

partir de 1938 até 1988 nos onze escritórios da cidade a partir da Lei nº 58 de 1937 até 1988. Foram selecionados aqueles cuja área fosse igual ou superior a 4.000m<sup>2</sup>.

4º Ofício de Registro de Imóveis – Memoriais: 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 32, 34, 35, 36, 38, 39, 42, 43, 85, 89, 101, 122, 128, 131, 134, 156, 170, 187, 266, 287, 326, 424, 440, 488, 518, 525, 532, 541, 561, 570, 578, 583, 601, 618, 684, 685, 686, 688, 689, 696, 709, 732, 733.

9º Ofício de Registro de Imóveis – Memoriais: 1, 2, 9, 11, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 35, 61, 186, 205, 212, 215, 217, 218, 227, 309, 384, 501.

**Divisão de Administração Patrimonial do Serviço de Patrimônio da União (SPU) do Ministério da Fazenda** – Registros: 16, 16A, 17, 45, 49, 52, 57, 58, 59, 67, 73, 74, 75, 164, 1737L, 314, 368, 383, 526, 541, 542, 567, 572, 574, 581, 587, 588, 602, 634, 726, 783, 785, 789, 798, 803, 824, 829, 914, 960, 976, 1.007, 1.010, 1.011, 1.057, 1.061, 1.078, 1.090, 1.097, 1.107, 1.108, 1.119, 1.132, 1.179, 1.184, 1.313, 1.314, 1.503, 1.512, 1.546, 1.586, 1.599, 1.624, 1.629, 1.630, 1.640, 1.646, 1.647, 1.670, 1.742, 1.777, 1.786, 1.794, 1.804, 1.814, 1.826, 1.840, 1.844, 1.857, 1.867, 1.884, 1.892, 1.901, 1.916, 1.917, 1.918A, 1.921, 1.923, 1.941

## OS DONOS DA TERRA CARIOCA: ALGUNS ESTUDOS DE CASO<sup>1</sup>

### Introdução

Este capítulo procura contribuir para a categorização conceitual da relação terra-moradia através de exemplos referidos à cidade do Rio de Janeiro. Partimos da idéia genérica de que, na sociedade capitalista, há uma radicalização jurídica da propriedade privada dos terrenos e da habitação. A norma legal faz com que a terra disponível se atomize, ainda que, em alguns momentos, por fatores conjunturais, possa vir a se reconcentrar. A produção de moradias se adensa, mas segmentada espacialmente por existirem vários mercados imobiliários relativos às diversas classes sociais.

As formas pelas quais o meio ambiente construído é produzido podem redefinir as relações de propriedade da terra que são distintas segundo as classes de renda. A sociedade é segregada espacialmente, assim, há vários modos de produção no espaço. A moradia produzida não é um bem homogêneo. Neste sentido, o impacto exercido pela propriedade fundiária é distinto para cada mercado imobiliário. O preço da terra e da moradia será determinado pela correlação de forças políticas dos diversos agentes econômicos. Cabe verificar as estratégias de atuação de tais agentes.

A questão da propriedade da terra preocupa os economistas há muito e Karl Marx (1971) se perguntava por que os proprietários territoriais tinham o poder de se apropriar de valores criados sem a sua intervenção. No sistema capitalista, essa relação jurídica é fundamental, tanto no campo quanto na cidade. Entretanto, referida ao caso urbano tal relação não atua do mesmo modo que no caso agrícola. Há agentes sociais distintos, como os da construção civil e o Estado, cuja ação permite

<sup>1</sup> Este trabalho foi apresentado no V Encontro Nacional da ANPUR, Belo Horizonte, 1993 e publicado na *Revista Espaço e Debates* (37), 1994.

regular o uso do *chão* da cidade através da legislação urbanística e da implantação de serviços urbanos.

Pensamos que o problema habitacional deva ser discutido articulado à demanda por espaços urbanos, à oferta de terrenos e ao conjunto de fatores administrativos e institucionais (Earp e Fridman, 1992). Na mesma direção, deve ser considerado o impacto da dinâmica imobiliária em espaços específicos, como a franja urbana, onde os usos rural e urbano estão mesclados formando uma zona de transição campo-cidade.

Pottier (1975) questiona a não-reprodutividade do solo, um outro elemento de discussão entre os diversos autores. Na medida em que o capital controla cada vez mais a localização dos terrenos através da intermediação do planejamento urbano, o preço de mercado é determinado por uma situação monopolista – centro e bairros vizinhos, bairros chiques ou verdes. Desta forma o preço das habitações é fixado *a priori*. O preço de compra dos terrenos é calculado a partir do preço das habitações ao qual são agregadas as despesas de promoção da operação.

Concordamos com a colocação de que a terra deva ser considerada única relativamente à localização ou à melhor qualidade de vida. Mas este solo pode ser produzido, como o demonstra o Rio de Janeiro, com os aterros e as demolições de morros que criaram espaços livres para a circulação e a construção. Lembrando Lysia Bernardes (1959), “a dura luta da cidade contra o pântano, a montanha e o mar”. A terra *fértil* é escassa, ainda que persistam relevantes vazios urbanos, um tema a ser pesquisado. Percebemos que o mercado imobiliário capitalista fabrica hoje um ambiente artificial que estiliza a paisagem natural. Até então o solo não era produzido no sentido econômico do termo.

Outra consideração: a terra não é um bem ofertado pela natureza e sim resultado da história dos agentes sociais. Possui um alto valor unitário cujo acesso pode, muitas vezes, depender do sistema de crédito e da taxa de juros do mercado.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Sayad (1977) e Rangel (1975) explicam o preço da terra a partir das oscilações das taxas de juros. O preço da terra sobe se cair a taxa de juros. Rangel, para o caso agrário, não acredita na interferência da demanda para a formação do preço fundiário porque o progresso técnico aumenta a produtividade da terra. Este preço é determinado pela oferta, com exceção dos momentos em que predomina a especulação. Sayad considera a terra como reserva de valor e seu preço é determinado pela demanda. Quando há um aumento da demanda é porque está ocorrendo um processo especulativo. Para Egler (1983), que procura verificar tais hipóteses no caso urbano, se há um aumento da taxa de juros há uma queda no preço da terra e uma elevação no capital fixo, o que acarreta aumento do preço das edificações.

Com o objetivo de acompanhar a evolução da propriedade da terra e seu rebatimento no espaço construído carioca, vamos observar neste capítulo quatro exemplos da relação terra-moradia na cidade do Rio de Janeiro referidos a períodos históricos distintos.

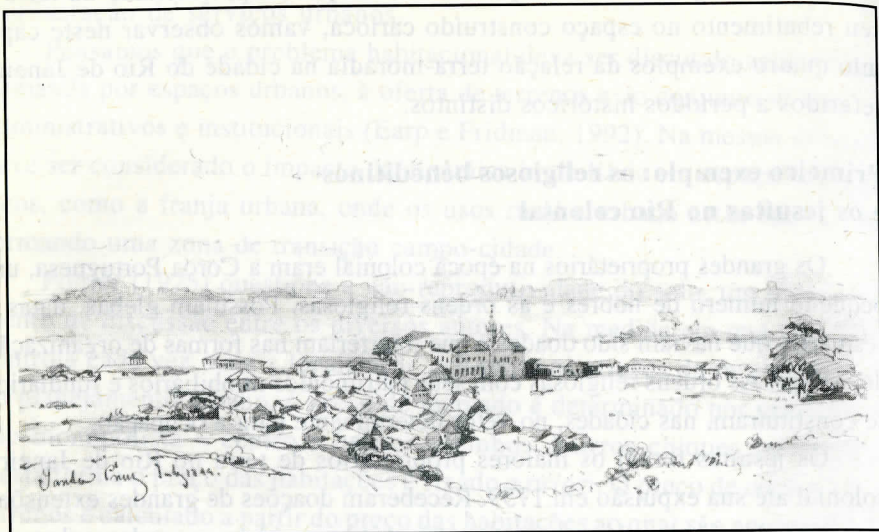
### Primeiro exemplo: os religiosos beneditinos e os jesuítas no Rio colonial

Os grandes proprietários na época colonial eram a Coroa Portuguesa, um pequeno número de nobres e as ordens religiosas. Possuíam glebas, datas e sesmarias que haviam sido doadas e que interferiam nas formas de organização do espaço. As ordens religiosas com seus patrimônios imobiliários e fundiários se constituíram, nas cidades, no vetor determinante para a ocupação.

Os jesuítas foram os maiores proprietários de terra no Rio de Janeiro colonial até sua expulsão em 1759. Receberam doações de grandes extensões no termo da cidade, além de muitas terras terem sido compradas pelos padres, ou recebidas por herança. Seus domínios territoriais iam da Gávea até São Cristóvão e da Baía de Guanabara até a Serra da Tijuca, onde criavam gado e produziam açúcar (Ferreira, 1974). Os beneditinos eram proprietários de três engenhos, de fazendas de gado, da sesmaria do Morro de São Bento, de *chãos* na cidade, de estaleiros e de armazéns. Nas fazendas dessas ordens religiosas existiam olarias, ferrarias, carpintarias, serrarias de madeira e fornos de cal (Fridman, 1993). A Figura 1 mostra a fazenda de Santa Cruz dos jesuítas com o cruzeiro ao centro, o colégio e a igreja, as construções utilizadas para as oficinas e senzalas, além dos campos para a criação de gado.

Durante o primeiro século de ocupação do Rio de Janeiro, os monges beneditinos e os jesuítas já possuíam várias casas de aluguel no centro da cidade, mais especificamente na Rua Direita, sua principal artéria. É interessante perceber que os eclesiásticos acompanhavam as necessidades impostas pela economia colonial de base açucareira, assim como aquelas decorrentes do processo de urbanização, sobretudo a de moradias. Cabe lembrar que nos documentos de concessão das datas requisitadas pelos religiosos na cidade do Rio de Janeiro vinha a especificação de seu uso, a construção de casas (Macêdo, 1967 e 1968).

As ordens religiosas obtinham recursos através de aforamentos e arrendamentos de parcelas de terra no campo e das moradias na cidade. Estas casas de aluguel eram, inclusive, o único meio de obtenção de um lugar para morar por parte da população não nobre (Marx, 1991). Para os

**Figura 1: Fazenda de Santa Cruz**

Reprodução do desenho de Eduard Hildebrant, 1844 (*apud* Ferrez, s. d.)

benedictinos, os recursos provenientes dos aluguéis de suas casas permitiram, durante o século XVIII, a construção de mais casas para alugar, assim como de armazéns na região da Prainha, no porto. Até a metade do século, os beneditinos possuíam 37 terrenos e 48 casas de aluguel no centro da cidade (Fridman, *op. cit.*). A partir do século XVIII, os aluguéis tornaram-se para os beneditinos uma importante fonte de renda “superando, às vezes, os das três fazendas de gado e dos três engenhos” (Rocha, 1991: 80).

As casas eram construídas pelos escravos sob a supervisão dos mestres. Os beneditinos, como os jesuítas, eram produtores dos materiais para a construção de moradias: cerâmica, madeira e cal. A Companhia de Jesus e o Mosteiro de São Bento utilizavam, em seus domínios rurais e urbanos, o sistema de arrendamento e não o de aforamento, herança do feudalismo, como era comum na época. O arrendamento, um contrato de locação por tempo determinado, deixava intacto o patrimônio territorial, contrariamente ao aforamento, em geral perpétuo, onde o domínio útil do bem é do foreiro. Podemos perceber que havia uma preocupação com o acúmulo de propriedades territoriais pelas classes mais ricas e que os aluguéis constituíam-se em importante fonte de renda.

Além da propriedade da terra e das moradias, as ordens religiosas eram responsáveis pelos melhoramentos urbanos. Abriram ruas e caminhos em

troca de datas, forneceram água em suas carroças quando das invasões estrangeiras, foram responsáveis pela educação, pela saúde, pela hospedagem e pela proteção aos fugitivos. Construíram valas de saneamento, de diques e canais nas fazendas, obras que valorizavam seus domínios. Podemos concluir que, desta maneira, seu patrimônio fundiário e imobiliário induziu os caminhos da expansão da cidade.

Os religiosos dominavam o mercado de terras e de habitação não nobre. Como eles construíam as casas, arrendavam-nas, forneciam os melhoramentos urbanos e eram aliados da autoridade metropolitana, tudo leva a crer que a atividade urbana desses religiosos era lucrativa através da obtenção de uma renda fundiária, tanto pela terra quanto pelos aluguéis.<sup>3</sup>

O vetor de expansão de uma cidade pode ser a escassez de terras decorrente do aumento populacional ou da necessidade de sua indução como uma estratégia de lucro. No Rio colonial a estratégia dos jesuítas e dos nobres funcionários do Senado da Câmara era a de *sugeri-la* de acordo com suas propriedades agrícolas. Suas terras eram próximas ao centro, um fator de valorização. Assim, a localização da terra era um elemento importante na formação do preço fundiário. Outra estratégia utilizada pelos jesuítas, já no século XVI, foi a divisão em lotes e o arrendamento de suas propriedades rurais.

Havia um mercado fundiário no campo regido pela economia agrícola açucareira. Na cidade, o valor da terra era influenciado pela necessidade de segurança, pela existência de água e pela proximidade às ordens religiosas e às instituições.<sup>4</sup> Cabe lembrar que a população não nobre alugava as casas dos religiosos, e, neste sentido, a renda fundiária urbana tinha dois vieses: o preço do aluguel e o preço da terra.

### Segundo exemplo: os loteadores suburbanos

A promulgação da Lei de Terras em 1850 consolidou legalmente a propriedade privada da terra, o que implicou modificações no uso e no desenho do espaço urbano. O acesso à terra, que até então ocorria através

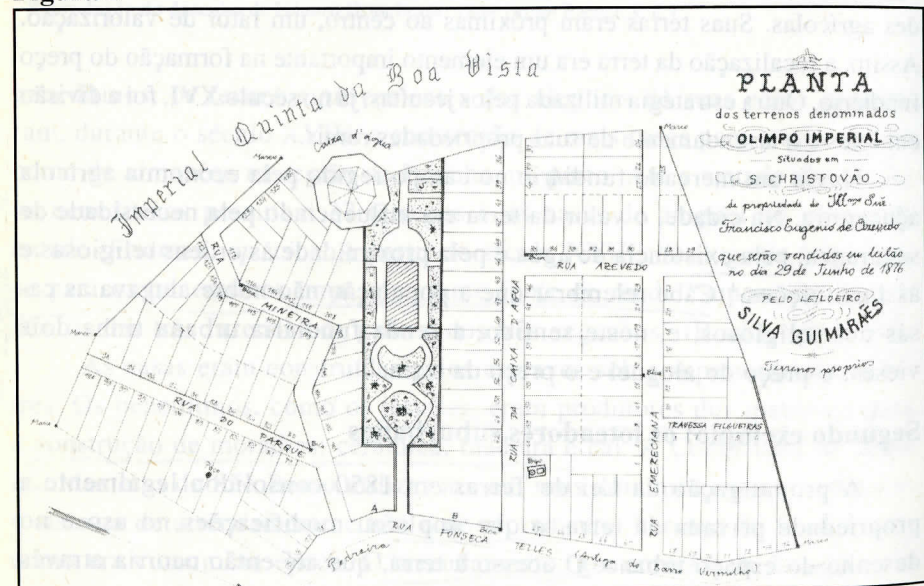
3 Durante o século XVII, a vida urbana se espalha do Morro do Castelo à várzea onde muitas ruas são abertas pelas ordens religiosas e por particulares em troca de datas. Muitas das ruas e caminhos buscavam atingir principalmente os engenhos, cuja produção era a principal atividade econômica. A descida do Morro do Castelo foi decorrente de um conflito urbano onde os principais produtores de riqueza – donos de engenho, produtores agrícolas, donos de armazéns e dos mercados – preconizavam a expansão da cidade na várzea. O Mosteiro comprou casas às margens do riacho de São Bento e os jesuítas construíram na cidade baixa uma paróquia. Houve um outro conflito, no século XVIII, entre as ordens e o Senado da Câmara, pela expansão da cidade para além-muros: as cidades, naquela época, eram fortificadas e cercadas.

4 A localização das propriedades religiosas seguia critérios como segurança e existência de água, determinados pelo Concílio de Trento e pelas Constituições Primeiras do Arcebispado da Bahia.

de doações de terras devolutas da Coroa e da compra do domínio útil dos aforamentos, a partir desta lei passou a se dar unicamente através da compra e venda da propriedade plena. Esta ampliação do mercado fundiário e do caráter da propriedade privada significou a transformação da terra em mercadoria na então nascente economia capitalista brasileira. É a partir desse período que foram organizados os loteamentos.

O processo de loteamento de grandes glebas na cidade do Rio de Janeiro inicia-se no século XIX, entre 1870 e 1890, quando a população carioca praticamente dobra. Grandes loteamentos foram realizados sobretudo nas terras rurais, nos entornos das linhas férreas, e seu empreendimento deveu-se apenas a seus proprietários sem a intermediação do Estado ou a presença de concessionárias de serviços públicos. A Figura 2 mostra um projeto de loteamento na área nobre da Quinta da Boa Vista de 1876. Ainda que este não tenha sido implementado, foram muitos os bairros surgidos neste período.

Figura 2



Reprodução do original existente na AGCRJ, código M1g14-17

Um outro elemento refere-se à reforma urbana no início do século XX que exacerba tal processo de parcelamento, facilitado pela expulsão dos pobres do centro da cidade em direção aos subúrbios, expulsão que, segundo alguns historiadores urbanos, foi relativa. É o surgimento do mercado de terras e do mercado imobiliário de casas populares.

Lessa (1981) aponta que a prática de loteamento tem uma intervenção física mínima mas que multiplica o valor do terreno. A diferença no valor fundiário é considerado um ganho mercantil que se fundamenta, assim como interfere, nas decisões políticas das áreas de expansão e de implantação de infra-estrutura. Além disso, afirma Lessa, os lotes, que são muitos, deveriam ter seu preço baixo. Entretanto, tal previsão não se confirmou devido à “tradição patrimonialista da família brasileira que preferiu a terra no lugar de depósitos bancários” (apud Pinho, 1992).

Nossos dados, retirados de um trabalho anterior (Fridman, 1992a), apontam que de toda a área loteada na cidade do Rio de Janeiro de 1938 a 1988 – 255,43km<sup>2</sup> – metade estava consolidada até 1942. Este parcelamento em grande escala se deu nas zonas suburbanas, justificando o uso da expressão “expansão de fronteira”, isto é, utilização de novas terras de uma forma moderna, capitalista. Até 1937, a maior concentração de área loteada estava em Irajá, subúrbio da zona norte, seguida por Campo Grande, na zona oeste. Houve dois loteamentos de vulto na região da Lagoa, na zona sul, na época de sua ocupação pelas classes mais ricas.

O Código de Obras de 1937 definiu uma zona industrial nos subúrbios cuja consequência imediata foi o loteamento dos terrenos das fábricas localizadas na zona sul e o crescimento industrial e populacional nos subúrbios na década de 40. Ainda assim, a região com maiores áreas loteadas situava-se na zona oeste, em Campo Grande e Jacarepaguá.

Esta tendência continuou até os anos 60 quando a área loteada em Campo Grande mais que quadruplicou. O parcelamento da zona oeste, que se manteve até o final dos anos 80, deveu-se à disponibilidade de terras livres assim como o zoneamento da cidade, onde foi prevista a nova área industrial. Até 1962, 90% da área loteada no município do Rio de Janeiro, de 1937 a 1988, estava assentada.

Se estabelecermos uma distribuição espacial dos loteamentos realizados durante 50 anos na cidade, verificamos que praticamente a totalidade das áreas parceladas localizava-se nas regiões da Penha, Irajá, Jacarepaguá, Bangu, Campo Grande e Santa Cruz, isto é, subúrbios ao norte e a oeste da cidade, onde predominavam os usos agrícolas ou habitacional popular. A maioria dos casos de loteamentos corresponde a pessoas físicas e jurídicas (declaradamente do setor imobiliário e demais não especificados). A participação da União, do Estado e da Igreja é muito pequena, apesar de possuírem grande quantidade de terra.

Cabe assinalar o caso da Barra da Tijuca, Joá, São Conrado, Recreio dos Bandeirantes, atualmente bairros residenciais das classes média e alta, que foram ocupados a partir do início dos anos 70 com grande campanha de marketing. Esta região agrícola, que vinha convivendo a partir dos anos 30 com residências de fim de semana, teve pelo menos 4km<sup>2</sup> de sua área loteada nos anos 50.

Com isso, podemos constatar a distância entre os tempos do parcelamento de grandes glebas de terra e da construção imobiliária verticalizada. Essa distância temporal pode ser mais que uma década, o que indica a constituição de estoques fundiários relevantes que atuam na formação dos preços da terra e da moradia. Uma outra observação refere-se à propriedade destas terras, que podem pertencer a empresas imobiliárias ou a particulares.

### O terceiro exemplo: a Companhia Estadual de Habitação (CEHAB/RJ)

Alguns teóricos e promotores capitalistas procuram explicar a especulação imobiliária pela estocagem de terrenos pelos donos da terra, o que ocasionaria o aumento de seus preços (Fridman, 1991). Para a produção de moradias populares, as estratégias dos agentes são distintas.

A CEHAB surge em 1975 da antiga Companhia de Habitação da Guanabara, de 1962, com o objetivo de construir conjuntos habitacionais para favelados através da subcontratação de pequenas e médias empresas construtoras. Um outro atributo era executar medidas provisórias nas favelas existentes em suas propriedades. Trata-se de um agente do Sistema Financeiro da Habitação com recursos próprios oriundos das prestações e da

**Tabela 1 – Origem dos terrenos da CEHAB para a construção de conjuntos habitacionais**

Antigos proprietários*	Área adquirida (km <sup>2</sup> )	Localidades	Décadas
Particulares	13,76	zona oeste	60, 70, 80
Empresas não imob.	6,77	zonas oeste e sul	40, 60, 70, 90
INPS	6,38	zonas norte, oeste e sul	60, 70, 80, 90
BNH	1,53	zonas oeste e norte	60, 70
Empresas imobiliárias	0,98	zonas oeste e norte	60, 70, 80, 90
<b>Total</b>	<b>29,42</b>		

Fonte: CEHAB/RJ

(\* ) Estamos considerando os dados da COHAB e da CEHAB. Não estão computados aqui os terrenos da União, do Estado do Rio de Janeiro e da Prefeitura do Rio de Janeiro pois as áreas repassadas por doação, cessão ou incorporação à CEHAB não caracterizam uma relação mercantil. A área total destes terrenos é de 0,89km<sup>2</sup>.

administração de conjuntos habitacionais da antiga Companhia de Desenvolvimento de Comunidades (Codesco). Vamos observar os dados primários que levantamos junto à CEHAB na Tabela 1.

Os maiores vendedores de terra para a construção dos 92 conjuntos habitacionais existentes na cidade do Rio de Janeiro foram os proprietários particulares, seguidos pelas empresas não imobiliárias e pelo INPS.<sup>5</sup> As maiores áreas de particulares, referentes aos conjuntos Gardênia Azul e Cidade de Deus, foram desapropriadas nos anos 60. Essas propriedades podem caracterizar um tipo de mercado fundiário não articulado diretamente à promoção imobiliária.

As compras efetuadas pela CEHAB ocorreram em sua maioria na década de 70, um período de grande crescimento econômico no Brasil. Quanto ao valor das terras, o INPS as repassou à CEHAB por preços simbólicos para dar continuidade ao Programa 7 de Setembro, do governo Médici. Nesta ocasião, foram compradas 11 grandes glebas no município do Rio de Janeiro. É interessante assinalar que tais propriedades pertenciam anteriormente aos Institutos de Pensão, notadamente o IAPTEC (dos comerciários) e o IAPI (dos industriários).<sup>6</sup>

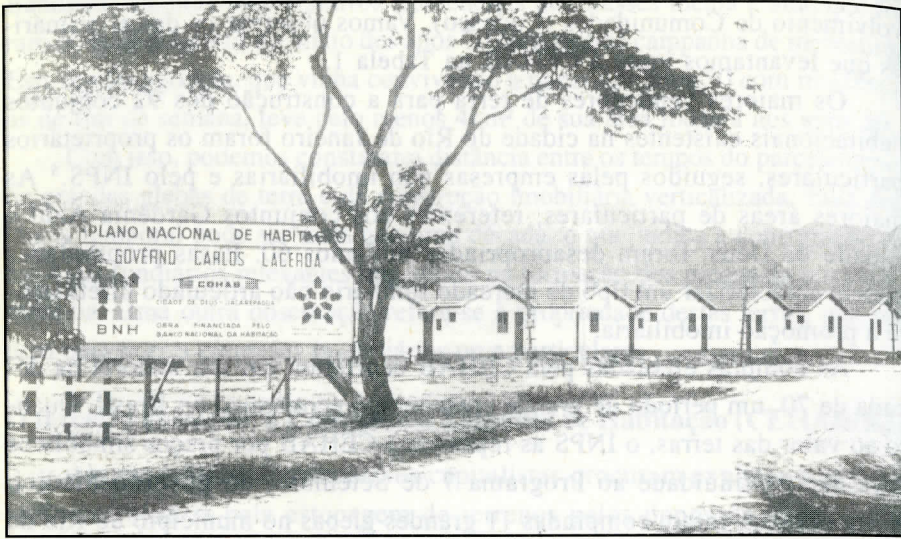
O BNH vendeu terrenos à CEHAB, na sua maioria localizados em Bangu, na zona oeste. Essas vendas ocorreram também nos anos 70 – apenas um terreno foi repassado em 1966 –, o que sugere uma conexão entre o milagre econômico e o aumento das operações do mercado fundiário. Os crescimentos econômicos e urbano caracterizam a euforia do mercado imobiliário para todas as classes sociais. O mercado popular também cresceu, mas na periferia. Além disso, o Estado do Rio de Janeiro recebeu uma verba do BNH para a construção de conjuntos habitacionais, um deles ilustrado na Figura 3. Dessa forma, no início da década de 70, a CEHAB era a maior companhia de habitação da América Latina.

As empresas imobiliárias venderam seus terrenos na década de 80, fato que desperta nossa atenção porque correspondeu a um momento de crise para o setor imobiliário, o que talvez signifique que o repasse de grandes glebas pelas empresas construtoras decorre da impossibilidade das mesmas em estocar terrenos.

5 Cabe assinalar que o Mosteiro de São Bento vendeu à CEHAB uma área de 261.552m<sup>2</sup>. A Fundação Leão XIII fez uma doação de 21.156m<sup>2</sup>.

6 Há propriedades dos Institutos de Pensão dos marítimos, dos portuários, dos ferroviários, dos servidores públicos do Distrito Federal, dos servidores aéreos e de telecomunicações e, finalmente, dos transportadores.

Figura 3



Reprodução da foto de Mariza de Almeida (apud IPLANRIO, 1988)

Cabe ainda assinalar que há terrenos adquiridos pela CEHAB, entre 1973 e 1992, ainda não ocupados, todos localizados na zona oeste – Santa Cruz e Campo Grande. Sua área total é de 4,46km<sup>2</sup>. Deste total, 4,25km<sup>2</sup> foram adquiridos da Radiobrás Agrícola S.A. em 1981.<sup>7</sup>

Não podemos referir-nos a uma política explícita de especulação fundiária. Os dados permitem-nos afirmar que a estocagem de terras foi uma atividade seguida pela CEHAB, de acordo com a conjuntura política.<sup>8</sup> Neste sentido, o solo na moradia popular construída pelo Estado torna-se um elemento de custo (aparentemente) de pequena importância relativamente à sua localização e ao tipo de moradia produzida. A renda fundiária é realizada pelo dono da grande gleba nos subúrbios ao vendê-la. A constru-

7 A CEHAB cedeu terrenos para a Pontifícia Universidade Católica, o Departamento de Estradas de Rodagem, a Light, as Centrais de Furnas, a Associação Cultural Cândido Portinari ligada à PUC/RJ e vendeu terras à Évora Indústria e Comércio de Café Ltda. em 1969 e à Veplan Imobiliária em data desconhecida. Por outro lado, a CEHAB recebeu doações da empresa White Martins. O Morro do Pasmado, onde havia uma favela até 1964, também pertence ao patrimônio territorial da CEHAB.

8 Em 1985, dois escândalos no Estado do Rio de Janeiro foram fartamente noticiados pelos jornais: a compra da gleba Modesto Leal, no município de Nova Iguaçu, para o Projeto *Cada Família um Lote*. A área de 11km<sup>2</sup> é localizada em uma reserva florestal, cujo solo é praticamente de pedra. Foram também adquiridas as Fazendas Dona Eugênia e São Felipe, também em Nova Iguaçu. Por estas duas fazendas foram pagos Cr\$ 18,89 bilhões quando valiam Cr\$ 1 bilhão. Na época, as autoridades declararam a necessidade de formar um estoque estratégico de terras do Governo. A CEHAB doou estes terrenos à Prefeitura de Nova Iguaçu em março de 1987. Segundo declarações de técnicos da CEHAB, o BNH concedia financiamento para a compra dos terrenos e o repasse de verbas para a construção de imóveis populares em localidades predeterminadas. Ainda segundo os técnicos, a CEHAB, a partir de 1985, só se comprometeu financeiramente com a Caixa Econômica Federal. Não temos elementos para comprovar tais informações.

ção das moradias populares é, em geral, iniciada após a compra do terreno e o hiato é a espera de aprovação do projeto e/ou dos recursos governamentais. Não há sobrelucro na construção, apenas um ganho mercantil realizado pela empresa construtora.

Quando o Estado se responsabiliza por casas populares, está fazendo uma política social e redistribuindo renda. A atividade dos promotores é, entretanto, uma operação capitalista distinta pois, no processo produtivo, há uma transformação que gera um lucro, que é obtido adicionalmente pelo custo residual dos terrenos, o sobrelucro. Em ambos os casos, são, entretanto, moradias, produtos e mercadorias diferenciadas.

### O quarto exemplo: os construtores civis e os promotores imobiliários

Este exemplo inicia-se nos anos 50 do nosso século, com as pequenas e médias empresas de construção civil da cidade do Rio de Janeiro. Após a Segunda Guerra Mundial até 1965, construiu-se muito. As empresas de engenharia civil<sup>9</sup> voltavam-se para o mercado das classes média e alta.

As pequenas empresas adquiriam terras através de incorporações, isto é, a venda de quotas de terreno. Os sócios faziam um condomínio e as construtoras trabalhavam sob o regime de administração, conhecido como preço de custo. A fatura dos materiais e da mão-de-obra era do condomínio e o construtor recebia como forma de pagamento um percentual, que variava entre 10 e 20%. Assim, o hiato temporal era apenas o tempo de aprovação do projeto pela Prefeitura e o da construção. Normalmente, os construtores não recebiam nenhum sobrelucro na compra do solo, o que não era impossível de ocorrer. Uma outra alternativa era a permuta, onde o terreno era trocado por unidades do imóvel. Estas alternativas demonstram que, nessas décadas, a construção do imóvel era o principal elemento formador do sobrelucro.

Havia, nessa época, um outro agente, o incorporador, de significado um pouco distinto daquele conhecido a partir dos anos 70. Ele comprava o terreno e encomendava à construtora que elaborasse e aprovasse o projeto junto à Prefeitura. A construção ocorria sob o regime de administração. Para o incorporador, o lucro estava nas quotas de terreno e podia ainda ser maior se esse agente fosse o construtor ao mesmo tempo. Na incorporação, a pessoa jurídica ou física comprava um terreno e construía, ou seja, o

9 Naquela época, com significado de construção predial, em oposição à construção militar – estradas, portos e outras obras de engenharia (Telles, 1993).

incorporador tomava a iniciativa de proporcionar o imóvel. Para este agente a terra era o mais importante rendimento.

Cabe finalmente acrescentar o regime de empreitada, conhecido por preço fixo, no qual o dono do terreno banca a construção e a encomenda. Esse regime tornou-se mais comum nas obras públicas por ser arriscado em momentos de oscilação de preço.

Naquelas duas décadas, os juros foram baixos. Houve uma demanda muito grande por habitações, escritórios e salas comerciais após a Segunda Guerra Mundial (Melo, 1992). Além disso, era um mercado atrativo do ponto de vista de alternativa para investimento decorrente, como vimos, da tradição patrimonialista brasileira. Finalmente, os aluguéis constituíam-se em importante fonte de ingressos para as mais altas faixas de renda. Em 1954, com a mudança da Lei do Inquilinato, foi desestimulado este tipo de investimento porque não havia reajuste dos aluguéis em relação à inflação. Outro fator de desestímulo à construção de imóveis residenciais foi o aumento dos preços dos terrenos em função da intensa procura. Por causa disso, não se podiam estocar terrenos e a construção era imediata, não ocorrendo o hiato.

Nesta época, quando se esboça a primeira crise no setor, houve queda no preço da terra na zona oeste, sul e ilhas com exceção do centro, que se valorizava muito. Nesta localidade, o capital imobiliário atuava com o maior vigor e não havia crise por causa da grande procura por salas e escritórios. Na citada crise imobiliária, que vai de 1954 até 1960, o custo da construção triplicou, caindo a taxa de lucro das pequenas e médias empresas. A crise de demanda foi parcialmente solucionada com a oferta de apartamentos de pequena área em Copacabana e Ipanema, bairros nobres da zona sul. Finalmente, com a mudança da legislação dos aluguéis, os imóveis voltaram a ser um “bom negócio”.

Nas zonas norte, oeste e ilhas, a queda do preço da terra é continuada e esta desvalorização, de 1949 até 1959, pode ser atribuída ao padrão horizontal de suas construções, à demanda destas habitações – classes média baixa e baixa – e ao tipo de construtor, manufactureiro, praticamente familiar, não incorporador. À zona oeste ainda pode ser atribuída a abundância de terras disponíveis.

Já no final da década de 50, triplicaram-se as vendas de terrenos na zona oeste devido à inclinação dos proprietários particulares de se desfazerem de suas propriedades para cederem lugar aos edifícios – é o caso da

Barra da Tijuca, ainda zona oeste pela divisão administrativa da cidade (Fridman, 1992b).

Nossos dados apontam que estes terrenos, praticamente agrícolas, não sofreram aumento de preço durante toda a década de 1950/60. Seus preços tiveram um aumento significativo na década seguinte. Na zona oeste, que incluía ainda a Barra da Tijuca, a divisão de enormes extensões de terra começou lentamente na década de 30, mas os maiores negócios aconteceram entre 1958 e 1962. A quantidade de negócios realizados na área explica o porquê de os preços nunca estarem em queda e a grande oferta explica os preços relativamente mais baixos que os da zona norte. Após 1968, a zona oeste ficou quantitativamente à frente no processo de parcelamento das terras, em relação direta com a expansão industrial definida pelo zoneamento da região. Na proposta dos distritos industriais estavam previstas a venda de terrenos a baixo custo e a existência de infra-estrutura e de complementaridade entre as unidades industriais (Adler, 1977).

Na década de 60, há uma valorização imobiliária pela pressão da demanda com o aumento de 100% do salário mínimo e pela instituição do 13º salário, o que acabou forçando também o aumento do preço dos terrenos, ainda que pequeno se comparado às moradias. Essa formulação pode ser comprovada no Rio de Janeiro, através de um levantamento feito em jornais, para os anos de 1957 e 1967. Os preços das moradias mais que dobraram em relação ao preço dos terrenos (CNPU/Astel *apud* Fridman, 1986). É importante assinalar a presença marcante do Estado, neste período, com a criação do Sistema Financeiro da Habitação.

Nos anos 70, surgem dois agentes fundamentais: a grande corretora e a promoção, ou melhor, o marketing, que transformaram a construção civil em um negócio capitalista mais avançado. A partir de 1972, o *boom* da Bolsa de Valores e o milagre brasileiro propiciaram a especulação no mercado imobiliário. Entre 1972 e 1975, ocorreu uma valorização dos terrenos em toda a cidade quando começou a rarear a disponibilidade de terras. A valorização mais expressiva se deu na Barra, Joá, Recreio dos Bandeirantes, São Conrado e Vidigal, já considerados administrativamente bairros da zona sul (Fridman, *op. cit.*), que ainda não sofriam de escassez de terras. Neste caso, está também comprovada a hipótese de Lipietz (1974) de que a valorização dos terrenos vai depender primeiramente do uso futuro que o local terá. Os terrenos não barateiam com a superutilização. A terra é, de fato, uma mercadoria diferente.

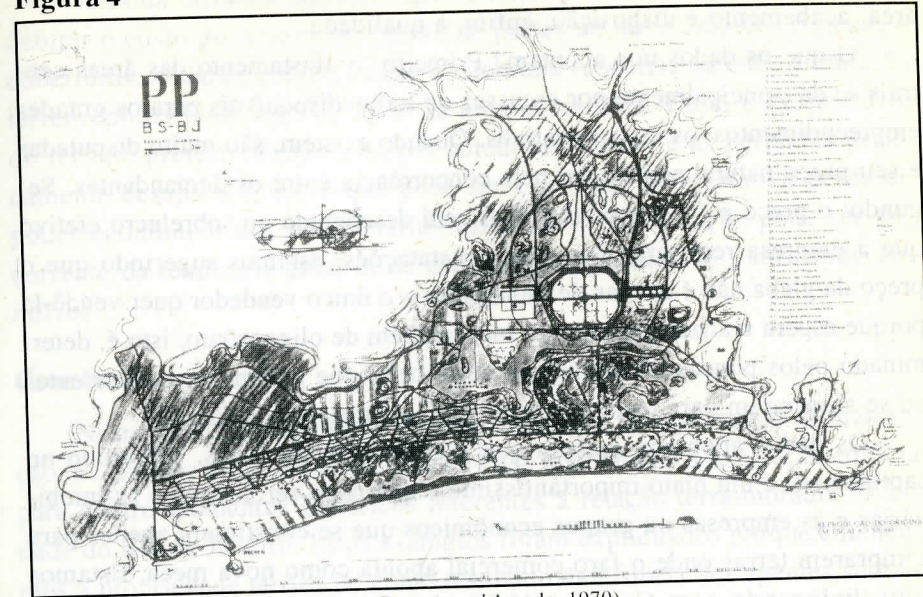
Há dados interessantes sobre a Barra da Tijuca, área privilegiada de expansão da cidade nos anos 70.

A Barra iniciou sua ocupação na década de 30 com os loteamentos Tijucamar, Jardim Oceânico e Recreio dos Bandeirantes. O Plano Rodoviário Nacional do Departamento de Estradas de Rodagem, que é de 1956, previa a abertura de estradas e vias aprovadas no P.A. 5.596 elaborado em 1950, pelo Departamento de Estradas de Rodagem. O Plano Piloto da Barra elaborado por Lúcio Costa para uma região entre a Barra da Tijuca, o Pontal de Sernambetiba e Jacarepaguá (ver Figura 4) foi aprovado em junho de 1969. Este plano promoveria a “anexação de um território intocado, primevo” (Lúcio Costa, *apud* Leitão, 1993) de 120km<sup>2</sup>. Foi criado um Grupo de Trabalho da Baixada de Jacarepaguá, chefiado pelo Diretor-Geral do DER. Este grupo, que funcionou de 1969 a 1974, aprovou 853 projetos, alguns com área superior a 50.000 m<sup>2</sup>, implementados por 16 empresas (Ribeiro, 1990). Um dado importante do Plano da Barra é que estavam previstas edificações de 25 a 30 pavimentos. Tal gabarito, e portanto tais custos de verticalização, afastava as pequenas e médias empresas desses empreendimentos.

De um total de 15km<sup>2</sup> na região da Barra da Tijuca que engloba os bairros da Barra, do Recreio dos Bandeirantes, do Joá e parte de Jacarepaguá, 7km<sup>2</sup> pertencem, desde 1958, à Esta – Empresa Saneadora Territorial e Agrícola S.A., cujo sócio majoritário é o chinês Tjong Aiong Oei. Esta empresa é parcialmente sucessora do Banco de Crédito Móvel, que comprou as terras de Camorim, Vargem Grande e Vargem Pequena em 1891. Ao Banco elas foram transferidas quando a Companhia Engenho Central de Jacarepaguá foi extinta. Estas Companhias haviam comprado do Mosteiro de São Bento que, por sua vez, recebeu grande parte das terras como doação de Dona Vitória de Sá em 1667 (Rocha, s.d.).<sup>10</sup>

Há 3km<sup>2</sup> que pertencem a Carvalho Hosken: 2km<sup>2</sup> no local conhecido como Saco e Saquinho, área de proteção ambiental, com previsão para 135 prédios com 18 andares cada, obra embargada há 13 anos, e 1km<sup>2</sup> no Recreio dos Bandeirantes. Há ainda 1km<sup>2</sup> pertencente aos irmãos Ramos, empresários, e 0,8km<sup>2</sup>, a Drault Ernani (ligado a Getúlio Vargas), localizado em Sernambetiba, um subcentro desta vasta região previsto pelo Plano da

Figura 4

Reprodução do Plano-Piloto de Lúcio Costa (*apud* Amado, 1970)

Barra. Quinhentos e sessenta metros quadrados são da empresa Desenvolvimento e Engenharia, localizados no coração da Barra da Tijuca. Há outras grandes glebas que totalizam cerca de 3,8km<sup>2</sup>. Deste total, 2,5km<sup>2</sup> são de empresas de construção civil (Adler, *op. cit.*). Tais dados nos indicam que a política de estocagem de terras não é um atributo exclusivo dos proprietários das glebas, ao contrário, faz parte da estratégia dos promotores imobiliários ou dos novos proprietários (caberia uma denominação mais sugestiva) – *holdings*, fusões ou grupos fortes provenientes de outros setores – quando a conjuntura econômica o permite.

Como se dá a formação do preço da terra urbana? Qual o seu comportamento? Em primeiro lugar, a localização. Quando é boa ou está na moda tem uma demanda garantida do público consumidor. Pode então haver terrenos de dimensões menores com valorização maior dada a sua localização.<sup>11</sup> Segundo, as dimensões do terreno e, finalmente, a regulamentação municipal que vai definir as posturas, o gabarito e a taxa de ocupação, definida por Dutailly (1971) como o coeficiente de ocupação do solo –

11 Há os benefícios (serviços existentes) e os malefícios (poluição, favelas etc.) da urbanização. Há também o bairro da moda (exemplo: Copacabana nos anos 40 e seus edifícios). Nas metrópoles, os bairros *in situ* são aqueles com melhor qualidade de vida ou com pouca aglomeração. Nas cidades médias ou pequenas normalmente são os centros.

10 Houve uma disputa jurídica por esta área entre a Esta e o libanês Moahmad Ismail El Samad, o dono da Barra. A questão vem de 1926, quando foi vendida parte da propriedade no local conhecido por Saco Grande a José Marques Nunes que, em 1928, vendeu a Aldo Bonardi, que a repassou, em 1929, a Abílio Soares de Souza. Sua viúva, em 1981, cedeu ao libanês Moahmad Ismail El Samad os direitos sucessórios sobre uma área de 10km<sup>2</sup>. Tais direitos foram perdidos em 1993 no Supremo Tribunal da Justiça, que deu ganho de causa à Esta.



C.O.S. É importante considerar ainda o tipo do produto que será oferecido: área, acabamento e disposição, enfim, a qualidade.

O que os dados nos apontam? Primeiro: o afastamento das áreas centrais se dá principalmente por escassez de terras disponíveis para os grandes empreendimentos, os mais lucrativos. Quando existem, são muito disputadas e seu preço naturalmente sobe pela concorrência entre os demandantes. Segundo: o preço pago por estas glebas será descontado no sobrelucro efetivo que a empresa realizará. Com tais constatações, estamos sugerindo que o preço da gleba não é apenas de monopólio – o único vendedor quer vendê-la porque espera realizar um lucro –, mas também de oligopsônio, isto é, determinado pelos poucos consumidores deste bem, que podem ser concorrentes ou se associarem para realizar a transação, até mesmo via Estado.

Os dados apontam também que a estocagem de terras, sobretudo no capitalismo, é um hiato importantíssimo e que pode ser atribuído às imobiliárias e às empresas ou grupos econômicos que se constituem apenas para comprarem terras onde o faro comercial aponta como nova meca. Estamos aqui dialogando com Campos (1989), para quem o hiato é o tempo de construção. Suas contribuições teórico-metodológicas são: a noção de ciclo de vida dos imóveis, cujos indicadores são a densidade e o nível de verticalização, e o entendimento de que o estoque imobiliário irá regular as decisões dos promotores imobiliários e incorporadores.

Partimos da noção econômica de que o preço de mercado é sempre referido a produtos homogêneos, estandardizados, mesmo que se considerem os preços como de monopólio. No caso de grandes glebas de terra, tal concepção não funciona. Na verdade, o uso futuro da terra vai determinar sua renda futura e, portanto, seu preço, pois o preço da terra é entendido como renda fundiária. Outra reflexão: as grandes glebas podem ter preços individualizados, baseados na capacidade de pagamento dos adquirentes e na necessidade de liquidez dos vendedores.

Normalmente, para haver estocagem é preciso que haja um hiato temporal longo entre a compra do terreno e sua construção em moldes capitalistas. Este tempo diferenciado vai depender de casuísmos, das necessidades dos ofertantes e demandantes e da expectativa do mercado imobiliário que a terra servirá. Neste sentido, é recuperada a noção de expectativa marginal do capital, que deve ser pelo menos o capital multiplicado pela menor taxa de juros do mercado. Para as empresas de construção civil, esta expectativa também relaciona-se com as normas urbanísticas previstas.

A saída utilizada pelas firmas construtoras, dos anos 40 aos 60, em debitar o custo do terreno na cessão de partes do novo empreendimento – coberturas, andares inteiros, salas comerciais – ocorria quando o dono do terreno podia ficar com até 20% da área construída. Hoje, o proprietário do terreno prefere vender a preços cotados em dólar e as permutas praticamente desapareceram, o que pode ser explicado pela relativa perda de poder econômico dos proprietários fundiários. Tal situação pode ser decorrente da tendência atual de se estilizar uma localidade, fabricando *cenários*.

## Conclusão

Neste capítulo foram observados os modos de construção da habitação, os grandes proprietários e usos do *chão* assim como a legislação edilícia para quatro momentos históricos referentes à relação terra-moradia na cidade do Rio de Janeiro. Estes exemplos foram explicitados porque entendemos a propriedade territorial como resultado da história dos agentes sociais e suas leis. Fizemos uma reflexão sobre a formação dos preços urbanos através da dependência do mercado fundiário ao mercado imobiliário, salientando o fenômeno do hiato temporal.

No Rio colonial verificamos, com o exemplo dos beneditinos e jesuítas, que havia especulação com a terra e a obtenção de uma renda de aluguéis. A estocagem de terra, além de uma herança feudal, fazia parte da estratégia de acumulação de riqueza pelas ordens. Além disso, os religiosos eram os construtores das moradias. Seus patrimônios territoriais interferiram nas formas de organização do espaço e na expansão urbana. Sua localização, de acordo com as leis eclesiásticas e a necessidade de segurança, era um elemento fundamental na formação do preço fundiário.

Os loteamentos, iniciados no século XIX, consolidaram a mercantilização da terra. Ainda hoje a intervenção física é mínima, entretanto seu valor é multiplicado e a renda, um ganho mercantil, é apropriada pelo proprietário das grandes glebas se localizadas em áreas disputadas pelo mercado imobiliário.

A zona oeste do Rio de Janeiro foi a área mais loteada da cidade nos últimos 50 anos para o mercado popular e rico, com preços distintos. A Barra e adjacências foram parceladas nos anos 50 e ocupadas apenas nos anos 70, caracterizando uma distância entre os tempos do parcelamento de glebas e a construção verticalizada, o que significa a constituição de estoques fundiários.

Foi verificado também que a produção de moradias populares subsidiadas pelo Estado depende principalmente de terrenos privados. O exemplo da CEHAB nos indica que, de um total de 30km<sup>2</sup> comprados para a construção de conjuntos habitacionais, 13,7km<sup>2</sup> são de particulares. Tais propriedades caracterizam um tipo de mercado fundiário não articulado diretamente à promoção imobiliária. As empresas não imobiliárias e o INPS também tiveram um peso significativo. As aquisições de terra ocorreram principalmente nos anos 70, época do milagre econômico e da euforia em todos os mercados habitacionais. Estes terrenos situavam-se, em sua grande maioria, nas zonas dos subúrbios pouco ocupados.

Para a moradia popular, o valor do solo não é o elemento mais determinante do custo da construção na medida em que, muitas vezes, as terras são adquiridas por preços abaixo de mercado, ou são recebidas por cessão ou incorporação de instituições públicas. Entretanto, isto não impede que possa haver estocagem de terra em determinadas conjunturas políticas. Aqui, o hiato temporal não é importante e um lucro mercantil é realizado pelas pequenas e médias empresas subcontratadas para a construção dos imóveis populares.

Finalmente, no quarto exemplo, verificamos que, na estratégia das empresas de construção civil, não há uma especulação fundiária como ocorre com as empresas capitalistas imobiliárias, surgidas nos anos 70 junto com as grandes corretoras. Os ganhos daquelas empresas estavam na engenharia civil. Para os promotores imobiliários, a renda está no preço da terra e no processo de construção. O papel dos agentes financeiros do SFH foi fundamental, assim como o zoneamento e a legislação relativa aos aluguéis.

A distância entre os tempos de compra da terra e a verticalização é determinante para a formação do preço da moradia. Houve, em alguns períodos, e o caso da Barra da Tijuca é exemplar, um claro objetivo de estocagem para futuros lançamentos acompanhados de campanhas milionárias de marketing. Verificamos também o aparecimento dos novos proprietários fundiários – empresários ou empresas não necessariamente do ramo imobiliário – que passaram a comprar terrenos e a especular com seu preço. Na Barra, não havia escassez de terra e, no entanto, seu preço sofreu uma intensa valorização. Para este mercado imobiliário, a terra tem preço de monopólio e de oligopsonia.

Verificamos assim, através dos exemplos apresentados, que a terra e a casa são produtos e mercadorias que se transformam com a história dos homens e da paisagem.

## Referências Bibliográficas

- Adler, Roberto R. Insumos a uma política de uso do solo urbano: o caso da Barra da Tijuca, Rio de Janeiro, COPPE/UFRJ, 1977. Tese de Mestrado.
- Alquier, François. Contribution à l'étude de la rente foncière sur les terrains à bâtir, in: *Espaces et Sociétés* (2), Paris, Anthropos, 1971.
- Amado, Eurico (org.). *O livro do Rio*, Rio de Janeiro, Gernasa/Desenvolvimento, 1º volume, 1970.
- Ascher, François. *Contribution à la critique de l'économie urbaine. Essai d'analyse économique de la production d'un élément: le cadre bâti*, Grenoble, 1972. Tese de Doutorado.
- Bernardes, Lysia M. Evolução da paisagem urbana do Rio de Janeiro até o início do século XX, in: *Boletim Carioca de Geografia*, 12 (1-2), Rio de Janeiro, 1959.
- Campos, Pedro Abramo. A dinâmica imobiliária: elementos para o entendimento da espacialidade urbana, in: *Cadernos IPPUR/UFRJ*, número especial, ano III, dez. 1989.
- CEHAB/RJ s.t. trabalho apresentado no II Encontro Regional de Técnicos de Desenvolvimento Comunitário das COHABs da 6ª região, de 20 a 22 de fevereiro de 1979 em Volta Redonda.
- Dutailly, J. C. Les valeurs foncières en région parisienne, in: *Cahiers de l'IAURP* (25), Paris, Institut d'Aménagement et d'Urbanisme de la Région Parisienne, 1971.
- Earp, Fábio de Silos Sá e Fridman, Fania. Tópicos de reflexão para uma pesquisa sobre o mercado imobiliário, in: *Cadernos IPPUR/UFRJ* (1), ano VI, dezembro de 1992.
- Egler, Cláudio A. G. Preço da terra, taxa de juros e acumulação financeira, in: *Textos UFPb-NDIHR* (2), 1983.
- Ferreira, João da Costa. *A cidade do Rio de Janeiro e seu termo*, Prefeitura do Rio de Janeiro, Coleção Memória do Rio 1, 1974.
- Ferrez, Gilberto. *O Brasil de Eduard Hildebrandt*, Rio de Janeiro, Record, s.d.
- Fridman, Fania. *Urbanisme et capital, l'exemple du Brésil*, Université de Paris VIII, 1986. Tese de Doutorado.
- \_\_\_\_\_. Rio de Janeiro: habitação e terra nos últimos vinte anos, Piquet e Ribeiro (orgs.). in: *Brasil, território da desigualdade*, Rio de Janeiro, Jorge Zahar e FUJB, 1991.
- \_\_\_\_\_. Quelques remarques sur la grande propriété foncière à la ville de Rio de Janeiro, trabalho apresentado na 5ª Conferência Internacional de Pesquisa sobre Habitação, Montréal/Canadá, julho de 1992.
- \_\_\_\_\_. Propriedade fundiária, parcelamento da terra e processo de urbanização no município do Rio de Janeiro, trabalho apresentado no XVI Encontro Anual da ANPOCS, Minas Gerais, outubro de 1992.
- \_\_\_\_\_. A propriedade santa: o patrimônio territorial da Ordem de São Bento na cidade do Rio de Janeiro, texto apresentado no II Seminário de História da Cidade e do Urbanismo Salvador, abril de 1993.
- Granelle, Jean J. *Espace urbain et prix du sol*, Paris, Sirey, 1970.
- Gravejat, Ambroise. Rentes urbaines et investissements rentiers, *Actes du Colloque 1981 de l'ASRDLF-Dijon*, Université de Dijon, 1981.

- Harvey, David. *Social justice and the city*, Londres, E. Arnold, 1973.
- Hausmann, Ricardo. *State landed property, oil rent and accumulation Venezuela: an analysis terms of social relations*, Cornell University, 1981. Tese.
- Instituto de Planejamento Municipal (Iplan/Rio). *Morar na metrópole*, Rio de Janeiro, Iplan/Rio, 1988.
- Leite, Serafim. *História da Companhia de Jesus no Brasil*, volume VI, Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1945.
- Leitão, Gerônimo. O Eldorado urbano, texto apresentado no II Seminário de História da Cidade e do Urbanismo, Salvador, abril de 1993.
- Lessa, Carlos. *A crise urbana e o circuito imobiliário*, Salvador, Equipe PEH.Cepe, mimeo., 1981.
- Lipietz, Alain. *Le tribut foncier urbain*, Paris, Maspero, 1974.
- Lojkine, Jean. *Le marxisme, l'état et la question urbaine*, Paris, Presses Universitaires de France, 1977.
- Macêdo, Deoclésio L. *Tombo das Cartas de Sesmarias do Rio de Janeiro*, Rio de Janeiro, Ministério da Justiça, Arquivo Nacional, 1967.
- \_\_\_\_\_. Livro de Tombo do Colégio de Jesus do Rio de Janeiro, *Anais da Biblioteca Nacional* (82), Divisão de Publicações e Divulgação, 1968.
- Mayer, R. Prix du sol et prix du temps, *Bulletin Ponts et Chaussées et Mines* (10), Paris, novembro 1965.
- Marx, Karl. *O capital*, 2 ed, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1971.
- Marx, Murillo. *Cidade no Brasil, terra de quem?*, São Paulo, Edusp/Nobel, 1991.
- Melo, Marcus André B. C. 1937/1946 – Estado, habitação e o homem novo, Rio de Janeiro e Recife, Fernandes e Gomes (orgs.), in: *Cidade e história*, Salvador, UFBA/Faculdade de Arquitetura, Mestrado em Arquitetura e Urbanismo e Anpur, 1992.
- Pinho, José Antônio G. Capital imobiliário: “mocinho” ou “bandido”? in: Ribeiro e Lago (orgs.). *Acumulação urbana e a cidade*, Rio de Janeiro, Ippur/UFRJ, 1992.
- Pottier, Claude. *La logique du financement public de l'urbanisation*, Paris, Mouton, 1975.
- Rangel, Ignácio. Questão agrária e agricultura, in: *Encontros com a Civilização Brasileira* (7), janeiro de 1975.
- Ribeiro, Cláudia T. Da questão urbana ao poder local – o caso da Barra da Tijuca, Rio de Janeiro, Ippur/UFRJ, 1990. Tese de Mestrado.
- Rocha, Mateus R. *Guia documental das antigas fazendas do Mosteiro de São Bento do Rio de Janeiro em Camorim, Vargem Pequena e Vargem Grande*, Rio de Janeiro, Mosteiro de São Bento, s.d.
- Sayad, João. Preço da terra e mercados financeiros, in: *Pesquisa e Planejamento Econômico* (3), volume 7, Rio de Janeiro.
- Souza, Maria Adélia A. Incorporação imobiliária: a fábrica do solo, Ribeiro e Lago (orgs.) *op. cit.*
- Telles, Pedro Carlos S. *História da Engenharia no Brasil – século XX*, Rio de Janeiro, Clavero Editoração e Clube de Engenharia, 1993.
- Topalov, Christian *Les promoteurs immobiliers. Contribution à l'analyse de la production capitaliste*, Paris, Mouton, 1974.
- Valladares, Lícia P. *Passa-se uma casa*, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1978.

## AS PROPRIEDADES PÚBLICAS NO RIO DE JANEIRO<sup>1</sup>

### Introdução

O objetivo deste capítulo é discutir o papel desempenhado pelas propriedades públicas no Rio de Janeiro. Não pretendemos aqui estabelecer diálogos conclusivos com os autores ou, ainda, comprovar hipóteses sugeridas sobre o tema. Neste capítulo, iremos apenas delinear-las, já que o debate é extenso e os dados empíricos ainda estavam por ser levantados e elaborados. O objeto será aqui desdobrado historicamente – desde a doação de terras no Rio colonial, a formação da sesmaria da Câmara até a promulgação da Lei de Terras que estimulou o processo, já em curso, de parcelamento dos grandes patrimônios públicos. A seguir, iremos comparar as propriedades de uso coletivo presentes na primeira metade do século XX com aquelas existentes no início dos anos 90 e apresentar o patrimônio territorial de algumas instituições atuais. Nossa contribuição será divulgar estatísticas e estabelecer conexões com o desenvolvimento histórico da cidade e a legislação.

Apresentaremos, para as décadas de 80 e 90, os primeiros resultados de um levantamento relativo às propriedades fundiárias dos governos municipal, estadual e federal e de instituições públicas, como o Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS), a Caixa Econômica Federal (CEF) e a Companhia Estadual de Habitação (Cehab). As fontes pesquisadas foram os cadastros patrimoniais dos órgãos públicos pertencentes à Prefeitura, ao Estado, à União, à CEF e ao INSS, além da Secretaria Extraordinária de Assuntos Fundiários (SEAF), os arquivos da extinta Fundação para o De-

<sup>1</sup> Uma versão prévia deste texto foi apresentada no VI Encontro da ANPUR, realizado em maio de 1995 em Brasília.