

A cidade de São Paulo e o setor imobiliário: incorporação residencial paulistana
entre os anos 1985 e 2011

Telma Hoyler

Trabalho preparado para apresentação no III Seminário Discente da Pós-
Graduação em Ciência Política da USP, de 22 a 26 de abril de 2013

Resumo: O objetivo desse trabalho é descrever a dinâmica dos lançamentos imobiliários residenciais na região metropolitana de São Paulo (RMSP) no período entre 1985 e 2011, incluindo tanto características de preço e tamanho das unidades habitacionais lançados quanto a distribuição dos lançamentos no espaço. Para tanto, utilizou-se o banco de lançamentos residenciais produzido pela Embraesp. A pesquisa mostra que a produção residencial privada ocorre segundo ciclos de produção, os quais são impactados por políticas e políticas públicas municipais, mas predominantemente são afetadas pelo cenário macroeconômico do país e por políticas públicas do governo federal. O último ciclo (2007-2011) ainda pouco abordado pela literatura especializada mostrou que não obstante o sucesso financeiro das empresas incorporadoras que abriram capital, observa-se no período recente o atendimento da demanda por empreendimentos mais populares, sendo tanto alto o valor total lançado no mercado quanto grande número de unidades produzidas.

Introdução:

Esse trabalho se posiciona ao lado dos estudos urbanos recentes que, complementarmente ao estudo dos pobres e da pobreza, olham para os agentes privados empenhados na construção das cidades e os arranjos que estabelecem com o poder público na consecução das políticas. Os resultados desses arranjos podem acentuar ou atenuar efeitos e causas da pobreza e constituem legados de políticas e políticas prévias com os quais os gestores públicos, políticos e burocratas precisam lidar. Dentre esses agentes urbanos está o setor imobiliário, composto por uma diversidade de subsetores que vão desde as produtoras de material de construção a gestoras dos fundos de ações das construtoras e incorporadoras financeirizadas, passando pelas próprias incorporadoras. Pela função de destaque que exercem na consecução de um lançamento imobiliário, esse trabalho em curso caminha para a análise do perfil das empresas incorporadoras atuantes no município de São Paulo.

Serão aqui apresentados os resultados preliminares de uma investigação em curso a respeito da produção imobiliária em São Paulo e o papel dos incorporadores na produção do espaço urbano da cidade de São Paulo. O objetivo desse working paper é descrever a dinâmica dos lançamentos imobiliários residenciais na região metropolitana de São Paulo (RMSP) no período entre 1985 e 2011, incluindo tanto características de preço e tamanho das unidades habitacionais lançadas quanto a distribuição dos lançamentos no espaço.

O trabalho está dividido em três seções além dessa introdução e das considerações finais. A primeira parte é dedicada a caracterizar o setor imobiliário e revisar algumas pesquisas já realizadas a seu respeito. A segunda seção constitui uma descrição da produção imobiliária na RMSP no referido período. Na última parte, é feita a análise espacial dos lançamentos.

1. Olhando para as pesquisas sobre o setor imobiliário em São Paulo

O solo urbano por um lado é um substrato à produção imobiliária e também a base que permite ampliar os lucros da incorporação (Ribeiro, 1997). Sua localização e uso são elementos de disputa e concorrência entre os agentes do setor e entre eles

mesmos e o poder público. O poder público municipal detém a prerrogativa da regulação de seu uso (em consonância com as diretrizes federais estabelecidas pelo Estatuto da Cidade), mas sem a habilidade de criar coalizões pelas quais os recursos políticos (apoio) e econômicos (de produção sobre esse solo) que figuram na sua agenda governamental possam ser mobilizados, a viabilidade de sua governabilidade decai (Stone, 1993). Por outro lado, excessivas concessões ao setor levam a construção de uma cidade que privilegia os interesses de maior lucratividade, em detrimento na maior parte das vezes, como se observa, de modelos social e espacialmente menos segregados e não geradores de gentrificação.

Esse tipo de articulação entre agentes diversos ligados ao setor imobiliário e o poder público municipal, em especial com a Câmara Legislativa para a constituição, alteração *ad hoc* ou negociação para o não cumprimento completo de legislações específicas tem sido estudado com o devido viés político ainda por poucos autores, mas cujas principais ideias merecem menção.

Rolnik (1997) argumenta que o zoneamento em São Paulo surgiu para cristalizar a forma de ocupação do solo da elite paulistana. Ao definir que num determinado espaço poderia ocorrer somente um alto padrão construtivo, a lei opera excluindo todos que não tem recursos para construir ou comprar habitações nesses parâmetros. A lei não somente operou regulando os parâmetros construtivos, mas paulatinamente excluindo os pobres do centro, mediante a proibição de cortiços, de vilas operárias, dentre inúmeros outros exemplos citados pela autora. Um outro aspecto abordado pela autora que evidencia interfaces do poder público municipal com empreendedores privados diz respeito ao envolvimento dos loteadores de terrenos como acionistas das empresas concessionárias de serviços públicos de infraestrutura a fim de garantir a priorização do atendimento de seus lotes e a conseqüente valorização imobiliária. Os critérios para a extensão dos serviços de infraestrutura solicitados pelos loteadores e estabelecidos pela Câmara, em geral não priorizavam o atendimento dos setores da cidade em que moravam mais usuários, mas os interesses dos próprios acionistas. Além disso, os preços praticados eram tão altos que era proibitiva para boa parte da população. Desse modo, “a desigualdade de condições urbanísticas funcionava como um grande indexador dos preços dos imóveis nos mercados segmentados”.

Marinho Nery (2002) defendeu a tese de que o setor imobiliário influenciou sistematicamente a regulação do uso e ocupação do solo. De modo complementar, Feldman (2005) destaca a suposta rigidez e inflexibilidade das normas de zoneamento, ao passo que sucessivas adaptações marcam o processo de construção e a aplicação da lei geral de zoneamento, enfraquecendo o instrumento: “a garantia de sua permanência está na garantia do constante processo de transformações, desde que estas preservem a lógica de organização da cidade que a sustenta” (idem, p. 283).

Outra abordagem da literatura, dessa vez sobre o não cumprimento da legislação, diz respeito à lei de parcelamento do solo urbano. O crescimento urbano realizado por meio da abertura de novos loteamentos é regido pela Lei Federal no 6.766/79, que poderia contribuir para a recuperação da valorização excessiva do solo obtida de forma privada. Santoro e Bonduki (2009) apontam, no entanto, a existência de loteamentos privados à espera do poder público para completar a infraestrutura, evidenciando que a transferência da responsabilidade de prover infraestrutura para o empreendedor privado não garantiu que os custos do processo de expansão passasse a ser essencialmente formal e privado.

No que toca aos instrumentos urbanísticos, também se abre um amplo leque de discussão a respeito dos interesses envolvidos e de quem se apropria da mais valia fundiária. Para Bonduki (mimeo), as Operações Urbanas Consorciadas representam um instrumento valioso de captura da mais valia fundiária urbana e recuperação da capacidade de investimentos do poder público municipal, mas para que as perversões por ela geradas não justifiquem seu desuso, é necessário aprimorar o uso de mecanismos internos já existentes e criar ainda novos. Enquanto para Fix (2000), esse instrumento urbanístico e as parcerias público privadas realizadas com o setor estão a serviço da valorização imobiliária e em vez de distribuir renda intensificam a concentração de renda e processos de segregação espacial.

Ainda a respeito dos possíveis usos que se faz dos instrumentos urbanísticos, possivelmente um efeito não esperado por parte do planejador urbano, figura também o uso de Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS) para flexibilizar parâmetros urbanísticos e possibilitar aos incorporadores maior margem de lucro. A ZEIS foi introduzida como instrumento urbanístico capaz de inverter a lógica espacial do

zoneamento como reserva de terra e proteção de valores de solo para os mercados de media e alta renda, colaborando para uma boa utilização de áreas subutilizadas e vazias mais centrais. Rolnik e Santoro (mimeo) observaram um caso em que a utilização do instrumento foi um flexibilizador de exigências de infraestrutura e parâmetros em qualquer região do município, “funcionando não como instrumento de planejamento que inverte a tradicional decisão de localização destes empreendimentos nas áreas de expansão urbana periféricas, mas como reforçador destes processos, geralmente em áreas não infraestruturadas cujo preço da terra é menor”.

Como demonstram diversos estudos, os processos de urbanização no Brasil resultaram historicamente em ganhos significativos para os proprietários de terra e empreendedores urbanos por meio de diversas modalidades de urbanização, que refletem também a participação dos diferentes agentes de produção da cidade em uma gama variada de ações, tais como “as subdivisões em glebas menores; os loteamentos regulares para as classes média-alta ou alta; os condomínios fechados; os loteamentos de chácaras; os precários loteamentos irregulares ou clandestinos dos pobres; entre outros” (SANTORO e BONDUKI, 2009). Esses ganhos imobiliários, contudo, são raramente quantificados ou qualificados de forma sistemática, tampouco tem sido tratados como resultados específicos de uma diversidade grande de padrões de articulação com o poder público. Além disso, os resultados tantas vezes favoráveis ao setor imobiliário não tem sido colocados na correta conjuntura política e de políticas públicas que lhe servem de legado e consubstanciam.

Um segundo conjunto de estudos olhou mais especificamente para a produção e financiamento dos agentes do setor imobiliário, os quais serão destacados ao longo desse trabalho, conforme auxiliem a compreensão das dinâmicas em curso.

O setor imobiliário é composto pelo conjunto de atividades relacionadas às diversas etapas de trabalho que ocorrem antes, durante e depois da construção dos imóveis, conforme considera a literatura especializada.

O tipo de produção desse setor é bastante ampla e envolve elementos como casas, edifícios residenciais e comerciais, conjuntos de edifícios, fábricas, lojas, clubes, Shopping Centers etc. O ramo imobiliário é composto por uma ramificação de diversos

agentes, que se organizam muitas vezes em uma complexa teia de parcerias, sejam elas realizadas entre empresas e grupos do mesmo subsetor ou entre os diversos subsetores. Volochko (2007) ajuda a distinguir quais são esses agentes: indústrias de materiais de construção subdividas por etapas (extração, transformação e montagem de elementos) e cadeias (insumos metálicos, insumos não-metálicos, insumos químicos, madeiramento); indústrias de máquinas, equipamentos e instrumentos para construção pesada; grupos e empresas apenas incorporadoras; empresas incorporadoras e construtoras; empresas unicamente construtoras; empresas comercializadoras; escritórios de arquitetura; proprietários fundiários; empresas prestadoras de serviços diversos como administração condominial, segurança, jardinagem, mobiliário, decoração etc.; mercado financeiro através do crédito aos mutuários ou financiamento à atividade de incorporação por meio de diferentes instrumentos financeiros.

Embora seja grande a dimensão e abrangência do segmento imobiliário, a sua caracterização geral e comparabilidade a outros segmentos da economia é prejudicada diante das limitações dos indicadores disponíveis. A principal dificuldade encontrada ao lidar com pesquisas do setor é a frequente não especificação entre atividades de incorporação e de construção. Quando ocorre essa especificação, em geral as estatísticas são produzidas no âmbito privado, dificultando o acesso ao pesquisador e constituindo um dos entraves ao planejamento urbano por parte do poder público.

Diante dessas limitações nos dados disponíveis, para uma caracterização geral optei por utilizar as informações da Pesquisa Anual da Indústria da Construção (PAIC) elaborada pelo IBGE. A série temporal possível de ser construída é a partir de 2007, pois a partir desse ano, passou-se a adotar a Classificação Nacional de Atividades Econômicas na versão 2.0, que separa a partir de um catálogo de classificações, dados da incorporação imobiliária e construção civil. Embora a PAIC discrimine a partir de 2007 dados da incorporação imobiliária e construção civil, os dados desagregados estão disponíveis apenas para todo o Brasil, não por Região ou UF.

Segundo a PAIC, o sudeste do país é a região que concentra maior número de sedes de empresas do setor da construção civil (incluindo incorporadores), bem como maior

número de empresas atuantes na região e trabalhadores ocupados nesse setor. Apesar de o estado de São Paulo ter perdido aproximadamente 1% de empresas nele sediadas, entre 2007 e 2010 esse número manteve menor variação no que toca a empresas atuantes no estado.

No Brasil houve crescimento constante desde 2007 em todas as variáveis, quais sejam, número de empresas, pessoal ocupado, remuneração, custos de incorporação e obras e receita líquida das incorporações e obras. Já no município de São Paulo, houve queda no número de empresas ativas (-0,2%), que são todas que atuam na região estando ou não sediadas, de pessoal ocupado (-0,93%), e nos gastos com salários e remunerações (-0,1%) em relação aos totais absolutos do país. Os gastos com materiais de construção das incorporadoras aumentou em 3%, os custos de incorporação de imóveis aumentaram 16% e se manteve estável em cerca de 37% a participação da receita líquida do município de São Paulo no total de receita líquida do país com incorporação e obras e serviços da construção, ao passo que no país, a receita líquida cresceu de 2007 a 2010 em cerca de 98%.

Se ampliarmos a série histórica e reduzirmos a especificidade das informações, tempos que entre 2002 e 2010, houve redução de 1,9% das empresas sediadas no estado de São Paulo e -1,5% das atuantes no estado. O pessoal ocupado aumentou em 89% nesse período. Isso poderia sugerir uma tendência inicial de crescimento do setor com concentração num número mais reduzido de empresas no estado, passando a uma outra dinâmica entre 2007 a 2010, período em que ambos, estado e município tiveram redução no número de empresas ativas e de pessoal ocupado. Nas regiões Sul, Centro-oeste e Nordeste, aumentou o percentual de pessoal ocupado entre 2002 e 2010. Para compreender melhor esse movimento, seria preciso depurar o segmento específico de atuação das empresas. Em linhas gerais, os dados da PAIC sugerem que o município de São Paulo continua sendo preponderante em termos absolutos e relativos em todos os indicadores no segmento da Construção Civil e Incorporação, mas que a participação de outras Regiões e UFs aumenta a partir de 2007.

2. Descrição da produção imobiliária na RMSP

Esse artigo utiliza a base de lançamentos imobiliários residenciais produzida pela Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp). Os dados cobrem todos empreendimentos sujeitos a propaganda nos meios de comunicação de massa lançados pelo incorporador, mesmo que ainda não tenham sido entregues, por isso nos referimos a empreendimentos lançados.

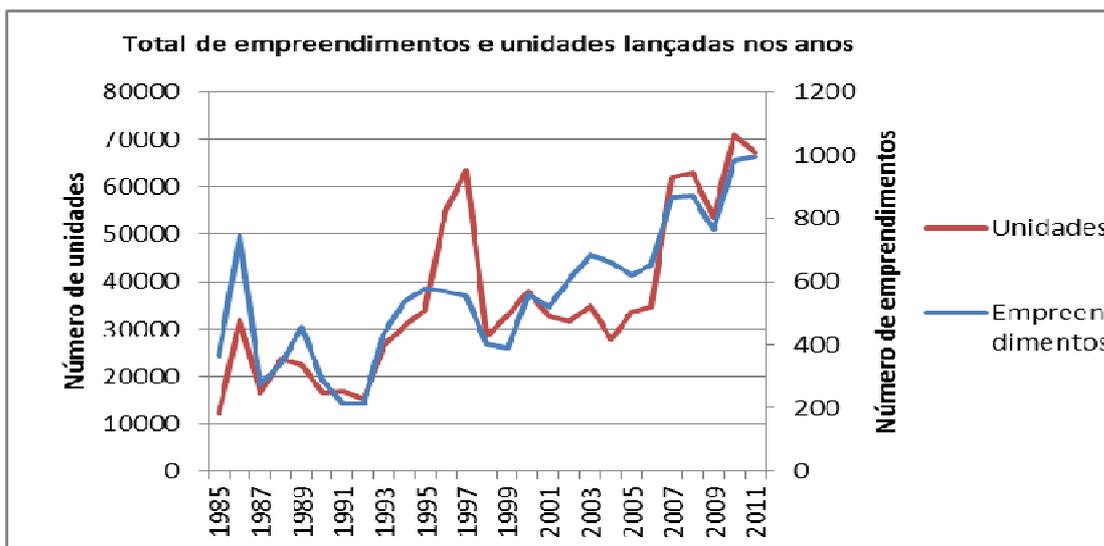
2.1 Tamanho, preço e ciclos

Ao todo, foram lançados 15.160 empreendimentos no período de janeiro 1985 a dezembro de 2011. Para fins dessa pesquisa, seguindo a organização do banco de lançamentos da Embraesp, foi considerado um empreendimento aquela edificação ou parte dela com preço e/ou dormitórios e/ou metragem e/ou endereço distintos, mesmo que isso signifique diferentes blocos de um mesmo empreendimento ou uma mesma edificação com perfis distintos de número de dormitórios, vagas na garagem etc. Isso foi feito com vistas a não comprometer os cálculos de média e frequência, visto que os blocos e edificações podem apresentar características distintas em seus apartamentos.¹

Esses 15.160 empreendimentos lançaram no mercado uma área total equivalente a 140.574.731,09 m², sendo que aproximadamente 55% desse total equivale a área útil. Essa metragem foi distribuída ao longo da RMSP em 975.962 unidades habitacionais (casas ou apartamentos), na distribuição por ano que pode ser visualizada no gráfico 1, que compara número de empreendimentos e unidades.

Gráfico 1 – Total de empreendimentos e unidades lançadas por ano

¹ Se considerássemos empreendimento toda unidade edificada em terrenos distintos, teríamos por volta de 12600 empreendimentos para todo o período no banco de lançamentos imobiliários da Embraesp. A vista por googlemaps e o googleearth revelou, contudo, diversos empreendimentos recentes não registrados no banco de empreendimentos imobiliários residenciais da Embraesp, em especial na RMSP, indicando que os registros podem subestimar o total de lançamentos imobiliários da RMSP. Apesar dessa defasagem, trata-se da única sistematização dos lançamentos residenciais disponível (para venda). Diversos pesquisadores passaram a adotar esse banco de dados e parece um indicativo de sua relevância a sua manipulação ocorrer pelo Sindicato do setor Imobiliário (Secovi) para orientar os incorporadores em suas decisões de investimento. Apesar de subestimar o número absoluto de lançamentos, considero que o banco não distorce proporções entre distritos de modo a não prejudicar as análises.



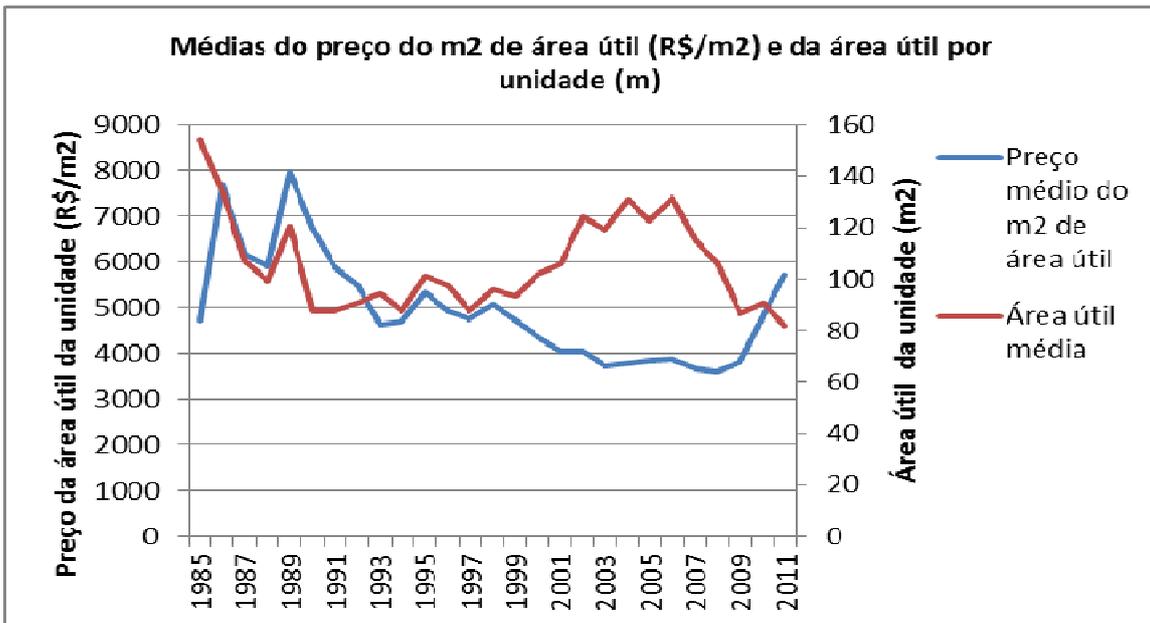
Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp

Até o ano 2000, o número de unidades lançadas e o número de empreendimentos oscila de maneira positivamente relacionada ao longo dos anos. De 2001 a 2006, cresce o número de empreendimentos ao mesmo tempo em que cai o total de unidades produzidas. Nesse mesmo período, a média do tamanho dos terrenos e do número de andares dos empreendimentos também fica menor, o que ajuda a explicar que para um mesmo número de empreendimentos se produzam menos unidades.

Entre 2001 e 2006, cresce o número médio de área útil e decresce o preço² médio do metro quadrado na RMSP, até 2007, quando cai o tamanho médio da área das unidades e o preço se mantém estável. Em 2010, a situação passa a se inverter, com elevação do preço médio do m² de área útil e decréscimo da área útil média das unidades.

Gráfico 2 – Preço médio do m² e área útil média das unidades

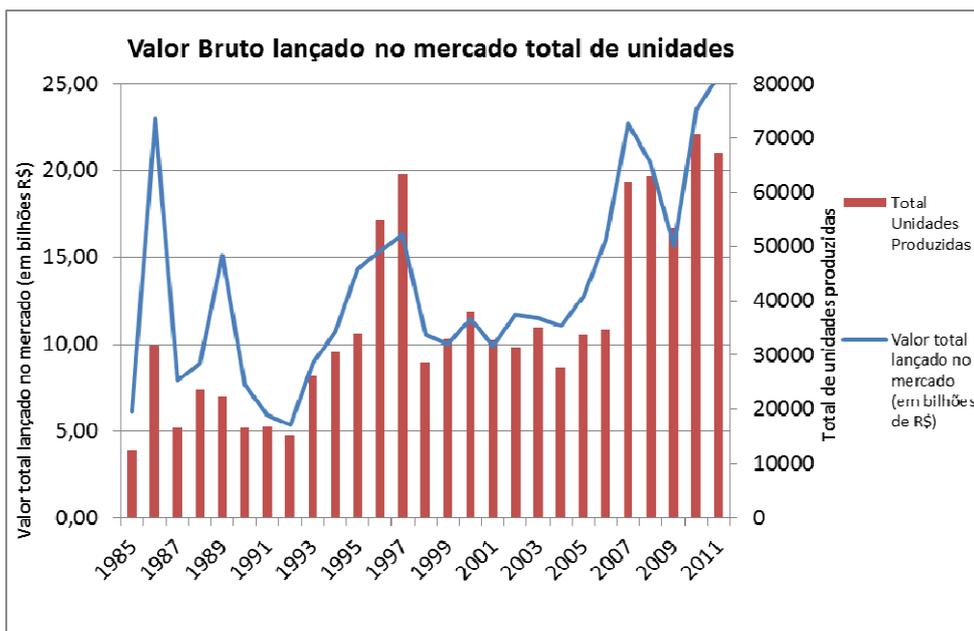
² Todos preços da base de dados da Embraesp sofreram correção monetária e foram atualizados para preços de dezembro de 2011 pelo IGP-DI.



Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp

Isso pode ser em parte explicado pelo substantivo incremento de unidades habitacionais horizontais produzidas nesse período, representando cerca de 27% do total da produção de 2001-2006, contra apenas 8% da produção dedicada a empreendimentos horizontais nos 6 anos anteriores. Como a área útil média das casas é superior à área útil média dos apartamentos e nesse período foram privilegiadas construções de casas nas áreas mais afastadas do centro, onde o solo é mais barato, é possível justificar a representação gráfica acima.

Gráfico 3 – Valor bruto lançado no mercado e total de unidades produzidas



Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp

A distribuição de unidades produzidas e do valor total de venda das unidades lançadas no mercado ao longo dos anos permite a separação em 4 ciclos de produção.

O ciclo 1 contém o período de 1985 a 1992, com um grande pico em termos de valor lançado no ano de 1986 (embora o total de unidades produzidas tenha sido bem mais discreto), seguido de uma queda e uma nova alavancagem em 1989, embora o valor máximo tenha ficado bastante aquém daquele de 1986. A produção de R\$ 15 bilhões em 1989 cai rapidamente num ritmo mais intenso que o total de unidades produzidas.

Em 1993 começa o ciclo 2, marcado por rápida elevação no número de unidades produzidas e no valor lançado até 1997, em que foram lançados cerca de R\$ 16 bilhões e 60 mil unidades. Em 1998 a produção e o valor geral caem para valores próximos aos de 1993, terminando o segundo ciclo. O ciclo 3 começa em 1999 com um patamar de valor total lançado semelhante a 1995, embora o nível de produção imobiliária estivesse sensivelmente acima daquele ano. O terceiro ciclo é marcado por um patamar de preço e produção de baixa oscilação até 2005. Em 2006 o total de unidades produzidas ainda não apresenta crescimento substantivo, mas o valor lançado no mercado, que já vinha crescendo desde 2004 passa a crescer em ritmo mais intenso. A elevação do valor total de vendas lançado no mercado não é

acompanhada no mesmo ritmo que o total de unidades. A opção por marcar o início do 4º ciclo em 2007 e não no ano de 2004, quando o valor lançado cresce significativamente privilegia a lógica do total de unidades produzidas. O aumento de preço no período entre 2004 e 2006 não acompanhado do aumento da quantidade de unidades lançadas pode ser explicada pela curva do preço do m² de área útil que se eleva entre esses anos.

Em 2007, quando começa o ciclo 4, a quantidade de unidades produzidas já está similar a de 1997, maior pico de unidades produzidas até então e o valor total das unidades lançadas se compara ao de 1987, maior pico de valor lançado dessa série temporal. Em 2007, o preço do m² de área útil ainda está em um movimento decrescente (ou oscilando em patamares baixos). Em 2009 ocorre queda no patamar de valores e unidades lançados no mercado a patamares de 1997, quando o preço do m² de área útil começa a se elevar e a área útil média das unidades a cair. Em 2010, o valor lançado no mercado foi próximo de 25 bilhões e o maior na série histórica dos 25 anos anteriores. No entanto, diferentemente do que ocorre no ciclo 1, em que o valor lançado era muito superior ao número de unidades produzidas e também diferente do que ocorre no final do segundo ciclo em que o valor total lançado no mercado cresce a um ritmo menos intenso que o número de unidades produzidas, agora temos tanto um alto valor lançado no mercado quanto um grande número de unidades produzidas. Em 2011, o valor continuava a subir, enquanto começava a decair o patamar de unidades lançadas.

A evolução do número de unidades lançadas em cada período está de acordo com as investigações até aqui realizadas.

No período estudado por Marques (2005), tínhamos de 1985 a 1992 o primeiro ciclo e de 1993 a 2004, o segundo. Segundo o autor, o primeiro pico da produção imobiliária teria ocorrido em um momento de instabilidade macroeconômica na economia brasileira, confirmando nesse caso a hipótese do setor imobiliário como reserva de valor em momentos de incerteza futura, conforme aponta o autor. O segundo pico coincide com a administração municipal de Maluf em que, à semelhança do que ocorreu no governo Janio Quadros enquadrado no primeiro pico, houve forte investimento em infraestrutura sobretudo em áreas nobres da cidade de São Paulo, o

que aumenta o preço da terra e estimula o mercado imobiliário a construir nessas regiões.

Dividi o 2º ciclo em duas partes, para verificar se no período de 1999 a 2006, oscilante e ausente de relevantes picos de produção pudesse ser explicado por uma conjuntura específica. Além disso, em 2007 foi o ano em que a maioria das empresas incorporadoras fez oferta de ações primárias na Bolsa. Isolando o ano em outro ciclo seria mais fácil considerar a influência desse evento. O terceiro ciclo começa dois anos depois da instituição do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), que capta recursos no mercado e canaliza-os para o setor imobiliário por meio de instrumentos de securitização de recebíveis. No meio desse período, em 2003, houve também importantes modificações no SFH e a instituição do patrimônio de afetação, que aumenta a segurança do investidor. Apesar dessas reglações considerados positivos ao setor, o terceiro ciclo coincide também com eventos que foram apontados pelo Secovi (2013) como turbulentas, quais sejam: a crise fiscal do segundo mandato de FHC, a eleição de Lula, que significou num primeiro momento insegurança aos mercados e a revisão do zoneamento paulistano em 2004.

Shimbo (2010) estuda em especial o período iniciado após 2007. No período correspondente ao quarto ciclo houve crescimento e estabilização da economia brasileira e aumento do poder de consumo. A tese defendida pela autora é de que o aumento do poder de consumo significou o aumento das pessoas passíveis de acessarem o crédito, dentre eles o habitacional. Essa nova faixa de consumo, por sua vez, teria sido descoberta pelas grandes empresas de construção e incorporação. Foi plenamente possível a essas grandes empresas atender a esse novo nicho de mercado, pois novas regulações do governo federal, internamente passaram desenvolver estratégias tanto societárias (constituição de subsidiárias, *joint ventures* etc.) quanto de produção e controle (padronização dos empreendimentos e sistema de controle de custos e prazos nas obras) que as permitiram diversificar a produção, atuando concomitantemente em várias partes da cidade e para segmentos diversificados.

Entre 2004 e 2006 importantes medidas regulatórias estimularam diretamente a produção de habitação via mercado, que teria sido responsável pelo aumento da produção imobiliária nesse período. A partir dos estudos de Royer (2009), Shimbo

(2010) e Fix (2011) obtive uma sistematização que elenca as seguintes medidas: (a) aumento dos empréstimos pagos a clientes. Houve estímulo ao financiamento imobiliário por meio da redução dos juros pagos aos bancos sobre depósitos não utilizados para financiamento dentro do Sistema Financeiro Habitacional (SFH); (b) diminuição do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) sobre certos insumos e materiais de construção; (c) fomento a securitização de recebíveis imobiliários através da isenção de imposto de renda sobre ganhos financeiros provenientes dessa transação; (d) aumento da segurança de empreendedores por meio da disponibilização de garantias sobre propriedade e de compradores através do regime tributário especial; (e) captação de capital financeiro para aquecer a produção e para aquisição de terrenos. A antecipação de capital para incorporação e construção de unidades residenciais em parte vem dos recursos captados com as ofertas públicas das ações da empresa que se intensificaram a partir de 2006.

A relação entre política habitacional e produção privada de moradias nunca deixou de existir no Brasil. A partir dos anos 2000, essa relação ganhou novos contornos a partir da entrada do capital financeiro nas grandes empresas construtoras e incorporadoras e com o aumento de recursos dos principais fundos públicos e semipúblicos, tais como o Fundo de Garantia do tempo de Serviço (FGTS) e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), do Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Com tal mescla de recursos públicos e privados vem ocorrendo um crescimento bastante acentuado da produção de moradias por parte dessas grandes empresas, que passam a se voltar também a um público que pode acessar o crédito habitacional por meio do SFH.

A partir da base de lançamentos imobiliários da Embraesp foi possível notar uma mudança de perfil das faixas de preço por m² de área útil privilegiadas na produção em cada ciclo. Para fazer essa análise, os empreendimentos foram separados em sete faixas, a saber: na faixa 1 estão os empreendimentos que custam até R\$ 2000/m² de área útil; na Faixa 2, o m² de área útil custa entre R\$ 2000 e R\$ 3000; na Faixa 3 o m² de área útil custa entre R\$ 3000 e R\$ 4000; na Faixa 4 o m² de área útil custa entre R\$ 4000 e R\$ 5000; na Faixa 5 o m² de área útil custa entre R\$ 5000 e R\$ 6000; na Faixa 6 o m² de área útil custa entre R\$ 6000 e R\$ 7000; na Faixa 7 o m² de área útil custa acima de R\$ 7000.

A distribuição da produção em cada faixa de preço por ciclo é apresentada na tabela 2:

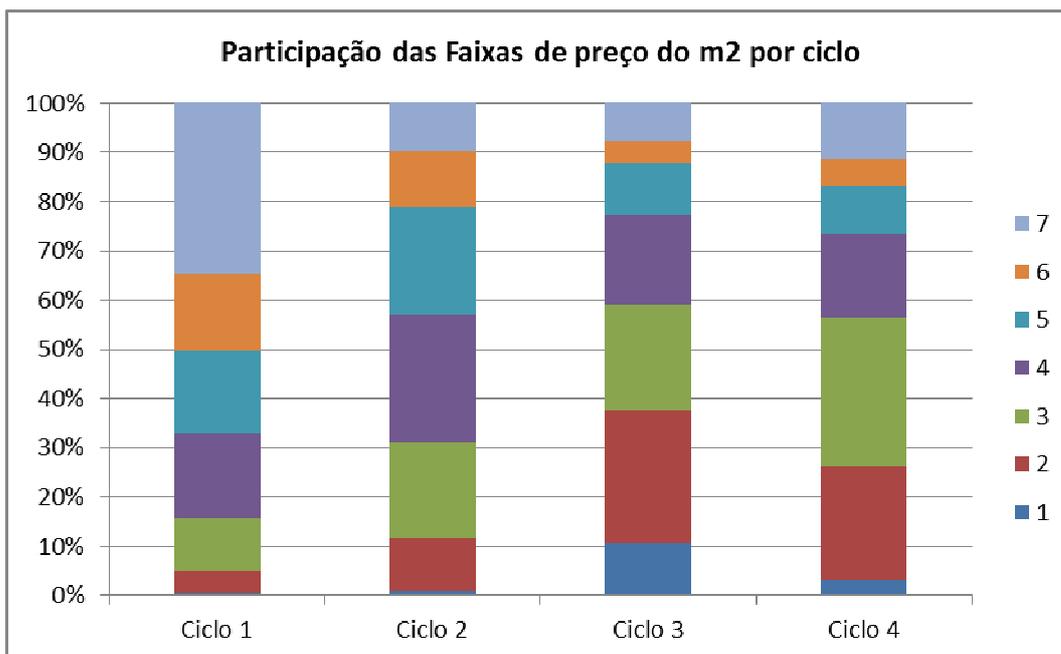
Tabela 1 – Participação de tipos de empreendimentos produzidos por ciclo (em %)

PARTICIPAÇÃO EMPREENDIMENTOS POR FAIXA R\$/m ²							
	1	2	3	4	5	6	7
Ciclo 1	1%	4%	11%	17%	17%	16%	35%
Ciclo 2	1%	11%	19%	26%	22%	11%	10%
Ciclo 3	11%	27%	22%	18%	11%	4%	8%
Ciclo 4	3%	23%	30%	17%	10%	5%	11%
TOTAL FAIXA	5%	18%	22%	19%	14%	8%	14%

Fonte: elaboração própria com base nos dados brutos da Embraesp

O Ciclo 3 representou uma clara inversão na prioridade de produção, passando a aumentar a fatia destinada as faixas mais baixas de renda. O ciclo 2 pode ser percebido com um período intermediário entre a produção principalmente voltada para as faixas de renda mais caras, tal qual foi no ciclo 1 e a produção voltada em maior parte para até R\$ 4000/m² como no ciclo 3. Já no ciclo 4, começa a acontecer uma gradual mudança nesse perfil. A faixa 1 é menos atendida em relação ao ciclo 3 e o mercado volta a privilegiar a produção imobiliária para as faixas mais altas de preço. Ao mesmo tempo, contudo, aumenta a produção para a faixa 3, correspondente a classe média.

Gráfico 4 – Participação das Faixas de preço por ciclo



Fonte: elaboração própria com base nos dados brutos da Embraesp

2.2 Os agentes envolvidos na produção

p. 93-94). O incorporador é a figura responsável pela articulação entre todos os agentes do setor³, já que encomenda a uma empresa construtora a produção de uma edificação e se encarrega, na outra ponta, de comercializá-la, passando pela escolha do terreno, pela a mobilização do capital necessário à compra e construção, pela contratação dos projetos de arquitetura e engenharia e suas respectivas aprovações; contratação da urbanização; promoção e venda das unidades habitacionais. Pelo papel que desempenha no setor imobiliário, nos deteremos em abordá-lo mais especificamente.

Diante da importância da função que desempenham, compete aos estudos urbanos comprometidos em desvendar os mecanismos de produção da segregação socioespacial, investigar as estratégias de atuação das incorporadoras.

Já sabemos que no início da incorporação no Brasil, as empresas não haviam se especializado e acumulavam o papel de incorporadoras e vendedoras. Na década de

³ O atividade de incorporação imobiliária (e condomínio em edificações) no Brasil é regida pela Lei nº 4.951 de 16 de dezembro de 1964.

1960 passaram a se especializar e de modo geral desenvolviam separadamente as funções. Esse cenário se modificou sobretudo na década de 1990 de modo que muitas empresas hoje voltam a acumular ambas atuações no mercado.

Com o banco de lançamentos imobiliários da Embraesp foi possível obter o total de 3196 principais incorporadoras⁴ envolvidas nos lançamentos residenciais aparecendo como únicas responsáveis pela incorporação ou em associação com outra(s) empresas.⁵ O perfil em termos de volume de produção e classe de renda a qual se destinam os empreendimentos produzidos diferenciam brutalmente os agentes incorporadores.

Dentre esses agentes, 80 são cooperativa, que lançaram ao longo dos 26 anos, mais do que R\$ 9 bilhões em preço de venda das unidades. A faixa de preço do m² atendida mais intensamente com a produção das cooperativas foi a faixa 2, seguida pela 1, 3, 4 e 5 (apenas a cooperativas dos Bancários de São Paulo produziu para faixa 5). Os ciclos 2 e 3 incluíram 93% da produção total de unidades das cooperativas habitacionais, que somou nos quatro ciclos um total de 68.412 unidades, com localizações mais periféricas, confirmando a tese de Botelho (2007). O preço médio das unidades produzidas por cooperativas foi de R\$ 147.946,00.

Como agente de incorporação público, apareceu a COHAB, tendo produzido um total de 3480 unidades habitacionais, principalmente no ciclo 1 e a maior parte localizada no distrito do Brás. O preço médio das unidades da COHAB é de R\$ 191.187,00.

Os demais tipos de agentes foram separados em seis tipos, segundo o volume de produção e a faixa de preço por m² de área útil.

⁴ O incorporador não foi informado no banco de dados em 345 empreendimentos.

⁵ Em 12811 empreendimentos, 2937 empresas aparecem como únicas incorporadoras. A Embraesp não organiza essa informação de maneira a facilitar a sua manipulação e interpretação, pois não há padronização nas citações de uma mesma empresa e quando ocorre associação de empresas, todas estão registradas na mesma célula. Para a realização dessa pesquisa, realizei a separação das células de diferentes incorporadores por delimitador fixo. Na sequência, padronizei os nomes dos incorporadores da primeira coluna e quando se tratava de um grande incorporador que estava citado em segundo lugar (segundo a ordem de um primeiro ranqueamento de volume de produção realizado antes da troca de ordem), trocava para a primeira coluna. Outras informações metodológicas relevantes são que (a) as empresas subsidiárias para classe econômica e as controladas por outras empresas foram citadas pelo nome principal do grupo; (b) quando o incorporador registrado no banco de dados foi comprado ou sofreu um processo de fusão a outra empresa, substituí o nome do incorporador original pelo da empresa que o comprou, como no caso da Brookfield que é o resultado da integração da Brascan, Company e MB Engenharia. As três últimas opções metodológicas citadas foram adotadas no intuito de mensurar a concentração do mercado das grandes empresas incorporadoras.

Com apenas 9 incorporados na categoria de grandes produtores, são produzidas aproximadamente a mesma quantidade de unidades habitacionais que 2779 produtores pequenos, mas com um preço mais barata na produção para faixas mais baixas de preço do m² e na mais alta (faixa 7). A análise da produção de grandes incorporadores por ciclo confirma que o pico da produção para faixas 1 e 2 ocorreu no terceiro ciclo. Essas nove maiores empresas em volume total de produção são Cyrela, Gafisa, PDG Realty, Rossi, Even, Brookfield, MRV, Inpar, Tecnisa. Todas elas com capital aberto na Bolsa de Valores

Gafisa, Cyrela, PDG e MRV continuam a ser as maiores produtoras (acima de 10 mil unidades cada) quando se ordena por volume produzido para a classe baixa. Quando se ordena por produção para classe média, novamente temos Cyrela, PDG Realty, Gafisa, Even, Rossi, Brookfield e Tecnisa produzindo acima de 10 mil unidades habitacionais.

Cyrela, Inpar, Gafisa, Even e Brookfield aparecem nessa ordem (decrecente) novamente entre as maiores produtoras para classe alta.

Tabela 2 – Número de unidades e preço médio das unidades por tipo de incorporador

Tipo de incorporador	Número de incorporadores	Número de unidades			Preço médio das unidades (R\$)		
		Faixas 1 e 2	Faixas 3,4,5,6	Faixa 7	Faixas 1 e 2	Faixas 3,4,5,6	Faixa 7
Pequeno (até 500 unidades)	2.779	67.822	157.222	28.935	193.507	564.169	1.613.996
Médio (500 a 10 mil unidades)	343	167.161	279.524	44.746	168.373	477.339	1.305.561
Grande (acima de 10 mil unidades)	9	67.532	134.550	28.470	151.359	658.915	1.268.608

Fonte: elaboração própria com base nos dados brutos da Embraesp

Os grandes produtores conseguem diversificar a produção e alcançar as 3 classes. Os pequenos em geral tem um unico perfil de produção.

3. Os empreendimentos no espaço

3.1 Casas e Apartamentos

A Embraesp aprimorou sua preocupação em registrar empreendimentos horizontais (casas) ao longo do tempo, de modo que a consistência da informação de total de empreendimentos horizontais antes de 2000 é duvidosa. Farei essa análise a partir do terceiro ciclo.

Entre os anos 1999 e 2011, foram lançadas 1799 casas (correspondente aproximadamente 20% do total de empreendimentos do período).

Distritos que não tinham empreendimentos horizontais e passaram a receber no 4 ciclo são: José Bonifácio, Suzano, Socorro, Cidade Dutra, Anhanguera Maua, conforme ilustra a figura 1.

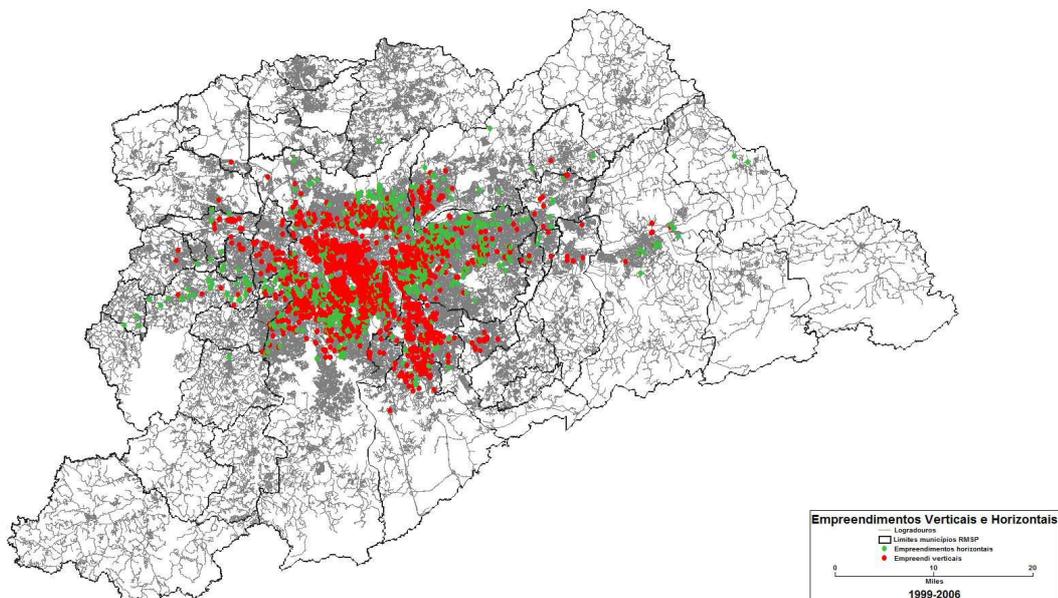


Figura 1 – Empreendimentos Verticais e Horizontais produzidos entre 1999 e 2006 na RMSP

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp

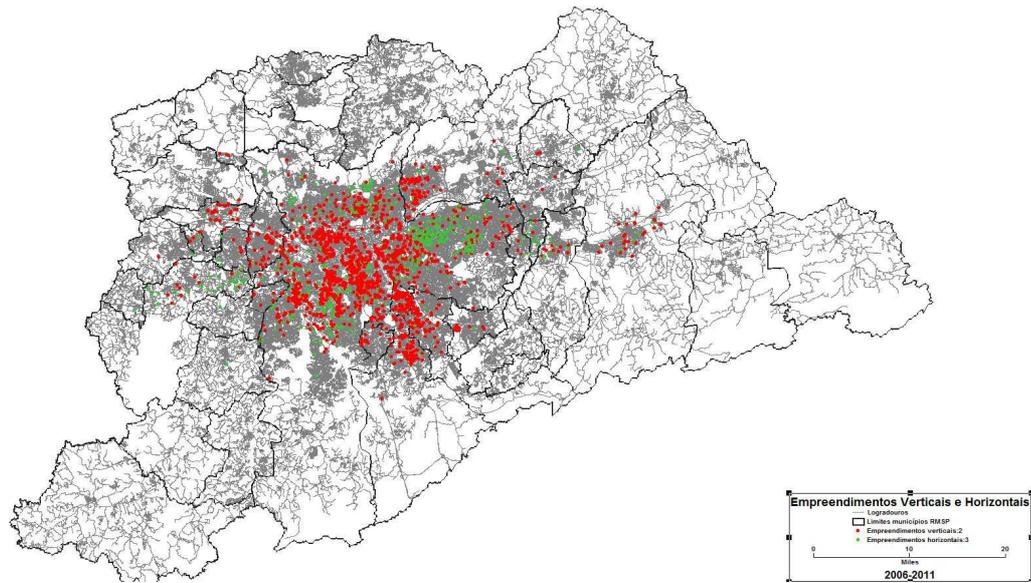


Figura 2 – Empreendimentos Verticais e Horizontais produzidos entre 2007 e 2011 na RMSP

Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp

Os condomínios horizontais são feitos para diferentes faixas de preço. Como se esperava, os condomínios para faixas 1 e 2 localizam-se nos distritos mais periféricos e nas cidades da RMSP: Anhanguera, Aricanduva, Artur Alvim, Barueri, Brasilândia, Cachoeirinha, Campo Limpo, Capão, Itaquera, Cotia, São Bernardo.

Para as faixas intermediárias de preço/m², os distritos passam a ser mais centrais, como Mooca, Liberdade, Lapa, Perdizes, Santana, Saúde. Os condomínios horizontais para alta renda (acima de R\$ 7000,00/m²) localizam-se principalmente no Itaim Bibi, Vila Andrade, Pinheiros, Morumbi, Moema.

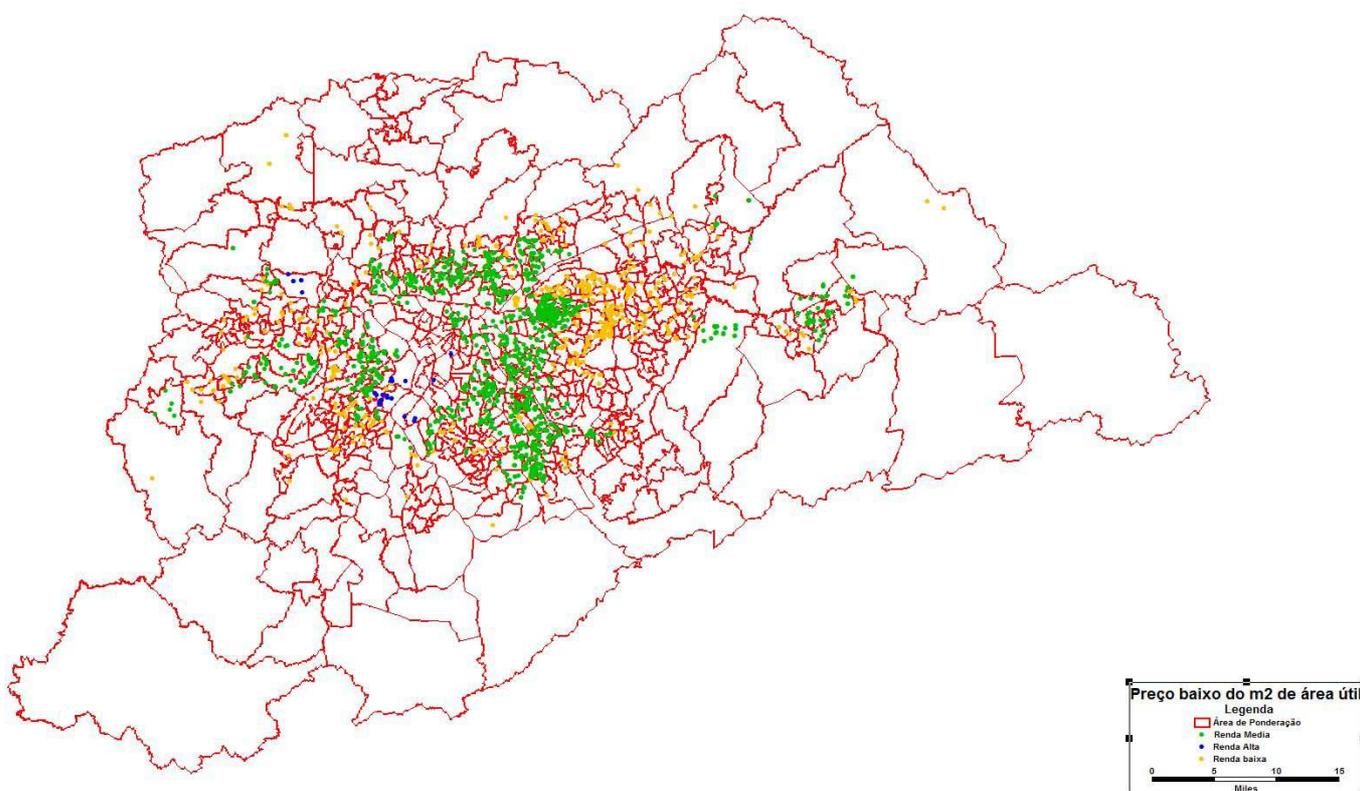
A média de preços de casas para classe baixa de renda é de R\$ 192.245 e para a classe alta, R\$ 3.755.899,00. Isso significa que na média, casas são 50% mais caras que apartamentos quando as unidades estão na faixa de até R\$ 3.000/m² e há um encarecimento em média de 110% para unidades com preço acima de R\$ 7000/m².

3.2 Preço do m² e Renda do Chefe de Família

É comum relacionar positivamente o preço do solo com a renda das famílias que moram em dada região, mas existe certa heterogeneidade nesse padrão ao longo da RMSP. Os mapas a seguir identificam os territórios segundo o preço médio do m² de área útil e a renda média do chefe da família em cada área de ponderação.

O diagrama das frequências de renda dos chefes de família informadas pelo Censo 2010 permitiu a separação nas seguintes três faixas de renda: até R\$ 1.300,00 (Baixa renda); de R\$ 1300 a R\$ 5451,00 (Renda Média) e acima de R\$ 5451,00 (Renda Alta)⁶. Já a separação do preço da terra foi feito com base no preço do m² de área útil. Até R\$ 3000,00/m², o preço é baixo, de R\$ 3000/m² a R\$ 7000/m² o preço é médio e acima de R\$ 7000, o preço é alto. Com essas três categorias para preço do m² e renda média nos deixou, portanto, com nove tipos de território.

Os mapas temáticos abaixo foram produzidos pela técnica de tag para que fosse atribuído a cada empreendimento, informações sobre a área de ponderação em que se insere (no caso, de renda média do chefes de família). Foram selecionados os empreendimentos do período de 2001-2010 para ter compatibilidade com os dados do Censo 2010.



⁶ Com valor mínimo relatado de R\$ 578,45 e máximo de R\$ 10503,92

Figura 3 – Empreendimentos localizados em solo com baixo preço do m²
Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp e Censo 2010

Os empreendimentos localizados em áreas de ponderação que apresentam renda média alta estão nos distritos de Vila Andrade, Morumbi, Santo Amaro e Barueri. Nesses distritos, os imóveis sendo vendidos com preço/m² baixo também estão abaixo do padrão de unidades comercializadas nessas localidades, possuindo 1 ou 2 dormitórios e 1 vaga de garagem.

Os empreendimentos localizados em áreas de ponderação que apresentam renda baixa seguem com intensidade o caminho da Zona Leste, com destaque para os distritos de Itaquera, Vila Jacui, Ermelino Matarazzo, Vila Curuçã; também estão presentes na Zona Oeste, com destaque para o distrito de Raposo Tavares e alguns empreendimentos em Cotia, ao longo da Rodovia Raposo Tavares; e na Zona Sul, com destaque para Capão Redondo e Campo Limpo.

Os empreendimentos localizados em áreas de ponderação que apresentam renda média e preço barato do m² se destacam pela quantidade em Guarulhos, Mogi das Cruzes, Santo André, São Bernardo e São Caetano e Suzano. Na Zona Norte, distritos com renda média e presença marcante de imóveis com preço baixo de m² são Vila Maria, Santana, Limão, Tucuruvi e Pirituba. A Oeste, observa-se empreendimentos na Vila Sonia, Rio Pequeno, Cotia (intercalados com empreendimentos em áreas de ponderação de renda baixa ao longo da Raposo) , Osasco, Barueri.

Encontrar empreendimentos com m² barato localizados em áreas de ponderação que apresentam renda alta em parte pode ser explicado porque dada maior disponibilidade de terra, o preço do m² nos municípios metropolitanos ainda não se elevou como em São Paulo. Também ajudam a entender esse cenário de heterogeneidade, a desvalorização (de mercado) de algumas áreas em distritos considerados de alta renda, conforme ficam mais afastadas de determinados benefícios ou atributos de localização que os distritos podem oferecer. Suponho que esse seja o caso de Vila Andrade, que possui alta renda, mas diversos empreendimentos com preço do m² abaixo de R\$ 2.000,00/m².

Outra explicação é que nessas áreas em que o preço do m² está baixo, mas a renda é alta, pode estar em curso um processo de gentrificação em que o preço possivelmente irá se elevar num curto espaço de tempo.

Há ainda um aspecto subjetivo de preferência das famílias pelo local de moradia, conforme a história do bairro, características culturais e sociais da vizinhança etc., à semelhança do que estudou Salcedo (2012), que pode explicar a existência de alguns clusters de famílias ricas onde a terra não é tão valorizada.

Conforme se eleva o preço do m² de área útil, a presença de empreendimentos em áreas de ponderação de baixa renda são menos frequentes. Ou seja, na medida em que o preço da terra se eleva, aumenta a homogeneidade da renda média dos chefes de família, como mostra a próxima figura:

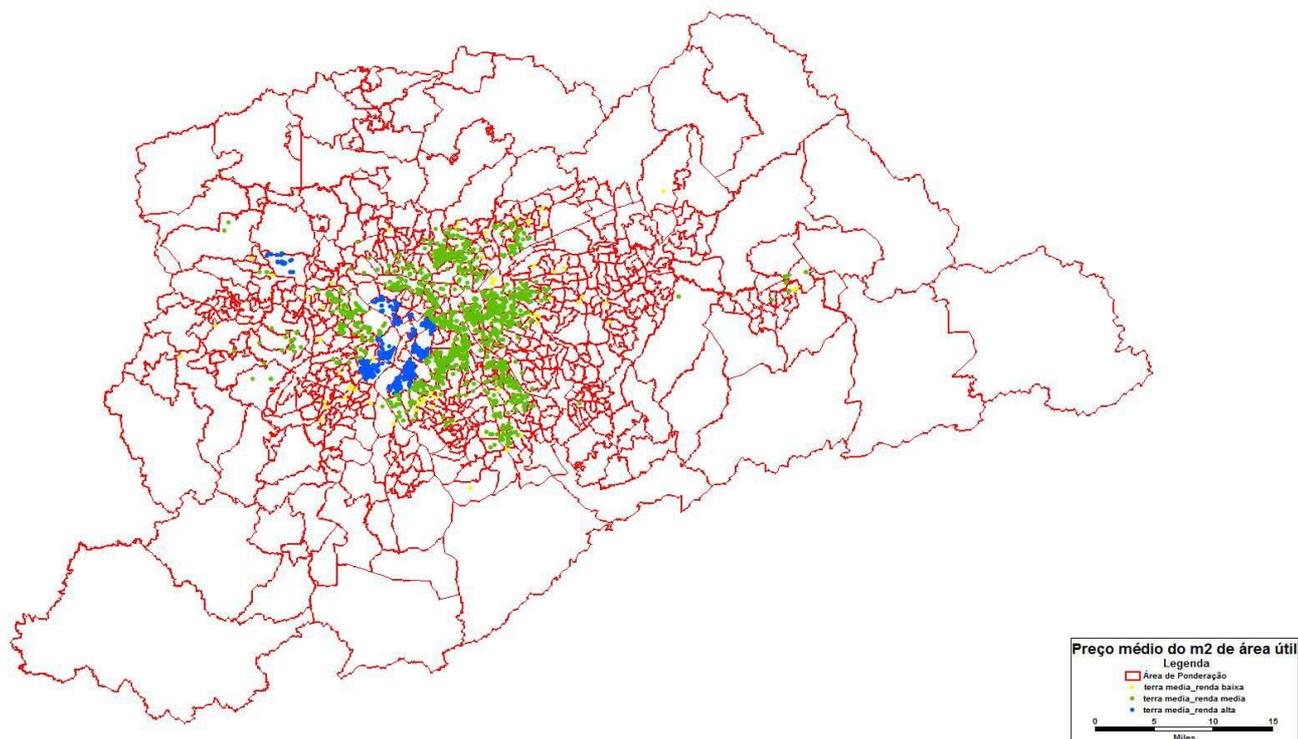


Figura 4 – Empreendimentos localizados em solo com preço do m² médio
Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp e Censo 2010

Os empreendimentos localizados em áreas de ponderação que apresentam renda alta estão nos distritos de Santo Amaro, Vila Andrade, Morumbi, Campo Belo, Moema, Vila Mariana, Jardim Paulista, Pinheiros, Alto de Pinheiros. Já os empreendimentos

localizados em áreas de ponderação que apresentam renda média estão marcadamente nos distritos do Ipiranga, Saúde, Liberdade, Bela Vista, Lapa, Jaguaré, Butantã e Vila Sonia. São Bernardo, Santo Andre, São Caetano e Mogi das Cruzes apresentaram empreendimentos tanto com preços baixo quanto médio.

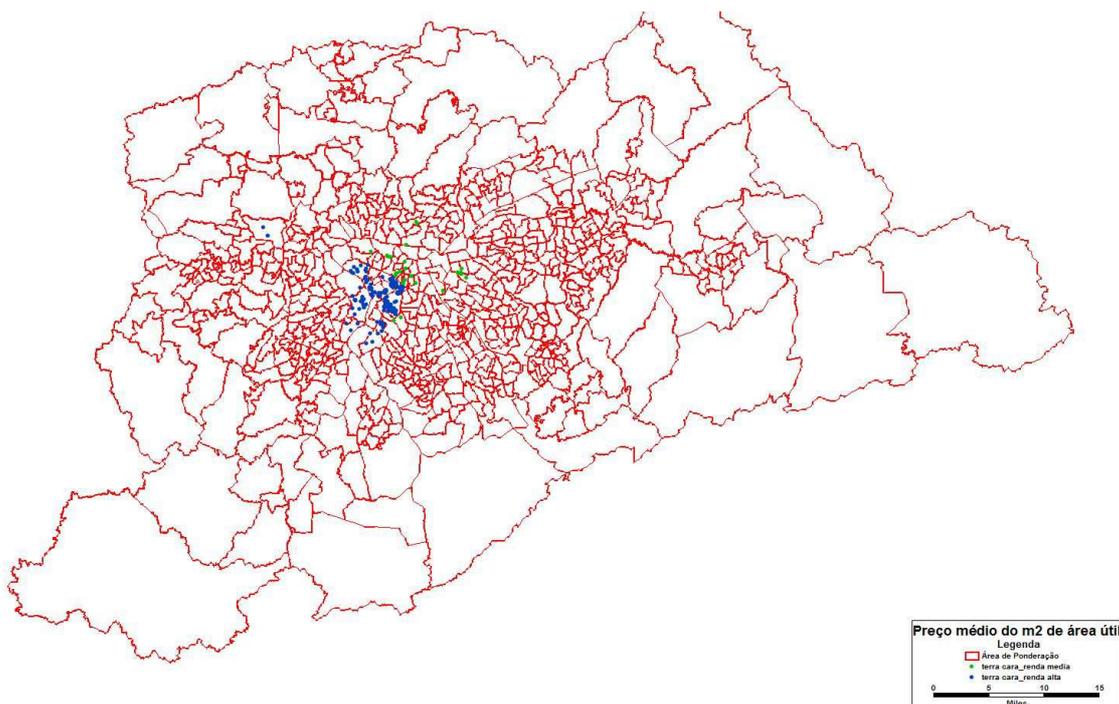


Figura 5 – Empreendimentos localizados em solo com preço do m² alto
Fonte: elaboração própria com base nos dados da Embraesp e Censo 2010

Os empreendimentos localizados em áreas de ponderação que apresentam renda alta estão nos distritos de Campo Belo, Moema, Jardim Paulista, Vila Mariana, Pinheiros, Alto de Pinheiros e Barueri. Algumas áreas de ponderação com renda média também receberam empreendimentos que tem o m² com o preço superior a R\$ 7000,00, sendo pouco expressivas, mas presentes na Lapa, na Saúde, na Bela Vista, na República e na Vila Formosa.

Considerações Finais

O comportamento da produção imobiliária na RMSP é cíclico e intimamente relacionado à conjuntura econômica e de políticas dos governos. Foi possível observar que a dinâmica imobiliária do mercado formal na RMSP no período estudado passou por quatro ciclos de produção, confirmando o que a literatura já vinha apontando.

Confirmou-se que a política habitacional do governo federal e a fianceirização das incorporadoras influencia a incorporação residencial em nível municipal fortemente a partir dos anos 2000, quando se percebe uma mudança de perfil das faixas de preço privilegiadas na produção do terceiro ciclo.

As nove maiores incorporadoras conseguem produzir para todas as faixas de renda e obter uma receita bruta apenas 10% inferior ao total obtido pelas 2779 pequenas incorporadoras.

Recentemente, observa-se tanto um alto valor lançado no mercado quanto um grande número de unidades produzidas, diferente do primeiro ciclo, em que o valor lançado era alto, mas o número de unidades baixo.

Embora seja comum relacionar positivamente o preço do solo com a renda das famílias que moram em dada região, notou-se existe certa heterogeneidade nesse padrão ao longo da RMSP, que merece ser estudado mais profundamente a partir das hipóteses levantadas por esse estudo descritivo, de disponibilidade de terra, atributos de localização, processos recentes de gentrificação e preferência das famílias segundo características de vizinhança.

Aponta-se para a necessidade em se aprofundar a investigação de como o poder público municipal tem influenciado por meio de regulação a escolha de localização dos empreendimentos.

Referências Bibliográficas:

BONDUKI, Nabil. “As operações urbanas consorciadas como instrumento de financiamento e planejamento urbano: dilemas e contradições” in Marques, Eduardo. Perspectiva dos investimentos sociais no Brasil – Desenvolvimento Urbano, Estudo 39, BNDES, mimeo.

_____. “As operações urbanas consorciadas como instrumento de financiamento e planejamento urbano: dilemas e contradições” in Marques, Eduardo.

Perspectiva dos investimentos sociais no Brasil – Desenvolvimento Urbano, Estudo 39, BNDES, mimeo.

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

FELDMAN, Sarah. *Planejamento e Zoneamento. São Paulo 1947-1972*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo/FAPESP 2005

FIX, Mariana. Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil. Tese (doutorado) IE/Unicamp, Campinas, SP, 2011.

_____. A “fórmula mágica” da parceria público-privada: Operações Urbanas em São Paulo. Cadernos de Urbanismo, n.o 3. Rio de Janeiro: Prefeitura Municipal do Rio de Janeiro, 2000.

MARQUES, Eduardo César Leão. A dinâmica imobiliária de incorporação em período recente. In: MARQUES, Eduardo César Leão; TORRES, Haroldo (Orgs.). São Paulo: segregação, pobreza urbana e desigualdade social. São Paulo: Ed. Senac, 2005

NERY JR, José Marinho. Um século de política para poucos: o zoneamento paulistano 1886-1986. Tese de Doutorado. São Paulo, 2002. Tese (Doutorado) – FAUUSP

RIBEIRO, Luiz Cesar Queiroz. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção de moradia na cidade do Rio de Janeiro. RJ: Civilização Brasileira, 1997.

ROLNIK, Raquel – *A Cidade e a Lei. Legislação, Política Urbana e Territórios na cidade de São Paulo*. Studio Nobel/FAPESP 1997.

ROLNIK, Raquel e SANTORO, Paula – Zonas Especiais de Interesse social nas cidades Brasileiras: trajetória recente de implementação e um instrumento de política fundiária. (mimeo)

ROYER, Luciana de Oliveira. Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – FAUUSP, São Paulo, 2009.

SALCEDO, R. Elite self segregation in Santiago: cultural and spatial fragmentation. Artigo apresentado no encontro do II Forum Internacional de Sociologia, Buenos Aires, 2012.

SANTORO, P; BONDUKI, N. G. (2009). O desafio do parcelamento do solo a partir do periurbano: a composição do preço da terra na mudança de uso do solo rural para urbano. In: XIII ENAnpur. Anais. Florianópolis, Anpur, cd-rom.

SHIMBO, Lúcia Zanin. Habitação Social, Habitação de Mercado: a confluência entre Estado empresas construtoras e capital financeiro. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

STONE, C. Urban Regimes and the Capacity to govern: a political economy approach. Journal of Urban Affairs. V. 15, N. 1, 1993, p 1-28.

WISSENBACH, Tomas Cortez. A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007. São Paulo, 2008. Dissertação

(Mestrado) - Geografia Humana) –Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo.