunto de dinâmicas analisadas parece fortalecer a valorização imobiliária em diversas áreas e em diferentes intensidades, definindo-a como processo de grande importância para a interpretação das dinâmicas da metrópole. A valorização imobiliária dos diferentes espaços da metrópole está ainda particularmente relacionada com a intervenção do Estado.

Esse processo conduzido de forma desordenada, mas sempre crescente, tende a interferir nas demais formas de produção da habitação impactando em processos sociais, econômicos e políticos que determinam a reorganização socioespacial da metrópole, como procuramos discutir a seguir.

### 4.3.2 Mudanças na organização socioespacial da metrópole: produção imobiliária e a ação do Estado

Para discutirmos as mudanças na organização socioespacial da metrópole partimos da análise da evolução da população e dos domicílios na metrópole, para em seguida de maneira mais detalhada, aprofundarmos a relação destas mudanças com a produção imobiliária e a ação do Estado.

Entre 2000 e 2010, constata-se um crescimento populacional e de domicílios bastante acelerado no município de Fortaleza e em toda a Região Metropolitana. Mesmo com a intensa dinâmica de crescimento da Região Metropolitana, superior às taxas verificadas isoladamente para o município de Fortaleza, a concentração populacional e de domicílios em torno do município sede continua sendo marca preponderante da organização socioespacial da metrópole.

**TABELA 6**

Evolução da População e dos Domicílios de Fortaleza e da RMF (2000/2010)

| | População | | Domicílios Permanentes | | Crescimento populacional | Crescimento domicílios |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | 2010 | 2000 | 2010 | | |
| **Fortaleza** | 2.141.402 | 2.447.409 | 526.079 | 710.066 | 14,29% | 34,97% |
| **RMF** | 2.984.689 | 3.610.379 | 723.336 | 1.027.712 | 20,96% | 42,08% |

Fonte: IBGE - Censo 2000 e 2010

O exame mais detalhado da evolução dos diversos tipos de domicílios nos dá uma medida do avanço da produção imobiliária a partir do crescimento expressivo dos domicílios do tipo apartamento[586]. Na comparação dos números apresentados no gráfico a seguir, constatamos que o crescimento dessa tipologia é bastante superior ao crescimento do total dos domicílios, tanto quando observamos os números de Fortaleza, como quando observamos o da totalidade da Região Metropolitana

[586] Embora os domicílios do tipo apartamento não representem a totalidade da produção imobiliária, representam sua porção mais significativa indicando ainda a produção imobiliária mais intensiva. Nesse sentido consideramos o avanço deste indicador uma importante aproximação do avanço da produção imobiliária em sua totalidade, uma vez que temos como fonte os censos demográficos do IBGE (2000 e 2010), que dão conta da totalidade dos domicílios da metrópole.

**TABELA 7**

Evolução dos tipos de Domicílios de Fortaleza e da RMF (2000/2010)

| | Fortaleza | | | | | RMF | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2000 | | 2010 | | Crescimento 2010/2000 | 2000 | | 2010 | | Crescimento 2010/2000 |
| | Absoluto | % | Absoluto | % | | Absoluto | % | Absoluto | % | |
| **Casa** | 443.769 | 84,4% | 540.358 | 76,1% | 21,8% | 631.975 | 87,4% | 838.477 | 81,6% | 32,7% |
| **Casa vila/Condomínio** | - | - | 41.256 | 5,8% | - | | | 49.260 | 4,8% | - |
| **Apartamento** | 77.613 | 14,8% | 126.113 | 17,8% | 62,5% | 85.478 | 11,8% | 137.398 | 13,4% | 60,7% |
| **Cômodo ou Cortiço** | 4.697 | 0,9% | 2.339 | 0,3% | -50,2% | 5.883 | 0,8% | 2.637 | 0,3% | -55,2% |
| **Total** | 526.079 | 100,0% | 710.066 | 100,0% | 35,0% | 723.336 | 100,0% | 1.027.712 | 100,0% | 42,1% |

Fonte: IBGE - Censo 2000 e 2010

O crescimento exuberante da produção imobiliária e de suas formas espaciais correspondentes encobre a permanência da pobreza como marca da metrópole e a continuidade do quadro de precarização na produção do espaço, evidenciados pelas condições de renda e de infraestrutura dos seus domicílios. De acordo com dados do Censo 2010, no município de Fortaleza[587] 88% dos domicílios apresentam renda domiciliar per capta inferior a 3 salários mínimos. Nesse território existem 194 aglomerados subnormais[588] que correspondem a 109.122 domicílios - cerca de 15% dos domicílios da metrópole[589].

Esse contraste na produção do espaço a partir da leitura dos domicílios da metrópole ilumina a complexidade da organização socioespacial da metrópole, que só pode ser desvendada quando consideramos a disputa de interesses estabelecida no espaço entre as diversas formas de produção e a atuação do Estado, enquanto esfera de mediação de interesses sobre a produção do espaço.

As condições diferenciadas de disputa sobre a apropriação do espaço dentre as diversas formas de produção ficam evidentes quando comparamos o adensamento populacional da metrópole e a distribuição da produção imobiliária, a partir da organização dos mapas de domicílios do tipo apartamento e da densidade populacional, no período de 2000 e 2010.

[587] Optamos por descrever a situação do município de Fortaleza por nele estarem concentradas as piores situações de precariedade.

[588] O Manual de Delimitação dos Setores do Censo 2010 classifica como aglomerado subnormal cada conjunto constituído de, no mínimo, 51 unidades habitacionais carentes, em sua maioria, de serviços públicos essenciais, ocupando ou tendo ocupado, até período recente, terreno de propriedade alheia (pública ou particular) e estando dispostas, em geral, de forma desordenada e densa. A identificação atende aos seguintes critérios: a) Ocupação ilegal da terra, ou seja, construção em terrenos de propriedade alheia (pública ou particular) no momento atual ou em período recente (obtenção do título de propriedade do terreno há dez anos ou menos); **e** b) Possuírem urbanização fora dos padrões vigentes (refletido por vias de circulação estreitas e de alinhamento irregular, lotes de tamanhos e formas desiguais e construções não regularizadas por órgãos públicos) **ou** precariedade na oferta de serviços públicos essenciais (abastecimento de água, esgotamento sanitário, coleta de lixo e fornecimento de energia elétrica). Informações retiradas em www.ibge.gov.br, acessado em 20 de dezembro de 2011.

[589] De acordo com dados do IBGE/Censo 2010 (Aglomerados Subnormais).

De uma maneira geral, o avanço do adensamento populacional se manifestará em espaços bastante diferenciados daqueles ocupados pela expansão da produção imobiliária.

Os mapas de densidade da metrópole mostram que o maior adensamento populacional está concentrado no oeste e sudoeste do município, correspondente a áreas de consolidação mais antiga e tradicionalmente ocupadas por população operária e de menores rendimentos. A observação mais detalhada dos mapas de adensamento, através da análise do avanço de suas manchas mais escuras (vermelhas) mostra que essa dinâmica guarda relação mais direta com a localização dos grandes conjuntos habitacionais, implantados principalmente nas décadas de 70 e 80, e com as áreas de vulnerabilidade habitacional[590], que correspondem em muitos casos à ocupação de faixas de proteção dos recursos hídricos, dunas, mas também, a ocupação irregular dos leitos das ruas e de quadras, principalmente nas zonas leste e sudeste.

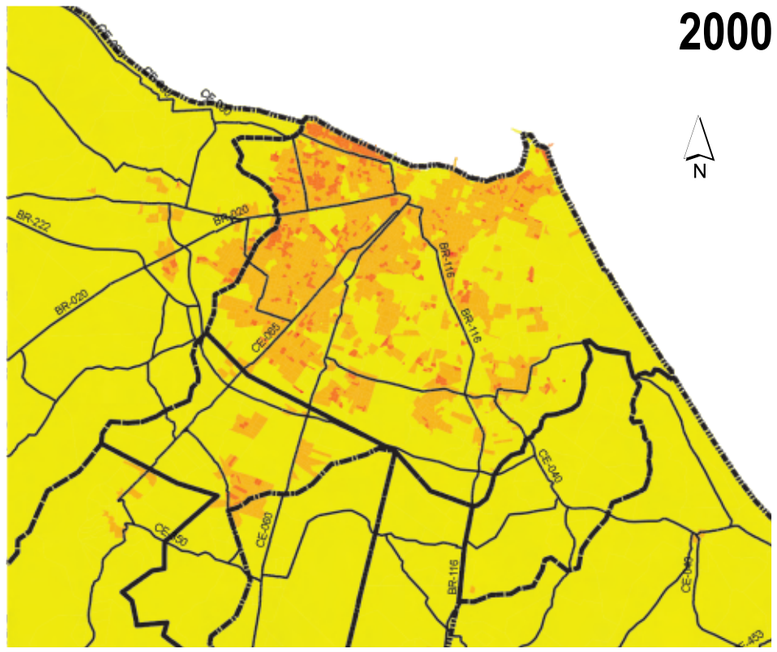
Na leitura dos mapas dos domicílios do tipo apartamento, é reforçada a percepção de que a produção imobiliária tende a se fortalecer nas zonas leste e sudeste da cidade, expandindo-se progressivamente no sentido dos grandes eixos viários do município e pelo litoral metropolitano.

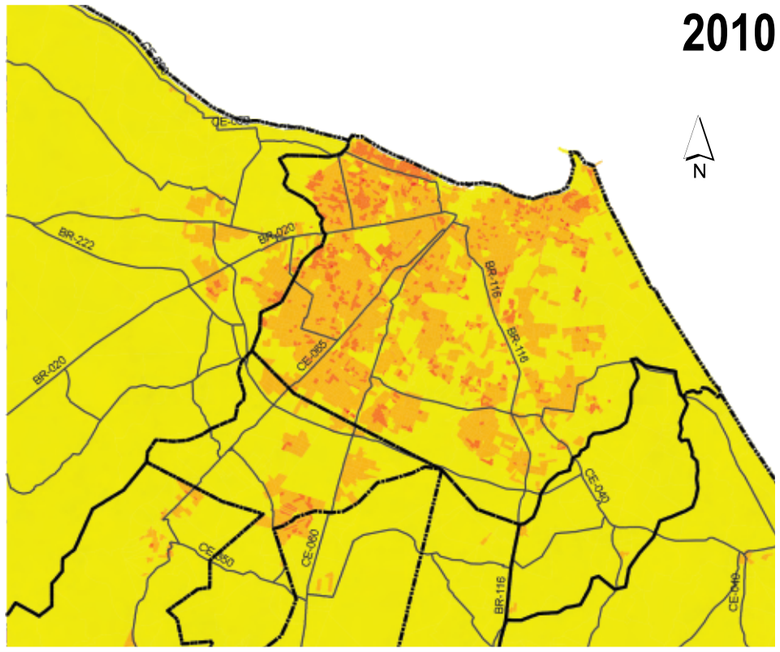
Embora a produção imobiliária continue a se concentrar em regiões restritas e a se expandir no território conforme lógicas seletivas, a percepção de sua força na disputa pela apropriação do espaço com as demais formas de produção parece evidente pelo contraste destas dinâmicas.

O alcance desta posição de destaque não pode ser compreendida sem a ação do Estado, que intervém em diversas instâncias, favorecendo a obtenção de relações privilegiadas de apropriação do espaço pelo imobiliário, como procurou mostrar Gottdiener(1997):

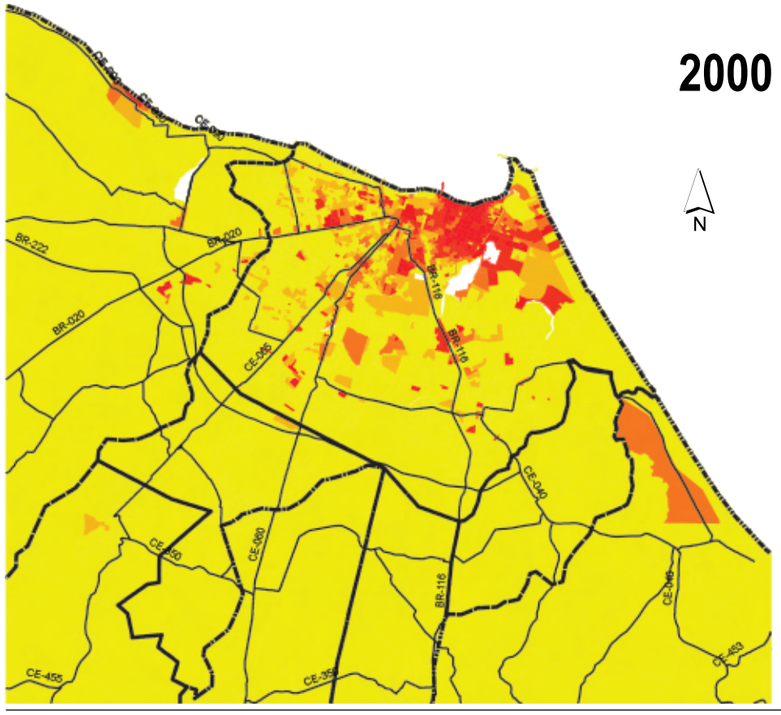
> *"Em todos os casos, as atividades do setor da propriedade avançam com a ajuda do Estado. Mudanças de zoneamento, variâncias, construção de rodovias e outros melhoramentos de infraestruturas e subsídios públicos de todas as espécies são apenas alguns dos meios pelos quais se manifesta a articulação Estado-setor da propriedade". (GOTTDIENER, 1997, p. 260).*

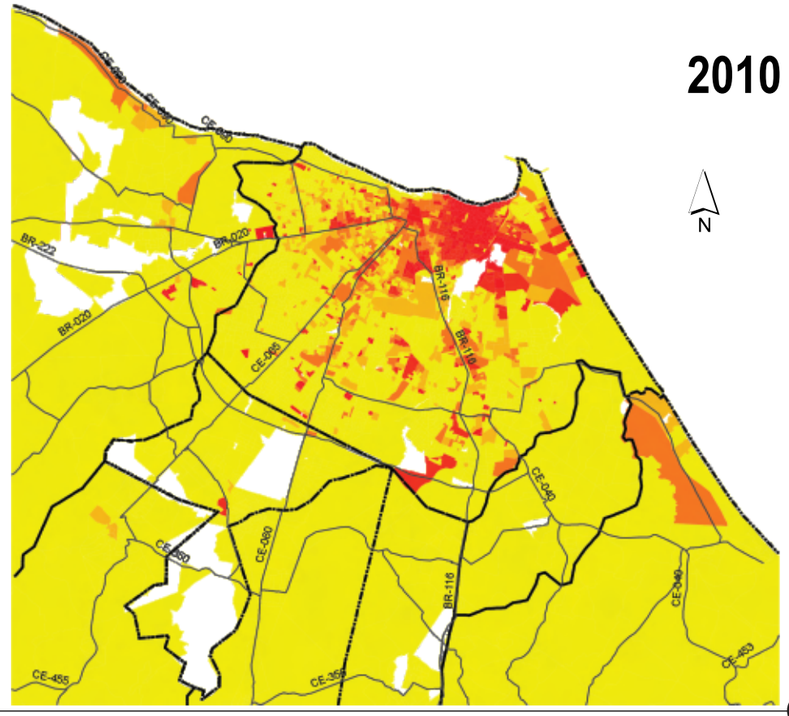
[590] Como mostramos no MAPA 6, que corresponde ao mapeamento mais recente da vulnerabilidade habitacional na metrópole, estando nele delimitado as áreas de risco e favelas.




A




B

**Legenda**

**A**

**Densidade demográfica**

- ate 50 hab/ha
- de 50 a 200 hab/ha
- de 200 a 500 hab/ha
- de 500 a 1000 hab/ha
- acima de 1000 hab/ha

**B**

**Domicílios particulares permanentes do tipo apartamento**

- 0% - 10%
- 11% - 25%
- 26% - 50%
- 51% - 80%
- 81% - 100%

- Rodovias
- Limite_municipal

**MAPA 13**

Evolução Densidade Demográfica e Domicílios tipo apartamento
Fonte: Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /IBGE- Censo 2000/2010
Dados sistematizados por Clarissa Freitas (2011)/Editados pela autora

A força do setor imobiliário na disputa pela apropriação do espaço em Fortaleza se manifesta em diferentes situações, que tendem a mostrar o protagonismo destes agentes na organização socioespacial da metrópole e a importância do Estado na consolidação desta lógica, como procuramos explorar a seguir.

As disputas sobre a apropriação do espaço exacerbam-se principalmente nos espaços de expansão da produção imobiliária nas porções sudeste e leste do município de Fortaleza. Apesar da grande concentração da produção imobiliária nessas áreas, o avanço das manchas de adensamento nelas identificadas corresponde a áreas ocupadas por favelas e áreas de risco. Essas dinâmicas tendem a consolidar extremos contrastes na produção do espaço, justapondo moradias precárias, condomínios de luxo e lotes vazios a espera de uma progressiva valorização imobiliária, como ilustram as imagens abaixo.

**FIGURA 34**
Fotos áreas dos bairros de Meireles, Água Fria e Praia do Futuro
Fonte: Google Earth – fotos de satélite de abril de 2009

A ocupação dos leitos das ruas justaposta à presença de quadras inteiras vazias em algumas áreas da cidade revela a intensa prática de retenção especulativa da terra em Fortaleza e a força da propriedade privada na intensificação dos contrastes na produção do espaço.

Ao mesmo tempo em que essa situação se impõe como um limite para ampliação da valorização imobiliária, ela tende a reforçar a utilização das estratégias imobiliárias de ampliação das áreas dos condomínios e de valorização de suas áreas comum, negando o entorno marcado por precarização.

Essa área, reconhecida como espaço privilegiado para a expansão da produção imobiliária, foi objeto de intensa disputa na elaboração do Plano Diretor Participativo

de Fortaleza (PDPFor)[591]. Dentro do Plano, como pressupostos para a regularização fundiária e melhoria das condições habitacionais de vários núcleos precários, muitas dessas áreas foram decretadas como ZEIS de vazios[592], em ação complementar à delimitação das ZEIS de precariedade habitacional[593].

Embora contestadas pelos agentes do mercado imobiliário, grande parte das ZEIS foi aprovada. Essa aparente vitória dos movimentos sociais - diretamente envolvidos nas discussões em torno da aprovação das ZEIS - não tem se concretizado como alternativa para a produção do espaço da metrópole.

A demora na aprovação do Plano[594] e a falta de ação da Prefeitura no sentido do desenvolvimento de regulamentações posteriores[595] inviabilizaram a implementação deste instrumento até o momento. Complementarmente, o governo do estado, visando a implantação de diversas obras previstas para a Copa de 2014[596], vem atuando no sentido de fragilização do instrumento, propondo a remoção de famílias inseridas em ZEIS já delimitadas para áreas periféricas do município de Fortaleza.

Por outro lado, os agentes do mercado imobiliário atuaram rapidamente no sentido de garantir a apropriação destes espaços para a produção imobiliária. Freitas e Pequeno (2011) verificaram a aceleração da aprovação de empreendimentos imobiliários em terrenos inseridos em ZEIS de vazio, protocolados logo após a divulgação do mapeamento anexado ao PDPFor em 2007.

---

591 As discussões do Plano Diretor Participativo (PDP-For) foram iniciadas em janeiro de 2006, pelo executivo municipal.

592 Zonas Especiais de Interesse Social do tipo III (vazios urbanos e edificações sub-utilizados), como conceituado pelo Plano Diretor Participativo aprovado em dezembro de 2008, em seu artigo 133 como "compostas de áreas dotadas de infra-estrutura, com concentração de terrenos não edificados ou imóveis subutilizados ou não utilizados, devendo ser destinadas à implementação de empreendimentos habitacionais de interesse social, bem como aos demais usos válidos para a Zona onde estiverem localizadas, a partir de elaboração de plano específico".

593 Zonas Especiais de Interesse Social do tipo I, como conceituado pelo Plano Diretor Participativo aprovado em dezembro de 2008, em seu artigo 126 como "compostas por assentamentos irregulares com ocupação desordenada, em áreas públicas ou particulares, constituídos por população de baixa renda, precários do ponto de vista urbanístico e habitacional, destinados à regularização fundiária, urbanística e ambiental";

594 As discussões do Plano Diretor foram iniciadas em janeiro de 2006. Em novembro de 2007, foi aprovada uma versão preliminar enviada à Camara de Vereadores. Sua aprovação na Câmara aconteceu em dezembro de 2010.

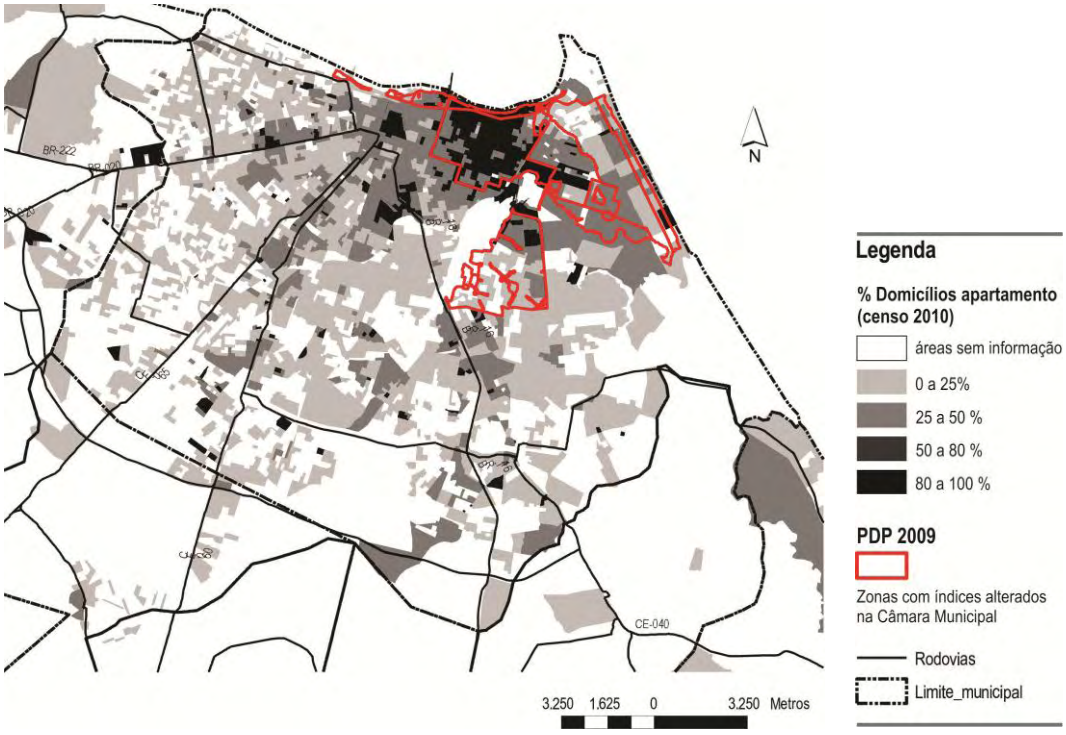
595 O Plano Diretor deve prever a regulamentação de legislações específicas para cada uma das ZEIS, a partir da realização de estudos e diagnósticos.

596 Este é o caso da ZEIS do Lagamar. De acordo com Pequeno e Freitas (2012), esta ZEIS - onde vivem mais de 3.500 famílias - que havia sido incluída nas propostas iniciais do PDFor a partir das ações das lideranças comunitárias, foi retirada na versão da lei aprovada pela Câmara. "Estudos iniciais divulgados pelo Governo Estadual mostraram que as vias lindeiras a esta comunidade seriam alargadas, bem como que viadutos e mesmo um ramal de sistema de veículos leve sobre trilhos seriam implantados sobre esta área. Diante das pressões dos movimentos sociais, a Prefeitura recuou e encaminhou à Câmara Municipal projeto complementar. Entretanto, foi inserido artigo que diz que: 'Art. 5o. Fica a Chefe do Poder Executivo, em consonância com o que estabelece o artigo 4o., autorizada a, por decreto, estabelecer exceção aos parâmetros urbanísticos da área em que está inserida a ZEIS 1 do Lagamar, quando o interesse público justifica, ou quando estiverem envolvidas ações de infraestrutura viária ou infraestrutura urbana ou ambiental, ou ainda, quando se tratar de projetos que tenham relação com a Copa 2014' (projeto de lei complementar, 21/12/2009)" (FREITAS E PEQUENO, 2013).

Se nesta disputa em particular, a força dos agentes do mercado imobiliário mostrou-se de maneira indireta, esta foi evidente em outras disputas travadas na Câmara dos Vereadores no momento de aprovação da versão final do Plano.

A atuação da Câmara foi decisiva na descaracterização do Plano, a partir da modificação dos índices de adensamento construtivo e verticalização[597] que privilegiaram os interesses do mercado imobiliário. Ao compararmos a versão enviada à Câmara com a versão final aprovada[598], constatamos que as zonas que sofreram ampliação dos índices urbanísticos correspondem justamente às áreas de expansão da produção imobiliária intensiva de alto-padrão.

No mapa a seguir apresentamos os limites das zonas alteradas sobre a concentração de domicílios do tipo apartamento do ano de 2010.

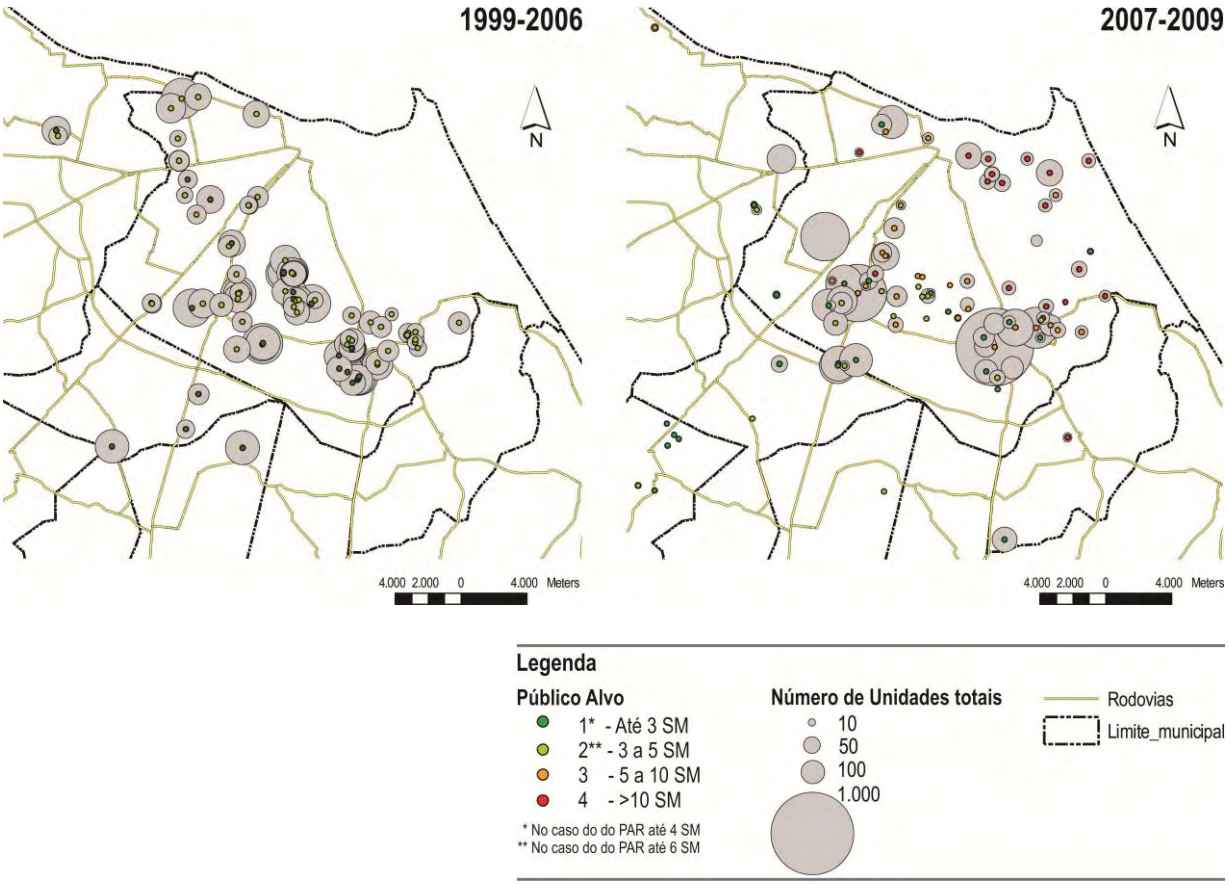



**MAPA 14**
Concentração de domicílios do tipo apartamento e áreas alteradas no PDP
Fonte: Base Geometropolis - Observatório das Metrópoles /IBGE- Censo 2000/2010 – PDP/PMF (2009)
Sistematizados por Clarissa Freitas (2011)/Editados pela autora

[597] Os índices da versão encaminhada pelo Executivo e as alterações aprovadas pela Câmara dos Vereadores foram sistematizadas no ANEXO F, que apresenta também a delimitação de cada uma das zonas delimitadas no Plano.
[598] A tabela com o comparativo dos índices enviados à Câmara e os posteriormente aprovados, bem como a delimitação das Zonas e seus significados encontram sistematizados nos ANEXO F desta Tese.

Como mostramos no item anterior, as áreas alteradas correspondem às porções mais valorizadas do território, onde se verificam os maiores preços dos imóveis e da terra, sendo estas mudanças uma condição essencial para o aumento dos ganhos dos incorporadores e proprietários de terra.

O apoio do Estado, entretanto, não se restringe à produção imobiliária nas áreas mais valorizadas. O suporte do Governo Federal através de financiamentos e programas habitacionais foi decisivo no avanço da produção imobiliária para outras áreas da cidade. De uma maneira geral percebemos que os financiamentos da Caixa, ao elevar a capacidade de compra dos consumidores e reforçar o direcionamento à produção, ampliam as possibilidades de ganhos no setor, favorecendo a atração de novos capitais e o próprio processo de centralização. A análise das características dos produtos imobiliários financiados com recursos da Caixa mostra importantes mudanças a partir de 2007, como podemos verificar nos mapas a seguir, onde aparecem a localização, o tamanho dos empreendimentos e o público-alvo dos financiamentos.




**MAPA 15**

Crédito Imobiliário (Caixa Econômica Federal) – Característica dos empreesntimos por períodos

Fonte: Caixa Econômica Federal (Crédito Imobiliário). Organizado por Freitas e Pequeno (2011)/ Editado pela autora

Ao se comparar os dois mapas á possível evidenciar o aumento do porte dos empreendimentos para além da mudança do público alvo, que tendem a interferir na organização socioespacial da metrópole. As modificações dos financiamentos, por favorecerem o deslocamento de população de maior renda para áreas mais distante, tendem a por em questão o lugar da moradia dos mais pobres. O setor imobiliário, ao oferecer grandes condomínios procura tornar a periferia em subúrbio, obscurecendo as limitações da urbanização com as facilidades e serviços do empreendimento.

Essa aproximação entre o Estado e o mercado imobiliário torna-se ainda mais nítida com o Programa Minha Casa Minha Vida, no qual os financiamentos são articulados a subsídios diretos para além de outros apoios, alguns deles oferecidos pelo poder estadual e municipal.

Como contrapartida a esse massivo apoio, o Estado se apropria integralmente dos resultados do programa, incorporando os números da produção de mercado como parte de uma política pública. Muitos dos lançamentos dos empreendimentos imobiliários tiveram caráter de inauguração de obra pública[599]. Até o momento esta "aliança" tem se mostrado extremamente vantajosa para mercado e Estado. Se o primeiro pode constatar um crescimento vertiginoso nos últimos anos, o segundo tem garantido uma enorme capitalização política com a grande produção do Programa Minha Casa Minha Vida.

As limitações do programa aparecem em seus resultados concretos, que podem ser questionados enquanto resposta à reversão das condições de precariedade habitacional. A análise da implementação dos primeiros resultados na RMF mostra que o predomínio de uma lógica de mercado reforça a lógica de periferização da produção habitacional de interesse social[600]. Embora o déficit habitacional da Região Metropolitana de Fortaleza esteja bastante concentrado em Fortaleza[601], e que dentro desse município a maior porção do déficit concentre-se nas famílias de 0 a 3[602] salários mínimos, a contratação de financiamentos para esta faixa de renda foi massivamente direcionada para os demais municípios da RMF, como se pode

[599] Em Fortaleza, o lançamento dos dois "bairros planejados" contaram com a presença de Dilma Rousseff - no primeiro lançamento, como ministra e mentora do Programa e mais recentemente, como Presidente da República. Nestas ocasiões foram montados palanques e os políticos nacionais e locais puderam discursar.
[600] Consideramos aqui a faixa de 0 a 3 salários mínimos.
[601] De acordo com dados da Fundação João Pinheiro (2004) o déficit do município de Fortaleza representa 75,88% do déficit habitacional da RMF. Os cálculos, relativos a ano de 2000, indicam que em Fortaleza esse número chega 587.925 unidades, enquanto que na totalidade da RMF o déficit é de 723.197.
[602] Que de acordo com dados da Fundação João Pinheiro (2004) representa 80,28% do déficit total deste município. Cumpre acrescentar, que 9,78% do déficit encontra-se na faixa de 3 a 5 salários mínimos.

verificar pela distribuição dos financiamentos contratados na primeira etapa do Programa MCMV.

**GRÁFICO 24**
Distribuição territorial dos financiamentos MCMV ( primeira etapa) por faixas de renda (S.M.) na RMF
Fonte: Caixa Econômica Federal

Essa lógica de periferização é também explicada pelo apoio dos governos locais dos municípios periféricos da RMF à concretização do Programa. Nesses municípios[603], a produção das habitações foi assumida como um fator de desenvolvimento local, recebendo grande aporte de incentivos fiscais[604], prática utilizada desde a década de 90 para a atração de indústrias.

Na oferta de incentivos, os municípios periféricos da RMF antecederam o município central[605], que apresentou resultados pífios na execução do Programa. Os representantes do setor imobiliário argumentam que esses resultados estão relacionados à falta de apoio do poder municipal, bem como às graves deficiências de infraestrutura do município. Os terrenos mais baratos e de maiores dimensão localizavam-se em áreas não atendidas pela rede de esgoto[606], o que inviabilizava a produção de empreendimentos de acordo com os parâmetros estabelecidos pela Caixa Econômica Federal. Neste momento, a falta de esgotamento sanitário coloca-se como um grande problema para o setor imobiliário.

A solução encontrada para este problema foi permitir que os terrenos utilizados para o Minha Casa recebessem uma solução temporária de saneamento básico, com o

[603] O maior número de contratação de financiamentos na faixa de 0 a 3 salários mínimos foi realizada nos municípios de Caucaia e Maracanaú, onde foram assinados 6.560 contratos dos 9.290 contratos assinados na totalidade dos municípios periféricos da RMF. Esses dois municípios são os mais populosos da RMF, após Fortaleza.
[604] Entre esses incentivos estão incluídos ISS, ITBI e IPTU.
[605] O município de Fortaleza apresentou um pacote de incentivos apenas na segunda etapa do Programa. Entre os benefícios são previstos Isenção de taxas de licença para construção de obras particulares, arruamentos, loteamentos, compensação ambiental e habite-se e de tributos como o ITBI e IPTU, de acordo com reportagem do Jornal O Povo, de 27 de setembro de 2011.
[606] Apenas 53% do território de Fortaleza é servido com rede de esgoto.

compromisso de que o governo do estado, em um prazo de dez anos, conclua a implantação de uma solução decisiva de saneamento [607].

O apoio do Estado ao setor imobiliário parece fortalecer a incorporação de novas áreas nas dinâmicas imobiliárias sem alterar as condições de infraestrutura. Com essa ação, o Estado tende a assegurar o aumento dos ganhos do setor imobiliário e a elevação do preço da terra, mesmo em áreas precárias.

O contraste entre as dinâmicas de adensamento e da produção imobiliária se exacerbam no litoral metropolitano, tanto a leste como oeste do município de Fortaleza. Essas áreas apesar de apresentarem um avanço expressivo da tipologia apartamento, e serem marcadas por grande valorização imobiliária, são caracterizadas por baixíssimos níveis de adensamento populacional, onde em muitos casos o número de domicílios é superior à população residente[608].

Nas palavras de Lefebvre (2008, p.157), a conjugação da indústria dos lazeres com a construção, intensifica a apropriação do espaço pelo capital, permitindo sua valorização e prologando a extensão das cidades. Os proprietários destes imóveis *"saem do lugar do consumo, para o consumo do espaço"* (LEFEBVRE, 2008, p.157), reforçando o caráter de mercadoria que este assume e sua importância enquanto instrumento de valorização do capital.

A centralização do capital no setor intensifica a apropriação do litoral metropolitano para além das áreas loteadas ou com ocupação preexistente, se apoiando nas intervenções realizadas pelo Estado, que passa a implantar infraestrutura em áreas normalmente afastadas de centros urbanos. A legitimação de sua ação vem do discurso que considera estes empreendimentos como investimentos para o desenvolvimento econômico destas regiões. Essa aliança entre Este e setor imobiliário é bastante evidente no empreendimento Aquiraz Riviera.

O investimento público aportado na implantação do Aquiraz Riviera, inaugurado em 2010 e considerado o maior resort do Nordeste, ilustra a importância do Estado no avanço do capital centralizado na produção do espaço. De acordo com matéria[609] do jornal Correio Brasiliense:

---

[607] De acordo com matéria do Jornal O Povo de 13 de agosto de 2010, a partir de Resolução do CONAMA a partir de proposta CAGECE. O governo do estado tem em seu planejamento o investimento de 350 milhões de reais no esgotamento sanitário de Fortaleza.

[608] Esse é o caso, por exemplo, do setor censitário onde está localizado o BeachPark, onde vivem 407 pessoas, e localizam-se 593 domicílios particulares. Deste total de domicílios apenas 122 encontram-se ocupados, de acordo com dados do CENSO 2010.

[609] "Com o apoio do governo, espanhóis e portugueses fincam bandeira no Ceará". Correio Brasiliense, 04 de agosto de 2010.

> *"O governo do estado bancou a duplicação de 24 quilômetros da estrada estadual CE-040 para facilitar o acesso ao empreendimento, a um custo de R$ 17,8 milhões. Já a restauração de oito quilômetros da CE-453, mais o acesso de dois quilômetros ao condomínio, custaram R$ 5,3 milhões. A implantação do sistema de abastecimento de água e de tratamento de esgoto de todo o complexo turístico, que vai abranger oito hotéis, consumiu mais R$ 12,8 milhões. A rede de energia elétrica ficou em R$ 4 milhões. Até a estrada asfaltada que corta o condomínio de luxo, cercado por muros que chegam perto da praia, foi feita pelo governo do estado. Os investimentos milionários e os suntuosos campos de golfe sobre as dunas, entretanto, contrastam com a realidade do município, que não conta nem com esgoto tratado, segundo informou o secretário municipal de Turismo, Erick Vasconcelos".*

A fragilidade institucional destes municípios e o peso dos interesses econômicos envolvidos faz a produção imobiliária direcionada ao turismo avançar sobre dunas fixas e móveis, áreas da marinha, estuários e terras reivindicadas por indígenas[610].

Vista como totalidade, a produção imobiliária parece avançar em diferentes frentes da metrópole sempre associada à ação do Estado, que tende a privilegiar a produção do espaço como lógica de reprodução do capital em detrimento da lógica de reprodução social da força de trabalho.

Para Gottdiener(1997) *"a produção do espaço ocorreu, no geral, não apenas dos processos econômicos, porém mais especificamente, por causa de uma articulação conjunta estado-setor imobiliário, que forma a vanguarda das transformações espaciais"* (GOTTDIENER, 1997, p.241). Nesse sentido que Gottdiener (1997) considera *"o desenvolvimento socioespacial é tanto um produto do Estado quanto do setor privado"* (GOTTDIENER, 1997, p.268). Além de interferir nas condições gerais de produção do setor imobiliário[611], o Estado também se envolve diretamente na

[610] Essas irregularidades já resultaram inclusive em processo contra gestores administrativos diretamente envolvidos na aprovação destes processos. Uma dessas relações irregulares resultou na prisão de funcionários do IBAMA, da SEMACE e da SEMAN. Em outubro de 2008, A Polícia Federal (PF) do Ceará promoveu uma operação que teve como objetivo combater a irregularidades na concessão de licenças ambientais em áreas permanentes de preservação ambiental do Estado, onde foram expedidos 14 mandados de busca e apreensão. . Em Fortaleza, foram presos o Superintendente da Secretaria Estadual do Meio Ambiente no Ceará (SEMACE), Herbert Rocha, a Secretária do Meio Ambiente do Município de Fortaleza (Semam), Daniela Valente, e o Chefe do Escritório do Ibama no município de Aracati, Antonio Cesar Rebouças. Em São Paulo, foi preso o Superintendente do Ibama no Ceará, Raimundo Bonfim Braga.

[611] Suportando sua ação principalmente através do financiamento à produção e ao consumo da habitação.

produção do espaço, articulando-se com os interesses imobiliários, em nome do crescimento da metrópole[612].

Esse apoio do Estado torna-se mais evidente nos processos de expansão da produção imobiliária. Contraditoriamente, a precariedade habitacional historicamente registrada na metrópole é apropriada como importante justificativa do direcionamento da produção imobiliária para o chamado "segmento econômico", possibilitando a criação de novas frentes de valorização imobiliária na metrópole.

Essa ação do Estado em prol da expansão da produção imobiliária também se reforça na reprodução dos espaços turísticos da metrópole contribuindo para a produção de espaços imobiliários vazios que passam a consolidar um novo padrão de crescimento metropolitano: *"um urbanismo sem urbanização"* (PEREIRA, 2005).

Para Gottdiener esta "ideologia de crescimento", além de legitimar as diversas intervenções do Estado é um importante aspecto da compreensão da produção do espaço,

> *" Além das considerações econômicas e políticas, a produção do espaço se realiza através do desdobramento da ideologia, especificamente através da fixação cultural no crescimento econômico como o principal objetivo de áreas locais." (GOTTDIENER, 1997, p.270)*

Nessa perspectiva, a produção imobiliária e a ampliação da valorização imobiliária são vistas como sinal de progresso, que se manifesta pela modernização de partes da cidade. A exaltação do crescimento encobre seus custos, normalmente suportado pelo Estado, e a expropriação da produção social do espaço como fonte de ganhos do setor imobiliário, o que fortalecerá seu caráter desigual. Essa desigualdade se reproduz na própria organização socioespacial da cidade.

O distanciamento entre as dinâmicas de adensamento populacional e de adensamento construtivo das formas produzidas pelo mercado imobiliário, aqui evidenciadas, reforça a percepção de que a produção imobiliária não corresponde às condições de reprodução social da maioria da população mas acaba por interferir em

[612] Esta ideia está presente nas discussões de Gottdiener(1997), que dá particular atenção aos poderes locais na composição de redes pró-crescimento: "Já que a ideologia fundamental da vida municipal envolve a legitimação do impulso de crescimento econômico e como a terra é o poder principal através do qual as jurisdições locais podem regular o setor privado, líderes políticos municipais e interesses organizados em torno do desenvolvimento da terra formam muitas vezes como que uma corporação de desenvolvimento imobiliário, juntando governo e empresários para criar uma rede pró-crescimento"(GOTTDIENER, 1997, p.269).

todas elas. Embora esta forma de produção tenha sua atuação restrita a determinadas áreas do território, acaba por determinar limites para a expansão da apropriação do espaço pelas as demais formas de produção do espaço e desta maneira tende a influenciar nas condições de habitação da população, contribuindo simultaneamente para adensamento dos núcleos habitacionais precários e para a periferização das formas de produção do espaço menos avançadas que buscam os espaços menos valorizados da metrópole.

Ao apoiar a produção imobiliária, e privilegiar a atuação do capital centralizado, o Estado tende a contribuir com a *"perpetuação das antigas diferenças socioespaciais, como também o seu aprofundamento em formas que mais reforçam as desigualdades e a segregação"* (PEREIRA E SAMPAIO, 2003).

**Notas finais: nova lógica de produção do espaço**

A centralização do capital no setor imobiliário, ao impor a concentração de investimentos e maiores ganhos na reprodução do capital, determina importantes movimentos na diferenciação da produção capitalista do espaço a partir de um conjunto de estratégias que passam pela difusão de formas que reforçam a segregação, pela elevação do gradiente de preços das áreas valorizadas e pela incorporação de novas áreas da metrópole. A intensificação da valorização imobiliária aparece como resultante comum desse conjunto de estratégias, e tende a se estabelecer como condição geral para o desenvolvimento de todo o setor imobiliário.

A busca contínua de oportunidades para a valorização imobiliária, representada pela incorporação de novos espaços e pela intensificação da ocupação dos espaços existentes, define o atual processo de crescimento da metrópole e reforça o espaço como raridade.

A generalização desta nova lógica de produção do espaço encontrará em Fortaleza um espaço marcado por grande desigualdade que se expressa em extremos como a apropriação de espaços públicos por moradias precárias e a forte retenção especulativa da terra. Essa concentração da terra e sua disponibilidade "aparente" para a reprodução do capital parecem explicar tanto a força dos agentes locais como a atração de incorporadoras nacionais. A aliança desses agentes acentua o processo de centralização do capital na incorporação imobiliária.

A produção imobiliária organizada na metrópole por um nível de centralização do capital muito mais elevado tende a tornar a estrutura urbana ainda mais desigual e segregada. Parte da enorme rentabilidade obtida pelo setor imobiliário é alcançada a partir da reprodução da segregação herdada e da histórica valorização imobiliária dessa estrutura desigual, que se dá pela contínua redefinição da segregação e elevação do gradiente de preços. As diferenças entre áreas centrais, mais caras, e as periféricas, mais baratas, continuarão existindo, mas serão redefinidas e multiplicadas pela fragmentação, numa hierarquização socioespacial que ora aproxima, ora distancia as atividades urbanas e os grupos sociais.

# CONSIDERAÇÕES
# **FINAIS**

Ao analisarmos as relações de produção do imobiliário sob o domínio da incorporação em Fortaleza, tornou-se evidente a relevância dessa forma na consolidação de um importante movimento de centralização do capital no setor. Esse processo, responsável pela emergência de novas estratégias na produção imobiliária, impulsionou uma nova lógica de produção do espaço, que exacerba a reprodução do capital em detrimento das necessidades da reprodução social.

Embora as mudanças evidenciadas na produção imobiliária em Fortaleza reflitam uma condição particular, estas são produto de mediações que estruturam a totalidade. Portanto, articulam-se e ajudam a iluminar as mudanças estruturais do setor imobiliário, bem como as dinâmicas na organização socioespacial da metrópole. A compreensão dos significados dessas mudanças também nos permite desconstruir alguns discursos falaciosos, que sustentam essa nova lógica, e que ganham cada vez mais força.

Considerando as discussões desenvolvidas nos diferentes capítulos desta Tese, desenvolveremos a seguir algumas considerações finais enfatizando importantes mediações com a totalidade e mostrando as contradições do discurso dominante.

**Centralização do capital e incorporação: movimentos gerais e específicos**

A mudança na organização da configuração do capital no setor imobiliário, observada no contexto nacional pela centralização do capital nas grandes incorporadoras, torna-se também evidente em um contexto regional, como pudemos verificar em Fortaleza. A indústria da construção imobiliária, historicamente resistente à concentração, adaptou-se de maneira exemplar à centralização, entendida como configuração dominante nesta nova fase de formação do capital no processo de acumulação global, marcada pela subordinação do capital industrial ao capital financeiro. Este movimento explica a força do negócio imobiliário sobre a atividade da construção, e torna compreensível a generalização de termos como “setor imobiliário” e “indústria imobiliária” como designações predominantes na atualidade.

A observação mais detalhada desse processo de centralização do setor imobiliário, a partir das dinâmicas do mercado imobiliário de Fortaleza, revelou algumas condições para a sua consolidação e nos permitiu identificar algumas particularidades da organização socioespacial desta metrópole, que tende a impor caraterísticas específicas a este processo.

Em Fortaleza ficou evidente que a centralização do capital no setor consolida-se por meio do fortalecimento da incorporação imobiliária, que ao reforçar a flexibilidade dos processos de produção e apropriação, assume o controle sobre grande volume de produção imobiliária e maximiza as condições de obtenção de ganhos no setor, favorecendo sua consolidação como uma esfera privilegiada de valorização do capital, inclusive do financeiro.

A força da incorporação, evidente nos maiores centros urbanos do país desde finais da década de 1960, como procurou mostrar Ribeiro (1991), é agora também evidente num mercado imobiliário de menor dimensão, como é o caso de Fortaleza. O protagonismo da incorporação na produção imobiliária nesta metrópole é um fato novo, que substitui uma situação em que incorporação e construção eram praticamente indissociáveis, como mostramos ao discutir a organização do setor imobiliário de Fortaleza no início dos anos 2000 no segundo capítulo da Tese.

Seguindo Ribeiro(1991), que denominou a etapa de fortalecimento da incorporação na cidade do Rio de Janeiro no final dos anos de 1960 como consolidação dessa forma de produção, as dinâmicas evidenciadas em Fortaleza dão pistas para a delimitação de uma nova etapa, na qual essa forma tende a se generalizar em cidades de diferentes portes, potencializa-se por seus vínculos com o financeiro e favorece o processo de centralização de capital no setor.

Embora suspeitemos que se trate de um processo geral, manifesta-se de maneira específica, relacionando-se com o próprio nível de organização das forças econômicas locais envolvidas com a produção imobiliária.

No fortalecimento da centralização do capital no setor imobiliário em Fortaleza, o deslocamento das incorporadoras nacionais mostrou-se como um fator muito importante, principalmente na sofisticação de estratégias visando à ampliação dos ganhos no setor. Essa expansão, entretanto, encontrou como entrave o caráter patrimonialista dos grandes grupos econômicos locais, cuja reprodução do capital, em alguma medida, esteve historicamente baseada no rentismo.

As relações privilegiadas desses agentes com a propriedade privada e com os poderes locais – condições essenciais à reprodução do capital e à ampliação da valorização imobiliária – configuraram-se como barreira à expansão desimpedida das grandes incorporadoras. A condição de privilégio assumida por esses agentes parece derivar da própria formação histórica da metrópole, onde diferentemente do restante

da região Nordeste, os empresários locais patrocinaram o processo de industrialização e assumiram posteriormente o controle político do estado.

O empenho desse grupo na consolidação de uma política de desenvolvimento do turismo, fortemente baseada em intervenções no espaço, já havia sido determinante para um forte imbricamento entre as atividades deste setor e o imobiliário. Associação que foi determinante na atração de capital estrangeiro para a produção imobiliária de Fortaleza, sem uma necessária mediação do grande capital nacional.

O direcionamento de capital de grandes grupos econômicos locais para a produção do espaço, embora seja uma característica histórica na formação da metrópole, foi reforçada nos últimos anos por meio de uma atuação mais direta, que se consolidou a partir da constituição de incorporadoras. A maior capacidade de investimento destes grupos econômicos locais derivou, em alguns casos, da mobilização de capital a partir da aquisição de suas indústrias e instituições financeiras por capitais monopolistas. As relações privilegiadas destes agentes com proprietários de terras associadas à forte valorização imobiliária reforçam a instrumentalização do espaço na reprodução de seus capitais.

A grande capacidade do espaço de atrair investimentos, por sua flexibilidade e rentabilidade, são características estruturais do setor, que desempenha um papel determinante no equilíbrio do setor industrial, como pontuou Gottdiener (1997):

> *"A terra é sempre um investimento atraente, graças ao seu caráter flexível e aos incentivos produzidos pelas relações vigentes de produção – é continuamente transferida de dono e reestruturada à medida que o circuito secundário retira capital de outras formas de investimento que ajudam diretamente a produtividade industrial" (GOTTDIENER, 1997, p.268).*

Os conflitos intercapitalistas na reprodução do capital no espaço foram, entretanto, contornados, tanto pela ação do Estado, que como vimos tende a legitimar e reforçar a valorização imobiliária, como pela própria articulação de diferentes agentes, baseada na existência das condições privilegiadas de reprodução do capital a partir de sua centralização.

O Estado, a partir do controle de um conjunto de condições externas determinantes na valorização imobiliária, como taxas de juros e financiamento, desempenhou um papel central na ampliação da valorização imobiliária. O expressivo aumento no direcionamento de recursos para o Nordeste, e particularmente para a Região

Metropolitana de Fortaleza, se por um lado estimulou a vinda de empresas nacionais, possibilitou a continuidade, e, mesmo, a expansão dos agentes locais. Indagado sobre a importância das empresas nacionais e a disputa destas empresas em torno do crédito imobiliário com empresas locais, o supervisor de crédito da Caixa revelou que o "excesso" de crédito torna essa convivência pacífica:

> *"Elas têm muitas obras. Aqui no Ceará, elas tem um bom destaque, mas não existe o caso dizer que elas pegaram a maior fatia. Isso não aconteceu, por quê? Porque certamente estaríamos escutando o 'chororó' dos construtores locais. Antes delas virem, eles já sabiam que elas vinham, eles disseram: rapaz, não sei como vai ser... E hoje em dia, não me reclamam nada. Tipo assim, cada um em seu mercado, cada um está trabalhando. Talvez por conta do excesso de crédito. Tem pra todo mundo, então não tem problema"* [613].

Embora tenhamos mostrado os conflitos envolvidos no desenvolvimento das parcerias, a partir dos relatos de nossos entrevistados, estas se consolidaram como importante prática no desenvolvimento de produtos imobiliários em Fortaleza. A articulação entre grandes incorporadoras, que exacerba a centralização, manifestou-se na concentração de capital na realização de grandes empreendimentos.

Essa articulação, por representar a somatório das relações privilegiadas obtidas pelos agentes locais com as estratégias de produção mais sofisticadas empregadas pelas incorporadoras, relacionadas à sua escala global de produção e à utilização mais intensiva do instrumental de marketing, tende a potencializar a valorização do capital no setor.

**Predomínio da espoliação sobre a exploração na formação do valor imobiliário**

A articulação das discussões sobre as relações sociais, desenvolvidas no terceiro capítulo da Tese, com as relações espaciais, desenvolvidas no quarto capítulo da Tese, permite evidenciar um importante deslocamento do predomínio de relações de exploração para o predomínio de relações de espoliação – imobiliária, urbana e potencialmente financeira.

O domínio da incorporação sobre a construção favoreceu a redução da importância da exploração como meio essencial na expansão dos lucros, uma vez que os

[613] Depoimento do Supervisor da área de credito imobiliário da Caixa Econômica Federal – Superintendência Ceará, em entrevista à autora em maio de 2011.

agentes responsáveis pela construção, em grande parte dos casos, ficam sujeitos ao recebimento de uma taxa de lucro médio dos incorporadores, como mostramos no terceiro capítulo.

A ameaça de esgotamento das forças produtivas, que passou a ser evidenciada pela forte expansão do setor, ao mesmo tempo em que reforçou a luta de classes, ao fortalecer os trabalhadores na reivindicação de salários mais justos, mostrou que a construção (a atividade produtiva) é o elemento essencial da produção imobiliária. Aqui recuperamos a expressão de um de nossos entrevistados, ao referir-se sobre o desinteresse das empresas nacionais sobre o desenvolvimento desta atividade: "a construção é o osso do negócio". Cumpre lembrar, que apesar de ser considerado menos nobre, é o trabalho de construir que dá sustentação a toda reprodução do capital no setor.

Como mostramos, nesta nova lógica de produção imobiliária, a ampliação dos ganhos fica particularmente associada à valorização imobiliária. Embora esse processo derive em grande medida de condições externas ao setor, o incorporador procura maximizar seus ganhos a partir da articulação de estratégias de redução de custos (seja pela escala, padronização, redução de áreas, aquisição de terrenos baratos, etc.) e de elevação de preços (a partir da diferenciação dos seus empreendimentos apoiada, sobretudo, na apropriação intensiva do marketing). Desta maneira, o incorporador direciona os empreendimentos às condições impostas pelo mercado (relacionadas à capacidade de pagamento dos compradores e à disponibilidade de financiamentos), ao mesmo tempo em que impulsiona a contínua inovação das características da produção imobiliária, intensificando ainda mais a valorização imobiliária.

O predomínio da espoliação sobre a exploração na formação do valor imobiliário aparece numa linguagem de mercado no depoimento de um de nossos entrevistados, que retrata o "lucro do incorporador" como censo comum para definir uma categoria dominante na obtenção do ganho na produção imobiliária:

> *"O mercado está em ascensão. Certamente este 'lucro da incorporação' está prevalecendo. Em um mercado em recessão existe um encolhimento desse 'lucro de incorporação'. A construtora maximiza (o lucro) em função do BDI[614], a incorporadora, em função*

[614] Benefícios e Despesas Indiretas (BDI) – termo utilizado para representar os custos indiretos relacionados à produção de um empreendimento imobiliário, em que na prática se internaliza um lucro médio à atividade da construção.

> *do mercado. O que está acontecendo hoje é que o valor do 'lucro da incorporação' está em ascensão"* [615]*.*

Neste contexto, embora a exploração do trabalho na construção continue presente, é a espoliação dos compradores de imóveis e também a espoliação urbana da população da metrópole, principalmente dos mais pobres, que assegura a continuidade da elevação dos ganhos no setor.

A espoliação imobiliária aparece inicialmente para os novos proprietários imobiliários, principalmente aqueles do chamado 'segmento econômico' – no qual se verificou as maiores taxas de valorização imobiliária.

Para aceder ao "sonho da casa própria" e "livrarem-se do aluguel", esses novos proprietários submetem-se ao alto preço da habitação, obscurecido pela sistemática dos financiamentos, e optam por apartamento de reduzidas dimensões e pelo deslocamento para áreas mais periféricas da metrópole.

A "qualidade de vida", vendida como um dos diferenciais dos condomínios clubes e bairros planejados construídos na borda da metrópole de Fortaleza tende a contrastar com uma urbanização precária do entorno, onde faltam equipamentos, comércios e serviços, mas principalmente, condições satisfatórias de mobilidade urbana, que repercutem no consumo diário das horas livres destes novos proprietários. Expõem-se a faceta contraditória do discurso publicitário impregnada aos empreendimentos imobiliários, apresentada pelo relatório de um agente local envolvido na produção imobiliária:

> *"Ao morar longe, em muitos casos, existe uma busca por qualidade de vida que ocorre principalmente quando a pessoa resolve constituir família. É essa mudança que dá uma noção do que é qualidade de vida,* ***nem que seja em detrimento das horas livres que você vai passar no trânsito****" (grifo nosso)* [616]*.*

Os altos preços dos terrenos decorrentes, em grande medida, da dinâmica de valorização imobiliária, são constantemente utilizados como justificativa da periferização, que, como observamos, se consolida como importante estratégia de reimposição dos ganhos para as grandes empresas de incorporação, pela redução do custo na aquisição de terrenos mais baratos. Uma das primeiras consequências é

[615] Depoimento do Supervisor da área de credito imobiliário da Caixa Econômica Federal – Superintendência Ceará, em entrevista à autora em maio de 2011.
[616] Depoimento de Sergio Porto, presidente do SECOVI-CE, à reportagem do Jornal O Povo, de 16 de maio de 2010.

que a habitação de interesse social, sempre "viabilizada" nos terrenos mais baratos, aparecerá em áreas ainda mais distantes, mostrando outra face do caráter espoliativo para os excluídos do "mercado" [617]. O sonho da casa própria para estes, se consolidado, será numa realidade "distante". Esse processo, derivado dessa lógica espoliativa, aparece em um jornal local como uma consequência natural da "forte demanda":

> *"E assim, em meio a sonhos, nasce um problema que é inerente à forte demanda que se anuncia: terrenos periféricos dotados de infraestrutura – que em muitos casos seriam ideais para abrigar as moradias do "Minha Casa Minha Vida" para famílias de zero a três salários mínimos – estão sendo negociados para receber empreendimentos de maior valor"[618].*

A valorização imobiliária, intensificada nos novos empreendimentos, se generaliza para todo o espaço construído, elevando o preço e o aluguel da habitação, mesmo nas faixas de menor renda, o que contribuirá para o reforço da precariedade habitacional, já evidenciado na intensificação do adensamento de favelas e áreas de risco nas mais diferentes áreas da cidade de Fortaleza.

Como destacamos no quarto capítulo, as disputas sobre a apropriação do espaço exacerbam-se principalmente nas áreas de expansão da produção imobiliária. Um dos desdobramentos do reforço da importância dessa atividade na metrópole será o fortalecimento do setor imobiliário nessas disputas, legitimado pelo discurso da condução do "crescimento da cidade". Nesse contexto, o "problema" das habitações precárias e informais não é mais visto como uma questão social, mas como um obstáculo a esse crescimento. Esse argumento do discurso do setor imobiliário traz à tona essa nova perspectiva de discussão desse problema, revelada claramente por um de seus agentes:

> *"Existem terrenos ilhados e um exemplo disso é o bairro Papicu, que está congelado em termos de desenvolvimento imobiliário. É um problema muito sério a ser discutido, pois interfere diretamente no crescimento da cidade"*[619]

[617] Durante toda a Tese, consideramos que a produção imobiliária para mercado corresponde às faixas superiores a três salários mínimos, recorte de pesquisa que foi referendado pelos dados e informações dos agentes do setor imobiliário.
[618] Depoimento de Sergio Porto, presidente do SECOVI-CE, à reportagem do Jornal O Povo, de 16 de maio de 2010.
[619] Paulo Angelim, diretor da Imobiliária Viva, em depoimento à reportagem do Jornal O Povo, 16 de maio de 2010.

A ampliação da valorização imobiliária para as mais diferentes áreas da cidade, como presenciamos na atualidade em Fortaleza, constitui-se como um importante meio de controle social, reduzindo as apropriações possíveis e fortalecendo a diferenciação dos espaços da metrópole. Naturalizada como importante processo no crescimento da metrópole, essa valorização é vista como progresso.

**Incorporação da metrópole: um projeto de negação do urbano**

O ano de 2010 consagrou-se como o período em que a construção civil no Ceará alcançou os melhores resultados de toda a história[620]. A expansão da produção imobiliária articulada à construção de importantes obras públicas deu à construção civil o status de "mola mestra" no desenvolvimento da metrópole, sendo sua importância constantemente ressaltada na imprensa local:

> *"Considerada a "mola mestra" da economia pela grandiosidade da cadeia produtiva que abarca, a construção civil experimentou possibilidades e se agigantou quando o tempo parecia ser de crise"* [621].

Recuperam-se os efeitos multiplicadores da cadeia produtiva da construção e seu potencial de geração de empregos, na construção do discurso do setor de que a atividade imobiliária consolida-se como um importante projeto de desenvolvimento da metrópole. A ampliação de investimentos na produção imobiliária e o processo de centralização do capital tornam mais evidente a relevância do setor imobiliário como importante ramo industrial. Num estado em que a industrialização (fabril), embora importante no desenvolvimento da metrópole, sempre se apresentou de maneira limitada, e, a partir dos anos 1990, esteve pautada na atração de indústrias nacionais pela oferta de isenções fiscais e mão de obra barata, o setor imobiliário, em face do significativo crescimento verificado nos últimos anos, procura se mostrar como uma alternativa ao crescimento econômico do estado. *"Os empreendimentos imobiliários ficam, a indústria muitas vezes vai embora"* [622], argumenta um agente do setor ao reivindicar maior incentivo ao setor imobiliário, principalmente do poder público e dos bancos privados.

---

[620] De acordo com reportagem do Diário do Nordeste, de 17 de fevereiro de 2011, baseado em dados de pesquisa realizada pela ITCnet (consultoria especializada em informações técnicas sobre empreendimentos nos segmentos residencial, comercial e industrial), o ano de 2010 foi o melhor de todos os tempos para a construção civil brasileira. E o Ceará foi o estado nordestino que mais cresceu nesse setor.

[621] Jornal O Povo, 08 de novembro de 2009.

[622] Depoimento de Sergio Porto, presidente do SECOVI-CE à reportagem do Jornal O Povo de 13 de abril de 2010.

De certa maneira, há uma substituição da ideia, anteriormente, preponderante do espaço urbano como condição de reprodução do capital (industrial em geral) para a de que o objetivo é, imediatamente, a produção do espaço, passando a ocorrer, então, uma subordinação direta do espaço ao investimento industrial (imobiliário) e à reprodução do capital.

Gottdiener (1997) considera que o setor imobiliário torna-se a linha de frente de condução do desenvolvimento da metrópole no capitalismo tardio:

> *"O setor imobiliário, inclusive a fração de capital financeiro, organizada em torno dos investimentos da terra, é a linha de frente da materialização desse processo de desenvolvimento capitalista tardio no espaço. É constituído de frações de classe, que muitas vezes competem entre si, bem como de redes pró-crescimento que unem interesses de outro modo díspares" (GOTTDIENER, 1997, p.268).*

Esse processo de crescimento, que continuará exercendo um papel determinante na diferenciação das áreas mais valorizadas da metrópole, tem como novidade a incorporação de novas áreas, a partir da intensificação da construção de empreendimentos turísticos e para o segmento econômico, que se constituem como duas frentes do desenvolvimento metropolitano conduzido pelo setor imobiliário. Esse projeto de "incorporação da metrópole" é fortalecido pelo discurso da importância do crescimento econômico gerado pela construção civil e pelo turismo e da necessidade de resolução do déficit habitacional.

Como evidenciamos, a expansão da produção imobiliária encontra uma metrópole desigual, onde persistem vários entraves à reprodução do capital no espaço, tais como: a violência, a falta de infraestrutura, a precariedade habitacional e as sérias deficiências no sistema viário e de transportes.

Esses problemas urbanos, ao mesmo tempo em que são apropriados na promoção de produtos imobiliários cada vez mais segregados, fazem crescer o discurso sobre as deficiências do planejamento urbano e a ineficiência do acompanhamento do crescimento da cidade pelo Estado, embora a produção imobiliária sempre avance com seu apoio. Essa contradição ilumina o esforço de legitimação dessa nova lógica de produção do espaço como projeto, que nega o urbano como local de vida social e favorece a instrumentalização do espaço pelo capital.

Nesse contexto, a "incorporação da metrópole", como projeto, antes de encontrar a propriedade privada da terra como obstáculo, a potencializa como condição à

sobrevida do capitalismo, concretizando as reflexões de Lefebvre sobre a centralidade da propriedade privada (2008):

> *"Longe de constituir um obstáculo ao crescimento no quadro do capitalismo, ela foi seu ponto de apoio, e, entretanto, ela destina esta sociedade a um caos espacial sobre o qual peço que lhes reflitam..." (LEFEBVRE, 2008, p.160).*

O "caos" já evidenciado em nossas metrópoles torna particularmente relevante a discussão sobre a disseminação dessa lógica e seus efeitos. As contribuições desta Tese, desenvolvidas a partir da análise da produção imobiliária em Fortaleza, tornam mais evidente que o desenvolvimento de um projeto para a superação dos problemas da metrópole exige inicialmente a ruptura dessa lógica.

# BIBLIOGRAFIA

ACCIOLY, Vera Mamede. **A metrópole e o impacto das políticas públicas na expansão urbana: Fortaleza entre 1980 e 2008.** Artigo apresentado no Encontro de Geógrafos da América Latina (EGAL), Montevideo, 2009.

AGLIETA, Michel. **Regulación y Crisis del Capitalismo**. 3ª. Ed. México: Siglo Veintiuno Editores, 1986.

ARAGÃO. Themis Amorim. **Influência das políticas habitacionais na construção do espaço urbano metropolitano de Fortaleza.** Dissertação de Mestrado. Rio de Janeiro: Instituto em Planejamento Urbano e Regional (IPPUR)/ Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), 2010.

ARAÚJO, Ana Maria Matos e CARLEIAL, Adelita Neto. **Opulência e miséria nos bairros de Fortaleza**. *In: Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2003, vol. VII, núm. 146(030). http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-146(030).htm , acesso em 02 de julho de 2009.

ASCHER, François. **Metapolis ou l'avenir des villes.** Paris: Editions Odile Jacob, 1995.

BALL, Michael et al. **Housing and Social change in Europe.** Londres: Ed.Routledge, 1988.

BERNAL, Cleide. **A Metrópole Emergente: a ação do capital imobiliário na estruturação urbana de Fortaleza.** Fortaleza: Editora UFC, 2004.

_____. **Industrialização tardia e novas configurações espaciais na terra da luz.** Anais do IX Encontro Nacional da Anpur, Rio de Janeiro, 2001.

BOTELHO, Adriano. **O Urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário.** São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.

_____. **Relações entre o financiamento imobiliário e a produção do espaço na cidade de São Paulo: casos de segregação e fragmentação espaciais.** *In. Scripta Nova. Revista electrónica de geografía y ciencias sociales.* Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2005, vol. IX, núm. 194 (18). <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-18.htm> [ISSN: 1138-9788]

BOURDIEU, Pierre. **As Estruturas Sociais da Economia.** Porto: Campo das Letras Editores S.A, 2006.

_____. **O Poder Simbólico**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1998.

BRASIL, Amíria Bezerra. **Lotearam o sol do Ceará: a captura do Estado pela atividade turística e a exploração do litoral de Fortaleza pelo Capital Imobiliário.** Recife: Dissertação de Mestrado. Mestrado em Desenvolvimento Urbano, Universidade Federal de Pernambuco, 2009.

BRASIL, Ana Claúdia de Araújo et al. **Distrito Industrial: Fator de Expansão Urbana.** Monografia apresentada como conclusão do Curso de Desenvolvimento Urbano e Regional do Centro de Treinamento em Desenvolvimento Econômico e Regional da UFC. Fortaleza, 1983 (mimeo).

BRENNER, Robert. **O boom e a bolha: Os Estados Unidos na economia mundial.** Rio de Janeiro: Editora Record, 2003.

CASTRO, Carolina Maria Pozzi de. **A explosão do autofinanciamento na produção da moradia em São Paulo nos anos 90.** São Paulo: Tese de doutorado. FAU/USP, 1999.

CHESNAIS, François (org.). **Finança Mundializada.** São Paulo: Boitempo, 2005.

CHESNAIS, François. **A Mundialização Financeira.** São Paulo: Xamã, 1998.

CORIAT, Benjamin. "O processo de trabalho de tipo 'canteiro' e sua racionalização. Observações sobre algumas tendências da pesquisa atual." In: **O trabalho em canteiros. Plano, construção e habitat.** São Paulo: mimeo, 2007. Traduzido por Jorge Hajime Oseki revisado por João Sette Whitaker Ferreira. Do original. Paris: Université Paris VII, 1983.

COSTA, André. **A imagem da Arquitetura e a arquitetura da Imagem: uma investigação acerca da construção dos discursos na produção do espaço urbano.** São Paulo: Dissertação de Mestrado. FAUUSP, 2002.

COSTA, Maria Clelia Lustosa. **Cidade 2.000: expansão urbana e segregação espacial em Fortaleza.** Dissertação (Mestrado). São Paulo: Dissertação de Mestrado. Programa de Pós Graduação em Geografia – FFLCH –USP, 1988.

DANTAS, Eustógio Wanderley Correia. **Mar à vista, estudo da maritimidade em Fortaleza.** *In: Coleção novas histórias.* Fortaleza: Museu do Ceará, 2002.

DAVIDOVICH, Fany. *Diferenciação da espacialidade da metrópole no Brasil: referências para a gestão*. In: **Cadernos Metrópoles** n.9. São Paulo: Educ, 2003.

FERREIRA, Silma Lima. **A produção imobiliária capixaba panorama atual.** Vitória: Dissertação de Mestrado. Centro de Ciências Humanas e Naturais (PPGG), Programa de pós-graduação em Geografia, Universidade Federal do Espírito Santo, 2010.

FIX, Mariana. S**ão Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem.** São Paulo: Boitempo, 2007.

FREITAS, Clarissa Figueiredo Sampaio; PEQUENO, Luis Renato Bezerra. **Produção Habitacional na Região Metropolitana de Fortaleza na década de 2000:** Avanços e Retrocessos. Artigo apresentado no XIV Encontro Nacional da Anpur, Rio de Janeiro, 2011.

FUCK JR, Sérgio Cesar de França. **Expansão urbana e segregação espacial no sudeste do município de Fortaleza.** Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação da Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza, 2002.

GONDIM, Linda Maria de Pontes. **Clientelismo e Modernidade nas políticas Públicas: Os "Governos das Mudanças" no Ceará.** Ijuí: Ed. UNIJUÍ, 1998.

GOTTDIENER, Mark. **A produção social do espaço urbano.** 2. ed. São Paulo: Edusp, 1997.

GUNN, Philip. **As novas elites e o nordeste: O pacto Cearense de Cooperação**. São Paulo: março de 1994 (mimeo)

HARVEY, David. **O Novo Imperialismo.** 2. ed. São Paulo: Loyola, 2005(a).

_____. **A Brief History of Neoliberalism.** Nova York: Oxford University Press, 2005(b).

JARAMILLO, Samuel. "Las formas de producción del espacio construido en Bogotá". In: PRADILLA, Emilio. (org.) **Ensayos sobre el problema de la vivienda en México**. Cidade do México: Latina UNAM, 1982. pp. 149 - 212

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing.** São Paulo: Editora Atlas, 1998.

LEFEBVRE, Henri. **Espaço e Política.** Belo Horizonte, Editora UFMG, 2008.

_____. **A Cidade do Capital.** Rio de Janeiro: DP&A Editora, 1999(a).

_____. **A Revolução Urbana**. Belo Horizonte, Editora UFMG, 1999(b).

LEFEVRE, Rodrigo. *Notas sobre o papel dos preços de terrenos em negócios imobiliários de apartamentos e escritórios na cidade de São Paulo.* In. MARICATO, Ermínia (org.). **A produção capitalista da casa (e da cidade).** São Paulo. Alfa-Omega, 1979.

LENCIONI, Sandra. "Da Metrópole como estratégia de desenvolvimento à Metrópole como sobrevida do Capitalismo". In. PEREIRA, Paulo Cesar Xavier et al. **Dinâmica Imobiliária e reestruturação urbana na América Latina.** Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2006.

MARICATO, Ermínia Teresinha Menon. **Por um novo enfoque teórico na pesquisa em habitação**. In. Cadernos Metrópole, n. 21. Rio de Janeiro, 2009.

MARX, Karl. **O Capital. Crítica da Economia Política.** Livro 3. São Paulo: Civilização Brasileira, 2006.

MIELE, Sávio Augusto de Freitas. **O movimento da economia financeira na dinâmica imobiliária de São Paulo**. São Paulo: Labur Edições, 2008.

MONTEIRO, Emanuela Rangel. **Deslocamento da forma urbana na Zona Sudeste de Fortaleza.** Rio de Janeiro: Dissertação de Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Urbanismo (PROURB), Universidade Federal do Rio de Janeiro, 2007.

MOREIRA, Francisco Giovani Pimentel. **O capital imobiliário e a produção urbana de Fortaleza : estudo de caso para o período de 1950-1970.** Fortaleza: Dissertação de Mestrado. Departamento de Ciências Sociais, Universidade Federal do Ceará, 2004.

MOURÃO, Carlos Alexandre et al. **A geração e a transferência de conhecimentos na indústria da construção civil através do programa Inovacon-Ce.** Artigo apresentado XXVII Encontro Nacional de Engenharia de Produção. Foz do Iguaçu, PR, Brasil, 09 a 11 de outubro de 2007.

NOBRE, Geraldo da Silva. **O Processo Histórico de Industrialização do Ceará .**Fortaleza: SENAI/DR-CE Fortaleza: 1989

OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES. **Análise da Estruturação Intra-Metropolitana da Região Metropolitana de Fortaleza** - Relatório Instituto do Milênio - PRODUTO 01. Fortaleza: Outubro, 2007.

OLIVEIRA, Francisco de. **Elegia para uma Re(li)gião**. 3. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1981.

_____. *A metamorfose da Arribaçã: Fundo público e Regulação autoritária no Nordeste*. In **Os direitos do antivalor: A economia política da Hegemonia imperfeit**a. Petrópolis, RJ: Vozes, 1998.

_____. "Hegemonia às Avessas". In: OLIVEIRA, Francisco de; BRAGA, Ruy; RIZEK, Cibele. **Hegemonia às Avessas: economia, política e cultura na era da servidão financeira.** São Paulo: Boitempo, 2010, pp. 109-134.

PAULANI, Leda. **Brasil Delivery.** São Paulo: Boitempo, 2008.

_____. "Capitalismo Financeiro, Estado de Emergência Econômico e Hegemonia às Avessas". In: OLIVEIRA, Francisco de; BRAGA, Ruy; RIZEK, Cibele. **Hegemonia às Avessas: economia, política e cultura na era da servidão financeira.** São Paulo: Boitempo, 2010, pp. 109-134.

PEQUENO, Luis Renato Bezerra (org.) **Como anda Fortaleza**. Rio de Janeiro: Letra Capital: Observatório das Metrópoles, 2009.

PEQUENO, Luis Renato Bezerra .**Políticas habitacionais, favelização e desigualdades sócio-espaciais nas cidades brasileiras: transformações e tendências.** In. *Diez años de cambios en el Mundo, en la Geografía y en las Ciencias Sociales, 1999-2008. Actas del X Coloquio Internacional de Geocrítica*, Universidad de Barcelona, 26-30 de mayo de 2008. <http://www.ub.es/geocrit/-xcol/275.htm>

_____. **Análise Sócio-ocupacional da Estrutura Intra-urbana da Região Metropolitana de Fortaleza.** Belém: Anais do XII Encontro Nacional da Anpur, 2007.

PEREIRA JÚNIOR, Edilson Alves. **Metropolização e novos arranjos espaciais: uma discussão a partir do Processo de Industrialização em Horizonte e Pacajus.** *In Revista de Casa da Geografia de Sobral, ano 02, número 04, p* 65 -76. *2003.*

PEREIRA, Alexandre Queiroz. **Veraneio marítimo e expansão metropolitana no Ceará-Brasil: Fortaleza em Aquiraz.** Dissertação de Mestrado. Mestrado em Geografia da UFC. Fortaleza, 2006.

PEREIRA, Paulo Cesar Xavier et al. **Dinâmica Imobiliária e reestruturação urbana na América Latina.** Santa Cruz do Sul: Edunisc, 2006.

PEREIRA, Paulo César Xavier. **Dinâmica imobiliária e Metropolização: a NOVA Lógica do crescimento urbano em São Paulo. Scripta Nova**. *Revista electrónica de geografía y ciencias sociales. Barcelona: Universidad de Barcelona*, 1 de agosto de 2005, vol. IX, núm. 194 (10). <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-194-10.htm> [ISSN: 1138-9788]

_____. **São Paulo – a construção da cidade – 1872-1914.** São Carlos: RiMa, 2004. 174p.

PEREIRA, Paulo César Xavier; SAMPAIO, Maria Ruth Amaral de. **Habitação em São Paulo.** Estudos Avançados, São Paulo, v. 17, n. 48, p. 167-183, 2003.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. **Da propriedade fundiária ao Capital Incorporador: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro.** Tese de Doutorado. FAU-USP. São Paulo, 1991.

ROCHA LIMA JR., João da e GREGÓRIO, Carolina Andrea Garisto. **Valuation e Investimento nas Ações das Empresas de Real Estate no Brrasil: Cenário do Ciclo de captação Intensiva (2005-2007).** São Paulo. Setembro, 2008, 12p. Anais do CD-ROM VIII Seminário Internacional da LARES – Latin American Real Estate Society.

ROCHA LIMA JR.; João da.; ALENCAR, Cláudio Tavares de. **O Valor das Empresas de Real Estate do Novo Mercado.** *Carta do Núcleo de Real Estate* – Departamento de Engenharia de Construção Civil da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, n. 14-08, São Paulo, 2008

ROCHA LIMA JR., João da. **O Real Estate residencial no Brasil: Como pensam as empresas de real estate.** Carta do Núcleo de Real Estate – Departamento de Engenharia de Construção Civil da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, n. 18-09, São Paulo, 2009.

_____. **Especulação, Pânico e busca de antídotos.** Carta do Núcleo Real Estate da Poli-USP. São Paulo, outubro-dezembro de 2008.

_____.**IPO's das empresas brasileiras de real Estate: a questão da Valuation.** *In Seminário Internacioanl Da Latin America Real State Society.* São Paulo, Agosto de 2007.

ROYER, Luciana de O. **Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas.** Tese de doutorado. Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo São Paulo: USP / Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2009.

SANFELICI, Daniel de Mello. **O financeiro e o imobiliário na reestruturação das metrópoles brasileiras**. In. Revista da ANPEGE. v. 6, 2010 (jan./dez.).

SANTOS, Valdeci Monteiro dos. **Regiões metropolitanas de Salvador, Recife e Fortaleza: Diferentes processos recentes de industrialização.** Recife: Anpur, 1997.

SERRALVO, Francisco Antônio. **Fundamentos do Posicionamento de marcas: uma revisão teórica.** Artigo apresentado no VII SEMEAD – Seminários em Administração da Faculdade de Economia de São Paulo. São Paulo, 2004.

SCHIFFER, Sueli Ramos. *São Paulo como polo dominante do mercado unificado nacional*. In Deák, C. e Schiffer, S. R. (orgs.). **O Processo de Urbanização no Brasil.** São Paulo: FUPAM/EDUSP, 1999, p. 73-110.

SHIMBO, Lúcia. **Habitação Social, Habitação de mercado: a confluência entre estado, empresas construtoras e capital financeiro.** São Carlos: Tese de doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Carlos, 2010.

SILVA, José Borzacchiello da. Formação Socioterritorial Urbana. In. DANTAS, Eustógio Wanderley Correia (org.). **De Cidade a Metrópole: (Trans)formações urbanas em Fortaleza**. Fortaleza: Edições UFC, 2009.

SILVA, Marília Natacha de Freitas**. Incorporação do Veraneio às Atividades turísticas na Região Metropolitana de Fortaleza.** Artigo apresentado no Seminário Nacional "Governança Urbana e Desenvolvimento Metropolitano", organizado pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal, setembro de 2010.

SILVEIRA, Armando Elísio Gonçalves; SALES, Marta Celina Linhares. **De território de passagem ao lugar de moradia definitiva: a urbanização recente do município de Eusébio, Ceará.** Artigo apresentado no XIV ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR, Rio de Janeiro, 2011.

SINDUSCON-CE. **Indicador de Ofertas Residenciais e Comerciais da Grande Fortaleza - IORC.** Fortaleza, 2001.

SINDUSCON-CE. **Índice de Velocidade de Venda**. Documento mensal: 1997-2010.

SINDUSCON-CE. **Mercado Imobiliário na Grande Fortaleza - MERIFOR**. Fortaleza, 2001.

SINDUSCON-CE. **Pesquisa sobre o perfil do comprador de imóvel.** Realização Instituto Datafolha. Fortaleza, setembro, 2005.

SOUZA, Maria de Salete de. *Análise da Estrutura urbana.* In. DANTAS, Eustógio Wanderley Correia et al. **De Cidade a Metrópole: (Trans)formações urbanas em Fortaleza.** Fortaleza: Edições UFC, 2009.

TEIXEIRA, Francisco José Soares Teixeira. **Ceará, terra dos outros: uma avaliação do projeto do Governo das Mudanças.** Fortaleza, agosto de 1999 (mimeo).

TONE, Beatriz Bezerra. **Notas sobre a valorização imobiliária em São Paulo na era do capital fictício.** Tese de doutorado no Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo São Paulo: USP / Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2010.

TOPALOV, Christian. **Análise do ciclo do capital investido na produção da indústria da construção civil.** *In: Marxismo e Urbanismo Capitalista.* São Paulo, Ciências Humanas 1978.

_____. **Les Promoteurs immobiliers: Contribution à l´analyse de la production capitaliste du logement en France**. Paris : Editora Mouton, 1974.

TUTIKIAN, Claúdio Morel. **Incorporações e individuações imobiliárias de unidades em condomínio: Descrição do roteiro e estudo exploratório das dificuldades do processo nos cartórios de registro de imóveis.** Dissertação de mestrado profissionalizante da Escola de Engenharia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2004.

**JORNAIS E REVISTAS CONSULTADOS:**

Gazeta Mercantil

Jornal O Estado de S. Paulo

Jornal O Globo

Jornal Folha de São Paulo

Jornal Valor Econômico

Jornal O Povo

Jornal Diário do Nordeste

Revista Valor Setorial – Construção Civil de novembro de 2010

Revista Construção Mercado

Revista Fale

Revista Construção SP

# ANEXOS

**ANEXO A**
LISTA DE ENTREVISTADOS

**BLOCO 01 – ENTREVISTAS REALIZADAS EM JANEIRO DE 2009**

### 1.1 Objetivo das entrevistas

As entrevistas de caráter qualitativo tiveram como objetivo aproximar-se da percepção dos agentes envolvidos na produção do mercado imobiliário de Fortaleza sobre os novos produtos imobiliários, problematizando de que maneira estes produtos indicam ou relacionam-se a novas formas de produção. O desenvolvimento destas entrevistas foi essencial na identificação de questões e temas a serem aprofundados.

### 1.2 Critério de seleção dos entrevistados

Optou-se por entrevistar agentes de diversas naturezas, isto é, envolvidos em diversas etapas (ou funções), e que estivessem de alguma forma relacionados com os novos produtos, ou envolvidos em novos arranjos de produção, sobre os quais se podiam intuir novas formas de produção. Assim, foram entrevistados agentes relacionados com a incorporação/construção, comercialização e promoção de produtos imobiliários. Na tabela abaixo estão sistematizados o perfis dos entrevistados. Nessa primeira etapa, o foco não era a empresa, mas sim o entrevistado, suas percepções sobre sua atuação e sobre o setor em geral.

| Entrevistado | Cargo/função | Empresa |
|---|---|---|
| Paulo Angelim | Sócio-diretor | Viva imóveis (imobiliária) |
| Eduardo Pinheiro | Diretor de novos negócios | Terra-Brasilis (incorporação) |
| Eduardo Golveia | Diretor | M2 Negócios Imobiliários (corretora de imóveis exclusiva Magis-MRV) |
| Rodrigo Freire | Vice-presidente | Porto Freire Engenharia (construtora e Incorporadora) |

### 1.3 Questionário:

**Parte 01 – Sobre novos Produtos Imobiliários:**

O que aponta como produtos novos no Cenário da Produção imobiliária da RMF?

Quais aspectos o senhor considera inovadores?

Esses aspectos são influenciados por tendências/propostas externas?

Quais características seriam particulares/específicas de Fortaleza?

Há contaminação de inovações por projetos?

**Parte 2 – Novas Formas de Produção**

Quais as transformações mais significativas no processo produtivo para o caso de Fortaleza?

Percebe alterações nas relações entre os agentes envolvidos? Algum novo agente?

Qual impacto e como se dá a inserção de atores externos nacionais/internacionais?

Há diferenças entre esses grupos/agentes?

Como foram recebidas as empresas nacionais e que rearranjos contribuíram?

A chegada de novos atores favorece inovação tecnológica/do produto/da venda?

Ocorre marginalização dos pequenos e médios construtores? Há concentração/centralização por meio de reagrupamentos?

Parte 3 – Relação Produto e Produção

Como relaciona os novos produtos (ou inovações) com a alteração das relações entre os atores envolvidos na produção imobiliária

Quem é o maior propositor de inovações?

Consegue identificar aspectos específicos em Fortaleza?

Existem Condicionantes Históricos que expliquem estas particularidades?

Outras: Existem pesquisas? Dados que deem conta destas transformações? Sugere entrevistados? Sugere a visita a projetos específicos?

## BLOCO 02 – ENTREVISTAS REALIZADAS EM SETEMBRO DE 2010

### 2.1 Objetivos

As entrevistas de caráter qualitativo tiveram como objetivo perceber as transformações no setor imobiliário habitacional de Fortaleza, identificar os principais condicionantes destas transformações, e obter pistas de como tais modificações implicam em alterações na forma de produção da cidade. Partiu-se do reconhecimento da incorporação como atividade “chave” no desvendamento destas transformações e da existência de um mercado de incorporação muito diverso, composto por empresas de diferentes perfis e diferentes interesses.

### 2.2 Critério de seleção dos entrevistados (representante das empresas)

Buscando ampliar a compreensão sobre o funcionamento geral do mercado imobiliário habitacional de Fortaleza, procurou-se selecionar diferentes tipos de empresa de negócios de incorporação, tanto por seus capitais de origem, história, nichos de atuação e relação com as demais funções envolvidas no ciclo da produção imobiliária. Em cada uma das empresas procurou-se entrevistar diretores que

detivessem um conhecimento geral sobre o ciclo de produção. Outro aspecto interessante na seleção dos entrevistados é sua participação em instituições de classes ou cooperativas, características apresentadas por dois dos quatro entrevistados. No quadro a seguir apresentamos uma descrição geral da empresa a partir das pesquisas nos sites e de dados das entrevistas, e o perfil profissional dos entrevistados.

| **EMPRESA A (Magis)** |
|---|
| **História:** A empresa é fundada em 2007. Seu presidente, que havia atuado no mercado imobiliário como investidor pessoa física, decide fundar a empresa a após a venda de Indústria Química Cearense da qual era sócio. Atua na produção de imóveis econômicos de grande porte e imóveis de luxo. No desenvolvimento dos imóveis econômicos têm parceria com uma Grande Empresa Nacional , que nesse trabalho iremos chamar de EPA – Empresa Parceira de A. Entregou duas obras, e possui nove em andamento. Hoje possuí 50 funcionários. Atua no Ceará e se prepara para atuar no Maranhão. Foi criada exclusivamente com a função de incorporação. Em 2009 iniciou a constituição da Construtora em uma estrutura jurídica autônoma. |
| **Perfil do entrevistado**<br>Pedro Sabóia – Superintendente Comercial da Incorporadora - Administrador de Empresa, pós-graduado em marketing, com MBA em gestão de negócios. 12 anos de atuação no Mercado Imobiliário, atuando na área de venda há 20 anos |

| **EMPRESA B (Rossi)** |
|---|
| Histórico – Grande empresa nacional , fundada em 1980, lançou ações na bolsa em 1997, aderiu ao Novo Mercado em 2006. Em 2007, inaugura a Regional Nordeste no Ceará, para daí coordenar sua atuação em outras capitais nordestinas. Em Fortaleza, desenvolve seus empreendimentos com Empresa Local, que iremos chamar EPLB (Empresa Parceira Local de B). Atua também nas seguintes praças: São Paulo, Mato Grosso do Sul, Paraná, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Goiás, Rio de Janeiro, Espírito Santo, Bahia, Ceará, Pernambuco, Rio Grande do Norte, Amazonas e Distrito Federal[623]. |
| Perfil do entrevistado<br>Superintendente Comercial – Diretor técnico operacional. Engenheiro civil formado na Unicamp. Atua na Rossi há 4 anos, na área de mercado Imobiliário, prospecção de novos negócios e hoje atua em Fortaleza, na área de novos negócios (compra de terreno), incorporação (aprovar, desenvolver e lançar) e comercialização. |

| **Empresa C (Mota Machado)** |
|---|
| **Histórico:** Empresa Local de origem familiar fundada em 1968. Inicialmente construía casas individuais, com a estruturação do BNH iniciou a produção de apartamentos. Chegou a atuar na década de 80 no Ceará, Maranhão e interior de São Paulo. Atualmente atua nas duas primeiras. Atua na incorporação e na construção, embora nos últimos anos tenha intensificado a terceirização da construção e priorizado a incorporação. Possui 565 funcionários. Já entregou 158 obras e possui 13 em andamento, segundo dados do Anuário da Construção Civil. |
| Perfil do entrevistado: Diretor técnico e operacional da Empresa C - engenheiro civil, formado na UFC em 1977 – iniciou a carreira na Construtora A em 1975, como estagiário, assumindo diversos cargos e tendo assumido a diretoria técnica em 86. Hoje é também sócio da empresa. |

| **Empresa D (Morefácil)** |
|---|
| Empresa criada em 1999, inicialmente focada na construção de casas, seguido da construção de condomínios, e depois prédios, hoje atua em vários setores. Considera como atividade forte a incorporação, mas atua também em obras de terceiros. Tem 254 funcionários, 91 obras entregues e 4 em andamento. Atua no Ceará e Rio Grande do Norte[624]. |
| Entrevistado: Diretor e sócio. Engenheiro civil, formado em administração com especialização em marketing. Vice-presidente do SINDUSCON da área de Mercado Imobiliário. |

## 2.3 Questionário de Referência

## 1. Formação – (escala da empresa)

[623] Retirado do Anuário da Construção e Infraestrutura Sustentável (2010-2011). Fortaleza: Jornal O Povo, 2010.
[624] Retirado do Anuário da Construção e Infraestrutura Sustentável (2010-2011). Fortaleza: Jornal O Povo, 2010.

### 1.1 Histórico, organização e gestão da empresa

Como a empresa surgiu?

Existe uma preocupação na consolidação da marca da empresa, a partir da criação de aspectos diferenciais competitivos, fortalecimento da marca?

Como ela se organiza, departamentos, setores? Existiram transformações mais recentes? Número de empregados e perfil. Equipe é composta por quais profissionais? Quem faz o quê? Quais as formas de contratação? Há terceirizados, colaboradores externos? O perfil dos empregados e trabalhadores alterou-se nos últimos anos?

Há alguma estrutura de venda?

Como a empresa se posiciona em relação às parcerias? Que vantagens e desvantagens veem nesses processos?

### 1.2 Função de Incorporação

Houve a implementação de algum sistema de gestão nos últimos anos? Implementação de algum software? Pedir especificação de nomes.

A empresa procurou certificações? Essas mudanças foram decisivas na gestão da empresa?

Quantas obras possuem no momento e como estas estão sendo gerenciadas?

Como são definidos os nichos em que a empresa vai atuar? Houve alteração nos últimos tempos? A empresa aposta em uma diversificação ou em uma especialização em torno de nichos específicos?

Fatores mais importantes na seleção de terrenos (área, terreno, localização, componentes de infraestrutura)? Como se dá o processo de seleção das localizações? Existe algum processo de estigmatização de algumas áreas? Acha que a concepção do produto pode superar as limitações de expansão para determinadas áreas?

Como a empresa elabora seus projetos?

Com relação ao projeto, quais mudanças principais foram sentidas nos últimos anos? Padronização, barateamento dos acabamentos e diminuição das áreas molhadas, diminuição da metragem total dos apartamentos e a consequente redução da área construída e da participação da fração ideal dos terrenos na composição final do preço dos imóveis, oferta de diferenciais ao condomínio?

Como a concepção está relacionada com o marketing? Ele é desenvolvido pela empresa? Ou as empresas de marketing apoiam a concepção? Em que momento ele aparece?

A empresa tem alguma estrutura para a venda de seus imóveis?

**1.3 Função de estudos técnicos e construção**

(Obs: Duas linhas foram seguidas, dependendo se a empresa terceiriza ou executa os serviços)

Terceiriza

Porque houve a decisão de se optar pela terceirização?

Quais são os critérios de seleção das empresas para executarem as obras?

Qual diferencial se constata nas empresas que já realizaram obras para vocês?

Como são estabelecidos os contratos – controle de produtividade, prazos e pagamentos.

Não terceiriza

Identifica mudanças no projeto e nas técnicas construtivas? Quais fatores servem de baliza para a escolha entre técnicas construtivas mais avançadas, industrializadas ou técnicas mais tradicionais com maior emprego de mão de obra?

Quais as vantagens e desvantagens da padronização? (pensando projeto-obra / qualidade estética dos edifícios)

**1.4. Função Comercialização**

Quais são as formas predominantes de financiamento da Produção? (financiamento próprio, bancos nacionais, fundos de investimentos?)

Qual o posicionamento da empresa em relação aos fundos de investimentos, e investidores internacionais, e à abertura de capital?

**2. Realização (ramo industrial- o setor como um todo)**

**2.1 Organização do Setor**

Como vê a organização do mercado imobiliário em Fortaleza? Sua composição (pequenas, médias e grandes empresas) e organização do ramo enquanto uma cadeia?

A empresa participa de alguma instituição onde diversas empresas do setor discutem interesses comuns e como alcançá-los? Qual? (CBIC, Secovi, Sinduscon, universidade, canais de diálogo e negociação nos âmbitos federais, estaduais e municipais)?

Com relação ao SINDUSCON, os 350 associados perfazem que porcentagem do total de empresas? São pequenas, médias ou grandes?

Como as empresas nacionais são vistas dentro deste conjunto?

Como considera o estágio de desenvolvimento das técnicas construtivas no Estado quando comparada com o cenário nacional?

Opinião sobre iniciativas como o Coopercon e o Inovacon

**2.2 As estratégias de comercialização no setor**

Como se dá o relacionamento das construtoras incorporadoras com as imobiliárias?

Quais estratégias ajudaram a aumentar a velocidade de vendas? Em que medida o setor participa na definição de estratégias de venda.

**2.3 Financiamento do Setor**

Quais são as formas de financiamento predominantes?

Quais entraves o setor ainda identifica nos financiamentos disponibilizados pelos bancos públicos e privados em face do seu público principal?

Acha que as empresas locais de alguma forma são penalizadas nas condições de acesso ao crédito?

3. **Distribuição** (Posicionamento em relação à institucionalização do setor, estruturas de financiamento disponíveis e relacionamento com o poder público nos diferentes níveis)

Que leitura faz do intenso processo de transformação institucional na área imobiliária nos últimos anos – SFI, CRI, Patrimônio de Afetação e das "Sociedades de Propósitos Específicos"?

Como programas como o Minha Casa Minha Vida impactaram a organização do setor localmente? De qual forma também impactaram a organização da Empresa?

Considera que o acesso mais facilitado ao crédito seja uma condição que de certa forma aproxima médias e grandes?

Quais as dificuldades para conseguir informações (por ex. futuros investimentos em infraestrutura a serem feitos) e implantar projetos quanto a relação com poder público estadual e municipal principalmente? Como vem sendo superados e como agilizar o processo?

Como se dá o diálogo com as prefeituras locais na provisão de infraestrutura antes dos empreendimentos serem realizados?

Fora Fortaleza, em quais outras cidades sua empresa atual? Acha que as condições são diferenciadas? Por que?

**BLOCO 03 – ENTREVISTAS REALIZADAS EM MAIO DE 2011**

a) Entrevistas aos agentes diretamente articulados à incorporação - vínculos com o financiamento imobiliário, com a comercialização de imóveis e com a propriedade da terra – questionário específico para cada entrevistado

| Atividade que atua | Nome do Entrevistado | Empresa | Cargo |
|---|---|---|---|
| Comercialização | Ricardo Bezerra | Lopes- Immobilis | Sócio-presidente |
| Financiamento | Robério Silveira | Caixa Econômica Federal | Supervisor da área de crédito imobiliário |
| Avaliação de terrenos | Arruda | Câmara de Valores Imobiliários. | Presidente |

b) Entrevista aos professores da Universidade Federal do Ceará – questionário específico para cada entrevistado

| Entrevistado | Departamento/Laboratório de Pesquisa |
|---|---|
| Linda Gondim | Laboratório de Estudos da Cidade – LEC / /Departamento de Ciências Sociais/Centro de Humanidades |
| José Borzacchiello | Departamento de Geografia – |
| José Barros Neto | Departamento de Engenharia Civil/ Diretor do Centro de Tecnologia. |

## ANEXO B
SISTEMA DE PROMOTORES DEFINIDO POR TOPALOV (1974)

| Tipos | Descrição |
|---|---|
| **Agências-promotores (agences-promoteurs)** | São coordenadores que fornecem seus serviços a um capital de promoção que é exterior (alterou-se de uma predominância de capital patrimonial para capital flutuante – após 1960). Destaca-se uma função autônoma de comercialização, que pode induzir uma estratégia de maximização do lucro pela margem na venda. |
| **Empresários promotores (entrepreneurs-promoteurs)** | São as filiais de uma empresa de construção que utilizam tanto o patrimônio próprio como exterior. A posição dentro do sistema de financiamento está subordinada à função de construção que permanece autônoma. A função de promoção é utilizada como um meio, entre outros, de otimizar a construção, que vincula uma estratégia de maximização do lucro a partir do volume permitido pelo capital de construção. |
| **Os construtores *(builders)*** | São organizações integradas que exercem a totalidade das funções implicadas pelo processo de produção da mercadoria habitação. Não existem funções autônomas e a função de construção é dominante. Sua estratégia de maximização se aproxima do empCOSTA,FOresário-construtor, embora sua atuação integral induza uma estratégia global diferente. |
| **Técnicos-promotores (Techniciens-promoteurs)** | São organismos cuja função técnica é autônoma e dominante. Sua posição dentro do sistema de financiamento (financiamento próprio ou exterior) determinará se a otimização do exercício desta função é possível. |
| **Promotores-Financiadores (financiers-promoteurs)** | São filiais de grupos bancários dotadas de capital próprio importante. A função de financiamento é dominante e pode ser exercida sem constrangimento específico, na medida em que as outras funções são habitualmente exercidas de maneira autônoma por outras sociedades do grupo. |
| **Filiais bancárias coordenadoras Filiales bancaires coordinatrices** | São prestadoras de serviços utilizadas exclusivamente como instrumentos de investimento imobiliário do grupo ao qual pertencem. Elas não integram outras funções (eventualmente, comercialização), e a função de financiamento dominante, não é exercida por ela, mas pelo grupo. |
| **Coordenadores externos (outsiders coordinateurs)** | São os prestadores de serviço utilizados pelo capital flutuante, atualmente principalmente o capital internacional, e preenche geralmente apenas a função de promoção, e de forma acessória à função de comercialização. Ao contrário dos outros prestadores de serviço, eles se distinguem pela ausência de uma função dominante e pela possibilidade de utilizar capitais diversos (ao contrário das filiais bancárias coordenadoras), |

Fonte: Topalov (1974, p. 194-197)

**ANEXO C**

LISTA DE EMPREENDIMENTOS MAGIS/ MRV (SEGMENTO ECONÔMICO)

| Fase | | Nome do empreendimento | Áreas de lazer | Incorporação | Áreas unidades | Total unidades | N. Pav. | Construção | Arquitetura | Area terreno | Bairro |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Prontos para morar | 1 | Residencial Caravela | Salão de Festas, Praça Arborizada, Pista de Cooper | Magis | 47,1 m² (130- 2Q)<br>56,31 m² (20- 2QS) | 150 | 4 | Nivel Construções | Ricardo Muratori | 10.510,62 m² | Itapery |
| | 3 | Four season Club e condomínio | Espaço Gourmet, Garage Band, Espaço Kids, Piscinas Adulto e Infantil, Playground, Salão de Festas e Salão de Jogos | Magis e MRV | 62,25 m² (58 - 3QS)<br>51,48 m² (61- 2QS)<br>46,98 m² (38-2Q)<br>37,47 m² (3-1Q) | 160 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 8.118 m² | Dunas |
| | 2 | Edifício Costa Atlântica | Salão de Festas, Espaço Kids, Lan House, Espaço Gourmet, Piscina Adulto e Piscina Infantil | Magis e MRV | 60,9 m² (40-3QS)<br>52,26 m² (138-2QS)<br>45,28 m² (95-2Q)<br>36,57 m² (7-1Q) | 280 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 11.246,50 m² | Dunas |
| | 3 | Premier condomínio clube | Salão de Festas, Espaço Gourmet, Piscina Adulto e Piscina Infantil | Magis e MRV | 60,9 m² (40-3QS)<br>51,62 m² (78-2QS)<br>45,84 m² (38-2Q)<br>36,64 m² (4-1Q) | 160 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 7.280,40 m² | Luciano Cavalcante |
| | 4 | Encanto Parangaba Condomínio Club | Salão de Festas, Espaço Gourmet, Piscina Adulto, Piscina Infantil | Magis e MRV | 60,9 m² (40-3QS<br>51,62 m²(78-2QS)<br>45,84 m² (77-2Q)<br>36,64 m² (5-1Q) | 200 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 7.706,14 m² | Parangaba |
| | 5 | Vitalice Condomínio club | Piscina, Playground, Espaço Zen, Sauna, Sala de Massagem, Fitness, Garage Band, Lan House, Espaço Kids, Salão de Jogos, Salão de Festas, Espaço Gourmet, Piscina Adulto, Piscina Infantil, Redário | Magis e MRV | 63 m²m² (78-3QS)<br>53,68m²(62-2QS)<br>47,48m² (57-2Q)<br>38,55 m² (3-1Q) | 200 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 9.617,35 m² | Messejana |
| | 8 | Lagune Condomínio Clube | Piscina, Salão de Festas, Playground, Espaço Gourmet, Fitness e Quadra Gramada. | Magis e MRV | 62,36 m² (40-3QS)<br>53,91 m²(118-2QS)<br>43,7 m²(310-2Q)<br>38,38 m² (12-1Q) | 480 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 20.890,90 m² | Maraponga |
| | 9 | Forte Iracema | Salão de Festas, Espaço Gourmet, Piscinas adulto e infantil, Quadra Gramada, Quadra Poli-esportiva, Playground, Espaço Kids, Praça de Encontros, Salão de Jogos, Solarium e Espaço Zen. | Magis e MRV | 62,13 m²(1603-QS)<br>51,49 m² (232-2QS)<br>43,46 m²(466-2Q)<br>38,55 m²(22-1Q) | 880 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 41.338 m² | Messejana |
| | 10 | Fortune | Churrasqueira, Fitness, Espaço Gourmet, Garage Band, Espaço Kids, Lan House, Piscina, Sala de descanso com sauna e ofuro, Sala de Massagem, Salão de Festas e Salão de Jogos. | Magis e MRV | 64,08 m²(224-3QS)<br>53,32 m²(4-2QS) | 228 | 14 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 15.225 | Água Fria |
| Lançamento | 1 | Inspirato Residence club | Piscina Adulto e Infantil, Salão de Festas e Espaço Gourmet. | Magis e MRV | 63,62 m² (124-3QS)<br>51,14 m² (119-2QS)<br>37,52 m²(5-1QS) | 248 | 8/5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 9.815,38 m² | Luciano Cavalcante |
| | 2 | Premium Condomínio Clube | Piscina Adulto e Infantil, Fitness, Playground, Espaço Zen e Espaço Gourmet com Churrasqueira | Magis e MRV | 48,3 m² (100-2QS)<br>42,73 m²(134-2Q)<br>33,53 m² (6-1Q) | 240 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 10.146,00 m² | Luciano Cavalcante |
| | 3 | Portal da lagoa | Salão de Festas, Espaço Kids, Piscina Adulto, Piscina Infantil, Deck e Fitness. | Magis e MRV | 46,64 m²(76-2QS)<br>41,81 m²( 120-2Q)<br>34,94 (4- 1Q) | 200 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 7.744,00 | Messejana |
| | 4 | Favorito Residence Club | Piscina, Espaço Gourmet com churrasqueira, Espaço Kids, Salão de Festas, Espaço Saúde, Espaço Zen. | Magis e MRV | 63,62 m²(168-3QS)<br>51,67 m² (162-2QS)<br>37,52 m² (4-1Q) | 336 | 7 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 14.366,74 | Água Fria |
| | 5 | Vlilagio Maraponda | Piscina adulto e infantil, Salão de Festas, Playground, Espaço Gourmet, Espaço Kids, Espaço Zen, Fitness. | Magis e MRV | 48,3 m²(60-2QS)<br>42,72 m² (252-2Q)<br>33,52 m² (8-1Q) | 320 | 5 | Magis | Marcelo Franco (projeto padrão) | 12.500 | Maraponga |
| Futuros lançamentos | 1 | Gran Felicitá | | | | | | | | | Maracanaú |
| | 2 | Moratta Condomínio Club | | | | | | | | | Cumbuco |
| | 3 | WAIWAI Cumbuco eco residence | | | | | | | | | |
| | 4 | Bonavita Condomínio Club | | | | | | | | | Messejana |
| | 5 | Reserva Jardim | | | | | | | | | Dias Macedo |

Fonte: www.magis.com.br

**ANEXO D**

RESORTS REGIÃO METROPOLITANA DE FORTALEZA

| Município | Empreendimentos | Atividades | Estrutura | Etapa |
|---|---|---|---|---|
| Aquiraz | Beach Park Suítes | Veraneio/Turismo | 183 apartamentos | 1988 - concluído |
| Aquiraz | Aquaville Resort & Hotel | Veraneio/Turismo | 498 residências / 85 apartamentos | 1997- Concluído |
| Aquiraz | Oceani das dunas resort | Turismo | 133 apartamentos | 2000-Concluído |
| Aquiraz | Beach Park Acqua Resort | Veraneio/Turismo | 123 apartamentos | 2008 - Concluído |
| Aquiraz | Beach Park Living | Veraneio | 160 apartamentos | 2009 - Concluído |
| São Gonçalo do Amarante | Taíba Beach Resort | Veraneio/Turismo | Apartamento/ casas frente ao mar/ casas duplex -152 unidades | 2009 -Concluído |
| Aquiraz | Aquiraz Riviera | Veraneio/ Turismo | 8 hotéis / 6 pousadas / 600 bangalôs/800 residências/ 615 lotes | 2007-fase 01 |
| Aquiraz | Aquiraz Riviera | Veraneio/turismo | Hotéis/condomínios/residências/4 resorts | Projeto aprovado |
| Aquiraz | Resort Fortaleza Golf Club | Veraneio / Turismo | Hotéis/apartamentos e chalés | 2010-1ºfase |
| Caucaia | Vila Galé - Cumbuco Golf Resort | Veraneio/turismo | Hotel/lotes residenciais/bangalôs | Inauguração em 2010 |
| Caucaia | Cumbuco Beach Resort | Veraneio/turismo | Apartamentos/vivendas | Vendas |
| Caucaia | Brasil Real Cumbuco Resort | Veraneio/turismo | Condomínios/casas / flats | 30% concluído |
| Cascavel | Balbino Beach e Resort | Veraneio/turismo | Hotel/apartamentos/ unidades habitacionais | Projeto aprovado |

Fonte: SILVA, Marília Natacha de Freitas**. Incorporação do Veraneio às Atividades turísticas na Região Metropolitana de Fortaleza.** Artigo apresentado no Seminário Nacional "Governança Urbana e Desenvolvimento Metropolitano", organizado pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal, setembro de 2010.

**ANEXO E**

OFERTAS DE IMÓVEIS EM FORTALEZA – DEZEMBRO 2001/2007/2010

A) OFERTAS EM DEZEMBRO DE 2001

| BAIRRO | NÚMERO DE UNIDADES | PREÇO NOMINAL DEZEMBRO 2001 | PREÇO AJUSTADO DEZEMBRO 2010 (IGP-M) |
|---|---|---|---|
| Cambeba | 609 | R$ 1.627,71 | R$ 3.390,74 |
| Aldeota | 384 | R$ 1.496,86 | R$ 3.118,16 |
| Praia de Iracema | 320 | R$ 1.451,20 | R$ 3.023,04 |
| Tabapuá | 271 | R$ 1.408,36 | R$ 2.933,80 |
| Meireles | 258 | R$ 1.372,16 | R$ 2.858,39 |
| Itaperi | 226 | R$ 1.260,04 | R$ 2.624,83 |
| Cid. Funcionários | 188 | R$ 1.087,95 | R$ 2.266,35 |
| Parangaba | 161 | R$ 1.052,94 | R$ 2.193,41 |
| Papicu | 147 | R$ 998,70 | R$ 2.080,43 |
| Tabuba | 136 | R$ 935,76 | R$ 1.949,31 |
| Fátima | 116 | R$ 909,06 | R$ 1.893,69 |
| Mucuripe | 113 | R$ 900,00 | R$ 1.874,82 |
| Água Fria | 69 | R$ 854,14 | R$ 1.779,29 |
| Joaquim Távora | 62 | R$ 743,54 | R$ 1.548,89 |
| Salinas | 41 | R$ 740,58 | R$ 1.542,73 |
| Cajazeiras | 38 | R$ 698,27 | R$ 1.454,59 |
| Monte Castelo | 30 | R$ 667,68 | R$ 1.390,87 |
| Porto das Dunas | 30 | R$ 696,67 | R$ 1.451,26 |
| Dionísio Torres | 23 | R$ 596,85 | R$ 1.243,32 |
| Varjota | 20 | R$ 540,13 | R$ 1.125,16 |
| Benfica | 18 | R$ 504,26 | R$ 1.050,44 |
| Lago Jacarey | 10 | R$ 500,00 | R$ 1.041,57 |
| Lagoa Redonda | 9 | R$ 474,42 | R$ 988,28 |
| São João Tauape | 9 | R$ 490,93 | R$ 1.022,67 |
| São Gerardo | 7 | R$ 369,28 | R$ 769,26 |
| P. Santa Maria | 3 | R$ 0,00 | R$ 0,00 |
| Messejana | 3 | R$ 333,33 | R$ 694,37 |
| **TOTAL** | **3.301** | | |

Fonte: Índice de Velocidade de Venda (IVV) – Ofertas do mês de Dezembro 2001 – Sinduscon-Ce

B) OFERTAS EM DEZEMBRO DE 2007

| BAIRRO | NÚMERO DE UNIDADES | PREÇO NOMINAL DEZEMBRO 2007 | PREÇO AJUSTADO DEZEMBRO 2010 (IGP-M) |
|---|---|---|---|
| Aldeota | 380 | R$ 2.974,89 | R$ 3.573,98 |
| Meireles | 260 | R$ 3.272,68 | R$ 3.931,74 |
| Cid. Funcionários | 204 | R$ 1.357,00 | R$ 1.630,28 |
| Cocó | 200 | R$ 2.684,26 | R$ 3.224,82 |
| Papicu | 185 | R$ 2.410,03 | R$ 2.895,37 |
| Jacarecanga | 166 | R$ 1.340,17 | R$ 1.610,06 |
| Cambeba | 152 | R$ 1.032,04 | R$ 1.239,88 |
| Praia de Iracema | 134 | R$ 2.782,95 | R$ 3.343,39 |
| Jóquei Clube | 125 | R$ 901,62 | R$ 1.083,19 |
| Edson Queiroz | 94 | R$ 2.678,18 | R$ 3.217,52 |
| Centro | 89 | R$ 2.037,24 | R$ 2.447,51 |
| Joaquim Távora | 89 | R$ 1.851,03 | R$ 2.223,80 |
| Mucuripe | 83 | R$ 3.174,25 | R$ 3.813,49 |
| Antônio Bezerra | 69 | R$ 569,30 | R$ 683,95 |
| Fátima | 54 | R$ 2.574,21 | R$ 3.092,61 |
| Cidade 2000 | 42 | R$ 1.274,28 | R$ 1.530,90 |
| Água Fria | 37 | R$ 2.178,13 | R$ 2.616,77 |
| Maraponga | 31 | R$ 1.250,61 | R$ 1.502,46 |
| Porto das Dunas | 25 | R$ 3.073,86 | R$ 3.692,88 |
| José Walter | 23 | R$ 1.100,00 | R$ 1.321,52 |
| Dionísio Torres | 18 | R$ 2.348,39 | R$ 2.821,32 |
| Tabuba | 16 | R$ 793,41 | R$ 953,19 |
| Lagoa Redonda | 15 | R$ 1.371,67 | R$ 1.647,90 |
| Eusébio | 8 | R$ 1.216,57 | R$ 1.461,57 |
| Itaperi | 3 | R$ 1.422,06 | R$ 1.708,44 |
| Castelão | 2 | R$ 1.130,76 | R$ 1.358,48 |
| Tabapuá | 2 | R$ 491,16 | R$ 590,07 |
| Alpha Village | 2 | R$ 1.790,51 | R$ 2.151,09 |
| Parangaba | 1 | R$ 830,47 | R$ 997,71 |
| **TOTAL** | **2.510** | | |

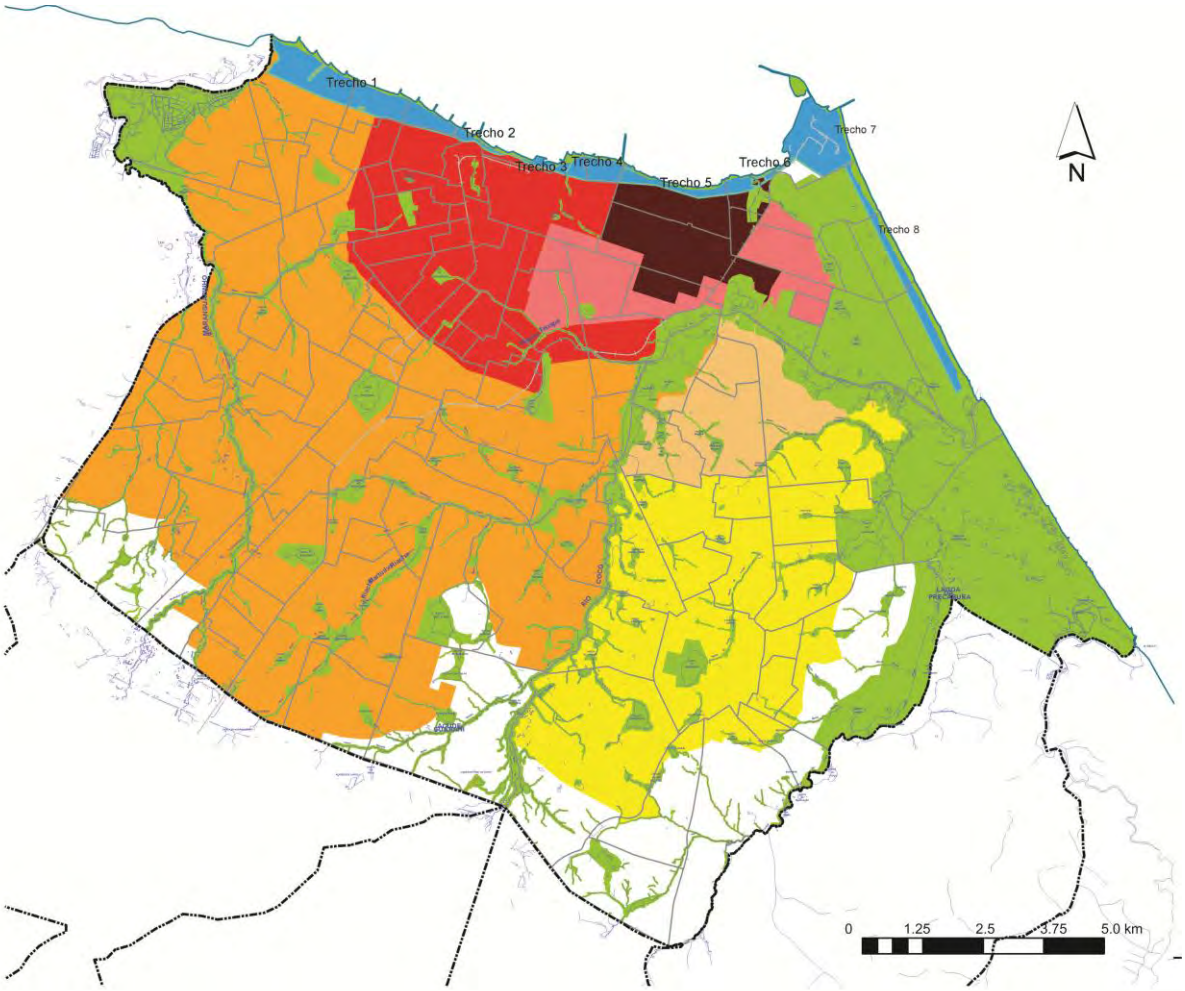
Fonte: Índice de Velocidade de Venda (IVV) – Ofertas do mês de Dezembro 2007 – Sinduscon-Ce

C) OFERTAS EM DEZEMBRO DE 2010

| BAIRRO | NÚMERO DE UNIDADES | PREÇO NOMINAL DEZEMBRO 2010 |
|---|---|---|
| Messejana | 483 | R$ 2.263,02 |
| Jacarecanga | 402 | R$ 2.127,32 |
| Aldeota | 343 | R$ 4.769,96 |
| Passaré | 289 | R$ 2.352,04 |
| Maraponga | 252 | R$ 2.193,31 |
| Cid. Funcionários | 248 | R$ 3.353,42 |
| Meireles | 228 | R$ 5.214,83 |
| Centro | 176 | R$ 3.507,96 |
| Varjota | 176 | R$ 3.934,73 |
| Cambeba | 160 | R$ 2.371,08 |
| Fátima | 138 | R$ 3.699,14 |
| Cocó | 134 | R$ 4.383,10 |
| Porto das Dunas | 128 | R$ 3.724,84 |
| Jóquei Clube | 124 | R$ 1.800,00 |
| Aquiraz | 112 | R$ 5.531,43 |
| Praia de Iracema | 90 | R$ 4.569,59 |
| Antônio Bezerra | 73 | R$ 1.600,00 |
| Eusébio | 57 | R$ 2.262,97 |
| Parquelândia | 54 | R$ 3.351,12 |
| Edson Queiroz | 54 | R$ 4.235,44 |
| Praia do Futuro | 49 | R$ 3.499,03 |
| Cumbuco | 43 | R$ 3.851,23 |
| Luciano Cavalcante | 40 | R$ 3.562,75 |
| Maracanaú | 38 | R$ 1.167,19 |
| Mucuripe | 38 | R$ 4.129,34 |
| Parangaba | 36 | R$ 2.494,77 |
| Guararapes | 33 | R$ 3.949,56 |
| Vila União | 20 | R$ 1.446,00 |
| Dionísio Torres | 15 | R$ 4.242,91 |
| Serrinha | 11 | R$ 2.691,82 |
| Água Fria | 11 | R$ 3.293,83 |
| Lagoa Redonda | 8 | R$ 2.699,31 |
| Dunas | 6 | R$ 1.482,72 |
| Tabapuá | 6 | R$ 1.500,00 |
| Itaperi | 6 | R$ 2.352,95 |
| Lago Jacarey | 5 | R$ 2.891,78 |
| Tabuba | 4 | R$ 2.000,00 |
| M. Dias Branco | 1 | R$ 2.207,66 |
| **TOTAL** | **4091** | |

Fonte: Índice de Velocidade de Venda (IVV) – Ofertas do mês de Dezembro 2010– Sinduscon-Ce

1. MAPA DE ZONEAMENTO DO PDP (2009)




**Legenda:**

- Macrozona de Proteção Ambiental
- Zona da Orla/Trechos - Z O
- Zona da Ocupação Consolidada - Z O C
- Zona de Ocupação Preferencial 1 - Z O P 1
- Zona de Ocupação Preferencial 2 - Z O P 2
- Zona de Requalificação Urbana - Z R U
- Zona de Ocupação Moderada - Z O M 1
- Zona de Ocupação Moderada - Z O M 2
- Zona de Ocupação Restrita - Z O R

2. TABELA COM VARIAÇÃO DE ÍNDICES

| | | INDICES ENVIADOS | | | | | | INDICES APROVADOS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | I.A. bás. | I.A. máx. | I.A. mín. | T.P. | T.O. | A.M. | I.A. bás. | I.A. máx. | I.A. mín. | T.P. | T.O. | A.M. |
| **Macrozona de proteção ambiental** | ZPA | 0 | 0 | 0 | 0% | 0% | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | ZRA | 0,5 | 0,5 | 0 | 60% | 30% | 12 | 0,6 | 0,6 | 0 | 33% | 33% | 15 |
| | ZIA_Cocó | 0,5 | 0,5 | 0 | 50% | 40% | 15 | 1,5 | 1,5 | 0 | 40 | 40 | 48 |
| | ZIA_Praia do Futuro | 1 | 1 | 0 | 50% | 40% | 36 | 2 | 2 | 0 | 40 | 50 | 48 |
| | ZIA_Sabiaguaba | 0,5 | 0,5 | 0 | 60 | 30 | 15 | 0,5 | 0,5 | 0 | 60 | 30 | 15 |
| **Macrozona Urbana** | ZOP1 | 3 | 3 | 0,25 | 30 | 60 | 72 | 3 | 3 | 0,25 | 30 | 60 | 72 |
| | ZOP2 | 2 | 3 | 0,2 | 30 | 60 | 72 | 2 | 3 | 0,2 | 30 | 60 | 72 |
| | ZOC | 1,5 | 3 | 0,2 | 30 | 60 | 72 | 2,5 | 2,5 | 0,2 | 30 | 60 | 72 |
| | ZRU 1 | 2 | 2 | 0,2 | 30 | 60 | 48 | 2 | 2 | 0,2 | 30 | 60 | 48 |
| | ZRU2 | 1,5 | 1,5 | 0,1 | 30 | 60 | 48 | 1,5 | 1,5 | 0,1 | 30 | 60 | 48 |
| | ZOM1 | 1,5 | 2,5 | 0,1 | 40% | 50% | 72 | 2 | 2,5 | 0,1 | 40 | 50 | 72 |
| | ZOM 2 | 1 | 1,5 | 0,1 | 50% | 40% | 48 | 1 | 1,5 | 0,1 | 40 | 50 | 48 |
| | ZOR | 1 | 1 | 0 | 60% | 40% | 15 | 1 | 1 | 0 | 40 | 45 | 15 |
| **Zona de Orla** | ZO I | 1 | 1 | 0,25 | 40% | 50% | 24 | 1 | 1 | 0,25 | 30% | 50% | 15 |
| | ZO II | 1 | 1 | 0,25 | 40% | 50% | 24 | 1,5 | 1,5 | 0,25 | 20 | 50 | 24 |
| | ZO III | Lei Municipal nº 7.814, 1995 | | | | | | 2 | 2* | 0,25 | 25 | 60 | 48 |
| | ZO IV | 1 | 1 | 0,25 | 30% | 60% | 48 | 3 | 3* | 0,25 | 20 | 60 | 72 |
| | ZO V | 1 | 1 | 0,25 | 30% | 60% | 15 | 3 | 3 | 0,25 | 20 | 60 | 72 |
| | ZO VI | 1 | 1 | 0,1 | 30% | 60% | 48 | 1 | 1 | 0,1 | 30 | 60 | 48 |
| | ZO VII | 1 | 1 | 0,1 | 50% | 40% | 36 | 2 | 2* | 0,1 | 40 | 50 | 36 |

**Legenda dos indicadores**

I.A. bás - índice de aproveitamento básico: 3,0;
I.A. máx - índice de aproveitamento máximo: 3,0;
I.A. mín. - índice de aproveitamento mínimo: 0,25;
T.P.- taxa de permeabilidade: 20%;
T.O.- taxa de ocupação: 60%;
A.M - altura máxima da edificação: 72m;