

A evolução da produção dos condomínios,
sua regulação e sua relação com a
capitalização da terra: o caso do Condomínio
Cidade Jardim em São Paulo

Isabel Teixeira Sperry Cezar

Faculdade de Arquitetura e Urbanismo

Universidade de São Paulo

São Paulo

Fevereiro 2018

Isabel Teixeira Sperry Cezar

**A evolução da produção dos condomínios, sua regulação e sua relação
com a capitalização da terra: o caso do Condomínio Cidade Jardim em
São Paulo**

Versão original

Dissertação apresentada à Faculdade de
Arquitetura e Urbanismo da Universidade
de São Paulo para obtenção de título de
Mestre em Ciências.

Área de Concentração: Planejamento Urbano e Regional

Orientadora: Prof^a Dr^a Paula Freire Santoro

São Paulo

2018

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.

Catálogo na Publicação
Serviço Técnico de Biblioteca
Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo

Cezar, Isabel Teixeira Sperry

A evolução da produção dos condomínios, sua regulação e sua relação com a capitalização da terra: o caso do Condomínio Cidade Jardim em São Paulo / Isabel Teixeira Sperry Cezar; orientadora Paula Freire Santoro. - São Paulo, 2018.
319 f.

Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. Área de concentração: Planejamento Urbano e Regional

1. Mercado Imobiliário. 2. Condomínios de Uso Múltiplo. 3. Segregação Urbana. 4. Condomínios Fechados. 5. Urbanização. 6. Construção Civil. 7. Verticalização. I. Santoro, Paula Freire, orient. II. Título.

Elaborada eletronicamente através do formulário disponível em: <<http://www.fau.usp.br/fichacatalografica/>>

Isabel Teixeira Sperry Cezar

A evolução da produção dos condomínios, sua regulação e sua relação com a
capitalização da terra: o caso do Condomínio Cidade Jardim em São Paulo

Dissertação apresentada à Faculdade de
Arquitetura e Urbanismo da Universidade
de São Paulo para obtenção de título de
Mestre em Ciências.

Aprovada em:

Banca Examinadora

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____ Instituição: _____

Julgamento: _____ Assinatura: _____

Agradecimentos

Em primeiro lugar gostaria de agradecer a professora Paula Freire Santoro pela dedicação extraordinária ao longo do desenvolvimento desse trabalho e pela confiança depositada nesse compromisso.

Agradeço aos meus familiares – Leda, Guilherme, Julia e Luiz - por todo apoio e paciência, principalmente ao meu companheiro, Adriano, que participou do processo com mais proximidade. Agradeço também aos muitos amigos e professores que me apoiaram e sem os quais esse trabalho não teria sido possível, especialmente Maria Elisa e Gabriel. Por fim, agradeço a CAPES pelo patrocínio e ao Ministério Público do Estado de São Paulo pela cooperação.

Resumo

CEZAR, Isabel Teixeira Sperry. A evolução da produção dos condomínios, sua regulação e sua relação com a capitalização da terra: o caso do Condomínio Cidade Jardim em São Paulo. 2018. Dissertação (mestrado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018. 139 f.

Esta dissertação pretende estudar o conceito de forma condomínio considerando que essa forma se generalizou no espaço da cidade de São Paulo, estruturando o processo de verticalização, substituindo a forma tradicional de parcelamento e urbanização e, mais recentemente, adquirindo formas mais complexas, potencializadoras da capitalização da terra incorporando lógicas rentistas combinadas com lógicas imobiliário-financeiras que reveem o modelo de propriedade desenhada pelo loteamento tradicional.

Como questão central procura investigar como as morfologias condominiais se relacionam com a regulação urbanística e a evolução das lógicas de rentabilidade dos empreendimentos. Interessa a este trabalho a compreensão da dinâmica renda da terra – e não sua forma pura e abstrata –, cujas lógicas atreladas a renda da terra impõem para a produção das formas urbanas e do espaço da cidade.

O condomínio é mais rentável do que o parcelamento do solo e por isso, tornou-se paulatinamente a forma hegemônica da produção do espaço pelo mercado, transformando o padrão de ocupação e de produção do espaço público. É um elemento central da fragmentação, hierarquização e homogeneização metropolitana. O complexo imobiliário financeiro, influenciado principalmente por dinâmicas impostas pelas formas de renda associadas, traz novas formas rentabilidade utilizando esta figura.

Inicialmente faz um breve panorama de como a morfologia dos condomínios foi sendo regulada, incorporada às lógicas de renda da terra e transformada, a partir da dinâmica destas lógicas do mercado imobiliário financeirizado. E desenvolve um estudo de caso que observa as alterações da empresa JHSF que passou por uma reestruturação societária, abriu seu capital na Bovespa aproximando-se das lógicas financeirizadas, e transformando seus produtos. E o estudo do Condomínio Cidade Jardim e empreendimentos paulatinamente lançados no seu entorno é exemplar da incorporação destas novas lógicas ou ainda, as lógicas de rentabilidade determinaram sua forma física.

Palavras chave: Mercado imobiliário, Condomínio de Uso Múltiplo, Segregação Urbana, Condomínios Fechados, Urbanização, Construção Civil, Verticalização.

Abstract

CEZAR, Isabel Teixeira Sperry. A evolução da produção dos condomínios, sua regulação e sua relação com a capitalização da terra: o caso do Condomínio Cidade Jardim em São Paulo. 2018. Dissertation (master's degree) – Faculty of Architecture and Urbanismo of the University of São Paulo, São Paulo, 2018. 139 f.

The aim of this dissertation is to study the concept of the condominium form. It takes into considerations the fact this form was generalized in the space of São Paulo, structuring the verticalization process, replacing the traditional forms of urbanization and, more recently, acquiring more complex forms, in which the land was submitted to rentier logics combined with real-estate logics, a model that reviews the role of property designed by the traditional allotment.

The central question is to investigate the ways in which the condominium morphologies are related to urban regulation and to the evolution of the logic of profit of real estate developments. It attempts to understand real estate income dynamics, and not its pure and abstract form. This dynamics is linked to real estate income and imposes its logic to the production of urban forms and city space.

The condominium is more profitable than the traditional allotment and for that reason, it has gradually become the hegemonic form of space production by the market, transforming the pattern of occupation and making of public space. This element is central to metropolitan fragmentation, hierarchization and homogenization. The financial real estate complex, influenced mainly by income dynamics, brings new forms of profitability.

Initially, this dissertation gives a brief overview of how the condominium morphology was regulated, how it incorporated the logics of land rent and transformed the dynamics of the financialized real estate market. It then develops a case study that observes the changes in the company JHSF, which underwent a corporate restructuring, opened its capital in Bovespa, approaching the financialized logics, and transforming its products. It finally presents a study of Condomínio Cidade Jardim and others, which gradually launched a model of the real estate development of this new logic or, in other words, the physical form determined by profitability.

Keywords: Real Estate Market, Multiple-propose Condominium, Urban Segregation, Gated Community, Urbanization, Construction, Verticalization.

Lista de Figuras

- Figura 01** – Edifício Martinelli em construção
- Figura 02** – Imagem do edifício Martinelli concluído
- Figura 03** – Edifício Esther
- Figura 04** – Edifício Mirante do Vale
- Figura 05** – Edifício São Vito e Edifício Mercúrio
- Figura 06** – Imagem do terreno no qual foi construído o Conjunto Nacional.
- Figura 07** – Imagem do Conjunto Nacional
- Figura 08** – Jardim Paulista verticalizado
- Figura 09** – Terreno no qual seria construído o CENESP
- Figura 10** – Imagem aérea do Condomínio Ilhas do Sul
- Figura 11** – Imagem aérea do Condomínio Portal do Morumbi
- Figura 12** – Condomínio Villaggio Panamby
- Figura 13** – Condomínio Alphaville Residencial
- Figura 14** – Vista aérea de Alphaville
- Figura 15** – Fundos de Investimento Imobiliário e seus produtos na Marginal do Rio Pinheiros.
- Figura 16** – Condomínio W Torre Plaza
- Figura 17** – Condomínio Cidade Jardim
- Figura 18** – Condomínio W Torre Plaza
- Figura 19** – Ilustração do Condomínio Parque da Cidade
- Figura 20** – Edifício Metropolitan Office
- Figura 21** – Edifício Platinum Office

Figura 22 – Edifício San Paolo.

Figura 23 – Edifício Paris.

Figura 24 – Imagem aérea da Fazenda Boa Vista

Figura 25 – Shopping Metro Santa Cruz

Figura 26 – Shopping Cidade Jardim

Figura 27 – Shopping Cidade Jardim

Figura 28 – Shopping metro Tucuruvi

Figura 29 – Empreendimentos da JHSF no Morumbi

Figura 30 – Imagem do Condomínio Residência Cidade Jardim.

Figura 31 – Maquete do Condomínio São Paulo Office Tower

Figura 32 – Condomínio Cidade Jardim e Condomínio Residência Cidade Jardim

Figura 33 – Condomínio Cidade Jardim e Usina de Traição.

Figura 34 – Ilustração do condomínio Cidade Jardim

Figura 35 – Condomínio Cidade Jardim Residencial e Shopping Center Cidade Jardim

Figura 36 – Cidade Jardim Corporate Center em primeiro plano e Condomínio Cidade Jardim e Shopping em segundo plano.

Figura 37 – Condomínio Cidade Jardim, Corporate Center Cidade Jardim e Condomínio Residência Cidade Jardim.

Figura 38 – Edifício Martinelli

Figura 39 – Condomínio Cidade Jardim - Residencial

Figura 40 – Passarela entre o Shopping Cidade Jardim e Cidade Jardim Corporate Center.

Figura 41 – Imagem do Condomínio Cidade Jardim a partir da Rua Francisco Rebôlo

Lista de gráficos

Gráfico 01 - Histórico do montante de cotas de FIIs emitidas

Gráfico 02 - Histórico do número de FIIs registrados para negociação na BM&FBovespa

Gráfico 03 - Composição do montante emitido de FII em 2015 por classe de investidor (% do montante)

Lista de Mapas

Mapa 01 - Localização dos edifícios verticalizados no período até 1939.

Mapa 02 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1940 a 1956.

Mapa 03 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1957 a 1966.

Mapa 04 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1967 a 1971.

Mapa 05 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1972 a 1987.

Mapa 06 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1988 a 1994.

Mapa 07 - Favelas ao longo do Rio Água Espraiada em 1991.

Mapa 08 - Operações Urbanas, 2001.

Mapa 09 - terrenos cuja inserção na área da OUCAE foi contestada.

Lista de Tabelas

Tabela 01 - Capitalização das empresas do setor de 2005 a 2009.

Tabela 02 - Resumo das tipologias do empreendimento e respectivas áreas.

Tabela 03 - Resumo das fases do empreendimento por área e valores.

Tabela 04 - Características do empreendimento Parque Cidade Jardim – residencial.

Tabela 05 - Resumo do empreendimento Parque Cidade Jardim segundo as áreas – residencial.

Tabela 06 - Resumo dos preços do empreendimento Parque Cidade Jardim – residencial.

Tabela 07 - Características dos edifícios do Condomínio Cidade Jardim – residencial.

Tabela 08 - Resumo das fases de lançamento do Empreendimento Cidade Jardim – Residencial.

Tabela 09 - Resumo das fases de lançamento do Empreendimento Shopping Cidade Jardim.

Tabela 10 - Resumo das fases de lançamento do Empreendimento Cidade Jardim – Comercial.

Lista de Siglas

CAEX - Centro de Apoio Operacional à Execução

CVM – Comissão de Valores Mobiliários

EMAE - Empresa Municipal de Águas e Energia

EMBRAESP - Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio

FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

FII – Fundo de Investimento Imobiliário

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IPO – *Inicial Public Offering*

LEED – *Leadership in Energy and Environmental Design*

ONG – Organização Não Governamental

OUCAE - Operação Urbana Consorciada Águas Espraiadas

SBPE - Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo

SPE – Sociedade de Propósito Específico

ZEIS – Zona Especial de Interesse Social.

ZER – Zona Exclusivamente Residencial

Sumário

| | |
|--|------------|
| Introdução..... | 16 |
| Conceitos envolvidos | 19 |
| Condomínio | 19 |
| Conceitos que tratam da renda da terra | 20 |
| Capítulo 1 – Panorama da evolução da forma condomínio em São Paulo..... | 22 |
| Da moradia de aluguel em cortiços à produção imobiliária para a venda | 25 |
| 1960-1980 A disseminação da casa própria em edifícios verticais com o Sistema | |
| Financeiro da Habitação | 42 |
| A lei de condomínios de 1964 | 44 |
| Morfologia disseminada de edifício no lote | 45 |
| 1980- 2000 Condomínios clube aos enclaves fortificados metropolitanos..... | 48 |
| Condomínios clube..... | 48 |
| Condomínios ou enclaves fortificados metropolitanos..... | 54 |
| O controverso uso da figura do condomínio horizontal | 57 |
| 2000-hoje Os condomínios como instrumento para a implantação das lógicas do | |
| complexo imobiliário-financeiro | 61 |
| As cotas desassociaam o investimento da propriedade da terra e de sua utilização | 66 |
| Morfologias associadas a fundos de investimento imobiliário | 67 |
| Condomínios multiuso | 68 |
| Capítulo 2 – A empresa JHSF..... | 74 |
| 2.1 Formação e transformação da Empresa JHSF..... | 75 |
| 2.2 Reestruturação Societária | 79 |
| 2.3. Estratégia empresarial e transformações institucionais | 87 |
| 2.4. Os empreendimentos da JHSF no Morumbi..... | 89 |
| 2.5. Dificuldade econômica, queda da incorporação e venda de ativos | 98 |
| Capítulo 3 - O Condomínio Cidade Jardim | 100 |
| 3.1. Expansão imobiliária no vale do Rio Pinheiros..... | 101 |
| 3.2. Construção e regulação urbanística | 104 |
| 3.3. Rentabilidade do condomínio multiuso | 107 |
| 3.4. Características morfológicas do empreendimento cidade Jardim | 113 |
| 3.5. Do outro lado do muro..... | 124 |
| 4. Considerações finais | 126 |
| 4.1. Considerações sobre a rentabilidade frente à evolução da forma condomínio..... | 126 |
| 4.2. O caso Cidade Jardim da JHSF..... | 135 |
| Bibliografia | 137 |

Introdução

Esta dissertação pretende estudar o conceito de forma condomínio, já trabalhado por alguns autores (Tone, 2015), considerando que essa forma se generalizou no espaço da cidade de São Paulo, estruturando o processo de verticalização, substituindo a forma tradicional de parcelamento e urbanização e, mais recentemente, adquirindo formas mais complexas, potencializadoras da capitalização da terra incorporando lógicas rentistas combinadas com lógicas imobiliário-financeiras que reveem o modelo de propriedade desenhada pelo loteamento tradicional.

Como questão central procura investigar como as morfologias condominiais se relacionam com a regulação urbanística e a evolução das lógicas de rentabilidade dos empreendimentos. Interessa a este trabalho a compreensão da dinâmica renda da terra – e não sua forma pura e abstrata –, cujas lógicas se impõem para a produção das formas urbanas e do espaço da cidade.

A hipótese que permeia este trabalho é a de que a produção do condomínio é mais rentável do que o parcelamento do solo e, por ser mais rentável, tornou-se paulatinamente a forma hegemônica da produção do espaço pelo mercado. Parte do pressuposto que existe uma tendência de dominação do espaço por formas capitalistas de produção e pela lógica de reprodução do capital, pela forma de produção para mercado, por ser mais rentável do que a produção por encomenda, substituindo outras formas de produção. Há com isso uma tendência de dominação da forma condomínio no espaço metropolitano, por meio da lógica de reprodução do capital no mercado imobiliário.

Outra hipótese é de que há também um efeito dessa transformação no padrão de ocupação sobre o espaço público. O condomínio é um elemento central da fragmentação, hierarquização e homogeneização metropolitana. A hipótese é a de que o complexo imobiliário financeiro, influenciado principalmente por dinâmicas impostas pela renda imobiliário-financeira, se apropria e produz o espaço com vistas em mais e maiores rentabilidades, nesse processo produz-se um espaço público diferente do espaço público produzidos pelos loteamentos tradicionais, com quadras muito maiores e impenetráveis acabando por afetar a cidade em seu conjunto.

Para isso faz um breve panorama de como a morfologia dos condomínios foi sendo regulada, incorporada às lógicas de renda da terra e transformada, a partir da dinâmica destas lógicas do mercado imobiliário financeirizado. Adota a metrópole paulistana como recorte espacial de análise para o estudo das morfologias que são o fio condutor da análise destas, com a regulação urbana e com as lógicas de rentabilidade. O método envolveu a revisão da literatura histórica sobre São Paulo, permeada por revisões teóricas sobre renda da terra associadas à figura do condomínio.

Este panorama das morfologias condominiais foi desenvolvido no **Capítulo 1** a partir de uma periodização em cinco momentos, sem marcos temporais bem-definidos, separados por décadas.

O **período que antecede os modelos condominiais imobiliários, do início do século até o fim dos anos 1930**, corresponde a quando se assiste a transição da atividade rentista de aluguel da moradia encortçada e estímulo ao modelo de compra e venda, ora com moradias autoconstruídas periféricas, ora com o início da estruturação de um mercado produtor de novas unidades inicialmente para as elites, em loteamentos horizontais para a venda. O final dos anos 1930 já mostra sinais da implantação de processos de verticalização, mas ainda em edifícios de um proprietário, prescindindo da regulação condominial.

Um **segundo momento**, consiste no período inicial de verticalização de São Paulo, **entre os anos 1930 e 1950**, com a produção de edifícios de apartamento sobre terrenos previamente parcelados, portanto sobre lotes já urbanizados, em área central. A classe média passa a habitar os novos edifícios residenciais localizados nas áreas mais centrais da cidade, próximos ao núcleo do centro antigo em direção a Av. Paulista. Então a figura do condomínio é utilizada para regular a propriedade desta forma urbana com mais de um proprietário. Em termos de rentabilidade, estes empreendimentos que ainda seguem a lógica rentista de multiplicação de área construída proporcionada pela verticalização, geralmente para compra e venda, estruturado sob a propriedade privada.

A disseminação da casa própria, através do desenho de uma política urbana e habitacional federal implantada através do Sistema Financeiro de Habitação, ofertando financiamento à produção e crédito aos demandantes, desenha a disseminação da casa própria em edifícios verticais, no **terceiro momento, entre as décadas de 1960 e 1980**, período do Governo Militar. Em São Paulo, a verticalização se espraia para o vetor Sudoeste, em um período de muitos lançamentos imobiliários para a classe média.

O **quarto momento** é marcado pela **implantação dos condomínios clube e enclaves fortificados metropolitanos, entre os anos 1980 e 2000**. A morfologia dos enclaves é implantada sobre grandes lotes, em condomínios verticais ou horizontais para a elite, em áreas mais centrais, como os condomínios clube, por exemplo na região do Morumbi dos anos 1980 e 1990. No entanto, seu modelo mais bem acabado e muito disseminado é o exportado para áreas mais distantes, metropolitanas, cuja ocupação estrutura-se em movimentos pendulares dos condomínios para o trabalho através de estrutura rodoviária baseado no veículo individual. Este modelo é apresentado pela literatura que trata da dispersão urbana (Reis, 2006) ou está associada a uma literatura urbana que tratou da segregação e dos enclaves fortificados (Caldeira, 2000; Dunker, 2015).

Então o condomínio é a regulação utilizada como alternativa ao parcelamento do solo, em empreendimentos cuja rentabilidade está associada à transformação rural-urbana e aos diferenciais são associados à renda da terra e à vida em condomínio. Esta trouxe aspectos

abstratos relativos à homogeneização social e segregação sócio-territorial, valorizados por seus proprietários.

Um **quinto momento, após anos 2000**, quando os **condomínios são figura chave para a implantação das lógicas do complexo imobiliário-financeiro**. Há a implantação de morfologias mais complexas, geralmente **condomínios multiuso**, em que as alterações de regulação são notadas geralmente pela possibilidade de grandes extensões condominiais, e com a vinculação da produção dos condomínios às lógicas imobiliário-financeiras. O condomínio é associado a outros potentes instrumentos de gestão imobiliária, como os Fundos de Investimento Imobiliário (Botelho, 2007).

O crescimento populacional acentuado experimentado pela cidade de São Paulo ao longo do século XX decorrente do processo de industrialização será o fio condutor desta análise, e, por isso, será apresentado o contexto da produção espacial da cidade de São Paulo, associado a cada momento de produção dos condomínios.

Para a compreensão deste quinto momento optou-se pelo desenvolvimento de um estudo de caso que envolvesse a análise das alterações em uma empresa imobiliária que se abriu ao capital financeiro, transformando seus produtos urbanos, bem como o estudo de um condomínio produzido incorporando estas lógicas ou ainda, cujas lógicas de rentabilidade determinaram sua forma física. Para isso, a empresa escolhida, a JHSF, será apresentada no **Capítulo 2**, seu histórico, a estratégia de gerenciamento de ativos imobiliários, suas morfologias condominiais e a relação destes com a regulação urbana vigente.

A JHSF foi a empresa escolhida para ser o estudo de caso deste trabalho de mestrado devido a sua trajetória institucional, bem como por sua atuação na frente expansão imobiliária no Morumbi. A empresa se valeu de mecanismos previstos na regulação urbana para maximizar os lucros obtidos por meio da produção de condomínios. Essa frente de expansão foi pesquisada por meio dos prospectos dos empreendimentos, documentação disponível na Comissão de Valores Mobiliários – CVM, pareceres e estudo de impacto de vizinhança consultados no Ministério Público do Estado de São Paulo.

As entrevistas pretendidas na fase da qualificação não foram realizadas porque os candidatos não quiseram se pronunciar. As entrevistas dos agentes imobiliários aqui presentes, João Rocha Lima e Alexandre Machado, foram realizadas pelos integrantes do grupo de estudos sobre *Global Players* desenvolvido no LabCidade da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo – FAU USP.

O caso a ser estudado será o Condomínio Cidade Jardim, produzido por esta empresa, localizado no bairro do Morumbi em São Paulo, dissecado no **Capítulo 3**. O Condomínio Cidade Jardim é um condomínio multiuso de alto padrão que combina shopping center, condomínio corporativo e condomínio residencial. Sua morfologia difere profundamente das demais construções no seu entorno, fato que despertou o interesse inicial desta pesquisa. A produção desse condomínio representou, ao mesmo tempo, um marco institucional para a empresa

JHSF e uma frente de expansão do mercado imobiliário. Essa nova frente, estimulada pela regulação das operações urbanas, proporcionou a produção de uma morfologia até então inédita nessa parte da cidade. Esse condomínio representou um novo padrão de ocupação, por sua morfologia fortificada e verticalizada e também pela determinação de sua extensa área privatizada. As consequências da implantação de condomínios de grandes proporções têm impacto significativo sobre a produção do espaço público bem como da morfologia da cidade de São Paulo, se observado de uma perspectiva mais abrangente.

A seguir serão apresentados alguns conceitos dos quais se valeu esta dissertação para seu desenvolvimento.

Conceitos envolvidos

Condomínio

O condomínio é um dispositivo legal que permite que mais de uma propriedade possa ocupar o mesmo terreno, por meio do mecanismo chamado fração ideal do terreno e individualização da área útil dos apartamentos. A indiferenciação de cada área de lote é uma das principais características da concepção do condomínio. Esta forma começa a ser regulada no Brasil no final dos anos 1920, mas é a Lei de 1964, que trata de condomínios verticais, que irá consolidar este modelo de propriedade pelo país.

Foi a forma condomínio que regulamentou a cidade adensada, verticalizada (Somekh, 1997), através da figura do condomínio em edifícios, também conhecido como condomínio edifício. Mas nem sempre o condomínio é usado com essa intenção, basta atentar para uma infinidade de tipologias condominiais de baixa densidade, com casas iguais ou diferentes. Concomitante à sua proliferação, assiste-se à transformação do espaço urbano em espaço condominial, com a privatização de áreas cada vez maiores, e conseqüente perda de espaço público, de urbanidade, de bem comum, do coletivo.

Alguns aspectos mais recentes estimularam a utilização da figura do condomínio. Um dos principais deles foi a proliferação de loteamentos fechados, figura que não existe na regulação federal: de acordo com esta, as vias devem ser abertas em harmonia com as vias existentes. Muitos municípios no Estado de São Paulo optaram por criar regulação municipal referente aos loteamentos fechados que, em muitos casos, utilizaram-se da figura do condomínio para regularizar as situações encontradas, criando situações de ilegalidade (Freitas, 2008; Freitas, 2002). Nesta mesma direção há um debate e proposta de Lei de Responsabilidade Territorial (Projeto de Lei 3.057/2000) que sugere a criação do condomínio urbanístico, lida pela crítica como uma tentativa de regularizar as situações encontradas e perpetuar o modelo (Saule Jr., 2008).

Há uma hipótese crescente dos investigadores urbanos que o condomínio tem se tornado hegemônico na produção para mercado e também na produção para o Estado (Tone, 2015).

Este trabalho se aproxima desta ideia, desenvolve pesquisa empírica que coaduna com a tese de Beatriz Tone, que afirma que a generalização da *forma condomínio*, deve ser entendida como uma extrapolação da palavra condomínio, no sentido imobiliário, mas antes de tudo uma forma de propriedade partilhada por um número determinado de proprietários (Tone, 2010), que melhor se adapta às lógicas e formas de operar do capital imobiliário-financeiro.

A relação entre a forma condomínio, a renda e o conjunto das regulações urbanísticas será apresentada no [Capítulo 1](#), no breve histórico que segue.

Conceitos que tratam da renda da terra

“Consideradas as categorias de renda aqui lembradas (renda diferencial de dois tipos, renda absoluta e renda de monopólio), mais o juro, o lucro, o sobrelucro e o salário, temos então o universo possível de diferentes categorias de rendimento que podem ser teoricamente deduzidas dos princípios básicos da teoria do valor de Marx. Uma primeira grande divisão que pode ser feita entre elas, e que já foi difusamente adiantada na revisão efetuada na seção anterior, é aquela que coloca, de um lado, as categorias que derivam do processo de produção em si e que têm sua magnitude determinada pela forma de sua condução, e, de outro, as categorias que derivam da mera propriedade e que têm sua magnitude determinada por variáveis que são, na maior parte dos casos, externas a esse processo. No primeiro caso temos o salário, o lucro e o sobrelucro; no segundo o juro e todas as categorias de renda”. (Paulani, 2016, p. 523)

Os juros e todas as categorias de renda não se originam no processo de produção, mas no direito que a propriedade privada lhe confere de capturar parte do valor socialmente produzido. As formas de renda da terra originam-se no direito de propriedade privada da terra, que confere ao proprietário, o direito de capturar valor socialmente produzido por todos na sociedade. O importante é notar que o espaço adquire característica de título de rendimento que precisa ser capitalizado:

“Segundo Harvey (2006), para que desapareça a contradição entre a lei do valor e a existência da renda fundiária, a terra deve se constituir num campo aberto à circulação do capital portador de juros, ou seja, deve ser tratada como capital fictício. Isso significa que o preço da terra deve refletir a permanente busca do capital por rendas futuras aumentadas. Esse arranjo permite a coordenação do processo de utilização da terra, de modo a se garantir sempre os melhores e mais lucrativos usos e a maximizar a produção de valor excedente. A situação ideal é que toda terra seja assim encarada, de modo que todas as outras formas de propriedade da terra desapareçam, sob pena de o mercado de terras não apresentar o dinamismo necessário para produzir um resultado favorável do ponto de vista da acumulação”. (Paulani, 2016, p.528)

No caso de São Paulo, a dominação do espaço pelo capital se deu de maneira diferente da proposição acima, já que a produção não capitalista do espaço está a serviço da acumulação capitalista que se desenvolveu na industrialização com baixos salários. As diferentes formas de produção do espaço – doméstica, por encomenda, para mercado e estatal (Gonzalez, 1987) – coexistem. É difícil aceitar a proposição de que as formas não capitalistas de produção do espaço de São Paulo desapareçam, pela relação que guarda com o processo de exploração do trabalho que se desenvolveu na indústria.

“A pujança econômica de São Paulo em relação às outras áreas do Brasil revela-se tanto na enormidade de sua infraestrutura, (edificações, energia elétrica etc.) como em qualquer dos indicadores habitualmente empregados para medir o crescimento econômico (a produção industrial, o sistema financeiro, a renda per capita etc.). No entanto, se examinado o desenvolvimento da cidade do ponto de vista das condições de vida de seus habitantes, verifica-se um elevado e crescente desnível entre a opulência de uns poucos e as dificuldades de muitos. É a distância entre a riqueza, representada nas moradias suntuosas dos “jardins”, e a pobreza dos bairros de trabalhadores, carentes dos serviços urbanos básicos – transporte água esgoto habitação. É o contraste entre o crescimento do consumo de bens de luxo e a diminuição do salário mínimo real”. ((Kowarick & Brant, 1976, p. 17)

A desproporção entre salário e valor da força de trabalho, tônica de *São Paulo 1975 crescimento e pobreza*, cujos estudos realizados pela CEBRAP revelaram que São Paulo, nos anos 1970, cresceu bastante, com industrialização, mas que esse processo de enriquecimento industrial foi acompanhado da pauperização dos trabalhadores. Pauperização percebida pela ocupação das periferias, de suas habitações precárias que despontaram por todos os lados da cidade. Se por um lado a produção doméstica significava o domínio incompleto da produção capitalista das habitações no território, por outro lado, a superexploração foi posta a serviço da acumulação capital, por meio da manutenção dos baixos salários e rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho. O espaço de São Paulo, segregado e desigual, assume essa morfologia aparentemente contraditória cuja dominação da produção imediata capitalista do espaço é incompleta.

“Heterogeneidade social que se combina com a valorização imobiliária diferenciada da cidade e que pode se evidenciar em alguns bairros como segregação, para obscurecer na fragmentação espacial e social da vida urbana as causas do processo espoliador que é imposto a todos os moradores”. (Pereira, 1986, p.221)

Heterogeneidade que é percebida em uma visão geral da metrópole, mas que apresenta homogeneidade em regiões gerais da cidade. Essas regiões com certa homogeneidade apresentam padrões de ocupação e formas de produção diferentes e hierarquizadas o que confere a aparência fragmentada ao território.

Capítulo 1 – Panorama da evolução da forma condomínio em São Paulo

Esse primeiro capítulo apresenta uma periodização da produção dos condomínios na cidade de São Paulo, com ênfase na produção de condomínios residenciais verticalizados, com a intenção de esclarecer o processo que levou ao quinto período. Esse período foi identificado como o período da financeirização da produção dos condomínios, período de interesse especial já que nele foi produzido o objeto empírico dessa dissertação, o Condomínio Cidade Jardim.

Para cada um dos períodos foi elaborada a relação entre forma, regulação e rentabilidade imobiliária, visando compreender as dinâmicas do processo de urbanização. A linha do tempo a seguir apresenta uma lista da regulação que será citada nesse primeiro capítulo.

Linha do tempo com as regulações visitadas

1850 – Lei de terras, Lei Nº601 de 18 de setembro de 1850, institui a moderna propriedade da terra, na qual se estabelece a mercantilização da terra.

1886 – O Código de Postura da cidade de São Paulo regulamenta a proibição de casas populares ou operárias no perímetro do comércio da cidade.

1913 – Lei Municipal nº 1.666/1913 que proibia de aberturas de ruas sem a anuência da Prefeitura.

1923 – Lei Municipal nº 2.611/1923 norteia a aprovação de Loteamentos, lotes mínimos de 300 m², ruas entre 12 e 8 metros.

1928 – Lei 5.481, dispunha sobre a alienação parcial de edifícios com mais de 5 pavimentos, estabelecendo assim normas de co-propriedade.

1929 – Primeiro Código de Obras de São Paulo, reforça as restrições de 1923.

1937 – Decreto Lei nº 58/1937 e Decreto nº 3.079/1938 1ª lei brasileira, exige serviços de água e esgoto, guias nas calçadas, sarjetas, a arruamento e arborização e áreas livres.

1942 – Decreto-Lei nº 4.598 de 1942. Lei do Inquilinato, gestão federal Getúlio Vargas.

1957 – Lei nº 5.261/57 na qual a Prefeitura institui os coeficientes 6 para edifícios comerciais e 4 para edifícios residenciais, o que resultou a diminuição dos gabaritos máximos na cidade.

1964 - Lei de Condomínios. Lei Federal nº 4.591/1964. Dispõe sobre a forma condomínio e incorporações. Substitui o Decreto Federal nº 5.481/1928.

1964 - Lei de Condomínios. Lei Federal nº 4.591/1964. Dispõe sobre a forma condomínio e incorporações. Substitui o Decreto Federal nº 5.481/1928.

1964 - Lei nº 4.380/1964. Institui a correção monetária nos contratos imobiliários de interesse social, o sistema financeiro para aquisição da casa própria, cria o Banco Nacional da Habitação

(BNH), e Sociedades de Crédito Imobiliário, as Letras Imobiliárias, o Serviço Federal de Habitação e Urbanismo e dá outras providências.

1965 – Código Florestal. Lei Federal nº 4.771/1965. Estabelece limites para preservação permanente para cursos d'água.

1971 - Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado/PDDI de São Paulo. Lei nº 7.688/1971.

1972 – Lei de Zoneamento. Lei Municipal nº 7.805/1972. Trata do Zoneamento, exigia toda a infraestrutura e procedimentos complexos de licenciamento para aprovação prévia de loteamentos.

1979 – Lei Federal de Parcelamento do Solo. Lei Federal nº 6.766/1979 lei vigente sobre parcelamento, adota lote mínimo de 125m². A infraestrutura básica é constituída pelos equipamentos urbanos de escoamento de águas pluviais, iluminação pública, esgotamento sanitário, abastecimento de água potável, energia elétrica pública e domiciliar e vias de circulação e deve ser produzida pelo loteador e doada à municipalidade.

1979 – Decreto Municipal de Regularização de loteamentos anteriores à Lei de Zoneamento (Lei Municipal nº 7.805/1972).

1981 – Lei Municipal Lei nº 9.413/1981 vigente, dispõe sobre Parcelamento do Solo na cidade de São Paulo.

1988 – Plano Diretor de São Paulo. Lei nº 10.676/1988. Aprovado por decurso de prazo na gestão do Prefeito Jânio Quadros.

1991 – Plano Diretor Municipal de São Paulo encaminhado à Câmara de Vereadores, gestão Luiza Erundina (1989-1992).

1993 – Lei nº 8.668/1993. Dispõe sobre a constituição e o regime tributário dos Fundos de Investimento Imobiliário e dá outras providências.

1994 – Instrução CVM Nº 205/1994. Dispõe sobre a constituição, o funcionamento e a administração dos Fundos de Investimento Imobiliário.

1997 - Lei nº 9.514/1997. Dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências.

1999 – Lei Federal nº 9.785/99 altera a Lei 6.766/79 de Parcelamento do Solo, considera infraestrutura para ZEIS vias de circulação, escoamento das águas pluviais, rede para o abastecimento de água potável e soluções para o esgotamento sanitário e para a energia elétrica domiciliar.

2001 – Estatuto da Cidade. Lei Federal nº 10.257/2001 regulamenta o capítulo de política urbana da Constituição Brasileira (arts. 182 e 183), traz instrumentos a serem utilizados nos municípios através de Plano Diretor.

2002 - Lei nº 13.430/2002. Plano Diretor Estratégico de São Paulo.

2002 – Código Civil. Lei Federal nº 40.406/2002. Traz capítulo que trata do Condomínio Edilício, arts. 1331 a 1358, alterando a Lei de Condomínios.

2004 – Lei nº 13.885/2004. Estabelece normas complementares ao Plano Diretor Estratégico, institui os Planos Regionais Estratégicos das Subprefeituras, dispõe sobre o parcelamento, disciplina e ordena o Uso e Ocupação do Solo do Município de São Paulo.

2004 – Lei Federal nº 10.931/2004. Altera o cap. VII – Condomínio Edilício do Código Civil (Lei Federal nº 40.406/2002). Trata de patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias.

2004 – Lei nº 10.931, criando o Regime Especial de Tributação (RET) da construção civil, com caráter opcional de adesão.

2004 – Lei nº 11.079, autoriza as SPE's, Sociedade de Propósito Específico.

2005 – Lei Federal nº 11.196/05. Determina incentivos tributários à pessoa física cotista de Fundo de Investimento Imobiliário.

2008 – Instrução 472 da Comissão de Valores Mobiliários. Dispõe sobre a constituição, a administração, o funcionamento, a oferta pública de distribuição de cotas e a divulgação de informações dos Fundos de Investimento Imobiliário.

2009 – Lei Federal nº 12.024/09. Altera a Lei Federal nº 10.931/2004 que trata de patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias.

2011 – Instrução 516 da Comissão de Valores Mobiliários. Dispõe sobre a elaboração e divulgação das Demonstrações Financeiras dos Fundos de Investimento Imobiliário.

2012 – Lei nº 12.607/2012, dispõe sobre patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, entre outros. Altera o cap. VII – Condomínio Edilício do Código Civil (Lei Federal nº 40.406/2002).

2014 - Lei nº 16.050/2014. Aprova a Política de Desenvolvimento Urbano e o Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo e revoga a Lei nº 13.430/2002. Altera aspectos de parcelamento do solo, como tamanho mínimo e máximo de quadra e lote, procurando diminuir a extensão dos condomínios através da regulação do parcelamento.

2015 – Instrução 571 da Comissão de Valores Mobiliários. Altera dispositivos da Instrução CVM 472/08.

2016 – Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo de São Paulo. Lei Municipal nº 16.402/16. Conhecida como Lei de Zoneamento.

Início do século-1930 | Antecedentes: a produção residencial em São Paulo no início do séc. XX

A urbanização de São Paulo tem características específicas que estão relacionadas ao processo histórico da industrialização que se deu na primeira metade do século XX, processo que atraiu uma quantidade extraordinária de habitantes. Das últimas décadas do século XIX as primeiras décadas do século XX a população de São Paulo cresceu a taxas assombrosas, superiores a 100% a cada decênio (IBGE, 2011). O crescimento populacional acentuado provocou o aquecimento da construção civil, com aumento significativo da demanda por moradias, equipamentos e serviços urbanos. O acesso à habitação é central, já que se deu de maneira desigual, e esta desigualdade está relacionada à estratificação social decorrente da hierarquização dos salários. Estas considerações iniciais pretendem identificar as formas de produção do espaço, as relações sociais de produção e os principais atores envolvidos nesse processo neste período que antecede a forma clássica de verticalização com edifícios em forma de condomínio. Assiste-se neste momento o fim da atividade rentista de aluguel da moradia encortiçada, a estruturação de um mercado produtor de novas unidades inicialmente para as elites, em loteamentos horizontais e, começando a verticalização em edifícios de um proprietário, ainda baseada na figura do aluguel.

Da moradia de aluguel em cortiços à produção imobiliária para a venda

O início do crescimento urbano e populacional da cidade de São Paulo se deu no período do final do Império e início da formação da República Velha, no auge do ciclo do café. A acumulação de capital por parte dos cafeicultores do Vale do Paraíba, junto com o desmonte da estrutura colonial de produção, promoveu o desenvolvimento e produção capitalista do espaço da cidade.

Em 1850, por meio da Lei Eusébio de Queiroz, foi proibido o tráfico de escravos para o Brasil. No mesmo ano, a Lei de Terras, dispunha sobre a moderna propriedade da terra, transformação do espaço em mercadoria. A abolição dos escravos, no entanto, só ocorreu 38 anos depois da proibição do tráfico, por meio da Lei Áurea em 1888. Essa transformação é importante para a compreensão do fluxo de capital que foi desmobilizado da propriedade de escravos e disponibilizado para a aplicação em terras, origem da constituição do mercado imobiliário no Brasil. A propriedade da terra na estrutura colonial luso-brasileira era a propriedade aristocrática baseada na prática de um poder soberano exercido pelo imperador (Martins, 1986; Marx, 1991).

A mão de obra escrava foi substituída pela força de trabalho assalariada e livre. Essa força de trabalho assalariado foi constituída por imigrantes, principalmente italianos e japoneses, cujo fluxo teve início no final do século XIX, estimulados pelo governo brasileiro e pelas crises

econômicas de seus países de origem. As primeiras levas foram direcionadas a substituir a mão de obra empregada no campo, mas a partir do início do século XX a situação se modificou: os trabalhadores passam a ser absorvidos pelos trabalhos urbanos, na indústria nascente e no comércio, devido, em parte, as péssimas condições de vida e exploração do trabalho na atividade rural.

O fluxo de imigrantes para São Paulo aumentou incrivelmente a demanda por moradias na cidade. A provisão habitacional ficou a cargo da iniciativa privada: os mais pobres, que constituíam a maior parte dos trabalhadores assalariados, em habitações multifamiliares na forma de cortiços, e os trabalhadores melhor remunerados, pequenos comerciantes e profissionais liberais com alguma qualificação, em casas unifamiliares de aluguel. Os proprietários rentistas de cortiços representavam um espectro amplo da sociedade brasileira: de comerciantes a entidades religiosas, passando por grandes proprietários rurais e profissionais liberais (Ribeiro, 1996, p. 207).

Os habitantes se amontoavam nos cortiços, a escassez generalizada de moradias impunha essa situação de extrema precariedade das habitações aos trabalhadores com baixos salários, em um processo de espoliação urbana (Kowarick, 1979). “Proliferaram os cortiços em suas diversas modalidades, como o hotel cortiço, a casa de cômodos, os cortiços improvisados e o cortiço-pátio” (Bonduki, 1988, p. 25).

A baixa qualidade ambiental, falta de saneamento, e superlotação dos cortiços favoreciam a proliferação de doenças contagiosas. A municipalidade via a crescente necessidade de regular a produção do espaço, e da moradia, com a finalidade de coibir - no discurso de extinguir - os cortiços na cidade. O primeiro Código de Obras de São Paulo, de 1929, estabelecia uma série de requisitos construtivos que deveriam ser respeitados para garantir boa qualidade ambiental às moradias. As transformações vieram por meio das necessidades impostas pela área da saúde, diretamente afetada pela insalubridade dos cortiços (Kowarick, 2013).

O preço pago pelas moradias precárias era alto em relação aos baixos salários de seus habitantes. Os mais pobres moravam mal e pagavam caro por isso, definhando ainda mais os baixos salários aos quais eram submetidos. O preço dos alugueis e o valor do salário eram desproporcionais, criando a situação favorável a espoliação. Além de serem forçados a viver sob o risco iminente que os cortiços ofereciam, esse tipo de espaço e sua rentabilidade funcionaram como meio de concentração de riqueza social excedente, espoliando os trabalhadores com baixos salários, perpetuando a desigualdade socioeconômica (Kowarick, 2013).

O processo de urbanização de São Paulo será abordado nesta pesquisa pelo ponto de vista de sua produção social e, por isso, a relação capital-trabalho será desenvolvida ao longo de todo o trabalho. A urbanização com baixos salários (Maricato, 1996) resultou na produção de um tipo de cidade marcada pela desigualdade econômica traduzida, em termos materiais, na desigualdade das formas de produção do espaço.

O movimento higienista alardeava a necessidade de eliminar essa morfologia para combater as epidemias, mas pouco foi feito para dar outro tipo de solução para a provisão habitacional dos trabalhadores com baixos salários. A campanha sanitária foi responsável pela introdução da necessidade de regulação da produção do espaço. Incentivou-se a produção privada de moradias para a população trabalhadora e, ainda na Primeira República a regulação visou estimular a produção de vilas operárias respeitando o padrão higienista de construção. Os estímulos se traduziram na isenção de impostos e disponibilidade de linhas de crédito via Caixas Econômicas para ampliar a capacidade de pagamento dos compradores e o processo de produção das unidades que deveriam seguir o padrão elaborado pela prefeitura. A atividade de construção necessita uma quantia elevada de capital inicial e, por isso, a necessidade de adiantamento de capital é fundamental para estimular esse setor (Bonduki, 1998, p. 41).

“Dessa forma, o número de cortiços não deixou de aumentar, e o discurso de fornecer moradia “confortável”, “higiênica”, “digna” para uma só família não se concretizava. Isso porque, de um lado, o preço da terra e dos aluguéis nas zonas mais centrais eram elevados e, portanto, incompatíveis com os rendimentos da maioria das famílias. De outro, porque o sistema de transporte, baseado predominantemente no bonde até o decênio de 1940, se contrapunha ao padrão expansivo de crescimento urbano, pois seus trajetos dependiam de sua passagem por áreas adensadas” (Kowarick, 2013, p.51).

A partir de 1930, com o início do governo do presidente Getúlio Vargas, a provisão habitacional passou a fazer parte da agenda governamental. A industrialização já fizera a população aumentar dos 65 mil habitantes da última década do século XIX seu primeiro milhão de habitantes em 1928. A crise habitacional já havia se instalado dentro do processo de produção privada da habitação descrito anteriormente. O governo Vargas, 1930-1945, identificou essa crise e manipulou a situação a favor da manutenção do poder por meio da implementação de medidas populistas que se consolidaram como primeiro período de conquistas para os trabalhadores de baixos salários.

Os proprietários rentistas foram marginalizados pelo governo que regulou a atividade e limitou a rentabilidade, por meio do Decreto-Lei 4.598/42, conhecido na literatura como Lei do Inquilinato. Ao mesmo tempo que o governo Vargas desestimulou a produção de habitações para aluguel, criou as primeiras instituições financeiras ligadas a produção de habitações: parte dos investimentos dos recém criados institutos de aposentadorias e pensões IAPs e a Fundação Casa Popular.

A periferização dos trabalhadores com baixos salários iniciou-se nos anos 1940 de forma incipiente. Esse modelo dependeu da implantação da rede de transporte rodoviário e se consolidou somente duas décadas depois, quando a provisão habitacional para esses habitantes ficou a cargo dos próprios moradores por meio da produção doméstica da habitação, ou autoconstrução (Castro, 1999).

Rapidamente muitos promotores imobiliários, aliados a classe dos proprietários tradicionais, apareceram para lotear, urbanizar e vender São Paulo parceladamente. Os primeiros

loteamentos residenciais para os habitantes mais ricos foram construídos no vetor Sudoeste de crescimento da cidade, Cerqueira César e Av. Paulista, posteriormente em direção ao Rio Pinheiros ao longo da encosta formada pelos bairros Jardim urbanizados pela City of São Paulo Improvements and Freehold Land Company Limited, conhecida como Cia. City, que urbanizou vários bairros importantes de São Paulo, com capital internacional e terras obtidas a partir do desmonte da Cia. Light e produto voltado para um público de alto poder aquisitivo. Os primeiros loteamentos possuíam diversas restrições de uso – limite de gabarito, recuos laterais, de fundo e de frente – inovadores para a época, e o Jardim América, por exemplo, foi objeto de um decreto que proibia a construção de prédios não residenciais (Decreto Municipal nº 3.227/29), conferindo exclusividade e promovendo sua valorização.

“Da Avenida Paulista, pelas escarpas abruptas que demandam a várzea do Pinheiros, descem novos bairros. E a própria várzea começa a ser ocupada; já não, como foi o caso de suas irmãs do Tietê e do Tamanduateí, por populações operárias, mas pela mesma burguesia de Higienópolis e da Avenida Paulista. Inaugura-se tal ocupação por esta obra-prima de urbanismo que é o Jardim América, iniciado em 1910. A designação ficará, e os bairros da várzea do Pinheiros serão todos “jardins”: Jardim Paulista, Jardim Europa. Jardins no nome e no aspecto: vegetação profusa, amplos espaços livres, construções isoladas em meio de grandes parques. Será este o recanto mais pitoresco de São Paulo; o seu caráter se afasta completamente dos modelos urbanísticos que herdamos do passado, e traz um cunho acentuadamente anglo-saxão que lhe imprimiu a empresa daquela origem que lançou este tipo de urbanismo depois largamente imitado” (Prado Jr., 1983, p. 68-70).

Já os habitantes mais pobres residiam em cortiços e loteamentos afastados, periféricos, mais distantes, geralmente nas áreas mais baixas e sujeitas a alagamentos.

Morfologia residencial vertical no início do século XX: edifícios de um proprietário

As morfologias presentes na primeira metade do século XX já eram bastante variadas. A produção para mercado apresentava formas diferentes e a desigualdade no acesso às condições materiais da habitação desde essa época já se faziam bastante perceptíveis. A grande massa de habitantes com baixos salários habitava os cortiços, as vilas operárias e loteamentos periféricos; os assalariados de classe média habitavam casas unifamiliares de aluguel ou próprias; já os grandes proprietários de terras, proprietários industriais e grandes comerciantes habitavam casas próprias unifamiliares de grandes proporções, nos melhores terrenos da cidade.

“As inovações tecnológicas do início do século, mais especificamente o desenvolvimento do concreto armado e do elevador, possibilitaram o crescimento em altura das edificações, iniciando o processo de verticalização da área central da cidade a partir de meados da década

de 1910, cujo melhor exemplo é o Edifício Martinelli, inaugurado em 1929 com os seus vinte e sete pavimentos” (Nobre, 2004, p. 2).

Segundo Somekh (1997)¹, a década de 1910 corresponde ao início do processo de verticalização, fortemente vinculado à construção estrangeira. Seria em 1907/1908 que surge o primeiro edifício de concreto armado da cidade, o primeiro de apartamentos e o primeiro a receber elevador (Souza, 2013, p. 59).

Para a mesma autora, a década de 1920 é marcada por edifícios de apartamentos para locação em geral levantados por famílias da elite paulistana. Os primeiros edifícios de apartamento eram produzidos por um único proprietário, por isso os exemplos que serão apresentados desse período representam as aspirações de figuras proeminentes da sociedade brasileira, ligados aos grandes proprietários de terra e grandes empresários.

“Em nossa pesquisa na revista Acrópole, todos os edifícios residenciais publicados até 1942 pertenciam a um único proprietário. É só neste ano que aparece o primeiro projeto de edifício de apartamentos em sistema de condomínio - o Edifício Biarritz, localizado em Santos -, acompanhado da notícia mencionada (Acrópole, n. 52, ago. 1942, p. 157). Não obstante, prédios de apartamentos de um único proprietário parecem ter continuado a superar o número de condomínios, a julgar pela amostragem publicada em Acrópole” (Pinheiro, 2008, p. 110).

É o caso do Edifício Martinelli e o Edifício Esther localizados no centro de São Paulo. Edifícios na forma condomínio eram viabilizados quase sempre por meio do investimento de grandes fortunas da elite local e internacional. O Edifício Esther na Praça da República foi patrocinado pela fortuna da família Nogueira, produtores de açúcar do interior do estado, enquanto o edifício Martinelli foi patrocinado pelo empresário de transportes Giuseppe Martinelli, no centro antigo da Cidade. A combinação de usos diferentes na tipologia dos condomínios foi explorada desde os anos 1930.

¹ Somekh divide a evolução dos edifícios em cinco períodos: (1) década de 1910, o início do processo, fortemente vinculado à construção estrangeira; (2) década de 1920, marcada por edifícios de apartamentos para locação, em geral levantados por famílias da elite paulistana, raros os prédios comerciais; (3) décadas de 1930 e 1940, a consolidação da fase rentista iniciada na década anterior, com edifícios de aluguel ainda como a melhor opção de investimento; (4) o período de 1947 a 1964, que corresponde ao início das incorporações e a forte valorização da cidade, quando o aluguel deixa de ser uma atividade rentável e inicia-se o processo de produção para venda; (5) a partir de 1964, quando as incorporações estão voltadas à produção de apartamentos de dois, três ou mais dormitórios, muito suscetível à crise e medidas governamentais (Souza, 1994).

Edifício Martinelli

Proprietário: Giuseppe Martinelli

Ano da Construção: 1934

Arquiteto: Vilmos Fillinger

Número de pavimentos: 30 pavimentos.

Área Construída: 58.190m²

Área do Terreno: 2.210m²

Altura: 150m

Uso: foi projetado para ser de uso misto, mas hoje é público institucional.

O Edifício Martinelli, projetado pelo arquiteto Húngaro Vilmos Fillinger, a pedido do empresário Giuseppe Martinelli, foi inaugurado em 1929, ainda inacabado, tendo sido finalizado com seus 30 andares em 1934. Explorava uma tipologia variada, contemplando residências, comércio, hotel e cinema. A crise da bolsa de Nova York, 1929, abalou a capacidade de realização do empreendimento fazendo com que Giuseppe Martinelli vendesse o edifício para saldar as dívidas que havia adquirido para sua construção.

Figura 01 – Edifício Martinelli em construção



Fonte: Acervo Estadão²

² Disponível em <<http://acervo.estadao.com.br/noticias/acervo,como-era-sao-paulo-sem-o-edificio-martinelli,9083,0.htm>>, acesso em 10 out. 2017.

Edifício Esther

Proprietário: Paulo de Almeida Nogueira

Ano da Construção: 1938.

Arquiteto: Alvaro Vital Brazil e Adhemar Marinho

Número de pavimentos: 10 pavimentos.

Área Construída: 10.000m²

Área do Terreno: 2.100m²

Uso: misto.

O edifício Esther foi construído por iniciativa do industrial Paulo de Almeida Nogueira, para ser a nova sede das usinas de açúcar Esther. Projetado pelos arquitetos Álvaro Vital Brazil, então com apenas vinte e seis anos e Adhemar Marinho, em 1936 e inaugurado em 1938. Pioneiro no uso misto - combinação de unidades residenciais e comerciais na mesma torre - possui dez andares mais cobertura, abriga 103 escritórios, apartamentos residenciais e um restaurante.

Figura 03 – Edifício Esther



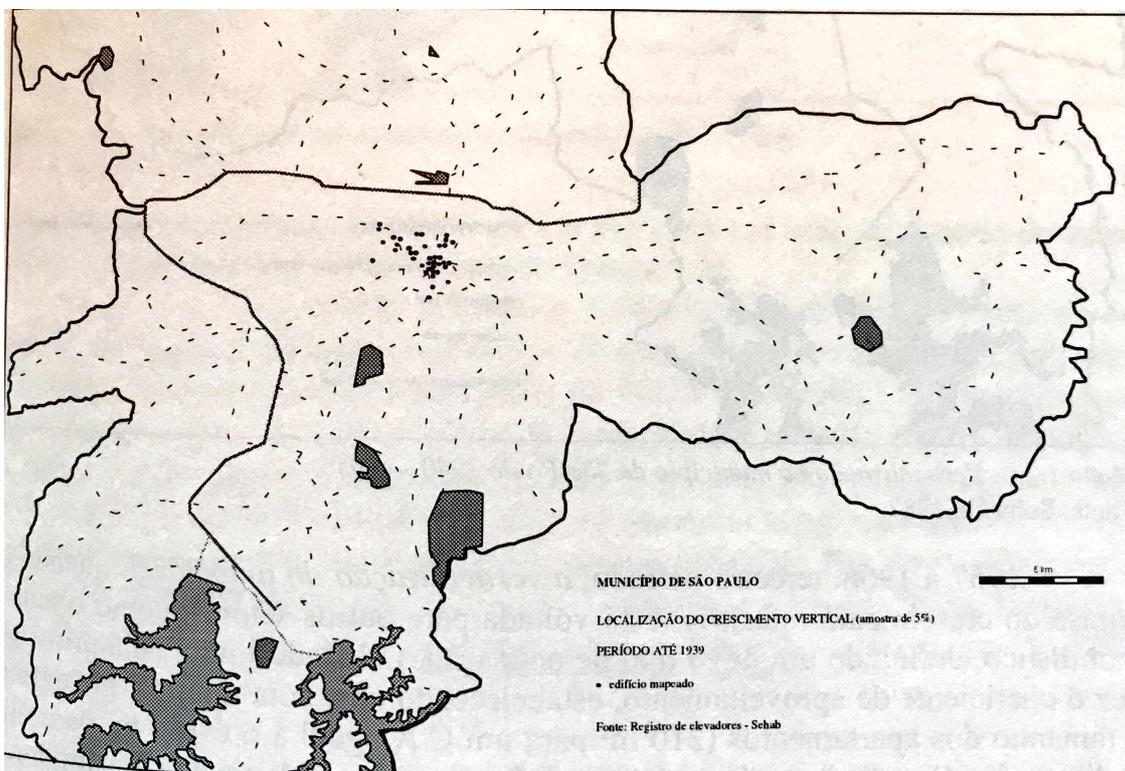
Fonte: SP Patrimônio³.

³ Disponível em <http://www.sppatrimonio.com.br/wp-content/uploads/2017/08/IAB_SP-2.jpg>, acesso em 10 dez. 2017.

1930-1950 | A verticalização em área central e a regulação de condomínio e urbanas consequentes

Entre os anos 1930 e 1950, a cidade não cresceria apenas horizontalmente, mas também, verticalmente. A verticalização das áreas centrais foi sugerida e utilizada na cidade no período, geralmente sobre regiões dotadas de infraestrutura, centrais. Apesar de a verticalização da cidade de São Paulo ter se iniciado na década de 1910, esse processo torna-se principal e irreversível nos anos 1940 (Somekh, 1997).

Mapa 01 - Localização dos edifícios verticalizados no período até 1939



Fonte: Somekh, 1997, p.23.

A verticalização representou uma frente de multiplicação do solo para os empreendedores imobiliários. A verticalização é a expressão do mecanismo de capitalização da terra pela multiplicação da propriedade, por meio da propriedade condominial que se constituiu como solução jurídica pelo recurso denominado fração ideal de terreno da propriedade condominial, criando uma nova forma de propriedade.

Nos anos 1940 a verticalização alteraria seu modelo, da construção de um edifício de apenas um proprietário cujas unidades eram destinadas a aluguel para empreendimentos com formas

mais diversificadas de financiamento e com objetivo de venda. Esse processo exigiu a regulação dessa nova forma de propriedade.

A fração ideal de terreno já figurava no Código Civil de 1916 sob a forma de co-propriedade utilizada para regulamentar as relações entre edificações sobrepostas de mais de um proprietário (art. 623 ao 645). Em 1928 é editado um Decreto (Decreto nº 5.481/28) para tratar das edificações de dois ou mais pavimentos, face à pressão vinda do Rio de Janeiro, que crescia rapidamente com esta morfologia.

“Art. 1º Os edificios de mais de cinco andares, construidos de cimento armado ou materia similar incombustivel, sob a fórma de apartamentos isolados, entre si, contendo cada um, pelo menos, tres peças, e destinados a escriptorios ou residencia particular, poderão ser alienados no todo ou em parte objectivamente considerada, constituindo cada apartamento uma propriedade autonoma, sujeita ás limitações estabelecidas nesta lei”. (Decreto Federal nº 5.481, de 25 de junho de 1928).

A pluralidade de situações e conflitos, face à diversidade de tipologias encontradas, inicialmente exigiu alterações no Decreto, ora ampliando o número de pisos, ora diferenciando tipologias, e terminou levando ao anteprojeto da Lei de 1964, que trata de pavimentos superpostos tanto em relação à projeção horizontal como vertical (Kojranski, 2010).

O condomínio foi a figura encontrada por ser um dispositivo legal que permite que mais de uma propriedade possa ocupar o mesmo terreno, por meio do mecanismo chamado fração ideal do terreno e individualização da área útil dos apartamentos. A indiferenciação de cada área de lote é uma das principais características da concepção do condomínio.

“Art. 2º O terreno em que assentem o edificio e suas installações e o que lhe sirva a qualquer dependencia de fim proveitoso e uso commum dos condôminos ou accupantes, constituirão coisa inalienável e indivisível de domínio de todos os proprietários do prédio” (Decreto Federal nº 5.481, de 25 de junho de 1928).

Mas a verticalização tinha seus limites, era para se dar mais alta em áreas centrais. Desde o final da década de 1920, no entanto, o Código de Obras Municipal de 1929 (Lei Municipal nº 3.427 de 1929), controlava a altura dos edifícios por meio da relação entre altura e largura da rua, cujo coeficiente poderia chegar a 2,5 em áreas centrais, decaindo em direção a periferia.

“Embora a construção de edificios com mais de 4 andares na área central da cidade de São Paulo remonte à década de 1910, tal processo circunscreveu-se, então, a iniciativas pontuais e a edificios de escritórios, mantendo-se praticamente restrito ao chamado Triângulo. É o caso do Edifício Guinle (1912), com 8 andares, projetado pelo engenheiro-arquiteto Hipólito Pujol Jr., o primeiro edifício em altura da cidade, com estrutura de concreto armado calculada matematicamente. Na década de 1920, destaca-se o Edifício Sampaio Moreira (1924), projeto de Cristiano Stockler das Neves que, com seus 13 andares mais porão e ático, é considerado nosso primeiro arranha-céu; mas é certo que, por muito tempo, reinou soberano, com seus 26 andares, o Edifício Martinelli, inaugurado em 1929. Entretanto, é só a partir da década de 1930 que o processo se tornou irreversível, extrapolando os limites do centro antigo da

cidade e englobando a função residencial. Aliás, as vias alargadas que compunham o chamado "Anel de Irradiação" - a rótula projetada por Prestes Maia em seu Plano de Avenidas - constituíram um dos vetores prediletos da verticalização residencial" (Pinheiro, 2008, p. 110).

Na década de 1940 a verticalização deixa de ser usada unicamente para empreendimentos comerciais, passando a abrigar a função residencial (Nobre, 2006, p. 5). O Decreto 5.481/28 foi um importante marco regulatório, mas a produção efetiva dos condomínios teve início na década de 1940. Com a Lei do Inquilinato de 1942 (Decreto-Lei 4.598/42) o preço dos aluguéis foi congelado. De dezembro de 1941 a agosto de 1944 o preço dos aluguéis não poderia ser inflacionados, ficava vedada qualquer tipo de sobretaxa, calção ou luvas. Essa regulação limitou a rentabilidade e gerou insegurança em relação às expectativas dessa atividade imobiliária, desestimulando a produção de unidades habitacionais patrocinados pela iniciativa privada para aluguel. Assim, os edifícios de apartamento de um único dono baseados na atividade do aluguel passaram a ser substituídos por condomínio edifícios com venda das unidades (Pinheiro, 2008).

Ainda nos anos 1940, foram verticalizados os bairros residenciais próximos ao Centro como Campos Elíseos e Higienópolis. A média dos coeficientes de aproveitamento variavam de 8 a 10 vezes a área do terreno, chegando a casos extremos de 22 vezes, como no Edifício Itália (Rolnik et al., 1990; Nobre, 2006, p. 5). O adensamento provocado pela verticalização ganhou corpo devido ao interesse econômico dos promotores imobiliários. A possibilidade de multiplicar o solo e explorar o parcelamento vertical passou a ser empregado para majorar a renda nos empreendimentos verticalizados. O aprimoramento da tecnologia do concreto armado foi usada para produzir edifícios cada vez mais altos. Em 1957, a Prefeitura de São Paulo instituiu os coeficientes 6 para edifícios comerciais e 4 para edifícios residenciais, através da Lei nº 5.261/57, com isso houve uma redução nos gabaritos dos edifícios produzidos. Serão apresentados alguns exemplos de edifícios anteriores a essa regulação, com coeficientes de aproveitamento altíssimos, como edifício São Vito e Mirante do Vale.

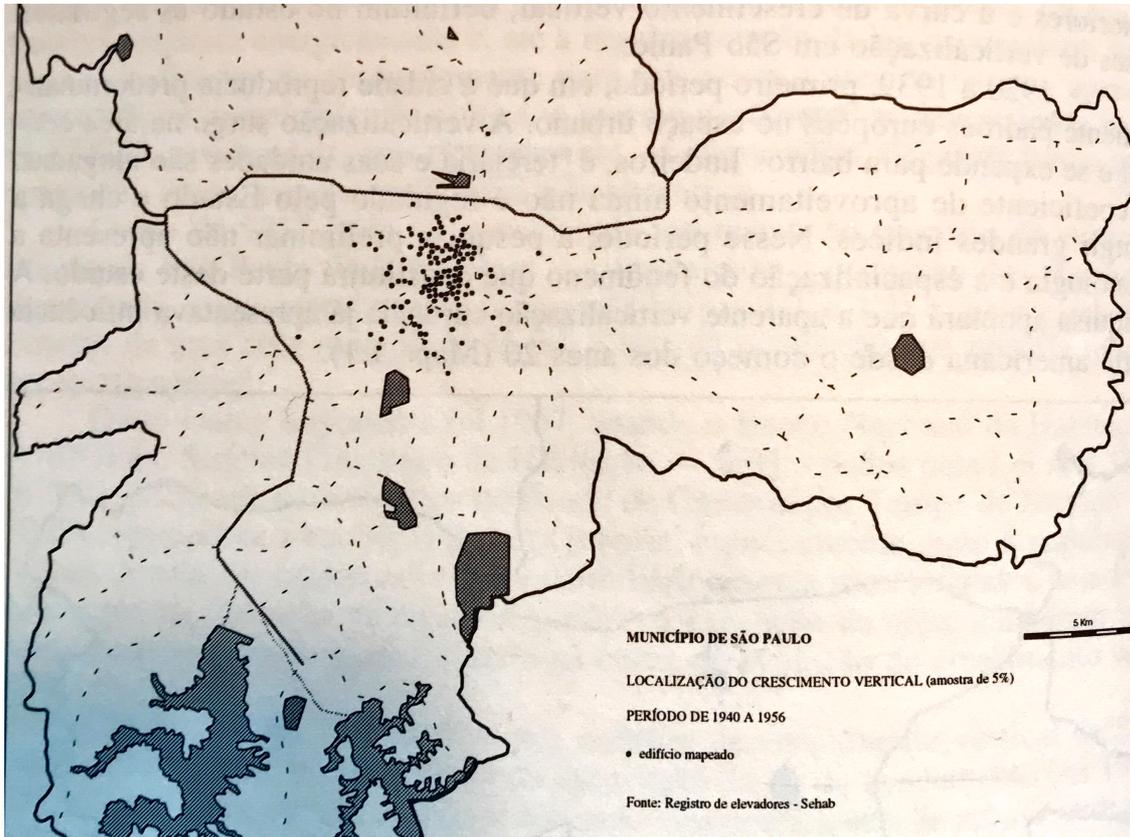
Morfologia vertical inserida em parcelamento existente

Essa é uma primeira fase da produção dos condomínios na qual a verticalização proporcionou uma frente de expansão do capital imobiliário, cuja capitalização era proporcionada pela morfologia verticalizada e possibilidade de multiplicar o número de unidades.

A expansão deste modelo vertical se deu, neste momento, sob regiões mais centrais, onde o solo é mais caro e onde estavam sendo realizadas intervenções do Estado no sentido de valorizar o espaço da cidade por meio de intervenções maciças no sistema viário com a substituição da malha de bonde por transporte sobre rodas (ônibus, automóveis), com por exemplo a implantação de alguns dos eixos previstos no Plano de Avenidas, quando da gestão do Prefeito Prestes Maia (1937-1945).

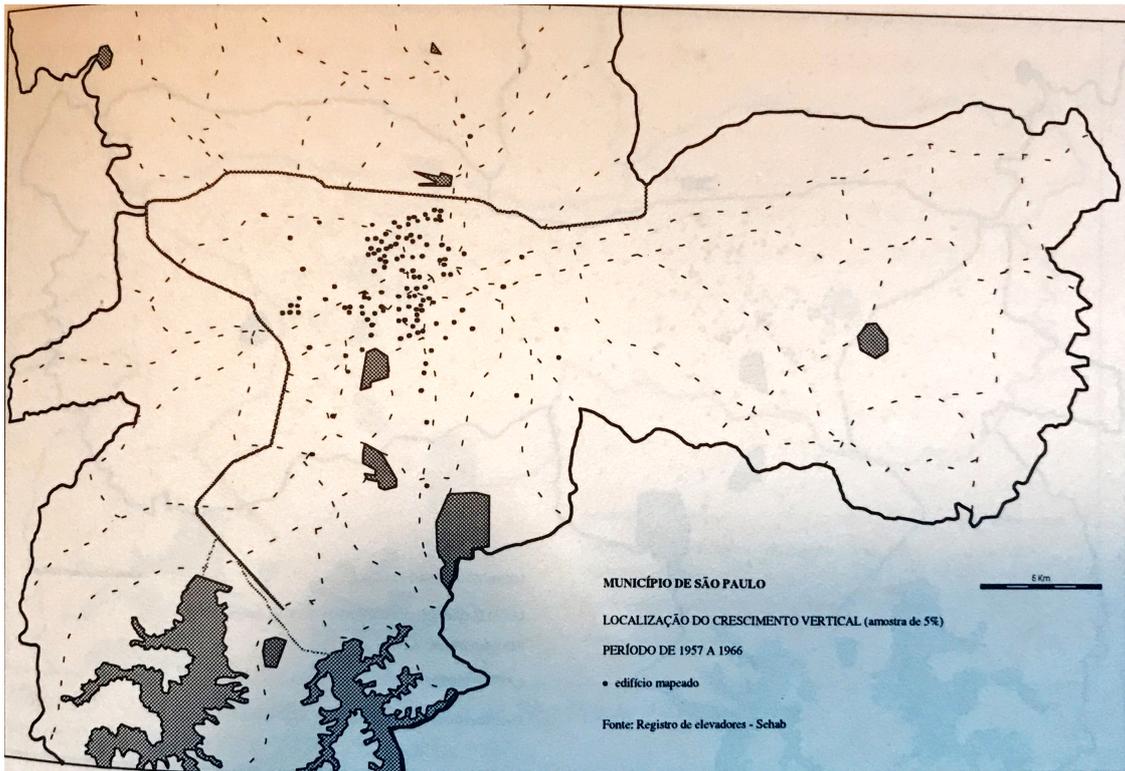
“Esta época também contemplou: a exuberância do Centro Novo (Cinelândia, restaurantes, hotéis e comércios), a transferência da Sede do Governo para os Campos Elíseos e o início do deslocamento do comércio de luxo do Centro Novo para a região da Paulista e dos Jardins” (Souza, 2013, p.32).

Mapa 02 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1940 a 1956



Fonte: Somekh, 1997, p. 24.

Mapa 03 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1957 a 1966



Fonte: Somekh, 1997, p. 25.

Segundo Somekh:

“Até 1939 existiam 1.232 elevadores, instalados em 813 edifícios na cidade. A verticalização em São Paulo era um fenômeno central e predominantemente terciário: 70% dos edifícios estavam localizados na área central (triângulo e centro novo) da cidade e 65% eram de uso terciário e na sua grande maioria construídos para aluguel” (Somekh, 1997, p. 139).

Entre 1940 e 1950 muita regulação urbana foi aprovada definindo, em lei ou decreto, áreas extensamente residenciais e vias destinadas à verticalização, abrindo espaço para que a verticalização tivesse espaço na cidade. Este zoneamento servirá de base para a lei geral de zoneamento que viria a ser aprovada em 1972 (Lei Municipal nº 7.805/1972).

Este período também é marcado pelos arranha-céus. A possibilidade de adensar foi levada ao extremo tendo sido exacerbada na produção do final dos anos 1950 e início dos anos 1960 como a produção dos edifícios da Kogan e Zarzur: Mercúrio, São Vito e Mirante do Vale. Três exemplos de coeficientes de aproveitamento e taxa de ocupação altíssimos.

Mirante do Vale

Proprietário: Kogan & Zarzur

Ano da Construção: 1966.

Arquiteto: Aron Kogan e Waldomiro Zarzur

Número de pavimentos: 51 pavimentos.

Área Construída: 75.000m²

Altura: 170m

Uso: Comercial

Figura 04 – Edifício Mirante do Vale: muito mais alto que todos os edifícios ao seu redor.



Fonte: site São Paulo City⁴.

⁴ Disponível em: <<https://spcity.com.br/mirante-do-vale-maior-arranha-ceu-da-cidade/>>, acesso 12 out. 2017.

São Vito

Proprietário: Kogan & Zarzur

Ano da Construção: 1959.

Arquiteto: Aron Kogan e Waldomiro Zarzur

Número de pavimentos: 27 pavimentos.

Número de unidades: 600

Área Construída:-m²

Área do Terreno: 784m²

Uso: misto

Edifício Mercúrio

Proprietário: Kogan & Zarzur

Ano da Construção: 1959

Arquiteto: Aron Kogan e Waldomiro Zarzur

Número de pavimentos: 27 pavimentos.

Área do terreno: 784m²

Uso: misto

Os edifícios São Vito e Mercúrio foram construídos pela empresa Kogan&Zarzur. Assim como o edifício Mirante do Vale, construído pela mesma empresa, são exceções que foram posteriormente proibidas com a limitação do gabarito. O edifício São Vito foi projetado para o mercado popular, com unidades tipo kitinete que variavam dos 23m² aos 28m². Ao lado, formando um conjunto, o Edifício Mercúrio possuía 140 unidades. Ambos foram desapropriados e demolidos em 2011 pelo poder municipal. O Edifício Mirante do Vale é o edifício mais alto da cidade até hoje com 170 metros de altura.

Figura 05 – Edifício São Vito e Edifício Mercúrio



Fonte: Blogspot⁵.

⁵ Disponível em: <<https://ppplebeu.blogspot.com.br/2010/11/edificio-sao-vito-em-demolicao-gente.html>>, acesso em 24 jan. 2018.

Na década de 1950, as tipologias condominiais já apresentavam uma variedade considerável, com mistura de usos e articulação com a cidade. Galerias comerciais, centros comerciais, condomínios de escritórios, condomínios residenciais e edifícios de uso misto. Os edifícios, principalmente os mais altos, eram construídos no centro da cidade. As imagens da construção do Conjunto Nacional mostram como a região da Paulista em direção aos Jardins era muito menos verticalizada do que é hoje.

Conjunto Nacional

Proprietário: José Tjurs

Ano da Construção: 1962.

Arquiteto: David Libeskind

Número de pavimentos: 25 pavimentos.

Área Construída: 150.000m²

Área do Terreno: 14.600m²

Altura: 170m

Uso: multiuso.

O Conjunto Nacional foi idealizado pelo empresário argentino José Tjurs e projetado pelo arquiteto David Libeskind. Construído em 1956, foi o primeiro multiuso a ser construído em São Paulo, diferente de outros condomínios de uso misto, o Conjunto Nacional, não divide o espaço da quadra com outras edificações, ocupa todo o quarteirão que antes abrigava a residência Horácio Sabino. Representou uma transformação significativa do ponto de vista da morfologia urbana em relação a ocupação por meio de casas isoladas que figuravam a paisagem da Av. Paulista até o momento. É um exemplo interessante para este trabalho porque apresenta uma morfologia diferente da morfologia do Condomínio Cidade Jardim apesar de os dois serem condomínios multiuso.

Figura 06 – Imagem do terreno no qual foi construído o Conjunto Nacional



Fonte: Pinterest⁶.

⁶ Disponível em: <https://br.pinterest.com/pin/36591815696543076/>, acesso em 15 jan. 2018.

Figura 07 – Imagem do Conjunto Nacional



Fonte: Pinterest⁷.

⁷ Disponível em <<https://i.pinimg.com/originals/0a/e0/11/0ae0118c60aa2ba86b4ef62d142f6e09.jpg>>, acesso em 15 jan. 2018.

Um parênteses: São Paulo também crescia horizontalmente e precariamente

Ainda que o enfoque deste trabalho seja a verticalização com a utilização de condomínios, este não foi o único processo de transformação urbana vivido neste período. Concomitante a esse processo deu-se proliferação de ocupações em favelas e a urbanização de extensas áreas rurais, na forma de loteamentos, clandestinos e oficiais. A cidade se adensou e espraiou movida, por um lado pela produção para mercado, e, por outro, pelas formas de produção por encomenda e doméstica. A produção por encomenda prevaleceu nos loteamentos de alto padrão, enquanto a produção doméstica nos loteamentos de baixo padrão.

O núcleo de estatística da Prefeitura identificou a presença de 50.000 pessoas vivendo em favelas em São Paulo no final dos anos 1950. Em 1962, outro levantamento constatou um aumento de 200% na quantidade de pessoas vivendo em favelas na cidade de São Paulo. A produção doméstica da habitação começa a ser a alternativa possível para uma classe trabalhadora cuja a remuneração por sua força de trabalho é inferior ao seu custo de reprodução, forçando esses habitantes a ocupar moradias irregulares.

O desequilíbrio da relação capital-trabalho é a principal ferramenta de marginalização desses habitantes, mas essa situação foi consentida pelo poder municipal, incapaz de oferecer outra solução para a crescente desigualdade que se construiu por meio da produção do espaço.

A frente de expansão suburbana é, segundo Lagenbuch (1968), duplamente interessante para o loteador/proprietário que consegue dois momentos de capitalização. O primeiro, na transformação de solo rural em urbano formando um novo núcleo afastado da mancha principal. No segundo momento, urbaniza-se essa área intermediária, cujo preço havia sido inflacionado pelo primeiro processo. Já a frente de expansão imobiliária para mercado se concentrou nas áreas centrais e na proximidade das principais avenidas da cidade.

A possibilidade de transformar terreno rural em urbano é um artifício de capitalização da terra. O solo rural, pelas próprias características que a produção impõe, são comercializados em unidades maiores, alqueires ou hectares, enquanto que o solo urbano, pela possibilidade de ser fracionado em lotes e utilizado para o uso urbano, é negociado em metragem menor, normalmente metros quadrados. De maneira geral o solo rural é mais barato, justamente pelas características vinculadas ao seu uso. Essa ideia será retomada no próximo capítulo quando apresentar os mecanismos de funcionamento da renda imobiliária.

Entre os anos 1940 e 1950, São Paulo já apresentava um núcleo denso, cujo alto preço cobrado pelos imóveis havia afugentado parte da população para áreas mais afastadas. Surge com isso um “cinturão de loteamentos residenciais suburbanos” (Langenbuch, 1968). Nos anos 1940 tem-se notícia das primeiras favelas da cidade, criadas pela conjuntura imobiliária que se formara ao longo das décadas anteriores.

O forte crescimento populacional e a necessidade por habitações foi explorada pelos promotores imobiliários e grandes proprietários de terras. Estes abriram novas frentes de loteamentos para venda, com características diferentes definidas pelo perfil socioeconômico dos potenciais compradores. Para os mais abastados os bairros jardim produzidos pela Cia. City. Já para os moradores de baixos rendimentos, os loteamentos mais afastados e sem infraestrutura. Enquanto nos bairros jardim prevaleceu a produção por encomenda, nos loteamentos populares a forma de produção doméstica da habitação, também chamada autoconstrução, foi predominante.

“Os loteadores, por sua vez, levando em conta a aspiração popular de conseguir resolver o problema da moradia pela autoconstrução, traçaram uma estratégia capaz de proporcionar-lhes um sobre lucro estupendo, ao comercializar lotes tipicamente rurais para desempenhar funções estritamente urbanas” (Kowarick Bonduki, 1994, p. 150).

A autoconstrução, em loteamentos clandestinos ou em terrenos ocupados foi uma alternativa para a produção das habitações dos mais pobres que foram expulsos da parte central da cidade devido a desproporção entre seus salários e o preço cobrado pelos alugueis. O processo de industrialização que se deu foi baseada na superexploração do trabalho, com baixos salários, desproporcionais ao custo de vida ao longo de todo o século XX. A relação de superexploração do trabalho na indústria, aliada a condições favoráveis de espoliação por meio da propriedade imobiliária foram determinantes para a produção do espaço de São Paulo de maneira tão hierarquizada e desigual (Kowarick, 1979; Oliveira, 2003; Maricato, 1996; Pereira, 1986).

“Numa cidade como São Paulo, o processo de espoliação aparece exacerbado; a produção e o consumo de moradias aparecem extremamente diversificados. A produção para o mercado não se generaliza e só atende um pequeno segmento social deixando que a maior parte da população encontre, fora do mercado, suas próprias solução para o problema de morar. Convivem ao lado da solução de mercado, outras soluções de moradias polarizadas no patrocínio do Estado ou do próprio morador, que se manifestam no espaço urbano heterogeneamente conforme a resistência da população a pauperização”. (Pereira, 1986, p.220).

1960-1980 | A disseminação da casa própria em edifícios verticais com o Sistema Financeiro da Habitação

As décadas de 1960 e 1970, período do Governo Militar (1964-1985), são frequentemente descritas pela literatura urbana pelo impacto da estruturação de uma política de desenvolvimento urbano e habitacional e pela agenda regulatória implantada. Foi o momento da construção de importantes marcos que regulamentam a política urbana no território brasileiro, como a Lei dos condomínios horizontais (Lei Federal nº 4.591/64) – regulação

central para esta análise –, mas também o Estatuto da Terra (Lei Federal nº 4.504/64), o Código Florestal (Lei Federal nº 4.771/1965), o Código Tributário Nacional (Lei nº 5.172/ 1966) e a Lei Federal de Parcelamento do Solo (Lei Federal nº 6.766/1979).

No entanto, o maior impacto do governo militar no meio urbano deu-se a partir da estruturação de uma política de desenvolvimento urbano estruturada com a criação do Banco Nacional de Habitação – BNH, do Sistema Financeiro de Habitação – SFH e do Serviço Federal da Habitação e do Urbanismo – SERFAU. Este sistema de financiamento estava destinado ao fomento da produção imobiliária como forma de sua viabilização. Os recursos do SFH envolviam o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) (instituído em 1966) e, mais tarde, o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), a poupança voluntária, formado pelas cadernetas de poupança e pelas letras imobiliárias.

Com a criação de um sistema de crédito voltado para a injeção de capital na produção e realização de empreendimentos imobiliários, a produção cresceu. O aporte de capital ampliou a capacidade de pagamento dos compradores, por outro lado, linhas de crédito para alavancar a produção imediata dos edifícios. Em 1966 foi criado o FGTS, poupança compulsória dos trabalhadores, que passou a alimentar o sistema e, posteriormente, em 1975, o SBPE passa a ser usada para o financiamento habitacional.

Com regulação condominial e de parcelamento do solo, associada a formas de financiamento habitacional, a produção imobiliária ainda levou alguns anos para apresentar a transformação que esse fomento viria a provocar.

A atuação do Estado na promoção imobiliária fomentou principalmente financiamento para a produção de imóveis populares e para classe média (Arretche, 1990).

“Em termos práticos o mercado de renda média funcionava da seguinte maneira, segundo Arretche: o produtor de um empreendimento imobiliário - quer público, quer privado - obtinha um financiamento junto ao FGTS/SBPE; com estes recursos, realizava do empreendimento habitacional; finalmente, com a venda da unidade residencial, o promotor imobiliário quitava seu débito junto ao órgão financiador, o qual se transformava em detentores dos créditos hipotecários do mutuário final. Com relação a esses financiamentos, foi praticada a política de subsídios creditícios embutidos nas condições de financiamento” (Botelho, 2007, p.112).

O volume de unidades produzidas no período foi muito grande:

“Em relação ao parque construído habitacional, no período de 1964 a 1986, segundo PNADs e os censos realizados, 15,5 milhões de novas unidades habitacionais foram erguidas, sendo financiadas pelo SFH, (...) aproximadamente, 4,45 milhões de unidades. (Royer, 2014, p. 67).

Nas regiões metropolitanas esta produção transformou a fisionomia urbana. Em São Paulo, o modelo de urbanização com verticalização média – entre 10 e 20 andares – se implantou neste período em bairros contidos nos anéis intermediários, como Moema e Santo Amaro.

A lei de condomínios de 1964

Pressionada pela fragilidade dos decretos que regravam edificações com mais de um proprietário no Rio de Janeiro e em São Paulo, é elaborado o projeto de lei que originará em 1964 a Lei de Condomínio em edificações e incorporações imobiliárias (Lei nº 4.591/64) (Kojranski, 2010). Esta lei conceituou a forma condomínio tal qual existe hoje. Essa regulação dispõe sobre a forma condomínio, constituição de condomínios privados, criou e regulou a incorporação e a figura do incorporador. Substitui o Decreto Federal nº 5.481/28. Segundo Nadia Somekh, foi a forma condomínio que regulamentou a cidade adensada.

“O Capital imobiliário, então em constituição, exige a multiplicação do solo urbano (verticalização), como inovação à subdivisão do solo (loteamento), numa nova estratégia de valorização do capital” (Somekh, 1997, p. 71)

A lei de condomínios define a incorporação imobiliária e traz a figura do incorporador imobiliário, diferenciando-o do proprietário da terra urbana, que serve como suporte para a produção e valorização do capital:

“Art. 29. Considera-se incorporador 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, (VETADO) 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” (Lei 4.591/1964, art. 29).

A regulação também define aspectos que serão importantes para a rentabilidade imobiliária, especialmente quando comparados com a regulação federal e municipal de parcelamento do solo, como será comentado mais adiante neste texto no item “O controverso uso da figura do condomínio horizontal”. Envolvem por exemplo, a possibilidade de construção ser feita por encomenda, a inexistência de limite de área de terreno ou a exigência de aberturas de vias públicas, a regulação de áreas comuns e não públicas, entre outros.

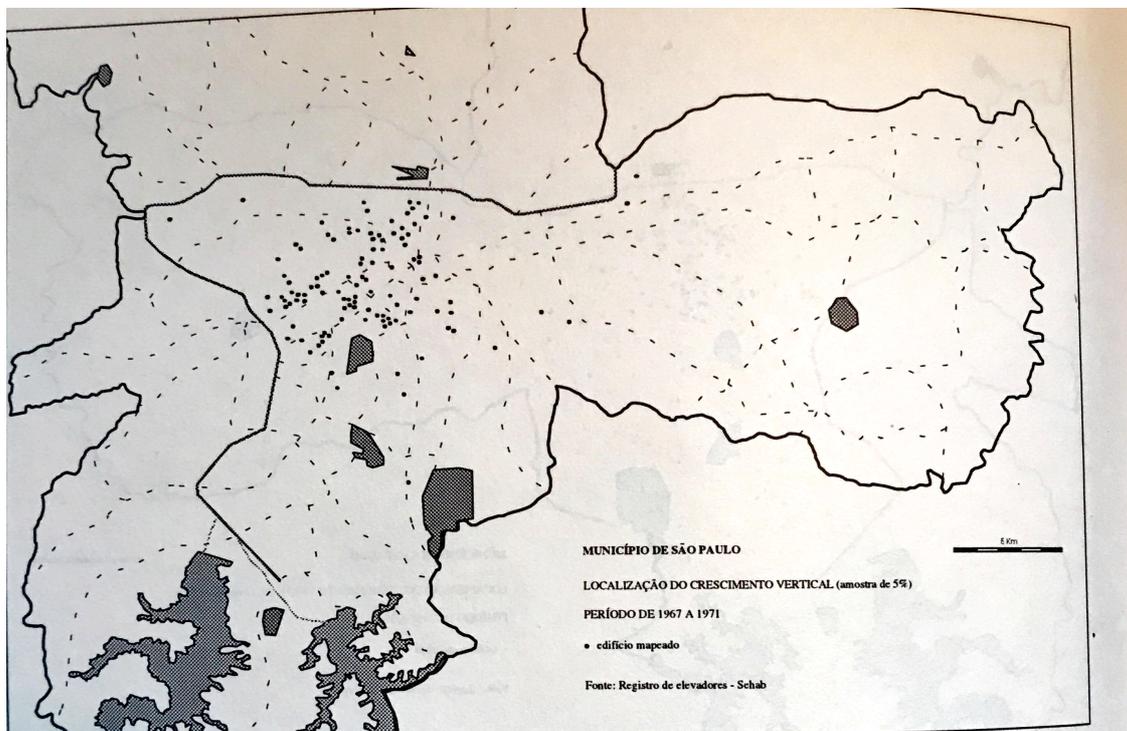
Interessante notar que a Lei de Condomínio entrou em vigor mais de uma década antes da Lei de Parcelamento do Solo. A Lei de Parcelamento do Solo exige uma série de contrapartidas do empreendedor, necessitando um investimento inicial maior, além da necessidade de doação de área pública e impossibilidade de ocupar áreas ambientalmente frágeis. A produção do espaço por meio da forma condomínio ganhou importância gradativamente frente ao parcelamento do solo. Isso porque grande parte da Lei de parcelamento do solo é tida como limitadora da rentabilidade do loteador, se comparado com as regras do condomínio. Além disso a Lei de Condomínios é vantajosa pela possibilidade de privatização de áreas públicas, facilidade na aprovação projeto, racionalização da produção e delimitação de uma área de moradores com perfil homogêneo, que permite um ganho abstrato de valor.

Morfologia disseminada de edifício no lote

A expansão deste modelo vertical se deu na direção do vetor Sudoeste (Villaça, 1998), nos anéis intermediários, em terrenos de valorização intermediária, pautando a morfologia que compõe diversas imagens de São Paulo. O modelo de verticalização se generaliza, com áreas inteiras ocupadas por edifícios verticais, em bairros como Morumbi, Tatuapé, Perdizes, Moema, Itaim Bibi, Consolação, Pinheiros, Jardim Paulista.

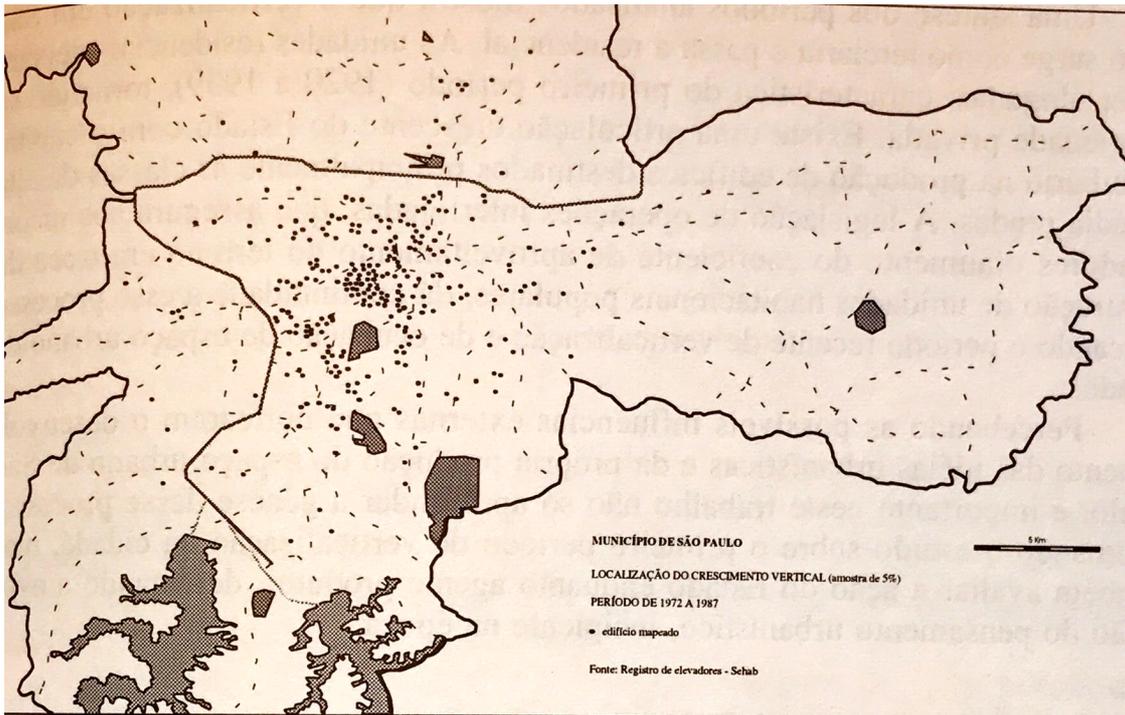
A inauguração de linhas de metrô também irão conformar novos territórios para esta verticalização. Em 1975 começa a operar a Linha Norte-Sul (com exceção da Estação Sé, inaugurada em 1978) e em 1979 o primeiro trecho da Linha Norte-Sul.

Mapa 04 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1967 a 1971



Fonte: Somekh, 1997, p.26.

Mapa 05 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1972 a 1987

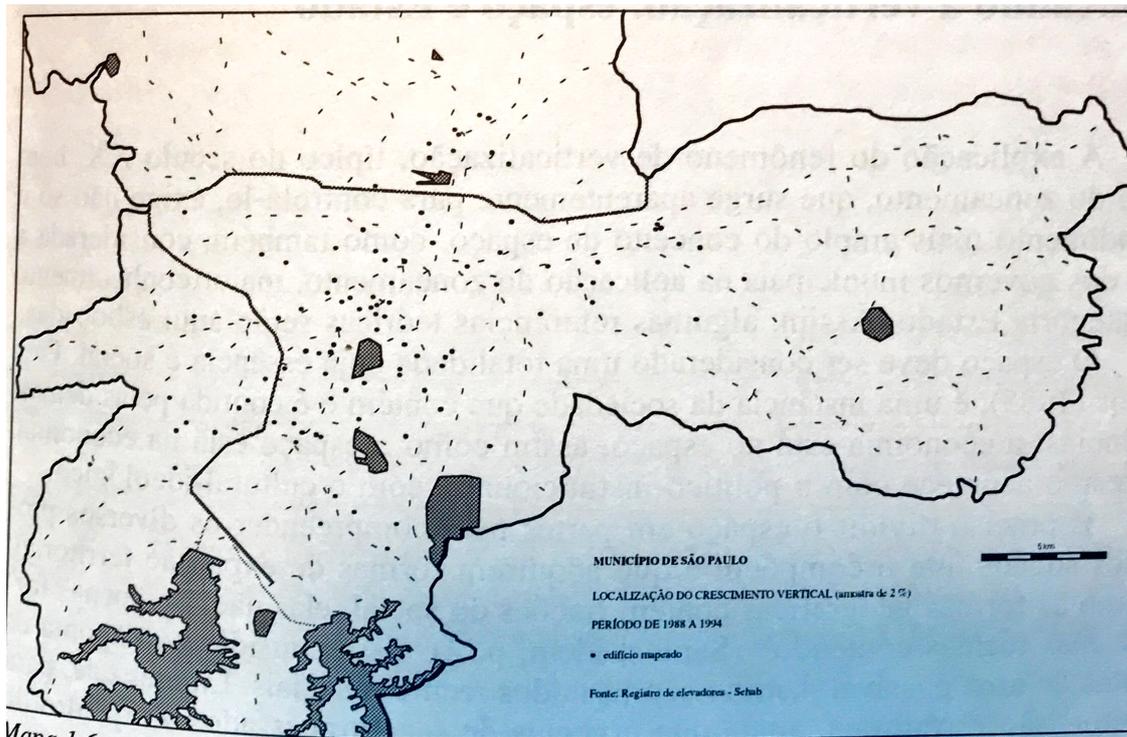


Fonte: Somekh, 1997, p. 27.

Nas décadas posteriores estas regiões seguem concentrando lançamentos, mesmo com o fim do SFH, mas ofertando produtos para famílias com rendas mais altas, concentrando estas camadas nestas áreas.

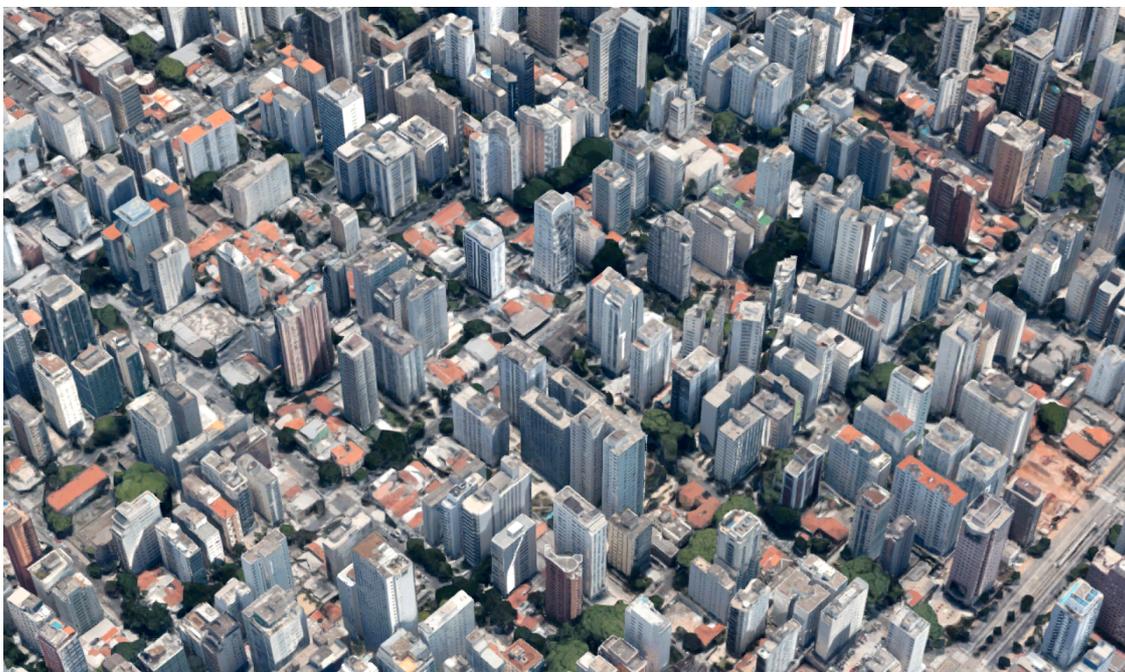
“Em 2002, 63% dos lançamentos de alto padrão que ocorreram na Grande São Paulo concentram-se nos distritos de Moema (597 lançamentos), Campo Belo (488 lançamentos), Morumbi (406 lançamentos, Jardins (23 lançamentos) e Alto de Pinheiros (130 lançamentos)” (Lage, 2003, p. 2)” (Botelho, 2007, p. 152).

Mapa 06 - Localização dos edifícios verticalizados no período 1988 a 1994



Fonte: Somekh, 1997, p.27.

Figura 08 - Jardim Paulista verticalizado.



Fonte: Google, 2017.

1980- 2000 | Condomínios clube aos enclaves fortificados metropolitanos

Este período apresenta algumas diversidades morfológicas, podendo ser subdividido em outros períodos, mas estão agrupados aqui pois tratam de uma alteração do condomínio vertical que ocupa um lote em área já urbanizada, para ocupações de grandes glebas urbanas ou rurais, em processos que estruturam outras lógicas de rentabilidade. Trata-se da disseminação dos condomínios horizontais fechados.

As morfologias condominiais fortificadas são produtos imobiliários que exigem um grande capital inicial de investimento, com expectativa de rentabilidade elevada, mas cuja incerteza ou mesmo a demora na realização aumenta o risco desse tipo de negócio. A Alfredo Mathias, uma construtora proeminente, acabou falindo por conta de um empreendimento mal sucedido neste formato.

Condomínios clube

Inicialmente, nos anos 1980 e 1990, há uma alteração da morfologia vertical do período anterior, geralmente estruturada sobre um edifício em um lote urbano. Esta passa a ser implantada em condomínios verticais, ou por vezes horizontais, aproveitando-se de glebas vazias ainda não parceladas, próximas a regiões de moradia da elite, em áreas mais centrais ou nos primeiros anéis intermediários, como por exemplo, na região do Morumbi ou de Pinheiros (Santos, 2013; Pereira Leite, 2006; Somekh, 1994). Não se trata de transformação de área rural em urbana, mas de ocupação de glebas vazias internas à metrópole.

Essas novas tipologias condominiais apostaram em mais formas de capitalizar a terra, formas que se somam aos processos já descritos neste trabalho. A verticalização, a possibilidade de comprar terrenos mais baratos em regiões mais afastadas, a racionalização da produção, grande número de unidades, são encontrados nesse modelo. No entanto, a verticalização não é estruturadora da renda: não é a extração de renda com adensamento construtivo e maior número de unidades que pauta a decisão morfológica, e sim um número menor de unidades de alto padrão, com apartamentos grandes. A novidade, no caso do Portal do Morumbi, são os diferenciais, a estrutura montada para o lazer dos moradores, capazes de atrair moradores de renda alta. Como o preço dos terrenos nesses lugares era menor a possibilidade de

apropriação de renda é maior, considerando nesse caso a possibilidade de formação de preço de monopólio⁸.

Não exigiu alterações de regulação da figura do condomínio, mas passou a explorar as possibilidades de ganho com a utilização desta figura, por exemplo, internalizando aspectos urbanos da figura do parcelamento do solo, como vias internas, áreas verdes privativas, etc.

Dois condomínios do tipo “condomínio-clubes” são exemplos desta tipologia: o Ilhas do Sul e Portal do Morumbi. O primeiro foi construído pela empresa Albuquerque & Takaoka enquanto o segundo pela Alfredo Mathias (Santos, 2013). Apesar de a publicidade desses empreendimentos se valerem da promoção da segurança privada, o maior atrativo era a estrutura de lazer: piscinas e espaços destinados à prática de esporte, serviços, área comum privatizada e de grandes proporções.

O Portal do Morumbi e o Ilhas do Sul, foram em um caminho diferente na morfologia do edifício no lote. Cercaram uma grande gleba para carros e pedestres, totalizando um quarteirão de proporção avantajada em relação ao tecido urbano ao redor. A publicidade dos condomínios clubes nos anos 1970 foi intensa, em anúncio de página inteira no jornal o Portal do Morumbi apresentava o Condomínio como mais do que uma habitação, um estilo de vida novo e seguro na cidade que já se tornara a maior do país. Com apelo futurista bucólico o anúncio apresentava hora a hora a agenda do morador (Caldeira, 2000).

A Alfredo Mathias foi uma construtora muito importante para o desenvolvimento das morfologias e tipologias condominiais. Empreendeu alguns dos mais emblemáticos enclaves da cidade - Shopping Iguatemi, Centro Empresarial São Paulo, Portal do Morumbi - e construiu condomínios importantes como o Edifício Copan, o Conjunto Nacional e a Galeria do Rock. Era um personagem importante, enquanto potência no mercado imobiliário da época e se destacava pela qualidade e preocupação com inovações tecnológicas para construção.

Foi a empresa que se antecipou a urbanização do eixo da Marginal do Rio Pinheiros, como se deu com a construção do Centro Empresarial de São Paulo (CENESP), construído entre as pontes do Morumbi e João Dias, em uma parte da cidade que ainda não havia sido urbanizada, na qual a ocupação era ainda muito rarefeita como se pode ver na figura que segue.

⁸ Preços de monopólio é o preço que se paga para determinada mercadoria por seu aspecto único. Ele é sensivelmente maior que o preço de produção, está vinculado a capacidade de pagamento e desejo de consumo do comprador.

Figura 09 – Terreno no qual seria construído o CENESP



Fonte: site do Centro Empresarial de São Paulo⁹.

A construtora teve dificuldades financeiras para comercializar tantas unidades com o abalo do sistema de financiamento com a crise e o fim do sistema de financiamento habitacional federal nos anos 1980 e 1990. Para o Portal do Morumbi esse abalo acabou por falir a construtora Alfredo Mathias. Já a Albuquerque & Takaoka conseguiu superar a crise com outra aposta: o Alphaville. A seguir apresento três condomínios clube emblemáticos: Ilhas do Sul, Portal do Morumbi e Villaggio Panamby.

⁹ Disponível em <<http://www.centroempresarial.com.br/pt-br/o-complexo/historia.asp>>, acesso em 10 dez. 2017.

Ilhas do Sul

Incorporadora: Albuquerque & Takaoka

Ano da Construção: 1973

Número de pavimentos: 20 pavimentos

Número de edifícios: 6

Número de unidades: 480

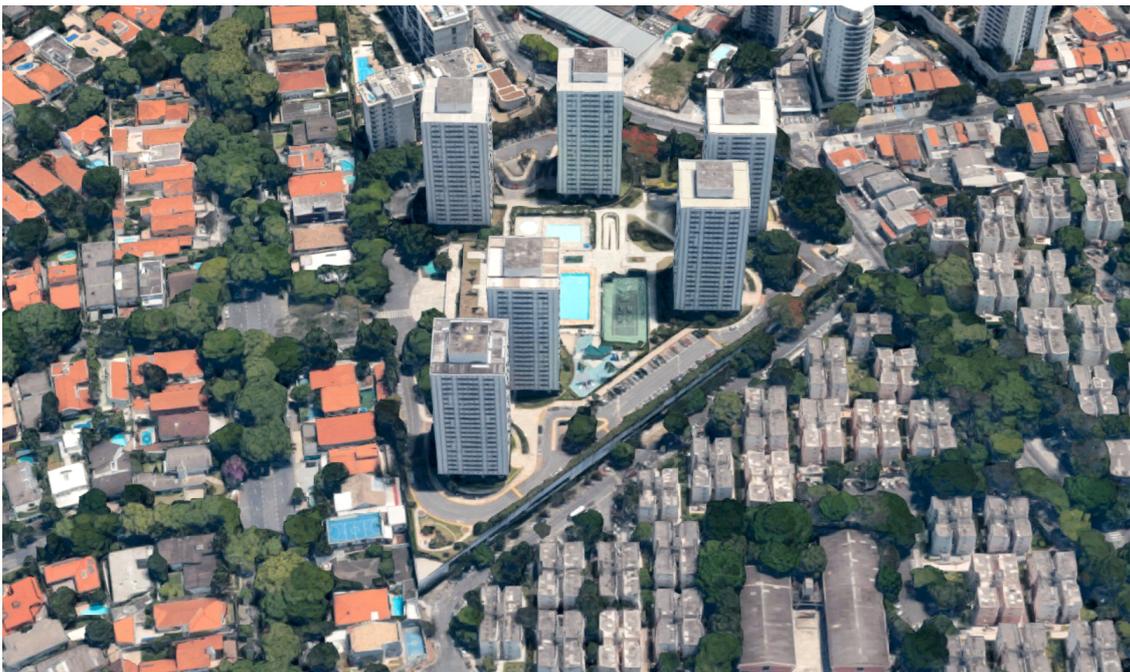
Área Construída: 118.000m²

Área do Terreno: 30.178m²

Uso: Residencial, tipologia condomínio-clube

O Condomínio Ilhas do Sul foi o primeiro condomínio-clube de São Paulo. Construído pela construtora e incorporadora Albuquerque & Takaoka em 1973, propunha um condomínio residencial, dentro de uma unidade fortificada, que conta com uma extensa gama de serviços para seus moradores. Os confortos vão desde cabeleireiro e esteticista à clube e escola infantil. A realização do empreendimento foi mais lenta do que o planejado abalando as finanças da empresa nos anos finais do SFH.

Figura 10 – Imagem aérea do Condomínio Ilhas do Sul



Fonte: Google, 2017.

Portal do Morumbi

Incorporadora: Alfredo Mathias

Ano da Construção: 1977

Arquiteto: João Henrique da Rocha

Número de pavimentos: 25 pavimentos

Número de edifícios: 16

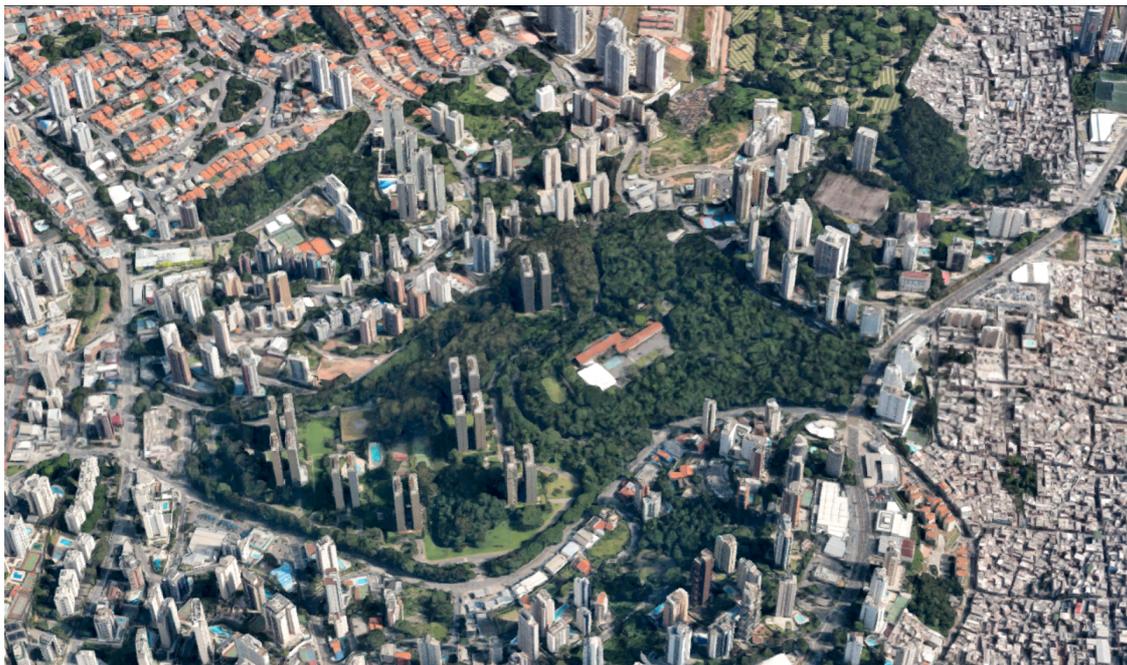
Número de unidades: 800

Área do Terreno: 165.000m²

Uso: Residencial, tipologia condomínio-clube

O Condomínio Portal do Morumbi é um condomínio clube, nos moldes do Ilhas do Sul, construído em uma área muito maior e também mais distante. É um condomínio de grandes proporções, dentro de uma área fortificada, que conta com uma série de facilidades e serviços para os moradores, mas com uma diferença formal em relação ao condomínio Ilhas do Sul, a parte comercial foi construída em um edifício anexo ao Condomínio, mas fora da área murada. A crise do Sistema Financeiro de Habitação e a conjuntura econômica da época dificultaram a realização do empreendimento, desencadeando um processo irreversível de endividamento que culminou na falência da empresa anos depois.

Figura 11 – Imagem aérea do Condomínio Portal do Morumbi



Fonte: Google, 2017.

Villaggio Panamby

Incorporadora: Gafisa

Ano da Construção: 2006

Arquiteto: Roberto Candusso

Número de pavimentos: 24 pavimentos

Número de edifícios: 15

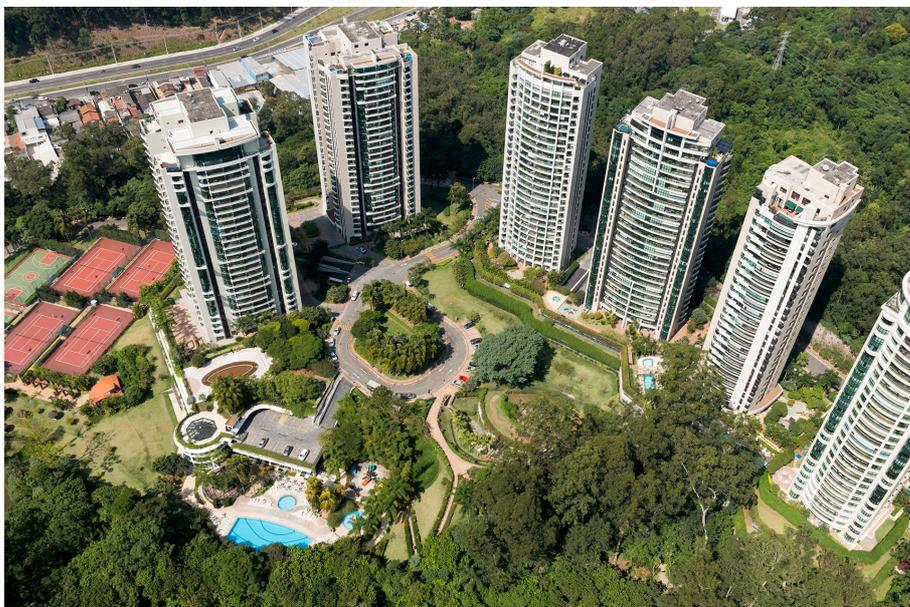
Área do Terreno: 233.000m²

Área Construída: 8.460m²

Uso: Residencial, tipologia condomínio-clube

O Condomínio Villaggio Panamby foi projetado em uma gleba de mais de 200.000 mil metros quadrados na Vila Andrade, em uma unidade fortificada, dentro do projeto do bairro do Panamby. O bairro do Panamby, assim como a área do Villaggio Panamby, compõe o Fundo de Investimento Imobiliário Panamby criado em 1995 pelo Banco Brascan S. A., responsável pela avaliação e adequação dos planos diretores de desenvolvimento do Villaggio Panamby e do Bairro Panamby. O desenvolvimento se deu por meio do desmembramento em lotes para incorporação residencial e comercial, cujo retorno para os cotistas ocorre através da venda dos lotes aos incorporadores. A forma mais comum de relacionamento entre o FII e as incorporadoras se dá por meio de participação nas vendas, a cada unidade vendida pela incorporadora um percentual vai para o FII. As principais incorporadoras que atuam na área do Panamby são: Gafisa, Cyrela, Adolfo Lindemberg, American Properties S. A. e Yazbek Desenvolvimento Imobiliário. A produção do Villaggio Panamby aponta que os condomínios tipo clube continuam a ser produzidos na cidade de São Paulo.

Figura 12 - Condomínio Villaggio Panamby



Fonte: DO Construtora¹⁰.

¹⁰ Disponível em: <<http://doconstrutora.com.br/>>, acesso em 15 jan. 2018.

Condomínios ou enclaves fortificados metropolitanos

A morfologia do condomínio é logo exportada para um modelo de ocupação urbana dispersa metropolitana. Seu modelo mais bem acabado e muito disseminado é o exportado para áreas mais distantes, metropolitanas, estrutura-se em movimentos pendulares da habitação nos condomínios para o trabalho na cidade núcleo através de estrutura rodoviária baseado no veículo individual. Este modelo é apresentado pela literatura que trata da dispersão urbana (Reis, 2006) ou está associada a uma literatura urbana que tratou da segregação e dos enclaves fortificados (Caldeira, 2000; Dunker, 2015; entre outros). A morfologia fortificada se caracteriza, entre outros aspectos, por sua estanqueidade a circulação dos não residentes, interferindo diretamente no projeto do espaço público.

O condomínio é a regulação utilizada como alternativa ao parcelamento do solo, em empreendimentos cuja rentabilidade está associada à transformação rural-urbana e aos diferenciais são associados à renda da terra e à vida em condomínio. Esta trouxe aspectos abstratos relativos à homogeneização social e segregação socioterritorial, valorizados por seus proprietários.

O maior e mais significativo empreendimento nesse modelo é o Alphaville e, além dele o Aldeia da Serra e Granja Viana, localizados nos municípios de Santana de Parnaíba e Cotia. Esse empreendimento possibilitou a recuperação financeira da Albuquerque e Takaoka depois do insucesso do Condomínio Ilhas do Sul, marcando uma guinada da empresa na direção do “desenvolvimento urbano” campo de atuação no qual permanece até hoje.

A morfologia do Alphaville imitou os subúrbios americanos, com uma ênfase na segurança e bastante investimento em publicidade. O condomínio, sua produção e, principalmente, sua propaganda, tiveram um papel importante na produção da ideologia de segurança, privacidade, exclusividade e homogeneização social.

Alphaville foi uma aposta extremamente ambiciosa e de sucesso. Proporcionou um lucro extraordinário para a Albuquerque & Takaoka. Os condomínios horizontais foram criados numa área de fazenda e lançados aos poucos para controlar o preço dos terrenos por meio da oferta. Esse mecanismo é usado em muitos empreendimentos no Brasil. Na Riviera de São Lourenço, litoral do Estado de São Paulo a urbanizadora Sobloco usa o mesmo artifício para controlar o preço da terra.

A forma condomínio, que havia sido criada para regulamentar a co-propriedade, necessário à verticalização de São Paulo, passou a ser empregada para produção de loteamentos fechados de alto padrão em área rural, fora da mancha urbana. Existe uma transformação na rentabilidade que seguia a lógica da verticalização, nesse ponto: o condomínio não é usado como mecanismo de adensamento da ocupação e multiplicação das unidades, nem como instrumento de otimização da produção imediata.

Os loteamentos que incorporaram terrenos rurais no tecido urbano se valem dessa transformação para maximizar a renda. Isso é possível porque o preço do solo urbano é sensivelmente maior do que o preço do solo rural pelas características dos respectivos usos. Dessa maneira o solo rural costuma ser comercializado em unidades área maiores do que o solo urbano - enquanto o solo rural é comercializado em alqueires ou hectares o solo urbano é comercializado usualmente em metros quadrados. O preço por metro quadrado do solo rural é sensivelmente menor do que o preço do metro quadrado de solo urbano. A mudança de uso permite a apreciação imediata do preço por metro quadrado proporcionando que uma parcela maior seja apropriada na forma de renda.

A produção desse padrão de ocupação se disseminou ao longo das décadas de 1980 e 1990, primeiro na periferia das cidades da região metropolitana, mas depois se instalando em grande parte das cidades brasileiras. Esse tipo de condomínio é implantado em áreas nas quais o terreno pode ser adquirido a preço de terreno rural, normalmente nas bordas das cidades ou nas margens de rodovias.

Alphaville

A Albuquerque & Takaoka conseguiram contornar a situação de crise com o término do BNH, com uma aposta maior em um tipo de negócio já bastante conhecido pelo mercado: a abertura de novas frentes de urbanização sobre terrenos rurais. Em 1973 adquiriu o terreno de 5,5 milhões de metros quadrados na rodovia Castelo Branco, parte no município de Barueri e parte em Santana de Parnaíba. A pretensão inicial era construir um centro empresarial moderno e condomínios residenciais horizontais de alto padrão para os diretores das empresas.

Após ter passado por uma crise interna devido a construção do Condomínio Ilhas do Sul, apostou nesse negócio de grandes proporções e baixo investimento inicial. Diferente do projeto do Ilhas do Sul, que conta com uma estrutura de serviços e torres de apartamento, no Alphaville a empresa construiu apenas a infraestrutura viária, saneamento, eletricidade e sistema de segurança privada, bem como a instituição da forma administrativa. As casas que foram construídas, de alto padrão, possuíam seus pequenos clubes particulares, com piscinas e jardins, patrocinados pelos próprios moradores que foram atraídos para esse novo núcleo, completamente separado do núcleo urbano principal de São Paulo.

O que se criou foram loteamentos fechados de alto padrão, dotado de regulação específica que define o tipo de construção que pode ser feita, a fim de controlar a homogeneidade dos habitantes. Além das definições construtivas, o padrão de vida que se cria exclui a possibilidade de moradores menos ricos se instalarem ali como: oferta de transporte público, oferta de serviços públicos, preços e qualidade dos serviços privados e comércio, etc. Esse modelo é contestável judicialmente já que a Lei de Condomínios exige a produção das unidades autônomas, no entanto, não existe um consenso, nem mesmo entre os juristas, sobre sua legalidade.

Figura 13 - Condomínio Alphaville Residencial



Fonte: Wordpress¹¹

Figura 14 - Vista aérea de Alphaville



Fonte - Sampa Housing¹².

¹¹ Disponível em <<https://globalperipheries.wordpress.com/2011/06/30/the-favelas-and-gated-communities-of-suburban-brazil/>>, acesso em 24 jan. 2018.

¹² Disponível em <<http://www.sampahousing.com/2015/03/19/neighborhood-of-the-week-alphaville/>>, acesso em 24 jan. 2018.

O controverso uso da figura do condomínio horizontal

As regras dos condomínios são tidas como menos limitadoras à rentabilidade do incorporador, se comparada com a regulação federal de parcelamento do solo. As regras do condomínio são tidas como vantajosas face à não definição de parâmetros mínimos para um lote, uma vez que não há a divisão em lotes; face à possibilidade de privatização de áreas públicas; face à delimitação de uma área de moradores com perfis homogêneos, que permite um ganho abstrato de valor a este modelo; entre outras. O uso da figura do condomínio é controverso, portanto, quanto parece sinalizar para casos em que a figura do parcelamento do solo seria a mais aplicável.

Uma destas controvérsias diz respeito ao **uso da figura do condomínio horizontal** com a produção da habitação sob encomenda **e não produzida pelo incorporador**. A legislação federal que trata de regular o condomínio estrutura também as incorporações imobiliárias (Lei Federal nº 4.591/1964, art. 28), sendo concebida inicialmente para reger construção de um conjunto de edificações com unidades autônomas e partes comuns. Ou seja, a figura deveria ser utilizada apenas nos casos em que as unidades fossem produzidas, inclusive para diferenciar o uso da figura do condomínio da figura do parcelamento do solo. Mas nem sempre o condomínio é usado com essa intenção, basta atentar para uma infinidade de tipologias condominiais de baixa densidade, com casas diferentes, indicando a ocorrência de “outros fenômenos”.

A produção do Alphaville residencial, por exemplo, extrapolou esse recurso. Ao oferecer lotes urbanos dentro de bolsões fortificados, tocavam e um ponto crucial da regulação de condomínios: a obrigatoriedade do incorporador em construir as unidades. Nesse caso, assim como em muitos outros, os terrenos foram entregues sem a edificação, ficando a construção a cargo do comprador, geralmente por meio da produção por encomenda.

A regulação da produção também ficou a cargo do condomínio, que impôs um código próprio de regras para edificação que precisam ser respeitadas para que o condomínio aprove o projeto. O código interno do condomínio induziu a construção de casas isoladas no lote, imitando o padrão de ocupação dos subúrbios norte-americanos.

A legalidade desse processo é questionável, assim como muitos outros condomínios horizontais tiveram sua legalidade questionada por não terem sido produzidas as unidades.

Outra controvérsia é que a regulação dos condomínios **não exige uma série de contrapartidas urbanas que um parcelamento do solo exigiria**. A Lei Federal nº 6.766/79 define que o parcelamento do solo não permite a ocupação de áreas ambientalmente frágeis e exige a implantação de infraestrutura básica, exige a doação de área pública – verde, de lazer, institucional e vias. Essas definições vistas como limitadoras de rentabilidade não existem na Lei de Condomínios.

A Lei Federal de Parcelamento do Solo determina que não é permitido parcelar em áreas alagadiças e sujeitas à inundação; aterradas com material nocivo   saúde pública; com declividade igual ou superior a 30%; com condi es geológicas impr rias para a edifica o; preservadas ecologicamente ou naquelas onde a polui o impeça condi es sanitárias suportáveis. Estas áreas são retiradas da área bruta do loteamento, resultando a área que pode abrigar os lotes e as áreas públicas a serem doadas. Desta forma, reduz a área a ser ocupada com lotes, diminuindo o número de lotes, e conseqüentemente, o valor geral de vendas (pois o número de unidades   menor), afetando a rentabilidade.

No caso dos condomínios, eles também têm que preservar as áreas que o Código Florestal exige, no entanto poderão ocupar uma área maior que o loteamento, uma vez que não precisam doar áreas públicas (Santoro, 2012, p. 186).

Outra controvérsia diz respeito   **não produ o de infraestrutura urbana**. No parcelamento do solo, o empreendedor   responsável pela produ o da infraestrutura urbana e espaço público. As responsabilidades definidas pela Lei Federal de Parcelamento do Solo (Lei Federal n  6.766/79) pretendiam assegurar a produ o do espaço público e da infraestrutura urbana, que passam a ser uma condi o para o direito a parcelamento do solo. No entanto, a Lei de Condomínios não exige tais contrapartidas, possibilita a privatiza o e capitaliza o de áreas maiores. Inclusive, o condomínio pode definir a qualidade das infraestruturas de circula o internas, acarretando em casos onde existe a regula o do parcelamento do solo municipal que exige que as vias sejam pavimentadas, e os condomínios instalam vias sem pavimenta o, diminuindo o seu custo de produ o. O mesmo se d  com a necessidade de áreas verdes ajardinadas, ou outras qualifica es das áreas e infraestruturas públicas que eventualmente um município pode reger.

Uma controvérsia decorrente desta diz respeito   **possibilidade de cercamento, fechamento e privatiza o de áreas públicas** no caso de loteamentos urbanos aprovados como condomínios que terminam incorporando as áreas verdes, de lazer e institucional que deveriam ser doadas ao poder público, como área comum do condomínio.

De acordo com a Lei Federal n  6.766/79 quando da sua aprova o, não menos de 35% da área total da gleba objeto do parcelamento deverá ser utilizada com áreas públicas (4 ), cuja defini o deve constar no projeto e memorial descritivo (art.9 ) e não deverão ser alteradas. No caso dos condomínios, não há esta obrigatoriedade, o que amplia a área vendável, ampliando a rentabilidade.

Os condomínios horizontais/loteamentos fechados no Estado de São Paulo configuram uma burla da regula o de parcelamento do solo que permite que áreas públicas de loteamento sejam internalizadas ou estejam localizadas fora da área fechada.

Há muitos casos de municípios aprovam como loteamento com projeto morfológico indicando que as áreas devem ficar fora da região de lotes fechada, ainda que contíguas a esta. Há casos onde permitem que parte das áreas públicas esteja dentro, parte fora, como por exemplo, o

município de Artur Nogueira, determina que 65% das áreas de lazer estarão situadas externamente ao loteamento e contígua ao mesmo. Ou ainda, que parte da área deve ser de uso público, outra parte não precisa, como o caso do município de Arujá, que exige que 20% da área pública deva ser de uso público, com acesso irrestrito através de via pública.

Nos casos das áreas públicas internalizadas, vários municípios têm concedido ou permitido as mesmas, onerosamente ou não, com caráter precário, criando possibilidades muito perigosas de regulação e uma privatização crescente de áreas públicas através da utilização restrita a poucos das áreas públicas. Ainda, alguns, como é o caso de Presidente Prudente, permitem que o percentual de área pública seja adquirido e doado à Prefeitura em áreas não contíguas ao loteamento, respeitando a equivalência de valores entre as áreas, preferencialmente em bairros que não possuem praças, áreas de lazer, creche ou escola, entre outros; ou transformadas em valores financeiros (Santoro, 2012, p.185-186). Nestes casos, há o cuidado de regrar a concessão, de forma a exigir que eventuais obras venham a ser realizadas pelos proprietários privados.

Outra controvérsia é que **não define parâmetros mínimos para o lote** e, da forma como tem sido aprovado, permitiria a identificação de um “lote” de área igual à “fração ideal de terreno”. A Lei Federal de Parcelamento do Solo define apenas dois tipos de parcelamento do solo – o loteamento e desmembramento (art. 2º) – e estabelece parâmetros urbanísticos para loteamento, como 125 m² de área mínima e frente mínima do lote medindo 5 m, salvo quando o loteamento se destinar a urbanização específica ou edificações de conjuntos habitacionais de interesse social.

No caso dos condomínios não há esta obrigatoriedade, não há parâmetros mínimos associados à fração ideal de terreno ou à área útil individualizada (sejam apartamentos, ou casas sobrepostas). Isso fez com que se assistisse, ao longo das décadas, diminuição dos parâmetros dos apartamentos consideravelmente, chegando a ofertas mais recentes de 19 m², ou até, no caso de condomínio de casas sobrepostas, frente do imóvel de 3 metros.

Esta diminuição de área permite a oferta de um número maior de unidades, sinalizando para um aumento no valor geral de vendas, portanto admitindo maior rentabilidade ao uso desta figura.

Outra controvérsia envolve a **ausência de regulação de tamanho máximo de condomínio em leis municipais**, permitindo que estes tenham adquirido tamanho de verdadeiras cidades, dificultando a circulação interna aos municípios afetados.

Mais recentemente, vários municípios no Estado têm aprovado leis municipais que limitam estas áreas dos loteamentos/condomínios, ou sua dimensão linear máxima/ frente de quadra sem abertura de via, ou ainda, não permitem a contiguidade dos loteamentos, com o objetivo de evitar que grandes áreas não sejam irrigadas por vias, fiquem intransponíveis, exigindo grandes extensões de vias para se ter acesso a determinadas partes da cidade. Santoro ilustra uma grande arbitrariedade nas regras encontradas, que limitaram entre 25 mil m² e 550 mil m²

como área máxima de um loteamento, ou ainda, entre 300 e 500 metros a distância máxima entre vias externas ao loteamento/condomínio, ou ainda casos em que um município não permite a implantação de condomínio fechado na divisa com outro condomínio fechado, sem que seja feita via oficial pública (Santoro, 2012, p. 184-185).

A regulação federal de parcelamento do solo também não coloca limites máximos para os loteamentos, mas São Paulo recentemente aprovou parâmetros mínimos para área total e testada de quadra em sua Lei de Zoneamento, procurando com isso dificultar a formação de grandes áreas intransponíveis à circulação.

O Estado de São Paulo já possui normativa exigindo licenciamento estadual para loteamentos que superam 20 ha e há normativa federal exigindo licenciamento para os que superem 100 ha¹³, sem colocar limites de tamanho. Estes seriam estudados caso-a-caso frente aos impactos desta dimensão.

Outra controvérsia envolve a **possibilidade de criação de condomínios posterior à implantação de loteamento**, com privatização de áreas públicas, popularmente conhecida por fechamento de vias ou de alguns trechos de bairros. Existem casos nos quais os condomínios são formados em bairros consolidados, fato que permite o cercamento do condomínio, recurso passível de contestação, mas que foi amplamente empregado. Inúmeros processos contrários aos cercamentos de condomínios residenciais foram movidos. No entanto, não existe um consenso dos juristas sobre esse assunto, e os cercamentos são ora permitidos ora coibidos na cidade de São Paulo e região metropolitana.

A regulação de condomínios e a possibilidade de privatização dos espaços públicos na constituição destes têm aparecido na regulação urbana de vários municípios que estabelecem regras sobre a possibilidade de fechar loteamentos mais antigos, ou o fechamento de vias, através da constituição de condomínio, com regimento discutido entre condôminos e registro da Associação de Proprietários e de seu regulamento interno.

Geralmente, para o fechamento do loteamento em condomínio, é necessária anuência de 100% dos proprietários, mas alguns municípios tentam fazer regras específicas permitindo que a associação seja formada com $\frac{2}{3}$ dos proprietários, entre outras versões que geralmente estimulam o conflito entre os que pagam condomínio e os que não aderiram e não pagam (Santoro, 2012, p. 188).

A criação de uma Associação e de regulamento interno é estrutural para que o município permitir a utilização de áreas públicas, associando a uma comunidade representada pela associação de condomínio que será responsável pela manutenção e pelos serviços, antes públicos, que passam a ser desempenhados pela Associação, como coleta de lixo, varrição,

¹³ Áreas maiores que 100 ha, conforme Resolução CONAMA n° 1/86 e Res. Conama n° 237/97; áreas maiores que 70 ha para empreendimentos de interesse social não contíguos à malha urbana, segundo Res. SMA 54/07; e áreas maiores de 20 ha no litoral, conforme Res. SMA 68/09.

dentre outros. Consiste, portanto em uma carta de responsabilidades sobre a manutenção e o cuidado com as áreas públicas a serem desempenhadas pelo condomínio (Santoro, 2012, pp. 186-187).

Outra controvérsia envolve a **possibilidade**, aberta por alguns municípios como é o caso de São Paulo, **das áreas comuns de condomínio não serem consideradas áreas computáveis**. Alguns dos municípios que se adequaram ao Estatuto da Cidade e previram nos seus planos diretores os coeficientes de aproveitamento básico e máximo para cada lote (ver conteúdo mínimo do Estatuto da Cidade - Lei Federal nº 10.257/01, art. 42, II), previram também algumas áreas que não são consideradas computáveis para o cálculo do coeficiente. É o caso, por exemplo, das varandas (até 10% da área de projeção do projeto), ou das áreas comuns de condomínio, em São Paulo, que não são consideradas computáveis, portanto ao serem descontadas do cálculo de áreas computáveis, permitem que uma maior área seja utilizada para a produção das unidades imobiliárias. Nesta situação, há um estímulo à criação de áreas comuns, pouco custosas para o incorporador, e que agregam valor de venda da unidade, configurando diferenciais que afetam o valor geral de vendas ao definirem um produto para um público específico.

Embora não existam muitas pesquisas sobre o tema, diz-se também que o **processo de aprovação de um condomínio é, geralmente, mais ágil do que o processo de parcelamento do solo** devido à negociação das contrapartidas exigidas pela municipalidade para sua aprovação.

E não são apenas controvérsias, o uso da regulação Lei nº 4.591/64, que regulamenta o regime de propriedade, para regrar o processo de urbanização constitui em si uma burla da regulação urbanística, Lei nº 6.766/79. Com isso, a produção dos condomínios ganhou força e suplantou a produção dos loteamentos normatizados pela Lei Federal de Parcelamento do Solo. A produção do espaço público ficou a cargo de “ninguém” criando outro problema.

2000-hoje | Os condomínios como instrumento para a implantação das lógicas do complexo imobiliário-financeiro

O fim do SFH, o fechamento do Banco Nacional de Habitação e conseqüente término das linhas de crédito e estímulos à produção imobiliária fizeram o setor da construção desaquecer. Os grandes empreendimentos, tipo condomínio clube, não se proliferaram como acontecera nas décadas antes com os edifícios de apartamento. Havia pressão para que se desenhasse uma nova estratégia de financiamento à atividade imobiliária, que não mais a do BNH, para voltar a estimular o mercado imobiliário e algumas medidas serão introduzidas para isso, que aproximaram o imobiliário da esfera financeira.

Diversos autores (Botelho, 2007; Fix, 2009; Shimbo, 2012; Royer, 2014; Rolnik, 2015; Santoro, 2014; entre outros) apresentam outras formas de captar recursos, com acesso direto ao mercado de capitais através da securitização dos empreendimentos imobiliários, com a abertura de capital das empresas imobiliárias, a ampliação da utilização de recursos dos fundos para-estatais (como FGTS e fundos de pensão) para a atividade imobiliária financeirizada. Botelho (2007) também do surgimento de novos agentes financeiros – como os fundos de pensão, os fundos de investimento, seguradoras e os fundos ligados à grandes corporações – que possibilitaram uma “desintermediação bancária” nas operações de financiamento (Shimbo, 2012, p. 59).

Neste contexto, os **fundos de pensão** passam a participar de incorporações imobiliárias. Em meados da década de 1980 surge uma nova estratégia de incorporação imobiliária: uma articulação que envolvia incorporadora, empresa de consultoria estrangeira e fundos de pensão (Fix, 2007 p. 43). Esse mecanismo foi amplamente empregado na região Sul de São Paulo, por meio das chamadas operações urbanas, que flexibilizaram o zoneamento ao permitir coeficientes de aproveitamento maiores que os definidos pela regulação por meio do pagamento de outorga onerosa, retornando a um fundo específico que faria uma transformação urbana valorizadora na região.

Com o declínio e fechamento do BNH, desencadearam soluções alternativas para o financiamento imobiliário. Nelas, os fundos de pensão passam a constituir uma fonte importante de capital para viabilização dos condomínios comerciais cujos potenciais compradores eram empresas multinacionais atraídas pelo processo de abertura econômica que estava por vir. Já eram os primeiros sinais do processo de globalização que concretizaria as aspirações nacionais e internacionais na área demarcada como Operação Urbana.

Os **Fundos de Investimento Imobiliários** (FIIs) surgem nos anos 1990, instituídos por lei em 1993 (Lei nº 8.668/93) e regulados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) por meio da instrução 205. O FII é um tipo de fundo estruturado, constituído sob a forma de um condomínio fechado de investimentos em empreendimentos de base imobiliária – ou seja, “negócio apoiado em imóvel cujo objetivo seja a geração de renda de longo prazo” (Rocha Lima, 2001), cujas quotas constituem valores mobiliários. Este possui um administrador, uma instituição financeira especializada autorizada pela CVM – que pode ser um banco, uma sociedade de crédito imobiliário, corretora ou sociedade distribuidora de títulos e valores imobiliários, ou similares –, que constitui o fundo e realiza a captação de recursos por meio da venda de cotas para investidores. Podem comprar ou construir imóveis, lucrar com a venda ou aluguel dos empreendimentos, investir em títulos ligados ao mercado imobiliário ou mesmo em outros fundos imobiliários.

É um instrumento relativamente flexível, podendo ser encontrado em cinco tipos (Genial Investimentos, 2017).

Os mais conhecidos são os **fundos de renda de aluguel**, baseados em imóveis já construídos e locados, são os que compram ou constroem imóveis para alugar. Seus cotistas recebem, periodicamente, uma quantia em dinheiro referente aos aluguéis. O principal risco dos fundos para aluguel é a vacância, que diminui a renda com o aluguel, o que impacta no rendimento do fundo. No entanto, os contratos de aluguel dos imóveis que compõem as carteiras dos FII's tendem a ser de longo prazo, com inquilinos menos arriscados, geralmente pessoas jurídicas, diferente dos aluguéis de imóveis residenciais particulares. Outro risco é como este aluguel é calculado, que pode ser fixo ou ter uma parte fixa e outra atrelada a receitas dos locatários. Os fundos costumam investir em shopping centers, lajes corporativas, hotéis e flats, galpões industriais, imóveis residenciais, agências bancárias, escolas, universidades e hospitais.

Podem ser **fundos de desenvolvimento imobiliário** que investem na construção de imóveis para venda, lucrando com a venda destes imóveis. Considerando que a incorporação imobiliária é de alto risco, neste caso, o risco é transferido para o investidor, que em geral antecipam recursos para a construção. Costumam oferecer uma renda mínima garantida aos cotistas no período da construção, para incentivá-los a permanecer no fundo. Podem vender os imóveis, como acontece no mercado residencial, ou podem permanecer com o imóvel por um tempo usufruindo dos aluguéis.

Os **fundos de compra e venda** são os que tentam lucrar com a compra e venda de imóveis. Compram quando o mercado está deprimido para vendê-los na alta, portanto seu desempenho depende das circunstâncias econômicas. O rendimento tende a ser variável e, para não ficar sem renda por longos períodos, o fundo pode combinar a estratégia de compra e venda com a estratégia de aluguel de alguns imóveis.

Os **fundos de investimento em títulos imobiliários** são os que investem em papéis ou títulos que tem como garantia os próprios imóveis ou o recebimento das parcelas dos financiamentos imobiliários, neste caso transferindo para os investidores o direito de receber este pagamento. Os principais papéis são os Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRIs), mas podem ser também as Letras de Crédito Imobiliário (LCIs), Letras Hipotecárias (LH), entre outros.

Um quinto e último tipo, estruturado mais recentemente, são os **fundos de fundos**, que investem em outros fundos imobiliários. São procurados por investidores que não querem ter que escolher os ativos para montar uma carteira de fundos imobiliários e contam com uma gestão profissional.

Alexandre Machado, em entrevista realizada pela equipe de pesquisadores do LabCidade FAUUSP (Pereira, 2017, p. 19-21), periodiza a evolução dos FII's em três fases, que explicam os cinco tipos acima apresentados.

Uma **primeira fase**, entre 1993 e 2005, momento de criação do instrumento motivada pela necessidade dos fundos de pensão de se ter um mecanismo para investimento em imóveis que não dependesse da propriedade dos bens (Fix, 2007; Shimbo, 2010; Hirayama, 2014). Surgem alguns fundos, caracterizados, principalmente, por serem fundos relativamente pequenos,

fundos mono ativos e que geralmente recebiam o nome do ativo, geralmente prédios corporativos.

Nesta fase também encontram-se os fundos utilizados inicialmente como uma forma de reduzir a carga de impostos pagos, e não como um elemento para captar recursos para a produção imobiliária.

Esse estágio do mercado se altera em 2005, inaugurando uma **segunda fase**, entre 2005 e 2008, que nasce com a legislação que trouxe o benefício tributário para pessoa física (Lei Federal 11.196/2005)¹⁵, público que deu suporte ao crescimento dessa indústria de fundos nesse primeiro momento (Rocha Lima, 2016; Santoro & Rolnik, 2017). Nos FIs brasileiros a vantagem se aplica para pessoas físicas que possuam menos de 10% do patrimônio do fundo em cotas e é válida apenas para fundos listados na Bovespa que tenham ao menos 50 cotistas registrados (BM&BOVESPA).

Segundo um entrevistado de Botelho (2007, p. 174) esta fase estaria marcada pela entrada do “investidor de varejo” no mercado de fundos imobiliários, dada a saída dos fundos de pensão, cuja possibilidade de investimento em ativos imobiliários vinha caindo entre 1994, quando era 30%, e 2009, quando cai para 8% (Botelho, 2007, p. 176). No entanto, o patrimônio dos fundos ainda é baixo, justamente por não ter entrado tantos investidores, inclusive pela desconfiança do investidor de varejo com relação aos FIs.

Em 2006, alguns fundos de portfólio, que agregam vários empreendimentos, começaram a surgir, buscando rendimentos maiores e maior liquidez. Os riscos são diminuídos com a presença de vários imóveis, equilibrando rendimentos piores e melhores, sem que os ganhos finais sejam afetados.

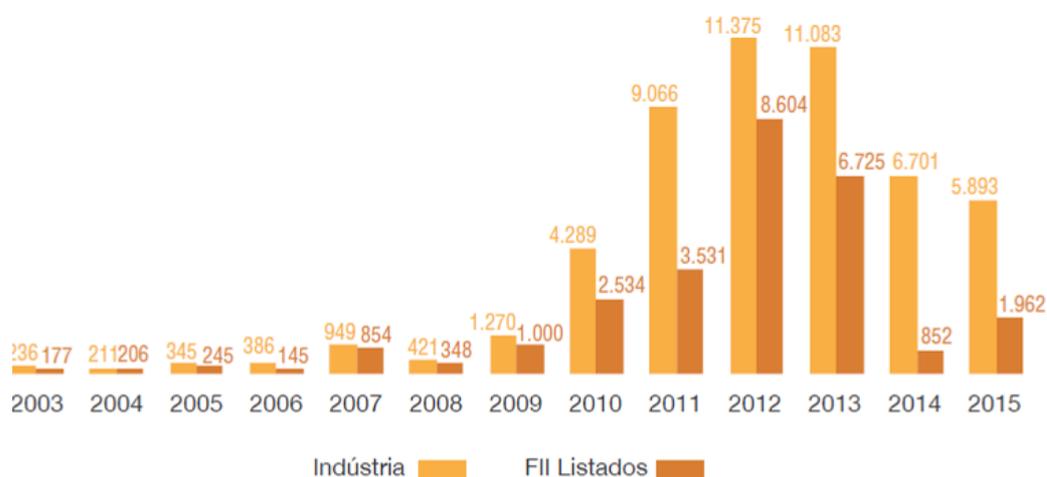
A segunda fase se encerra quando a CVM publica a Instrução 472, no final de 2008, e logo é aprovada a Lei Federal nº 12.024/09 e que flexibilizam a regulação dos FIs possibilitando que eles invistam não apenas em bens, mas também em valores mobiliários, apelidados de “fundos de papéis”, ou mesmo através de fundos de fundos. Houve uma maior flexibilização e diversificação, inaugurando o que considerou como **terceira fase**, entre 2008 e 2015. Nesse momento, os fundos puderam passar a investir, por exemplo, em papéis, surgindo os fundos de CRIs, entre outros. É uma fase caracterizada, num primeiro momento, por um *boom* muito grande, muito incentivado pela queda de juros.

¹⁵ A Lei 11.196/05 estabeleceu que os rendimentos as seguintes condições forem atendidas cumulativamente: I - o cotista beneficiado tiver menos do que 10% das cotas do fundo; II - o FII tiver no mínimo 50 cotistas; e III - as cotas do FII forem negociadas exclusivamente em bolsa de valores ou mercado de balcão organizado. É importante ressaltar que esta isenção de Imposto de Renda só é válida para os valores recebidos mensalmente a título de rendimento. Eventuais ganhos de capital, por exemplo, obtidos na venda de cotas dos FII (ou no resgate em caso de liquidação do fundo), sujeitam-se à incidência desse imposto à alíquota de 20%.

Santoro et al. (2016) mostram gráficos como impacto no crescimento destes a partir de 2006, no que se refere a montante de cotas de FIIs emitidas, e a partir de 2010, no número de FIIs. Segundo os autores,

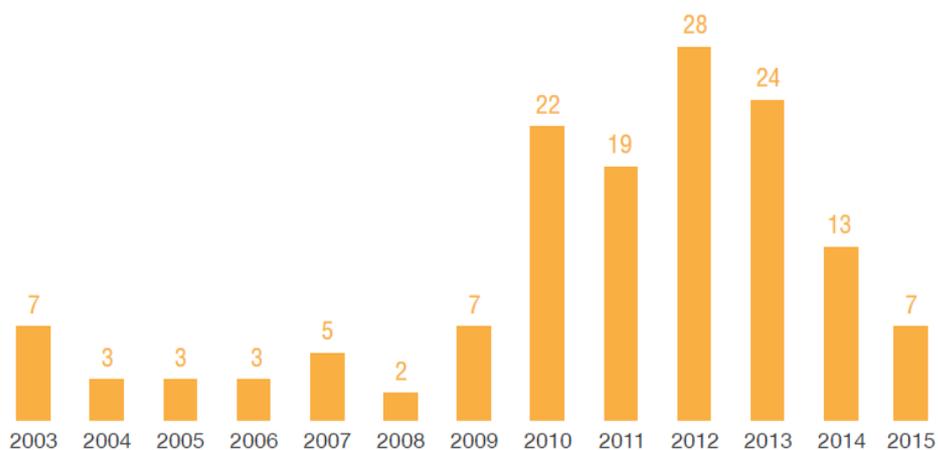
“(…) em 2015, a queda generalizada do mercado de cotas de FIIs deu-se em função da Medida Provisória n. 694, na qual é proposto o fim da isenção tributária para emissões destes diversos ativos financeiros de cunho imobiliário a partir do ano de 2016 e uma cobrança que varia dependendo do tempo de vencimento do título de 15% a 22,5%, iniciando com 17,5% para as aplicações com prazo de até 360 dias. No caso dos FIIs, os lucros distribuídos pelos fundos estariam isentos até que a MP seja aprovada, e se for aprovada da forma que estava escrita, incidiria uma alíquota de IR de 17,5%. A reação negativa do mercado foi percebida pela queda do índice de Fundos de Investimentos Imobiliários da BM&FBovespa - IFIX, que tem como objetivo medir a performance de uma carteira composta por cotas de fundos imobiliários negociados na bolsa de valores” (Santoro et al., 2016, p. 13-14).

Gráfico 01 – Histórico do montante de cotas de FIIs emitidas (em R\$ milhões)



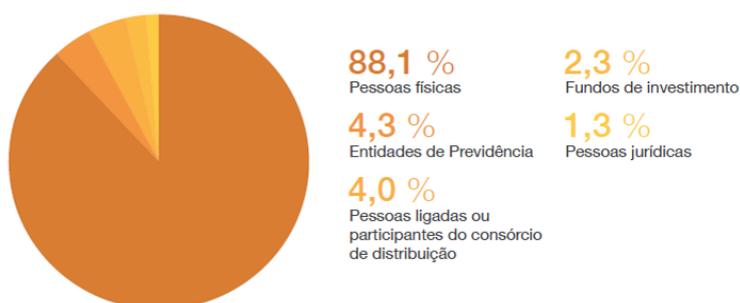
Fonte: UqBar Anuário Imobiliário 2016.

Gráfico 02 – Histórico do número de FIsI registrados para negociação na BM&FBovespa



Fonte: UqBar Anuário Imobiliário 2016.

Gráfico 03 – Composição do montante emitido de FII em 2015 por classe de investidor (% do montante)



Fonte: UqBar Anuário Imobiliário 2016.

A instrução 571 da CVM, de 2016, marca o início do que considera uma **quarta fase**, quando se buscou tornar os produtos mais transparentes com uma padronização maior, e, portanto, permitindo uma participação maior dos cotistas.

As cotas desassociam o investimento da propriedade da terra e de sua utilização

Os FIsI trazem uma nova cultura para o investidor, que consiste em investir no mercado imobiliário através de cotas e não da escritura (Rocha Lima, 2016). É a figura do condomínio que permite a dissolução da propriedade em cotas.

“Ocorre, desta forma, o que se poderia chamar de *desabsolutização da propriedade imobiliária*¹⁶, na medida em que a propriedade imobiliária absoluta, ou seja, aquela baseada na propriedade privada do imóvel através do registro de título de propriedade legal é substituída por uma propriedade parcelar de um bem imobiliário, que dá direito à extração de uma renda e de juros sobre a propriedade, mas não sobre o ativo em si” (Botelho, 2007, p. 171).

A valorização da cota pode se dar por meio da extração de renda percentual alta a curto prazo, como é o caso de fundos que foram vendidos baratos, cotas foram vendidas com desconto muito grande, derrubando o preço da cota abaixo do valor de mercado dos ativos imobiliários. Aqueles que adquiriram cotas nesta situação conseguiram uma valorização extraordinária no momento no qual os fundos começaram a gerar rendimentos.

A liquidez do investimento imobiliário-financeiro vem sendo apontada como grande fomentadora desse tipo de investimento em lugar do investimento direto, tradicional, em imóveis. De fato, a aquisição de cotas de FII é mais barato e rápido do que o investimento tradicional, no entanto, o que vem se verificando em relação aos novos instrumentos é uma resistência ao novo modelo, mas com crescente aceitação, nas palavras de Alexandre Machado.

Morfologias associadas a fundos de investimento imobiliário

As morfologias associadas aos fundos de investimento imobiliário são associadas aos edifícios que compõem: os shopping centers, condomínios corporativos, hotéis, estacionamentos e os condomínios multiuso. Essas morfologias são rigidamente projetadas para atender a padrões de construção internacionalmente impostos a fim de facilitar a circulação de capital nesse mercado.

Segundo Alexandre Machado, a homogeneização dos condomínios associados a fundos de investimento imobiliário tem como objetivo criar produtos de fácil compreensão por investidores de origem diversa. As certificações dos edifícios têm papel crucial nesta linguagem internacional de qualidade da construção. A inserção em uma forma condominial internacionalmente conhecida, como shopping center, edifício corporativo e hotel, faz com que os riscos e expectativas de rentabilidade sejam também previsíveis aumentando a confiança dos investidores neste tipo de empreendimento.

¹⁶ Segundo Botelho (2007, p. 171), a ideia de relativização da propriedade imobiliária foi exposta pelo Prof. Dr. Paulo César Xavier Pereira no encontro Geografias da Metrópole, promovido pelo Depto. de Geografia da FFLCH-USP em 21 de setembro de 2004.

Figura 15 - Fundos de Investimento Imobiliário e seus produtos na Marginal do Rio Pinheiros.



Fonte: Santoro et al., 2016.

Condomínios multiuso

Os condomínios multiuso de grandes proporções associados a fundos de investimento imobiliários apresentam uma estratégia de rentabilidade que influencia a morfologia. A diversificação da renda é um ponto importante e, por isso, combinam produtos imobiliários como hotéis, shoppings, edifícios de escritório e, em alguns casos, residencial. São complexos com vários edifícios, construídos em área do Operação Urbana os conjuntos exploram o adensamento como mecanismo de maximização da renda.

A busca por terrenos de grandes dimensões em áreas de Operação Urbana em São Paulo resultou em muitos casos na aquisição de glebas enormes disponíveis a partir da privatização de empresas públicas ao longo dos anos 1990. Em outros casos a expansão de deu sobre antigas áreas industriais que, com o processo de reorganização produtiva encontravam-se em desuso.

Como estratégia de produção, os condomínios multiuso são lançados em fases. A divisão permite que sejam recuperados os investimentos em prazos mais curtos, possibilita a alteração das fases subsequentes e, sobretudo, proporciona um processo de valorização contínuo e cooperativo.

Tratam-se de condomínios projetados para o transporte rodoviário e contam sempre com uma grande quantidade de vagas de estacionamento. As vagas por vezes estão dispostas em sobolos e sobressolo, formando grandes estacionamentos cuja renda é uma das formas de diversificação da rentabilidade imobiliária. A morfologia dos conjuntos mudou em relação à morfologia dos condomínios clube produzidos nas décadas anteriores. Apesar de serem construídos em múltiplas torres, os novos conjuntos compõem com edifícios horizontais - shopping center e edifício garagem.

Tanto o shopping center quanto o edifício garagem são morfologias fechadas para o exterior, característica que reforça a separação entre espaço público e privado por meio de fachadas impermeáveis e monótonas que desqualificam o espaço público já esvaziado pela concentração do comércio nos shopping centers. Segundo Washington Fiuza, arquiteto responsável pelo projeto do W Torre Plaza, o complexo deveria contar com um bulevar com restaurantes, mas a sociedade com o Grupo Iguatemi "que tem uma filosofia *indoor* no tocante ao shopping center" fez a ideia ser substituída por "uma praça de alimentação dentro do centro de compras e um bulevar sem restaurantes"¹⁷.

¹⁷ Disponível em <<http://www.arcoweb.com.br/finestra/arquitetura/arquitectonica-complexo-wtjk---sao-paulo>>, acesso em 10 jan. 2017.

Figura 16 - Condomínio W Torre Plaza



Fonte: Blogspot¹⁸.

Figura 17 - Condomínio Cidade Jardim



Fonte: Flickr¹⁹.

¹⁸ Disponível em: <<https://pranchetadearquitecto.blogspot.com.br/2017/08/proj-teatro-teatro-santander-sao-paulo.html>>, acesso em 24 jan. de 2018.

¹⁹ Disponível em: <<https://www.flickr.com/photos/aragao/12660498695/>>, acesso em 24 jan. de 2018.

São exemplos destes condomínios multiuso alguns ao longo da Av. Marginal Pinheiros. Um deles pode ser o Condomínio Cidade Jardim, caso a ser desenvolvido em capítulo específico. Outro o WTorre Plaza, da empresa WTorre, com 410.000 m² de área construída, reunido três torres empresariais, um edifício corporativo, shopping, teatro e restaurantes. Ou o Parque da Cidade, da Odebrecht, empreendimento multiuso com torre de salas comerciais, 5 torres corporativas, 1 shopping, 1 hotel padrão luxo, 2 edifícios residenciais, quiosques e restaurantes integrados a um parque linear.

W Torre Plaza

Incorporadora: W Torre

Ano da Construção: 2012

Arquiteto: Washington Fiuza Arquitetônica

Número de pavimentos: Bloco A, 28 pavimentos; Bloco B, 5 pavimentos; Bloco C, 4 pavimentos; Bloco D, 28 pavimentos; Bloco E, 20 pavimentos;

Número de edifícios: 5

Área do Terreno: 59.524m²

Área Construída: 401.961m²

Uso: Comercial multiuso.

O Bloco A corresponde a um edifício de escritórios, ocupado pelo Banco Santander, com área total de 159.712,72 m², constituindo-se em térreo mais 28 pavimentos. O Bloco B corresponde a um centro comercial, ocupado pela Loja Daslu, com área total de 49.424,58 m², com térreo mais 5 pavimentos. O Bloco C é um shopping center com área total de 116.048,22 m², tendo térreo mais 4 pavimentos. O Bloco D, um edifício de escritórios constituído de térreo mais 28 pavimentos, área total de 36.721,15 m². O Bloco E, outro edifício destinado a escritórios, com área total de 40.055,15 m², constituído de térreo mais 20 pavimentos. O empreendimento conta com 06 níveis de subsolos para estacionamento de veículos que podem ser utilizados por todos os blocos.

Figura 18 - Condomínio W Torre Plaza



Fonte: Arcoweb²⁰.

²⁰ Disponível em: <<https://www.arcoweb.com.br/finestra/arquitetura/arquitectonica-complexo-wtjk---sao-paulo>>, acesso em 24 jan. 2018.

Condomínio Parque da Cidade

Incorporadora: Odebrecht, BMX e YunY Incorporadora

Ano da Construção: 2015 em diante

Arquiteto:

Número de pavimentos:

Número de edifícios: 10

Área do Terreno: 82.218m²

Área Construída: 595.929m²

Uso: Misto multiuso.

O Parque da Cidade está em construção, em um terreno de mais de 500.000 metros quadrados localizado no vale do Rio Pinheiros. O complexo condomínio multiuso une em um só projeto torres residenciais e comerciais, conta ainda com um shopping center e um hotel de luxo. Será o condomínio com maior área construída da cidade quando todas as fases estiverem concluídas.

Figura 19 - Ilustração do Condomínio Parque da Cidade



Fonte – Odebrecht Realizações Imobiliárias²¹.

²¹ Disponível em: <<https://www.orealizacoes.com.br/noticias/parque-da-cidade-recebe-certificacao-leed-nd-de-sustentabilidade/>>, acesso em 10 jan. 2018.

Capítulo 2 – A empresa JHSF

A escolha da empresa JHSF para esse trabalho se deu em função da produção do Condomínio Cidade Jardim. A investigação apontou a intensificação da atuação da JHSF no Morumbi, revelando suas estratégias de renda e mecanismos legais que extrapolavam a figura do Condomínio Cidade Jardim. Essa foi a indicação para um estudo mais aprofundado da empresa, contemplando sua produção no bairro do Morumbi. A fragmentação institucional, os mecanismos de constituição de Sociedades de Propósito Específico para proteção do patrimônio, abertura do capital da empresa (IPO) e introdução dos fundos de investimento imobiliário, também foram adotados por outras empresas do setor.

“A abertura de capital permite uma rápida alavancagem financeira das empresas. Na construção civil brasileira, era tradicional a presença majoritária das empresas de “dono”, que muitas vezes fecham com a morte do seu fundador ou com a interrupção da atuação de seus herdeiros”. (Shimbo, 2010, p. 104)

Tabela 01 – Capitalização das empresas do setor de 2005 a 2009.

| Ano IPO | Empresa |
|---------|---|
| 2005 | Cyrela |
| 2006 | CR2, Gafisa e Rossi Residencial |
| 2007 | Even, Eztec, Helbor, JHSF, MRV, PDG, Rodobens, Tecnisa, Trisul, Viver |
| 2009 | Direcional |

Fonte: HUDSON, 2016.

A JHSF se diferencia das demais empresas apresentadas por sua especialização no segmento alto padrão, para o qual já desenvolvia produtos imobiliários. A maior parte das empresas acima citadas diversificaram seus produtos para novos segmentos, apenas a JHSF e a MRV se mantiveram: a JHSF no segmento de alto padrão e a MRV no popular.

2.1 Formação e transformação da Empresa JHSF

A empresa JHSF se formou da cisão da construtora JHS, cuja sociedade de características foi alterada, dando início a JHSF. A sociedade JHS Construções e Planejamento Ltda. foi fundada em 1972 por dois irmãos, Fábio Auriemo e José Roberto Auriemo. Ainda nos anos 1970, a JHS, construiu a primeira agência bancária, atividade na qual se destacaram por mais de 20 anos, chegando a construir mais de mil agências bancárias. Em 1980 a JHS passou a incorporar edifícios residenciais e, gradativamente, passou a atuar em obras grandes como: o Hotel Transamérica na Bahia e a ampliação do Shopping Center Iguatemi em São Paulo. Em 1990 a sociedade foi desfeita e a empresa foi dividida em JHSF, sob o controle de Fábio Auriemo, e JHSJ, sob o controle de José Roberto Auriemo²².

Atualmente a JHSF Engenharia Ltda. foi transformada na empresa JHSF Participações. Em 1993, lançou edifícios residenciais, entre os quais se destacam o Edifício Paço de Sion e o Edifício Royal Gate em Higienópolis e Barra Funda respectivamente. Em 1997, empreendeu o Edifício American Loft. Até 1998, trabalhou ainda como construtora para grandes empresas, como a Telemar, Unibanco, Villares, GM, Cia. Transamérica de Hotéis, Bovespa, BM&F, Mercedes-Benz, McDonald's, Blockbuster, FAAP, Shopping Ibirapuera, dentre outras.

Em 1999, criou a área de **Propriedades** para incorporar e explorar edifícios comerciais padrão A em bairros valorizados de São Paulo, cujas características sofisticadas pretendiam imprimir um padrão globalizado. Os edifícios Metropolitan Office, na Rua Amauri e o Edifício Platinum Office, na Rua Jerônimo da Veiga, são exemplos dessa fase. Em 2010 esses edifícios foram adquiridos pelo Fundo de Investimento Imobiliário, o **HGJH11 - FII CSHG JHSF Prime Offices**, pelo valor de **R\$ 158.690.000,00**²³. Este fundo é administrado pela instituição Credit Suisse Hedging-Griffo. Os dois condomínios estão localizados na área de Operação Urbana Faria Lima, seguem padrão construtivo da expansão imobiliária deste período com a produção de condomínios corporativos com padrão de acabamento “globalizado”.

²² Grande parte das informações desta trajetória histórica estão nos documentos entregues à Comissão de Valores Mobiliários pela JHSF. Disponível em <http://ri.jhsf.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=55081&id=208333&submenu=0&img=0&ano=2016>, acesso 10 out. 2017. E disponível em <file:///C:/Users/Paula/Downloads/JHSF_FRE_2016_V11.pdf>, acesso 10 out. 2017.

²³ Informações obtidas no site da Credit Suisse Hedging-Griffo. Disponível em <<https://www.cshg.com.br/site/publico/imob/imob9.seam>>, acesso 10 out. 2017.

Figuras 20 e 21 – A esquerda edifício Metropolitan Office e à direita edifício Platinum Office.



Fonte: Bolgspot²⁴

Atuou também como sócia na incorporação do Edifício San Paolo, situado na Av. Faria Lima, um condomínio corporativo marcante, tanto por seu padrão de acabamento, cujas feições arquitetônicas neoclássicas pretendiam diferenciá-lo da produção arquitetônica das décadas anteriores, quanto por sua altura.

²⁴ Disponível em: <<http://investidorderisco.blogspot.com.br/2015/03/hgj11-fii-cshg-jhsf-prime-offices.html>,2017> acesso em 10 de out. de 2017.

Figura 22 – Edifício San Paolo.



Fonte: Flickr²⁵

Em 2001, criou a divisão de **shopping centers**. O marco foi o **Shopping Metrô Santa Cruz**, construído na estação de metrô Santa Cruz, Vila Clementino, São Paulo. A divisão e especialização das áreas de atuação da empresa são formas institucionais mais seguras, uma vez que maus momentos de uma área não afetam os negócios de outras áreas. A fragmentação institucional é também usada para melhorar a eficiência das áreas por meio da especialização de cada um dos setores.

²⁵ Disponível em: < <http://photos.ronit.io/2016-sao-paulo/>>, acesso em 10 de out. de 2017.

Em 2002, lançou o Edifício Paris, destaque em edifícios residenciais de alto padrão, bem como o Edifício Nações, na Rua Hungria.

Figura 23 – Edifício Paris.



Fonte: Imovelweb²⁶

²⁶ Disponível em <<http://www.imovelweb.com.br/propriedades/apartamento-residencial-a-venda-paris-itaim-bibi-2924561672.html>>, acesso 10 out. 2017.

2.2 Reestruturação Societária

Existe uma estratégia cuja atuação é a mesma para todas as grandes empresas do setor imobiliário, na qual as empreiteiras e incorporadoras, principalmente as de grande porte, diversificaram em várias frentes de exploração da renda imobiliária, atuando na construção de grandes condomínios, obras de infraestrutura e exploração de concessões dentro das cidades ou na ligação entre elas. Essa foi a estratégia da JHSF em sua transição que será descrita a seguir.

A reestruturação societária teve início em 2004. Nesta reestruturação, todas as subsidiárias foram colocadas abaixo da JHSF Participações. São subsidiárias do Grupo JHSF: Boa Vista; Santa Cruz, JHSF Incorporações, Metrô Norte, CPIC, CAES e SAES. A fragmentação institucional, além de proteger a empresa das oscilações do mercado, também aumenta a produtividade por meio da especialização das atividades de cada área de atuação.

Em 2007, a JHSF Participações abriu o capital na bolsa de valores, com uma oferta inicial de ações (IPO) de 432 milhões de reais (Exame, 2010) e o aporte de capital foi inicialmente direcionado para a produção do Condomínio Cidade Jardim como veremos no [Capítulo 3](#).

Em 2007, com a abertura do capital na Bolsa de Valores, a transformação institucional havia sido concluída. A empresa JHSF se transformara em uma desenvolvedora e administradora de ativos imobiliários, seguindo o padrão de outras grandes empresas do setor, mais adequado ao mercado imobiliário globalizado e aos instrumentos financeiros de rentabilidade.

Em 2014 a empresa adquiriu grande parte da rede de hotéis e restaurantes Fasano, expandindo os ativos para o setor hoteleiro e de alta gastronomia. Na negociação estão os estabelecimentos: Fasano, Gero, Parigi, Gero Caffè, Gero Caffè Mezzanino, Nonno Ruggero, Nonno Ruggero Cidade Jardim e Trattoria, em São Paulo; Fasano al Mare, Gero Ipanema e Gero Barra, no Rio de Janeiro; e Gero, em Brasília. Também integra a rede o bar Baretto, em São Paulo, sendo que a sua versão carioca, o Londra, é considerada parte do Fasano Al Mare (Lourençato, 2014). A marca **Fasano** é consagrada internacionalmente por seu requinte, fazendo parte do circuito de Hotéis frequentados por celebridades. Trata-se de um investimento coerente com a estratégia do grupo JHSF que será melhor explicada ainda neste capítulo.

Essa última aquisição marca a conclusão das transformações institucionais que permitiram a JHSF ir além de suas operações como construtora e incorporadora. A seguir evidenciaremos a estratégia do grupo na busca implacável por renda imobiliária.

A seguir, um resumo das atividades das subsidiárias.

Companhia Boa Vista de Desenvolvimento Imobiliário

A Companhia Boa Vista de Desenvolvimento Imobiliário foi constituída em 1999 e detém a propriedade do imóvel no qual será desenvolvido o Empreendimento Boa Vista - um condomínio residencial, hotel e clube. Tem por objeto as atividades de planejamento, consultoria e assessoria na área de empreendimentos imobiliários, a administração de bens e negócios próprios e a participação em outras sociedades, nacionais ou estrangeiras, como sócia ou acionista. É a empresa responsável pelo desenvolvimento do Empreendimento Boa Vista, atualmente gerido pelo Fundo de Investimento Imobiliário administrado pela Caixa Econômica Federal e gerido pela Rio Bravo - JHSF Rio Bravo Fazenda Boa Vista Capital Protegido.

O FII iniciou suas atividades em 2013, com objetivo de gerar rendimento por meio da participação indireta na receita líquida a ser gerada pelo empreendimento. É um fundo fechado, que tem prazo de duração de 8 anos (vencimento previsto para 2012), com previsão da amortização das cotas em 7 parcelas anuais e, caso exceda a rentabilidade mínima, o excedente será distribuído ao investidor por meio de uma parcela única anual.

O Condomínio Fazenda Boa Vista, localizado no município paulista de Porto Feliz, é um condomínio residencial de alto padrão, que conta com campo de golfe, spa e um hotel da renomada marca Fasano²⁷.

Figura 24 – Imagem aérea da Fazenda Boa Vista



Fonte: youtube ²⁸ – Imagem aérea da Fazenda Boa Vista

²⁷ CVM, disponível em: http://ri.jhsf.com.br/arquivos/IAN_JHSF_2006_280308.pdf, acesso em 12 de dez. 2017.

O empreendimento ocupa uma área de aproximadamente 7,6 milhões de m², a aproximadamente 100 km da cidade de São Paulo, como solução de segunda moradia para clientes de alta renda. Trata-se de um projeto cujo VGV (Valor Geral de Vendas) total estimado é de aproximadamente R\$4,8 bilhões. O empreendimento será lançado em fases cujas datas de lançamento serão distribuídas entre 2007 e 2015, alternadas a cada dois anos sendo cada uma composta por casas e lotes.

Possui 500 mil m² de lagos e campo de Golf com nove buracos. O projeto pronto contará com um resort da marca Fasano, *villas*, campo de golf de 18 buracos, centro hípico com capacidade para mais de 150 cavalos, centro náutico, quadras esportivas e áreas comerciais, envolvendo a venda de casas de campo, bem como a venda de lotes. O conceito de "*resort community*", será ocupado por lotes de 10 000m² a 40 000m², casas contíguas com 250 m² de área útil, em média; as casas isoladas com 600 m² a 1.500 m²; de área útil.

Tabela 02 – Resumo dos tipologias do empreendimento e respectivas áreas.

| Tipo | Terreno Total (mil m²) | Área Útil Total (mil m²) | Área Útil Unidade (mil m²) | Nº de Unidades |
|----------------------------|--|--|--|---------------------------|
| Apartamentos/Resort (1) | 915,8 | 360,9 | 130 | 2.776 |
| Casas (2) | 2.942,5 | 470,7 | 955 | 493 |
| Casas contíguas (3) | 1.314,4 | 390,4 | 250 | 1.562 |
| Lotes/Villas | 2.407,3 | 974,0 | 3.004 | 324 |
| Total | 7.580,0 | 2.196,0 | - | 5.155 |

(1) Unidades de área média de 130 m² em média distribuídos em edifícios de no máximo três andares

(2) Casas prontas com áreas variando de 600 m² a 1.500 m² , sendo o produto premium do condomínio.

(3) Unidades de área útil média de 250 m² para famílias em busca de mais espaço e conforto.

Fonte: CVM, Informações Anuais, 2006²⁹.

²⁸ Disponível em <<https://www.youtube.com/watch?v=AGl6JC89Who>>, acesso 10 out. 2017.

²⁹ Disponível em: http://ri.jhsf.com.br/arquivos/IAN_JHSF_2006_280308.pdf, acesso em 12 de dez. 2017.

Tabela 03 – Resumo das fases do empreendimento por área e valores.

| | Fase 1 | Fase 2 | Fase 3 | Fase 4 | Fase 5 |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Data Lançamento | 2007 | 2009 | 2011 | 2013 | 2015 |
| Nº residências | 532 | 1.395 | 968 | 968 | 968 |
| Área Terreno (mil m ²) | 642,7 | 1069,7 | 1.153,4 | 1.153,4 | 1.153,4 |
| Área Útil (mil m ²) | 170,5 | 280,8 | 256,9 | 256,9 | 256,9 |
| Valor do m ² lançado (R\$) | 3.502 | 3.462 | 3.715 | 3.901 | 4.096 |
| VGv estimado (R\$ milhões) | 597,1 | 972,1 | 954,5 | 1.002,2 | 1.052,3 |
| Nº Lotes | 19 | 86 | 73 | 73 | 73 |
| Área Terreno (mil m ²) | 352,3 | 576,6 | 492,8 | 492,8 | 492,8 |
| Área Útil (mil m ²) | 211,0 | 214,0 | 183,0 | 183,0 | 183,0 |
| Valor do m ² lançado (R\$) | 180 | 189 | 198 | 208 | 219 |
| VGv estimado (R\$ milhões) | 38,0 | 40,4 | 36,3 | 38,1 | 40,0 |
| VGv Total (R\$ milhões) | 635,0 | 1.012,6 | 990,8 | 1.040,3 | 1.092,3 |

Fonte: CVM³⁰

Companhia Santa Cruz e SAS

A Santa Cruz foi constituída em 1999 e é detentora dos direitos de exploração do Shopping Santa Cruz. É também a atual controladora da SAS, constituída em 2000. Esta subsidiária tem por objeto a exploração comercial de área de propriedade da Companhia Metropolitana de São Paulo - METRÔ, localizada na Rua Domingos de Morais, nº 2564, junto à estação Santa Cruz da linha 1 na qual foi erguido o Shopping Metrô Santa Cruz. Tem por objeto a prestação de serviços de assessoria, consultoria e planejamento de shopping centers, voltada para realizar a administração do Shopping Metrô Santa Cruz, é responsável por gerenciar os contratos de locação, mantendo atualizado seu *mix* e as obrigações contratuais dos lojistas.

³⁰ Informações Anuais, 2006. Disponível em:

<http://ri.jhsf.com.br/arquivos/IAN_JHSF_2006_280308.pdf> , acesso em 12 de dez. 2017.

Figura 25 – Shopping Metro Santa Cruz



Fonte: Site Steel link³¹

Shopping Cidade Jardim

A Sociedade JHSF Incorporações foi constituída em 2002 e detém o controle da **Shopping Cidade Jardim S.A. (SCJ)** e do empreendimento (torres residenciais e comerciais), atualmente concluídos e constituídos sob o regime de condomínio. O objeto social desta subsidiária é a incorporação imobiliária, a administração de bens próprios e a participação em outras sociedades, empreendimentos de qualquer natureza, na qualidade de sócia, acionista ou associada por qualquer forma permitida em lei. Atualmente, esta empresa é responsável pelo desenvolvimento dos projetos de incorporação imobiliária do Grupo JHSF, realizando incorporações residenciais e comerciais de alto padrão. A área na qual está inserido o Condomínio Cidade Jardim foi sensivelmente modificada pela atuação da JHSF, tema que será detalhado mais adiante.

A SCJ foi constituída em dezembro de 2005, tendo como acionistas a JHSF Incorporações (detendo 55% do capital social), a EAZ Shoppings (detendo 40% do capital social) e a SEDE (detendo 5% do capital social). Todas as suas ações são ordinárias. A SCJ detém o shopping que

³¹ Disponível em < <http://steellink.com.br/portfolio-items/shopping-metro-santa-cruz/> >, acesso 10 out. 2017.

é parte do Empreendimento Cidade Jardim. **Shopping Cidade Jardim S.A.** tem como objeto social financiar a construção e promover a exploração do Shopping Cidade Jardim, cuja extração de renda se dá por meio dos aluguéis pagos pelas lojas.

Figura 26 – Shopping Cidade Jardim



Fonte: site Teckma³²

Figura 27 – Shopping Cidade Jardim



Fonte: imagem da autora. 10/01/2018

³² Disponível em <<http://www.teckma.com.br/Site/portfolio/shopping-cidade-jardim/>>, acesso 10 out. 2017.

Metrô Norte

A Metrô Norte foi constituída em 2005, detém os direitos sobre a concessão do metrô para a construção e exploração de shopping na estação de metrô Tucuruvi. Caberá a tal sociedade a exploração comercial por meio de aluguéis das lojas.

Figura 28 – Shopping metro Tucuruvi



Fonte: wikipedia³³

Companhia Patrimonial de Imóveis Comerciais

A CPIC, **Companhia Patrimonial de Imóveis Comerciais**, foi constituída em junho de 2006 e adquiriu de uma das sociedades do Grupo JHSF os imóveis comerciais localizados na Rua Hungria, Rua Amauri e Rua Jerônimo da Veiga. Esta subsidiária tem por objeto social a administração, compra, venda e locação de imóveis próprios e a participação em outras sociedades. Dentro do Grupo JHSF, detém a propriedade dos edifícios comerciais incorporados pelo grupo e destinados à locação.

A CAES e SAES foram constituídas em 2005 e 2006, respectivamente. Companhia Administradora de Empreendimentos e Serviços, **tem por objeto social a prestação de serviços de administração, assessoria, consultoria e planejamento em geral de shopping centers sendo a atual responsável por realizar a administração dos contratos de locação dos**

³³ Disponível em <https://pt.wikipedia.org/wiki/Shopping_Metr%C3%B4_Tucuruvi>, acesso 10 out. 2017.

Shoppings Cidade Jardim e Metrô Tucuruvi, além de ser a empresa responsável por administrar os contratos de engenharia firmados por outras controladas do Grupo com prestadores de serviços de construção e engenharia. A Sociedade Administradora de Estacionamento e Serviços tem por objeto social a prestação de serviços de guarda e estacionamento de veículos, responsável pelo gerenciamento dos estacionamentos dos shoppings e dos edifícios comerciais do Grupo.

Em 2007, adquiriu participação na HF&R e na Hotel Marco conforme descrito nos contratos constantes da Seção “Atividades da Companhia – Contratos Relevantes” do Prospecto.

Hotel Marco

Em 31 de janeiro de 2007, a JHSF se associou ao empresário Sr. Rogério Fasano na sociedade recém constituída HF&R, cujas ações ordinárias são detidas em 51% pela JHSF e 49% pelo Sr. Rogério Fasano. A sociedade HF&R S.A. tem como atividade a prestação de serviços de consultoria relacionada à exploração hoteleira e participações em outras sociedades.

Em 5 de março de 2007, a sociedade HF&R passou a ser a controladora da Hotel Marco, detendo 86,1% das ações ordinárias representativas do capital social. O restante do capital social da Hotel Marco, representado por 13,9%, é detido pelo Sr. João Paulo Falleiros dos Santos Diniz. A sociedade Hotel Marco é detentora da marca Hotel Fasano e tem como objeto social a exploração de atividades hoteleiras e turísticas em geral, incluindo, como atividade acessória, atividades de bar e restaurante, a indústria, comércio, importação, exportação e representação comercial direta ou por terceiros, de bebidas alcoólicas e não alcoólicas, matérias-primas, materiais de embalagens e produtos, materiais e utensílios para o ramo hoteleiro em geral.

2.3. Estratégia empresarial e transformações institucionais

O processo pelo qual passou a empresa JHSF entre os anos 2005 e 2007, foi uma preparação para atuar no mercado financeiro, um passo importante no sentido de ampliar o capital. A diversificação e fragmentação institucionais são mecanismos de proteção do patrimônio, criados no contexto pós-BNH. A nova estrutura é também moldada pela maneira de operar do mercado financeiro, que exige uma estrutura administrativa capaz de operar segundo outra regulação e segundo as dinâmicas dos investimentos globalizados.

No setor das incorporações imobiliárias, a JHSF direcionou os investimentos para projetos de uso misto, que segundo prospecto da empresa, “possuem um maior valor agregado”. São projetos cuja expectativa de renda são mais elevadas e combinam a renda da venda de unidades com renda recorrente do aluguel das unidades, que aparecem também na forma de rendimentos de fundos de investimento imobiliário. Os empreendimentos imobiliários foram produzidos para o mercado de alto padrão, que proporciona manutenção de margens mais altas com ciclo de recebimento mais curto, além de ser um mercado menos suscetível a crises econômicas. A Lei de Incorporação e Condomínio permite que uma mesma incorporação imobiliária seja lançada em fases, com prazos de carência diversos. Esse mecanismo facilita a análise mercadológica além de permitir a modificação da fase conforme a verificação de resultados das fases anteriores.

A expansão dos negócios de shopping centers, especialmente por meio de novos lançamentos, manteve o controle acionário dos empreendimentos, buscou inovações em acessibilidade e *mix* de lojas. Valeu-se da experiência em incorporações imobiliárias para a produção de shopping centers com a finalidade de proporcionar um fluxo recorrente de recursos. A renda recorrente também é o objetivo dos investimentos em imóveis comerciais Classe A em regiões nobres e da renda do setor hoteleiro. Imóveis de alto padrão em bairros valorizados garantem a possibilidade de cobrar aluguéis mais elevados. A ampliação da atuação no setor hoteleiro por meio da marca de Hotéis Fasano, lançar hotéis e resorts, dentro de condomínios fechados, em projetos da JHSF de uso misto, inclusive utilizando esses hotéis e resorts na “ancoragem” do empreendimento. Como foi o caso do Condomínio Fazenda Boa Vista em Porto Feliz.

A expansão geográfica para outras regiões do Brasil, buscou áreas de renda elevada, alta densidade populacional, de forma seletiva, especialmente para projetos de uso misto, como o projeto Horto Bela Vista em Salvador que combina condomínio residencial e shopping center.

Apesar de o grupo JHSF ter tentado adotar procedimentos de gestão para mitigar riscos, o investimento no condomínio Catarina abalou o movimento ascendente no qual a empresa se encontrava entre os anos 2005 e 2007. O crescimento econômico do país favoreceu o primeiro ciclo de produção dos condomínios pela JHSF. O primeiro projeto de urbanismo e também o mais ambicioso da empresa.

O complexo Catarina está sendo construído na Rodovia Castelo Branco, na altura da cidade de São Roque, numa área de 7 milhões de m². Idealizado inicialmente para 60 mil habitantes deveria contar com: condomínios residenciais, condomínios corporativos, centro comercial e empresarial, shopping outlet, hotéis, campo de golfe e um aeroporto executivo internacional. O **Catarina Fashion Outlet** já está operando. Já a construção do aeroporto executivo está atrasada. A obra foi alvo de processos ambientais, tendo sido paralisada por um curto período, causando atrasos e gastos fora do planejado. Quando o aeroporto for concluído será explorada a renda da locação dos hangares e das taxas aeroportuárias.

A possibilidade de explorar a renda do Condomínio Catarina ainda é atrativa. O potencial de geração de renda que se espera desse tipo de empreendimento é enorme, já que consegue concentrar em um empreendimento vários mecanismos de capitalização: a transformação de terreno rural em urbano, adensamento por meio de condomínios verticais, condomínios corporativos que podem estar vinculados a fundos de investimento imobiliário, shopping center, hotel, centro de convenções e outras instalações para desenvolvimento de atividade corporativa.

Trata-se de um projeto de longo prazo, que será lançado em fases que promoverão o aumento da demanda e dos preços dos imóveis, se bem-sucedido, continuamente, como foi o caso do conjunto Alphaville. O controle sobre os lançamentos, uma vez que a empresa é proprietária de uma área enorme, proporciona manter o patamar de preços dentro de uma faixa que garanta a lucratividade desejada pelo empreendedor, salvaguardando-o de um aumento expressivo de oferta.

2.4. Os empreendimentos da JHSF no Morumbi

A empresa JHSF tem atuado no Morumbi, bairro que reúne uma grande quantidade de empreendimentos e, para compreender essa evolução, o método adotado foi observar os conflitos e disputas que estão documentados em Inquéritos Cíveis e Pareceres disponíveis no Ministério Público do Estado de São Paulo³⁴.

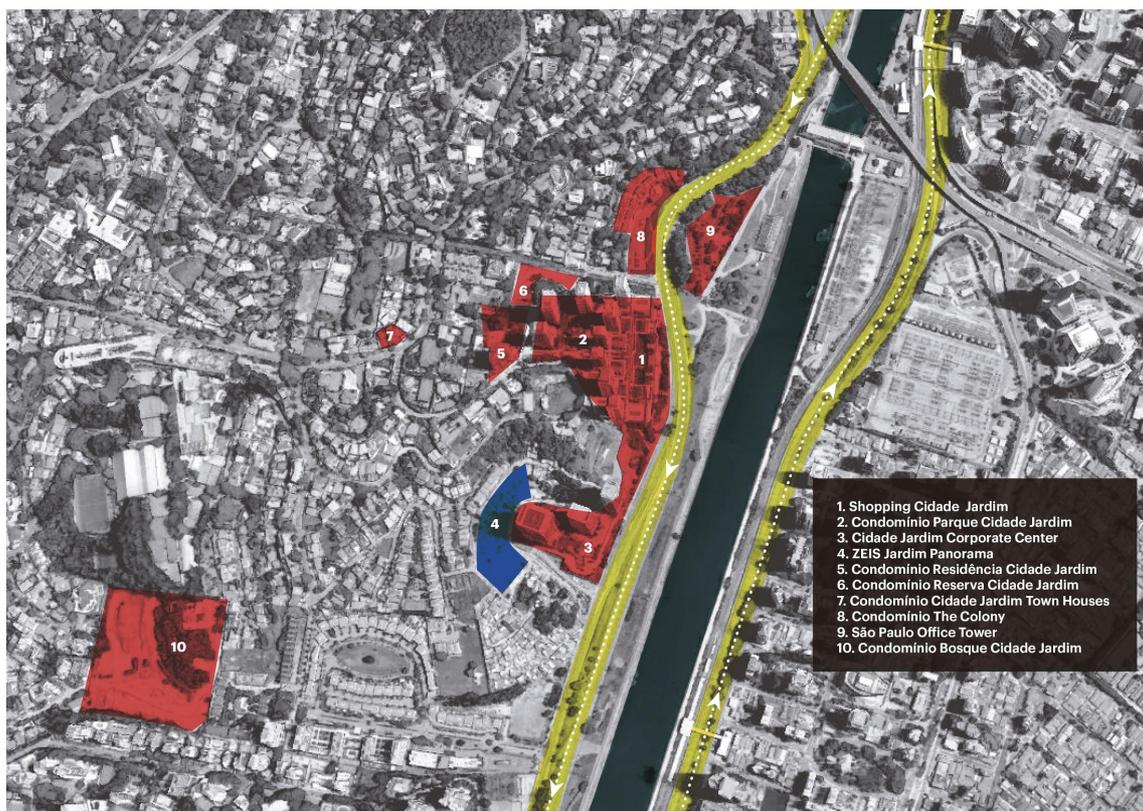
Os conflitos e disputas envolvendo a produção dos condomínios no bairro do Morumbi acabaram por exigir que a JHSF produzisse um Estudo de Impacto de Vizinhança (EIV), documento que inicialmente havia sido dispensado devido existência de área de Operação Urbana Consorciada. No entanto, a inserção no perímetro da OUCAE estava sendo questionada, resultando no pedido de elaboração de EIV/RIV posterior a construção do Condomínio Cidade Jardim alegando que a possibilidade de alterar as normas edilícias proporcionou a transformação significativa do ponto de vista ambiental e de infraestrutura urbana, que deveria ser analisado em conjunto. O Parecer Técnico foi emitido em 2012 pela CAEX – Centro de Apoio Técnico à Execução.

A aprovação dos condomínios no bairro do Morumbi se deu de maneira gradual. A previsão da construção de novos condomínios nessa região, bem como o porte e uso desses, foi mais um indicativo para a elaboração do EIV/RIV. A ocupação demonstrou impactos cumulativos como sobrecarga das vias estreitas do bairro e sobrecarga do sistema de esgoto e drenagem. O instrumento que deveria ter sido elaborado previamente, considerando os argumentos apresentados acima, visa mitigar os efeitos negativos decorrentes do adensamento. O EIV/RIV elaborado posteriormente à implantação do condomínio não identificou qualquer impacto significativo da construção do condomínio apresentando apenas uma contrapartida que nunca foi produzida como veremos mais adiante neste capítulo.

O mapa a seguir foi elaborado a partir das informações coletadas no EIV/RIV, apresenta os condomínios da JHSF no Morumbi, alguns estão prontos, enquanto outros não saíram do papel.

³⁴ Essa pesquisa foi possível graças a um convênio entre a Escola Superior do Ministério Público e a Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo – FAU-USP.

Figura 29 – Empreendimentos da JHSF no Morumbi



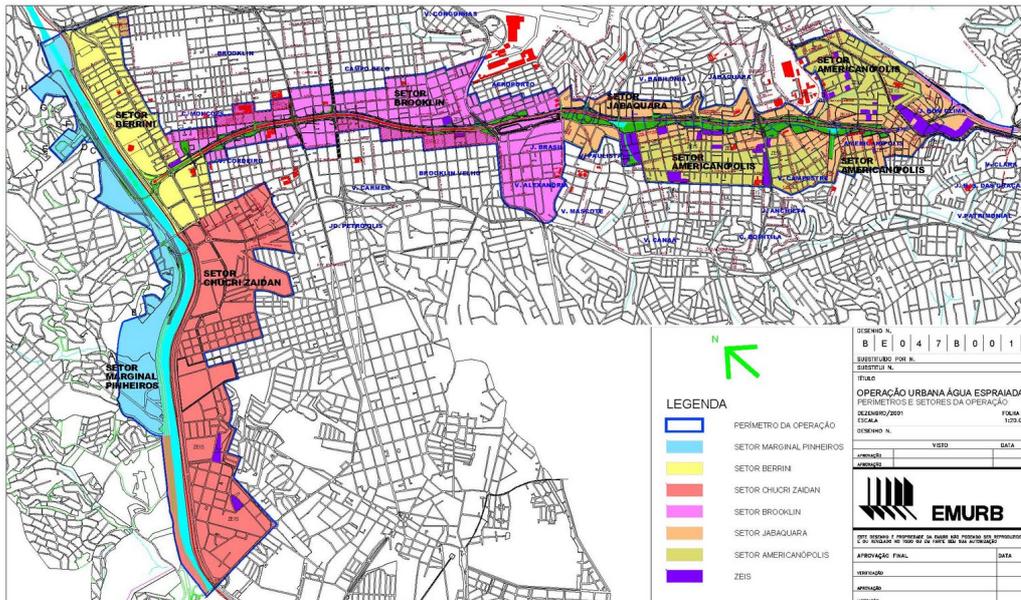
Fonte: Ministério Público do Estado de São Paulo, 2016e Google Earth, 2016.

A associação dos moradores do bairro formalizou a reclamação em relação a construção do Condomínio Residência Cidade Jardim, no mapa nº 5, que não está inserido em sua totalidade no perímetro da OUCAE. O incômodo dos moradores não se limita a esse fato; a grande movimentação de automóveis dos moradores do Condomínio Cidade Jardim sobrecarregou o trânsito nas vias estreitas que foram dimensionadas para um bairro de baixa densidade, a abertura de um novo acesso que permite aos moradores do condomínio acessar o Túnel também promoveu o congestionamento de vias locais. Essas reclamações evidenciam o que a empresa tentou mascarar em sua publicidade:

“Vai permitir morar, trabalhar, fazer compras, cursos e se divertir sem precisar usar o carro, modelo que cai como uma luva em metrópoles onde o trânsito é caótico e falta segurança, como São Paulo”. revista época negócios ³⁵.

De fato, o Condomínio Cidade Jardim não é uma morfologia que dispensa o uso do automóvel como está escrito na reportagem da revista Época, pelo contrário, reforça a necessidade do

³⁵ Época Negócios EDIÇÃO 16 - JUNHO DE 2008, disponível em:
<<http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,ERT22986-16380,00.html>>



Fonte: EMURB, 2001.

Dez anos depois, em 2011, foram incluídos na Operação os projetos de ampliação da Av. Roberto Marinho, Túnel e Parque Linear contemplados com uma alteração parcial da lei, atualmente vigente (Lei Municipal no 15.416/11). O mapa elaborado pela EMURB em 2001 dá margens a imprecisões, e os mapas subsequentes utilizados pela EMURB e, posteriormente, pela SP Urbanismo, seguiram por anos sendo fonte de debates no âmbito de inquéritos civis junto ao Ministério Público de São Paulo. Os argumentos dizem respeito à diferença do desenho do mapa e do texto da lei, considerado como mais importante que o mapa.

“Reconhecendo que há dúvidas em relação ao traçado de algumas zonas em São Paulo, o Plano Diretor Estratégico determina que, entre o desenho e a descrição em texto do perímetro, prevalece a descrição em texto”. Parecer técnico elaborado pelo CAEX - Centro de Apoio Operacional à Execução

Consta no primeiro Parecer Técnico elaborado pela CAEX que a prefeitura de São Paulo havia considerado que dos 7.476,62m² do terreno do Condomínio Residência Cidade Jardim, 2.799,54 encontrava-se fora do perímetro da OUCAE e 4.677,08m² dentro da área de Operação Urbana. A SP Urbanismo e aprovou o empreendimento considerando-o parcialmente dentro da Operação.

Figura 30 - Imagem do Condomínio Residência Cidade Jardim.



Fonte: Google.

“No caso de terrenos que possuem dois zoneamentos, considera-se mais adequado que se utilize o zoneamento mais restritivo, o que neste caso faria com que o terreno pudesse ter como índices de uso e ocupação do solo os referentes à Zona Exclusivamente Residencial de Densidade Demográfica Baixa (ZER-1). No caso de terrenos onde há dois zoneamentos, como é o caso deste que resultou do remembramento de áreas, a Prefeitura tem optado por considerar os zoneamentos mais permissivos, na contra-mão da lógica jurídica”. Parecer técnico elaborado pelo CAEX - Centro de Apoio Operacional à Execução

O **Condomínio Residência Cidade Jardim** já havia sido aprovado quando este parecer foi emitido. Os lotes nos quais o Condomínio se insere haviam sido remembrados. Trata-se de um condomínio residencial, com uma única torre, com 17 apartamentos cuja área varia dos 714 m² a 1.815 m² de área privativa.

O **Condomínio São Paulo Office Tower**, um multiuso de grandes proporções, deveria ser construído no terreno entre a pista expressa da Marginal do Rio Pinheiros e o leito do rio, adquirido pela JHSF da EMAE, Empresa Municipal de Águas e Energia, adquirido em leilão por cerca de 16 milhões de reais. O multiuso contaria com shopping center e condomínio corporativo, com a incrível quantidade de 3.800 vagas de estacionamento. Além de ter sido questionada a inserção de tal terreno no perímetro da OUCAE, houve, ainda, questionamento quanto a acessibilidade do terreno, uma vez que o lote sem acesso por via local não apresenta uso segundo zoneamento da cidade.

Paralelamente à questão do uso, esse empreendimento também vem sendo alvo das restrições ambientais constando nos documentos do Ministério Público que a referida área faz parte de Área de Proteção Permanente – APP.

Figura 31 – Maquete do Condomínio São Paulo Office Tower



Fonte: UOL³⁷.

Apesar da controvérsia em torno da construção do São Paulo Office Tower, a JHSF conseguiu que o projeto fosse aprovado pela CTLU, Câmara Técnica de Legislação Urbanística³⁸, em 2015, mas aguardava as contrapartidas ambientais para dar continuidade ao projeto. Provavelmente o projeto teria sido barrado por meio da legislação ambiental uma vez que parte deste terreno está inscrito em área de proteção permanente. Mas o projeto foi paralisado e não tem previsão de retomada.

³⁷ Disponível em: <<https://noticias.uol.com.br/cotidiano/ultimas-noticias/2015/09/16/prefeitura-da-aval-para-obras-de-shopping-em-ilha-da-marginal-pinheiros.htm>>

³⁸ A Câmara Técnica de Legislação Urbanística é o órgão responsável pela acareação das questões legais que envolvem a aprovação de edificações.

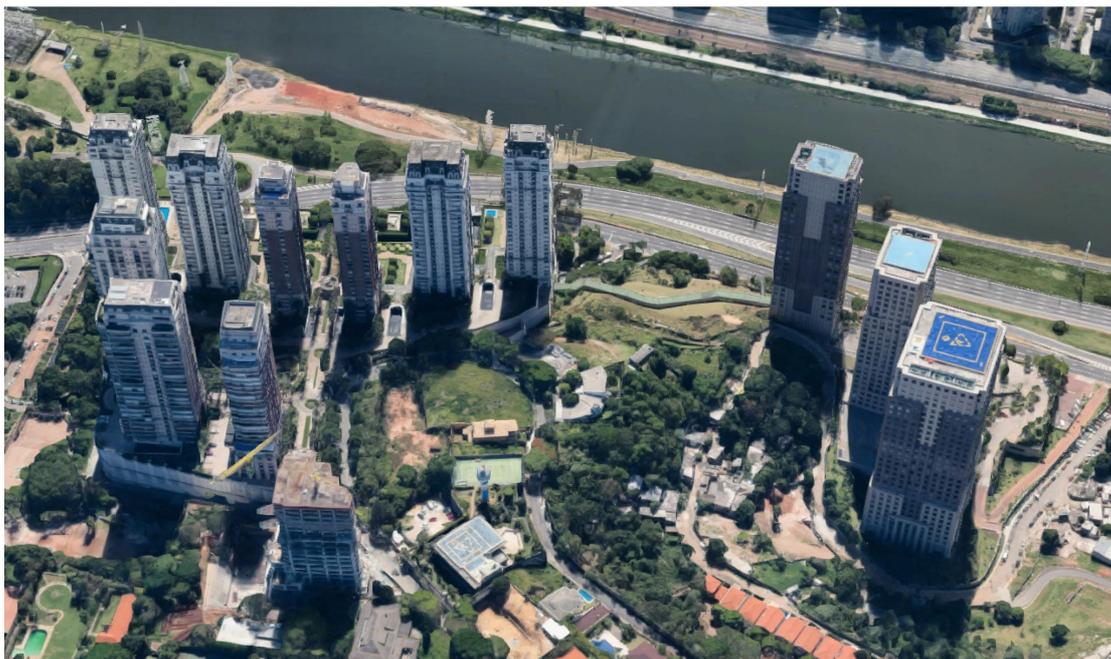
O condomínio Cidade Jardim foi idealizado pela JHSF e projetado pelo arquiteto Pablo Slemenson ³⁹. Propõe uma combinação de tipologias condominiais dentro de uma unidade fortificada, dividida em três núcleos que operam com autonomia: o Condomínio Parque Cidade Jardim, residencial, o Shopping Cidade Jardim e o Cidade Jardim Corporate Center.

O complexo foi lançado em 2006 como o condomínio mais luxuoso da cidade, oferecendo aos moradores e clientes um universo de luxos exclusivos. O núcleo residencial é formado por nove torres, com plantas tipo que variam dos 235m² a 1.885m², batizado de **Condomínio Parque Cidade Jardim**.

O **Shopping Cidade Jardim** foi construído de uma maneira que não se distingue do Condomínio Parque Cidade Jardim, formam juntos um grande bloco que se destaca do entorno residencial de baixa densidade.

³⁹ O arquiteto Pablo Slemenson se tornou conhecido no mercado de alto padrão devido à forte parceria que estabeleceu com a construtora JHSF. Ele é responsável por diversos empreendimentos da JHSF, inclusive do Condomínio Cidade Jardim.

Figura 32 – Condomínio Cidade Jardim e Condomínio Residência Cidade Jardim



Fonte: Google, 2017.

O **Cidade Jardim Corporate Center** é composto por três torres de escritório de alto padrão batizadas de: Park Tower, Capital Building e Continental Tower. Sua produção também desencadeou disputas e questionamentos em relação ao zoneamento e inserção na área de Operação Urbana Consorciada. O conflito neste caso diz respeito a demarcação de área de ZEIS-1 - Zona Especial de Interesse Social - parcialmente ocupada pela favela do Jardim Panorama. A JHSF promoveu a desapropriação de parte dessa área, sem intermediação do poder público (Rizek, 2009).

A ZEIS é um instrumento de regularização fundiária que visa a entrada no mercado legal de áreas ocupadas irregularmente, garantindo que os moradores permaneçam nos locais (D'Andrea, 2008).

No caso do Corporate Center Cidade Jardim, a ZEIS foi ocupada por edifícios corporativos de alto padrão, cuja construção se valeu das prerrogativas determinadas pela área de Operação Urbana Consorciada.

Os protestos dos moradores da favela do Jardim Panorama foram noticiados pela imprensa à época do lançamento do Condomínio, em 2006, mas não teve tanta repercussão quanto os questionamentos feitos pelos moradores da ZER-1. As transformações de uso e normas edilícias proporcionadas pela OUCAE, alavancaram a rentabilidade destes empreendimentos por meio da ampliação do coeficiente de aproveitamento.

Nos terrenos cuja regulação não permite verticalização a apropriação também se deu na forma condomínio, em morfologias horizontais, como é o caso do Condomínio **The Colony, Cidade**

Jardim Townhouses e **Bosque Cidade Jardim**. A construção deste último foi suspensa por determinação do Ministério Público estadual que alega que se trata de uma área de proteção ambiental - preservação de mata atlântica e de nascentes. Os condomínios horizontais também representam uma maneira de proporcionar o aumento do lucro da empresa, mas por meio de mecanismo diferente do utilizado na verticalização.

A tipologia condominial horizontal é interessante para este estudo porque se trata do uso da forma condomínio com finalidade diversa da verticalização, para qual a forma foi criada. Nesses casos o condomínio é usado como alternativa ao parcelamento do solo, em parte, pela complexidade que o parcelamento do solo, nos moldes da Lei Federal nº 6766/79, cria frente a negociação das contrapartidas impostas pela prefeitura. Uma análise mais detalhada foi feita pelo autor Adriano Botelho na área do bairro Panamby em São Paulo. Botelho relata que a aprovação do Condomínio Villagio Panamby, em uma área de 230.000 m², não fez parte das negociações do processo de parcelamento do solo que se deu no resto do bairro. A aprovação do parcelamento do solo por meio da Lei Federal nº 6.766/79 é mais regrado e, por isso, acaba por levar mais tempo.

É comum a prática de empreender condomínio horizontal em terrenos nos quais o solo poderia também ser parcelado, pelo facilitador que a forma condomínio representa para aprovação do empreendimento, como foi apresentado no Capítulo 1. Além das contrapartidas exigidas pela prefeitura, existe um período longo de negociação dessas medidas que acabam atrasando o processo de aprovação.

Os condomínios horizontais valorizam a segregação como vantagem frente ao parcelamento do solo tradicional, por meio do discurso da segurança. Mas crimes em condomínios acontecem, mesmo com a segurança privada e todo o controle sobre circulação.

Constava no EIV, o projeto **Reserva Cidade Jardim**, um condomínio comercial que deveria ser construído nos lotes contíguos ao Condomínio Cidade Jardim, para implantação de escritórios. Apesar de o projeto não ter sido desenvolvido, os terrenos continuam a fazer parte do patrimônio da empresa.

2.5. Dificuldade econômica, queda da incorporação e venda de ativos

O crescimento experimentado pela JHSF foi favorecido pelo movimento ascendente do mercado imobiliário no mesmo período. A crise político econômica instaurada com a segunda eleição da presidente Dilma Roussef (2014/2015) fez a demanda cair, sobretudo no setor residencial. A queda na demanda de 35,2% em relação ao ano de 2013 segundo dados do SECOVI. Em 2015 teve um agravamento desta situação, com a diminuição do crédito imobiliário, diminuição do limite de financiamento e aumento da taxa básica de juros.

A empresa JHSF havia investido ao longo dos anos anteriores em ativos imobiliários capazes de gerar renda recorrente⁴⁰. A diversificação do portfólio foi importante para manter a empresa no período descendente do mercado. O investimento elevado no aeroporto executivo Catarina, processos ambientais e investigações ligadas a operação acrônimo da Polícia Federal, foram sensíveis. Pretende-se inaugurar o aeroporto no segundo semestre de 2018, com pista menor do que o projeto original previa. A renda do aluguel de hangares e lojas do aeroporto proporcionará ao grupo uma nova fonte de renda recorrente, com grande potencial de capitalização do conjunto.

Em 2016, devido as dificuldades enfrentadas, se desfez de dois ativos no exterior, duas propriedades em Nova Iorque e o empreendimento Las Piedras no Uruguai. O valor da transação foi de 200 milhões de dólares dos quais, 170 milhões destinado a saldar dívidas, enquanto os outros 30 milhões destinados ao caixa de empresa⁴¹. Ainda em 2016 a JHSF começa a negociar a venda do Shopping Metro Tucuruvi com a empresa Hemisfério Sul Investimentos S. A - HSI. A venda foi concluída no final do mesmo ano, por R\$ 418,1 milhões. Ainda em 2016, a empresa se desfez de 33% do Shopping Cidade Jardim por R\$ 410 milhões. A venda foi realizada no final do ano garantindo um balanço anual positivo. A forma condomínio permite que se venda um percentual para manutenção do fluxo de caixa sem, contudo, alterar o funcionamento do empreendimento. Segundo dados divulgados pela empresa, a venda dos ativos possibilitou a arrecadação de mais de 1,5 bilhão em recursos para a empresa, que foram utilizados no aprimoramento da estrutura de capital da JHSF Participações S. A.⁴².

⁴⁰ Receitas com aluguel de imóveis e participações em vendas.

⁴¹ Fato relevante, disponível em:
<http://ri.jhsf.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&tipo=55101&conta=28&id=220629>, acesso em 24 jan. 2018.

⁴² Disponível em
<http://ri.jhsf.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&tipo=55101&conta=28&id=236471>, acesso em 24 jan. 2018.

Segundo relatório do terceiro trimestre de 2017 divulgado pela empresa, a JHSF retirou todo o investimento da área de incorporação:

“Atualmente esse negócio está focado na monetização de ativos: (i) estoque, pela venda das unidades existente e (ii) carteira de recebíveis. A Administração não tem planos de voltar a investir na incorporação imobiliária para venda de unidades. Nossos planos são desenvolver o land bank existente, essencialmente 4 terrenos vizinhos ao Shopping Cidade Jardim, como projetos de locação de unidades residenciais a clientes de alta renda, com área privativa total estimada de 120.000 m². O lançamento de projetos nesses terrenos será faseado e está condicionado: (i) a viabilização de funding específico, preferencialmente equity de investidores nos projetos, e (ii) cenário macroeconômico” (Fonte: Informações Trimestrais - 30/09/2017 - JHSF PARTICIPAÇÕES S/A)⁴³.

Apesar das adversidades a empresa tem mostrado grande fôlego para superação da baixa do mercado imobiliário, uma vez que os investimentos prévios garantiram estabilidade do fluxo de recursos no momento adequado, no qual o mercado encontrava-se aquecido.

⁴³ Disponível em:
<http://ri.jhsf.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=55091&id=208342&submenu=0&img=0&ano=2017>, acesso em 24 jan. 2018.

Capítulo 3 - O Condomínio Cidade Jardim

Figura 33 – Condomínio Cidade Jardim e Usina de Traição



Foto: da autora, 05/12/2018.

3.1. Expansão imobiliária no vale do Rio Pinheiros

A centralização dos investimentos imobiliários e investimentos públicos historicamente têm sido atribuída ao chamado Vetor Sudoeste (Villaça, 2007) de São Paulo. Compondo este vetor, deu-se também o que Meyer et al. (2004) considerou como deslocamento das funções centrais e a constituição de novas centralidades, a partir dos anos 1950.

Dentre estes deslocamentos, os autores estabelecem uma cronologia, onde este deslocamento sai do centro, nos anos 1950, para a região da av. Paulista, nos anos 1960, caminhando na década de 1970 para a av. Faria Lima e região do Itaim, alcançando nos anos 1990 a Av. Marginal Pinheiros e a região da Av. Luis Carlos Berrini e R. Verbo Divino. Este último deslocamento manteve-se mais forte de um dos lados da Av. Marginal Pinheiros, que aqui chamaremos de lado Leste da Av. Marginal Pinheiros, exatamente o lado oposto do que estará sendo investigado neste trabalho, o lado Oeste da av. Marginal Pinheiros, no qual se deu a expansão da empresa JHSF.

Sobre esta região da Av. Marginal Pinheiros, diversos autores têm se debruçado destacando a imagem de cidade que se queria construir com a concentração de edifícios corporativos (Fix, 2001; Botelho, 2005; Nobre, 2011). Vários deles irão se debruçar sobre a influência que a Operação Urbana Consorciada Água Espraiada terá sobre esta expansão.

A Operação Urbana Água Espraiada se origina de uma ação, iniciada vários anos antes de sua concepção, em 1984, pelo Departamento Estadual de Rodagem – DER havia planejado construir um mini anel rodoviário e para isso, começou a desapropriação de algumas propriedades ao longo do Rio Água Espraiada. O primeiro estudo para a Operação considerou abrir uma avenida ao longo do Rio, em um perímetro menor que o atual. O Estudo de Impacto Ambiental referente à Operação começou em 1987 e foi formalizado em 1991, sob este perímetro menor. Em 1994, o Prefeito Paulo Maluf (1993-1996) iniciou a abertura da Av. Águas Espraiadas, canalizando o Rio e removendo uma parte considerável das favelas que ocupavam suas bordas. Dessa forma estavam preparando uma frente de expansão do mercado imobiliário que se consolidou ao longo das décadas de 1990 e 2000.

A indústria perdeu espaço na participação da receita da cidade gradativamente a partir dos anos 1980. As empresas multinacionais também foram deslocadas em parte pelo preço do solo na cidade, em parte por benefícios fiscais de outras regiões que acabaram atraindo o parque industrial para outras cidades da região metropolitana e para outras cidades do interior do Estado de São Paulo.

O desenvolvimento da área em questão foi alavancado pela possibilidade de capitalização oferecida pela Operação Urbana consorciada Águas Espraiadas. A indústria teve sua participação diminuída, enquanto a participação do setor terciário, comércio de bens e prestação de serviços, aumentou. Essa transformação aconteceu no contexto da globalização,

no momento em que o país colocou em prática uma série de medidas liberalizantes, que estavam em curso em outros países do mundo. Nesse contexto, o Brasil também perdeu parte da indústria aqui instalada para outras partes do mundo nas quais os salário e preço de produção poderiam ser mais baixos e o lucro sobre a venda das mercadorias mais alto.

São Paulo continuou sendo a cidade mais importante da América Latina do ponto de vista comercial, concentrando a maior parte das decisões de grandes empresas o maior volume de negócios financeiros. A área da Operação Urbana Águas Espraiadas materializou na produção do espaço, morfologias de padrão global. Edifícios de escritório construídos por meio de parcerias firmadas com escritórios de arquitetura internacionais criaram um *skyline* pós-moderno repleto de edifícios revestidos em alumínio e vidro. Mesmo sendo incompatível com o clima quente, os edifícios com pele de vidro continuaram a ser produzidos, sempre condicionados artificialmente, implicando o aumento do consumo de energia, em um movimento contrário as necessidades da agenda climática mundial.

O condicionamento artificial, controle do clima, controle da frequência, vigilância constante dos funcionários por meio de câmeras e catracas são características dos condomínios corporativos construídos nessa região da cidade. Um ambiente com diversos dispositivos de controle, e cujo padrão de homogeneidade é ditado internacionalmente. A qualidade dos edifícios de escritório ganhou uma classificação, cuja nomenclatura, curiosamente, segue a nomenclatura dada por agências de risco para ativos financeiros.

A certificação dos edifícios também funciona como mecanismo de capitalização já que edifícios que possuem certificações, como é o caso do Corporate Center Cidade Jardim, que possui o selo Aqua da Fundação Vanzoline, podem cobrar preço mais elevado dos alugueis. Tratam-se de selos de sustentabilidade que funcionam como uma marca. A empresa que desponta nesse mercado é a Green Building Council Brasil, uma Organização Não Governamental, ONG, responsável pela certificação LEED - *Leadership in Energy and Environmental Design*. O selo LEED, como é conhecido, pode ser adquirido em qualquer etapa do empreendimento, cujo projeto será analisado segundo critérios estabelecidos pela empresa. A edificação pontuará a medida que cumprir os requisitos estipulados. A Green Building Council oferece três níveis de certificação: *silver, gold e platinum*.

A homogeneização do espaço é um ponto importante e desejável para empreendedores e investidores. Por um lado, torna o investimento mais seguro e previsível, construindo um perfil homogêneo de potenciais compradores; por outro lado a homogeneização dos edifícios corporativos nessa fase do desenvolvimento do mercado imobiliário tem a intenção de criar padrões de produtos imobiliários capazes de ser compreendidos por um grande espectro de investidores internacionais.

As certificações funcionam como rótulos dessa padronização, vinculando o ativo imobiliário à nomenclatura das avaliações de risco dos ativos financeiros, estreitando a mistura entre capital mobiliário e imobiliário. Mas a homogeneização não é um fenômeno exclusivo dos

condomínios, mas uma consequência da hierarquização dos espaços decorrente da renda da terra que se traduz em segregação socioespacial.

O terreno no qual foi construído o Condomínio Cidade Jardim pertencia a EMAE, empresa municipal de águas e energia, formada pela privatização da empresa pública Eletropaulo. A EMAE vendeu o terreno do Condomínio Cidade Jardim para a empresa JHSF por “uma pechincha: cerca de 50 milhões de reais”⁴⁴. Esse não foi o único caso ligando a expansão imobiliária aos terrenos de antigas empresas públicas, o Shopping JK, o condomínio Jardim das Perdizes são outros exemplos de grandes condomínios implantados em terrenos de antigas estatais.

O terreno do Condomínio Cidade Jardim, localizado na margem oeste do Rio Pinheiros foi comprado pela JHSF em um leilão para implantação de um condomínio multiuso idealizado por um dos controladores da Empresa o empresário José Auriemo Neto, que copiou o modelo de empreendimentos internacionais. A empresa já se destacava por seu interesse no mercado de alto padrão, segundo eles menos suscetível as oscilações do mercado imobiliário e das políticas de crédito.

⁴⁴ Fonte: revista crescer. Disponível em: <<http://revistacrescer.globo.com/Revista/Crescer/0,,ERT6887-15565,00.html>>, acesso 12 out. 2017.

3.2. Construção e regulação urbanística

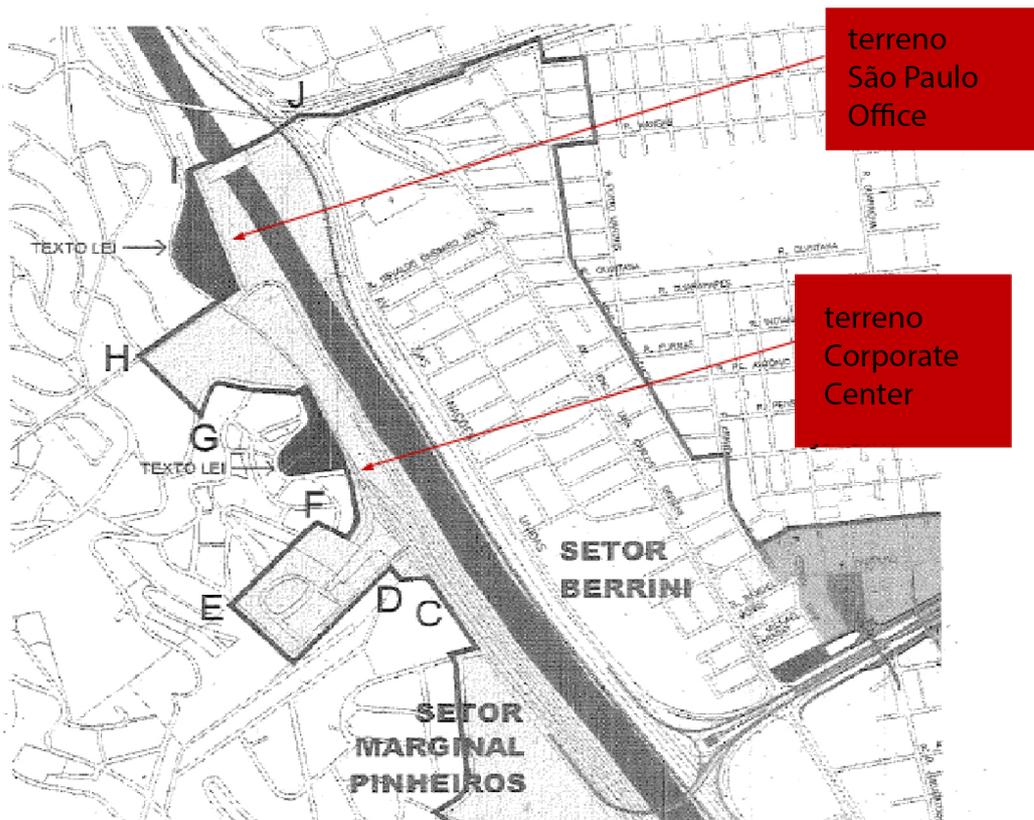
Como já foi apresentado no capítulo anterior a produção do condomínio Cidade Jardim e dos empreendimentos da JHSF no Morumbi foi permeada de disputas. Essas disputas foram “registradas” e, por isso, se tornaram uma fonte importante de material para essa dissertação de mestrado. São duas questões legais que permeiam as disputas para a produção do Condomínio Cidade Jardim: a demarcação do perímetro da área de Operação Urbana Consorciada e a demarcação da área de ZEIS-1, Jardim Panorama.

A introdução sobre a demarcação da área de Operação Urbana Consorciada já foi feita no item anterior. A demarcação da área de ZEIS-1 será melhor desenvolvida neste item porque diz respeito mais diretamente a construção do Corporate Center Cidade Jardim. A criação das áreas de ZEIS no zoneamento da cidade foi pensado para inibir o constante deslocamento dos habitantes de baixa renda para regiões afastadas, sem infraestrutura. Com esse instrumento é possível promover a produção de habitação de interesse social em áreas mais centrais e dotadas de infraestrutura.

A ZEIS-1 Jardim Panorama foi demarcada em 2004 por meio da Lei de Uso e Parcelamento do Solo - LPUOS, Lei nº 13.885/04. A gleba já estava parcialmente ocupada, por casas construídas por meio da produção doméstica das habitações, por cerca de dois mil habitantes. Dotados de certo grau de organização, os moradores do Jardim Panorama, pressionados pelo poderio econômico da construtora JHSF, tentaram conter o avanço da frente de expansão do mercado imobiliário sobre a demarcação da área de ZEIS. O lançamento do empreendimento foi alvo de protesto dos moradores que leram um manifesto, seguidos de uma apresentação do cantor Caetano Veloso.

O uso do condomínio multiuso Cidade Jardim (nR3) é prerrogativa para exigência de Estudo de Impacto de Vizinhança e respectivo Relatório de Impacto de Vizinhança - EIV/RIV. Como foi apresentado no Capítulo 2, não foi exigido EIV/RIV para esse empreendimento uma vez que a aprovação feita considerou a inserção do condomínio no perímetro da OUCAE, dispositivo que dispensa a exigência de EIV/RIV. Mas o Corporate Center Cidade Jardim não se encontrava nesse perímetro, já que a área estava demarcada como ZEIS. Houve nessa borda da Operação Urbana um alargamento da área demarcada que fica evidente no mapa a seguir:

Mapa 09 – Terrenos cuja inserção na área da OUCAE foi contestada



Fonte: Ministério Público do Estado de São Paulo.

O EIV apresenta o projeto de uma contrapartida para essa transformação de zoneamento: um projeto para a construção 290 unidades HIS e 100 unidades HMP, de autoria do arquiteto Pablo Slemenson. No entanto, o conjunto habitacional nunca foi construído. Nem mesmo as vias do entorno do condomínio foram urbanizadas. A ausência de calçadas, precariedade da pavimentação do leito carroçável das ruas, instalações elétricas precárias, drenagem, etc., sem contar a poluição ambiental das águas e do solo, esgotamento sanitário, ausência de coleta de lixo, depósito de restos de obras e entulho são visíveis no entorno da grande muralha que separa os espaços público e privado.

O papel da iniciativa privada na produção da infraestrutura necessária para o parcelamento do solo foi paulatinamente descumprido. Desde as primeiras expansões do mercado imobiliário sobre terrenos rurais a produção de infraestrutura tem sido cumprida pelo Estado, em momento posterior à ocupação dos lotes. O tratamento do entorno do Condomínio Cidade Jardim será retomado na última parte deste capítulo.

Verifica-se que as disputas envolvendo a comunidade do Jardim Panorama e a JHSF não tiveram a mesma repercussão que as reclamações feitas pelos moradores da ZER-1. Os impedimentos foram mais efetivos em relação às legislações ambientais, sendo a regulação

urbanística flexibilizada para atender aos interesses do mercado imobiliário até o limite que a legislação ambiental permite.

A regulação ambiental tem sido, por vezes, mais rigorosa que a regulação urbanística. O caso do Condomínio Bosque Cidade Jardim e Catarina também foram afetados pelas restrições da legislação ambiental.

3.3. Rentabilidade do condomínio multiuso

“Para atender a essa demanda, a JHSF lançou, em 2006, o Parque Cidade Jardim. (...) Vai permitir morar, trabalhar, fazer compras, cursos e se divertir sem precisar usar o carro, modelo que cai como uma luva em metrópoles onde o trânsito é caótico e falta segurança, como São Paulo. E os paulistanos parecem ter gostado do conceito "três em um". Quase 80% das 322 unidades de altíssimo padrão já foram vendidas. Os apartamentos mais em conta, de 240 metros quadrados, custam R\$ 2 milhões. O maior, uma cobertura triplex de 1,8 mil metros quadrados de área útil, foi vendido por R\$ 18 milhões a um Ermírio de Moraes. O sucesso repete-se no shopping center, que a JHSF quer transformar no novo templo de luxo da capital paulista. Lá vão se instalar 180 lojas numa área de 48 mil metros quadrados. Muitas são de grife, como a joalheria Tiffany e as butiques Daslu e Salvatore Ferragamo”. Época negócios⁴⁵

O Condomínio Cidade Jardim foi produzido como marco estratégico da empresa JHSF em um momento no qual o mercado imobiliário encontrava-se aquecido pela situação econômica favorável. Fez parte de um conjunto de ações que moldaram o crescimento da empresa a longo prazo. A transformação da construtora familiar que obtinha rendimentos por meio da venda das unidades, deu lugar a novas formas de rentabilidade.

A busca por produzir condomínios capazes de gerar renda recorrente, por meio do aluguel das unidades, foi estrategicamente importante para manutenção do incremento de renda. Essa estratégia minimiza os riscos dos negócios para venda, por meio do estímulo da demanda por unidades comerciais, com baixa taxa de vacância em um primeiro momento. O Shopping Center é ainda um ativo com participação na receita das lojas e constituiu um setor importante de investimento para a empresa ao longo dos anos de crescimento econômico do país.

A crise político-econômica do segundo mandato do governo Dilma afetou diretamente o setor imobiliário, sempre suscetível às variações da política de crédito imobiliário e variação na taxa de juros, atingindo também a empresa JHSF. Coincidiu da crise acontecer em meio a um grande passo que a JHSF dava em diversificação de ativos, o investimento no aeroporto executivo Catarina.

A rentabilidade do Condomínio Cidade Jardim é uma combinação de artifícios de capitalização da terra. A parte residencial foi elaborada com vistas no adensamento possível pela OUCAE. O adensamento é parcelado para venda das unidades, 309 unidades habitacionais, dispostas em nove torres.

É interessante que a inscrição do Condomínio foi feita em partes, ao todo o condomínio residencial está dividido em cinco condomínios conforme tabela abaixo.

Tabela 03 – Resumo do empreendimento Parque Cidade Jardim - residencial

⁴⁵ Disponível em: <http://epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,,ERT22986-16380,00.html>, acesso 12 dez. 2017.

| ID | NOME DO EMPREENDIMENTO | CÓDIGO DO EMP | ENDEREÇO |
|-------|--|---------------|---------------------------|
| 10119 | PARQUE CID JARDIM - Begônias e Ipês | 10141 | Rua Armando Petrella, 431 |
| 10120 | PARQUE CID JARDIM - Magnólia e Limantos | 10142 | Rua Armando Petrella, 431 |
| 10121 | PARQUE CID JARDIM - Resedá e Zíneas | 10143 | Rua Armando Petrella, 431 |
| 10122 | PARQUE CID JARDIM - Jabuticabeiras e Manacás | 10144 | Rua Armando Petrella, 431 |
| 10123 | PARQUE CID JARDIM - Tuias | 10145 | Rua Armando Petrella, 431 |

Fonte: EMBRAESP.

Os edifícios residenciais do Condomínio Cidade Jardim estão entre os mais altos da cidade, com 24 pavimentos acima do nível superior do sobressolo de estacionamento, aproveitando o desnível natural do terreno e nivelando pela parte mais alta.

Tabela 04 – Características do empreendimento Parque Cidade Jardim – residencial

| ID | Dormitório/unidade | Banheiro /unidade | Garagem /unidade | Elevador | Cobertura | Bloco | Unidades | Andares |
|-------|--------------------|-------------------|------------------|----------|-----------|-------|----------|---------|
| 10119 | 3 | 3 | 4 | 6 | 4 | 2 | 2 | 24 |
| 10120 | 4 | 4 | 4 | 6 | 4 | 2 | 2 | 24 |
| 10121 | 5 | 5 | 5 | 6 | 2 | 2 | 1 | 24 |
| 10122 | 5 | 5 | 7 | 8 | 2 | 2 | 1 | 23 |
| 10123 | 5 | 5 | 7 | 4 | 1 | 1 | 1 | 23 |

Fonte: EMBRAESP

A possibilidade de construir um número maior de vagas de estacionamento por unidade foi promovido pela regulação Lei Municipal nº 13.430/2002. A regulação permite ainda que essas vagas sejam dispostas em subsolos e sobressolos de estacionamento que não precisam deixar livres os recuos, compondo a volumetria deste condomínio.

Figura 34 – Ilustração do condomínio Cidade Jardim



Fonte: Wordpress⁴⁶.

O Shopping, em primeiro plano na ilustração acima, não se distingue do edifício do estacionamento do condomínio residencial que é assimilado como um conjunto indiferenciável. A área das vagas de garagem, área das varandas e áreas de uso coletivo não são computadas como área útil por unidade, ficando fora do cálculo para coeficiente de aproveitamento. Essas áreas são construídas e capitalizadas na venda das unidades, na forma de área total da unidade. No caso deste condomínio verifica-se uma grande diferença entre área útil da unidade e área total da unidade, conforme tabela abaixo, área total por unidade é mais de 100% maior que a área útil por unidade.

⁴⁶ Disponível em: <<https://brunoventurini.wordpress.com/2008/04/28/shopping-cidade-jardim/>>, acesso em 10 dez. 2017.

Tabela 05 – Resumo do empreendimento Parque Cidade Jardim segundo as áreas - residencial

| ID | Área útil do empreendimento | Área útil /unidade | Área total /unidade | Área total do terreno | Área total do empreendimento | Total de Unidades |
|-------|-----------------------------|--------------------|---------------------|-----------------------|------------------------------|-------------------|
| 10119 | 22.733,76 | 236,81 | 480 | 15.481 | 46.080 | 96 |
| 10120 | 28.862,40 | 300,65 | 630 | 15.481 | 60.480 | 96 |
| 10121 | 18.929,28 | 394,36 | 820 | 7.716 | 39.360 | 48 |
| 10122 | 27.302,38 | 593,53 | 1.350 | 7.417 | 62.100 | 46 |
| 10123 | 17.273,00 | 751 | 1.700 | 3.684 | 39.100 | 23 |

As áreas estão em m². Fonte EMBRAESP.

A divisão do terreno em cinco áreas como aparece na tabela acima não existe na inscrição do condomínio na prefeitura. O incremento de área alcançado por meio da verticalização para a área residencial foi de 197.341 m², o equivalente a quase quatro vezes a área do terreno adquirido. O preço de venda do metro quadrado foi realizado acima de 3.700 reais/m², indicando uma receita bruta de mais de mais de 900 milhões de reais.

Tabela 06 – Resumo dos preços do empreendimento Parque Cidade Jardim - residencial

| Preço de venda da unidade | Preço por m ² da área útil da unidade | Preço por m ² da área total da unidade | Preço de venda da unidade - atualizado | Preço por m ² de área útil da unidade - atualizado | Preço por m ² de área total da unidade - atualizado | Renda Média do Responsável em 2010* |
|---------------------------|--|---|--|---|--|-------------------------------------|
| 1.846.100 | 7.795,7 | 3.846,04 | 2.947.107,31 | 12.445,03 | 6.139,8 | 8.194,88 |
| 2.383.000 | 7.926,16 | 3.782,54 | 3.804.212,51 | 12.653,29 | 6.038,43 | 8194,88 |
| 3.176.900 | 8.055,84 | 3.874,27 | 5.071.591,58 | 12.860,31 | 6.184,87 | 8.194,88 |
| 5.012.600 | 8.445,4 | 3.713,04 | 8.002.096,37 | 13.482,21 | 5.927,48 | 8.194,88 |
| 6.342.498 | 8.445,4 | 3.730,88 | 10.125.140,05 | 13.482,21 | 5.955,96 | 8.194,88 |

Fonte: EMBRAESP.

*Renda Média em 2010 dos Chefes de Domicílio com e sem rendimento na Área de Ponderação onde está o empreendimento.

Segundo informação do sistema de consulta do mapa digital da cidade de São Paulo, o Condomínio Cidade Jardim residencial e o Shopping Center Cidade Jardim, foram construídos no mesmo lote por meio do mecanismo da fração ideal de terreno, o que quer dizer que além dos proprietários do condomínio residencial, os proprietários do shopping center são coproprietários do mesmo terreno de 49.799 m². Isso nos permite concluir que a área construída total é muito maior se for considerada a área construída total do Shopping Center 104.364m², totalizando 351.484m² de área construída, sete vezes a área do terreno de 49 799m².

A rentabilidade do Shopping Center Cidade Jardim se vale do segmento de alta renda para o qual o empreendimento foi criado. As marcas são de grifes de luxo internacionais – Chanel, Dior, Cartier, Tyffany – e os serviços são oferecidos são todos direcionados para faixa de renda alta. Eles apostaram em um número de vendas menor do que de um shopping mais frequentado, com preços de venda mais elevados, chegando a um valor médio de compras de no Natal de 2013 de R\$ 5.720,00, segundo *release*⁴⁷ da empresa.

“Pesquisa realizada pela Gismarket indica um número aproximado de 605 mil pessoas residindo em áreas de influência direta desse empreendimento. Ainda, segundo dados da Gismarket, a renda média domiciliar na área de influência direta do Shopping Cidade Jardim é de aproximadamente R\$10.471,00/mês, merecendo destaque a renda da área primária de influência, que atinge os R\$11.595,00/mês. Dados da mesma pesquisa indicam potencial de consumo para clientela estimada do Shopping Cidade Jardim em torno de R\$9,3 bilhões/ mês, o equivalente a aproximadamente 5% do PIB brasileiro de 2005 (PIB 2005 foi de R\$ 1,9 trilhões segundo IBGE)”⁴⁸.

A construção de um perfil homogêneo de compradores foi uma estratégia adotada para o condomínio residencial e comercial, manipulando a frequência para selecionar uma minúscula parcela da população cuja faixa de renda pode consumir os produtos disponíveis ali. O aumento da capacidade de pagamento dos potenciais compradores é explorada pela formação de preços de monopólio⁴⁹. Ao desejo se dirige à publicidade, capaz de despertar o desejo de consumo de compradores abastados por artigos exclusivos. A raridade é fundamental, já que se trata do poder sobre um bem que não está a disposição de todos (Paulani, 2016).

A estratégia de JHSF parece estar funcionando, a variação do lucro líquido da empresa apresenta forte queda no ano de 2014, em comparação com ano anterior que teve lucro recorde de 319,9 milhões contra 41,8 milhões. Porém em 2015, recupera sensivelmente subindo para 109,7 milhões, e 250, 5 milhões em 2016. A recuperação tem relação com a

⁴⁷ Disponível em <http://www.valor.com.br/sites/default/files/upload_element/26-03-jhsf-release.pdf>, acesso 12 dez. 2017.

⁴⁸ Disponível em: <http://ri.jhsf.com.br/arquivos/IAN_JHSF_2006_280308.pdf>, acesso em 12 dez. 2017.

⁴⁹ Determinado apenas pelo desejo e pela capacidade de pagamento dos compradores.

venda de ativos para equilibrar o caixa da empresa. A pretensão de concluir o aeroporto executivo Catarina em 2018 é uma chance de a JHSF retornar a uma trajetória ascendente.

O Condomínio Cidade Jardim é uma mistura de usos e de formas de capitalização. Para atingir maior rentabilidade valeu-se de alguns artifícios: adensamento por meio da verticalização, transformação do zoneamento e mudança de uso, multiplicação do número de propriedades, captação de potenciais compradores com maior poder aquisitivo, produção de ativos capazes de gerar renda recorrente, associação a estrutura financeira por meio da instituição BB Votorantim, administradora do FF BBVJ. Esse fundo de investimento foi criado para administrar 2.710.000 cotas vinculadas a propriedade de 13 lajes da torre Continental Tower do Corporate Center Cidade Jardim.

Pelo relatório de rendimentos desse fundo de investimento, os resultados estiveram próximos da taxa básica de juros entre os anos 2010-2014, oscilando de 10% a 13% de valorização ao ano. Mas a partir de 2015 o FII BBVJ teve uma expressiva desvalorização, - 26,97%, se manteve estável para o ano 2016, 0,13%, mas apresentou novamente queda acentuada nos anos de 2017, -18,84%. A vacância em janeiro de 2018 esteve elevada, 30%.

3.4. Características morfológicas do empreendimento cidade Jardim

A morfologia do condomínio Cidade Jardim foi produzida com vistas na produção da maior área construída possível, uma vez que toda área é capitalizável. O recurso utilizado foi a construção verticalizada, com *mix* de negócios, como foi descrito no capítulo anterior. A implantação do condomínio residencial e shopping center não possibilita a distinção entre os edifícios que aparentam uma unidade.

Figura 35 – Condomínio Cidade Jardim Residencial e Shopping Center Cidade Jardim



Fonte : Viva Real⁵¹.

Já o Corporate Center se diferencia na gleba, cujo contorno disforme, engloba todos os usos do complexo. A distância entre o Corporate Center e o Shopping pode ser percorrida por uma passarela coberta, construída para que os frequentadores do Corporate Center não precisem sair do condomínio para acessar o shopping, demonstrando por um lado a ineficiência da escala do multiuso para os pedestres, mas também indicando a preferência pela construção de infraestrutura privada.

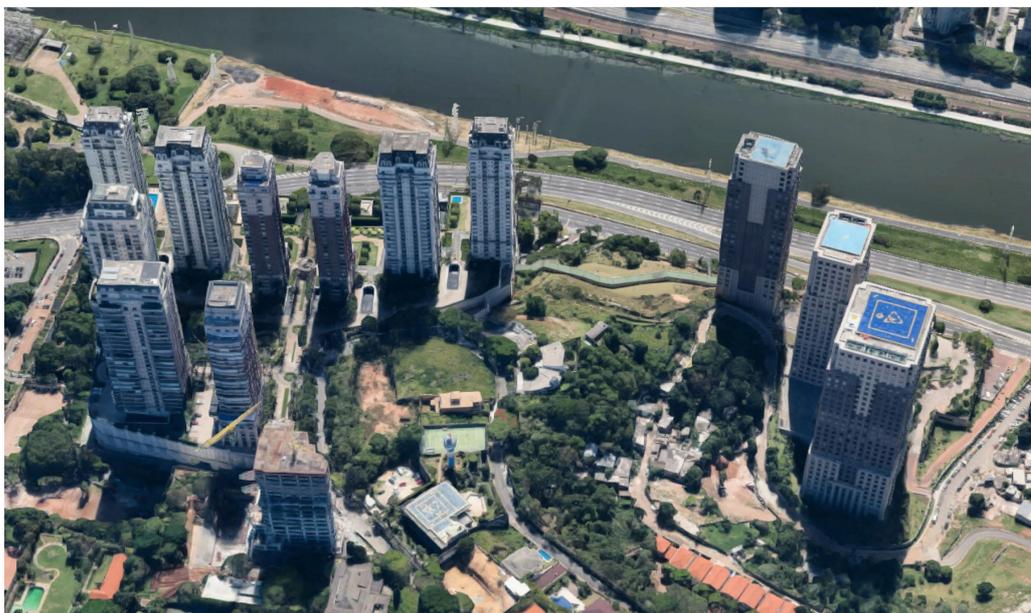
⁵¹ Disponível em: <https://www.vivareal.com.br/venda/sp/sao-paulo/zona-sul/cidade-jardim/apartamento_residencial/>, acesso em 10 dez. 2017.

Figura 36 – Cidade Jardim Corporate Center em primeiro plano e Condomínio Cidade Jardim e Shopping em segundo plano



Fonte : Brasil 247⁵².

Figura 37 – Condomínio Cidade Jardim, Corporate Center Cidade Jardim e Condomínio Residência Cidade Jardim.



Fonte: Google, 2017.

⁵² Disponível em: < <https://www.brasil247.com/pt/247/sp247/197446/Grupo-faz-ref%C3%A9ns-no-Cidade-Jardim-Corporate-Center>>, acesso em 24 jan. 2018.

O contorno da quadra não segue a proporção do entorno, nem está em continuidade com o traçado original do bairro, nem propõe um novo traçado. Não existe, tampouco, projeto de ocupação das quadras com abertura de vias intermediárias para garantir a fruição. Pelo contrário, a estanqueidade do conjunto, com rígido controle sobre a circulação de pessoas, compõe uma barreira física entre a Marginal do Rio Pinheiros e o bairro.

A área na qual se insere o Condomínio Cidade Jardim é pouco irrigada por vias; a apropriação na forma condomínio junto com os cercamentos conformou uma área com pouco espaço público, número restrito de vias de acesso, muito estreitas, sem calçada, com pavimentação precária e problemas de drenagem. A gleba na qual se insere o condomínio havia sido, em parte, parcelada. O Condomínio Residência Cidade Jardim e o projeto do Condomínio Reserva Cidade Jardim mudaram o parcelamento para se implantar em terrenos maiores. Quanto maior for o terreno, maior será o empreendimento, já que o potencial construtivo é diretamente proporcional à área do terreno.

O tratamento dado ao entorno do Condomínio Cidade Jardim não pretendeu qualificar o espaço público, gerando um contraste muito grande entre a opulência do condomínio e o espaço público que o circunda. A produção do espaço público, na legislação urbanística de São Paulo, sempre esteve a cargo da iniciativa privada, tanto pela regulação 6.766/79 quanto pela 4.591/64, quanto nas regulações anteriores. No entanto, a produção do espaço público para novos loteamentos e condomínios é feita de maneira muito incipiente, somente para garantir o acesso por via pública e a comercialização dos lotes. Depois da ocupação, a precariedade do espaço público e dos serviços públicos em geral, é pleiteada a produção da infraestrutura, que acaba ficando a cargo do poder público.

A justaposição de condomínios fechados, morfologicamente pensados para garantir a estanqueidade em seu interior, tem consequências diretas no tráfego por um lado, por reforçar o modelo baseado no transporte individual rodoviário e, por outro, por subtrair grandes áreas interrompendo a continuidade das vias públicas. A precariedade da infraestrutura do entorno do Condomínio Cidade Jardim será abordada no próximo capítulo com mais detalhes.

As torres foram construídas em estilo eclético, com coroamento em estilo francês, em muito remetem ao coroamento de um dos primeiros arranha-céus da cidade, o Ed. Martinelli.

Figura 38 – Edifício Martinelli



Fonte - São Paulo Antiga⁵³

Figura 39 – Condomínio Cidade Jardim - Residencial



Fonte - Blog Marília Veiga⁵⁴

Assim como no Martinelli capitalizaram a renda da terra por meio do adensamento. A implantação constitui a maior diferença entre as duas morfologias: o Martinelli foi construído em uma única torre no alinhamento da quadra, enquanto que o Cidade Jardim criou um

⁵³ Disponível em <<http://www.saopauloantiga.com.br/o-real-legado-do-edificio-martinelli/>>, acesso em 10 out. 2017.

⁵⁴ Disponível em <<http://decoracaoosaopaulo.com.br/arquitetura/parque-cidade-jardim-o-mais-desejado/>> acesso em 24 jan. 2018.

edifício garagem no alinhamento da quadra, a constituição de um pavimento térreo elevado em relação ao nível natural do terreno com nove torres independentes, inteiramente residenciais, dispostas sobre o edifício garagem.

A Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo de 2004 (Lei nº 13.885/2004), favoreceu o aumento do número de vagas por unidade, mínimo de três vagas por unidade superior a 500 m², 2 vagas por unidade superior a 200 m² e inferior a 500 m² e ao menos uma vaga por unidade até 200 m².

Tabela 07 – Características dos edifícios do Condomínio Cidade Jardim - residencial

| NOME | Total de Unidades | Garagem /unidade | Área util /unidade | Área total /unidade | Bloco | Unidades | Andares |
|--------------------------|-------------------|------------------|--------------------|---------------------|-------|----------|---------|
| Begônias e Ipês | 96 | 4 | 236,81 | 480 | 2 | 2 | 24 |
| Magnólia e Limantos | 96 | 4 | 300,65 | 630 | 2 | 2 | 24 |
| Resedá e Zíneas | 48 | 5 | 394,36 | 820 | 2 | 1 | 24 |
| Jaboticabeiras e Manacás | 46 | 7 | 593,53 | 1.350 | 2 | 1 | 23 |
| Tuias | 23 | 7 | 751 | 1.700 | 1 | 1 | 23 |

Fonte : EMBRAESP

Os edifícios Begônias, Jaboticabeiras, Magnólias e Resedás figuram entre os 10 edifícios mais altos da cidade, ficando atrás apenas do Mirante do Vale, Edifício Itália, Edifício Altino Arantes e torre norte do CENU. A altura dos edifícios foi possível devido a flexibilização do zoneamento decorrente da Operação Consorciada Águas Espriadas.

A construção do edifício Cidade Jardim, pretendeu com o *mix* de negócios, a cooperação entre os usos para capitalizar o empreendimento. Para alavancar a valorização, foi concebido já no primeiro momento, o conjunto condomínio residencial e shopping center. Alfredo Mathias já havia feito isso na década de 1960, quando empreendeu os condomínios Chatel, Monfort, Djon e Avignon ao lado do Shopping Iguatemi. A disponibilidade de comércio varejista próximo ao empreendimento comercial é favorável ao aumento da demanda pelas unidades residenciais, o mesmo no sentido contrário, para os comerciantes, ter um ponto de venda em área adensada é mais concorrido por ser potencialmente mais rentável para a atividade comercial.

A trajetória da empresa JHSF guarda algumas semelhanças com a história de construtora Alfredo Mathias, que explorava a mesma faixa de renda, mas em um momento diferente. O

único negócio de renda recorrente, foi o Shopping Center Iguatemi, cujos rendimentos provenientes do acordo da taxa de administração sobre a receita das lojas acabou se tornando um ativo valioso. A produção da Alfredo Mathias era feita para a venda das unidades, com exceção do condomínio corporativo Lubeca, que foi feito por encomenda da multinacional Bunge&Born.

A entrada do Shopping se dá pela Marginal do Rio Pinheiros, exigência ocasionada pela categoria de uso nR3, conflitante com o zoneamento da ZER-1 e ZEIS-1 das outras vias. Essa condição, verificada em outros shoppings centers, como o caso do Shopping Center Villa Lobos, inibe que o shopping seja frequentado por pedestres. Além disso, o carro também paga renda, do aluguel da vaga, explorado pela JHSF. Como foi apresentado no Capítulo 2 deste trabalho, a SAES é a subsidiária responsável pela locação e administração dos estacionamentos da JHSF.

O *mix* de lojas desse Shopping, especializado, é contraditório em relação as estratégias usuais do mercado varejista. Isso porque a estratégia mais comum consiste em proporcionar um *mix* de negócios que seja capaz de atrair uma grande quantidade de pessoas, de grupos socioeconômicos diferentes. Não foi essa a estratégia usada no *mix* de negócios do Shopping Cidade Jardim. A espacialização em um segmento econômico, de renda alta, tornou a frequência mais seleta, fato que é valorizado pelo viés da segregação como meio de capitalização da terra.

Se por um lado o acesso ao Shopping é dificultado para o público em geral, por outro, é facilitado para os moradores do condomínio residencial. Mas essa via não se dá nos dois sentidos: existe uma entrada direta entre o shopping e o condomínio residencial pela qual apenas os moradores têm livre trânsito. Para o público em geral não é permitida a entrar por esse acesso. O controle rígido sobre o acesso ao condomínio, valorizado pelo discurso da segurança, gerou um problema para a cooperação entre os diferentes usos do conjunto.

Segundo entrevista de Julia Salles, profissional do grupo Cia. Tradicional de Comércio, responsável pelos restaurantes Lanchonete da Cidade e Bráz Pizzaria, relatou a dificuldade em resolver o procedimento de entrega de comida para as unidades habitacionais.

O circuito é bastante longo: o entregador sai do restaurante por uma circulação de serviço, separada da circulação dos frequentadores do shopping, em direção a uma doca de serviço que o leva para o lado de fora do empreendimento. Percorre a distância até a portaria do Condomínio Cidade Jardim. Nessa segunda portaria o entregador se identifica, e entrega o pedido para um *concierge* que centraliza a distribuição das entregas de todas as unidades. Esse processo não dura menos do que duas horas, tornando a entrega em domicílio inviável.

A morfologia desse multiuso é diferente dos condomínios multiuso apresentados no primeiro capítulo – como o Conjunto Nacional, Copan, Martinelli – produzido na forma de enclave fortificado. Os enclaves fortificados foram produzidos pela primeira vez na década de 1970, sob a tipologia dos condomínios clube – Ilhas do Sul e Portal do Morumbi - em um primeiro

momento, e na tipologia de loteamentos fechados – como Alphaville e Aldeia da Serra. O discurso do medo e a capitalização da segurança privada dos novos enclaves se vale de técnicas de distanciamento e controle da circulação transformando profundamente a produção do espaço público e da cidade de forma mais geral quando o fenômeno é observado em seu conjunto.

Tabela 08 – Resumo das fases de lançamento do Empreendimento Cidade Jardim – Residencial

| | Fase 1 | Fase 2 | Fase 3 |
|---|--------|---------|-----------|
| Nº de torres | 4 | 3 | 2 |
| Metragem (mil m2) | 54,10 | 35,30 | 35,00 |
| Lançamento | 2006 | 2006 | 2006 |
| Início da comercialização | 4/2006 | 12/2006 | 4/2007 |
| Valor do metro quadrado venda média (R\$ mil) (4) | 6,1 | 7,2 | 7,2 |
| | | | |
| VGv lançado (R\$ milhões) (1) | 354,2 | 261,7 | 273,7 (2) |
| VGv vendido (R\$ milhões) | 226,3 | 72,4 | 10,8 (3) |
| VGv vendido -% | 64,3% | 28,9% | 4% |
| | | | |
| Participação da JHSF (%) | 55%(5) | 80%(5) | 100%(5) |

Fonte: CVM⁵⁵

⁵⁵ Disponível em <http://ri.jhsf.com.br/arquivos/IAN_JHSF_2006_280308.pdf>, acesso em 12 dez. 2017.

Tabela 09 – Resumo das fases de lançamento do Empreendimento Shopping Cidade Jardim

| | |
|--|---------------------------|
| Área total do terreno | 19.566 m ² |
| ABL estimada | 36.3 mil m |
| % ABL Locado (em 31.12.2006) | 53% |
| % ABL Ancora | 60% |
| % ABL Satelite | 40% |
| Número de lojas | 180 |
| Número de pisos | 9 (4 para estacionamento) |
| Inauguração | 2008 |
| Tráfego anual de consumidores (2) | 10.800.000 |
| Tráfego anual de veículo) | 1.008.000 |
| Empregos diretos gerados | 1.600 |
| Participação Societária | 55% (4) |

Fonte: CVM⁵⁶

⁵⁶ Disponível em: <http://ri.jhsf.com.br/arquivos/IAN_JHSF_2006_280308.pdf> , acesso em 12 dez. 2017.

Tabela 10 – Resumo das fases de lançamento do Empreendimento Cidade Jardim – Comercial

| | Fase 1 | Fase 2 | Fase 3 |
|---|----------|----------|----------|
| Nº de torres | 2 | 1 | 1 |
| Metragem (mil m2) | 31,9 | 12,8 | 11,8 |
| Lançamento | 2007 | 2008 | 2009 |
| | | | |
| Valor do metro quadrado venda média (R\$ mil) | 7.500,00 | 7.875,00 | 8.268,00 |
| | | | |
| VGV estimado (R\$ milhões) | 239,3 | 100,4 | 97,4 |

Fonte: CVM⁵⁷

A estrutura do centro empresarial está integrada ao shopping que deveria se beneficiar com a demanda das mais de 200 unidades comerciais, porém a mistura de negócios alcançada no shopping não favorece a utilização por funcionários com renda mais baixa, cuja demanda em parte se desvia para a favela do Jardim Panorama em busca de locais para almoçar⁵⁸. O Shopping serve como uma vitrine dos artigos de luxo que uma capital internacional como São Paulo deve ostentar. Para isso, a JHSF formou *joint ventures* com marcas estrangeiras consagradas para garantir que seus shoppings fossem os primeiros no Brasil a receber marcas como Valentino, Jimmy Choo e Emilio Pucci, controladas pela divisão *Retail* criada na reestruturação societária da JHSF.

A ligação entre o Corporate Center e o Shopping se dá por uma passarela coberta, fazendo com que os frequentadores circulem sem passar pelo espaço público. A falta de arruamento intermediário – inclusive há um trecho de via previsto nos mapas de arruamento da cidade, que nunca foi realizado (Rua Armando Petrella) – conformou uma quadra muito grande, cujo perímetro tortuoso e inadequação dos espaços destinados aos pedestres acaba por esvaziar ainda mais o espaço público, cuja baixa qualidade contrasta com a opulência do condomínio

⁵⁷ Disponível em <http://ri.jhsf.com.br/arquivos/IAN_JHSF_2006_280308.pdf>, acesso em 12 dez. 2017.

⁵⁸ El País, jan. 2016. Disponível em <http://brasil.elpais.com/brasil/2016/01/20/politica/1453318772_454529.html>, acesso em: 28/02/2017, acesso 12 out. 2017.

de luxo. Mais de dez anos se passaram desde o lançamento do Condomínio Cidade Jardim e não se verifica investimento na melhoria das condições do espaço público.

Figura 40 – Passarela entre o Shopping Cidade Jardim e Cidade Jardim Corporate Center.



Foto: autora, 10/01/2018.

Figura 41 – Imagem do Condomínio Cidade Jardim a partir da Rua Francisco Rebôlo



Foto: autora, 10/01/2018.

3.5. Do outro lado do muro

A generalização da forma condomínio em São Paulo, apresentou o surgimento de morfologias fortificadas a partir dos anos 1970. A disseminação dessas morfologias pelo território metropolitano constituiu-se na força de promoção e construção do espaço público da cidade. Desde as regulações municipais do início do século XX, os promotores imobiliários negligenciaram a produção do espaço público que lhes foi atribuída. A permissividade em relação ao descumprimento da lei é manipulada por grupos políticos de acordo com seus interesses econômicos.

A produção para o segmento de alta renda no Morumbi contrasta com a produção doméstica das habitações dos mais pobres que, mesmo com o respaldo legal para permanecerem no mesmo local, estão sendo expulsos da favela do Jardim Panorama, realidade que indica o triunfo dos interesses econômicos. A regulação não é suficiente para garantir a permanência dos moradores da favela na área de ZEIS, indicando que a desigualdade econômica se expressa também como desigualdade de poder político (Villaça, 2012). Essa situação se fez bastante evidente nas disputas envolvendo a produção do Condomínio Cidade Jardim.

A morfologia desses condomínios no bairro do Morumbi e o resultado para a configuração espacial da cidade foram possíveis devido ao transporte rodoviário individual, cuja dependência foi sendo construída por meio de decisões políticas determinante para o padrão de ocupação do Morumbi como: tamanho das quadras, zoneamento, ausência de calçadas, precariedade do transporte público, concentração do comércio e serviços, cercamentos, etc.

A implantação do Condomínio Cidade Jardim reforça o distanciamento entre espaço público e privado uma vez que projeta o pavimento térreo para o nível da cobertura do edifício de estacionamento. O Plano Diretor de 2014 pretendeu com algumas medidas coibir a produção dessas morfologias muradas de grandes dimensões. O limite da área máxima por quadra, a permeabilidade dos edifícios ao fluxo de pedestres, o conceito de fachada ativa, foram medidas adotadas nesse sentido. A administração municipal, durante a gestão do prefeito Fernando Haddad, pretendeu implantar medidas alternativas ao modelo rodoviarista e privatista por muitos anos reafirmado.

A produção dos grandes condomínios esteve diretamente ligada a disponibilidade de crédito imobiliário já que é necessário um grande investimento inicial para sua produção. Historicamente a disponibilidade de crédito para o mercado imobiliário esteve centralizada em políticas públicas, mas que vem perdendo espaço para outras formas de alavancagem do setor, como a abertura do capital das empresas e constituição de fundos de investimento imobiliário.

Apesar da complexidade da regulação urbanística atual, verificou-se nesse caso que os impedimentos foram mais efetivos em relação as legislações ambientais. A regulação urbanística é, por vezes, flexibilizada para atender aos interesses do mercado imobiliário.

A prática da construção desse tipo de condomínio em São Paulo tem efeitos negativos sobre a produção do espaço público. No estudo de caso apresentado, verifica-se que a empresa JHSF negligenciou o tratamento do entorno, cuja baixa qualidade pode ser vista na Figura 41. A privatização da maior área possível é uma estratégia de rentabilidade que redesenhou o padrão de ocupação territorial, no qual a ligação entre os diferentes usos se dá por meio de passagens também privadas como a passarela coberta entre o shopping e o condomínio corporativo. Até o momento a JHSF ainda não produziu a contrapartida apresentada no EIV/RIV de produzir as unidades habitacionais para população de baixa renda.

A estratégia da JHSF de diversificação dos ativos imobiliários e busca por ativos capazes de gerar renda recorrente tem se mostrado eficiente, mesmo com o declínio da demanda a empresa tem recursos para gerar caixa, mantendo-se estável. Os investimentos no aeroporto executivo têm sido muito elevados e a inauguração já foi adiada diversas vezes. Quando o aeroporto for concluído a JHSF terá uma grande chance de se recuperar das adversidades econômicas.

4. Considerações finais

4.1. Considerações sobre a rentabilidade frente à evolução da forma condomínio

À guisa de conclusão, resume-se aqui algumas considerações gerais sobre extração da renda da terra a partir dos períodos apresentados no [Capítulo 1](#), suas morfologias e regulações.

Estratégias de capitalização da terra

A produção do espaço, do espaço urbano em particular, é uma composição de atividades produtivas que foram descritas neste trabalho com a intenção de diferenciar os processos produtivos e rentistas, bem como identificar os mecanismos de capitalização imobiliária.

Apesar de a teoria ter sido elaborada para a formação dos preços dos terrenos rurais, Marx identifica a possibilidade de transpor a teoria para a formação dos preços dos terrenos urbanos, indicando algumas categorizações para descrever o processo de formação dos preços dos terrenos urbanos. A relação capital-terra é um dos pares do trinômio elaborado no cap. 48, livro III, capital-capital e capital-trabalho. A exploração do sistema capitalista de produção, nos três casos, está relacionada ao conceito de propriedade privada - da terra, do capital e dos meios de produção.

É a propriedade privada da terra que permite sua exploração capitalista, na qual o proprietário tem o direito de cobrar renda para permitir que seu inquilino habite aquela parte do globo que lhe pertence. Marx destaca a passividade dos proprietários em relação ao espaço produzido e ao sistema produtivo em geral. A propriedade dos meios de produção permite a extração de mais valia, trabalho não pago, que é apropriado na forma de lucro empresarial pelo proprietário dos meios de produção. A propriedade do capital permite a extração de juros sobre capital adiantado, em outras palavras, a prática da usura.

“Capital-juros, terra-renda, trabalho-salário”, são as formas de rendimento que Marx categoriza no processo de extração dessa renda por meio da propriedade privada da terra. A exploração capitalista da propriedade privada da terra permite que o proprietário se aproprie de trabalho social excedente, que pode se dar na forma de aluguel ou por meio da venda. No entanto, ele alerta para o fato de essa renda ser dissimulada por meio do processo de produção do espaço e da relação capital-trabalho.

“Apenas os direitos de propriedade sobre o globo terrestre, detidos por certo número de pessoas, capacitam-nas a se apropriarem, tributando, de parte do trabalho social excedente, a qual se torna cada vez maior com o desenvolvimento da produção. Essa realidade é dissimulada pela circunstância de a renda capitalizada, isto é, esse tributo capitalizado, aparecer na forma de preço da terra e esta poder ser vendida como qualquer outro artigo de comércio. Assim, ao comprador não parece que a renda lhe chegue às mãos gratuitamente, sem o *trabalho*, o risco e o espírito de empreendimento do capital, e sim que tenha sido paga por um equivalente”. (Marx Livro III: 890)

A relação capital-trabalho de certa forma ofuscou os outros vértices da tríade capitalista. A interpretação da teoria da localização seguiu o caminho da relação capital-trabalho, sem colocar a relação capital-terra e capital-juros para a análise do sistema de produção do espaço. Apesar de esse não ser um trabalho teórico sobre renda da terra, é necessário colocar de qual ponto de vista a renda foi abordada: usei aqui a interpretação de Paulo César Xavier Pereira, de que a valorização do capital imobiliário é formada:

“1. Pelo trabalho diretamente incorporado ao terreno através da produção imediata da construção;

2. Pelo desenvolvimento das condições gerais, quer como mudança na estruturação do espaço, quer como relação entre mercadorias na função de reserva de valor, que resulta em elevação de preço no mercado imobiliário.

(...) O trabalho na construção, embora não procure aumentar sua produtividade material, é potenciado no processo de valorização do capital, porque, na competição pelo acesso à propriedade imobiliária estabelecem-se preços de monopólio que passam a orientar o mercado imobiliário.

O predomínio de preços de monopólio privilegia as razões políticas no mercado imobiliário e atenua a racionalidade econômica de aumentar a produtividade material da produção com a preocupação em economizar trabalho. Através da produção imobiliária de mercado, o preço da terra pode se elevar a ponto de dificultar a própria continuidade da reprodução do capital vinculado à construção. Essa dificuldade cria, por um lado, a ilusão de que é o preço da terra que eleva os preços dos edifícios no mercado e, de outro, a necessidade real da procura de soluções alternativas para uma massa de assalariados poder morar na cidade. A atuação do Estado torna-se essencial, porque administra e perpetua o interesse dominante que controla a produção e o acesso à propriedade imobiliária. Fraciona o construir e o morar como se a sociedade tivesse que optar entre o emprego e a moradia” (Pereira, 1988, p. 16).

As formas de extração da renda da terra, aluguel, arrendamento, compra e venda ou uma concessão, sobrepõe o preço de produção dos imóveis à renda e ao juro sobre o capital investido. A visualização desses capitais na produção do espaço não é cristalina, o preço do imóvel não discrimina o custo de produção do bem imóvel da renda e do lucro empresarial. A não discriminação dos custos de produção, renda e lucro empresarial acaba por dissimular a renda, geralmente na forma de preço do terreno.

A composição desses serviços varia de acordo com o padrão do empreendimento. O preço de venda do imóvel remunera um grande número de agentes envolvidos em seu processo produtivo, do qual o proprietário embolsa uma fatia considerável apesar de sua passividade. A extração de renda por meio da apropriação de trabalho social excedente, define os salários, sendo um meio poderoso de empobrecimento dos trabalhadores e de concentração de riqueza na sociedade. O pagamento da renda se dá na forma de aluguel, no preço de compra ou por meio da concessão de explorar os espaços.

O mecanismo por meio do qual os promotores imobiliários majoram essa renda serão relacionados a morfologia do espaço socialmente produzido. Por isso, será retomada aqui, de forma sintética, qual a lógica de rentabilidade envolvida nas morfologias estudadas – os cortiços, os edifícios verticalizados, os condomínios, etc. – organizada a partir da periodização adotada no capítulo.

Antecedentes

A atividade imobiliária nos cortiços do início do século já sinalizava para a construção de uma rentabilidade fundiária alicerçada na precariedade da habitação, maximização do espaço e minimização do capital empregado; e na exploração dos baixos salários de seus habitantes, espoliando os trabalhadores com baixos salários e permitindo um retorno bastante elevado para os proprietários rentistas dos cortiços (Kowarick, 2013; Ribeiro, 1996).

A campanha sanitarista, iniciada na primeira década do séc. XX, foi responsável pela introdução da necessidade de regulação da produção do espaço, incentivando a produção privada de moradias para a população trabalhadora. Mas foi na década de 1930, com o governo de Getúlio Vargas que a provisão habitacional será estimulada, através de limitações ao rentismo de aluguel, através da regulação da atividade (Lei do Inquilinato) e de estímulo à criação de instituições financeiras ligada para a produção privada de habitação. Este processo foi base para que promotores imobiliários passassem a lotear, urbanizar e vender imóveis.

Em São Paulo, este processo de venda de lotes se deu em duas direções: no vetor Sudoeste da Cidade, com produtos para a elite, e em loteamentos afastados, geralmente periféricos, onde a provisão habitacional para a classe trabalhadora ficou a cargo dos próprios moradores por meio da produção doméstica da habitação.

Persiste nesta morfologia dos loteamentos periféricos a rentabilidade alta obtida nos loteamentos irregulares, estruturada a partir da precariedade da infraestrutura urbana, maximização do espaço e espoliação da classe trabalhadora. O capital empregado pode ser nulo, uma vez que pode não haver compra da terra nos casos de loteamento ilegal, pode haver permutas envolvendo a construção da infraestrutura – como é comum com abertura de ruas e instalação de rede de água – em troca de lotes no empreendimento. Por não seguir as normas,

não destina áreas públicas verdes, de lazer e institucionais. Os compradores, muitas vezes adquirem um lote sem infraestrutura, distante, informal e irregular, pagando um preço muito próximo de um lote regular próximo (Santoro, 2012, p. 104).

Paralelamente, estrutura-se um mercado de lotes privado para venda a famílias de alta renda, em modelos como os bairros jardins da City of São Paulo Improvements and Freehold Land Company Limited, conhecida como Cia. City, que urbanizou vários bairros importantes de São Paulo, com capital internacional e terras obtidas a partir do desmonte da Cia. Light e produto voltado para um público de alto poder aquisitivo.

A rentabilidade obtida, neste caso, estava estruturada nos diferenciais, exclusividade e restrição de usos. O diferencial dava-se com o desenho dos bairros jardins, inspirados em bairros europeus arborizados, com projetos encomendados para urbanistas paisagistas renomados do modelo cidade-jardim, como os ingleses Barry Parker e Raymond Unwin. As restrições de uso impostas muitas vezes na matrícula do imóvel – como limite de gabarito, recuos laterais, de fundo e de frente – estabeleciam um padrão construtivo de pouco adensamento construtivo sobre grandes lotes, acompanhados ou não pela exigência de ocupação com uso residencial unifamiliar, o que desenhava um padrão de ocupação para famílias da elite.

1930-50 | A verticalização e conseqüente regulação condominial e urbana

Em termos de rentabilidade, a verticalização representou uma frente de multiplicação do solo para os empreendedores imobiliários. É a expressão do mecanismo de capitalização da terra pela multiplicação da propriedade, por meio da propriedade condominial que se constituiu como solução jurídica pelo recurso da fração ideal de terreno da propriedade condominial, criando uma nova forma de propriedade.

Nos anos 1930, pouco antes da regulação dos alugueis da Lei do Inquilinato (1942), edifícios na forma condomínio foram viabilizados quase sempre por meio do investimento de grandes fortunas da elite local e internacional. Frequentemente eram de um único proprietário, voltados para o aluguel e permitiam usos múltiplos: por serem em área central, envolviam usos não apenas residencial, mas de escritórios. Sinalizavam a forma que os investimentos imobiliários aconteceriam, no modelo do aluguel, o que mudou nos anos posteriores para a produção.

A análise dos edifícios construídos entre 1920 e 1939 elaborada por Somekh verificou “a presença de nomes vinculados ao capital industrial nacional, como Crespi, Matarazzo, Warms, Byington, Prado, Penteado, Toledo Lara, Assunção, etc.)” (Somekh, 1997, p. 158).

Nos anos 1940 há a disseminação do modelo de produção baseado na compra e venda (não mais no aluguel), com verticalização adensada ainda concentrada na área central da cidade, além de uma diversificação dos produtos ofertados.

A Lei do Inquilinato que desestimulou o aluguel (1942) e, ao congelá-lo, limitou a rentabilidade e gerou insegurança em relação às expectativas dessa atividade imobiliária, desestimulando a produção de unidades habitacionais patrocinados pela iniciativa privada para aluguel. Associada a possibilidade de regular edificações com mais de um proprietário, em São Paulo possibilitada pelo paulistano Decreto nº 5.4819/28, alteraria o modelo de verticalização, da construção de um edifício de apenas um proprietário para aluguel, mas empreendido por formas mais diversificadas de financiamento com o objetivo venda, exigindo que fosse regulada esta nova forma de propriedade através da fração ideal.

O interesse dos promotores imobiliários estava na rentabilidade obtida através da verticalização adensada – com altas taxas de ocupação do lote, altos coeficientes de aproveitamento, o que conseqüentemente gerava um número maior de unidades e um valor geral de vendas maior. A possibilidade de multiplicar o solo e ampliar o número de unidades, que passou a ser empregada para majorar a renda nos empreendimentos verticalizados. Os edifícios, cada vez mais altos, foram possíveis graças ao aprimoramento da tecnologia do concreto armado e do elevador. Como resposta ao adensamento com grandes coeficientes – a média variava entre 8 e 10, com casos extremos de coeficiente de aproveitamento igual a 22 vezes a área do terreno – seria estabelecido pela prefeitura em 1957 os coeficientes 6 para edifícios comerciais e 4 para edifícios residenciais (Lei nº 5.261/57).

1960-1980 | A disseminação da casa própria em edifícios verticais com o Sistema Financeiro da Habitação

Foi o financiamento para a compra da casa própria e os estímulos à produção imobiliária por parte do Sistema Financeiro de Habitação, no período do Governo Militar (1964-1985) que a produção imobiliária se disseminou, mais fortemente nas metrópoles e em São Paulo.

A produção habitacional ganha escala e complexidade, ganhando status de política e incidindo com novas lógicas de rentabilidade aos empreendimentos, através da estruturação de um sistema financiamento para a produção e demanda e de crédito.

Este estímulo foi conseguido com a criação de um sistema de crédito voltado para a injeção de capital na produção e realização de empreendimentos imobiliários. O aporte de capital ampliou a capacidade de pagamento dos compradores, por outro lado, linhas de crédito para alavancar a produção imediata dos edifícios. O FGTS (1966), poupança compulsória dos trabalhadores, passou a alimentar o sistema e, mais tarde, em 1975, o SBPE é utilizado para o financiamento habitacional. Estima-se que tenham sido produzidas aproximadamente 4,45

milhões de unidades pelo Sistema Financeiro de Habitação entre 1964 e 1986 (Royer, 2014, p. 67).

Ao criar uma política de crédito como financiamento da produção, pelas características que os investimentos no setor exigem - ciclos longos de realização - o SFH proporcionou que empreendedores menos capitalizados entrassem nesse mercado por meio da antecipação de recursos para a produção.

Já a política de crédito à demanda cria um mercado consumidor dos produtos imobiliários produzidos. O crédito à demanda é também um mecanismo de ampliação da renda dos terrenos para construção que acontece por meio da ampliação da capacidade de pagamento cujo mecanismo permite a apreciação dos produtos acima dos preços de produção gerando lucros extraordinários. Com a crise do SFH, o crédito ficou acessível para famílias de renda mais altas, desenhando produtos habitacionais para as elites.

Condomínios clube aos enclaves fortificados metropolitanos

Os condomínios horizontais sinalizam para uma alteração da utilização da figura do condomínio, criada para regulamentar a co-propriedade necessária à verticalização de São Paulo, que passa a ser empregada para produção de condomínios de alto padrão ora em áreas que ainda possuíam glebas vazias, como na região do Morumbi, com condomínios clube, ou em área rural, fora da mancha urbana. A rentabilidade aproveita-se de preços da terra mais baixos nestas regiões para obtenção de ganhos na transformação de área rural em urbana.

As morfologias condominiais clube ou enclaves fortificados são produtos imobiliários que exigem um grande capital inicial de investimento, com expectativa de rentabilidade elevada, mas cuja incerteza ou mesmo a demora na realização aumenta o risco desse tipo de negócio e, inclusive, culminou em falências de empresas que não estavam capitalizadas para assumir estes riscos.

O condomínio clube incorpora na rentabilidade esperada valores maiores face à oferta de espaços de lazer dos moradores e ao padrão de ocupação de alta renda que, ainda que verticalizado, não é adensado, não possui um número grande de unidades, e sim um alto padrão construtivo com apartamentos com metragem generosa. Marca uma transformação da rentabilidade que seguia a lógica da verticalização: o condomínio não é usado como mecanismo de adensamento da ocupação e multiplicação das unidades, nem como instrumento de otimização da produção imediata.

Os condomínios ou enclaves fortificados metropolitanos obtém renda da terra associadas à vida em condomínio segregado, à ideologia de segurança, privacidade, exclusividade e homogeneização social, aspectos abstratos valorizados pelos proprietários que refletem em preços mais altos das unidades.

Em ambos os casos, a rentabilidade esteve associada a limitações menores ao incorporador, dadas pela regulação de condomínio, que se este viesse fazer um loteamento urbano. As regras do condomínio são tidas como vantajosas, portanto sua figura é associada a uma maior rentabilidade na produção imobiliária, face:

(i) à possibilidade aberta de não produzir a unidade, que poderia ser feita por encomenda, economizando nos custos de construção;

(ii) ao fato de não exigir uma série de contrapartidas que um parcelamento do solo exigiria, como doação de áreas públicas – verde, de lazer, institucional e vias; retirada das áreas ambientalmente frágeis do cálculo de área loteável, diminuindo assim o número de unidades ofertadas;

(iii) a não precisar produzir a infraestrutura urbana exigida no parcelamento do solo. Podem, por exemplo, não pavimentar vias em municípios onde isto é exigido para vias públicas, ou não corresponder às qualificações do espaço construído que o município costuma regar no caso de loteamento, diminuindo os custos de construção;

(iv) a possibilidade de cercamento, fechamento e privatização de áreas públicas;

(v) a não obedecerem a regramentos que definem parâmetros mínimo para lotes, permitindo que tenha lotes ou “frações ideais” que correspondem a lotes com áreas muito pequenas, ampliando o número de unidades produzidas;

(vi) a não terem que obedecer tamanho máximo de condomínio, pois geralmente seus parâmetros de uso e ocupação do solo não são regrados, culminando em morfologias com pouca área coletiva de circulação e maior área vendável, que leva a um maior número de unidades;

(vii) a possibilidade, aberta por alguns municípios, das áreas comuns do condomínio não serem consideradas áreas computáveis, estimulando à criação de áreas comuns, pouco custosas para o incorporador, e que agregam valor de venda da unidade, configurando diferenciais que afetam o valor geral de vendas ao definirem um produto para um público específico.

Vários dos aspectos relativos à exploração máxima do espaço, possibilitada pelo condomínio, potencializam a rentabilidade imobiliária.

2000-2010 | Os condomínios como instrumento para a implantação das lógicas do complexo imobiliário-financeiro

Os condomínios em FIs trazem uma nova cultura de rentabilidade para o investidor, que consiste em investir no mercado imobiliário através de cotas que não correspondem a alguma unidade em especial. A rentabilidade está associada à extração de uma renda e de juros sobre a propriedade, mas não sobre o ativo em si.

A rentabilidade dos FIs inicialmente estruturou-se na possibilidade do não pagamento dos impostos de renda sobre a atividade. Nesta fase também encontram-se os fundos utilizados inicialmente como uma forma de reduzir a carga de impostos pagos, e não como um elemento para captar recursos para a produção imobiliária ou rentabilidade imobiliário-financeira.

A liquidez do investimento imobiliário-financeiro vem sendo apontada como grande fomentadora desse tipo de investimento em lugar do investimento direto, tradicional, em imóveis. Os fundos de portfólio, que agregam vários empreendimentos, buscam rendimentos maiores através da maior liquidez no mercado secundário. Os riscos são diminuídos com a presença de vários imóveis, equilibrando rendimentos piores e melhores, sem que os ganhos finais sejam afetados.

A possibilidades de que os FIs invistam não apenas em bens, mas também em valores mobiliários, apelidados de “fundos de papéis”, ou mesmo através de fundos de fundos, amplia e diversifica as formas de rentabilidade imobiliário-financeiras, associando-a cada vez mais às lógicas dos produtos financeiros que operam.

Os condomínios comerciais se apropriaram mais e com maior velocidade as formas financeirizadas de exploração da renda da terra. O aumento da produção dos condomínios comerciais para locação ao longo da década de 1990 faz parte do processo de globalização que se deu a partir de então. A imobilização de capital na propriedade privada da terra tornou-se pouco vantajosa frente à possibilidade de investimento do capital antes imobilizado no mercado financeiro ou no sistema produtivo, mudando a estratégia das empresas que passaram a preferir alugar suas sedes e escritórios à compra de propriedades. Segundo Eduardo Nobre essa estratégia se fortaleceu por meio do período de estabilização do Plano Real pelo qual passava o Brasil, uma vez que as altas taxas de juros usadas para conter a inflação justificavam a transferência do capital para o mercado financeiro (Nobre, 2000).

“O aporte de recursos por meio de ferramentas financeiras em um primeiro momento ficou restrito aos condomínios comerciais. Como foi colocado anteriormente pela possibilidade de geração de renda recorrente, na forma de aluguéis, dada a desmobilização do capital das empresas, um processo distinto do que ocorre no setor habitacional. Uma vez criado o mecanismo e sua regulação, as formas financeirizadas de exploração da renda da terra se multiplicaram e extrapolaram a tipologia dos condomínios corporativos e shopping centers

para dominar outros espaços como condomínios de logística, condomínios residenciais, hospitais e instituições de ensino” (Nobre, 2000, p. 141).

A forma condomínio se tornou o meio de apropriação do espaço pelo capital, na qual a maneira de operar do mercado financeiro se sobrepõe às formas tradicionais de renda da terra, por meio da atuação na captação de recursos, redução de alíquotas, sistema de crédito, e facilitando, no âmbito legal, as atividades produtiva e comercial. As decisões administrativas dos fundos de investimentos imobiliário passam por aprovação coletiva dos membros participantes, dentro dos parâmetros estabelecidos pelo regimento, cujas decisões podem interferir inclusive na produção imediata dos condomínios.

A estrutura legal vem sendo construída com vistas a maior fluidez de circulação do capital no mercado imobiliário, cujo aporte de capital varia conforme a rentabilidade de outros setores. Os fundos de investimento imobiliários não substituíram o sistema de financiamento habitacional que continua se dando preferencialmente por meio da Caixa Econômica Federal, atual gestora do FGTS e SBPE. Os bancos públicos continuam a ser as principais instituições de financiamento para aquisição de imóveis e para a produção de imóveis e infraestrutura.

E Harvey (1990) sintetiza bem os momentos estudados:

“As necessidades peculiares de circulação do capital através do ambiente construído deram lugar à evolução de um tipo especial de sistema de produção e realização que define novos papéis para os agentes econômicos. Os “proprietários de terras” recebem “renda”, os “fracionadores” recebem “incrementos na renda” sobre a base das melhorias, os “construtores” recebem os “lucros de empresas”, os financistas proporcionam capital-dinheiro em troca de juros, ao mesmo tempo que podem capitalizar qualquer forma de ingressos provenientes do uso do ambiente construído dentro de um “capital fictício” (preço de propriedade), e o Estado pode usar os “impostos” (presentes ou futuros) como respaldo dos investimentos que o capital não pode ou não quer empreender, mas que, apesar de tudo, servem para ampliar a base de circulação do capital. Esses papéis existem sem importar quem os desempenha. Quando os capitalistas compram terra, a fracionam e constroem sobre ela usando seu próprio dinheiro, então assumem múltiplos papéis; mas quanto mais capital adiantam nesse tipo de atividade, menos terão para colocá-lo a produzir diretamente. Por esta razão, a produção e manutenção dos ambientes construídos, constantemente se cristaliza em um sistema sumamente especializado que envolve agentes econômicos que realizam cada papel separadamente ou em combinações limitadas (Harvey, 1990, p. 398-9)

4.2. O caso Cidade Jardim da JHSF

O caso escolhido mostrou a intensificação da JHSF no Morumbi, revelando suas estratégias de renda e de expansão imobiliária na região do Morumbi. A reorganização societária da empresa, iniciada em 2004; a abertura de capital na Bovespa em 2007; a fragmentação em subsidiárias e Sociedades de Propósito Específico e a introdução dos fundos de investimento imobiliário, configuram uma organização empresarial para uma maior inserção de suas atividades no mundo financeirizado.

O direcionamento dos investimentos para projetos de uso misto, com maior valor agregado e combinação de expectativa de renda com venda de unidades e renda recorrente do aluguel das unidades, aparece também na forma de rendimentos de fundos de investimento imobiliários, como estratégia imobiliária da empresa. No entanto, a empresa não cessa suas estratégias na aprovação do Condomínio multiuso Cidade Jardim, mas para além de maximizar a rentabilidade de um empreendimento, promove uma expansão imobiliária com outros empreendimentos próximos, articulada com alterações de regulação urbana – como expansão do perímetro da Operação Urbana Consorciada Água Espraiada, ocupação de uma Zona Especial de Interesse Social com usos corporativos – que termina por criar um enclave com diversos empreendimentos combinados e interligados, cercados, privatizados e exclusivos. A articulação entre eles muda o papel do Shopping, inicialmente tido como um diferencial do condomínio que certamente colaborou com a venda dos apartamentos a preços mais altos, este passa a servir aos edifícios corporativos construídos posteriormente.

A figura condomínio irá colaborar para a gestão fragmentada destes empreendimentos, associada a fundos de investimento imobiliários que caracterizam alguns destes. E também vai permitir a venda parcial do Shopping Cidade Jardim com o objetivo de garantir um balanço anual positivo da empresa, ao mesmo tempo que capitaliza a empresa e o Shopping. Sem alterar o funcionamento do empreendimento.

Outro mecanismo de rentabilidade se dá através da certificação dos edifícios, que também funciona como mecanismo de capitalização. A renda gerada em edifícios que possuem certificações, como é o caso do Corporate Center Cidade Jardim, conseguem cobrar preço mais elevado dos aluguéis. A homogeneização do espaço torna o investimento mais seguro, e cria um padrão de produtos imobiliários capazes de serem reconhecidos por um grande espectro de investidores internacionais. As certificações funcionam como rótulos dessa padronização, vinculando o ativo imobiliário a nomenclatura das avaliações de risco dos ativos financeiros, estreitando a mistura entre capital mobiliário e imobiliário.

Mas a questão mais relevante que se coloca nesta nova morfologia expandida de condomínios, associada a estratégias financeirizadas, consiste na permanência de padrões de segregação socioterritorial clássicos. A opção morfológica adotada se exime de produzir espaços públicos. A proximidade de ocupações precárias é evitada pelas famílias com faixa de renda mais altas, e

se traduz em opções espaciais onde não há espaço para os mais pobres, como se deu na retirada da população que vivia na ZEIS hoje ocupada pelos edifícios corporativos. A justaposição de condomínios fechados trouxe consequências diretas no tráfego por um lado, por reforçar o modelo baseado no transporte individual rodoviário e, por outro, por subtrair grandes áreas interrompendo a continuidade das vias públicas. Assiste-se à conformação de um espaço privado de grande extensão.

Com a opção por este modelo de condomínio e de expansão imobiliária, perde-se a possibilidade de se desenhar espaços públicos, empreendimentos de interesse público, a partir da expansão imobiliária privada, como se pretendia quando das regulações de parcelamento do solo. E a regulação ambiental parece ser útil para que, combinada com os novos empreendimentos, ajude a valorizá-los.

Bibliografia

ARRETCHE, Marta. Intervenção do Estado e setor privado: o modelo brasileiro de política habitacional. *Espaço e debates*, v. 10, n. 31, p. 21-36, 1990.

BONDUKI, Nabil Georges. *Origens da habitação social no Brasil: arquitetura moderna, lei do inquilinato e difusão da casa própria*. São Paulo: Estação Liberdade, 1998.

BOTELHO, Adriano. *O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: Annablume, 2007.

CALDEIRA, Teresa Pires do R. *Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Editora 34, 2000.

CASTRO, Carolina M. P. *A explosão do autofinanciamento na produção da moradia em São Paulo nos anos 1990*. Tese de doutorado. São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo, 1999.

D'ANDREA, T. P. *Nas tramas da segregação – o Real Panorama da Pólis*. Dissertação apresentada ao Depto. de Sociologia da Universidade de São Paulo para título de mestre em Sociologia. São Paulo, 2008.

DUNKER, Christian Ingo Lenz. *Mal-estar, sofrimento e sintoma*. São Paulo: Boitempo, 2015. (Estado de sítio)

FIX, Mariana. *São Paulo: Cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2007.

FREITAS, E. L. H. de. *Loteamentos fechados*. Tese de Doutorado. São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo - FAUUSP, 2008.

FREITAS, José Carlos. Da legalidade dos loteamentos fechados. *Boletim do IRIB em revista*, São Paulo: Instituto de Registro Imobiliário do Brasil, nº 304, p. 14, set. 2002.

Genial Investimentos. *Os cinco principais tipos de fundos imobiliários*. Disponível em <<https://www.genialinvestimentos.com.br/artigo/os-5-tipos-principais-de-fundos-imobiliarios>>, acesso 11 out. 2017.

GONZALEZ, Samuel Jaramillo. Producción del espacio construído en Bogotá. In: *Capital, estado y vivienda en América Latina*. México DF: Distribuciones Fontamara, 1987.

HARVEY, David. *Para entender O capital: livro II e III*. São Paulo: Boitempo, 2014.

HIRAYAMA, Marcos Shigueo. *Análise de persistência de desempenho de fundos de investimento imobiliários no mercado Brasileiro*. Dissertação apresentada ao Programa de Mestrado Profissional em Economia do Insper - Instituto de Ensino e Pesquisa, como parte dos requisitos para a obtenção do título de mestre em economia. São Paulo: Insper, 2014.

HUDSON, A. M. M. de. Análise dos indicadores financeiros das construtoras incorporadoras com capital aberto na bolsa de valores de São Paulo. *16ª Conferência Internacional da LARES*. São Paulo, 29 e 30 de setembro de 2016. Disponível em <http://lares.org.br/16a-conferencia-internacional-la-res/artigos/HUDSON_ANALISE_ARTIGO.pdf>, acesso 12 out. 2017.

KOJRANSKI, N. Condomínio edilício: aspectos jurídicos relevantes. Rio de Janeiro: GZ Ed., 2010.

KOWARICK, Lucio. *A espoliação urbana*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979. (Coleção estudos brasileiros, v. 44).

KOWARICK, Lucio. Cortiços: a humilhação e a subalternidade. *Tempo Social, revista de sociologia da USP*, v. 25, n. 2, p. 49-77, 2013. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ts/v25n2/a04v25n2.pdf>>. Acesso em: 4 ago. 2015.

LANGENBUCH, Juergen R. *A estruturação da grande São Paulo: estudo de geografia urbana*. Tese de doutorado. Rio Claro: Universidade de Campinas/ Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Rio Claro, 1968.

MARX, Murilo. *Cidade no Brasil. Terra de quem*. 1991.

MARICATO, Ermínia. *Metrópole na periferia do capitalismo: ilegalidade, desigualdade e violência*. Editora Hucitec, 1996.

MARTINS, José de Souza. *O cativo da terra*. São Paulo: Hucitec, 1986.

NOBRE, Eduardo. Expansão terciária e novas centralidades nas cidades globais: o caso da Marginal do Rio Pinheiros em São Paulo. Anais do IX Encontro Nacional da ANPUR, 2001.

NOBRE, Eduardo Alberto Cuscé. O ideário urbanístico e a legislação na cidade de São Paulo: do Código de Posturas ao Estatuto da Cidade. *Seminário da História da Cidade e do Urbanismo*, v. 9, 2006.

OLIVEIRA, F. *Crítica à razão dualista/O ornitorrinco*. Boitempo editorial, 2003.

PEREIRA, I. M. *Complexo Imobiliário-Financeiro em São Paulo: produtos e territórios*. Relatório final de pesquisa de iniciação científica. São Paulo: FAUUSP, 2017.

PEREIRA LEITE, Luiz Ricardo. *Estudo das estratégias das empresas incorporadoras do município de São Paulo no segmento residencial no período 1960-1980*. Dissertação de mestrado apresentada à Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2006.

PEREIRA, P. C. X. Valorização imobiliária, movimentos sociais e espoliação. *Sinopses*, v. 9, p. 205-232, 1986.

PINHEIRO, Maria Lúcia Bressan. Arquitetura residencial verticalizada em São Paulo nas décadas de 1930 e 1940. *Anais do Museu Paulista: História e Cultura Material*, v. 16, n. 1, p. 109-149, 2008. Disponível em <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-47142008000100004&script=sci_arttext>, acesso 12 nov. 2017.

- PRADO JR., Caio. *A cidade de São Paulo: geografia e história*. São Paulo: Brasiliense, 1983.
- REIS, Nestor Goulart. *Notas sobre urbanização dispersa e novas formas de tecido urbano*. São Paulo: Via das Artes, 2006.
- RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. *Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro*. Editora Record, 1996.
- ROCHA LIMA, J. Fundos imobiliários têm futuro no Brasil? *Carta do NRE-Poli*, nº24-11, abril-junho de 2011. Escola politécnica da USP, São Paulo, 2011.
- ROCHA LIMA, J. Fundos de Investimento Imobiliário e Real Estate Investment Trusts. Agosto de 2001. Disponível em <www.realestate.br>. Acesso em 10 nov. 2017.
- _____. João Rocha Lima: depoimento [out.2016]. Entrevistadores: Isabel Martin Pereira, Paula Freire Santoro, Pedro H. Rezende Mendonça, Raquel Rolnik. São Paulo, 2016.
- ROLNIK, Raquel. KOWARICK, Lucio; SOMEKH, Nadia (org.). *São Paulo: crise e mudança*. São Paulo: Brasiliense, 1990.
- ROLNIK, Raquel. *Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças*. São Paulo: Boitempo, 2015.
- ROYER, Luciana de Oliveira. *Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas*. São Paulo: Annablume, FAPESP, 2014.
- SANTORO, P. F. *Planejar a expansão urbana: dilemas e perspectivas*. Tese de Doutorado. São Paulo: FAUUSP, 2012.
- _____. Perímetro urbano flexível, urbanização sob demanda e incompleta: o papel do Estado frente ao desafio do planejamento da expansão urbana. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, v. 16, n. 1, p. 169-187, 2014.
- _____. Rentabilidade e direito à cidade: uma equação (im)possível?. In: Lazzarini, S. (org.). *Arq. Futuro: financiamento da inovação urbana: novos modelos*. São Paulo: Bei, 2014.
- SANTORO, P. F.; ROLNIK, R. Novas frentes de expansão do complexo imobiliário-financeiro em São Paulo. *Cadernos Metrópole*, São Paulo, v. 19, n. 39, pp. 407-431, maio/ago 2017.
- SANTORO, P. F.; ROLNIK, R.; MARTIN, I.; REZENDE, P. Faces of global players in São Paulo real state complex. Paper apresentado no *7^o Annual Conference in Political Economy – International Initiative for Promoting Political Economy – IIPPE*, Lisboa, Portugal, 07 a 09 de setembro de 2016.
- SANTOS, Demóstenes Magno. *A história da construtora Alfredo Mathias: 1950-1985*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FAUUSP, 2013.
- SAULE JR., N. A perspectiva do direito à cidade e da reforma urbana na revisão da lei do parcelamento do solo. São Paulo: Instituto Pólis, 2008. (Cadernos Pólis, 10).

SOMEKH, N. *A cidade vertical e o urbanismo modernizador*. São Paulo: Nobel/ FAPESP, 1997.

TONE, Beatriz Bezerra. *São Paulo, século XXI: valorização imobiliária e dissolução urbana*. Tese de doutorado. São Paulo: FAUUSP, 2015.

VILLAÇA, F. *Espaço intra-urbano no Brasil*. São Paulo: Studio Nobel, Fapesp, Lincoln Institute, 1998.

VILLAÇA, F. *Reflexões sobre as cidades brasileiras*. São Paulo: Studio Nobel, 2012.