



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
INSTITUTO DE TECNOLOGIA  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ARQUITETURA E URBANISMO

RAUL DA SILVA VENTURA NETO

**CIRCUITO IMOBILIÁRIO E A CIDADE**

Coalizões urbanas e dinâmicas de acumulação do capital no espaço  
intraurbano de Belém

BELÉM  
2012

RAUL DA SILVA VENTURA NETO

**CIRCUITO IMOBILIÁRIO E A CIDADE**

Coalizões urbanas e dinâmicas de acumulação do capital no espaço  
intraurbano de Belém

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, da Universidade Federal do Pará como exigência para a obtenção do título de Mestre em Arquitetura e Urbanismo.

Orientador: Prof. Dr. José Júlio Ferreira Lima

BELÉM  
2012

**Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP)**  
**Biblioteca Arquiteto José Sidrim-FAU/ITEC/UFPA, Belém-PA**

---

Ventura Neto, Raul da Silva.

Circuito imobiliário e a cidade: coalizões urbanas e dinâmicas de acumulação do capital no espaço intraurbano de Belém / Raul da Silva Ventura Neto; orientador, José Júlio Ferreira Lima.— 2012.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Pará, Instituto de Tecnologia, Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Belém, 2012.

1. Planejamento urbano-Belém (PA). 2. Mercado imobiliário-Aspectos econômicos-Belém (PA). 2. Desenvolvimento imobiliário-Belém (PA). I. Título.

CDD – 22. ed. 711.4098115

---

RAUL DA SILVA VENTURA NETO

**CIRCUITO IMOBILIÁRIO E A CIDADE**

Coalizões urbanas e dinâmicas de acumulação do capital no espaço  
intraurbano de Belém

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, da Universidade Federal do Pará como exigência para a obtenção do título de Mestre em Arquitetura e Urbanismo.

Orientador: Prof. Dr. José Júlio Ferreira Lima

Data de Aprovação: 18/10/2012

Banca Examinadora:

---

Prof. Dr. José Júlio Ferreira Lima (PPGAU-UFPA)

---

Prof. Dra. Ana Cláudia Duarte Cardoso (PPGAU-UFPA)

---

Prof. Dr. Mariana de Azevedo Barreto Fix (IE-UNICAMP)

---

Prof. Dr. Saint-Clair Cordeiro de Trindade Junior (NAEA-UFPA)

*Para Ingrid*

## AGRADECIMENTOS

**Processo**, palavra que, pelo dicionário da língua portuguesa, significa *Sucessão de estados ou de mudanças*, é, sem sombra de dúvida, o melhor termo para definir o que acontece com o indivíduo que consegue, após dois anos, chegar à “borda” de um conhecimento que se mostrava muito menos complexo no momento do *insight* inicial que desperta o desejo pela pós-graduação *stricto sensu*.

Falando unicamente por mim, posso dizer que durante esses dois (curtos) anos de curso, a difícil tarefa de transformar informação em conhecimento por meio da escrita se mostrou um desafio muito mais difícil e solitário do que poderia imaginar inicialmente. Por isso, os agradecimentos às pessoas que tornaram esse caminho “mais confortável” se tornam tão indispensáveis quanto o próprio trabalho.

Em primeiro lugar, agradeço ao meu orientador José Júlio, pela paciência dedicada a minha pesquisa nesses dois anos e, especialmente, pela dedicação com que leu as várias versões e escritos que, tantas vezes, precisaram ser reimpressas e reordenadas.

A principal lição que levo das longas horas de orientação é a de que a qualidade do trabalho, quase sempre, reside nos seus detalhes, onde “de uma Máquina” e “da Máquina”, podem (e são) expressões totalmente diferentes para os olhos de quem lê. Aproveito também para “quebrar o protocolo” e estender esses agradecimentos a toda família dele: Silvana, João e Juliana (Juju) pelos longos “empréstimos” nesses dois anos.

Agradeço a todos os amigos do (super) Laboratório de Cidades da Amazônia (LABCAM), em especial, à professora Roberta Menezes pela condição de co-orientadora em algumas horas e pelo incentivo constante à minha pesquisa, ao professor Juliano Ximenes pela amizade e apoio nos momentos iniciais, à professora Ana Cláudia pelas contribuições na qualificação e interesse pelo desenvolvimento e “descobertas” do trabalho, à Renata Durans pela dedicação nos inúmeros e exaustivos levantamentos de campo e a todos os outros bolsistas que passaram pelo LABCAM nesses dois anos.

Agradeço também à professora Mariana Fix, pelas importantes contribuições na banca de qualificação e pelo acompanhamento e atenção dedicada ao meu trabalho até a sua finalização, especialmente, na indicação de caminhos e de

leituras complementares que acabaram se tornando peça-chave de grande parte do texto. Aproveito o momento para agradecer ainda à Luciana Royer pela ajuda na reta final do trabalho.

Agradeço a todos da R2 Arquitetura e Urbanismo: Marília, Hélio, Rosi, Milene, Raissa, Luna, Lucas, Ramom, Júlia, Lucy, Taynara e Carol. Aproveito para agradecer também aos meus entrevistados que desmistificaram, para mim, a ideia da dificuldade de relacionamento entre a Academia e o Mercado Imobiliário e que sempre foram muito receptivos e interessados com o produto que estava sendo elaborado.

Com todo o carinho agradeço a minha família, em especial, a minha mãe Cleide, pela força inesgotável nos momentos difíceis que passamos esse ano e ao meu pai Raul, por ter “segurado as pontas” nesses dois anos sem cobrar nada em troca. Aos meus irmãos Tiago e Gabriel pela compreensão nas escolhas e as minhas avós “Marias dos Céus” e meu sogro Samuca, pelo incentivo (quase inocente) na realização desse trabalho.

Por fim, e com todo o Amor que houver nessa vida, e nas outras que virão ou já passaram, agradeço a minha esposa Ingrid a quem dedico essa Dissertação. Ela no seu exemplo de superação e amor pela vida me mostrou que, com determinação e paciência, somos capazes de vencer qualquer desafio que o destino nos imponha. Meu amor, perdão pelos momentos de ausência nesses dois anos e obrigado por existires ao meu lado.

*Though I will concede, therefore, that there are aspects of urban life and culture which seem to remain outside the immediate grasp of the contradictory logic of accumulation, there is nothing of significance that lies outside its context, not embroiled in its implications. The task of urban theorist, therefore, is to show where the integration lie and how the inner relations work. (David Harvey)*



## RESUMO

Esta Dissertação contribui para a discussão acerca da configuração do circuito imobiliário em Belém e das transformações no circuito local que estariam relacionadas ao processo, em curso, de financeirização do circuito imobiliário nacional. São empreendidas análises de condicionantes que resultam na formação do circuito imobiliário local, e do modo como as dinâmicas intraurbanas em Belém derivam desse processo ao longo do século XX. Explora-se, principalmente, o contexto que leva à consolidação de duas frentes distintas de atuação do setor imobiliário local: Área central (Primeira Légua Patrimonial) e eixo de expansão da rodovia Augusto Montenegro (Segunda Légua Patrimonial). Na continuidade, analisa-se o momento atual, marcado pela entrada de incorporadoras nacionais de capital aberto no mercado local, ressaltando o modo como essas empresas atuam no espaço urbano da cidade e contrapondo com a forma de atuar de incorporadoras locais.

Palavras-chave: Circuito Imobiliário. Máquina do Crescimento. Belém. Incorporador. Financeirização.

## **ABSTRACT**

This research contributes to the discussion about the configuration of Real Estate market in Belém and recent changes which are related to the process, ongoing financialization of national Real Estate market. Context of analyzes are undertaken resulting in formation of local Real Estate market, and how intra-urban dynamics in Belém derive from this process over twentieth century. Explores mainly the context that leads to consolidating two different fronts of performance of real estate location: Central area and axis expansion highway Augusto Montenegro. In continuation, we analyze the current moment, which is marked by the entry of national Real Estate developers publicly traded in the local market, highlighting how these companies act in the urban space of the city and contrasting with the way of working of local Real Estate developers.

Key-words: Real Estate. Growth Machine. Belém. Developers. Financialization.

## LISTA DE SIGLAS

APE Associações de Poupança e Empréstimo

BNH Banco Nacional da Habitação

BM&FBOVESPA Bolsa de Valores Mercadorias e Futuros de São Paulo

BOVERJ Bolsa de Valores do Rio de Janeiro

CCFGTS Conselho Curador do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

CCI Células de Crédito Imobiliário

CEM Centro de Estudos das Metrôpoles

CETIP Câmara de Custódia e Liquidação

CMB Câmara Municipal de Belém

CMN Conselho Monetário Nacional

CODEM Companhia de Desenvolvimento e Administração da Área Metropolitana de Belém

COHAB-PA Companhia de Habitação do Estado do Pará

COOPHAB Cooperativas habitacionais

CRI Certificados de Recebíveis Imobiliários

DNOS Departamento Nacional de Obras e Saneamento

DNPRC Departamento Nacional de Portos, Rios e Canais

DPP Domicílio Particular Permanente

EFB Estrada de Ferro Belém-Bragança

FGTS Fundo de Garantia por Tempo de Serviço

IBGE Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

IED Investimentos Estrangeiros Diretos

IPASEP Instituto de Previdência do Estado do Pará

ITERPA Instituto de Terras do Pará

IVV Índice de Velocidade de Venda

LCCU Lei Complementar de Controle Urbanístico

LCI Letras de Crédito Imobiliário

MBS Mortgage Backed Securities

PMCMV Programa Minha Casa, Minha Vida

OODC Outorga Onerosa do Direito de Construir

OPA Oferta Pública de Ações

PAIH Plano de Ação Imediata para a Habitação  
PDU Plano Diretor Urbano  
PDGB Plano de Desenvolvimento da Grande Belém  
PEM Plano de Estruturação Metropolitana  
PEP Plano Empresário Popular  
PMB Prefeitura Municipal de Belém  
PNH Política Nacional de Habitação  
RMB Região Metropolitana de Belém  
RMN Região Metropolitana de Natal  
SBPE Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos  
SCI Sociedades de Crédito Imobiliário  
SEURB Secretaria de Urbanismo do Município de Belém  
SESP Serviço Especial de Saúde Pública  
SFH Sistema Financeiro de Habitação  
SFI Sistema Financeiro Imobiliário  
SNAPP Serviços de Navegação da Amazônia e de Administração do Porto do Pará  
SNM Serviço Nacional de Malária  
SPVEA Superintendência do Plano de Valorização Econômica da Amazônia  
SUDAM Superintendência para o Desenvolvimento da Amazônia  
TM Taxa de Mercado  
VGV Valor Geral de Venda

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – Plano de expansão da malha urbana de Belém	51
Figura 2 – Primeiro parcelamento da Fazenda Val-de-Cans	55
Figura 3 – Segundo parcelamento da Fazenda Val-de-Cans	56
Figura 4 – Diferenças tipológicas entre vilas de casas do início do século XX	66
Figura 5 – Plano de expansão da malha urbana para os bairros do Umarizal e Reduto	70
Figura 6 – Fotografia da Avenida 15 de agosto no início da década de 1960	75
Figura 7 – Recortes de jornal destacando as primeiras incorporações em Belém	78
Figura 8 – Fotografias mostrando as mudanças no bairro do Umarizal	84
Figura 9 – Verticalização em Belém durante as décadas de 1970 e 1980	92
Figura 10 – Comparação entre parcelamento original da Fazenda Val-de-Cans e forma urbana atual das região da rodovia Augusto Montenegro	98
Figura 11 – Empreendimentos imobiliários realizados através do programa de Cooperativas Habitacionais na rod. Augusto Montenegro	101
Figura 12 – Empreendimentos imobiliários de alto padrão entregues durante a década de 1990	104
Figura 13 – Pirâmide de renda no Brasil	132
Figura 14 – Intervenções recentes na orla de Belém	142
Figura 15 – Empreendimentos que utilizam como principal mote publicitário a possibilidade de apropriação visual da orla fluvial da cidade	144
Figura 16 – Evolução da verticalização do Umarizal	145
Figura 17 – Fachadas de edifícios construídos em Belém entre os anos 1960 e 2000	147
Figura 18 – Imagens aéreas destacando a localização de empreendimentos em Belém de incorporadoras de capital aberto	159
Figura 19 – Alvo e segmento potencial da MRV em direção ao segmento econômico	162
Figura 20 – Crescimento no estoque e na emissão de CRI's no Brasil	171
Figura 21 – Estrutura básica de emissão de um CRI	174
Figura 22 – Estrutura de emissão de um CRI pela Cyrela	175
Figura 23 – Logo da PDG securitizadora	177

Figura 24 – Material de divulgação do primeiro empreendimento Leal Moreira sem a PDG	205
Figura 25 – Sequência de figuras que mostra o terreno na área central da cidade e o empreendimento construído pela Gafisa	208
Figura 26 – Sequência de figuras que mostram as mudanças de uso no terreno adquirido pela Cyrela	209
Figura 27 – Sequência que mostra a formação da frente de expansão imobiliária em terrenos ao longo da rodovia Augusto Montenegro	212
Figura 28 – Empreendimento da Cyrela em execução em Belém e na cidade de São Luís com o mesmo projeto	215
Figura 29 – <i>Outdoor</i> com o slogan da “Nova Belém”	217

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – População de Belém entre 1801 e 1920	61
Quadro 2 – Empreendimentos realizados pela iniciativa privada na região via BNH da rodovia Augusto Montenegro	102
Quadro 3 – Comparação do montante de financiamento captado pelos estados via SFH	128
Quadro 4 – Edifícios multifamiliares entregues em Belém por bairro	137
Quadro 5 – Síntese das incorporadoras de capital aberto que entraram no mercado imobiliário entre os anos de 2005 e 2012 e o VGV projetado para a cidade	156
Quadro 6 – Ordenamento em etapas do processo produtivo das incorporadoras locais	191
Quadro 7 – Ordenamento em etapas do processo produtivo das incorporadoras nacionais de capital aberto	196

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Financiamento Imobiliário SFH para construção via PEP e aquisição de imóveis novos e usados no Brasil	124
Gráfico 2 – Financiamento Imobiliário SFH para construção e aquisição de imóveis no Pará por ano entre 1998 e 2004	129
Gráfico 3 – Quantidade de Alvarás de Habite-se para edifício multifamiliar expedidos pela SEURB entre 1999 e 2004	130
Gráfico 4 – Quantidade de Alvarás de Habite-se para edifício multifamiliar expedidos pela SEURB entre 2005 e 2008	131
Gráfico 5 – Distribuição percentual do rendimentos médios mensais do responsável por domicílio particular permanente em Belém	133

Gráfico 6 – Financiamento Imobiliário SFH para construção e aquisição de imóveis no Pará por ano entre 2004 e 2008 (Valores em reais)	135
Gráfico 7– Crescimento no número de DPP do tipo apartamento em bairros da área central de Belém entre 2000 e 2010	136
Gráfico 8 – Progressão do VGV de empreendimentos lançados em Belém por incorporadoras nacionais de capital aberto	137
Gráfico 9 – Financiamento Imobiliário SFH para construção e aquisição de imóveis no Pará por ano entre 2006 e 2011	170
Gráfico 10 – Quantidade de Alvarás de Habite-se para edifício multifamiliar expedidos pela SEURB entre 1999 e 2011	181
Gráfico 11– Relação entre as unidades aprovadas pelas incorporadoras locais e as unidades aprovadas pelas incorporadoras nacionais de capital aberto	184

## LISTA DE MAPAS

Mapa 1– Belém: limites da Primeira e da Segunda Légua patrimonial	46
Mapa 2– Belém Colonial e limites da Primeira Légua	49
Mapa 3 – Localização da Fazenda Val-de-Cans dentro da Segunda Légua Patrimonial	54
Mapa 4 – Localização dos conjuntos habitacionais da COHAB ao longo da rodovia Augusto Montenegro	96

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1. QUESTÕES SISTÊMICAS E O CAPITAL IMOBILIÁRIO: A PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO ENTRE BARREIRAS E ALIANÇAS DE CLASSES</b>	<b>8</b>
1.1. O crédito no funcionamento do sistema capitalista	8
1.2. Os limites da produção capitalista de moradia e o papel do incorporador imobiliário	13
1.3. A Teoria da Cidade como uma Máquina de Crescimento aplicada às cidades brasileiras	19
1.4. Dinâmicas de acumulação sob a dominância do capital financeiro e a formação do capital financeiro imobiliário	30
1.5. O novo papel da escala local e outras Máquinas de Crescimento urbano	36
<b>CAPÍTULO 2. DA CONFIGURAÇÃO DO CIRCUITO IMOBILIÁRIO EM BELÉM À FORMAÇÃO DE UMA MÁQUINA IMOBILIÁRIA LOCAL</b>	<b>42</b>
2.1. A configuração do circuito imobiliário em Belém	43
2.2. 1960 a 1990: a produção imobiliária sob o regime de incorporação em Belém	85
2.3 A intensificação do uso do solo urbano em Belém	105
<b>CAPÍTULO 3: TRANSFORMAÇÕES NO CIRCUITO IMOBILIÁRIO EM BELÉM</b>	<b>111</b>
3.1 O paradigma da acumulação financeira no setor imobiliário nacional	111
3.2 A recuperação do setor imobiliário local nos início dos anos 2000	126
3.3 Abertura de capital, ajustes e expansão territorial	149
3.4. Produção e projecção do capital financeiro imobiliário em Belém	180
<b>CAPÍTULO 4: ANÁLISES E CONSIDERAÇÕES</b>	<b>186</b>
4.1 Ciclo de produção e integração	190
4.2 Dimensão espacial: a relação centro e periferia para as incorporadoras de capital aberto	206



<b>CONCLUSÃO E DESDOBRAMENTOS FUTUROS</b> .....	<b>218</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>222</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>232</b>
<b>NOTAS DE FIM</b> .....	<b>238</b>

## INTRODUÇÃO

Fundada com o propósito maior de ocupar o território, por isso, implantada numa confluência de grandes rios da região que garantiam o acesso e o controle do litoral e de todo o vale amazônico, a cidade de Belém se torna porta de saída e principal contato entre a Amazônia brasileira e o mundo exterior, assumindo o status de capital e seu núcleo urbano mais importante durante o período colonial (VICENTINI, 2004, p. 63). A entrada da região no sistema capitalista, na virada do século XIX para o XX, cria as bases para a formação de um mercado de terras urbano, uma das consequências do papel desempenhado pela cidade dentro do capitalismo<sup>1</sup>, permitindo que o Espaço urbano de Belém se conecte às dinâmicas específicas de acumulação de capital que, principalmente, a partir da segunda metade do século XX, vêm promovendo alterações sistemáticas na sua forma urbana.

Essas alterações se relacionam com o circuito imobiliário, cujo processo de valorização ocorre através da apropriação de diversos tipos de lucros e de renda urbana, derivados da produção e da circulação do ativo imobiliário (PAIVA, 2007, p. 139). Estudos que se dedicam a interpretar a formação do capital imobiliário, sua lógica de funcionamento e, principalmente, o seu papel nas transformações do espaço urbano da cidade capitalista, consideram que, nessa fração do capital mercantil, se firma uma estreita e inexorável relação com o capital financeiro, a partir do sistema de crédito<sup>2</sup>. Esta, quase dependência, lastreia-se, sobretudo, na constante necessidade de superação de limites inerentes ao imobiliário que impedem a livre reprodução do capital no setor, atribuindo ao crédito um papel decisivo enquanto garantidor do capital necessário para a produção imobiliária.

Quando, a partir dos anos 1970, as dinâmicas de acumulação dentro do capitalismo sofrem alterações e o capital financeiro assume um papel de destaque, orientando a própria dinâmica de acumulação, e o capital portador de juros passou a

---

<sup>1</sup> Adota-se, nesse caso, as considerações de David Harvey que, a partir da teoria marxista, entende a cidade como um “nó de interseção na economia do espaço, como um ambiente construído que surge da mobilização, extração e concentração geográfica de quantidades significativas de mais valia” Cf. Harvey (1980).

<sup>2</sup> Sobre o tema, ver: Harvey (1982), Gottdiener (1997), Ribeiro (1997) e Botelho (2007), entre outros.

se localizar no centro das relações econômicas e sociais da sociedade (CHESNAIS, 2005), a relação entre capital imobiliário e capital financeiro também se altera. A cidade assume um novo lugar dentro do sistema capitalista, diretamente relacionado a esse novo padrão de acumulação. Como o Brasil está cada vez mais inserido num processo de mundialização das finanças, é possível perceber que o mercado de imóveis do país tem tentado se alinhar com dinâmicas de investimentos proporcionadas pelo capital financeiro internacional, o que vem provocando mudança na forma de atuação e captação de recursos de algumas empresas do ramo da construção civil voltadas para a produção de habitação de mercado.

O resultado desse processo é a formação de uma fração do capital oriundo da fusão entre capital financeiro e capital imobiliário, classificada como Capital Financeiro Imobiliário, que se incorpora ao circuito imobiliário nacional a partir do ano de 2005, mas passa a incidir de forma mais extensiva a partir do ano de 2009 potencializado pelo Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) do Governo Federal.

## PROBLEMAS INICIAIS

Diante das modificações observadas no espaço urbano de Belém, objetiva-se com este trabalho analisar um dos principais desdobramentos do atual momento do setor imobiliário nacional: a conjuntura que permite um novo tipo de relacionamento entre capital imobiliário nacional e capital financeiro, e que se torna motor da expansão territorial de grandes empresas do setor para outros estados, dentre eles o Pará. Investiga-se como esse contexto, que se relaciona, em linhas gerais, com a própria financeirização do sistema capitalista; tem resultado em alterações no circuito imobiliário e na produção de habitação de mercado em Belém e é caracterizada pela parceria entre o grande capital (incorporadoras de capital aberto) e o capital local (incorporadoras ou construtoras locais).

As transformações do espaço urbano de Belém ao longo do século XX, analisadas sob uma ótica específica onde sublinha-se, principalmente, o papel dos agentes do setor imobiliário local são os “fios condutores” da pesquisa. Com isso, os objetivos específicos do trabalho focam os agentes que compõem ou já

compuseram o setor imobiliário local: i) Estudar as etapas que compõem o ciclo produtivo (Incorporação, Construção e Comercialização) do mercado de imóveis voltados para a produção de habitação de mercado na cidade e o modo como eles interagem entre si; ii) Entender de que maneira as articulações formadas para converter Belém em uma Máquina de Crescimento foram capazes de orientar tomadas de decisões que induziram significativas alterações espaciais na cidade, e quais mudanças ocorrem nesse quadro após a entrada do capital financeiro imobiliário na cidade.

Como hipótese da pesquisa, sugere-se que, ao longo da história recente do setor imobiliário em Belém, houve a conformação de dois ciclos de produção imobiliária distintos: um caracterizado pelo capital imobiliário local e que mantém uma conexão restrita com o capital financeiro, e outro caracterizado pelo capital financeiro imobiliário, em que capital imobiliário e capital financeiro estão praticamente amalgamados em torno dos mesmos interesses de acumulação.

O propósito, com essa discussão, é evidenciar que tais alterações têm se traduzido em tomadas de decisões cruciais para a produção e transformação do espaço urbano de Belém, onde o ato de produzir/transformá-lo passa a obedecer novas lógicas de operação. Nesse aspecto, o movimento denominado *Nova Belém*, específico do momento atual e oriundo da campanha publicitária dos principais empreendimentos das incorporadoras nacionais de capital aberto em Belém, se destaca e é analisado de forma mais detida no trabalho.

## ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO E METODOLOGIA

A estrutura desta Dissertação articula referenciais que tratam da relação entre capital financeiro e capital imobiliário, e dos agentes que os representam na escala urbana, e o modo através do qual o espaço urbano de Belém se constitui como frente de valorização para o capital. Basicamente situa como ocorreu a formação do circuito imobiliário local e as mudanças neste circuito até os dias de hoje, apontando os rebatimentos na forma urbana e no patrimônio edificado da cidade que se dá a cada alteração desse circuito. Para isso, apresentam-se fatos históricos, e dados quantitativos e qualitativos a respeito da produção imobiliária de mercado em Belém

e dos agentes responsáveis por ela.

Assim, o primeiro capítulo, com um enfoque mais teórico, visa discutir a dialética existente entre capital financeiro e capital imobiliário e como essa condição contribui para a formatação de uma Máquina Imobiliária em Belém. O foco inicial, nesse caso, é o papel do capital financeiro dentro do circuito imobiliário, trazendo para a discussão a necessidade do sistema de crédito para a livre reprodução do capital no setor imobiliário e de que forma a figura do incorporador se fortalece nesse contexto.

Em seguida, elabora-se uma revisão teórica das considerações de Molotch e Logan (1987) sobre a Teoria da Cidade como uma Máquina de Crescimento, mostrando de que maneira essas considerações podem ser aplicadas ao contexto urbano brasileiro e como as classes rentistas locais se articulam com outros grupos da sociedade em coalizões para legitimar ideologias frente a toda sociedade.

Na segunda parte desse capítulo, apresenta-se o modo como ocorrem alterações em dinâmicas de acumulação do sistema capitalista que instituem um novo paradigma de acumulação dentro do sistema. A predominância da reprodução do capital concentrada na esfera financeira, que caracteriza esse novo momento, leva também à alterações na dialética existente entre capital imobiliário e capital financeiro, que resultam num outro papel para a cidade dentro do capitalismo e em modificações na estrutura de Máquinas Imobiliárias locais.

O segundo capítulo apresenta o processo de formação do circuito imobiliário local, inicialmente dando ênfase para o contexto que leva ao surgimento das primeiras dinâmicas imobiliárias de cunho rentista na cidade, mas também para questões fundiárias que derivam da instituição da propriedade privada da terra em Belém, e da ativação do mercado de terras e de imóveis de Belém. Em seguida, são apresentados os primeiros indícios que podem estar relacionados às articulações das classes capitalistas locais para viabilizar que a cidade funcione como uma Máquina de Crescimento urbano, destacando-se de que modo esses fatos influenciam na produção do espaço intraurbano da cidade, a partir dos anos 1970. Por último, apresenta-se de que modo, grupos do setor imobiliário local atuam após

a redução de crédito para o setor imobiliário local durante os anos 1990, buscando por meio de alterações nas normativas urbanísticas da cidade, superar limites inerentes à produção imobiliária na cidade capitalista e “legalizando” a intensificação do uso do solo urbano em alguns bairros específicos da área central da cidade.

O terceiro capítulo apresenta uma revisão da forma que o Estado encontra, através do Governo Federal, para criar as bases para o surgimento do capital financeiro imobiliário no país, evidenciando como esse processo garante a recuperação do setor imobiliário de mercado em Belém, a partir dos anos 2000. Nessa parte do trabalho, mostram-se, principalmente, dados quantitativos que tratam da produção imobiliária local no período de 1999 a 2011, como forma de entender o ciclo do capital financeiro no processo de capitalização do mercado de imóveis voltados para a produção de habitação de mercado na cidade. Em seguida, trata-se especificamente da entrada do capital financeiro imobiliário na cidade. Para tal, analisa-se, de forma detida, o processo de captação de recursos via Oferta Pública de Ações (OPA) de empresas do eixo Rio-São Paulo que fomenta a expansão territorial de suas atividades em direção a Belém para, em seguida, analisar como se dá a entrada dessas empresas no setor imobiliário local e as projeções de suas atuações para um futuro próximo.

O quarto capítulo, por sua vez, possui caráter conclusivo e articula os componentes analisados ao longo da Dissertação para retomar o objetivo geral e os objetivos específicos, tendo como eixo norteador a validação da hipótese levantada nessa Dissertação. Por fim, encaminham-se tais análises rumo à conclusão do trabalho que aponta desdobramentos futuros para esse processo.

O recorte metodológico utilizado nessa pesquisa se preocupou em estudar somente a atuação de empresas de incorporação e de construção de Belém que tenham ou não optado em se articular com empresas de outros estados. Em decorrência disso, extrapola o escopo do trabalho analisar o processo que vem ocorrendo em outros municípios que compõem a Região Metropolitana de Belém (RMB)<sup>3</sup>, bem como o que vem ocorrendo entre as empresas de corretagem de

---

<sup>3</sup> A RMB foi instituída ainda na década de 1970 através da Lei Complementar Federal n. 14, de 8 de junho de 1973 e atualmente é composta por seis municípios: Belém, Ananindeua, Marituba, Benevi-

imóveis que atuam na cidade<sup>4</sup>.

Os dados apresentados nessa Dissertação se ancoram, principalmente, num amplo levantamento de dados na Secretaria de Urbanismo do Município de Belém (SEURB), sendo selecionados empreendimentos residenciais, lançados e executados na cidade no período de 1999 a 2011 através de incorporação imobiliária, tanto por empresas locais quanto por empresas de fora do estado<sup>5</sup>.

As informações das empresas locais foram complementadas por meio de uma série de entrevistas<sup>6</sup> (roteiro em anexo) realizadas com agentes do setor imobiliário local. Quanto às incorporadoras nacionais que atuam na cidade, também foram realizadas entrevistas com seus representantes, além disso, optou-se por realizar um levantamento nas informações em relatórios anuais e trimestrais, obrigatoriamente disponibilizados nos websites das empresas e direcionados aos seus acionistas. O foco no levantamento nesses relatórios buscou dar conta, principalmente, das motivações, do contexto e do modo como essas empresas se estruturaram para expandir suas operações para Belém, além de evidenciar informações referentes à sua atuação no espaço urbano local.

---

des, Santa Isabel e Santa Bárbara. Possui um total de 2.122.079 habitantes, sendo a 12ª área metropolitana mais populosa do Brasil e a primeira da região Norte, de acordo com o Censo de 2010.

<sup>4</sup> Apesar de não estar incluído no recorte do trabalho, cabe destacar que algumas empresas de venda de imóveis atuantes em todo o Pará também se associaram com empresas do eixo Rio-São Paulo. Além disso, Belém foi uma das cidades que recebeu a Lopes em 2007, no entanto, por motivos que não pôde ser esclarecido, a empresa se retira da cidade em menos de um ano de atuação no mercado.

<sup>5</sup> Parte do levantamento utilizado, nesta Dissertação, foi realizada pelo Núcleo Belém, do Observatório das Metrôpoles, especificamente, o período de 1999 a 2008 ao qual apenas foi complementado com novas informações do autor.

<sup>6</sup> Anexo ao trabalho, segue o roteiro das entrevistas realizadas. Optou-se por não incluir ao longo do texto, trechos das entrevistas, salvo algumas exceções, de modo que quando necessário, incluiu-se esses trechos como notas de fim.

## **1. QUESTÕES SISTÊMICAS E O CAPITAL IMOBILIÁRIO: A PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO ENTRE BARREIRAS E ALIANÇAS DE CLASSES**

O modo como o capital financeiro interage com o capital imobiliário, apesar de possuir particularidades, na sua essência, procura equacionar uma questão inerente ao capitalismo: a redução do tempo de giro do capital. Presente em todos os processos produtivos, e lastreada pela lógica anárquica da acumulação pela acumulação, que por sua vez é a responsável pelo caráter dinâmico e expansivo que caracteriza o capitalismo (HARVEY, 1982, p.156), a necessidade de reduzir o tempo de giro do capital a partir do sistema de crédito serve, de fato, para eliminar eventuais barreiras que inviabilizem a continuidade das dinâmicas de acumulação do capital.

No caso da produção imobiliária, o surgimento de barreiras ao processo de acumulação do capital (imobiliário) se apresenta de um modo distinto se comparado a outros setores produtivos. A necessidade permanente da aquisição de novas glebas para viabilizar a produção imobiliária, amalgamada à condição do espaço urbano capitalista como fator de produção dentro do sistema, como aponta Lefebvre (1999), leva não só a um estreitamento necessário com o capital financeiro, como também estimula alianças de classes que assegurem a permanência das dinâmicas de acumulação pela produção do espaço urbano (HARVEY, 1989). O percurso e as especificidades que existem entre as dinâmicas de acumulação de capital e a produção do espaço urbano (sistema de crédito, incorporação imobiliária, Máquina de Crescimento urbano e acumulação financeira) são algumas das questões abordadas nos tópicos seguintes.

### **1.1 O CRÉDITO NO FUNCIONAMENTO DA CIDADE CAPITALISTA**

A formação de barreiras às dinâmicas de acumulação de capital dentro do sistema, independente do setor produtivo a que esta acumulação está relacionada, faz com que o sistema de crédito se apresente como o elemento capaz de impor algum ordenamento ao processo anárquico que caracteriza a acumulação (HARVEY, 1982).

Se for disponibilizado dentro de uma lógica que persiga o equilíbrio entre



produção e consumo, o crédito pode ser entendido como um tipo de “sistema nervoso central” em todo o capitalismo, permitindo “there allocation of Money capital toand from activities, firms, sectors, regions and countries. It promotes the dovetailing of diverse activities, a burgeoning division of labor and reduction in turnover times.” (HARVEY, 1982, p. 284). A longo prazo, o uso do sistema de crédito também tende a desestabilizar o sistema como um todo, isso porque, mesmo que seja aprimorado, o crédito não se liberta de algumas barreiras que ele mesmo forma e que acabam por novamente impedir as dinâmicas de acumulação. Isso ocorre, pois, mesmo que o sistema de crédito sirva para manter a continuidade da circulação de capital e da acumulação, ele acaba se tornando o principal provedor de capital fictício para o sistema econômico e que, via de regra, não necessariamente se relaciona com a produção de valor dentro do modo de produção (HARVEY, 1982).

Existiria, então, uma contradição entre o sistema financeiro e a base monetária dentro do capitalismo, presente na irrestrita necessidade por crédito que o capitalismo apresenta para viabilizar as dinâmicas de acumulação. Harvey (1982) aponta que uma das principais afirmações de Marx é a de que, em tempos de crise, o capitalismo se vê forçado a deixar de lado as características fictícias do capital e retornar ao mundo real, às eternas verdades da base monetária, ou seja, de tempos em tempos, a moeda precisa voltar a ser mensurada realmente pelo seu valor e não pelo capital que ela ajuda a circular.

O sistema de crédito costuma se fortalecer nesse momento, pois, como resposta às crises de superacumulação do capital, novos arranjos nesse sistema servem como estratégia para evitar consequências graves ao sistema econômico, permitindo a realocação desse capital excedente para outros circuitos de acumulação. Acontece, então, a conversão desses excedentes em moeda e, conseqüentemente, em crédito com o objetivo de financiar a produção a médio e longo prazo que, com isso, poderiam (os excedentes) ser absorvidos na criação de infraestruturas físicas e sociais, facilitando a criação de novos excedentes e evitando a incidência de crises de superacumulação a curto prazo.

A forma encontrada pelo governo estadunidense para reverter a crise de 1929, e, especialmente, os efeitos das medidas transformacionais keynesianas, se

tornam exemplos de como o Estado passa a atuar como agente da classe capitalista buscando superar as crises de superacumulação e viabilizando a circulação de capital (HARVEY, 2005). Tais ocasiões, em que o Estado assume um caráter intervencionista, e que Harvey (1982a) conceitua como “capital em geral”, transformam o ambiente construído da cidade capitalista ao administrar o consumo coletivo e a posse da casa própria como forma predominante de residência do trabalhador, por exemplo. As medidas marcam também uma mudança de paradigma, onde o sistema de crédito, antes utilizado majoritariamente para projetos de grande escala como ferrovias, passam a ser incorporados à produção de infraestrutura urbana pelo Estado e para a consolidação do que Harvey (1989) classifica como Cidade Keynesiana.

O capital financeiro, a partir daí, converte-se em “elo mediador entre o processo de urbanização e a necessidade ditada pelas dinâmicas subjacentes do capitalismo nos Estados Unidos” (GOTTDIENER, 1997, p. 100 apud HARVEY, 1975). O sistema de crédito, a partir daquele momento, formatado para atender à produção imobiliária de mercado: “became the major vehicle for the transformation from demand-side as opposed to supply-side urbanization” (HARVEY, 1989, p. 37), onde a cidade é formatada como um artefato de consumo e a vida social, econômica e política de seus habitantes é orientada para atender a uma lógica do consumo indiretamente atrelada a uma dívida que é apoiada pelo Estado (HARVEY, 1989, p.38).

Especificamente o estímulo à aquisição da casa própria para a classe operária, pode ser analisado como vantajosa, principalmente, para as elites capitalistas, tendo em vista que estimula a fidelidade de parte dessa classe ao princípio da propriedade privada, ao mesmo tempo em que promove a ética de um “individualismo possessivo” e a fragmentação dessa classe em classes de habitação, constituídas de inquilinos e proprietários (HARVEY, 1982a). De fato, como indivíduos da classe operária em países centrais do sistema capitalista geralmente contraem empréstimos com base numa hipoteca, o capital financeiro assume uma posição hegemônica em relação ao funcionamento do mercado de habitações, influenciando no desenho da cidade capitalista.

A “aparente entrada dos trabalhadores nas formas menores de propriedade de habitação e, na realidade, em grande parte, seu exato oposto: a penetração do capital dinheiro numa posição de controle dentro do fundo de consumo” (HARVEY, 1982a, p. 13). Com isso, o capital financeiro passa a controlar não somente a disponibilidade e a taxa de novos investimentos em habitação, como também o trabalhador, por meio de crônicas obstruções por dívidas (HARVEY, 1982a).

Pode-se dizer, então, que os esforços do Estado, como agente da classe capitalista, para contornar crises de superacumulação geram uma formação social dominada pelo capital financeiro, em que toda a sociedade passa a depender do funcionamento adequado de uma complexa estrutura monetária que mantém o capital circulando na forma de investimentos na cidade (HARVEY, 1975 apud GOTTDIENER, 1997, p. 100). Nesse contexto, o estreitamento entre capital financeiro e capital imobiliário pode operacionalizar grandes rearranjos espaciais na cidade, na maioria das vezes levado a cabo pelo próprio Estado, e que não fica restrito somente às cidades americanas, sendo observado em vários países, inclusive no Brasil ao longo do século XX, mas em menor proporção em função das diferenças na formação econômica dos dois países. A partir daí, a relação entre dinâmicas de acumulação das classes capitalistas e transformações no espaço urbano se potencializa, e o capitalismo precisa se urbanizar de modo a se reproduzir (HARVEY, 1989, p. 54).

Conforme mostra Harvey (1989, p. 64-65), dialeticamente à necessidade do capitalismo de se urbanizar de modo a se reproduzir, o fato das dinâmicas de acumulação de capital no circuito produtivo normalmente se desdobrarem em crises de superacumulação, conforma uma tendência onde a classe capitalista opta por redirecionar excedentes acumulados para circuito secundário, ou circuito imobiliário, privilegiando um ambiente construído unicamente voltado para o consumo e viabilizando novas formas de obter ganhos de capital. Faz-se necessário, entretanto, um aparato institucional que viabilize o processo de redirecionamento desses fluxos, em outras palavras, um mercado de imóveis consolidado, bem como um sistema de crédito imobiliário que permita não só a produção como também a aquisição do imóvel. Isso ocorre, segundo Harvey (1989), porque a classe capitalista, atuando individualmente, não seria capaz de organizar esse redirecionamento, necessitando

para tal da vontade do Estado em disponibilizar um arcabouço institucional que assegure esse processo.

Para Lefebvre (1999), o circuito secundário, ou circuito imobiliário; além de assumir o papel de receptor dos excedentes superacumulados do circuito primário (que se refere à organização do próprio processo produtivo), pode também desempenhar o papel de um circuito paralelo ao do próprio circuito primário. Nas palavras do autor,

na medida em que o circuito principal, o da produção industrial corrente dos bens mobiliários, arrefece seu impulso, os capitais serão investidos no segundo setor, o imobiliário. Pode até acontecer que a especulação fundiária se transforme na fonte principal, o lugar quase exclusivo de 'formação de capital', isto é, de formação de mais-valia. (LEFEBVRE, 1999, p. 144).

Entretanto, cabe assinalar que, nesse caso, alguns fatores inerentes ao lugar que o espaço urbano ocupa dentro do capitalismo, fazem com que, também em dinâmicas de acumulação conectadas ao circuito imobiliário, ocorra a formação de barreiras que impedem a continuidade do processo. A condição anárquica que caracteriza qualquer processo de acumulação leva à formação dessas barreiras, contudo, no caso do circuito imobiliário, novos arranjos no sistema de crédito, somente, não significam a sua superação. Passa a ser necessário então, além do crédito, disponibilidade de terra urbanizada ou conectada às áreas urbanas e o surgimento de um agente: o incorporador imobiliário, cuja função passa a ser a de coordenar as dinâmicas de acumulação nesse circuito.

Torna-se desejável, para a classe capitalista, que dinâmicas de acumulação relacionadas com o circuito imobiliário, e que, de um modo geral, também podem estar conectadas ao circuito produtivo, abandonem o caráter anárquico e contraditório que caracteriza a lógica da acumulação pela acumulação. Harvey (1989, p. 148-149) chama a atenção, nesse caso, para a formação de alianças entre essas classes em torno da possibilidade de viabilizar um contínuo processo de prosperidade urbana, sendo que destacam-se nessas alianças, principalmente, grupos de capitalistas que possuem uma relação mais estreita com o circuito imobiliário (proprietários fundiários, incorporadores, construtores, etc.).

Surge em decorrência dessa espécie de “concordância de interesses em torno do crescimento da cidade”, um espaço político no qual viabiliza-se o surgimento de política urbana relativamente autônoma (HARVEY, 1989, p. 152), onde a urbanização e o crescimento da cidade passam a ser contidos e ordenados de um modo que atendam às classes capitalistas cujas dinâmicas de acumulação possuam relações estreitas com o circuito imobiliário e com transformações no espaço urbano.

Harvey (1989) cita a Teoria da Cidade como Máquina de Crescimento, elaborada por Molotch (1976), como uma forma adequada de representar “the capitalistic imperative of accumulation for accumulation’s sake, production for production’s sake” (HARVEY, 1989, p. 156). Nesse caso, a teoria de Molotch demonstra de que forma as cidades capitalistas tendem a se converter em Máquinas de Crescimento urbano, onde coalizões formadas entre classes de capitalistas locais conseguem estabelecer consensos frente à sociedade local e que se traduzem em estratégias de atuação sobre o espaço da cidade, pelos agentes do setor imobiliário. O modo como esse processo funciona e como esses grupos se articulam são abordados mais à frente.

## 1.2 OS LIMITES DA PRODUÇÃO CAPITALISTA DA MORADIA E O PAPEL DO INCORPORADOR IMOBILIÁRIO

Assim como Capital, Trabalho e Terra, o espaço urbano é considerado um fator de produção dentro do sistema capitalista (LEFEBVRE, 1999). As origens da inserção do espaço urbano como um fator de produção, remontam à instituição da propriedade privada da terra, que possibilitou a formação de um mercado de terras ao sobrepor o valor de uso inerente a esse espaço, por um valor de troca<sup>7</sup>.

Além disso, por se encontrar num amplo processo de reprodução das relações de produção capitalista, as condições de hegemonia de uma classe em relação a outra são eminentemente transpostas para o espaço urbano, num

---

<sup>7</sup>A terra por si só, dentro da linha marxista de pensamento, não gera lucro, mas sim renda, denominada de Renda da Terra ou Renda Fundiária. No entanto, ao se tornar produto a partir da instituição da propriedade privada, precisa necessariamente de um preço de comercialização que, devido à condição agrícola que lhe é intrínseca, automaticamente assume um valor positivo.

processo que tende a produzir um espaço urbano desigual, onde as relações firmadas entre os indivíduos que habitam a cidade se estruturam dentro de uma situação de permanente conflito.

A atinente necessidade de acumulação de capital e produção de mais-valia pelas classes dominantes leva a um processo de diferenciação nos valores e na renda da terra urbana, lastreando a acumulação de capital e a produção de mais-valia na cidade a partir de interferências dessas classes na produção e transformação do espaço urbano. Assim, pode-se considerar que a lei do valor no espaço urbano vem a ser estruturada e manipulada pela classe capitalista e suas relações com outros grupos sociais e, ao se tornar urbana, a terra abandona a forma que possuía quando da sua condição inicial (fator de produção) e assume uma nova forma, abstrata, na qual a renda resultante toma a forma de juro de um capital investido (BOTELHO, 2007), alimentando o circuito de acumulação do capital imobiliário.

No entanto, qualquer possibilidade de produzir renda e mais-valia através de transformações no espaço urbano, passa pela capacidade de atribuir um preço àquele espaço que, embora esteja inserido nas relações de produção capitalista, não deixa de ser uma criação social, influenciado por fatores culturais, políticos e econômicos (GOTTDIENER, 1997, p. 178). Nesse ponto, principalmente, o meio ambiente espacial, ou seja, as estruturas edificadas sobre a terra e a melhoria em infraestrutura de portos, estradas, linhas de serviço público e calçamentos que circundam essas estruturas, da mesma forma, devem ser consideradas como um produto social (GOTTDIENER, 1997, p. 179).

A determinação do valor do espaço urbano e, por consequência do próprio retorno do capital investido naquele espaço, se relaciona então com o grau de acessibilidade dele [o espaço] em relação às estruturas que compõem o meio ambiente espacial, e com a competição entre capitalistas pelos espaços mais integrados a essas qualidades. Seria então o que Ribeiro (1997) classifica como uma competição centrada nos “efeitos úteis de aglomeração”, em que o autor considera a interferência do meio ambiente espacial no valor do espaço urbano, mas inclui a ideia da existência de um valor de uso resultante da “articulação quantitativa,

qualitativa e espacial de vários processos de produção e de circulação de mercadorias e da configuração espacial de objetos imobiliários que servem de suporte àquela articulação” (RIBEIRO, 1997, p. 44).

A competição pelos “efeitos úteis de aglomeração” criaria uma espécie de matriz socioespacial de localizações e atividades associadas à produção de riqueza, a qual então dá aos sítios urbanos particulares, um valor de uso específico. Com isso, pode-se considerar que esse valor de uso específico é função, mais de um padrão espacial determinado socialmente, do que necessariamente de uma qualidade intrínseca do próprio espaço, se tornando então o elemento que indiretamente atribuiria o preço àqueles espaços. A cidade então, enquanto local onde a matriz socioespacial se estrutura, pode ser considerada como tendo um valor de uso complexo, se tornando uma força produtiva social e espacial, diferente de qualquer outra força nascida no interior de um processo produtivo, mas, da mesma forma que, em outros processos, a sua utilização – por utilização, entenda-se transformações no seu espaço urbano – se traduziria em maior, ou menor, rentabilidade do capital investido.

Na medida em que um determinado espaço urbano, ou bem imobiliário, pode ter maior ou menor acesso aos efeitos úteis de aglomeração, as empresas ou indivíduos procurarão se localizar naqueles pontos da cidade melhor dotados destes elementos, como forma de se beneficiarem dos “efeitos úteis de aglomeração” e, principalmente, de possíveis condições excepcionais de rentabilidade futura relacionadas com uma determinada área dentro da cidade. No entanto, na cidade capitalista e, em especial, no contexto urbano brasileiro, o acesso aos efeitos úteis de aglomeração é desigual, pois há tendência à concentração espacial, em apenas algumas áreas da cidade, dos elementos que entram na formação do valor de uso complexo. Essa condição leva a um quadro de concorrência entre os agentes do setor imobiliário em torno das melhores condições de acessibilidade aos efeitos úteis de aglomeração, permitindo o surgimento e o acréscimo de diferentes variações de renda fundiária urbana dentro de uma mesma cidade.

As diferentes variações na renda fundiária urbana tendem a ser obtidas ou acrescidas a partir de mudanças que incidam nesse espaço urbano, resultando em

sobrelucros de localização para o grupo que estiver gerenciando o processo. Cabe destacar que os “terrenos urbanos só possuem valor determinado ao se realizarem para o alojamento, através da edificação ou pela sua potencialidade para ser edificado” (GONZALES, 1985, p. 44), ou seja, qualquer expectativa relacionada com o valor dos imóveis e, conseqüentemente, com o preço da terra urbana, envolveriam questões relacionadas com a existência de maiores ou menores possibilidades de se produzir Renda Diferencial (I e II) bem como de produzir Renda de Monopólio (RM), em alguns terrenos específicos. Neste sentido, o preço da terra nada mais é do que uma transformação socioeconômica do sobrelucro de localização e, ao mesmo tempo,

(...) assume o papel de mecanismo de distribuição espacial das atividades enquanto reflexo da concorrência entre os agentes capitalistas pela urbanização privada da cidade. Por outro lado, este movimento dos capitais criará uma série de obstáculos para que o espaço urbano possa gerar os efeitos úteis de aglomeração necessários à reprodução destes capitais (RIBEIRO, 1997, p. 50).

A concorrência pela acessibilidade aos efeitos úteis de aglomeração ocorrerá, entretanto, por meio de duas frações de capital distintas nas quais a terra e o solo urbano tem significado diferente, onde, em uma das frações (Capital Mercantil) a terra é utilizada como suporte da produção e circulação de mercadorias e, na outra (Capital Construtor), a terra é utilizada como suporte da produção dos objetos imobiliários.

O processo de concorrência entre empresas da fração do capital construtor, diferente da concorrência entre empresas que representam outras frações do capital, tende a acelerar o processo de escassez de terra urbana, pois, no caso das empresas do capital construtor, o processo produtivo gera *bens imóveis*, de modo que a cada processo produtivo seria necessário um novo solo. Ao mesmo tempo, o capital construtor precisa concorrer também com outras frações do capital e com indivíduos que tendem a disputar por melhores localizações dentro da cidade na expectativa de obter futuramente rendas diferenciais por aquele terreno. Essa condição se agrava justamente pela instituição da propriedade privada da terra e, em síntese, faz com que, no setor imobiliário, o capital enfrente limites particulares onde a produção capitalista de moradias somente seja possível sob a encomenda de um capital de circulação que assume a função financiadora da produção e da



circulação de moradia (RIBEIRO, 1997, p. 79).

Trata-se do capital de incorporação que expressa uma forma específica pela qual as relações capitalistas de produção se implantam no setor construtivo, e cujo movimento de valorização, determinado pela sua dupla face de capital mercantil e de propriedade fundiária (RIBEIRO, 1997, p. 338), também simboliza o modo pelo qual a produção e a transformação do espaço urbano se inserem no circuito de acumulação de capital das elites locais, principalmente, pela formação de Máquinas Imobiliárias dentro da cidade, como é mostrado no decorrer do trabalho. Vale ressaltar que a existência de um mercado imobiliário, ou seja, um mercado cuja função passa a ser exclusivamente a comercialização de bens imóveis e terra é o que permite a conexão entre o valor de uso da localização e o preço pelo uso do espaço, se tornando um elo mediador no processo de acumulação de capital por esses grupos. Por ora, cabe destacar a função de comando da produção imobiliária do capital de incorporação, cujo foco reside na superação de duas questões principais para a livre acumulação de capital no circuito imobiliário: o “problema fundiário” e o “problema da solvabilidade da demanda” (RIBEIRO, 1997, p. 86-88).

De forma resumida, o primeiro “problema” se constitui devido à concorrência entre diversos agentes pelo acesso às parcelas de terra urbana com possibilidades de gerar rendas diferenciais em algum momento. Isso faz com que a produção imobiliária enfrente dificuldades em seguir uma continuidade, tornando-se extremamente difícil a aplicação permanente de capitais na construção e, conseqüentemente, a adoção de métodos industriais, a não ser que o empresário detenha certa quantidade de capital que possa ser aplicado na formação de um estoque de terrenos que garanta a continuidade da valorização do capital empregado na construção.

O segundo “problema” está mais diretamente ligado ao alto valor relativo da mercadoria imobiliária, o que demanda um longo período de tempo de circulação do capital, sendo que, para o adquirente, esse tempo tende a ser maior que o tempo de circulação do incorporador. Contudo, para o empresário, o tempo de circulação do capital precisa estar restrito ao tempo de execução do produto, ou seja, o tempo da obra, constituindo-se assim uma diferença entre o tempo de circulação do capital do

cliente e o tempo de circulação do capital do empresário do setor imobiliário.

Nos dois casos, percebe-se que a alternativa que se apresenta para a livre reprodução de capital no setor imobiliário, pelo capital de incorporação, passa pela disponibilização de recursos que possam eliminar essas barreiras de espaço (“Problema Fundiário”) e de tempo (“Problema de Solvabilidade”). De fato, os problemas evidenciados, nada mais são do que problemas relacionados à ideia de tempo de circulação de capital, que como visto anteriormente, no capitalismo, o sistema de crédito é a opção mais utilizada para eliminar tais barreiras. Isso quer dizer que, mesmo que o capital financeiro tenha sido continuamente estimulado para interagir com o setor imobiliário, de uma forma ou de outra, a sua relação com o capital imobiliário e, mais especificamente, o que Ribeiro (1997) classifica como capital de incorporação, é imprescindível na medida em que garante a solubilidade das barreiras do espaço e do tempo, limites à livre reprodução de capital no espaço urbano.

A incorporação imobiliária corresponde à principal peculiaridade que a interação entre sistema de crédito e setor imobiliário produz, e sua emergência é fruto de transformações econômicas estruturais no ramo imobiliário, na medida em que se consolida a separação entre propriedade fundiária e consumo. Em outras palavras, principalmente, se tratando da produção da moradia, é preciso que esta já tenha se convertido em mercadoria, isso porque, enquanto for resultado da autoprodução, nenhum capital terá condições de ser valorizado durante sua confecção (RIBEIRO, 1997, p. 151), e assim, o espaço urbano não se inseriria no circuito de acumulação das classes dominantes. Surge então o incorporador, agente específico que gerencia o processo de circulação do capital durante a produção imobiliária, e que se consolidou como o principal promotor imobiliário de habitação de mercado das cidades brasileiras, influenciando no fortalecimento de Máquinas Imobiliárias locais.

O incorporador se torna a chave de todo o processo de produção e circulação do produto imobiliário, na medida em que permite a transformação de um capital-dinheiro, ou crédito imobiliário, em mercadoria (terreno e edificação). Contudo, é o capital-incorporação que opera na transformação do crédito em imóvel, contudo, os

agentes incorporadores “exercerão de formas diversificadas, de acordo com as inserções de cada um no sistema de financiamento e segundo as articulações destes agentes com outros processos econômicos” (RIBEIRO, 1997, p. 97).

### 1.3 A TEORIA DA CIDADE COMO UMA MÁQUINA DE CRESCIMENTO APLICADA ÀS CIDADES BRASILEIRAS

A Teoria da Cidade como uma Máquina de Crescimento urbano<sup>8</sup> considera que as dinâmicas intraurbanas que orientam a atuação dos agentes do setor imobiliário, são, na verdade, formatadas a partir de coalizões entre membros da classe capitalista dominante que são “amarradas às possibilidades econômicas dos lugares, direcionam as políticas urbanas como forma de expandir a economia local e acumular riqueza para o grupo” (JONAS; DAVID, 1999, p. 3). De um modo geral, a base teórica que os autores utilizam para justificar a hipótese proposta, se coadunam às considerações da economia política, que foram expostas no tópico anterior, onde o espaço urbano é um produto social e que, por conta disso, seu valor de troca no mercado de imóveis pode ser influenciado por fatores externos a ele mesmo, a depender do grau de acessibilidade às qualidades urbanísticas (efeitos úteis de aglomeração) ligadas ao entorno de um determinado espaço (valor de uso complexo das cidades), ou seja, ele guarda relação com um processo subjetivo entre o proprietário e aquele espaço.

---

<sup>8</sup>A Teoria da Cidade como Máquina de Crescimento foi inicialmente formulada por Harvey Molotch e publicada no periódico estadunidense *The American Journal of Sociology*, em 1976, sob o título de *The City as a Growth Machine: Towards a Political Economy of Place*. Nesse trabalho, Molotch estabelece as bases teóricas para explicar o modo como grupos da elite local se articulam em torno dos seus próprios interesses de acumulação para orientar dinâmicas imobiliárias e investimentos públicos em infraestrutura em áreas cuja valorização imobiliária lhes é de interesse. Onze anos depois, Harvey Molotch e John Logan publicam *Urban Fortune: The Political Economy of Place*, um trabalho que busca substanciar a discussão da Máquina do Crescimento apresentando evidências históricas relacionadas com o desenvolvimento das cidades estadunidenses e o interesse das elites locais nesse processo. O livro apresenta ainda o modo como esses interesses contribuem para o quadro de empreendedorismo urbano que se estabelece entre as cidades dos países desenvolvidos a partir do final dos anos 1980. Em 1999, Andrew Jonas e David Wilson organizam um seminário na State University of New York (SUNY) que gera uma nova publicação sobre o assunto: *The urban Growth Machine: Critical perspective two decades later*, onde são publicados artigos que apresentam, dentre outros aspectos, o modo como Máquinas de Crescimento, que eram eminentemente locais até os anos 1980, passam a se conectar com dinâmicas de acumulação globais em decorrência do novo paradigma de acumulação que havia se estabelecido. O último artigo do livro, que é de autoria de Molotch, apresenta uma breve revisão da Teoria da Máquina do Crescimento, enquadrando-a numa perspectiva contemporânea. No Brasil, essa teoria é abordada por Ferreira (2007), Arantes (2000) e Fix (2007), cabendo, aqui, um agradecimento à Mariana Fix a quem devo a indicação de todas as leituras citadas acima.

Haveria então a influência e disputa de dois grandes grupos de indivíduos: um organizado em defesa do valor de uso do espaço urbano e outro em defesa do seu valor de troca, em outras palavras: para o primeiro grupo, o espaço urbano possuiria um alto valor de uso agregado, pois representa a própria residência ou seu local de trabalho; para o segundo grupo, no entanto, este espaço não passaria de uma *commodity*, devendo servir prioritariamente para ser negociada no mercado de imóveis como estratégia para acumular capital.

Como foi mostrado anteriormente, Harvey (1989) vai classificar esse ativismo como uma aliança de classes, na qual diferentes grupos se articulariam em torno da perpetuação do crescimento urbano como forma de ordenar o processo de acumulação no circuito imobiliário. Com isso, o espaço urbano se torna um campo de disputa em torno do que é bom para a acumulação (grupo defende valor de troca do espaço urbano) e do que é bom para as pessoas (grupo que defende o valor de uso).

De fato, a ideia do espaço urbano como uma construção social ou a existência de grupos com diferentes intenções sobre ele, aproxima as considerações de Molotch e Logan (1987) de outros autores que, assim como Harvey, utilizam a abordagem marxista para explicar o desenvolvimento da cidade. Contudo, Molotch e Logan (1987) divergem do recorte utilizados por esses estudiosos para explicar as questões urbanas, na medida em que tais recortes passam majoritariamente pela lógica da acumulação de capital através dos diferenciais de renda, desconsiderando a força que tem no processo de transformação da cidade, o que os autores classificam como Ativismo Humano, sendo este justamente o motor das dinâmicas intraurbanas que tendem a influenciar o próprio processo de acumulação de capital através dos diferenciais de renda urbana<sup>9</sup>.

Nas constatações dos autores, vale ressaltar que estas baseiam-se em análises de cidades estadunidenses, o Ativismo Humano é intenso, principalmente, em torno de questões relativas à preservação de elementos ligados à qualidade de

---

<sup>9</sup>Cabe destacar que as considerações de Harvey (1989) supracitadas, sobre o papel das alianças de classe no ordenamento do crescimento da cidade, lançam mão da teoria da cidade como Máquina de Crescimento, de Molotch (1976), mas somente treze anos após a publicação do artigo original, e dois anos após a publicação de *Urban Fortunes*, que amplia a Teoria da Cidade como Máquina do Crescimento, em parceria com John Logan.

vida e dos espaços para seu uso. Nesse ponto, a Teoria da Cidade como Máquina de Crescimento interage com as reflexões de Villaça (2011) quando este sugere, sem fazer uso do termo ativismo, que membros das elites urbanas, em cidades brasileiras, prezam principalmente pela preservação da qualidade de vida dos seus bairros, e se organizam para que o Estado beneficie a área com infraestrutura ou limitações urbanísticas.

Ocorre que, para Molotch e Logan (1987), o Ativismo Humano também serve às classes rentistas locais como uma forma de transformar a cidade em uma Máquina de Crescimento urbano, ou uma Máquina Imobiliária de Crescimento, expressão utilizada por Fix (2007), na contextualização da teoria de Molotch (1976), em suas análises sobre o circuito imobiliário paulistano. Em todo o caso, não haveria preocupação, por parte do grupo que possui a visão do espaço urbano unicamente como uma commodity, em torno da preservação dos valores de uso daquele espaço, pelo contrário:

Ativistas da Máquina do Crescimento são despreocupados com o que ocorre no processo de produção, no valor de uso presente em produtos produzidos na região, ou nas conseqüências do crescimento na vida dos habitantes. A tendência é que esse grupo se oponha a qualquer intervenção que possa vir a regular o desenvolvimento em benefício de valores de uso (MOLOTCH E LOGAN, 1987, p. 32).

Em outras palavras, ao mesmo tempo, que o ativismo humano é capaz de amalgamar diferentes grupos em torno da preservação dos valores de uso de um determinado espaço urbano dentro de um interesse em comum, também é o fenômeno social que alimenta as engrenagens de uma Máquina de Crescimento local, na medida em que une diferentes grupos que tendem a enxergar o espaço urbano unicamente como uma commodity.

Molotch e Logan (1987) dão outro nome ao Ativismo Humano quando este se estrutura em torno de questões referentes ao espaço urbano, nesse caso específico, configura-se uma Coalizão Urbana e que, se devidamente estruturada, criaria um cenário velado de conflito entre os dois grupos, tendo a cidade como pano de fundo. A importância dessa percepção está no fato de que, à medida que uma Coalizão Urbana (segmentando entre a que defende valores de uso e a que defende valores de troca) consegue se impor a outra, a “vencedora” teria a capacidade de

concretizar decisões cruciais sobre o espaço urbano, influenciando no crescimento ou na conformação da cidade. Para Ferreira (2007), um dos pontos de destaque dentro da Teoria da Cidade como Máquina do Crescimento urbano é a importância que é atribuída ao indivíduo, “no sentido que este luta seja por suas condições de vida, pelas possibilidades de consumo da cidade, de seus valores de uso, seja pelas possibilidades de ganhos que o espaço propicia” (FERREIRA, 2007, p. 209).

Acontece que, como a busca pelo valor de troca permeia a vida das cidades no sistema capitalista, a tendência é que a Coalizão Urbana que busca converter o espaço como uma commodity, acabe sempre se impondo sobre qualquer Coalizão Urbana oposta, sendo o meio pelo qual as classes rentistas locais se organizariam para transformar o espaço urbano em uma Máquina de Crescimento. O objetivo final desse grupo seria então o de converter as cidades em verdadeiras “empresas devotadas ao crescimento na renda agregada através da intensificação do uso do solo urbano” (FIX, 2007, p. 24), lançando mão de articulações específicas com outros grupos e indivíduos distintos, mas com interesses de acumulação semelhantes e atuação em escala local, tais como: proprietários fundiários, políticos, mídia, setores sindicais, instituições culturais como museus e universidades, equipes esportivas e grupos de comerciantes.

Apesar de não se relacionarem diretamente com o mercado de imóveis e o mercado de terras, a formatação da cidade como uma Máquina de Crescimento interessa de forma específica a cada um desses grupos, sendo mais evidente e constante em dois deles: a mídia local e membros da classe política. Molotch e Logan (1987) cita, por exemplo, que o interesse da mídia local pelo crescimento da cidade estaria relacionado com possíveis lucros advindos com propagandas e informes publicitários relacionados com os novos empreendimentos, quanto aos políticos, o interesse estaria não no crescimento em si, mas principalmente na necessidade de atender a interesses de representantes do setor imobiliário que normalmente financiam suas campanhas eleitorais.

Molotch e Logan (1987) citam, ainda, que as classes rentistas locais teriam força para mobilizar o governo local na garantia de apoios específicos para os objetivos de transformar a cidade em uma Máquina de Crescimento urbano. Esse

apoio viria a partir do controle de residentes que pudessem vir a se opor ao projeto de crescimento, e se articularem para defender o valor de uso da área de interesse das classes rentistas, sendo que, nesse caso, o governo poderia lançar mão tanto do poder policial, quanto por meio de indenizações aos residentes. Além disso, o governo pode ajudar a coordenar o papel dos membros da coalizão para o crescimento local, garantindo a cooptação de ativistas locais de menor porte dentro de um projeto maior de crescimento.

O acesso ao governo local pode ajudar na captação de recursos de camadas superiores, na medida em que as Coalizões para o Crescimento podem estabelecer conexões com camadas do poder que determinam políticas de investimentos geograficamente mais amplas (governos estaduais ou nacionais). Nesse sentido, os integrantes da Coalizão para o Crescimento local devem estar conectados tanto com as decisões tomadas em camadas superiores de poder, quanto com questões processuais para permitir que esses investimentos ocorram em escala local. Além disso, se as classes rentistas têm acesso ao governo local, isso significa dizer que elas também têm acesso à “máquina” governamental (funcionários públicos, consultores, etc.), o que garantiria poderes de “*home rule*”<sup>10</sup> ao governo local. Por fim, o apoio do Estado, de um modo geral, em favor da ativação de uma Máquina de Crescimento urbano na cidade, garantiria uma imagem ao projeto como o de uma grande política pública em benefício da população da cidade em geral, ao invés de unicamente uma conspiração de interesse das classes rentistas.

Em síntese, na visão dos autores e no contexto urbano estadunidense, as entidades governamentais seriam propositadamente moldadas e, assim, gradualmente alteradas pelos conflitos entre valor de uso e valor de troca dentro do espaço urbano, de modo que os processos de criação e alteração de normativas urbanísticas estariam muito mais relacionados com a procura por um retorno nos investimentos realizados pelas classes rentistas locais, do que necessariamente à necessidade de assegurar um direito social à cidade. Considera-se então, que a

---

<sup>10</sup>Molotch e Logan (1987) utilizam essa expressão da língua inglesa que não possui uma tradução literal para o português mas, segundo o Dicionário de Expressões Cambridge, significaria uma espécie de arranjo político local no qual uma parte do país se autogoverna, independentemente do governo central.

operacionalização de uma Máquina de Crescimento urbano de abrangência local, e os interesses principais que são contemplados a partir dos arranjos que derivam das articulações entre diversos grupos, relacionam-se mais diretamente com indivíduos que, de alguma forma, interagem com o setor imobiliário local. A ativação e o funcionamento de uma *Máquina Imobiliária de Crescimento*, desse modo, garantiria lucros durante a produção do imóvel e, por consequência, a própria acumulação de capital desses indivíduos.

Para tal, Molotch (1976) define que o principal “trabalho” a ser realizado por uma Máquina de Crescimento urbano local, através de uma coalizão com outros grupos, seria o de legitimação de um consenso frente à sociedade local que garantisse relacionar uma ideologia ou um fenômeno urbano específico, mas que interessaria principalmente ao grupo imobiliário, à noção de crescimento da cidade, impondo-o como reflexo do pensamento de toda sociedade. Em outras palavras, seria preciso que a sociedade passasse a entender aquele fenômeno específico como sinônimo de crescimento e progresso para si própria, como se não houvesse outra alternativa diferente daquela. O processo de legitimação do consenso em torno do crescimento é imprescindível para que a cidade se converta em uma Máquina Imobiliária de Crescimento, tendo em vista que, no final das contas, o consenso serviria para inibir ações contrárias de outros grupos que, porventura, poderiam inviabilizar acumulação de capital pelas elites.

A legitimação dessas ideologias frente à sociedade se tornaria a tarefa principal da Coalizão Urbana local, principalmente, através da articulação entre mídia, políticos e governo, sendo nesse ponto que as ideias do autor precisam ser devidamente analisadas dentro de cada contexto urbano, isso porque, como afirma o autor, a teoria da Máquina do Crescimento conforme foi descrito anteriormente não pode aplicado, vis-à-vis, a qualquer contexto de cidade, tendo em vista que os conceitos que fundamentam a teoria enfatizam que “(...) o processo de construção da cidade, ao mesmo tempo, revela e sustenta o sistema social existente, em níveis micro e macro, no que diz respeito à política, economia, ideologia, raça e classe social” (MOLOTCH, 1999, p. 250).

Conforme mostra Ferreira (2007), a principal diferença entre o urbano nos



EUA, e o urbano paulistano (e brasileiro, de um modo geral) quando se trata da aplicação das ideias de Molotch e Logan (1987), num contexto local, fundamenta-se no que é considerado crescimento em cidades estadunidenses e a sua correspondência no contexto brasileiro.

No contexto urbanístico dos EUA, onde, grosso modo, o mercado e a cidade se equivalem, isto é, a cidade formal, na qual atua o mercado, é toda a cidade; o termo Crescimento Urbano, “trata-se genuinamente de crescimento físico da cidade, da construção de infraestrutura urbana, das edificações, do aumento populacional e do adensamento urbano” (FERREIRA, 2007, p. 177). Sendo que o interesse dos grupos que compõem a coalizão para o crescimento naquele contexto, geralmente, estão relacionados com a expansão horizontal da cidade, contribuindo para que, além de pressão sobre o poder público para a flexibilização urbanística de determinadas áreas haja também um *lobby* para a abertura de novos bairros, logicamente, em áreas cuja a valorização subsequente é apropriada, principalmente, por membros da elite urbana local.

No caso brasileiro, “a noção de crescimento parte de uma matriz diametralmente oposta” (FERREIRA, 2007, p. 177), visto que o crescimento urbano, especialmente entre os anos 1970 e 1990 ocorre de forma caótica e alimentado, principalmente, por políticas de desenvolvimento industrial que intensificaram a migração rural-urbana e o adensamento urbano nas periferias das principais cidades brasileiras, e dentro de um contexto político que permitiu que isso ocorresse sem a efetiva presença do Estado sobre essas áreas. Esse tipo de crescimento classificado como informal, por estar fora do mercado formal de habitações e, muitas vezes possuir alguma relação de ilegalidade na ocupação da área, faz com que conflitos entre grupos distintos em São Paulo, mas também em grande parte das metrópoles brasileiras, aos moldes do que postula a teoria de Molotch (1976), ocorram principalmente entre os indivíduos que se encontram na cidade formal.

Sem relacionar os fatos à Teoria da Cidade como Máquina de Crescimento, Villaça (2011) mostra de que modo, em várias cidades do Brasil, os conflitos, problemas e mesmo a consciência do que “é a cidade” para os mais ricos fica restrito somente à área da cidade que corresponde ao que o autor classifica como

Região de Alta Concentração das Camadas de Alta Renda, e que, em síntese, representa a região da cidade com a maior concentração de comércio, serviços, espaços públicos, moradia formal e atuação do setor imobiliário de mercado. Dessa forma, as ideologias que precisariam ser legitimadas frente à sociedade, para a ativação de uma Máquina de Crescimento urbano local, no nosso contexto de cidade, precisariam impor a ideia de que o progresso e crescimento da cidade formal, na verdade, simbolizariam o crescimento de toda a área urbana e da sociedade como um todo.

Segundo Villaça (2011), a capacidade das classes rentistas locais imporem essa ideia a outros grupos, estaria diretamente relacionado com uma questão estrutural da sociedade brasileira, onde haveria uma severa desigualdade política entre as elites e as camadas menos assistidas. Na visão do autor, essa desigualdade garantiria justamente o poder político necessário para que as elites pressionassem o Estado na promoção de investimentos majoritariamente nos bairros em que habitam, como forma de preservar o seu valor de uso. Contudo, transpondo parte das reflexões de Villaça (2011) para a Teoria da Cidade como Máquina de Crescimento, adaptada ao contexto urbano brasileiro, sugere-se que, além da preservação dos valores de uso, as elites estariam interessadas principalmente nos valores de troca em torno do espaço urbano.

As articulações formadas para converter a cidade em uma Máquina de Crescimento urbano, em confluência com a força política que as elites urbanas possuem na sociedade brasileira, são fundamentais para a legitimação de ideologias que buscam impor para a sociedade, como um todo, que o direcionamento de investimentos em infraestrutura urbana para bairros da cidade formal simboliza o progresso da cidade. De fato, as dinâmicas de investimentos públicos em infraestrutura para essas áreas, tendem a privilegiar os bairros que apresentam possibilidades mais concretas de gerar diferenciais de renda para seus proprietários ou incorporadores, normalmente membros da elite que formatam uma Máquina de Crescimento urbano em escala local.

No entanto, a rapidez como ocorreu a urbanização brasileira, que intensifica o processo de segregação espacial, faz com que a cidade formal e, principalmente,

as áreas onde se localizam as elites tornem-se, em alguns casos, quase como um enclave de riqueza e boa infraestrutura urbana frente a um contexto maior de pobreza urbana e ausência de qualquer infraestrutura. Nesse caso, a Região Metropolitana de Belém (RMB), com mais de 50% de seus domicílios classificados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) como habitação subnormal se constitui como um bom exemplo (MARQUES, 2007). Isso naturalmente leva a um processo de limitação territorial da área onde o mercado imobiliário formal atua mais fortemente, fazendo com que o clima de competição entre os diversos agentes que atuam sobre esse espaço se torne ainda mais acirrado e acelere o processo de escassez dos terrenos naquelas áreas.

Como consequência desse processo, a verticalização imobiliária também se torna objeto de legitimação frente à sociedade como sinônimo de crescimento em cidades brasileiras e, nesse caso, principalmente, a articulação com a mídia local se destaca no processo de legitimação frente à sociedade local como uma forma “adequada” de habitar a cidade. Além disso, a criação de um consenso em torno da verticalização demanda que uma coalizão para o crescimento local interaja com membros da classe política, buscando viabilizar alterações em normativas urbanísticas para garantir elevados índices de aproveitamento do solo urbano em áreas de interesse de uma Máquina de Crescimento urbano que estaria sendo formatada.

Com a ideologia em torno do crescimento legitimada, ou em vias de legitimação frente à sociedade como um todo, resta para os agentes do setor imobiliário que pretendem converter a cidade em uma Máquina Imobiliária de Crescimento, atuar de forma específica sobre o espaço urbano de modo a extrair os dividendos desejados.

Molotch (1999) sugere que o modo como os ativistas de uma Máquina Imobiliária local atuam, independe do contexto urbano em que estão inseridos, e se é diretamente influenciado pelo grau de mercantilização daquele espaço urbano (MOLOTCH, 1999, p. 251)<sup>11</sup>. O autor identifica então três tipos distintos de ativistas,

---

<sup>11</sup>Molotch (1999, p. 251) utiliza o termo em inglês “*Commodification*” para classificar um movimento em que o solo urbano de uma cidade qualquer se torne principalmente uma mercadoria, ou seja, uma

particularizando cada um a partir de suas relações sociais com a “mercadoria lugar” e cujo modo de trabalho tende a gerar diferentes tipos de renda urbana, se dividindo entre: Ativista Acidental, Ativista Ativo e o Ativista Estrutural.

O tipo Acidental, de promotor Imobiliário, pode ser enquadrado como um indivíduo passivo em todo o processo, pois só se colocaria como promotor imobiliário de forma marginal, ou seja, seria o comprador de um imóvel que o adquiriu para um propósito específico, mas após a compra percebe que este imóvel acaba se mostrando mais valioso quando vendido ou alugado para usos diversos. Como exemplo, Molotch e Logan (1987) citam o caso de um indivíduo que possui ou adquire uma fazenda e que, com o passar do tempo, aquela área se valoriza ao ponto de se tornar mais vantajoso para o proprietário da terra vendê-la ou alugar o terreno para outro uso. Por conta disso, o Ativista Acidental tende a ser essencialmente passivo, acompanhando o comportamento do rentista clássico, o que sustenta o direito da família.

O segundo tipo de ativista, o Ativo, se estrutura como um especulador, ao prever mudanças de uso do solo em determinados lugares. Tais previsões podem surgir tanto de especulações acerca de outros agentes do mercado imobiliário, quanto de especulações sobre movimentos geográficos de empresários de outros setores da cidade, como comércio e serviços. De tal forma que existiria por parte desses indivíduos, “estabelecimentos de formas de controle sobre as regiões propensas a se tornarem mais vantajosas ao longo do tempo” (FIX, 2007, p. 25), com o intuito de capturar rendas diferenciais da terra urbana a partir da aquisição prévia das mesmas. No entanto, esse indivíduo tanto pode capturar essas rendas a partir do desenvolvimento dessas áreas, quanto pode se colocar no caminho desses processos de desenvolvimento ao adquirir grandes parcelas da terra urbanizada dessa área, por exemplo.

O terceiro e último tipo de promotor imobiliário, seria o Ativista Estrutural. Nesse caso, não estaria em jogo somente a especulação sobre áreas específicas da cidade, tendo em vista que esses agentes teriam a capacidade de concretizar alguns

---

commodity. Por falta de uma palavra correspondente na língua portuguesa, utiliza-se neste trabalho, o termo “Mercantilização” como substituto da ideia de Molotch.

fatos que estão sendo especulados sobre áreas específicas da cidade. Isso porque, geralmente, ou possuem grande influência política e viabilizam o direcionamento de recursos de infraestrutura para aquela área, ou então possuem um volume de capital para promover grandes lançamentos imobiliários na área em curto espaço de tempo. De um modo geral, o Ativista Estrutural se distingue dos outros pela sua capacidade de influenciar no processo de tomada de decisões que incidem sobre a produção e transformação do espaço urbano de uma cidade, permitindo que, ao contrário dos outros tipos de ativistas, consiga capturar tanto a renda monopolista que essa terra passará a ter, quanto a renda diferencial oriunda do processo de transformação da terra.

A necessidade de influenciar no processo de tomada de decisões pode levar esses ativistas, através de agentes do setor imobiliário, a buscar orientar o processo de escolha residencial dos indivíduos, Abramo (2007) apresenta algumas hipóteses que buscam demonstrar de que forma esse fenômeno se estrutura. Para o autor, a decisão de localização deveria ser entendido como um componente das estratégias de maximização da função de produção familiar, ou seja, como uma forma de incremento das “suas dotações iniciais de recurso” (ABRAMO, 2007, p. 19). Quando o autor utiliza o termo Dotação Inicial de Recurso, ele se refere à escolha pela localização residencial por parte das famílias como uma escolha de investimento no espaço, no qual estaria presente uma tentativa de aumentar o superávit familiar, traduzido como a tentativa de manutenção do casamento ou a aplicação em capital humano (filhos). Dessa forma, a escolha de localização como um investimento, pressupõe que, com o tempo, os recursos familiares seriam modificados e o espaço passaria então a ser entendido como um objeto de investimento para os participantes do mercado de localização.

Porém, como qualquer outro investimento, nas escolhas residenciais também haveria algum grau de especulação, sendo incluída dentro do conceito de racionalidade estratégica, no qual esses indivíduos seriam levados a conjecturar sobre as escolhas de outros participantes do mercado. Tal clima de conjectura, levaria à instauração de uma dúvida geral sobre as expectativas dos participantes do mercado residencial, o que faria as escolhas por localização ocorrerem em uma ambiente de incerteza urbana radical. Dessa maneira, se faria necessário a

compreensão da escolha residencial das famílias como possuindo a capacidade de se tornar uma “decisão crucial urbana”, o que seria capaz de deflagrar um imprevisto processo de migração generalizada. Nesse momento, entraria em cena as práticas do mercado de localização, que levaria em conta o papel dos ativistas estruturais, trazendo o conceito de empresário schumpeteriano como agente principal num processo que o autor classifica como convenção urbana.

Para Abramo (2007), a figura do empresário schumpeteriano seria o elemento responsável por impor o que ele classifica como *mark-up* urbano às famílias. O conceito de *mark-up* urbano, estaria relacionado com estratégias principalmente dos ativistas estruturais buscando atrair uma demanda passível para uma área específica, ao ponto de reorientar o consumo e reduzir as parcelas dessa demanda nos concorrentes. Ou seja, seria a imposição de uma transferência de riquezas da demanda residencial para os empresários urbanos por meio de uma proposição de alteração da configuração da ordem residencial. Com isso, os ativistas estruturais que tendem a oferecer bens residenciais no mercado, tentarão simultaneamente formular suas decisões de localização e introduzir inovações no produto imobiliário, como forma de impor uma *mark-up* urbano que, ao longo do tempo, tende a se converter em consenso frente à sociedade local que também passa a associar essas inovações no produto imobiliário à ideia de crescimento da cidade.

Quando Molotch (1976) formula a Teoria da Cidade como Máquina de Crescimento, as máquinas imobiliárias eram eminentemente locais e conectadas também a circuitos de acumulação de grupos da elite local. No entanto, o processo de integração dos sistemas financeiros nacionais e o surgimento de uma nova ordem econômica, a partir dos anos 1970, que privilegia a acumulação de capital pela esfera financeira, permitindo que as máquinas imobiliárias expandam sua área de atuação ao se conectarem com circuitos de acumulação de escala global. Dessa forma, o interesse de acumulação das classes rentistas locais passa a ser satisfeito também pela produção imobiliária em áreas urbanas de outros países, a depender principalmente da existência de condições favoráveis que garantam um alto grau de mercantilização do espaço urbano local. Mostra-se, a seguir, que a criação dessas condições favoráveis estaria relacionada à securitização dos ativos imobiliários em escala nacional e a consolidação do capital financeiro imobiliário.

#### 1.4 DINÂMICAS DE ACUMULAÇÃO SOB A DOMINÂNCIA DO CAPITAL FINANCEIRO E A FORMAÇÃO DO CAPITAL FINANCEIRO IMOBILIÁRIO

A emergência de um espaço financeiro interligado a nível global tem início no final da década de 1970 como resposta à crise de superacumulação que havia se formado no sistema econômico. Considera-se a crise como resultado de políticas adotadas pelos governos nacionais das principais economias mundiais, especialmente, a dos EUA, para expandir o crédito e, conseqüentemente, o consumo a partir dos anos 1930. Trata-se de um período marcado pelas diretrizes apontadas no Acordo de Brentton-Woods, onde um dos paradigmas baseava-se na necessidade de assegurar “uma oferta elástica de moeda capaz de atender a qualquer momento, às necessidades dos agentes econômicos, sob forma de liquidez e de recursos” (GUTMANN, 1998).

O resultado mais direto desse novo lugar da moeda na economia capitalista, principalmente, para a economia dos EUA, num primeiro momento, é a consolidação de um sistema bancário capaz de financiar continuamente os gastos dos tomadores de empréstimos, acima dos seus próprios recursos, que vai ficar conhecido como Modo de Acumulação Fordista.

Guttman (1998) citando a corrente “regulacionista” da economia classifica como características do regime de acumulação fordista, as medidas tomadas pelas autoridades monetárias dos principais países do capitalismo que possibilitaram o aumento das despesas financiadas por endividamento, o que sustentou o investimento de base para a estrutura industrial, as normas sociais de consumo e a estrutura institucional. Essa mudança é considerada um dos principais pilares institucionais de uma expansão econômica nunca antes vista e que só começa a se desgastar no final da década de 1960, quando da queda na rentabilidade das empresas americanas, levando à estagnação dos salários daqueles empregados, o que estimulou ainda mais os empréstimos como forma de compensar a falta de rendimentos. Aos poucos, essa condição deficitária influencia um paulatino processo inflacionário que atinge seu auge no final dos anos 1970 provocando a dissolução dos instrumentos de regulação que foram criados nesse momento, juntamente com a falência do sistema de acumulação fordista (CHESNAIS, 2005).

Ocorre então, um processo de reestruturação do sistema monetário internacional, o que precipitou na reestruturação dos valores de várias moedas, inclusive o dólar, juntamente com a desregulamentação dos sistemas financeiros nacionais. Ascende e se consolida um modo de acumulação relacionado basicamente com o processo de financeirização das economias nacionais, em uma escala que se torna gradualmente cada vez mais global, o que pode ser interpretado também dentro das considerações de Harvey (2005) a respeito do processo de anulação do espaço pelo tempo e da necessidade inevitável de expansão do capitalismo. Este momento passa então a ser considerado peça-chave para a instituição de um novo modo de acumulação do sistema capitalista, conhecido como Acumulação Financeira, e que contribui para a consolidação do capital financeiro como um dos pilares do sistema capitalista contemporâneo (CHESNAIS, 2005).

A inserção dos países em desenvolvimento, dentre eles o Brasil, nesse processo se inicia em 1976 com os empréstimos realizados pelos seus respectivos governos com o propósito de acelerar um latente processo de industrialização. Para Chesnais (1998), “os créditos concedidos aos países em desenvolvimento criaram o primeiro processo, no período contemporâneo, de transferência de riquezas em grande escala” (CHESNAIS, 1998, p. 15).

Como um dos principais desdobramentos dessa nova ordem econômica, as instituições que tornam visíveis o capital financeiro na sua forma contemporânea, criam múltiplas formas de existência para o dinheiro (BRAGA, 1985, p. 199) e, com isso, títulos financeiros de propriedade e de dívida como *bonds*, *commercial papers* e *debêntures*, paulatinamente, se convertem em mercadoria, logo, passíveis de negociação. Na medida em que a interação desse capital financeiro com a dívida pública se fortalece e os limites ao movimento de valorização dessa fração do capital passam, então, a ser necessariamente estabelecidos pelo Estado, pode-se considerar que o capital financeiro nesse novo momento: “traz em si a oposição máxima entre riqueza capitalista e riqueza social, ao tempo em que socializa o capital, por que, entre outras razões, comanda a centralização creditícia” (BRAGA, 1985, p.199).

Chesnais (2005) vai classificar como “titulização”, a estratégia adotada pelos



Estados Nacionais no financiamento dos seus déficits orçamentários a partir da negociação de bônus do Tesouro desses países, nos mercados financeiros internacionais, o que o autor vai classificar como uma forma de socializar a crise e, com isso, evitar um quadro semelhante à da crise de 1929. Com a segurança que o investimento nos títulos nacionais passou a representar, o chamado Mercado de Obrigações Públicas acaba se tornando o elemento estruturante de todo o sistema de financeirização internacional, aonde o pagamento ou não dessas dívidas por parte dos governos acaba por influenciar diretamente a saúde da economia mundial daqui por diante.

Pode-se resumir então, que a saída encontrada para contornar a crise da estagflação, produz transformações na dinâmica de acumulação do capital que, por consequência, conduzem o modo de produção a uma nova ordem econômica na qual a valorização do capital financeiro, a nível global, assume um papel hegemônico, e onde políticas e paradigmas que fortalecem esse circuito de valorização tendem a ser sistematicamente adotadas pelos Estados Nacionais de modo a sustentar essa nova ordem. Paiva (2007) cita “a centralização e concentração de capitais, a desregulamentação dos mercados domésticos, na liberalização financeira, no regime de taxas de câmbio flexíveis” (PAIVA, 2007, p. 47) como alguma das políticas que se tornam presentes nos Estados Nacionais daquele momento em diante.

Ademais, Braga (1985) aponta que a acumulação financeira pode ser considerada como um padrão sistêmico dentro do modo de produção capitalista, em que pese ser composta de elementos “fundamentais da organização capitalista, entrelaçados de maneira a estabelecer uma dinâmica estrutural segundo princípios de uma lógica financeira geral” (BRAGA, 1985, p. 270), envolvendo diferentes dimensões e diferentes atores do sistema. A definição resumida de capital financeiro que mais se adéqua à dinâmica econômica atual entende essa manifestação do capital como uma fusão das diferentes formas de riqueza ou, genericamente, fusão da forma lucro com a forma juros (BRAGA, 1985). Nessa definição, o capital financeiro, em sua forma contemporânea, se destaca do conceito de capital de juros, ou de empréstimo, principalmente, no que se refere aos limites de autonomização de um e de outro. Isso porque o capital de juros necessariamente possui seus limites

atrelados ao processo de valorização de um circuito produtivo, enquanto que o capital financeiro – entendido enquanto conceito que reproduz as instituições que o efetivam – se “constitui naquelas frações onde a massa de valor acumulam uma magnitude tal que sua quantidade permite uma mudança qualitativa no processo de valorização” (BRAGA, 1985, p. 200), que pode transpor os circuitos de valorização originais, generalizar-se, e mesmo se colocar como capital em geral.

Para além de aspectos mais diretamente relacionados com o sistema econômico, e com políticas econômicas adotadas pelos Estados Nacionais a partir dos anos 1970, a formação da massa de valor que viabiliza o surgimento do capital financeiro na sua forma contemporânea, é também reforçada pela mudança no perfil de alguns grupos industriais. Estes, ao invés de reinvestirem os recursos acumulados no próprio processo produtivo, os redirecionam para a esfera financeira em busca, principalmente, de segurança e rentabilidade, participando indiretamente de atividades comerciais ou industriais que se relacionem com o sistema financeiro em diversos países (PAIVA, 2007).

Grandes corporações capitalistas são formatadas exclusivamente para gerenciar e criar bases para o movimento de valorização do capital financeiro na dimensão produtiva. Essas corporações permitem também a união de diversos fundos acumulados individualmente, que passa a ser contínua, sendo canalizados para diversas áreas da produção (BRAGA, 1985, p. 209). De fato, é através dessas novas formas de interação entre capital financeiro e a esfera produtiva, que a relação entre capital financeiro e capital imobiliário se modifica.

Os investimentos no circuito imobiliário permanecem como uma atividade de elevada liquidez, mas não necessariamente se fortalecem pelo redirecionamento dos fluxos do circuito produtivo, como ocorrera anteriormente. Acrescentam-se novas especificidades derivadas da permanente dialética existente entre capital financeiro e capital imobiliário.

Como mostra Carlos (2009), a própria produção do espaço urbano, ou a produção de um “novo espaço”, que passa a ocorrer a partir do produto imobiliário em si, passa também a produzir o espaço como mercadoria e como condição de sua

realização, tornando esse mesmo espaço como um espaço produtivo. A possibilidade de formação de um espaço produtivo, ou de consumo do espaço, estimula que a participação do capital financeiro na produção imobiliária se torne ainda mais presente nesse momento (PAIVA, 2007, p. 134). Dessa fusão entre capital financeiro na sua forma contemporânea e capital imobiliário tradicional<sup>12</sup>, emerge a fração do capital que se convencionou chamar de Capital Financeiro Imobiliário (PAIVA, 2007, p. 139) que, estimulado pelo contexto de acumulação financeira, tende a se sobrepor ao capital imobiliário tradicional na medida em que este não se adapta à dinâmica do capitalismo financeirizado. Muito embora,

não se trate de um simples estreitamento de relações como já havia ocorrido em outras fases da história, mas de uma imbricação que se apresenta sob a tutela de um padrão de acumulação financeirizado, e, por isso, revela uma vigorosa capacidade de comandar a dinâmica do processo de acumulação (PAIVA, 2007, p. 134).!

De fato, constata-se o interesse cada vez maior de agentes do setor financeiro internacional (instituições financeiras bancárias e não bancárias, corporações produtivas, fundos de pensão e companhias de seguro) em investimentos imobiliários, na medida em que, por exemplo, se verificam estratégias de diversificação do portfólio de investimentos desses agentes, de modo a reforçar seu *core business* (PAIVA, 2007, p. 136). Contudo, para que o capital financeiro imobiliário se consolide no contexto de acumulação financeira, são necessárias políticas de Estado, muitas vezes demandadas por representantes do capital financeiro, que visem à formulação e à institucionalização de instrumentos de securitização do ativo imobiliário que sejam capazes de garantir a esses ativos uma maior liquidez e a possibilidade de negociação dentro do mercado financeiro.

A securitização é entendida como peça-chave na lógica da acumulação financeira pelo fato de ser um processo pelo qual os agentes do sistema financeiro se tornam aptos para emitir, negociar, flexibilizar prazos e determinar taxas de

---

<sup>12</sup> Paiva (2007, p. 139) resume que “O capital imobiliário dito tradicional é todo aquele que deriva da produção e da circulação do ativo imobiliário, seja via venda, aluguel ou arrendamento. Dada as várias possibilidades para a reprodução e acumulação de capital imobiliário (venda, aluguel e arrendamento), tendem a existir também vários tipos de agentes integrados ao processo o que demonstra a existência de ciclos autônomos de capitais especializados, cujas condições de valorização são distintas. Isso caracteriza a formação de capitais individuais que se apropriam de formas distintas de rendas ao longo do ciclo de produção do ambiente construído e do capital imobiliário”.

rendimento de qualquer espécie de título de dívida, sejam eles públicos ou privados (BRAGA, 1985, p.198).

Aplicado ao setor imobiliário, o processo de securitização proporciona que qualquer empreendimento, que antes era considerado um ativo fixo, de baixa liquidez e elevado custo de transação, imediatamente adquira a característica de um ativo financeiro com elevada liquidez e baixo custo de transação. Dessa forma, a securitização desses ativos, acaba por se converter num elemento imprescindível para promover a ligação entre capital financeiro e capital imobiliário (PAIVA, 1985, p. 141), sendo que, para que esse movimento aconteça, o Estado, num primeiro momento, precisa participar diretamente do processo como formulador dos instrumentos de securitização do ativo imobiliário, já que, como visto, esse “não é uma entidade exterior ao enredo do capital financeiro” (BRAGA, 1985, p. 220).

A condição de maior participação do capital financeiro na transformação do espaço urbano da cidade capitalista, não pode ser compreendida sem considerar o novo lugar que algumas cidades passam a ocupar num cenário de globalização da economia. Esse novo lugar, é resultado da transformação da cidade contemporânea em um grande ponto de encontro de redes de fluxos financeiros, bem como da sua condição de núcleo, capaz de organizar uma região, o que acaba reforçando o seu grau de influência sobre outras cidades a nível global, passando a ser identificadas como lugares estratégicos para o capitalismo contemporâneo e impactando diretamente no seu tecido social. Nesse contexto, o capital, ligado às corporações multinacionais, se torna mais livre das determinações do território e assume a forma financeira como a expressão mais adequada dentro dos “novos espaços” de circulação da metrópole contemporânea. Cria-se o palco propício para o surgimento de novas formas de associação entre o imobiliário e o capital financeiro, o que tende a produzir formas renovadas de investimentos (e articulações) no ambiente construído (SILVA, 2010).

## 1.5 O NOVO PAPEL DA ESCALA LOCAL E OUTRAS MÁQUINAS DE CRESCIMENTO URBANO

Harvey (1989), analisando as alianças entre as classes dominantes

interessadas no ordenamento das dinâmicas de acumulação do circuito imobiliário, demonstra que o poder político desse tipo de aliança de classe tende a se expandir para além da sua região urbana inicial, projetando-se geopoliticamente em direção a outras áreas (HARVEY, 1989, p. 159). O modo como o poder geopolítico dessas alianças de classes, que originalmente se conectavam às dinâmicas de acumulação eminentemente locais, é projetado para outras regiões, e que, segundo Harvey (1989), normalmente resultam do inevitável desenvolvimento geográfico desigual do sistema capitalista, acaba tendo importantes consequências, “não somente para o destino do espaço urbano local, mas para o destino do capitalismo” (HARVEY, 1989, p. 159).

Harvey (1989) mais uma vez se apropria das considerações de Molotch e Logan (1987) sobre a Teoria da Cidade como uma Máquina de Crescimento urbano, no ponto em que os autores demonstram de que forma, em cidades dos EUA, máquinas imobiliárias outrora locais, passam a competir umas com as outras com o intuito de viabilizar novos fluxos de investimentos para aquelas cidades. O modo como essas Máquinas de Crescimento urbano locais passam a operar, e os outros consensos que são legitimados a partir desse ponto frente à sociedade, normalmente extrapolam a escala local e não mais correspondem à necessidade de orientar dinâmicas de investimentos que garantam principalmente o crescimento físico da área urbana, por exemplo. Os consensos assumem, nesse caso, um caráter semelhante a “receituários” de um novo planejamento urbano, cujos,

principais instrumentos de valorização do espaço urbano estariam estruturados num plano de desenvolvimento estratégico que promoveria a reconversão econômica de áreas urbanas decadentes ou em processo, de modo a inserir essas localidades num arquipélago das cidades globais (PAIVA, 2007, p. 71).

Se estabelece, nessas condições, a competição entre cidades e regiões, no que Harvey (2005), dentre outros, vai classificar como Empreendedorismo Urbano, fundamentado na ideia de eficiência, competitividade interurbana e estilo empresarial. Prevalece então a legitimação de consensos que incorporam o que passa a ser difundido como Planejamento Urbano Estratégico, no qual instrumentos como o *city marketing* e o Urbanismo do Espetáculo, sob os interesses dos agentes de uma Máquina de Crescimento local, serviriam para aprimorar a atratividade e a

inserção da cidade (ou região) em um sistema de relações internacionais. Num movimento que é potencializado pelo ambiente de liberalização econômica e financeira próprios do novo paradigma econômico vigente (PAIVA, 2007, p. 71).

De um modo geral, dentro do que se entende como cidade global, considera-se não somente a ideia das cidades se tornando o centro das decisões no mundo globalizado, mas também de “produção de capacidade de controle global, num mundo em que estão entrelaçadas múltiplas formas de organização territorial, que reiteram e amplificam as desigualdades espaciais” (PAIVA, 2007, p. 48-49). Essa colocação se coaduna substancialmente com o que foi apresentado por Harvey (1989), quando este trata do modo como o poder geopolítico de alianças de classes locais pode ser alçado para outras regiões. Nesse raciocínio, cidades com influências globais como Londres e Nova York, por exemplo, possuiriam a capacidade de lançar uma extensa e quase dominante sombra sobre os espaços que a circundam (HARVEY, 1989, p. 159).

Num contexto de alianças de classes locais com poder geopolítico capaz de exercer uma influência e legitimar consensos em torno do crescimento urbano em nível global, pode-se considerar que a escala geográfica mais relevante continua sendo a escala local na medida em que governos, cooptados através de Máquinas de Crescimento locais, buscam inserir suas cidades entre os espaços potenciais para a acumulação de capital na dinâmica financeirizada (CANO; FERNANDES, 2011). Como a escala local permanece sendo a mais relevante no regime de empreendedorismo urbano, a possibilidade dos interesses de elites locais que comandam Máquinas de Crescimento já consolidadas serem atendidos por meio de políticas de Planejamento Estratégico, permite que esses interesses também interajam com dinâmicas de acumulação conectadas a outras Máquinas de Crescimento. Como ressalta Molotch (1999):

In growth machine terms, studies of the local elite carry their own intrinsic analytic payoff with consequence of politics and economies at all levels. The role of the local rentier elite links daily life and mundane local politics, on the one hand, to the larger economic and political structures of constraint and support, on the other. Growth entrepreneurs are the linchpin of consensus within locality as well as linking quotidian existence to macrosystem (MOLOTCH, 1999, p. 250).

Molotch (1999) classifica esse movimento como um *up-linkage*, que consistiria no processo de investigação em torno dos meios exatos pelo qual o ordenamento dos interesses de acumulação de classes rentistas locais se alinha com estruturas em outras escalas e tradições culturais (MOLOTCH, 1999). Basicamente, trata-se do modo como Máquinas de Crescimento locais podem se conectar a outros circuitos de acumulação para além da sua escala original. Sendo que, o entendimento do contexto cultural e a sua relação com a formação do Urbano de cada região ou país é determinante, segundo o autor, para compreender o modo como alguns agentes em específico se destacam, em detrimento de outros, ocupando um papel central nos arranjos que viabilizariam tais conexões. Molotch (1999) inclusive cita como exemplo o “real estate development”<sup>13</sup> que, quando os investimentos nesse setor também puderam se tornar transnacionais, nada impediria que especuladores estrangeiros se esforçassem para manipular dinâmicas imobiliárias locais, dependendo apenas do grau de mercantilização relacionado àquele espaço urbano.

De forma sintética e realizando um breve panorama do que foi abordado até aqui, pode-se considerar que, a priori, questões sistêmicas referentes ao funcionamento do sistema capitalista, nas quais a acumulação de capital no circuito produtivo e o sistema de crédito como elemento que elimina as barreiras formadas às dinâmicas de acumulação se destacam como condição inevitável da própria existência do sistema capitalista. Como mostra Harvey (1989), o capitalismo precisa se urbanizar para se reproduzir, o que incentiva que cidades passem a funcionar como em Máquinas de Crescimento urbano, principalmente, por grupos da elite capitalista local cujos circuitos de acumulação estão mais conectados ao espaço urbano local.

Quando o sistema sofre um grande abalo na sua lógica de funcionamento, durante a estagflação no final dos anos 1970, novamente mudanças no sistema de crédito no capitalismo servem para socializar os prejuízos com a crise pela

---

<sup>13</sup> Não há uma tradução precisa em português para o termo *Real estate development*, especialmente quando se trata da origem da palavra “development” que deriva de “developer”, agentes do setor imobiliário de países anglo-saxões e que possuem algumas características do incorporador imobiliário e loteador urbano em cidades brasileiras, mas que de um modo geral diferem-se desses agentes. O *Real estate*, por outro lado, se assemelha ao que se considera como Setor Imobiliário de Mercado, mas também guarda especificidades se comparado ao contexto local, não podendo ser traduzido meramente para setor imobiliário ou mercado imobiliário.

renegociação de dívidas públicas através do mercado financeiro. Os Estados Nacionais contribuem então para que o capital financeiro assuma um caráter de dominância sobre as dinâmicas de acumulação, cada vez mais globalizadas e, com isso, se estabeleça uma nova ordem econômica de um capitalismo financeirizado, o que também vai ser visto no Brasil.

Como os interesses de grupos de elites, juntamente com as dinâmicas de acumulação também se expandem e adquirem um poder geopolítico de legitimar consensos para além da escala da região em que estes estavam inseridos originariamente, cidades que outrora haviam se convertido em Máquinas de Crescimento urbano e o modo como esses grupos vão se coligar para legitimar consensos, também se alteram. Formata-se, a partir daí, um “receituário” que pretende instituir um novo planejamento urbano, onde instrumentos que privilegiam o consumo do espaço urbano (City Marketing, Urbanismo do Espetáculo, Reconversão de Áreas Portuárias em Waterfronts) soam como alternativas para viabilizar a atração de investidores externos para aquela cidade, num movimento que fica conhecido como Empreendedorismo Urbano e que se enxerga claramente até os dias de hoje.

Entretanto, uma questão (crucial para este trabalho) ainda permanece em aberto: qual o papel, ou o local que Belém ocupa na discussão teórica até aqui apresentada? Acredita-se que não há dúvida, a partir das considerações de Harvey (1989), de que invariavelmente, em algum momento, as cidades tendem a funcionar como Máquinas de Crescimento urbano, já que dinâmicas de acumulação relacionadas com o circuito imobiliário precisam receber algum ordenamento que, quando acontecem, pelo menos em países centrais, estariam alinhados aos interesses de grupos do setor imobiliário local. Contudo, a condição de cidade periférica na periferia do capitalismo, na qual Belém, e a própria Região Amazônica, está inserida, impede, a meu ver, que se visualize qualquer alteração nas dinâmicas de acumulação do circuito imobiliário local após a consolidação do paradigma da acumulação financeirizada a nível global, como ocorreu em outras cidades no mundo, inclusive, no Brasil. Efetivamente, enxerga-se algum tipo de influência sobre o espaço urbano local pelas dinâmicas da acumulação financeira, quando da entrada de grandes incorporadoras de capital aberto do eixo Rio-São Paulo na



cidade, e que pode representar uma outra (nova) forma de “*up-linkage*” entre Máquinas Imobiliárias locais, assumindo, talvez, características próprias de países com condições de desenvolvimento geográfico desigual, como o Brasil.

O percurso que leva à formação e consolidação do circuito imobiliário local, bem como de uma Máquina Imobiliária na cidade, destacando como esse contexto dialoga com a formação e a expansão do capital financeiro imobiliário no Brasil, passam a ser as questões que norteiam os capítulos seguintes desta Dissertação.

## 2. DA CONFIGURAÇÃO DO CIRCUITO IMOBILIÁRIO EM BELÉM À FORMAÇÃO DE UMA MÁQUINA IMOBILIÁRIA LOCAL

A condição estruturante do capitalismo, na qual o espaço urbano se coloca como um fator de produção dentro deste sistema, ao que tudo indica, repercutiu de maneiras específicas nos principais núcleos urbanos do país na virada do século XIX para o século XX, quando estes abandonam uma economia de características mercantilistas e se inserem no capitalismo, ora apresentando semelhanças nesse processo, como no caso de Rio de Janeiro e São Paulo, ora se particularizando, como no caso de Belém. Apesar de outros trabalhos, especialmente, históricos, tenham se atido mais detalhadamente em evidenciar as alterações vivenciadas na cidade de Belém a partir de um virtuoso ciclo de crescimento econômico proporcionado pela exploração da borracha na Amazônia<sup>14</sup>, pouco foi sistematizado sobre a formação do circuito imobiliário local, e como este processo se relaciona com dinâmicas de acumulação no circuito produtivo de membros da elite gomífera local.

Objetiva-se, nesse capítulo, identificar especificidades quanto à configuração do circuito imobiliário local, apresentando as condições que, num primeiro momento, viabilizaram o redirecionamento dos excedentes da exploração gomífera para o incipiente setor imobiliário local. Nesse caso, evidencia-se como a questão fundiária em Belém, aliada a algumas especificidades do processo de exploração da goma elástica na região, contribuíram para formação das primeiras frentes de acumulação urbana de capital mercantil<sup>15</sup> na cidade. Combinadas, estas condições exercem influência sobre as primeiras manifestações de produção imobiliária de cunho rentista que se consolida na cidade antes do surgimento do incorporador, agente elementar para a produção capitalista da moradia, como apontado no capítulo anterior.

---

<sup>14</sup> O ciclo da economia gomífera, que marca a entrada da região no sistema capitalista, ocorre entre meados do século XIX e início do XX e tem Belém como principal centro de negócio da região, seguida por Manaus.

<sup>15</sup> Ribeiro (1997, p. 203) conceitua Acumulação Urbana como “as formas de acumulação que têm no espaço urbano o seu objeto de valorização, transformando-o em mercadoria” destacando que, nesse caso, “são essenciais os processos de fixação e transformação do uso do espaço urbano, pois deles decorre a valorização do capital”.

Na continuidade, é mostrado o contexto que leva ao surgimento desse agente, mas também como, a partir do fortalecimento do setor imobiliário de mercado em Belém, durante a vigência do modelo de financiamento habitacional ligado ao Banco Nacional da Habitação (BNH), classes rentistas locais, ao que tudo indica, se articulam para converter a cidade em uma Máquina de Crescimento urbano. Nesse ponto, se mostra que o redirecionamento de recursos do circuito produtivo para o circuito imobiliário consolida-se sob novas condições, em que pese a falência de parte do setor produtivo local a partir dos anos 1960, levando a um provável alargamento do redirecionamento de recursos para o circuito imobiliário e cujos interesses de acumulação que precisam ser contemplados, contribuem para a formação de duas frentes distintas de valorização imobiliária em Belém.

## 2.1 A CONFIGURAÇÃO DO CIRCUITO IMOBILIÁRIO EM BELÉM

### **Questões fundiárias da Primeira e da Segunda Légua Patrimonial**

De um modo geral, o processo de formação do espaço urbano como frente de valorização do capital mercantil se fundamenta em alguns acontecimentos específicos, mas, ao mesmo tempo, comuns aos principais núcleos urbanos brasileiros entre meados do século XIX e início do XX. Trata-se, como classifica Ribeiro (1997, p. 165), “de um momento de transição das relações sociais que fundam a nossa sociedade”, que se desdobra na crise da economia mercantil-escravista e na ascensão de uma economia eminentemente urbana que tem por base o trabalho livre.

É desse período a promulgação da Lei de Terras de 1850, marco da mercantilização da terra no Brasil ao permitir que se atribua um preço (valor de troca) pela sua propriedade, tendo em vista que retira o domínio existente das mãos da Coroa Portuguesa e institui que toda a terra devoluta só poderia ser ocupada mediante a sua compra e não mais através de doações ou aforamentos. Ao alcançar um preço, estrutura-se a base para o funcionamento de um mercado de terras no Brasil, num primeiro momento incidindo principalmente no meio rural, o que contribui para que a demarcação da propriedade passe a ser mais precisa, mesmo que para

isso fosse necessário atuar algumas vezes de forma ilícita<sup>16</sup>. Mesmo que a Lei de Terras de 1850 não incida de imediato na questão fundiária de áreas urbanas, seus desdobramentos exerceram uma forte influência sobre o processo de urbanização da sociedade brasileira, principalmente, por fatos que antecederam a urbanização da sociedade, como a crescente generalização da propriedade privada a partir de 1850, com a confirmação do poder político dos grandes proprietários nas décadas seguintes, a importância do trabalho escravo (inclusive para a construção e manutenção dos edifícios e da cidade), a pouca importância dada à reprodução da força de trabalho, mesmo com a emergência do trabalho livre, e o poder político relacionado ao patrimônio pessoal (MARICATO, 2001).

A aplicação da Lei de Terras nas áreas urbanas das principais cidades brasileiras à época, ocorre de uma forma tão problemática e confusa que Murilo Marx (1999), em seu livro *Cidade no Brasil, em que termos?*, reserva um capítulo para descrever e identificar o que seria o “rossio da cidade”, justamente uma das exceções à aplicação da Lei de Terras de 1850. Talvez o trato de excepcionalidade ao rossio de cada município, tenha chamado a atenção do autor para a busca do significado desse termo, que havia se diluído na história fundiária do Brasil, (re)descobrimo que esse “espaço desaparecido” correspondia, como o próprio autor define:

...a uma área considerável em extensão e crucial quanto a sua apropriação: área comum para fruição comum (de onde vem o logradouro, nisto seu sinônimo, de lograr ou fruir); mais importante área municipal, da câmara, “do Concelho”, seu patrimônio. Crucial por que engendrava também, o espaço público e o privado, por meio do arruamento ou da expansão da cidade (MARX, 1999, p. 55).

Seriam, na verdade, a versão lusitana das *commons* inglesas ou das *communes* francesas como o autor observa. De modo que o ato de desincorporar essas terras, ou seja, eliminar o domínio relativo da Câmara Municipal sobre elas, aos moldes do que a Lei de Terras de 1850 estabelece para as áreas rurais, se tornou, ao mesmo tempo, um dos passos decisivos para instituição da propriedade privada em áreas urbanas, mas também um dos mais problemáticos por toda a parte

---

<sup>16</sup> Fix (2011, p. 58 apud MARTINS, 2010) coloca que o principal componente que incide sobre o preço elevado da terra no Brasil, “passou a ser um conjunto de atividades lícitas e ilícitas para que o fazendeiro recebesse a terra livre e desembaraçada, de forma que a propriedade não fosse contestada judicialmente”.

(MARX, 1999). Isso teria justificado a sua excepcionalidade à Lei de Terras de 1850, se configurando como um processo à parte e “cujos reflexos sobre o nosso espaço urbano ainda estão para ser estudados” (MARX, 1999, p. 57).

Esse ato, de desincorporar as terras do rossio, lastreia as principais especificidades relativas à estruturação urbana da cidade de Belém de meados do século XIX a início do século XX. Curiosamente, para exemplificar esse momento conturbado da questão fundiária na história urbana do Brasil, Murilo Marx (1999), no mesmo capítulo, utiliza como exemplo de caso, trechos de documentos referentes à doação da Primeira e da Segunda Légua Patrimonial de Belém, ocorridas em 1627 e 1899, respectivamente, ou seja, antes e depois da Lei de Terras. O mapa 1, na página seguinte, traz a projeção das poligonais referentes à Primeira e à Segunda Légua Patrimonial de Belém sobre a malha urbana atual da cidade.



as riquezas naquele limite eram imediatamente de propriedade do Conselho; no documento de doação da Segunda Légua Patrimonial, agora do estado do Pará para a Intendência Municipal, o decreto reconhece os direitos da propriedade particular, bem como os de posse legalmente registrada que, porventura, já estivesse preestabelecida na área, assegurando, também, o direito à indenização desses possíveis proprietários.

Para além das questões legais, a Lei de Terras de 1850 incide sobre o patrimônio fundiário da cidade de forma mais incisiva, especialmente, quando se trata da demarcação e da forma de gerir as terras correspondentes à Primeira e à Segunda Légua Patrimonial. Mostra-se, então, alguns fatos que se relacionam a essa questão e que, apesar de ocorrerem na virada do século XIX para o século XX, têm influenciado dinâmicas imobiliárias locais de mercado ao longo do século XX até os dias de hoje, se tornando, com isso, elemento recorrente ao longo desta Dissertação.

A Primeira Légua Patrimonial é definida por meio de uma Carta de Doação e Sesmaria para o Conselho da Câmara, à então Vila de Belém, de uma légua de terra, sendo efetivamente demarcada somente quase cem anos depois, a 20 de agosto de 1703 (BELÉM, 2001, p. 31).

Vale lembrar que, como era de praxe nas cidades brasileiras no período colonial, a terra que era doada pela Coroa Portuguesa deveria ser gerida pelo regime enfiteutico. Em linguagem técnica, Enfiteuse ou Aforamento refere-se ao “direito real de posse, uso e gozo pleno da coisa alheia que o titular (foreiro ou enfiteuta) pode alienar, e transmitir hereditariamente, porém com a obrigação de pagar perpetuamente uma pensão anual (foro) ao senhorio direto” (MEIRELLES, 1993, p. 246). Nesse regime, a terra permanece sempre como de propriedade do agente para a qual foi inicialmente doada e que, no caso de Belém, referia-se ao Poder Público Municipal. Estabelecido isso, admitia-se unicamente a posse sobre uma determinada parcela a ser concedida a um terceiro a partir do instrumento conhecido como Foro, em que aquela parcela de terra passa a ser classificada como um aforamento. Em Belém, o aforamento se torna a principal figura jurídica que define a posse da maior parte das áreas que perfazem a Primeira Légua Patrimonial.

Num período inicial, e logo após a doação da Primeira Léguas, ocorre o aforamento de largas extensões de terra para ordens religiosas que buscavam se instalar na cidade e, em seguida, para famílias abastadas e geralmente ligadas politicamente à Coroa. No entanto, mesmo garantindo a posse da terra para esses agentes e o seu direito sobre a sua exploração, verifica-se que, naquele momento, possivelmente a dificuldade de investimentos em largas extensões de terra inviabilizava a sua utilização efetiva (BELÉM, 2001, p. 32), o que resultou em grandes áreas subutilizadas ou sem uso algum nos limites da Primeira Léguas. Em alguns casos, esse processo permitiu que famílias abastadas constituíssem reservas de terra que só posteriormente passaram a ser ocupadas (BELÉM, 2001, p. 32).

No decorrer desta pesquisa, verifica-se que essa condição pode ter influenciado fortemente as dinâmicas de investimentos de recursos públicos na cidade durante o século XX. Esse modo de gerir o patrimônio fundiário do município pouco se altera ao longo dos séculos XVII e XVIII, alterando-se apenas os grupos predominantes para o qual essas terras são aforadas: deixam de ser às ordens religiosas e passam, cada vez mais, às famílias da elite local.

Ainda no século XIX, mais precisamente em 1861, como desdobramento da Lei de Terras de 1850, o Estado determina uma nova remarcação da Primeira Léguas Patrimonial da cidade (MUNIZ, 1904), confirmando o que fora doado no século XVII, e estabelecendo o arco de 6.600 metros de raio a contar do marco de fundação da cidade, perfazendo uma área total de 4.110,00 ha (MUNIZ, 1904).



Mapa 2 - Comparação entre os limites da cidade de Belém no final do Século XVIII dentro da Primeira Léguas patrimonial

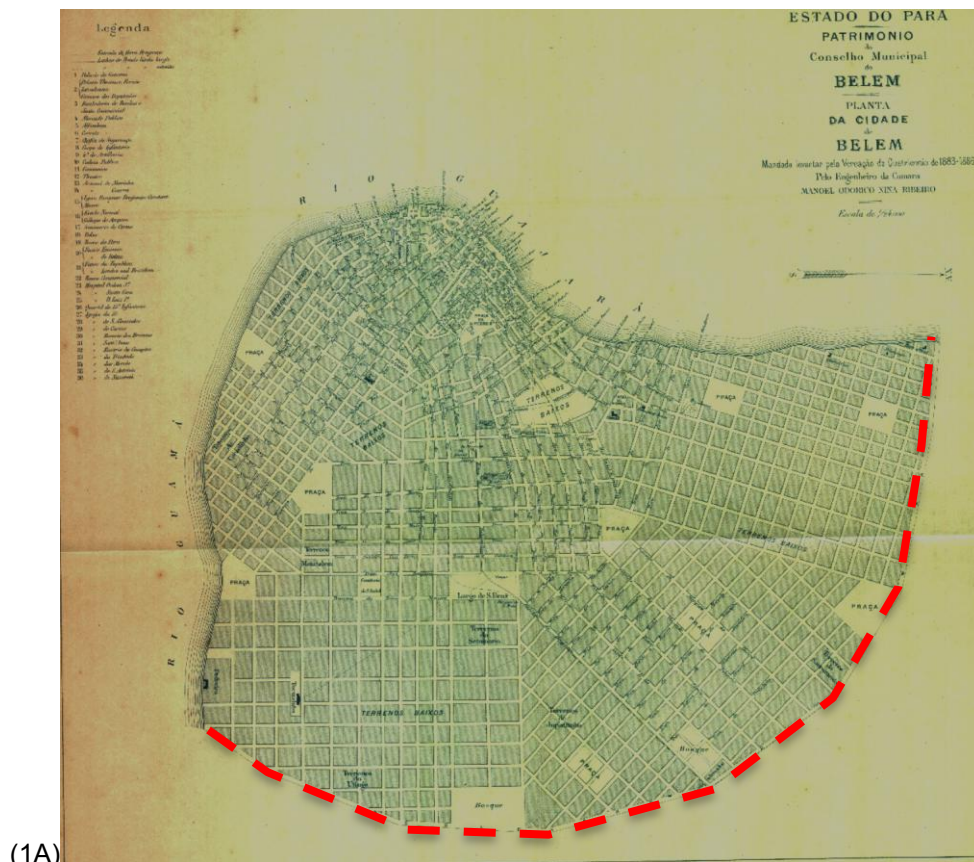


Fonte: Goulart Filho (2000); COHAB (1998); CELPA (2010); PMB (2000) Elaboração e Execução: Ventura Neto (2012)

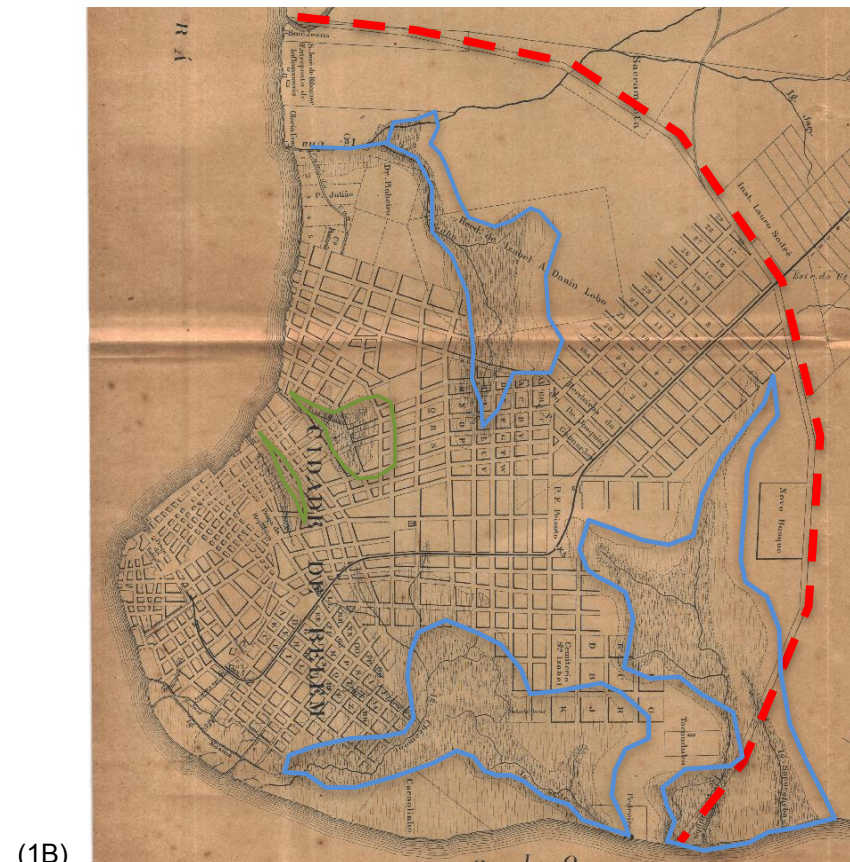
Pode-se dizer, então, que a área devoluta do rossio da cidade de Belém correspondia, em meados do século XIX, à diferença entre a malha urbana existente até aquele momento, e o total que fora remarcado em 1861, como pode-se perceber, a partir das imagens anteriores, que correspondia a pouco mais que 65 ha, menos de 2% do patrimônio fundiário municipal correspondente à Primeira Légua Patrimonial. De fato, extrapola o escopo desse trabalho, pesquisar as normativas e definições que tratam do ato de desincorporar as terras devolutas do rossio de Belém. Chama atenção, entretanto, o modo como o Estado (na figura do Intendência Municipal) interfere na forma urbana resultante desse processo através da implantação de um Plano de Expansão da Malha Urbana para a área devoluta do rossio da cidade.

O Plano de Expansão da Malha Urbana da Cidade (Fig. 1) foi elaborado entre os anos de 1883 e 1886, quando a esfera municipal determina uma nova demarcação da Primeira Légua Patrimonial ao Engenheiro da Câmara Manoel Odorico Nina Ribeiro. Nina Ribeiro então projeta um plano de expansão ordenado da malha urbana de Belém, até os limites da Primeira Légua e, ao que tudo indica, de modo voluntário, pois não há qualquer indício histórico, oficial ou extraoficial, dessa encomenda (DUARTE, 1997).

A condição voluntária na elaboração do Plano de Nina Ribeiro, faz com que o mesmo fique engavetado até o ano de 1897 quando, sob a administração do Intendente Antonio Lemos (1897-1912), é reimpresso e parcialmente modificado, dando origem à Planta de Belém de 1905, sendo que a sua concepção original é pouco alterada.



(1A)



(1B)

Figura 1 – 1A: Plano de expansão da malha urbana de Belém desenhado por Nina Ribeiro, projetando a expansão da cidade até os limites da Primeira Léguas Patrimonial (linha vermelha tracejada na imagem) ; 1B: Planta da cidade de Belém em 1904 com as quadras que haviam sido executadas de acordo com o plano de Nina Ribeiro. Destaque para as áreas alagadas (poligonais na cor azul na imagem) que haviam sido contornadas pela malha urbana, com exceção do Igarapé das Almas e do Igarapé do Reduto (poligonais na verde na imagem) que haviam sido incorporados à malha urbana do período. Fonte: MUNIZ (1904). Elaboração: Ventura Neto (2012)

No que se refere ao processo de doação e ocupação da Segunda Légua Patrimonial, durante a pesquisa de campo, constatou-se que pouco foi sistematizado sobre esse momento tão importante da história fundiária de Belém, principalmente, no que diz respeito ao parcelamento dos terrenos<sup>17</sup>. No que pôde ser coletado, verificou-se que a doação da Segunda Légua Patrimonial ocorre já de acordo com a Constituição Republicana de 1891, que instituiu que os municípios que não haviam recebido áreas patrimoniais da Coroa Portuguesa ou do Governo Imperial Brasileiro, somente poderiam recebê-las mediante doação dos respectivos Governos Estaduais. Assim, o governo paraense inicia uma série de doações de novos patrimônios fundiários para vários municípios do estado, sendo que, para Belém, são doados, a partir de 1899: a Segunda Légua Patrimonial (Dec. 766, de 21.9.1899), a Vila Pinheiro / Icoaraci (Lei n. 712, de 2.4.1900), e o Distrito da Vila do Mosqueiro (Lei n. 753, de 23.2.1901) (VIEIRA, 2002).

Apesar de doada formalmente, e resguardando, pela primeira vez, os direitos de antigos proprietários dos terrenos, como mostra Murilo Marx (1999), não houve no mesmo momento uma demarcação sistemática da área doada, produzindo-se apenas um mapa topográfico constando o nome de todos os posseiros e proprietários de terras ali já existentes (BELÉM, 2001, p. 32). Essa falta de precisão só se resolve, parcialmente, quase um século depois, quando em 1979, o Governo Estadual por meio de convênio entre o Instituto de Terras do Pará (ITERPA) e Prefeitura Municipal de Belém (PMB), com o propósito de dirimir conflitos e regularizar a área, define um polígono de, aproximadamente, 6.800 ha de terra que atribui como pertencendo à área original demarcada na Segunda Légua Patrimonial.

Nas entrevistas com técnicos da Companhia de Desenvolvimento e Administração da Área Metropolitana de Belém (CODEM) se teve acesso a alguns mapas que correspondiam às principais propriedades afetadas pela doação da Segunda Légua Patrimonial.

---

<sup>17</sup> Essa falta de sistematização levou o autor desta pesquisa a recorrer à fontes primárias e depoimentos de técnicos antigos da Prefeitura, fato que, apesar de esclarecedor em muitos aspectos, não preenche todas as lacunas necessárias. Além disso, os objetivos principais desta Dissertação, obrigou que ele se aprofundasse somente em um pequeno trecho da Segunda Légua Patrimonial, na área que hoje corresponde à nova frente de expansão imobiliária da cidade.

Basicamente a Segunda Légua Patrimonial, com exceção do chamado Cinturão Institucional <sup>18</sup>, era formada por quatro grandes fazendas, sob a denominação de: Fazenda Val-de-Cans, Fazenda Tapanã, Fazenda Coqueiro Maior e parte da Fazenda Pinheiro. Contudo, a área analisada na pesquisa corresponde somente a um trecho da fazenda Val-de-Cans e por conta disso, dedicou-se a coletar, principalmente, informações sobre o parcelamento dessa fazenda em específico, e que se basearam unicamente na informação dos técnicos da CODEM, tendo em vista que os cartórios da cidade não permitem ter acesso a essas informações, a não ser que o interessado seja o proprietário dos terrenos. No mapa 3, na página seguinte, apresenta-se a localização dos limites originais da Fazenda Val-de-Cans com a malha urbana atual da cidade de Belém.

---

<sup>18</sup> Ficou conhecido como “Cinturão Institucional” de Belém, as áreas doadas para instituições federais a partir da década de 1940, localizadas tanto na Primeira, quanto na Segunda Légua Patrimonial. Parte dessas áreas foram doadas para as Forças Armadas, recebendo instalações militares diversas (Base Aérea, Base Naval, Hospitais Militares e Centros de Formação) e imóveis residenciais, uma outra parte foi doada para instituições de ensino e pesquisa também federais, situando-se em terrenos alagáveis nos limites entre a Primeira e a Segunda Légua Patrimonial.



Na figura 2, se vê a planta da Fazenda Val-de-Cans, em que se percebem dois tipos de parcelamento, num deles, que segundo os técnicos teria sido o primeiro parcelamento da área original da fazenda, provavelmente, entre 1900 e 1910, corresponderia a um loteamento com terrenos de testada média de 100 m e profundidade de 500 m, provavelmente para uso agrícola tendo em vista que ficavam de frente para um dos ramais da Estrada de Ferro Belém-Bragança (EFB), que, na época, era o principal modal disponível para levar a produção agrícola da área para o interior do estado e para a capital. Nesse mesmo parcelamento, teriam sido traçados lotes maiores com largura média de 1.000 m cada, perfazendo um total de 8 lotes (do lote A ao lote H), iniciando no fundo dos lotes menores que estavam em contato com o ramal ferroviário e chegando até à Baía de Guajará.

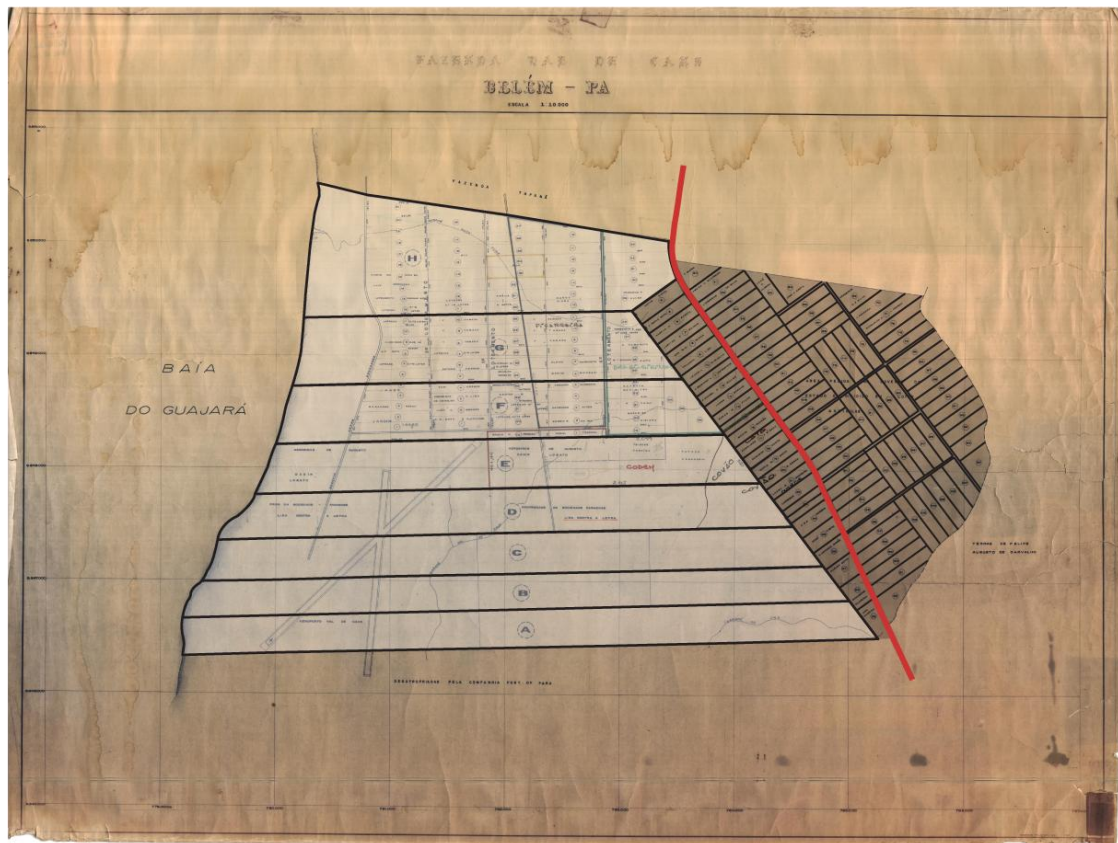


Figura 2 – Primeiro parcelamento da Fazenda Val-de-Cans. No realce mais claro, lotes com largura média de 1.000 m; no realce mais escuro, lotes conectados à EFB (linha vermelha na imagem) com dimensão média de 100 m de frente por 500 m de profundidade. Fonte: CODEM (2012). Elaboração: Ventura Neto (2012).

A planta da Fazenda Val-de-Cans evidencia ainda um segundo parcelamento, que, segundo os técnicos da CODEM, teria sido realizado entre os anos 1940 e

1950. O parcelamento dessa vez ocorre somente em alguns dos lotes maiores delimitados no primeiro parcelamento, mais precisamente nos lotes F, G, e H. Nota-se que o novo lote que surge desse parcelamento é significativamente menor em relação ao original, possuindo em média 100 m de testada por 500 m de fundo, além disso, demarcam-se nesse momento, também, algumas ruas de acesso aos mesmos, num total de três ruas paralelas à já existente Rodovia Arthur Bernardes e mais três ruas perpendiculares. Há, também, um novo parcelamento no lado direito da planta, com um total de 107 lotes sem dimensão definida, mas com um texto indicando que teria sido realizado pelo Governo do Estado para servirem como lotes agrícolas. Conforme mostra a figura 3 abaixo:

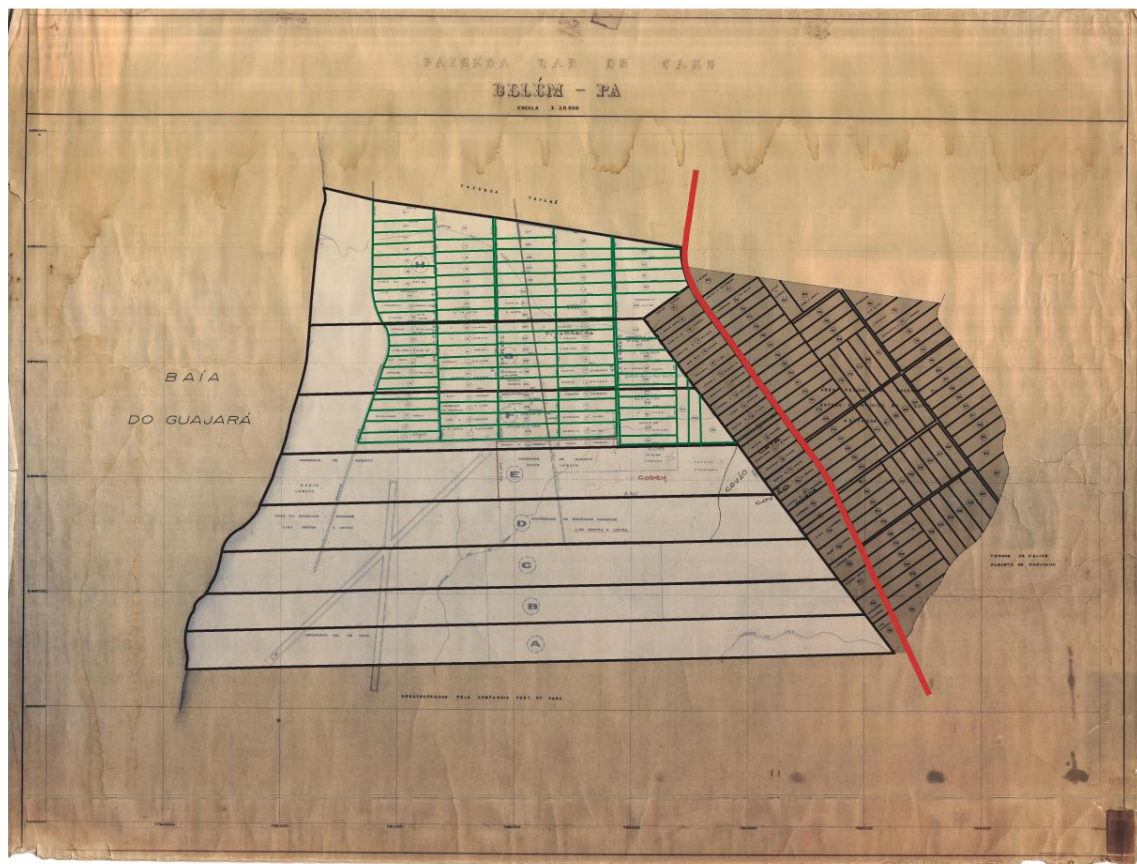


Figura 3 – Segundo parcelamento da Fazenda Val-de-Cans. No realce na cor verde, lotes menores a partir do parcelamento dos antigos lotes F, G e H; no realce mais escuro na cor preto, lotes com dimensões variadas que provavelmente teriam sido adquiridos pelo Governo Estadual para servir como lotes agrícolas. Fonte: CODEM (2012). Elaboração: Ventura Neto (2012).

As diferentes estratégias de parcelamento e ocupação adotados para a Primeira e para a Segunda Légua Patrimonial exemplificam como a instituição da propriedade privada, através da Lei de Terras, impactou em Belém. Isso porque, se



no caso da Primeira Léguas, a propriedade e a forma tradicional de lidar com a propriedade fundiária municipal, através da enfiteuse, pode ter permitido a elaboração de um plano de alinhamento e expansão da malha urbana colonial da cidade. No caso da Segunda Léguas, doada após a promulgação da Lei de Terras de 1850, ao que tudo indica a necessidade de desapropriações e indenizações aos efetivos proprietários daquelas terras, desestimulou que o Poder Público Municipal atue da mesma forma na área, permitindo então que o parcelamento atenda às necessidades de acumulação dos proprietários das antigas fazendas que compunham a área<sup>19</sup>, que provavelmente definiram o parcelamento dos lotes.

A instituição da propriedade privada na cidade cria as bases para a formação do circuito imobiliário em Belém, que é potencializado pela ascensão da economia gomífera. A partir desse ponto, o espaço urbano local se conecta ao circuito de acumulação dos grupos da elite gomífera que se estabelecem em Belém, resultando nas primeiras formas de produção imobiliária de cunho rentista na cidade, dentre outras formas de acumulação urbana.

### **A formação do circuito imobiliário local: excedentes, expansão urbana e produção imobiliária rentista**

De um modo geral, a formação do circuito imobiliário nacional ocorre depois da entrada dos principais núcleos urbanos do país no sistema capitalista, a partir de meados do século XIX (RIBEIRO, 1997). A estruturação de um mercado de terras urbano após 1850, combinado a um acentuado processo de aumento populacional, leva à escassez de terras urbanizadas nesses núcleos urbanos, levando à expansão da malha urbana dos principais núcleos urbanos do país. O modo que a sociedade e o Estado encontram para solucionar esse problema segue uma lógica similar nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, como mostram Fix (2011) e Ribeiro (1997), respectivamente, ativando as primeiras formas de acumulação urbana do capital mercantil nessas cidades. Nesse processo, o espaço urbano se constitui progressivamente em frente de valorização de capital das elites locais a partir da aplicação de excedentes oriundos da economia cafeeira, levando à formação do

---

<sup>19</sup> Apesar da pesquisa se concentrar unicamente no parcelamento da Fazenda Val-de-Cans, durante o trabalho de campo realizado na mapoteca da CODEM, percebeu-se que a mesma metodologia de parcelamento foi adotada nas outras fazendas que compunham a Segunda Léguas.

circuito imobiliário dessas cidades e aos primeiros tipos de produção imobiliária de cunho rentista.

Os autores identificam que, num primeiro momento, o aumento populacional do período leva à proliferação de habitações coletivas nessas cidades, tais como: cortiços, casas de cômodo e estalagens, que se caracterizam pela apropriação de uma renda mensal (aluguel) por parte do dono do imóvel (senhorio). Na maior parte dos casos, não se verifica a separação entre propriedade fundiária e o capital investido na construção do imóvel, principal característica da produção capitalista da moradia, e normalmente, o senhorio habitava o mesmo imóvel que também era fruto de investimento. Os cortiços, em grande parte, eram a solução de habitação adotada pelos pequenos proletariados urbanos, tais como escravos libertos e imigrantes. Com a política de proibição dessas construções e sua demolição, essa população se vê obrigada a ocupar terrenos devolutos e de pouco interesse para as elites urbanas da época, o que origina as primeiras favelas no Rio de Janeiro (RIBEIRO, 1997). De fato, o Estado, sob uma justificativa de ordenamento urbano e seguindo um paradigma higienista, é a instituição que mais combatia esses espaços, promovendo a demolição de grande parte dos já construídos para dar lugar à novas avenidas, a receber as novas sedes de instituições do governo e instituições privadas.

Enquanto a área central da cidade se “adequava” ao padrão desejado pelas elites urbanas da economia cafeeira em São Paulo e no Rio de Janeiro, os antigos sobrados do centro são abandonados ou transformados em hotéis e escritórios. As elites cafeeiras seguem rumo às antigas chácaras próximas à área central, que passam a ser loteadas e convertem em pouco tempo nos primeiros bairros exclusivos desse grupo (FIX, 2011). Tanto em São Paulo, quanto no Rio de Janeiro, o investimento em vilas representava uma alternativa segura de investimento, além de apresentarem boa liquidez devido à crescente procura por habitação conforme se intensificava o crescimento populacional nessas cidades naquele momento. O capital excedente que fica nas mãos desses empresários, após serem investidos na construção de luxuosas residências (palacetes), adquire as características de capital imobiliário e passa a ser sistematicamente redirecionado para investimentos em vilas operárias ou em vilas construídas especificamente para o aluguel, motivadas pela inexistência de controle estatal sobre os aluguéis.

Mesmo que significassem um bom investimento, tanto no Rio de Janeiro quanto em São Paulo, o grande capital não se direciona principalmente para a construção de vilas de aluguel, que, de um modo geral, se tornam opção de investimentos de pequenos investidores (profissionais liberais, donos de pequenos comércios, de oficinas, etc.). Ribeiro (1997) classifica esse tipo de produção imobiliária como “Produção pequeno-burguesa”, onde, diferente dos cortiços e habitações coletivas, se caracterizava pela existência de um investimento de um capital excedente pelo investidor na compra de materiais de construção e do terreno.

No caso da “Produção pequeno-burguesa”; pode-se considerar que é o capital imobiliário, enquanto capital de circulação, que organiza as etapas daquele processo produtivo (compra de terreno, contratação de mão de obra e encomenda da construção). Contudo, mesmo já havendo uma separação entre propriedade fundiária e capital imobiliário, o fato desse capital não se valorizar durante a produção, ainda o inclui como um sistema de transição para uma produção capitalista da mercadoria moradia, e que só se inicia com o surgimento do capital de incorporação a partir dos anos 1940, quando esse modelo de investimento entra em crise.

O modo como o espaço urbano de Belém se constitui em frente de valorização de capital das classes dominantes da cidade, se inicia a partir da segunda metade do século XIX com a intensificação da exploração da borracha na região amazônica. Configura-se a partir daí as primeiras evidências de um circuito imobiliário na cidade, formado principalmente pelo redirecionamento de um capital excedente da exploração gomífera e contando com o apoio do Estado para assegurar os ganhos no processo, como mostrado nos parágrafos seguintes, assim como ocorreu nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo. Tal condição pode ser interpretada a partir do que foi apontado por Harvey (1989), realçado no capítulo anterior (p.12), em que o direcionamento de excedentes do circuito produtivo para o circuito imobiliário, necessariamente depende de algum grau de organização nesse processo, o que seria inviável de ser empreendido, se a classe capitalista atuasse individualmente.

Pode-se dizer que a cidade de Belém, num primeiro momento, se destaca através da exploração gomífera na região em decorrência de sua condição

tradicional de ponto final na logística de exportação dos produtos da região em direção ao mercado externo há mais de duzentos anos (CORRÊA, 1989)<sup>20</sup>. Ademais, a cidade concentrava também a principal praça comercial e as principais instituições bancárias da região. Com a consolidação da economia gomífera, se intensifica a concentração de serviços comerciais e, especialmente, financeiros na cidade, o que estimula a permanência e o estabelecimento na cidade das classes dominantes ligadas à exploração da borracha.

O contínuo aumento da demanda por mão de obra para explorar os seringais, assim como a construção no imaginário daquela sociedade da figura de uma Belém moderna associada à ideia de prosperidade (DIAS, 1999), estimula a formação de ondas migratórias em direção à cidade, composta, principalmente, por nordestinos e estrangeiros. No caso nordestino, o deslocamento inter-regional surge como uma alternativa de sobrevivência para aquela população, em que pese a intensa estiagem que atinge a região nordeste brasileira no final do século XIX. Além do que, este passou a enxergar na exploração do seringal uma possibilidade de rápido enriquecimento (VICENTINI, 2004), se convertendo no “braço de sustentação da atividade extrativista e agrícola’ no Estado naquele período” (SANTOS, 1980, p.57). Os dados oficialmente registrados que tentam quantificar o processo de imigração de nordestinos em direção ao Pará apresenta um universo real de 58.255 indivíduos, entretanto, estima-se que, entre os anos de 1870 e 1910, tenham vindo para o estado algo em torno de 300.000 nordestinos (SANTOS, 1980, p.100).

O crescimento da população do estado cria um quadro de escassez na produção de gêneros primários para o consumo do mercado interno, em que pese o fato de parte da população rural, que antes se dedicava ao cultivo desses gêneros, também ter se deslocado para os seringais. Esse quadro estimula os governantes da época a fomentar políticas de incentivo à colonização estrangeira nos arredores de Belém e em direção à Zona Bragantina, com a única função de formar uma área de abastecimento nos arredores da capital (SANTOS, 1980). Somados à colonização dirigida, percebe-se também a migração espontânea de estrangeiros

---

<sup>20</sup> Lobato (1989), num artigo que traça uma retrospectiva dos ciclos econômicos da região amazônica desde o período colonial, aponta que, desde sua fundação, a cidade de Belém assume a função de “porta de entrada e saída” da região em função da forma como se estrutura a rede urbana da região, onde o transporte hidroviário é o principal e, até certo ponto, único modal disponível.

para a região, que se confirma a partir dos registros de desembarque no Porto de Belém; no entanto, é difícil estabelecer uma quantificação mais precisa desse contingente, pois muitos desses grupos se deslocam para outras cidades da região. Quanto à população de ex-escravos, essa correspondia a menos de 5% da população da capital, devido principalmente ao aumento da população livre e de migrantes nordestinos, mas também à venda desses escravos para outras províncias antes da abolição do trabalho escravo em 1888 (CANCELA, 2006, p. 53).

Alguns dados apontam que os efeitos desse novo contexto demográfico da região em Belém é um crescimento populacional entre os anos de 1890 e 1908 de, aproximadamente, 25%, passando a população da cidade de aproximadamente 98 mil, em 1890, para algo em torno de 200 mil habitantes (REVISTA DA SEMANA, 1908 apud SOARES, 2008), chegando a quase 240 mil habitantes em 1920 como mostra o quadro 1, abaixo.

<b>ANO</b>	<b>NÚMERO DE HABITANTES</b>
1801	12500
1868	30000
1872	61997
1884	70000
1890	50064
1896	90119
1900	96560
1920	236402

Quadro 1 – População de Belém entre 1801 e 1920. Fonte: CANCELA (2006, p. 81).

Do ponto de vista econômico, a exploração da borracha é marcada pela consolidação de um sistema complexo de trocas comerciais entre os habitantes locais que fica conhecido como Sistema de Aviamento: “instituição que se consolidou a partir do contato da sociedade amazônica com um sistema altamente monetizado, qual o capitalismo industrial europeu” (SANTOS, 1980, p.155).

O “Aviamento” é entendido como uma espécie de economia amazônica própria e desempenhava o papel de elemento sustentador e articulador de toda a estrutura social da região, servindo como elo entre duas extremidades

representadas pelo “macro-núcleo” urbano e o “micro-núcleo extrativista” (SANTOS, 1980, p.155). Entretanto, este se configura como um dos mais severos mecanismos de concentração de riqueza a médio prazo já vivenciados no país (SANTOS, 1980, p.155), ao possibilitar a drenagem da riqueza produzida no interior da floresta para as duas principais capitais da região amazônica, à época, Belém e Manaus.

Esse fato só é possível devido a sua lógica de funcionamento ser estruturada em torno de um complexo sistema de crédito que dependia da articulação entre cinco grupos principais de agentes: Mercado Internacional, Casas Aviadoras-Exportadores, Aviadores de 1ª linha, Aviadores de 2ª linha e Extratores. A descrição realizada por Santos (1980) parece ser a forma mais apropriada de resumir o seu funcionamento, segundo o autor:

*Aviar, na Amazônia, significa fornecer mercadorias a crédito. O “aviador” de nível mais baixo [“aviador” de 2ª linha] fornecia ao extrator certa quantidade de bens de consumo e alguns instrumentos de trabalho, eventualmente pequena quantidade de dinheiro. Em pagamento, recebia a produção extrativa. Os preços dos bens eram fixados pelo “aviador”, o qual acrescentava ao valor das utilidades fornecidas juros normais e mais uma margem apreciável de ganho, a título do que se poderia chamar de “juros extras”. Esse “aviador” por seu turno, era “aviado” por outro [“aviador” de 1ª linha] e também pagava “juros extras” apreciavelmente alto. No cume da cadeia estavam as firmas exportadoras, principais beneficiárias do regime de concentração de renda por via do engenhoso mecanismo dos “juros extras” e do rebaixamento do preço local da borracha (SANTOS, 1980, p. 159).*

Desse modo, pode-se considerar que os principais beneficiários do “Aviamento” a nível local eram as Casas Aviadoras e as Exportadoras da borracha que recebiam em forma de produto (goma elástica) o valor correspondente a um empréstimo inicial que ativava todo o sistema.

Como este agente não repassava para o mercado local o alto valor que a borracha passou a atingir no exterior, em função do aumento contínuo da demanda, o aviador ganhava tanto com a rede de “juros extras” aplicada por outros agentes aos seringueiros, quanto com a exportação da borracha a um preço cada vez mais elevado. De fato, os bancos e os importadores, compõem outro grupo de agentes ligados ao mercado internacional que também lucravam fortemente com a exploração da borracha na região por serem os principais fornecedores de capital para todo o sistema, garantindo para si a maior captura dos excedentes ao final do processo seja pelo recebimento dos juros, seja pela venda da borracha no mercado

externo. Ocorre que os proprietários das Casas Aviadoras para viabilizar o crédito inicial necessário para a exploração da borracha e, com isso, dar início à sequência de empréstimos (aviamentos) que caracterizavam o sistema, precisavam dar como garantia, aos agentes financeiros, suas propriedades, principalmente imóveis e navios (WEINSTEIN, 1993).

Com o crescimento da população urbana e o estabelecimento dos principais membros da elite gomífera da região em Belém, verifica-se um crescimento nas receitas dos governos estaduais e municipais, especialmente, durante a década de 1890, sendo que só a cidade de Belém recolhe um quarto do total coletado no estado do Pará nesse período. Esses tributos se convertem em investimentos na infraestrutura da área central de Belém: pavimentação de ruas, arborização urbana, remodelação e construção de praças, teatros, dentre outros; tudo servindo a um “embelezamento” da cidade adequado ao padrão higienista.

Outra parte dos tributos municipais é utilizada para assegurar empréstimos com investidores nacionais e internacionais e assim viabilizar investimentos maiores na infraestrutura urbana da cidade, como redes de água e esgoto, aterramento de áreas alagadas, abertura de novos bairros, iluminação pública, transporte público, rede de gás encanado, dentre outros. Nesse caso, o Estado atuaria apenas como gestor e fiador do investimento (WEINSTEIN, 1993), pois grande parte dessa infraestrutura passa a ser construída através de um regime de concessão para empresas locais e estrangeiras. Em síntese, essas dinâmicas de investimento garantem não só uma considerável qualidade de infraestrutura urbana na cidade, como também acentuam a diferenciação entre área central e a periferia, contribuindo para formação de diferenciais de renda entre os terrenos e imóveis da cidade.

Assim, conforme aumentava o afluxo de imigrantes em direção a Belém, entre o final do século XIX e início do XX, ocorre, da mesma forma que nas cidades de Rio de Janeiro e São Paulo, um aumento no número de habitações coletivas (cortiços, casas de cômodo e hotéis) na área central da cidade, bem como a promoção de políticas higienistas que passam a proibir ou a impor restrições a essas tipologias. A rápida urbanização leva ainda a uma situação de escassez de terras urbanizadas na

cidade que incentiva a elevação nas taxas de aluguel praticadas<sup>21</sup>, principalmente, nas áreas com melhor infraestrutura urbana.

A situação de escassez de terras urbanizadas e elevadas taxas de aluguel, chama a atenção de grupos ligados à elite gomífera e, especialmente, aos relacionados com o comércio e exportação da borracha, incentivando ainda mais o investimento em imóveis.

A aquisição de imóveis como forma de investimento, assume um aspecto ainda mais desejável com as elevadas taxas de aluguel praticadas na cidade, acrescenta-se a esse quadro o fato da produção, e a demanda, por borracha no mercado externo continuar em ascensão, o que incentivaria novos (e maiores) empréstimos com os bancos instalados na cidade, em grande parte, necessitando estar lastreados em propriedades urbanas desses grupos. Com isso, o capital excedente do circuito produtivo local é sistematicamente redirecionado para o incipiente setor imobiliário da cidade, assumindo características de um capital imobiliário, ao ser aplicado na compra de residências, prédios comerciais, e terrenos em zonas não desenvolvidas da cidade, na expectativa de obter ganhos através de diferenciais de renda imobiliária, ao mesmo tempo em que viabilizava a continuidade do ciclo de empréstimos que alimentava o circuito produtivo da exploração gomífera e todo o Sistema de Aviamento.

Pode-se dizer que, efetivamente, configura-se, nesse ponto, a formação do circuito imobiliário de Belém, tendo em vista que esses imóveis passam a servir não só como um patrimônio, a priori, de alta liquidez, mas também como uma segunda fonte de recursos para a elite local, que assume as características de uma classe rentista.

Ao longo do desenvolvimento do ciclo da borracha na região, essa conjuntura contribui para o crescimento severo no número de edificações da cidade, que passam de, aproximadamente, 4.000 edificações (3.425 casas térreas, 400 sobrados e 20 edifícios públicos) erguidas até 1860, para, no início do século XX, a quase 69.050 edificações (CANCELA, 2006, p. 52).

---

<sup>21</sup> As taxas de aluguel nesse período atingem patamares tão altos que Belém chega a ser citada como a “cidade mais dispendiosa do mundo civilizado” em palavras proferidas pelo Cônsul dos Estados Unidos no Brasil à imprensa local (Cf. CANCELA, 2006).



Cabe destacar, no entanto, que, mesmo os investimentos em imóveis urbanos se apresentarem lucrativos a curto prazo, com o declínio da economia gomífera, essa opção se mostrou extremamente prejudicial para o frágil sistema econômico da região, na medida em que privou setores econômicos mais produtivos e estratégicos, como a agricultura e a indústria, do capital de financiamento necessários para o seu crescimento (WEINSTEIN, 1993).

A tipologia (produto imobiliário) mais comum dos imóveis que passam a ser usados como objeto de investimento é a vila de casas, muito semelhante ao que Ribeiro (1997) classifica como “Produção Imobiliária Pequeno-Burguesa”. Da mesma forma que, em outros centros, no exemplo local da “Produção pequeno-burguesa”, ocorre a separação entre propriedade fundiária e capital imobiliário, sem ainda se caracterizar como uma produção capitalista. De fato, as vilas para aluguel na Belém desse período consistiam “num projeto de casas, em geral, pequenas, higiênicas e cômodas” (SOARES, 2008, p. 202) mas que, para se adequarem às regras de ordenamento urbano impostas pela Intendência Municipal<sup>22</sup>, precisavam obedecer ao alinhamento imposto pela planta de expansão da malha urbana desenhada por Nina Ribeiro, o que resulta em diferenças tipológicas, principalmente na escala e na implantação desses empreendimentos na cidade, em comparação com o que foi produzido em outras cidades no mesmo período.

A relação com o plano de Nina Ribeiro, faz com que as vilas normalmente fiquem restritas aos lotes adquiridos pelo dono do empreendimento, que, em geral, são desmembrados em lotes menores a depender do projeto, mas, a priori, não originam novas ruas ou quadras que não houvessem sido previstas no plano de expansão da malha urbana; no máximo, ocupam o miolo desocupado dessas quadras, mas sempre se atendo ao alinhamento de acordo com o plano. Além disso, as altas taxas de aluguel praticadas na cidade, combinada com o fato de também lastrearem os empréstimos para a exploração gomífera e à alta liquidez dos

---

<sup>22</sup> As políticas de adequação das edificações fomentado pela Intendência Municipal por meio do Código de Polícia Municipal instituído pela Lei n. 276, de 3 de julho de 1900, consistiam de orientações de cunho estético e higiênico que interferia nas técnicas construtivas tradicionais utilizadas nas edificações da cidade (tanto as a serem executadas quanto as existentes). Por possuir um caráter compulsório, o código obrigava o construtor a seguir um conjunto de regras que, em suma, serviam para a obstrução da construção de casas não condizentes com o projeto de modernização urbana de Belém.

empreendimentos, faz com que essas sejam produzidas a partir daí, tanto de investimentos oriundos do grande, quanto do pequeno capital local, o que resulta em padrões de acabamento e escala distintas, a depender da origem desse capital.



Figura 4 – Diferenças tipológicas entre vilas de casas construídas em Belém entre o final do século XIX e início do século XX: 4A e 4B exemplificam empreendimentos ligados ao grande capital com melhores padrões de acabamento, situados em bairros centrais e com grandes dimensões; 4C e 4D exemplificam empreendimentos ligados ao pequeno capital, com baixo padrão de acabamento e localização em bairros periféricos da cidade. Fotos: Ventura Neto (2012).

As diferenças entre as vilas produzidas em Belém e seus pares em outras cidades brasileiras, nesse período, não ficam restritas somente à questão tipológica. O fato do grande capital ligado às casas aviadoras optar por esse tipo de investimento também pode estar relacionado ao plano de expansão da malha urbana de Nina Ribeiro (Fig.1). Isso porque, ao se tornar o principal elemento norteador das políticas de remodelação e urbanização da urbe e estabelecer diretrizes de desenho urbano inclusive para áreas já aforadas a terceiros através do regime enfiteutico, acaba atuando como uma barreira para que detentores tradicionais de grandes glebas na Primeira Léguas as transformassem em novos bairros da cidade.

Mesmo com o expressivo crescimento no número de edificações em Belém, os limites correspondentes à Primeira Légua Patrimonial não são de forma alguma ultrapassados (Figura 2). Com isso, o mercado de terras que se estrutura em Belém fica restrito à área correspondente ao patrimônio enfitêutico do município, e, em decorrência disso, toda a terra urbana que passaria a ser comercializada na cidade continuaria como de propriedade da esfera municipal, sendo negociada somente a posse daquela terra, e não a propriedade.

Com isso, o desenvolvimento de um mercado de terras urbano, bem como a formação de áreas mais ou menos valorizadas em função da infraestrutura urbana, atendia também aos interesses do Poder Municipal na medida em que a abertura de novas ruas e novos loteamentos também poderia representar a possibilidade de mais recursos através da enfiteuse. A execução do plano de alinhamento de acordo com o que havia sido proposto por Nina Ribeiro, pode ter representado então uma possibilidade real de aumentar a captação de recursos para os cofres municipais através do pagamento de novas taxas de enfiteuse, tendo em vista que, em grande parte, as áreas da Primeira Légua ainda se encontravam devolutas.

A política que o Poder Público Municipal julga mais adequada naquele momento para, ao mesmo tempo, criar diferenciais de renda dentro do espaço urbano da cidade e ampliar a malha urbana, passa então a ser uma série de concessões à iniciativa privada de serviços relacionados, tanto à nova infraestrutura urbana da cidade quanto às obras públicas de remodelação e expansão da sua malha urbana de acordo com o plano de expansão. Na maior parte dessas parcerias, percebe-se a predominância da participação de famílias tradicionais da cidade que eram compostas, em grande parte, por grupos que, provavelmente, também defendiam o paradigma higienista de ordenamento da cidade, sendo na maioria entregues a apadrinhados políticos e correligionários de partido do Intendente Antônio Lemos (SARGES, 2004).

Extrapolando o escopo desse trabalho analisar detidamente cada uma das concessões e de que maneira elas se configuram como frentes de acumulação de capital mercantil a partir da valorização do espaço urbano da cidade ou de que modo se conectam ao circuito imobiliário local. No entanto, ao que tudo indica, elas seguem uma lógica semelhante ao que se verificou durante a implantação da rede

de esgotos da cidade: a Intendência Municipal, lastreado por futuros impostos oriundos da exploração da borracha, captava empréstimos com agentes financeiros estrangeiros e repassava esses recursos para os concessionários executarem as obras, sem que, necessariamente, eles tivessem gastos substanciais, e sim apenas a exploração das benfeitorias (SARGES, 2004).

Uma análise mais detida, somente em duas dessas concessões (a urbanização dos bairros do Reduto e Umarizal e a exploração do serviço de esgotos da cidade) indica outro modo pelo qual o espaço urbano da cidade se converte em frente de valorização do capital excedente das classes rentistas locais, sem necessariamente estar ligada a uma produção imobiliária em específico: a concessão para a construção e operacionalização da rede de esgotos da capital se concretiza após a criação, em Londres, da empresa *The Amazon Development Company Limited*, formatada exclusivamente para tratar da rede de esgotos e água potável da cidade, sendo designado pela Intendência Municipal para representá-la, junto ao consórcio, o Dr. Joaquim Lalôr (genro do Intendente Antônio Lemos), que assina o contrato de 200 mil libras esterlinas em uma das casas bancárias londrinas para realizar as obras pretendidas (SARGES, 2004, p. 158).

A relação com o espaço urbano, além da valorização imobiliária das áreas que possuíam o serviço de esgotamento e água potável, se dá principalmente através da cobrança por esse serviço (BORGES, 1983, p. 443). Isso porque, ao invés de ser taxado a partir do consumo de cada edificação, o contrato previa que as taxas deveriam corresponder a uma porcentagem calculada por ano e relativa ao valor locativo daqueles prédios pagos por seus proprietários, mas que obviamente os repassariam para os inquilinos.

Dessa forma, o concessionário desse serviço atrelava seus ganhos diretamente a um dos rendimentos mais importantes e sólidos de Belém nessa época e, independente do trabalho realizado ou do gasto com manutenção do sistema, os ganhos viriam imediatamente e de forma crescente a partir da valorização imobiliária das áreas atendidas pela rede de esgoto. A meu ver, apesar de não haver uma relação direta com a propriedade da terra ou com a propriedade de imóveis, a cobrança por um serviço de infraestrutura urbana a partir do aluguel

dos imóveis, se constitui como um exemplo peculiar das estratégias das classes dominantes locais de incorporar o espaço urbano a seu circuito de acumulação.

No que se refere à concessão para urbanizar os bairros do Reduto e Umarizal, esta foi dada a um grupo de empresários locais liderados pelo senhor Salvador Ferreira da Costa em dezembro de 1910, e se assemelha ao que se conhece hoje como operações urbanas consorciadas. Isso porque, a obrigação por parte desse grupo seria o “enxugo e saneamento da área, abertura de ruas e avenidas”(BORGES, 1983, p. 250), ou seja, a macrodrenagem das áreas baixas, bem como a abertura das ruas e avenidas que constavam no plano de alinhamento da Intendência Municipal. Entretanto, em contrapartida, o município iria aforar aquelas áreas para esse grupo, que assim poderia explorar as benfeitorias que surgiriam nos bairros por um prazo de 90 anos. A figura 5, extraída do plano de expansão de Nina Ribeiro, evidencia o desenho que os bairros deveriam seguir, destacando as áreas “baixas” do bairro do Umarizal.

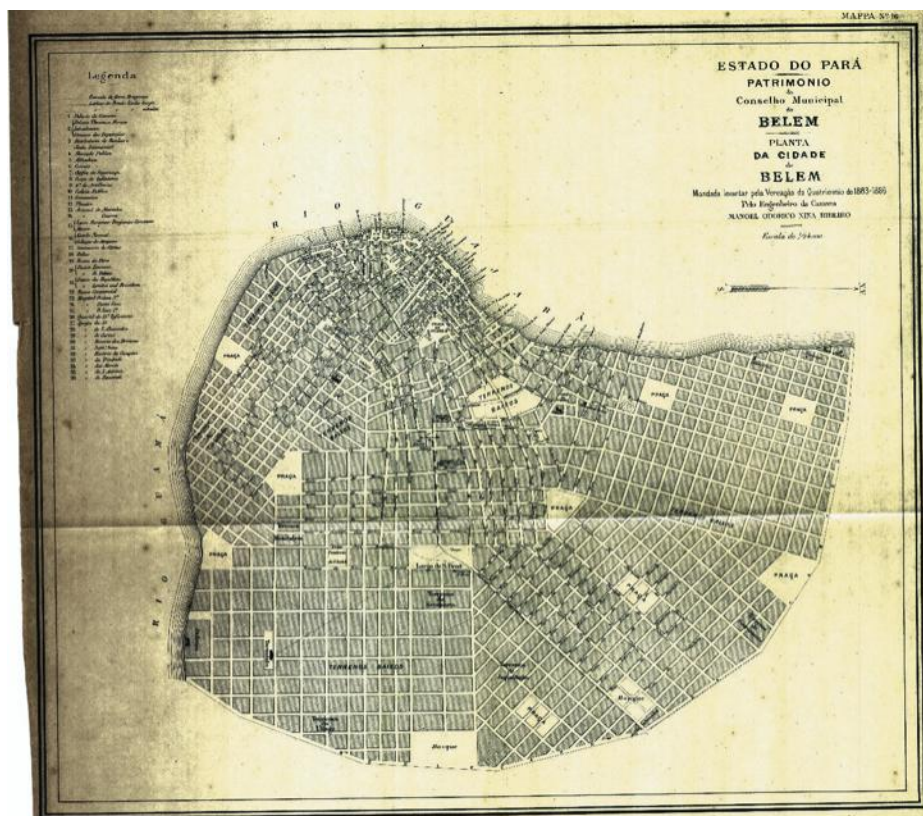


Figura 5 – Plano de expansão da malha urbana para os bairros do Umarizal e Reduto, em destaque, os terrenos baixos do Umarizal. Fonte: MUNIZ (1904).

Assim como ocorreu nas concessões para urbanização dos bairros do Reduto e Umarizal, a concessão para realizar as obras de alinhamento da Avenida 15 de Agosto (atual Avenida Presidente Vargas) no ano de 1904, em confluência com as obras de construção do Porto de Belém (CHAVES, 2011, p. 41-44), também segue uma lógica semelhante aos casos apresentados. Nessa concessão, em específico, não houve obras de saneamento da área e sim a ampliação da caixa da via da antiga Travessa dos Mirandas, que ainda seguia o traçado colonial original da cidade. A proposta, nesse caso, era a de adequar a largura dessa via, que passaria a se chamar Avenida 15 de Agosto, para uma largura de caixa semelhante à da Avenida Nazaré, sob a justificativa de melhor conectar a cidade ao porto de Belém.

Essa concessão foi entregue ao senhor Oscar de Melo que, além de receber o direito de exploração da avenida pelo usufruto das edificações e terrenos desapropriados, teria por obrigação a construção de um luxuoso “hotel modelo” e um novo teatro. Ao que tudo indica, a Intendência Municipal também pretendia transferir a sede do Poder Municipal para a Avenida 15 de Agosto. No entanto, apesar de ser autorizada em 1904, as obras só tem início no ano de 1910 e, portanto, um ano antes do início da decadência da economia gomífera.

### **A crise da produção rentista local e surgimento do incorporador**

Como visto, a construção de imóveis urbanos, principalmente, na forma de vilas, torna-se uma das principais formas de direcionar os capitais excedentes do circuito produtivo ligado à exploração gomífera, a partir de investimentos em propriedades urbanas que eram majoritariamente utilizadas para fins de aluguel. Contudo, como as vilas e as propriedades urbanas, de um modo geral, costumavam ser utilizadas como garantia nos empréstimos bancários necessários para financiar a exploração da goma elástica, acabaram servindo como alternativa para efetuar o pagamento desses empréstimos a partir de 1911 (CANCELA, 2006) quando se confirma a queda do preço da borracha no mercado internacional e instala-se um severo quadro de crise no circuito produtivo local.

Dessa forma, pode-se considerar que a crise na produção imobiliária rentista local ocorre de forma paralela à decadência da economia gomífera, tendo em vista que a abrupta venda de imóveis para saldar dívidas, leva ao aumento do estoque

dessas unidades na cidade e induz a uma queda brusca no seu valor de mercado. Algumas fontes chegam a citar uma queda total de 50% do seu valor de mercado já em 1913 e, segundo Weinstein (1993, p. 263-265), “é de admirar que não tenham caído mais, uma vez que grande parte da população da elite de Belém estava enormemente necessitada de dinheiro”. Dois anos depois, o jornal local *Folha do Norte* assinalava que Belém, após décadas de escassez de moradia, possuía perto de três mil casas vagas.

Como forma de demonstrar a relação entre a decadência da economia gomífera e a crise da produção imobiliária rentista na cidade, utiliza-se o exemplo identificado por Cancela (2006) ao analisar o inventário do coronel Horacio Barbosa de Lima, cujo perfil de riqueza era bastante comum aos seringalistas, que, no caso do coronel, chegou à casa dos duzentos e dezenove contos de réis. Este, ao falecer em 1927, portanto, em plena crise da economia gomífera, deixa, além de estradas de seringais e localidades no interior do estado, inúmeras casas e terrenos em Belém adquiridas com fins de investimento. A autora mostra que a esposa do coronel, à época do falecimento do cônjuge, alega que para sanar diversas dívidas, inclusive a do próprio inventário, requeria a venda de um prédio avaliado em 34 contos de réis que precisa ir a leilão por três vezes seguidas no mesmo ano, reduzindo seu preço a cerca de 28 contos de réis.

No entanto, mesmo com a decadência completa da economia gomífera, o fato de Belém em 1912 possuir algo em torno de 275 mil habitantes, fazia da cidade uma das cinco maiores áreas urbanas do Brasil e um mercado considerável para gêneros alimentícios e produtos manufaturados (WEINSTEIN, 1993, p. 268). Mesmo que, nos oito anos que se seguem até o fim da década de 1910, a população de Belém diminuiu para cerca de 236 mil habitantes, e o poder de compra desses habitantes tenha diminuído consideravelmente, a nova condição demográfica da região como um todo, garante um demanda constante por produtos manufaturados favorecendo indústrias e casas importadoras de Belém, cidade que possuía o principal porto e parque industrial da região (WEINSTEIN, 1993, p. 268).

A indústria manufatureira, o setor de importação e atividade agrícola se tornam o principal motor econômico da região após a crise da economia gomífera. Privilegiam-se desse momento, principalmente, a parcela da elite local que já

possuía alguma relação com essas atividades, sendo que a elite comerciante relacionada com as casas aviadoras assiste à queda de seu patrimônio e, em grande parte, volta a sua terra de origem<sup>23</sup>. O crescimento da indústria local tem início já durante a década de 1910 sendo que, em 1918, Belém tinha pelo menos dez fábricas produzindo mercadorias no valor de 500 contos ou mais por ano e todas elas, com exceção de duas, anteriores à decadência.

Esse crescimento se intensifica nos anos 1920, principalmente, nas proximidades do porto de Belém e na áreas baixas dos bairros do Reduto e Umarizal. Contudo, a recuperação do valor dos imóveis urbanos não ocorre na mesma rapidez e o capital excedente obtido com a atividade industrial não assume características de capital imobiliário na mesma escala de como ocorrera no momento anterior. Com a exceção da construção de algumas vilas operárias que serviam majoritariamente para abrigar parte da população que trabalhava nas fábricas da cidade (SOUSA, 2009), ao que tudo indica, o capital excedente é principalmente reinvestido na atividade industrial para ampliar a produção, em que pese as vantagens de monopólio que essas casas tinham na região, tendo em vista a falta de conexão viária com o Centro-Sul do Brasil. A outrora forte conexão das classes rentistas locais com o espaço urbano de Belém se enfraquece, pelo menos até o final dos anos 1940, quando tem início as primeiras formas de incorporação imobiliária na cidade.

O capital excedente de atividades produtivas locais só é novamente redirecionado para o circuito imobiliário local, incorporando novamente características de um capital imobiliário, quando da manutenção do crescimento no setor industrial da cidade entre as décadas de 1930 e 1940, recebendo o impulso dos recursos que entram em Belém em função da participação do Brasil na 2ª Guerra Mundial, quando Belém se torna uma das bases dos Aliados no país.

Ademais, a política de disponibilização de amplos terrenos pela Intendência Municipal na área central da cidade auxilia na superação, pelos menos inicialmente,

---

<sup>23</sup> Weinstein (1993, p. 267) destaca que não se pode efetivamente precisar o que ocorreu com a comunidade aviadora do Pará, entretanto, a autora acredita que estes comerciantes provavelmente retornaram a sua terra natal, nesse caso, Portugal, ou então mudaram para cidades brasileiras, como o Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre que, “em termos de oportunidades financeiras, ofereciam mais do que a Amazônia no período posterior à expansão da borracha”.



de limites inerentes à produção capitalista da mercadoria moradia, principalmente, a necessidade de terrenos para reiniciar o processo produtivo, como foi apontado no capítulo anterior.

A política de disponibilização de terrenos ao longo da Avenida 15 de Agosto tem início com a Revolução de 1930, na gestão do Governador Magalhães Barata e dos Intendentes por ele nomeados. Durante a sua gestão, o Governador concentrou esforços para fazer de Belém uma cidade renovada, o que incluía uma série de intervenções urbanísticas concentradas na área central da cidade com o intuito de reavivar as condições urbanas presenciadas no período áureo da borracha (CHAVES, 2009), isso porque a sociedade local até a década de 1940, pelo menos, ainda relaciona a imagem da cidade de Belém às transformações urbanísticas do período econômico anterior (PENTEADO, 1945 apud CHAVES, 2009), sob a administração do Intendente Antônio Lemos. Esse contexto permite que a produção imobiliária local passe a seguir uma lógica capitalista, ainda que com severas limitações de crédito, o que produz as primeiras formas de incorporação imobiliária na cidade.

As relações entre o surgimento da incorporação imobiliária no mercado local com a decadência da economia gomífera não se restringem apenas a uma demanda política de recuperar a imagem de uma Belém próspera a partir de novos empreendimentos na área central. De fato, os terrenos que são disponibilizados para a construção dos primeiros empreendimentos sob o regime de incorporação somente se tornam propriedade do Estado devido ao abandono das obras de alinhamento da Avenida 15 de Agosto pelo concessionário Oscar de Melo.

Vale lembrar que essa concessão apesar de ter sido autorizada em 1904, só tem início em 1910 como complemento às obras de construção do novo porto da cidade, e, em decorrência talvez das dificuldades financeiras enfrentadas pela Intendência a partir de 1911, as obras de alinhamento se prolongam por muitos anos, sendo concluídas apenas em 1930 no governo de Magalhães Barata.

Como as obras são finalizadas pelo Estado, os terrenos desapropriados para ela, e que seriam de usufruto do concessionário, são incorporados pela Intendência Municipal e utilizados pelo Governo Estadual no seu projeto de renovação da

cidade<sup>24</sup>. Para tal, o Estado condiciona a disponibilização desses terrenos a empresários que se dispusessem a erguer na avenida, edifícios de boa apresentação alinhados a uma nova ideia de progresso, identificada com a verticalização dos empreendimentos.

A facilidade para obtenção de terreno (terras públicas) na área mais valorizada da cidade, na época, é essencial para que empresários locais, mais uma vez, redirecionem os excedentes do circuito produtivo para o circuito imobiliário, como ocorrera no período gomífero. Porém, durante as décadas de 1930 e início dos 1940, os edifícios construídos nesse trecho da avenida, em sua maioria, não são frutos desse processo, prevalecendo edifícios com usos diversos e sem a predominância do uso habitacional.

A proposta de um novo plano urbanístico, que visava devolver à cidade o seu aspecto monumental de outrora (CHAVES, 2011), aprovado em 1947 pelo então Prefeito de Belém Jerônimo Cavalcanti e intitulado *Plano Urbanístico de Belém*, traz a primeira lei de gabarito para a Avenida 15 de Agosto, instituindo que qualquer edifício com menos de 10 pavimentos não poderia ser construído na avenida.

---

<sup>24</sup> Chaves (2005) identifica que, em paralelo a esse processo, a Avenida 15 de Agosto havia se valorizado devido à função de conectar o centro comercial aos bairros em crescimento e em expansão a partir da Avenida Nazaré, potencializada por se localizar próxima ao Porto de Belém, mas também da rampa construída para servir de pista para os hidroaviões da empresa “*Pan Air do Brasil*”, que, a partir de 1920, pousavam nas águas da Baía do Guajará



Figura 6 – Fotografia da Avenida 15 de Agosto no início da década de 1960 com destaque para o edifício Importadora e terreno vago que viria a ser disponibilizado pelo Estado para a construção da Agência Central do Banco do Brasil em Belém. Fonte: <<http://fauufpa.wordpress.com/2012/05/22/o-terreno-do-banco-do-brasile-visto-de-um-clipper/>>. Acesso em 20 mai. 2011.

Vale ressaltar que, durante as décadas de 1920 e 1930, o Estado brasileiro cria condições legais para o surgimento do incorporador imobiliário, pelos Decretos Legislativos n. 5.481, de 1928 e n. 22.626, de 1933.

O primeiro decreto, promove mudanças legais no regime de propriedade imobiliária criando “a possibilidade do surgimento de uma figura que articula o proprietário original do terreno, os futuros compradores dos imóveis, o construtor e, posteriormente, o financiador” (BRASIL, 1928). Enquanto, o segundo contribui para o surgimento de um capital de empréstimo que se especializará no financiamento imobiliário e, ao limitar as taxas de juros nos empréstimos hipotecários a 10%, induz a uma forte expansão desse tipo de financiamento por meio de um sistema de hipotecas imobiliárias.

Na escala nacional, o crédito imobiliário que surge pelo sistema de hipotecas é, de fato, o capital que viabiliza as primeiras incorporações em cidades brasileiras a partir dos anos 1940. Principalmente pelo investimento de grandes instituições

públicas no sistema hipotecário como forma de aplicação de seus fundos, principalmente, atuando predominantemente nos grandes centros urbanos, em especial, Rio de Janeiro e São Paulo. Dentre essas entidades, destacam-se: Caixas Econômicas, instituições de Previdência Social, organizações privadas atuando no setor bancário e particulares (grandes e pequenas firmas) (RIBEIRO, 1997, p. 269). Contudo, tendo em vista a inexistência em Belém, num primeiro momento, da maior parte dessas entidades<sup>25</sup>, acredita-se que, de fato, as primeiras incorporações imobiliárias foram financiadas exclusivamente pelo capital excedente de particulares ligados à atividade industrial ou que tenham se beneficiado dos recursos que ficaram na cidade ao longo da Segunda Guerra Mundial.

O primeiro exemplo de incorporação imobiliária na área central da cidade surge em 1949 com o lançamento do edifício “Piedade”<sup>26</sup> pela Imobiliária Sul-América, mas que, apesar de se situar na Avenida Presidente Vargas, não faz uso dos terrenos disponibilizados pelo Estado.

Vale ressaltar que o início da produção imobiliária sob o regime de incorporação na cidade, guarda uma estreita relação com o que vinha ocorrendo no Rio de Janeiro no mesmo período. Isso porque, mesmo sendo paraense de nascimento, Judah Levy cursou a Faculdade de Engenharia na capital fluminense onde funda a imobiliária Sul-América, que é uma das empresas que participam da construção do novo produto habitacional da Capital Federal na zona sul da cidade<sup>27</sup>.

Como mostra Ribeiro (1997), o Rio de Janeiro dos anos 1940 passa por transformações no seu sistema viário que modificam as ligações de Copacabana com o restante da cidade, ao mesmo tempo, em que a mídia carioca produz no imaginário daquela sociedade um novo modo de vida associado ao novo tipo de habitação que passa a ser produzida no bairro, o produto “Copacabana-

---

<sup>25</sup> A única exceção é o Instituto de Aposentadoria e Pensão dos Industriários (IAPI) que, segundo Sarquis (2002), no final dos anos 1950, financia um único empreendimento habitacional no bairro de São Brás, até então periferia da cidade, e em um terreno disponibilizado pela Prefeitura Municipal para atender a uma antiga exigência de funcionários das indústrias locais.

<sup>26</sup> Mesmo que esse edifício tenha sido lançado na Avenida 15 de Agosto, a pesquisa realizada não foi capaz de apurar se este terreno foi disponibilizado pelo Estado para a imobiliária Sul-América, tendo em vista que o terreno se localiza em um trecho da Avenida 15 de Agosto que não estava incluído nas obras de alinhamento da Avenida.

<sup>27</sup> Judah Levy constrói dois edifícios no Rio de Janeiro, um situado em Copacabana de nome “Visconde do Arary” e outro no bairro do Catete de nome “Barão de Marajó”.

apartamento” e que contribui para “a invenção de um novo modo de vida, ao qual se associa uma localização a uma nova maneira de habitar, fundadas nos princípios da individualidade e liberdade” (RIBEIRO, 1997, p. 280).

Em Belém, percebe-se um movimento semelhante na consolidação do incorporador no setor imobiliário local, mas ao invés de se situar em novos bairros, esses empreendimentos se aproveitam dos terrenos oferecidos pelo Estado e, inicialmente, se localizam ao longo da Avenida 15 de Agosto. O papel da mídia local é fundamental na legitimação do ideário americano do “arranha-céu” como um reflexo de progresso econômico, o que é determinante para o êxito dessa tipologia perante a sociedade local, que ainda aguardava por novos períodos de crescimento econômico como os vividos no início do século. Mesmo que seja pouco significativo se comparado a outros centros urbanos do Brasil<sup>28</sup>, esse período consolida a figura do incorporador imobiliário em escala local e possibilita que o espaço urbano novamente esteja inserido no circuito de acumulação de parte das elites locais.

---

<sup>28</sup> Em levantamento realizado por Oliveira (1992) o total de edifícios com mais de 10 pavimentos construídos em Belém, entre o final dos anos 1940 e início dos 1960, não ultrapassam 11.



**ADQUIRA SUA CASA PROPRIA**  
**"EDIFICIO IMPORTADORA"**

**O Presente que Oferece**  
Importadora de Ferragens S/A  
Cidade de Belém

Compre o apartamento...  
A mais bela vista da cidade...  
Acabamento até todos os pormenores e com...  
Este apartamento de maior valor...  
Compre o apartamento de maior valor...  
Compre o apartamento de maior valor...

**NÃO PERCA A OPORTUNIDADE DE ADQUIRIR A**  
**SUA CASA PROPRIA**  
**PAGANDO SOMENTE O ALUGUEL**

Figura 7 – Recortes de jornal destacando materiais de divulgação das primeiras formas de incorporação imobiliária em Belém. Fonte: CHAVES (2005; 2011).

Mesmo que o papel da mídia local influencie fortemente na consolidação do apartamento como forma moderna de morar em Belém, ainda não se pode afirmar que, nesse momento, já se configurava em Belém a formação de uma Coalizão Urbana com a função de converter a cidade em uma Máquina Imobiliária de Crescimento. De fato, existe sim uma relação entre a propagação da ideia do apartamento e da verticalização como sinônimo de crescimento e progresso da cidade, e que guarda fortes semelhanças com as ideias de Molotch e Logan (1987). No entanto, o grau de mercantilização do espaço urbano de Belém ainda era baixo,

principalmente, em função da ausência de uma sistema de crédito imobiliário voltado para habitação de mercado, o que, de certa forma, inviabilizava que o capital de incorporação local mantivesse a sua produção em uma taxa contínua de crescimento.

### **A formação de uma máquina de crescimento urbano em Belém**

Como mostrado anteriormente, Harvey (1989) aponta que a lógica da acumulação pela acumulação aplicada ao circuito imobiliário, tende a suscitar alianças de classe entre capitalistas que mantêm, em seu circuito de acumulação, investimentos no setor imobiliário. Sejam eles oriundos de um redirecionamento de excedentes originados no setor produtivo, ou de investimentos que podem inclusive ter suplantado os ganhos do circuito produtivo dessas classes, como aponta Lefebvre (1999), o fato é que a tendência que se configura, é que as alianças de classes entre esses grupos acabam fazendo com a cidade funcione como uma Máquina de Crescimento, seguindo, a depender do contexto em que for aplicada, a teoria e a lógica descrita por Molotch e Logan (1987)

As primeiras evidências da formação de uma Máquina de Crescimento em Belém, servindo diretamente aos propósitos de acumulação das classes rentistas locais, toma forma somente entre o final dos anos 1950 e início dos anos 1970, especificamente, após o término da Rodovia Belém-Brasília (BR-010) em 1958.

A política de integração da Amazônia com o Centro-Sul do Brasil produz uma redefinição da estrutura econômica e regional e da rede urbana da região amazônica (TRINDADE JR., 1997, p. 45), de forma conjunta, a integração rodoviária permite que entrem no mercado local, a um preço competitivo, produtos industrializados e manufaturados que prejudicam fortemente o incipiente parque industrial da cidade. As indústrias existentes em Belém até então, pelo fato de operarem com baixo nível tecnológico e, de certa maneira, a custos elevados, eram pouco competitivas para enfrentarem a concorrência com as indústrias do Centro-Sul (TRINDADE JR., 1997, p. 89), tendo em vista que até o término da Belém-Brasília, o que mantinha o parque industrial de Belém era a distância regional em relação a esses centros e o acesso ao mercado amazônico limitado praticamente ao modal fluvial (MOURÃO, 1987).

Além de prejudicar a atividade industrial, a integração rodoviária com o resto do Brasil contribuiu para o desaparecimento dos espaços dedicados à atividade agropastoril situados em algumas áreas de baixada da cidade. Esses espaços, conhecidos popularmente como vacarias, tinham a função primordial de abastecer a cidade com leite *in natura*, e, devido a sua tecnologia limitada de produção, precisavam se localizar em áreas próximas aos bairros da área central. A existência desses espaços dentro da cidade também era fortemente influenciada pelo isolamento da região em relação ao Centro-Sul do Brasil, contudo, algumas questões estruturais da produção do leite *in natura*: baixa produtividade do rebanho, doenças do gado e falta de assistência técnica à produção, aliado à péssima condição de higiene desses espaços (TRINDADE JR., 1997, p. 109) fazem com que o leite industrializado que chegou na cidade a partir de 1958 provoque a decadência dessa atividade e o desaparecimento dessas áreas.

Muito mais do que a dissolução de atividades econômicas, a falência do parque industrial local e o desaparecimento das vacarias afetam diretamente o circuito de acumulação de capital mercantil das classes rentistas locais, tanto o da elite industrial, que havia se consolidado com a decadência do ciclo econômico de exploração de goma elástica, quanto o da elite fundiária que possui conexões ainda mais antigas com a região. Cabe lembrar que grande parte das áreas de baixada da cidade onde se localizavam as vacarias<sup>29</sup> haviam sido aforadas, em alguns casos, ainda no século XVIII, para famílias tradicionais da cidade, proprietárias de terras em toda a região amazônica.

Quando esses grupos se veem destituídos de um elemento importante no seu circuito de acumulação, justamente o que correspondia à atividade produtiva, seu principal patrimônio, especialmente, no caso das vacarias, se torna a propriedade da terra, mas que entretanto não interessavam ao incipiente setor imobiliário de mercado da cidade, tendo em vista a ausência de infraestrutura urbana na área e a baixa qualidade do solo.

Era preciso, então, articular investimentos públicos que dessem conta de dotar aquele espaço de infraestrutura, o que aparentemente não foi difícil, pois, logo

---

<sup>29</sup> No caso das vacarias, os verdadeiros ocupantes eram apenas donos do rebanho, mas não dos imóveis ou da propriedade que eram alugadas a esses ocupantes.



após a inauguração da Rodovia Belém-Brasília, a cidade assiste ao início da maior obra de macrodrenagem de áreas de baixada já realizada na cidade, e vale lembrar que essas áreas já haviam sido objeto de intervenção de saneamento no período lealista, como mostrado anteriormente, justamente nas bacias das Almas e do Reduto (bairros do Umarizal e Reduto, respectivamente), e numa articulação que envolve a participação da União, do Estado e do Município, por meio de seus diferentes setores especializados (TRINDADE JR., 1997, p. 121).

A produção do espaço urbano em Belém tradicionalmente se caracteriza pela possibilidade de criar solo urbano a partir de obras de aterramento e drenagem de áreas alagadas (TRINDADE JR., 1997). De um modo geral, esse tipo de intervenção remonta ao Período Colonial e, em cada momento, serve a um propósito específico. Contudo, além da possibilidade de criar solo urbano, a política de saneamento de baixadas em Belém teria a capacidade de redefinição de centralidades dentro da cidade.

As intervenções nas bacias das Almas e do Reduto, além de um exemplo emblemático de um processo tradicional de criação de solo urbano e de novas centralidades, sugere que representam as primeiras tentativas das classes rentistas locais em converter Belém em uma Máquina Imobiliária de Crescimento, mesmo que num contexto específico e distinto do estadunidense, analisado por Molotch e Logan (1987). Isso porque muitos dos fatos que se sucedem até a entrega definitiva das obras de macrodrenagem, se enquadram no que autores apresentam sobre o papel do governo dentro da teoria da Cidade como Máquina de Crescimento Urbano. Especificamente, a articulação que se deu entre as três esferas governamentais pode ser interpretada como um exemplo do modo como uma Coalizão para o Crescimento Urbano local pode ajudar na captação de recursos de camadas superiores, bem como os estudos de viabilidade realizado por técnicos das três esferas demonstrariam de que maneira a elite local teve acesso ao *staff* de funcionários e consultores ligados e financiados pelo poder público, se assemelham com o descrito pelos autores acima citados.

As primeiras discussões a respeito do saneamento daquelas bacias têm início em 1950 e, inicialmente, é incluído numa campanha do Serviço Nacional de Malária (SMN), mas as obras acabam contando com o envolvimento de vários órgãos

ligados à União (SPVEA, DNPRC, Fundação SESP, SNM), Governo do Estado (EFB, SNAPP) e PMB, e têm início no ano de 1957, mas em 1958 são paralisadas, ficando a área entregue ao abandono.

Esse panorama começa a se inverter a partir de 1965, portanto, sete anos após a inauguração da BR-010. As obras se intensificaram com o decreto de utilidade pública assinado pelo Presidente Castelo Branco, que desapropriava toda a área de terras necessária à construção do canal, garantindo, com isso, a remoção da favela instalada na área-objeto de intervenção. Após a resistência dos moradores, eles foram definitivamente remanejados em 1968 para o primeiro conjunto habitacional construído em área incluída dentro da Segunda Léguas Patrimonial pela COHAB, nas proximidades do que hoje constitui o bairro da Marambaia.

Após o término das obras do canal, a Prefeitura realiza as obras que eram originalmente de sua incumbência, como a implantação de esgotos pluviais e pavimentação das vias e, em 1973, a obra é entregue à população.

Mesmo que a obra tenha sido iniciada num período anterior à integração rodoviária da cidade com o resto do Brasil, e sob uma justificativa de cunho sanitário, chama atenção o fato dela só ter recebido os devidos aportes financeiros do Governo Federal a partir de 1968. Como se mostra, a seguir, é justamente no final da década de 1960 com a criação do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e do BNH, que o setor imobiliário local, se adequando ao modelo de financiamento imobiliário do BNH, privilegia a produção imobiliária de mercado, centrado, principalmente, na figura do incorporador. Tudo leva a crer que a conclusão das obras, antes entrada do agente financeiro público no setor imobiliário, não interessava de imediato ao grupo local que buscava transformar Belém em uma Máquina de Crescimento, isso porque o grau de mercantilização do espaço urbano local ainda era reduzido, tendo em vista que ainda não havia um agente financeiro voltado para viabilizar crédito para a produção imobiliária de mercado.

Molotch e Logan (1987) citam, ainda, que a participação do governo em aliança com as classes rentistas locais garantiria a esse grupo, a possibilidade de utilizar o *staff* de funcionários e consultores ligados e financiados pelo poder público,

na execução de estudos que garantissem a viabilidade dos futuros empreendimentos. De fato, pode-se considerar o convênio assinado em 1973 entre SUDAM, Governo do Estado e DNOS, que resultou no documento “Monografia das Baixadas de Belém: subsídios para um Projeto de Recuperação”, definindo as diretrizes de intervenção para áreas de baixada, identificadas com interesses do setor imobiliário local, como um claro exemplo, em escala local, da situação apontada por Molotch e Logan (1987).

A recomendação geral proposta pelo levantamento afirma que a solução para o problema habitacional das baixadas vai além da simples remoção da habitação; de fato, esperava-se garantir a entrada desse público no mercado imobiliário formal, tendo em vista que a limitação a sua participação estava restrita, principalmente, à falta de “aspirações” daquele indivíduo que o impedia de solicitar financiamentos imobiliários junto aos órgãos competentes.

Pelo documento, a valorização imobiliária que aquelas áreas sofreriam após as obras de saneamento, compensaria, a curto prazo, os recursos gastos com toda a obra, que seriam recuperados com impostos. Especialmente, as bacias das Almas e do Reduto são apontadas pelo documento como as mais propensas a se tornarem novas frentes de valorização imobiliária e, por conta disso, deveriam ter suas obras de drenagem e infraestrutura finalizadas o quanto antes.

Com investimentos em infraestrutura garantidos ou em vias de realização pelo Estado, aliado à consolidação do SFH e do BNH em escala local como agentes financeiros dessa produção, faltava então que as classes rentistas locais estabelecessem uma coalizão para o crescimento com outros grupos para que Belém efetivamente passasse a funcionar como uma Máquina de Crescimento urbano. Como resultado, matérias na mídia local associando a verticalização imobiliária ao progresso e ao crescimento da cidade são reavivadas e diretamente relacionadas com as obras de macrodrenagem na área. Legitima-se à sociedade local, a partir desse ponto, a ideia de que, não só a verticalização, mas também que aquele tipo de intervenção urbana em áreas de baixada representava o progresso e crescimento da cidade. O fragmento abaixo apresenta claramente a opinião da imprensa local sobre o projeto:

(...) a Prefeitura de Belém entraria com sua parte construindo à margem do mesmo [do canal] uma grande avenida de 78 metros de largura, (...) Seria uma avenida arborizada, tipo boulevard, construída dentro da técnica moderna. Ao seu redor, é claro, surgiriam em pouco tempo os modernos edifícios, as casas funcionais, fazendo nascer um novo bairro progressista na cidade. Já calcularam o quanto lucraria aquela parte da cidade com o término das obras do canal? Além do saneamento, capaz de eliminar os focos de malária e da filariose, o Reduto teria alma nova com a sua moderníssima avenida, sem dúvida alguma, uma das mais belas da cidade (A Província do Pará, Belém, 18.09.1960, c.2, p.10 apud TRINDADE JR., 1997, p. 122).

Na figura 8, algumas imagens que trazem um panorama das transformações vivenciadas na área de macrodrenagem da bacia das Almas.

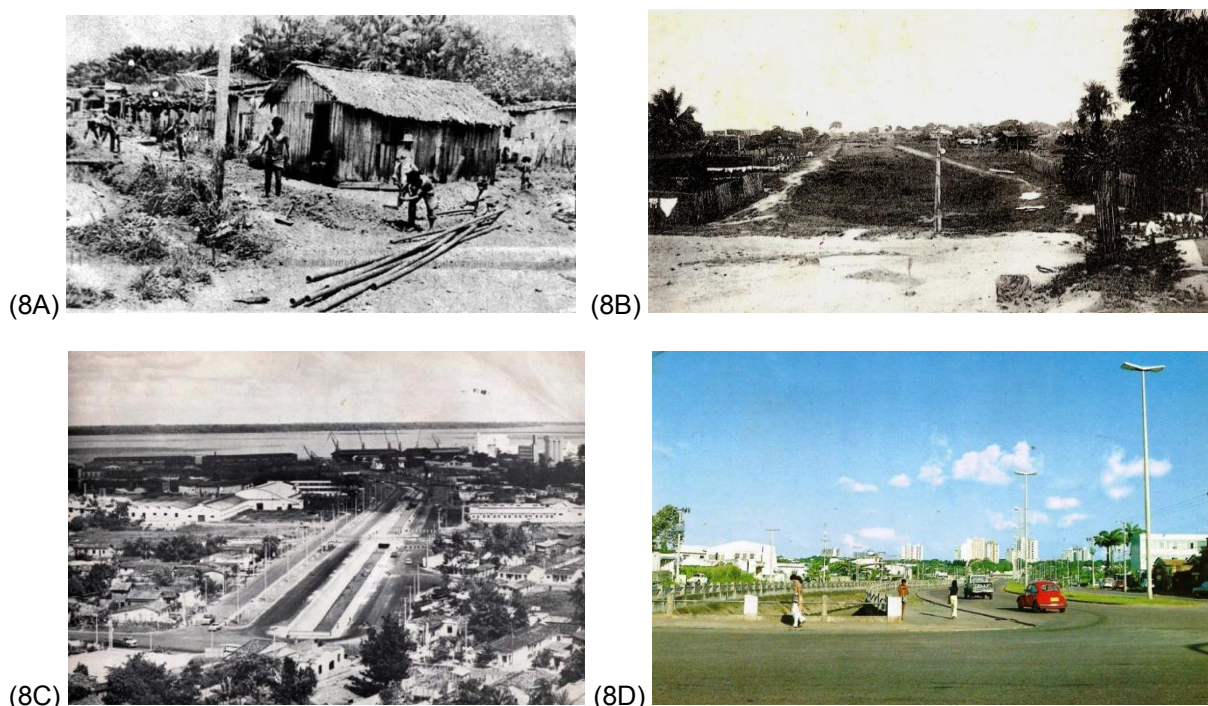


Figura 8 – Fotografias em diversos momentos mostrando as mudanças no bairro do Umarizal depois das obras de saneamento: 8A - Tipologia tradicional das baixadas existentes no bairro antes das obras; 8B – Início das obras de retificação do canal e construção da Avenida Visconde de Souza Franco; 8C – Conclusão das obras e inauguração da Avenida Visconde de Souza Franco em 1972; 8D – Panorama da época da inauguração da Avenida Visconde de Souza Franco direcionado para o bairro do Nazaré, detalhe para a quantidade de terrenos (áreas verdes) disponíveis. Fonte: <<http://fauufpa.wordpress.com/2012/05/02/doca-de-souza-franco-decada-de-1970/>>.

Mesmo que uma coalizão para o crescimento local tenha sido articulada para converter aquelas áreas do bairro do Umarizal e do Reduto em frente de expansão do setor imobiliário local, aparentemente, por conta de limitações tecnológicas na execução de fundação em áreas alagadas (SALAME, 2003) esse processo não se consolida em definitivo. De fato, é mostrado, a seguir, que para que os interesses de valorização imobiliária naqueles bairros efetivamente se concretizassem, seria

preciso outras coalizões, agora com membros da classe política, que asseguraria a intensificação do uso do solo nesses bairros, principalmente, durante os anos 1990.

## 2.2 1960 A 1990: A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA SOB O REGIME DE INCORPORAÇÃO EM BELÉM

A partir do final da década de 1960, a cidade de Belém assiste ao fortalecimento do capital imobiliário em nível local, na medida em que o Governo Federal assume a política habitacional como área prioritária dentro de sua agenda política. Essa decisão impacta diretamente no setor imobiliário de mercado da cidade, pois, a partir do estabelecimento do SFH, criam-se as condições necessárias para uma interação segura entre capital financeiro e capital imobiliário na produção imobiliária de mercado. Mesmo que as primeiras formas de produção imobiliária sob o regime de incorporação tomem forma em Belém ainda no final da década de 1940, o fato desses edifícios serem produzidos como resultado de um redirecionamento de excedentes do capital mercantil e industrial de grandes empresários da cidade aliado à inexistência de um sistema de crédito estruturado para o imobiliário, faz com que essa produção se reduza a pouco mais de 11 empreendimentos de 1940 a 1960 (OLIVEIRA, 1992), o que serve de exemplo para evidenciar os limites do autofinanciamento imobiliário.

O sistema de financiamento disponível para o setor, até então, baseava-se em créditos hipotecários dos fundos de pensão e que, em 1946, já apresentava indícios de crise, o que leva, conseqüentemente, a uma crise no setor imobiliário de incorporação que perdura durante parte dos anos 1950 e atinge seu ápice no início dos anos 1960 (RIBEIRO, 1997, p. 273). Apesar do sistema de financiamento da época não interferir substancialmente na dinâmica imobiliária de Belém, já que, ao que tudo indica, os primeiros empreendimentos imobiliários de mercado resultavam do direcionamento de excedentes do circuito produtivo local e não havia em Belém nenhuma das instituições que ofereciam hipotecas imobiliárias, como mostrado no tópico anterior, a solução encontrada pelo Governo Federal para equacionar essa crise é decisiva para a consolidação do setor imobiliário de mercado na cidade. Trata-se justamente da criação do SFH e do BNH, pelo recém-instaurado Regime Militar.

Numa destreza política espantosa, o Governo Federal em 1964 passa à sociedade a ideia de que a questão habitacional havia se tornado uma política prioritária no governo, e que, por conta disso, estaria disponibilizando recursos oriundos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE) e do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) para solucionar a questão habitacional do país. Na verdade, a combinação SFH/BNH atendia majoritariamente a interesses do setor imobiliário nacional (RIBEIRO, 1997), e, ao incentivar a casa própria, o Governo Militar indiretamente estaria assegurando a “estabilidade social” e a ordem no país (FIX, 2011, p. 90).

Não é função desse trabalho, detalhar as especificidades do período BNH em nível nacional ou local. Cabe deixar claro, entretanto, que sua lógica de funcionamento, quanto ao modo de acessar o recurso dos fundos públicos, é fundamental para a consolidação do incorporador na construção habitacional de mercado no Brasil. Isso porque, o que fica instituído pelas normativas do SFH, fornece de forma exclusiva e diretamente a esse agente de 80% a 100% do capital necessário à realização dos empreendimentos, “tornando-o chefe de orquestra frente aos outros agentes e aos compradores” (RIBEIRO, 1997, p. 301) e o vértice de três mercados: o de terras, o de construção e o de crédito (RIBEIRO, 1997, p. 301).

Um outro ponto que cabe destaque é o fato do período BNH prever o atendimento diferenciado por três faixas de rendimento: popular, econômico e médio, com agentes específicos para cada uma delas. O mercado popular era atendido pelas Companhias de Habitação (COHAB) e seu foco eram famílias de até 3 salários mínimos, o mercado econômico era atendido por cooperativas habitacionais (COOPHAB) e tinham foco em famílias de 3 a 6 salários mínimos, e, por último, havia um mercado médio que era atendido por empresas incorporadoras e voltado para famílias de mais de 6 salários mínimos, atuando por meio de agentes financeiros que interagem com o SBPE, as Sociedades de Crédito Imobiliário (SCI's), as Associações de Poupança e Empréstimo (APE) e as Caixas Econômicas (FIX, 2011, p. 97).

Os novos arranjos do período e, especificamente, a diferenciação do financiamento imobiliário em três faixas de rendimento mudam a estrutura do

mercado imobiliário privado e transformam o espaço construído das cidades brasileiras. Ao fortalecer a figura do incorporador, as diferentes formas de captação do financiamento imobiliário levam a um processo de diferenciação interna também entre as empresas de incorporação, surgindo um segmento oligopolizado, outro segmento competitivo e um terceiro formado por micro e pequenos incorporadores.

Sob a ótica da cidade como uma Máquina de Crescimento urbano, o SFH e o BNH elevam o grau de mercantilização do espaço urbano local ao garantir o aporte financeiro necessário para a produção imobiliária de mercado, aliado à inexistência de normativas urbanísticas na cidade até 1979. Como foi mostrado no capítulo inicial desse trabalho, a elevação do grau de mercantilização do espaço urbano da cidade é fundamental para que esta passe a funcionar como uma Máquina de Crescimento. No caso de Belém, a instituição de um agente financeiro consolidado faz com que o processo de converter Belém em uma Máquina de Crescimento, e que já vinha sendo formatada pelas classes rentistas locais, se consolide e ganhe força a partir de então, o que faz com que a produção imobiliária, principalmente, a que resultou do incorporador local, buscase se alinhar a consensos que vinham sendo legitimados frente à sociedade local, especialmente, a verticalização da área central.

Contudo, o fato de não se constituir como elemento principal desta pesquisa, aliado à dificuldade em coletar dados relativos à produção imobiliária de mercado do período BNH, impossibilitam uma análise quantitativa do ciclo imobiliário desse período. Assim, pretende-se evidenciar principalmente as dinâmicas intraurbanas que se consolidam na cidade a partir do trabalho dos agentes do imobiliário local em confluência com os interesses da Máquina de Crescimento local. A meu ver, o fato do incorporador ter sido “eleito” como principal agente da produção imobiliária de mercado com o SFH, faz com que os interesses desse agente se coadunem mais diretamente com os objetivos finais da Coalizão Urbana para o Crescimento da Cidade, e, no caso de Belém, isso pode ter se desdobrado na intensificação da verticalização imobiliária na área central da cidade e, indiretamente, na formação de uma frente de expansão imobiliária na Segunda Légua Patrimonial.

O período BNH coincide também com o período de *boom* da urbanização da cidade, que passa de, aproximadamente, 255 mil habitantes no início da década de 1960 para quase 1.100.000 habitantes até o início dos anos 1990 (PINHEIRO et al.,

2001, p. 157). O resultado desse processo é a ampliação da segregação espacial em Belém com a reprodução simultânea de subespaços com tipologias segregadas em relação aos bairros mais consolidados da Primeira Léguas, entre as quais três se destacam: as baixadas, as invasões de terras e conjuntos habitacionais (PINHEIRO et al., 2001, p. 157); localizando-se em grande parte na área de expansão incluída na Segunda Léguas Patrimonial da cidade, mas também nas áreas de várzea presentes na Primeira Léguas.

Conforme sugere Villaça (2011), um dos resultados mais diretos da ampliação da segregação espacial em cidades brasileiras, são movimentações políticas das classes dominantes de influência local pela preservação dos valores de uso dos seus bairros, principalmente, promovendo o direcionamento de recursos públicos para construção e manutenção da infraestrutura urbana dessas áreas. Agora, numa transposição das reflexões de Molotch e Logan (1987), a segregação espacial permitiria a elevação no valor de troca daquele espaço que, com a legitimação da verticalização como símbolo de crescimento, garantiria os interesses de acumulação de classes rentistas locais.

Com a ampliação da segregação espacial, os bairros mais consolidados da área central de Belém passam a ser considerados como a parte “formal” de Belém e, por conta disso, principal área de atuação da Máquina Imobiliária local. A segmentação dentre as empresas de incorporação em Belém acompanha e contribui com o processo de segregação espacial, na medida em que essas empresas se dividem entre as que atuam na área central, e as que atuam em áreas da Segunda Léguas Patrimonial. De fato, o que ocorre é que, principalmente, as incorporadoras que optam por atuar na área central da cidade, vão alinhar seus interesses aos da Máquina Imobiliária local e intensificam a verticalização daqueles bairros, migrando paulatinamente para terrenos em áreas de baixada saneada, especialmente, nos bairros do Umarizal e Reduto.

A expansão imobiliária na área da Segunda Léguas, aparentemente não estava relacionada com interesses das classes rentistas da cidade, pois não se verifica a formação de uma coalizão urbana para beneficiar aquele espaço com infraestrutura urbana ou através da intensificação do uso do solo na área, prevalecendo, principalmente, os interesses de incorporadores locais que se



aproveitam das condições de crédito para habitação oferecidas pelo Governo Federal. No entanto, mesmo estando fora do foco principal da Máquina Imobiliária local, a ocupação da Segunda Légua tem início como resultado de remanejamentos de moradores de áreas de baixada saneada nas obras de intervenção das bacias das Almas e Reduto (TRINDADE JR., 1997), como mostrado no tópico anterior e num processo articulado com a COHAB estadual. Dessa forma, pode-se dizer que mesmo tendo sido lastreada pelo mesmo arranjo com o capital financeiro, através do SFH e do BNH, a produção imobiliária de mercado em Belém se estrutura em duas áreas opostas da cidade, com interesses de acumulação dos agentes e, conseqüentemente, dinâmicas intraurbanas distintas.

### **A verticalização da Primeira Légua Patrimonial**

Foi mostrado anteriormente, que o lançamento dos primeiros empreendimentos imobiliários de mercado, antes do SFH, localizavam-se ao longo da Avenida Presidente Vargas e em pontos específicos dos bairros de Batista Campos e Nazaré. Com a institucionalização e consolidação dos financiamentos via SFH a partir dos anos 1970, as incorporadoras locais optam por lançar seus empreendimentos em outros corredores de tráfego da cidade e, principalmente, em áreas com terrenos situados em cotas elevadas. Essa escolha fundamentava-se em uma limitação tecnológica das empresas de construção civil que atuavam na cidade à época, que ainda não detinham o pleno conhecimento sobre a execução de fundações em áreas baixas ou alagadas (SALAME, 2003). Num primeiro momento, os terrenos de cotas mais altas surgem como o único tipo de solo que poderia receber o produto da expansão do setor imobiliário local, numa condição que se torna regra até o momento em que as primeiras normativas urbanísticas e a escassez desses terrenos começam a impor barreiras para a atuação do incorporador local nesses bairros.

Mesmo que a maior parte dos lotes, que recebem empreendimentos imobiliários entre as décadas de 1960 e 1970, possuam cotas de nível entre 10 e pouco mais de 15 m, vale ressaltar que estes também estavam circunscritos nos bairros da cidade que detêm a maior infraestrutura de equipamentos urbanos da cidade. Basicamente, são terrenos situados em grande parte de Nazaré, São Brás e Umarizal, assim como pequenos trechos dos bairros de Batista Campos, Cremação

e Canudos (OLIVEIRA, 1992); e no principais corredores de tráfego da cidade: Avenidas Almirante Barroso, Nazaré, Magalhães Barata e Presidente Vargas.

Numa análise ampliada, percebe-se que esses terrenos estão incluídos, na verdade, dentro da área da cidade que se enquadra no conceito de “Região de Alta Concentração das Camadas de Alta Renda”, de Villaça (2011), na medida em que tradicionalmente se constituíram como *locus* preferencial das elites locais desde a economia gomífera, sendo o sítio escolhido pelas elites para receber, tanto suas próprias residências quanto os imóveis que representavam o seu principal investimento naquele momento. Aliado a esse processo, essas áreas também recebem serviços e comércio de melhor qualidade, o que também contribui na atração do capital incorporador para a área.

Aliado a isso, a cidade até final da década de 1970 não contava com normativas urbanísticas apropriadas para “frear” a atuação do incorporador sobre aqueles bairros, não havendo então dispositivos legais que definissem, por exemplo: limites de coeficiente de aproveitamento do terreno, afastamentos, gabaritos, número mínimo de vagas de garagem, etc.

Os lançamentos do período acabam sendo limitados unicamente pela capacidade de absorção do mercado e pela capacidade financeira e gerencial do incorporador local de administrar as obras lançadas. Sem essas limitações, pouco importava, por exemplo, o parcelamento ou a dimensão dos lotes daqueles bairros, tendo em vista que o empreendimento poderia ocupar não só todo o lote, como também atingir qualquer gabarito. Da mesma forma, não interferia substancialmente na atuação do incorporador em Belém a preexistência de edificações nos terrenos escolhidos, mesmo que possuíssem algum valor histórico ou artístico, pois as primeiras leis de preservação do patrimônio arquitetônico da cidade só são implantadas, pela esfera municipal, na década de 1990<sup>30</sup>.

Em síntese, o que se sugere com isso, é que, apesar da qualidade do solo contribuir para atração do incorporador local para esses bairros, não é ele o que determina a predileção desses agentes para atuar naquela área, e muito menos, o

---

<sup>30</sup> Lei Orgânica do Município de Belém promulgada em 1990 delimitou e tombou o Centro Histórico de Belém.

que motiva a verticalização dos empreendimentos naquele período. Não se associa, também, a verticalização imobiliária ao fato da malha urbana não ter se expandido em decorrência do bloqueio institucional criado após o limite da Primeira Léguas Patrimonial, se assim o fosse, esse processo teria se distribuído de forma igualitária na malha urbana da cidade, e não se concentrado principalmente no bairro do Umarizal depois da conclusão das suas obras de macrodrenagem. Na verdade, ocorre uma congruência dos interesses de maximização dos lucros a cada empreendimento pelo incorporador local, com um consenso que vinha sendo fortemente legitimado pela Coalizão para o Crescimento local frente à sociedade, associando verticalização à ideia de crescimento e progresso da cidade.

Ao quantificar a verticalização imobiliária no período, Oliveira (1992) mostra que, se até o ano de 1964, Belém possuía onze edifícios verticais<sup>31</sup>, só no ano de 1979, a SEURB registra um total de cem edifícios entregues na cidade, totalizando, em um acumulado de dez anos, um total de 169 novos edifícios, com, pelo menos, cinco pavimentos, entregues entre os anos de 1970 a 1979<sup>32</sup>. Sendo que o ano de 1979 marca também a expansão imobiliária para as áreas de baixada saneada da cidade e, principalmente, as incluídas nos bairros do Umarizal e Reduto, na medida em que as limitações tecnológicas necessárias para executar fundações em sítios alagados são superadas (SALAME, 2003).

Vale ressaltar que, além da questão tecnológica, a expansão do setor imobiliário local em direção a esses bairros é incentivada pela aprovação da primeira lei urbanística da cidade em 1979 (Lei n. 7.119/79) que previa limites mínimos para o afastamento do empreendimento em relação à face dos terrenos e lotes com testada mínima de 12 metros, assim como um número mínimo de vagas de garagem para o empreendimento, proporcional a sua área construída. A exigência de um lote com testada mínima de 12 metros é suficiente para inviabilizar alguns empreendimentos no bairro de Nazaré e Batista Campos, que se caracterizam por um parcelamento com lotes de testada geralmente inferior à medida mínima.

---

<sup>31</sup> Considerando como verticais, nesse caso, edifícios de cinco a mais de vinte pavimentos.

<sup>32</sup> Levantamento extraído de Oliveira (1992, p.88) e que corresponde a edifícios entre cinco e mais de vinte pavimentos e não faz distinção entre edifícios comerciais e residenciais.

O avanço do mercado imobiliário para os bairros do Reduto e Umarizal, ocorre, num primeiro momento, de forma gradual e em terrenos situados nas franjas dos bairros centrais, tendo em vista que o mote de venda daqueles empreendimentos ainda destacava o seu grau de acessibilidade em relação aos serviços e amenidades existentes naqueles bairros, e não necessariamente áreas de comércio, serviço, ou qualquer outro tipo de amenidade que agregue valor de uso aos bairros do Umarizal e Reduto. Contudo, à medida em que os lançamentos imobiliários se intensificam no bairro a partir dos anos 1980, tanto o Umarizal quanto o Reduto passam a “dividir” o posto de bairro mais valorizado da cidade com outros bairros da Primeira Léngua Patrimonial, como Nazaré, Batista Campos e Campina.



Figura 9 – Verticalização em Belém durante as décadas de 1970 e 1980. 9A: Edifício construído antes de 1979 e ocupando a totalidade do lote; 9b e 9C: Edifícios construídos durante os anos 1980 obedecendo às primeiras diretrizes para afastamentos vigentes na época; 9D: Uns dos primeiros edifícios construídos nos bairros do Reduto e em áreas urbanizadas pela macrodrenagem da bacia das Almas. Destaque para o pavimento de garagem implantada no nível da rua em decorrência da impossibilidade técnica de realizar escavações na área. Fotos: Ventura Neto (2012).

## **A produção imobiliária na Segunda Légua Patrimonial: nova frente de expansão**

Mesmo tendo sido doada ainda no século XIX, a Segunda Légua Patrimonial só é, parcialmente, incorporada ao espaço urbano de Belém a partir dos anos 1960, por meio de um tímido processo de assentamentos residenciais voltados, principalmente, para a população remanejada das áreas de baixada da Primeira Légua em decorrência das obras de saneamento das bacias do Reduto e Umarizal. De fato, a ideia existente no programa de remanejamento em decorrência das obras, era a transferência de famílias para um conjunto residencial construído pela COHAB-PA como contrapartida do Governo do Estado dentro do projeto de macrodrenagem daquelas bacias (TRINDADE JR. 1997). Devido às dificuldades financeiras e operacionais, a COHAB-PA entrega somente 834 das 2.500 unidades previstas no plano inicial, construídas no bairro da Marambaia que, na época, não era efetivamente habitado e constituía uma periferia distante de Belém.

Mesmo com dificuldades operacionais, a conclusão daquele conjunto habitacional permite a valorização do espaço urbano de Belém em dois polos distintos. Um primeiro polo, na área saneada dos bairros do Reduto e Umarizal, e em outros bairros da área central como Nazaré e Batista Campos; e um segundo polo, na área da Segunda Légua Patrimonial, que possibilita a expansão da malha urbana de Belém em direção a terrenos que anteriormente possuíam uma função agrícola. Ao mesmo tempo, essa expansão, combinada com as condições de crédito proporcionadas pelo SFH e o crescimento populacional da cidade, permite que essa área se converta em um novo vetor da expansão urbana em Belém e, ao acentuar o processo de segregação espacial, valorizando ainda mais os bairros da área central.

De fato, é o Estado, por meio da COHAB-PA, que promove os primeiros empreendimentos habitacionais nas áreas, numa “estratégia de realocação das classes de baixo poder aquisitivo que possibilitou uma mudança na estrutura da malha metropolitana” (TRINDADE JR., 1998, p. 109). O modo como ocorre essa realocação vai originar uma “forma dispersa dos novos assentamentos residenciais populares” (TRINDADE JR., 1998, p. 109) em Belém. Essa condição caracteriza a ocupação dos dois vetores principais de expansão urbana da RMB, o eixo Belém-Icoaraci através da Rodovia Augusto Montenegro, e o eixo da Rodovia

BR-316, em outros municípios que compõem a RMB. Essa pesquisa trata somente da ocupação e da dinâmica imobiliária que se configura no vetor de expansão ligado à Rodovia Augusto Montenegro.

Apesar de abrir as trilhas para a expansão metropolitana ao longo do vetor da Rodovia Augusto Montenegro, a atuação do Estado na área, que além da COHAB-PA conta com o reforço do Instituto de Previdência do Estado do Pará (IPASEP), foi reduzida em relação ao que (especialmente, a COHAB) produziu nos outros municípios da RMB, não representando nem 15% do total de unidades construídas pela companhia entre os anos de 1968 e 1993<sup>33</sup>. Quanto ao IPASEP, ao longo de quase 35 anos, 84% (3.919 unidades) das habitações produzidas pelo instituto foram construídas naquele vetor de expansão, contudo, essas unidades fazem parte de um único empreendimento. De qualquer forma, mesmo que tenha sido de pouca envergadura em termos quantitativos, a atuação do Estado garante a expansão da fronteira urbana imobiliária em Belém para além dos limites da Primeira Léguas, ao que tudo indica, incentivada pelo modo como ocorre o parcelamento e a aquisição daqueles lotes.

Devido à inexistência de um plano de alinhamento e de expansão da malha urbana como o que foi implantado na Primeira Léguas, os conjuntos habitacionais construídos pelo Estado precisavam eminentemente estar conectados com a Augusto Montenegro, pois essa via representava inicialmente o único acesso à área central da cidade. Isso provavelmente levou o Estado a lançar mão de glebas de sua propriedade que estivessem conectadas à Rodovia, as doando para que a COHAB-PA construísse seus empreendimentos. Ocorre que esses terrenos se distribuíam de uma forma dispersa ao longo da Augusto Montenegro, como se vê no caso da Fazenda Val-de-Cans, onde o Governo do Estado era proprietário de glebas conectadas ao km 1 e ao km 5 da Rodovia. Da mesma forma, acredita-se que o Governo do Estado possuía também glebas provenientes do parcelamento das outras fazendas que compunham originalmente a área da Segunda Léguas Patrimonial, pois também ocorrem doações de terrenos para a COHAB-PA no distrito de Icoaraci, em áreas que, em grande parte, pertenciam à fazenda Pinheiro, assim

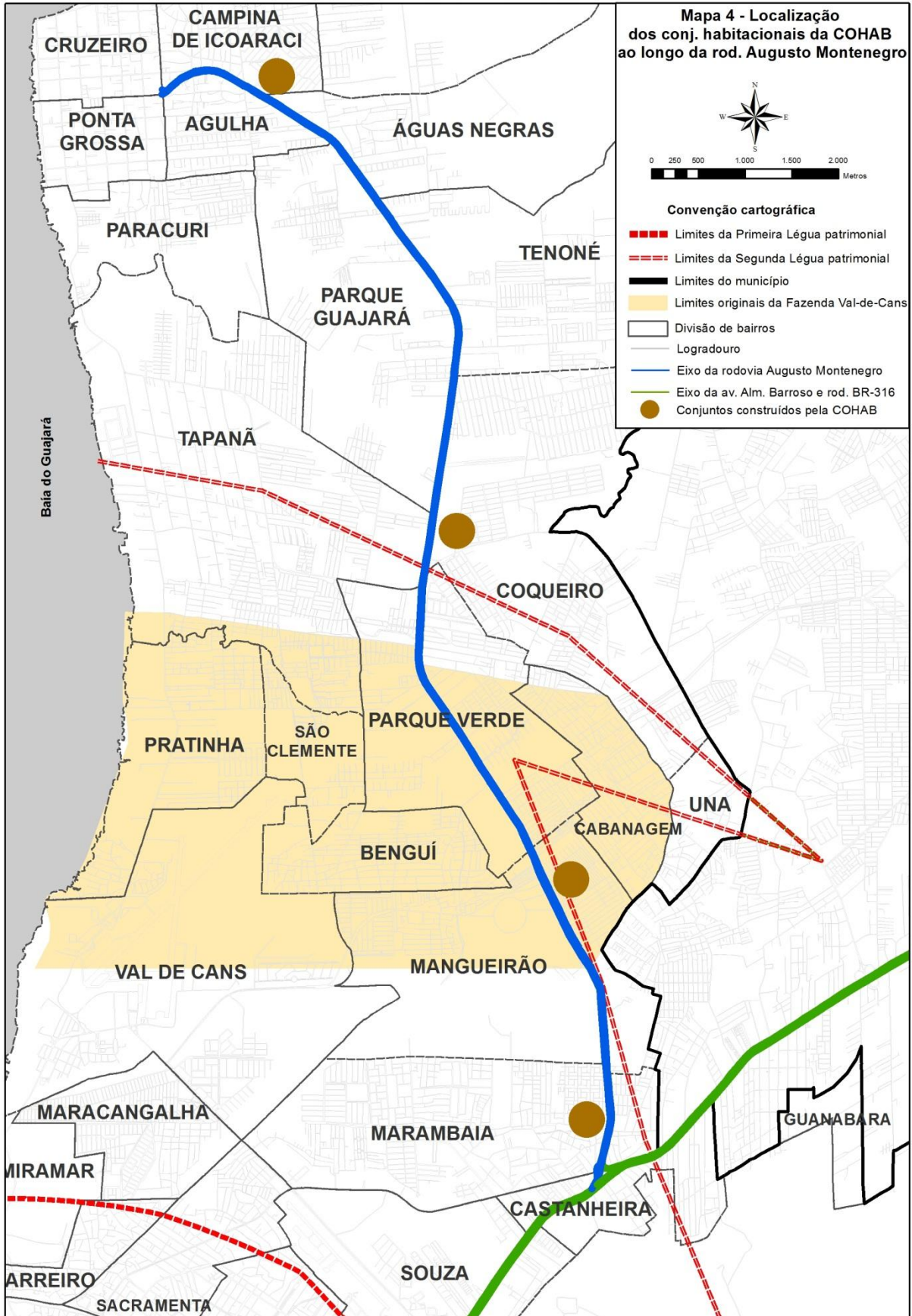
---

<sup>33</sup> De acordo com levantamento feito por Trindade Jr. (1998) das cerca de 22.300 unidades construídas pela COHAB estadual no período de 1968 a 1993, cerca de 2.979 foram construídas ao longo da Rodovia Augusto Montenegro, o que corresponde a exatos 13,4% do total de unidades.

como a doação de glebas originalmente pertencentes à Fazenda Tapanã que podem ter sido doadas para o IPASEP.

A doação dos terrenos era essencial para a execução desses empreendimentos, tendo em vista que mesmo que estivessem sendo direcionados para atender o mercado popular, os conjuntos precisavam garantir o retorno dos investimentos dessas empresas públicas, pois era preciso responder aos compromissos financeiros assumidos com o BNH (TRINDADE JR., 1998 p. 10). Contudo, ao mesmo tempo em que o processo de doação dos terrenos para a COHAB-PA e para o IPASEP elevava a rentabilidade dos empreendimentos, ele garantia que os empreendimentos fossem implantados de uma forma dispersa na Rodovia Augusto Montenegro (Mapa 4), o que assegurou a execução de uma infraestrutura urbana básica que contemplava os terrenos conectados à Rodovia Augusto Montenegro, o que em pouco tempo impulsiona o interesse da incorporadoras privadas na área e consolida esse vetor como uma nova frente de expansão imobiliária de mercado.

Mapa 4 - Localização dos conj. habitacionais da COHAB ao longo da rod. Augusto Montenegro

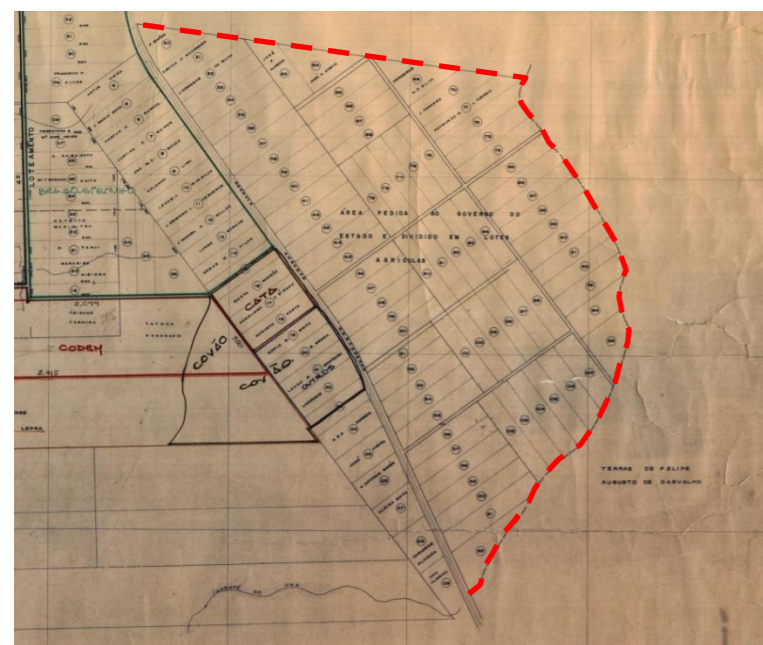


Fonte.: COHAB (1998); CELPA (2010); CODEM (2012); PMB (2001) TRINDADE JR. (1998). Elaboração e Execução: Ventura Neto (2012).



Sugere-se que a forma como ocorre o parcelamento das antigas fazendas que compunham a Segunda Légua, e mais especificamente, a Fazenda Val-de-Cans que se encontrava mais conectada ao eixo viário da Avenida Almirante Barroso, leva a um quadro de severa descontinuidade da malha urbana em relação à malha da Primeira Légua Patrimonial, pois inviabiliza um projeto de expansão da malha urbana da área central da cidade. Além disso, as dimensões dos terrenos originados do parcelamento dessa fazenda, conforme identificado na planta obtida na CODEM, influenciam fortemente a tipologia dos empreendimentos lançados na área, pois indiretamente se coadunam com os padrões estabelecidos pelo BNH para o segmento econômico. Isso porque nesse segmento, como forma de diminuir o custo unitário da habitação e viabilizar o atendimento da demanda da baixa renda, era preciso promover a produção em massa de unidades habitacionais o que demandava grandes extensões de terrenos, interagindo com a tipologia dos empreendimentos na medida em que, para extrair os lucros necessários do empreendimento, se intensifica a simplificação do produto (geralmente de baixa qualidade arquitetônica), a repetitividade das construções, a introdução de novos materiais e o aumento da padronização do produto (FIX, 2011, p. 99).

Por um lado, o parcelamento da Fazenda Val-de-Cans no início do século XX, mesmo assumindo uma provável função agrícola originalmente, orienta os arruamentos atuais desse trecho da Segunda Légua Patrimonial, principalmente, os que surgem de modo espontâneo por meio de invasões de terras. Estas, ao que tudo indica, abrem as ruas acompanhando os limites dos antigos lotes, e o limite da Fazenda Val-de-Cans, origina a Av. Brasil que contorna o bairro da Cabanagem. Por outro lado, o parcelamento das glebas que se conectavam mais diretamente à Augusto Montenegro garante os terrenos necessários para os empreendimentos do capital financeiro imobiliário a partir de meados dos anos 2000, como mostrado no decorrer do texto. Entretanto, deve-se deixar claro que uma análise mais aprofundada desse processo, onde na verdade se evidencia a rápida transformação de terra rural em urbana ocorrida em Belém, e na qual o parcelamento existente claramente exerce influência na forma urbana atual da área, extrapola escopo pensado para essa Dissertação, sendo abordado apenas superficialmente.



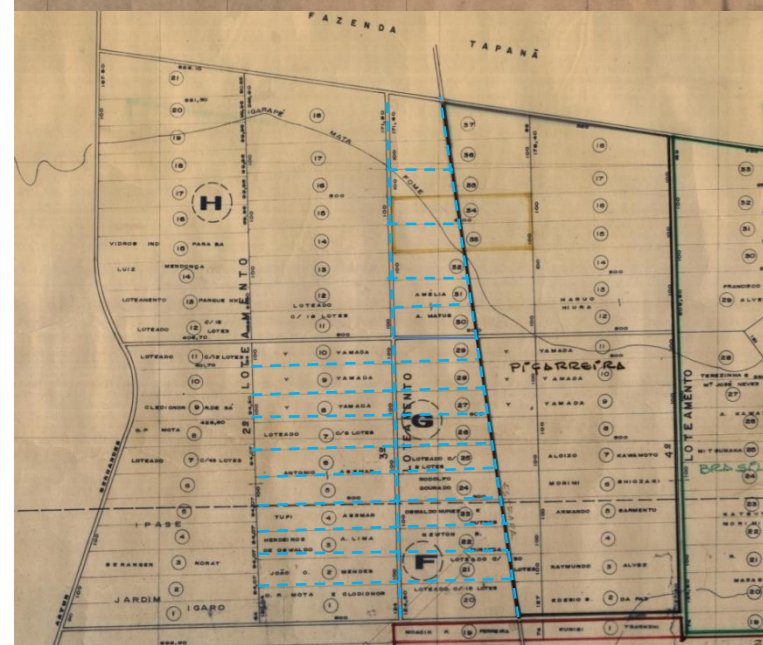
(10A)

10A – 1900: Limites originais Fazenda Val-de-Cans (Linha tracejada vermelha)  
10B – 2009: Correspondência com a Rodovia Transcoqueiro (Linha tracejada vermelha)

1900 - 2009



(10B)



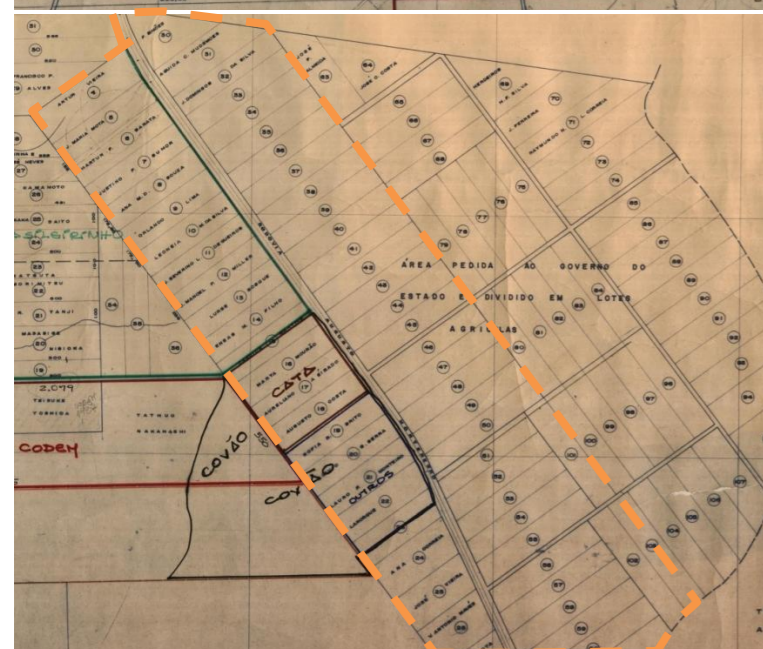
(10C)

10C – 1900: Trecho do parcelamento da Fazenda Val-de-Cans (Linhas tracejadas azuis)  
10D – 2009: Correspondência com ocupações informais (Linhas tracejadas pretas)

1900 - 2009



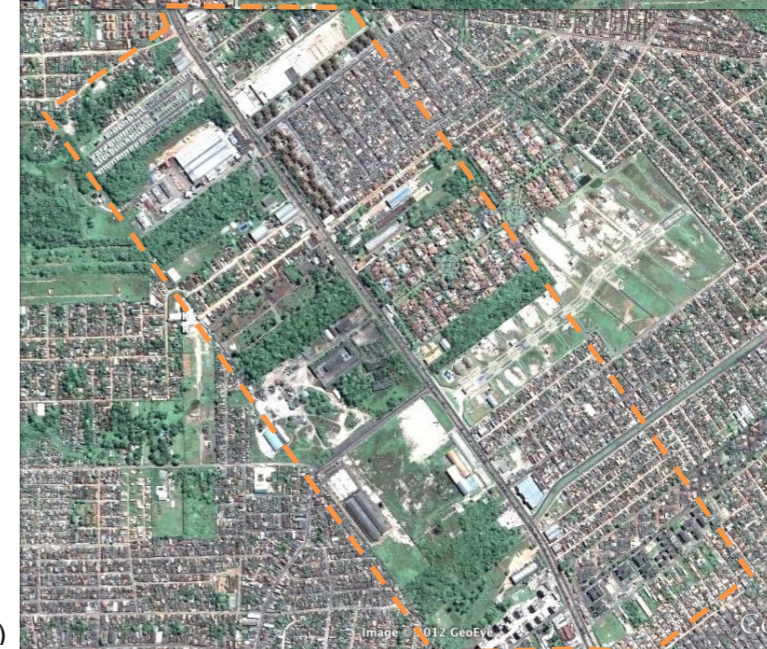
(10D)



(10E)

10E – 1900: Trecho do parcelamento da Fazenda Val-de-Cans (Linha tracejada laranja)  
10F – 2009: Correspondência com reserva de terrenos (Linhas tracejadas pretas)

1900 - 2009



(10F)

De todo modo, mesmo que no vetor de expansão imobiliária da Rodovia Augusto Montenegro, o Estado seja “o elemento de maior importância para o impulso da conformação metropolitana atual, assumindo um papel de apoio e de definição da capitalização do setor imobiliário” (TRINDADE, JR., 1998, p. 13), não se pode dizer que esse processo se relacione com os interesses da Máquina Imobiliária local. Isso porque, diferente do que ocorre nos bairros do Reduto e Umarizal, não se verificam interações com outros grupos para legitimar novos consensos relacionados à atuação imobiliária naquela área, ou seja, a Coalizão para o Crescimento local, seja com a imprensa ou com membros da classe política, se opta majoritariamente por garantir a legitimação de consensos e alterar normativas urbanísticas que interferem mais diretamente nos bairros da área central.

Ao que tudo indica o fato de boa parte daquela área não pertencer à cidade formal invalidaria qualquer coalizão entre os agentes ligados à Máquina Imobiliária local naquele momento. Além disso, a dimensão dos terrenos mais bem conectados ao eixo viário da Rodovia Augusto Montenegro inviabilizavam a atuação do incorporador local com o produto que estes estavam habituados a lançar na área central, ou seja, edifícios de apartamentos verticalizados restrito a poucos lotes e com alto valor agregado durante a produção. Vale lembrar, entretanto, que apesar de não atuar diretamente nessa nova frente de expansão imobiliária, os agentes locais que pretendem fazer Belém funcionar como uma Máquina de Crescimento urbano, não só, indiretamente, ativam a ocupação dessa área, na medida em que articulam o remanejamento das ocupações informais do Umarizal para o primeiro conjunto construído pela COHAB-PA na Segunda Léguas, como também intensificam o processo de verticalização da área central de Belém elevando a pressão sobre o preço dos terrenos na área central.

Assim, a infraestrutura construída pelo Estado abre as trilhas para a expansão do setor imobiliário de mercado em direção à Segunda Léguas, mas num arranjo diferente do que ocorria nos outros bairros da cidade em decorrência do porte das empresas de incorporação que passam a atuar na área. Nela, prevalecem empresas de pequeno porte e ligadas à cooperativas habitacionais privadas que se enquadram na faixa de mercado econômico do BNH iniciando um processo de segmentação do capital de incorporação dentro da cidade, incrementando a produção do espaço urbano local do que passa a ser considerado Área de Expansão Metropolitana da

cidade. Ao que tudo indica, a segmentação entre incorporadoras que atuam na área central e incorporadoras que atuam na Segunda Léguas, se relaciona naquele momento ao preço praticado na venda daqueles imóveis e também no preço dos terrenos que não podia ultrapassar 7% do custo da obra (TRINDADE JR., 1998). Ademais, em decorrência do público-alvo a que esses empreendimentos eram direcionados, essas empresas se tornavam diretamente dependentes dos programas habitacionais do Governo Federal via BNH.

O programa de COOPHAB, do Governo Federal, em que era possível captar 100% dos recursos necessários para o empreendimento, se torna o mais adequado à realidade daquelas empresas. Nos planos da União, as cooperativas habitacionais funcionariam como agentes sem fins lucrativos que representariam um grupo de pessoas demandantes de habitação de interesse social e que, por conta disso, contratariam uma construtora que elaboraria o projeto do empreendimento de acordo com as necessidades do grupo para, em seguida, captar o financiamento imobiliário para construção através do SFH. Contudo, esse processo se inverte e a formação e ampliação desse tipo de arranjo é alimentado pela capacidade de obter 100% do financiamento para a obra por meio das cooperativas, o que levou as construtoras que atuavam em Belém, na época, a formatarem as suas próprias cooperativas. Em outras palavras, se a cooperativa passa a ser uma condição imprescindível para a obtenção dos financiamentos, a resposta do setor imobiliário local foi a formação de cooperativas pelas próprias empresas que compunham o setor, motivado, principalmente, pela capacidade de garantir o financiamento e os lucros nos empreendimentos. De modo que, durante os anos 1980, grande parte do estoque de imóveis construídos na frente de expansão imobiliária da Segunda Léguas, surgem a partir dessa dinâmica de mercado.



Figura 11 – Empreendimentos imobiliários realizados através do programa de Cooperativas Habitacionais ao longo da rodovia Augusto Montenegro. Fotos: Ventura Neto (2012).

De fato, uma das grandes vantagens desse arranjo é que o mutuário do empreendimento ficava devendo ao agente financeiro e não à construtora, ficando garantido que esta retirasse o seu lucro com o empreendimento sem necessariamente precisarem competir com outras empresas de maior porte que atuavam em bairros mais valorizados.

Durante o governo Collor (1990-1992), portanto, depois da falência do BNH, são elaborados novos planos em que a figura da cooperativa não seria mais necessária, nesse caso, os financiamentos passaram a ser contratados diretamente com as incorporadoras e dentre esses programas destacam-se o Plano Empresário Popular (PEP) e o Plano de Ação Imediata para a Habitação (PAIH).

Na sua concepção original, em escala nacional, os programas habitacionais do governo Collor previam a construção em caráter emergencial de 245 mil unidades em 180 dias, por meio da contratação direta de empreiteiras privadas. Os recursos para os programas provinham do Fundo Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) (95% do total do investimento) e em apenas dois anos foram contratadas 526 mil unidades, sendo 360 mil apenas em 1991 e cujo volume comprometeu o orçamento dos anos seguintes, impedindo a realização de novos empreendimentos (ROYER, 2009, p. 67). Vale ressaltar que a forma obscura de como ocorreram as contratações das empresas e a liberação dos recursos, resultam, ao final, em uma CPI no Congresso Nacional.

De fato, o resultado do modo confuso como se conduziu esse processo, são empreendimentos que apresentam uma discrepância entre a baixa qualidade das

habitações e a faixa de renda a quem se destinavam, além do que muitos ficaram inacabados e foram invadidos (ROYER, 2009, p. 68). O quadro abaixo apresenta o panorama desse período e do momento anterior em Belém, ainda com as cooperativas, onde verifica-se inclusive a quantidade de empreendimentos que não chegam a ser entregues e, em seguida, são invadidos.

Nome do empreendimento	Incorporadora (Construtora)	Agente Financiador	Programa	Ano de conclusão	N. de Unidades
Pedro Teixeira	CH Rodovia (ENEL)	SOCLAR	COOPHAB	1978	360
J. A. Montenegro	CH Metropolitana	SOCTI AR	COOPHAB	1980	170
Pedro Teixeira II	CH Rodovia (ENEL)	CEF	COOPHAB	1981	259
Jd. Maguary	ENEL	VIVENDA/SOCLAR	COOPHAB	1982	2580
Castro Moura	CH Metropolitana (COPA)	CEF	COOPHAB	1983	163
Tapajós	CH Marinha (CCA)	CEF/Banpará	COOPHAB	1984	1037
Jd. Maricá	CH Metropolitana (Módulo)	CEF	COOPHAB	1984	203
Orlando Lobato	AEPA(Almirante)	CEF	COOPHAB	1987	484
Pak Ville II	Cohespa (Vila Del Rey)	CEF	COOPHAB	Não foi concluído e invadido	480
Pak Ville III	Cohespa (Vila Del Rey)	CEF	COOPHAB	Não foi concluído e invadido	480
A. Montenegro II	Embracon	Banpará	COOPHAB	1987	44
A. Montenegro I	Orlando Maués	Banpará	COOPHAB	1988	208
Natália I ins	Cohespa (Vila Del Rey)	CEF	COOPHAB	1989	928
Morada do Sol	Morada Nova (ENCOL)	CEF	COOPHAB	1990	864
João Paulo	Engecasa	CEF	PROHAB/SP	1990	32
Z. M. Gueiros	Endeco	CEF	PEP	1990	323
Izabela Garden	Lobel	CEF	PEP	Não foi concluído e invadido	160
Antônio Queirós	Lobel	CEF	PROHAB/SP	1991	402
40 Horas	M e V	CEF	PAIH	1991	77
Água Cristalina	Projen	CEF	PAIH	1991	26
Palmeiras do Açaí	Ecça	CEF	PAIH	1991	60
Tenoné II	Esquadrius	CEF	PAIH	1991	282
Ariri	Esquadrius	CEF	PAIH	1992	220
Xingu I	Almirante	CEF	PAIH		470
Ipaupixuna	Soerga	CEF	PAIH	1992	210
Pérola II	Urca	CEF	PAIH	1992	112
Bela Manoela I	Orlando Maués	CEF	PAIH	1992	260
Bela Manoela II	J. Cruz	CEF	PAIH	1992	260
St. Clair Passarinho	Construmar	CEF	PAIH	1992	308
Carnaúba	Engecasa	CEF	PAIH	1992	232
Grajaú I	Esquadrius	CEF	PAIH	1992	168
Vila Sorriso I	Endeco	CEF	PAIH	Não foi concluído e invadido	200
Tauari	CCA	CEF	PEP	Não foi concluído e invadido	680
Mururé	CCA	CEF	PEP	Não foi concluído e invadido	440
Vila Sorriso II	Endeco	CEF	PEP	Não foi concluído e invadido	325
Vila Rica	M e V	CEF	PEP	1992	24
A. Montenegro III	Orlando Maués	CEF	PEP	1993	480
Rio Volga I	Marko	CEF	PEP	1993	224
Rio Volga II	Marko	CEF	PEP	1993	224
Rio D' Ouro	Ckom	CEF	PEP	1993	224
Oásis Residence	Empram	CEF	PEP	1996	192
Calil Hachem	Polo	CEF	PEP	Não foi concluído e invadido	224
Xapuri	J. Cruz	CEF	PEP	Não foi concluído e invadido	272
				Total	15371

Quadro 2 – Empreendimentos realizados pela iniciativa privada ao longo da Segunda Légua Patrimonial na região da rodovia Augusto Montenegro. Fonte: TRINDADE JR. (1998). Elaboração: Ventura Neto (2012).

### A crise do setor imobiliário local durante a década de 1990

A falência do modelo de financiamento pautado na captação de recursos da poupança através do SFH, é atribuído como principal causa da crise enfrentada pelo setor imobiliário local que se estende até o ano de 1998. Registra-se, principalmente, o encolhimento do setor imobiliário local com a falência de várias

incorporadoras e construtoras, bem como a desaceleração da produção imobiliária na frente de expansão urbana da Segunda Léngua Patrimonial, principalmente a partir de 1995.

O plano orquestrado pelo primeiro governo FHC (1995-1998), apesar de promissor se revela, na verdade, como um plano cheio de boas intenções mas fracassando substancialmente como política social (ROYER, 2009). Mesmo que o Brasil tivesse atingido algum equilíbrio fiscal e reduzido a hiperinflação, em decorrência do Plano Real, o custo para viabilizar esse equilíbrio foi muito alto e de um modo indireto suga recursos, a priori, destinados ao financiamento imobiliário.

Alguns fundos que tradicionalmente vinham sendo destinados para estimular a produção imobiliária, como a Poupança, passam a contribuir com o financiamento do déficit público brasileiro e com o enriquecimento das instituições financeiras, na medida em que estas “captavam recursos na poupança (6%) e o aplicavam com a remuneração da taxa básica de juros da economia” (ROYER, 2009, p. 84). O resultado mais direto desse quadro é a redução no número de contratações para financiamentos imobiliários, que demandou dos incorporadores locais, novos arranjos para a viabilizar a produção.

O autofinanciamento e a construção por “administração”, principalmente, para o segmento da população local incluída nas faixas de renda média alta e alta, se tornam os caminhos mais viáveis para direcionar fluxos de capital para o circuito imobiliário local. A redução no ritmo das entregas e o alargamento no prazo das obras, se tornam as únicas opções para que empresas consigam permanecer ativas no mercado privado de habitações. Como resultado, seu produto imobiliário se torna mais focado na demanda daquele público, o que leva à melhorias no padrão construtivo desses empreendimentos, mas principalmente na predileção por bairros da área central.

Com a redução nas linhas de financiamento, a frente imobiliária da rodovia Augusto Montenegro perde força e a atuação do setor imobiliário local na área de expansão, acompanha as estratégias das empresas que atuam na área central, ou seja, empreendimentos de alto padrão voltados para um público que não demandava por linhas de financiamento imobiliário. Com isso, algumas empresas,

buscando uma diferenciação do produto imobiliário como forma de atrair a classe alta, lançam empreendimentos horizontais de alto padrão no estilo dos subúrbios americanos ou inspirado no exemplo do AlphaVille, de São Paulo. A ideia era atrair uma população que estivesse a procura de um padrão de vida elevado, mas longe das dificuldades encontradas na área central da cidade como violência urbana e trânsito congestionado. Contudo, sugere-se que questões estruturais da Segunda Léngua Patrimonial apontadas anteriormente (inexistência de um plano de alinhamento, parcelamento voltado para um uso agrícola, acessibilidade limitada com a área central) inviabilizam que as incorporadoras da cidade, mesmo após a retomada do setor imobiliário local nos anos 2000, transformem novamente aquela área em frente de expansão imobiliária da cidade.



Figura 12 – Empreendimentos imobiliários de alto padrão entregues durante a década de 1990. 12A: Edifício Atalanta construído no Umarizal em 1991, projeto do renomado arquiteto paulista Carlos Brattke; 12B: Greenville Residence, empreendimento local construído na rodovia Augusto Montenegro inspirado nos empreendimentos da empresa AlphaVille. Foto: Ventura Neto (2012) e Google Earth (2009).

Mesmo que o saneamento das áreas de baixada dos bairros do Reduto e Umarizal tenham contribuído para a superação do problema fundiário, com infraestrutura e acessibilidade à área central e, em menor grau, as obras de infraestrutura na Rodovia Augusto Montenegro tenham as mesmas características, a ausência de um sistema de crédito estruturado para o imobiliário local reduz o grau de mercantilização do espaço urbano da cidade e cria dificuldades para a superação do “problema da solvabilidade da demanda” para as incorporadoras locais.



O autofinanciamento e a construção por administração apenas contornam, parcialmente, esse problema, contudo, os baixos índices de produção e o encolhimento do setor nos anos 1990 (MELLO, 2007) evidenciam as barreiras para a acumulação dentro do circuito imobiliário quando o capital financeiro é retirado do processo.

### 2.3. A INTENSIFICAÇÃO DO USO DO SOLO URBANO EM BELÉM

O Plano Diretor Urbano (PDU) é o terceiro plano diretor da cidade<sup>34</sup>, marcando o momento em que Belém atinge a marca de um milhão de habitantes, sendo o primeiro a efetivamente tornar-se lei (Lei n. 7603, de 13 de janeiro de 1993), e com o objetivo de “fazer cumprir a função social da cidade e da propriedade imobiliária de fins urbanos” (BELÉM, 1995, p. 138). Dentre os instrumentos previstos, destacam-se a Outorga Onerosa do Direito de Construir (OODC) e o IPTU progressivo no tempo, e que seriam incorporados ao Estatuto da Cidade em 2001<sup>35</sup>. Aliado a esses instrumentos, havia também a proposta de uma nova legislação urbanística de controle do parcelamento, uso e ocupação do solo, que atuando em conjunto tinham a função de equilibrar a oferta de infraestrutura e de investimentos públicos e privados em todo o perímetro urbano da cidade, e não somente na sua área central.

Como forma de reforçar a cobrança pelo solo criado, o PDU previu para todos os lotes da cidade um coeficiente de aproveitamento básico de 1,4 de modo que, todo empreendimento imobiliário que pretendesse ultrapassar esse coeficiente seria taxado proporcionalmente à quantidade de área construída além do limite imposto pelo plano, podendo atingir um coeficiente máximo definido para cada zona da cidade, e que dependeria diretamente da saturação da capacidade de infraestrutura da área ou da ampliação desta, tendo em vista que a classificação das áreas da cidade em uma zona ou outra, era vista como algo passível de ser alterado (TOURINHO, 2009).

Cabe destacar, entretanto, que apesar de restringir o aproveitamento básico

---

<sup>34</sup>Como mostra Lima (2000), antes do PDU, a cidade de Belém havia contado com dois planos diretores: O Plano de Desenvolvimento da Grande Belém (PDGB) e o Plano de Estruturação Metropolitana (PEM); em ambos somente as leis de uso e ocupação do solo foram aprovadas pelo legislativo municipal e num intervalo de dez anos entre a elaboração e a efetivação como lei.

<sup>35</sup> Lei n. 10.257, de 10 de julho de 2001.

do lote a apenas 40% da sua área total, o PDU assegurava para o incorporador ou construtor que essa taxa de aproveitamento instituída para cada lote, fosse revertida unicamente em áreas privativas, tendo em vista que previa a eliminação de qualquer área de uso comum (garagens, área condominial em geral, corredores e até sacadas dos apartamentos) do cálculo de aproveitamento do terreno.

Ocorre, como vem sendo mostrado ao longo do capítulo, que a aprovação do PDU coincide com um momento extremamente difícil para as empresas do setor imobiliário que atuavam em Belém no início dos anos 1990, em que pese o fechamento do BNH pelo governo alguns anos antes, principal agente financeiro do setor imobiliário local. Sem o braço financeiro do sistema, a alternativa encontrada foi a de produzir empreendimentos para um público da classe alta que efetivamente não dependia de financiamentos, contudo, optava por empreendimentos localizadas nos bairros de melhor infraestrutura da cidade, além de possuírem um padrão construtivo, da mesma forma, mais elevado. Em todos os sentidos, a imposição de um coeficiente de aproveitamento básico de 1,4 para todos os terrenos da cidade, condicionado ao pagamento de OOCN para as empresas que necessitassem extrapolar esse patamar, agravava ainda o quadro de decadência das empresas ligadas ao setor imobiliário de mercado em Belém.

A formação de coalizões com membros da classe política para viabilizar a aprovação de leis que assegurem a intensificação do uso do solo em áreas de interesse das classes rentistas locais e que, para Molotch e Logan (1987) é, necessariamente, uma das etapas para fazer com que a cidade funcione como uma Máquina de Crescimento urbano, no caso de Belém se estabelecendo com mais evidência no momento pós-PDU de 1993. Isso porque, no período que vai da aprovação do Plano Diretor em 1993 até a promulgação da sua lei de uso e ocupação do solo em 1999 (Lei Complementar de Controle Urbanístico - LCCU), o legislativo municipal sanciona uma série de emendas que possibilitam o aumento do coeficiente básico que havia sido estipulado inicialmente e, ao mesmo tempo, reduz em até 75% o valor cobrado de OOCN, o que acaba inviabilizando a aplicabilidade da mesma. Por outro lado, algumas benesses que haviam sido incluídas no Plano Diretor Municipal de 1993, principalmente, a eliminação da área condominial do cálculo de aproveitamento do terreno, são mantidas.

Mesmo a LCCU tendo sido encaminhada para a Câmara Municipal de Belém (CMB) em 1995, sua promulgação só ocorre três anos depois, em julho de 1999, com alterações grosseiras no texto original que evidenciam claramente, o modo como a coalizão com membros da classe política local, haviam assegurado a intensificação do uso do solo urbano da cidade formal em áreas de interesse das classes rentistas locais, principalmente, por conseguir atender aos interesses do público-alvo dos empreendimentos naquele momento.

Constata-se que a LCCU consegue condensar, em um só documento, os principais objetivos da classe rentista ligada ao setor imobiliário local, alterando principalmente os parágrafos que impõem algum limite de densidade para as zonas que haviam sido delimitadas inicialmente.

Na comparação entre o projeto enviado à CMB em 1995 e o que, de fato foi aprovado, constata-se que ocorrem exclusões e alterações pontuais em parágrafos que definiam como seria tratado o coeficiente de aproveitamento dos lotes urbanos. Alguns exemplos podem ser visualizados na comparação entre os artigos 63, do texto original, e 66, do texto final, que passa a considerar o coeficiente de aproveitamento básico do lote, antes extensivo a todos os lotes da área urbana, um elemento variável de acordo com o zoneamento, uso pretendido e dimensões do lote, alterando a aplicação original que passa de:

Art. 63. O coeficiente de aproveitamento básico estabelecido pelo art.182 da Lei 7603 de 13.01.93, *será extensivo a todos os lotes situados nas Zonas Urbanas e de Expansão Urbana, excetuados os localizados nas Zonas de Serviços Especiais e nas Zonas Industriais.*

Parágrafo único. As zonas excluídas do cumprimento do coeficiente de aproveitamento básico nos termos do *caput* deste artigo, são consideradas não adensáveis.

para:

Art. 66. O coeficiente de aproveitamento básico, conforme definido no § 2o do artigo 182 da Lei no 7.603, de 13 de janeiro de 1993, *será variável em função do zoneamento ordinário, do uso pretendido e das dimensões do lote.*

Parágrafo único. De acordo com disposto no *caput* deste artigo, o coeficiente de aproveitamento básico será igual ao coeficiente de aproveitamento estabelecido para cada modelo a ser utilizado [...]

Há ainda uma exclusão completa da ideia de coeficiente de aproveitamento

básico numa comparação entre os artigos 65, do texto original, e o artigo 68, do texto final, conforme mostra abaixo:

Art. 65. A definição de Coeficiente de Aproveitamento, diferenciados em relação ao Coeficiente de Aproveitamento Básico, visa atender a demanda das diversas categorias de uso e regular o adensamento de acordo com a capacidade da infra estrutura, da circulação e das condições ambientais.

Que, no texto final, possui essa redação:

Art. 68. Os coeficiente de aproveitamento visam atender a demanda das diversas categorias de uso e regular o adensamento de acordo com a capacidade da infra estrutura, da circulação e das condições ambientais.

Com essas alterações pontuais, o Legislativo Municipal consegue influenciar diretamente no coeficiente de aproveitamento de todas as zonas da cidade sem precisar realizar grandes mudanças no zoneamento que havia sido proposto inicialmente. Isso por que qualquer limite de adensamento instituídos para a quadra ou para a zona são desconsiderados, de modo que o anteriormente tido como coeficiente de aproveitamento máximo no projeto original, após a aprovação final da LCCU, passa a ocupar o lugar de Coeficiente de Aproveitamento Básico que, somadas à exclusão das áreas comuns do cálculo do aproveitamento do lote, asseguram um ainda maior aproveitamento do terreno.

Com a, praticamente, exclusão do conceito de Coeficiente de Aproveitamento Básico, o funcionamento da OODC também é diretamente afetado, tendo em vista que o pagamento pelo solo criado a partir daquele momento só ocorreria caso o Coeficiente de Aproveitamento Básico da zona fosse excedido, e não mais o básico, como havia sido proposto inicialmente. Maricato (2001, p. 88) atribui o fracasso nas cidades brasileiras de instrumentos de controle urbanístico como a OODC ao fato de que a aplicação destes, “também passa pela correlação de forças especialmente em países como o Brasil no qual o poder político, patrimônio e poder econômico se confundem”, ou seja, a autora já evidenciava, porém, sem associar diretamente à Teoria da Cidade como Máquina de Crescimento urbano, que a pouca aplicabilidade de instrumentos urbanísticos que interferissem na dinâmica imobiliária da cidade, se deve a uma certa amalgamação entre os poderes políticos, o patrimônio e o poder econômico presente na formação da sociedade brasileira e situação semelhante ao

conceito de coalizão urbana já apresentado.

Ademais, como era de se esperar, as mudanças no texto final da LCCU, incidem majoritariamente em áreas da cidade formal, ratificando as considerações de Ferreira (2007) sobre as particularidades da Teoria da Máquina de Crescimento aplicada às cidades brasileiras em que o interesse e a legitimação de consensos ocorrem principalmente nessa parcela da cidade.

Pode-se dizer que a LCCU se converte no projeto mais bem-sucedido das classes rentistas de Belém em seu projeto de fazer a cidade funcionar como uma Máquina de Crescimento, ao ponto de permanecer como a principal normativa urbanística da cidade até 2012, mesmo após a revisão do Plano Diretor local em 2008 que, inclusive previa a revisão da Lei em, no máximo, dois anos. Além disso, como o formato final da LCCU permite uma elevada intensificação do uso do solo urbano na cidade formal, a verticalização imobiliária não só permanece como sendo um consenso associado ao crescimento frente à sociedade local, como se acentua consideravelmente a partir dos anos 2000, quando o setor imobiliário de mercado volta a apresentar taxas positivas de crescimento.

A verticalização nesse ponto, diferente de momentos anteriores, passa a ser defendida como o único “futuro para cidades como Belém, que não foram projetadas para expansão a longo prazo”<sup>36</sup>, ou seja, justifica-se a necessidade pela verticalização em decorrência da reduzida infraestrutura urbana da cidade e da incapacidade do Estado em promover a expansão da malha urbana.

No discurso de alguns incorporadores entrevistados durante a pesquisa de campo, “a verticalização é um item que muita gente acha que pode ser um problema pra cidade, quando é solução”<sup>37</sup>, sendo, na visão do grupo, como o modo mais adequado de crescimento urbano para Belém. O Estado é responsabilizado por não disponibilizar infraestrutura em novas áreas da cidade, o que “obrigaria” as incorporadoras locais a optarem pela verticalização imobiliária.

Por outro lado, incorporadores locais chegam a declarar publicamente que “a única coisa que a Ademi é contra no PDU é a outorga onerosa, na qual se paga para

---

<sup>36</sup> Depoimento de um incorporador local ao jornal O Liberal, em 26 mar. 2011.

<sup>37</sup> Trecho de entrevista de incorporador local 3 em 28 fev. 2012

construir em determinada área que não deveria ser construída. Empresas não pagam esse tipo de imposto. Quem paga é a população, que recebe esses custos<sup>38</sup>

Em nenhum dos casos, não se associa essa questão às alterações realizadas no texto original da LCCU, cujo objetivo principal era o de promover um novo modelo de ocupação para a cidade pela cobrança do solo criado por meio da OODC. De fato, sugere-se que, nesse caso, há uma clara demonstração do interesse da classe rentista ligada ao setor imobiliário em favorecer a área central da cidade, esquecendo (ignorando?) que as alterações nas normativas urbanísticas locais, como as que ocorreram na LCCU, impedem principalmente a redistribuição de infraestrutura para outras áreas de Belém, o que permitiria, a médio prazo, que a população pudesse usufruir de novas áreas urbanizadas da cidade, diminuindo a pressão sobre o preço da terra na área central, levando a uma provável redução no custo das unidades ofertadas pelo mercado.

A despeito da necessidade de intensificar o uso do solo na área central da cidade como forma de viabilizar os elevados índices de aproveitamento para os empreendimentos é também durante os anos 1990 que o Governo Federal durante a gestão FHC (1995-2002) elabora as principais reformas no modelo de financiamento habitacional brasileiro.

Nesse ponto, os valores vigentes naquele momento que pregavam o alinhamento das políticas econômicas nacionais ao paradigma neoliberal é, de certa forma, transposta para a política habitacional resultando nos primeiros exemplos de produção imobiliária financeirizada. O próximo capítulo se debruça sobre esse novo marco institucional para a política habitacional no Brasil, evidenciando o modo como o arcabouço instituído viabiliza, num primeiro momento, uma nova aproximação entre capital imobiliário local e capital financeiro, lastreando a recuperação do setor imobiliário de mercado na cidade. Por outro lado, incentiva a entrada de grandes incorporadoras nacionais de capital aberto no mercado local assim como alterações no circuito imobiliário local.

---

<sup>38</sup> Depoimento de um incorporador local ao jornal O Liberal em 26 mar. 2011.

### **3. TRANSFORMAÇÕES NO CIRCUITO IMOBILIÁRIO EM BELÉM**

Se na escala local, a crise do setor imobiliário de mercado pode ter contribuído para que agentes ligados à Máquina Imobiliária de Belém se articulassem em torno de alterações na LCCU, como forma de intensificar o uso do solo urbano em bairros específicos da Primeira Léguas Patrimonial. A instituição de novos marcos legais para a política habitacional brasileira, pelo Governo Federal como forma de novamente disponibilizar crédito para as operações imobiliárias, assegura a recuperação das incorporadoras locais partir dos anos 2000 e permite a recuperação do setor imobiliário de Belém e de outras cidades do Brasil.

O foco do capítulo passa, então, a ser o entendimento da maneira como as políticas de reestruturação econômica dos anos 1990 implementadas pelo Governo Federal, se coadunam com o paradigma da acumulação financeira e instituem novos marcos legais para a política habitacional brasileira, onde a financeirização do setor imobiliário se torna uma das ramificações desse processo. Aqui, se evidenciará e se analisará os novos instrumentos e normativas que culminam na consolidação do capital financeiro imobiliário no Brasil a partir dos anos 2000, interpretando o modo como esse arcabouço legal, jurídico e financeiro, viabiliza a retomada do crédito para as empresas do setor imobiliário de mercado em escala nacional e em Belém, além de fomentar a expansão territorial de incorporadoras nacionais para Belém, o que resulta em transformações no circuito imobiliário local.

#### **3.1 O PARADIGMA DA ACUMULAÇÃO FINANCEIRA APLICADO AO SETOR IMOBILIÁRIO NACIONAL**

O Brasil se insere na lógica da acumulação financeira durante os anos 1970 por meio de empréstimos tomados pelo Governo Federal com o intuito de acelerar a industrialização nacional. Conforme mostra Chesnais (1998; 2005), esses empréstimos provinham de recursos da indústria petrolífera através de linhas de crédito existentes em bancos internacionais da época, direcionadas para países em desenvolvimento. A esse artifício da acumulação financeira dá-se o nome de “Reciclagem dos Petrodólares”, sendo o principal responsável por fluxos importantes de dívidas gerados pelos países em desenvolvimento que participam desse processo, caracterizando a primeira forma de inserção financeira internacional dos

mesmos.

Entretanto, a financeirização do sistema econômico nacional se consolida efetivamente durante os anos 1990 com a abertura econômica do país, simbolizado principalmente pela política neoliberal, e que traz como resultado mais marcante o processo de privatização de empresas estatais durante o governo FHC (1995-2002). Harvey (2004, p. 138-139) mostra que o paradigma neoliberal apesar de remontar ao final dos anos 1930, passa a ser adotado efetivamente em meados dos anos 1980, inicialmente no mundo anglo-saxão e, mais tarde, em boa parte da Europa e em outros países do mundo capitalista.

A este paradigma correspondem estratégias adotadas por países desenvolvidos para buscar investir o capital sobreacumulado, seguindo a lógica de disponibilizar ao mercado ativos de propriedade do Estado ou destinados ao uso partilhado da população em geral, que pudessem se tornar alvo de investimentos para aquele capital sobreacumulado. De fato, como foram abertos novos campos de atividade lucrativa, isso ajudou a sanar o problema de sobreacumulação durante final dos anos 1980 e início dos 1990 dos países desenvolvidos; por um tempo, pelo menos.

O alinhamento da política econômica do país ao neoliberalismo econômico cria uma conjuntura favorável para investimentos externos e permite que o Brasil passe a ser um dos maiores receptores de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) da América do Sul, num ritmo de crescimento que chega a ser superior ao do PIB mundial (SILVA, 2010). Como desdobramento do aumento dos IED no país, ocorrem as primeiras formas de articulação entre capital financeiro internacional e capital imobiliário, ocorrendo de forma restrita e incipiente na cidade de São Paulo, e não se estendendo para outras regiões ou cidades, em virtude de obstáculos que a financeirização encontra para atuar sobre todo o território nacional, possivelmente por conta da formação econômica periférica do Brasil (FIX, 2007, p. 160).

O objetivo principal das primeiras articulações entre capital financeiro e capital imobiliário, em São Paulo, era o de erguer um novo centro financeiro para cidade às margens do rio Pinheiros e em áreas específicas selecionadas como de Operação Urbana Consorciada. A arquitetura que resulta dessa articulação tenta combinar



elementos de um processo de homogeneização que buscava atender ao padrão de ambientes corporativos demandado por companhias multinacionais, aos moldes do estabelecido nas cidades ditas globais (SILVA, 2010). Para isso, as estratégias adotadas pelo setor imobiliário da cidade passou a consistir em uma forma de incorporação imobiliária que articulava três grupos principais: incorporadora local, empresa de consultoria estrangeira e fundos de pensão. De fato, como coloca Fix (2007), se comparado com outros momentos da urbanização da cidade de São Paulo, como os que fizeram da Avenida Paulista a sede do capital financeiro e corporativo da cidade, verifica-se uma mudança no padrão da urbanização outrora estabelecido, visto a sua correspondência com um processo inicial de internacionalização do setor imobiliário no Brasil, o que passou a demandar um produto imobiliário adequado às exigências das multinacionais que entram no país.

A autora destaca, porém, que mesmo num contexto de aumento de IED no país, grande parte daqueles empreendimentos imobiliários é executada com capital nacional, principalmente, proveniente de fundos de pensão de estatais, tais como: Valia, da Vale do Rio Doce (posteriormente privatizada), Previ, do Banco do Brasil e Petros, da Petrobras. Estes, ocupam o lugar do sistema de crédito imobiliário para aqueles empreendimentos, chegando a direcionar cerca de 22% dos seus investimentos, em média, para esse tipo de imóvel (FIX, 2007).

O capital internacional, naquele momento, não se interessa em adquirir ativos imobiliários na cidade, se limitando então a atuar na área de consultoria imobiliária para, em parceria com empresas do setor imobiliário nacional, atender à demanda de novos espaços adequados às necessidades de empresas estrangeiras que estavam entrando no Brasil e se instalando prioritariamente em São Paulo.

De fato, em depoimento a Fix (2007, p. 158), alguns agentes do setor imobiliário de São Paulo apontam obstáculos para a não internacionalização do setor imobiliário privado naquele momento, destacando-se, principalmente, no caso de incorporadoras e construtoras, a necessidade de conhecer o mercado local e de possuir parcerias locais que auxiliem, por exemplo, no processo de contratação de mão de obra especializada e aprovação dos projetos pela Prefeitura. A empresa brasileira do setor imobiliário, naquele momento, não teria, então, motivações para estabelecer um consórcio com uma empresa estrangeira, pois, com isso, poderia

trazer mais uma concorrente para um mercado já bastante competitivo.

A relação entre os fundos de pensão e o setor imobiliário nacional dura pouco tempo, pois, já em meados da década de 1990, esses agentes começam a diminuir sua participação naqueles empreendimentos, motivados principalmente por investimentos que se mostraram mal-sucedidos, o que estaria levando parte desses fundos à insolvência, podendo inclusive colocar em risco o pagamento dos futuros benefícios a seus mutuários. Com a saída dos fundos do setor imobiliário a partir dos anos 2000<sup>39</sup> se desmantela o frágil sistema de crédito que sustentava aqueles investimentos, um fato que serve para Fix (2007, p. 151) como “a contraprova de um certo grau de financeirização na dinâmica imobiliária de São Paulo” e evidencia o que a autora classifica como uma financeirização truncada, marcada por especificidades próprias da realidade brasileira.

As transformações do mercado imobiliário paulista durante a década de 1990 reforçam uma regionalidade existente na cidade, produzindo o efeito de fortalecer as tendências de concentração do capital já presentes, ainda que tenha atuado em novos vetores de apropriação da cidade pelo mercado imobiliário (SILVA, 2010). Pode-se dizer que, dependendo da regionalidade criada pelo desenvolvimento geográfico desigual, há o surgimento de espacialidades mais atrativas a determinado tipo de investimento por parte do capital financeiro, ocorrendo em diversas áreas, como o agronegócio, o turismo, o imobiliário ou o investimento em tecnologia, por exemplo.

Desse modo, assim como São Paulo, algumas capitais do Nordeste vivenciaram uma onda de investimentos no setor imobiliário ligados ao capital financeiro internacional nos quais a espacialidade que emerge se relaciona com o turismo e a uma produção imobiliária de alto padrão construtivo, destinadas a um nicho específico no mercado.

A semelhança que existe entre os casos de São Paulo e Natal é que, em ambos, o capital financeiro se encontra presente em investimentos no ambiente construído, associado de alguma forma com agentes do imobiliário local e vêm

---

<sup>39</sup> Fix (2007, p.70) mostra que a participação dos fundos de pensão naquele tipo de investimento cai de 22, em 1991, para menos de 6% em 2003.

produzindo consideráveis transformações no espaço urbano dessas cidades. No caso da Região Metropolitana de Natal (RMN), especificamente, essa entrada pode ser entendida como uma evolução do mercado imobiliário da cidade de Natal (SILVA, 2010), mesmo que estes investimentos se sustentem na demanda de um público majoritariamente estrangeiro em busca de uma segunda habitação, com atributos paisagísticos específicos que, no caso da RMN, vem resultando na apropriação da sua orla marítima.

Pode-se considerar, então, que o aumento de IED no Brasil incentivado pelo paradigma neoliberal, é responsável pelas primeiras formas de associação entre capital financeiro e capital imobiliário no Brasil, mesmo que em pontos específicos e não se homogeneizando para todo o território nacional. De fato, essa condição só passa a ser possível a partir de alterações na estrutura de funcionamento do SFH e na criação do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), pelo Governo Federal e entre o segundo período do governo FHC (1999-2002) e o primeiro mandato do governo Lula (2003-2006). Especificamente, o governo FHC é responsável pela formulação dos primeiros instrumentos cuja função passa a ser a de fomentar a securitização de ativos imobiliários, tornando possível o estreitamento entre capital financeiro e capital imobiliário, aos moldes do ocorrido em São Paulo, mas em escala nacional. Tais instrumentos foram condensados inicialmente na Lei n. 9.514/97 que institui o SFI, como resposta às entidades ligadas ao setor imobiliário de mercado que defendiam um financiamento imobiliário desregulado e dissociado do SFH. Na visão desse grupo, o financiamento imobiliário no Brasil deveria funcionar por meio de dois sistemas suplementares: um de mercado (SFI) e um de cunho social (Sistema de Habitação Social ou SHS) (FIX, 2011).

A concepção do SFI inspirou-se no modelo estadunidense de hipotecas securitizadas (FIX, 2011), apresentando instrumentos jurídicos e financeiros cuja função principal seria a de promover a articulação entre capital imobiliário e capital financeiro, o que, em tese, levaria à securitização dos ativos imobiliários e à formação de um mercado secundário de hipotecas no país. Ao ser considerado o novo marco regulatório do sistema de créditos para o setor imobiliário e para o habitacional, o SFI representa o papel do Estado no processo de acumulação do capital financeiro imobiliário no país que, ao estimular a securitização de ativos imobiliários, assume o papel de viabilizador de interesses privados sobre esses

ativos e também de sancionador de lucros no circuito imobiliário. Paiva (2007, p. 140) aponta que o Estado tem um papel fundamental no processo de acumulação do capital financeiro imobiliário, pois este é cooptado para promover a flexibilização da legislação urbana em nome de uma pseudo-modernização voltada aos interesses de classes rentistas locais em converter a cidade numa Máquina de Crescimento. Ademais, o Estado seria cooptado também para manter a estabilidade macroeconômica, de modo que não ocorram grandes flutuações na taxa de câmbio e na taxa de juros.

A ideia defendida quando da criação do SFI era a de disponibilizar ao setor imobiliário, soluções que dessem velocidade e ritmo à produção dos empreendimentos. Sua concepção do SFI incorpora fortemente o conceito de custo de transação, ou seja, “a percepção de que em qualquer negócio há custos incorporados pelos agentes relativos à própria negociação” (ROYER, 2009, p. 135). Por conta disso, a instrumentalização desse sistema priorizaria a organização de um ambiente de negócios seguro ao investimento privado, atenuando falhas presentes no mercado (ROYER, 2009, p. 135). Sua lógica de operação se daria de modo oposto a que rege o SFH, cujos recursos provinham de *fundings* públicos, o SFI, a priori, não teria dependência de *funding* direto ou de qualquer tipo de direcionamento obrigatório de recursos, na verdade, este apenas apresentava novas maneiras de captar os recursos que, a priori, já estariam disponibilizados no mercado, principalmente no mercado de capitais (ROYER, 2009, p. 147).

Muito embora tivesse sido considerado como um modelo de financiamento imobiliário obsoleto pelas entidades que defendiam o SFI, o SFH continuaria atuando em paralelo ao novo sistema, no lugar de financiador dos recebíveis que alimentariam um futuro mercado secundário de hipotecas (ROYER, 2009, p. 163), operando ambos como sistemas complementares de financiamento imobiliário (VENDROSSI, 2002, p. 17). Mais à frente, demonstra-se, a partir das análises de Royer (2009), que a aproximação entre os dois sistemas viabiliza-se somente através de normativas instituídas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) e pelo Conselho Curador do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (CCFGTS) que, em confluência com os instrumentos financeiros do SFI colocam novamente o SFH como propulsor do crédito imobiliário no país, em detrimento do mercado de capitais como fora propagado pelas entidades de classe inicialmente.

Dentre as mudanças que o SFI promove no cômputo do crédito imobiliário, como forma de consolidar um mercado secundário de hipotecas no Brasil, destacam-se alguns instrumentos elaborados unicamente para esse fim, como: os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), as Células de Crédito Imobiliário (CCI), e as Letras de Crédito Imobiliário (LCI)<sup>40</sup>. O SFI introduz também um novo veículo legal denominado de Companhia Securitizadora de Créditos Imobiliários, que seriam sociedades com o propósito de fazer a securitização dos recebíveis imobiliário a partir da emissão dos CRI, num processo complexo que envolve diversos agentes do setor imobiliário e financeiro e que será analisado mais à frente.

Outra inovação surgida com o SFI diz respeito às mudanças no negócio jurídico da alienação fiduciária que passa a valer também para o bem imóvel. O Direito Civil entende alienação fiduciária como sendo a transferência da posse de um bem móvel ou imóvel do devedor ao credor para garantir o cumprimento de uma obrigação, sendo que, até o SFI, a alienação fiduciária existia apenas para o bem móvel.

Ocorre, nesse caso, uma redução da presença do Estado nos negócios privados respondendo a uma demanda do setor financeiro, curiosamente é o próprio Estado que articula o seu afastamento do processo ao aplicar a alienação fiduciária também para o bem imóvel, considerando que essa mudança jurídica atendia às reivindicações de entidades do setor financeiro que justificavam a ausência de investimentos no imobiliário brasileiro pela insegurança e morosidade no processo de recuperação do imóvel financiado, caso houvesse inadimplência do mutuário. Com extensão da alienação fiduciária para o bem imóvel, são eliminadas etapas burocráticas significativas no processo de recuperação do imóvel, pois a partir de então, este estaria apenas alienado para o mutuário, independente do seu grau de importância para aquela família.

Vale lembrar que o Código Civil Brasileiro entende que se o indivíduo adquirir o domínio de um imóvel que venha a se tornar um bem de família, ou seja, se constituir como seu único objeto de valor da mesma, automaticamente não seria

---

<sup>40</sup> Apenas para constar, primeiramente foi criado o CRI na Lei do SFI (Lei n. 9.514/1997) e, em seguida, foram instituídos as CCI's e as LCI's, na Lei do Patrimônio de Afetação (Lei n. 10.391/2004), que será abordada mais à frente.

permitido realizar a sua execução em caso de inadimplência no financiamento imobiliário contratado.

Com a alienação fiduciária aplicada agora também ao bem imóvel, essa relação praticamente se inverte, pois o banco se torna detentor do imóvel até que o mesmo seja totalmente quitado, sendo que se o comprador se tornar inadimplente, mesmo que aquele imóvel venha a representar um bem de família, não é mais necessário que esse processo ocorra na Justiça comum (o que no Brasil pode significar anos), sendo tudo resolvido a partir de um processo administrativo em cartório com duração de apenas alguns meses. Royer (2009, p. 117) aponta que a alienação fiduciária para o bem imóvel, é considerada pelos agentes e entidades do setor financeiro naquele momento, como o instrumento mais inovador do SFI cuja implementação se fazia essencial para o seu pleno funcionamento, pois seria crucial para entrada, ou não, de novos agentes financeiros no circuito imobiliário nacional.

De forma específica, os CRI ocupam um lugar de destaque nesse novo momento do setor imobiliário nacional e, especialmente, no processo de expansão das suas atividades para Belém, como se mostrará mais à frente. Na definição do SFI, os CRI são classificados como “um título de crédito nominativo de livre negociação lastreado em créditos imobiliários e que constitui promessa de pagamento em dinheiro” (ROYER, 2009, p. 100), mas na prática possuem a função de tornar possível a securitização do ativo imobiliário, se assemelhando ao *mortgage backed securities* (MBS) estadunidense (FIX, 2011, p. 130).

De fato, o CRI assume um papel relevante nesse novo momento, visto que sua interação com os recebíveis imobiliários de um determinado empreendimento possibilita que o incorporador transfira a dívida com o cliente para outro agente financeiro, num ciclo que encurta de forma significativa o período de retorno de capital para a empresa construtora, fazendo com que, em tese, esta não dependa diretamente do pagamento do mutuário para “tocar” a obra (VOLOCHKO, 2007).

Cabe destacar que os recebíveis imobiliários se convertem nas CCI que, na definição do SFI, é um “título executivo extrajudicial que representa direitos de créditos imobiliários com fluxos de pagamento parcelados” (ROYER, 2009, p. 100), ou seja, representam os pagamentos realizados pelo mutuário para a construtora

durante a construção da obra. Ao surgir a figura do CCI, esses pagamentos se convertem em um título que pode ser facilmente negociável no sistema financeiro, se convertendo em “moeda de troca” entre o agente financeiro e o agente imobiliário.

Por meio da emissão dos CRI se tornaria possível, então, converter uma unidade imobiliária ainda em execução num título de livre negociação no mercado financeiro, sendo que nele haveria um rendimento atrelado que corresponderia ao pagamento das parcelas correspondentes àquela unidade pelo mutuário. Por meio disso, esperava-se a estruturação de um processo que permitiria tanto o surgimento de um mercado secundário de letras hipotecárias no país, quanto a captação de uma volumosa fonte de recursos pelos agentes do setor imobiliário (BOTELHO, 2007, p. 179).

No entanto, ao analisar a interação entre capital financeiro e capital imobiliário através dos instrumentos de securitização presentes no SFI, verifica-se que até o ano de 2004, as emissões de CRI, por exemplo, não haviam ultrapassado o patamar de um bilhão de reais<sup>41</sup>. Uma possível explicação para esse baixo desempenho do CRI nesse momento inicial, é dada por Botelho (2007) ao sugerir que isso estaria atrelado a um fator estrutural da economia brasileira, centrado na sua baixa capacidade de poupança, onde, para dificultar mais o processo, existiria ainda uma disputa intercapitalista pela poupança interna, onde de um lado estaria o Estado e o sistema financeiro, e de outro, o setor imobiliário.

Ou seja, mesmo que o governo FHC tenha criado as bases e um novo desenho para o sistema de financiamento imobiliário no Brasil; até 2005, os instrumentos surgidos com o SFI em 1997 não eram suficientes para consolidar uma aproximação efetiva entre capital financeiro e setor imobiliário, e menos ainda a securitização dos ativos imobiliários na escala que previa a concepção original do sistema.

Algumas razões são apontadas por entidades de classe do setor financeiro como a razão para o baixo interesse de investidores e de agentes financeiros no setor imobiliário naquele momento, destacando-se a baixa segurança jurídica nos

---

<sup>41</sup> Dados obtidos a partir de levantamento na base de dados da CETIP.

futuros investimentos e a alta carga tributária que incidia sobre o setor da construção civil e também sobre operações financeiras relacionadas com setor imobiliário.

Com a diminuição das taxas de juros a partir dos anos 2000, a concessão de créditos imobiliários volta a ser encarada como uma atividade lucrativa e promissora (SHIMBO, 2010, p. 88), o que formava um cenário próspero para o setor imobiliário como um todo. Para dar garantia a esse cenário, o governo Lula (2005-2010) propõe novos instrumentos e normativas que são incluídas na Política Nacional de Habitação (PNH) para estimular um sistema de captação de recursos direcionado para a produção de Habitação de Mercado, aproveitando as bases criadas pelo SFI em 1997.

No que diz respeito às medidas legais criadas nesse momento, os agentes do setor reclamavam por um instrumento que garantisse o pleno cumprimento das “leis, normas operacionais e contratos, que pudessem enquadrar o risco jurídico como mínimo e previamente mensurável, especialmente no caso da retomada das garantias reais” (SHIMBO, 2010, p. 88); e em relação às adequações de ordem tributária, demandava-se a elaboração de um instrumento que permitisse a desoneração das operações do setor financeiro no setor imobiliário. O resultado dessa pressão foi a introdução da alienação fiduciária de bem imóvel no Código Civil, juntamente com duas leis: a n. 10.931, de 2004 (conhecida como Lei de Patrimônio de Afetação) e a n. 11.196, de 2005.

A medida mais representativa da Lei de Patrimônio de Afetação diz respeito à institucionalização de “vacinas” contra um possível surgimento de novos episódios semelhantes ao ocorrido com a incorporadora e construtora ENCOL no fim dos anos 1990<sup>42</sup>, que abalou a confiança do mercado tanto do lado da oferta quanto do lado da demanda. Após a lei de Patrimônio de Afetação, cada empreendimento passa a possuir uma contabilidade própria e separada da contabilidade da construtora e da

---

<sup>42</sup> Royer (2009, p. 118) aponta que o caso da Encol “foi paradigmático no setor, pois em 1994 havia mais de 600 obras inacabadas e, a partir de 1995, a derrocada financeira da empresa levou-a a decretar a concordata em 1999”, deixando mais de 42 mil clientes sem o imóvel. Em Belém, as entrevistas realizadas durante a pesquisa mostraram que a quebra da Encol, que chegou a deter mais de 80% do mercado imobiliário local nos anos 1980, reverberou fortemente no setor imobiliário local principalmente afastando futuros compradores. Não foi possível apurar quantas unidades ficaram inacabadas na cidade, contudo, até o ano de 2011 ainda haviam antigos edifícios da construtora sendo entregues, finalizados ou através da associação dos antigos mutuários, ou então por meio de construtoras locais que adquiriram parte do espólio da empresa, inclusive alguns terrenos.



incorporadora, evitando que, em caso de colapso financeiro das empresas, todos os empreendimentos em andamento sejam prejudicados. Além disso, a mesma lei traz o instrumento do Valor Incontroverso que institui a obrigatoriedade do pagamento das prestações devidas pelo mutuário, mesmo que estas estejam sendo questionadas judicialmente. Cita-se ainda o fato da alienação fiduciária do bem imóvel ter sido incluída, nesse momento, no Código Civil, o que garantiria a jurisprudência necessária para a recuperação rápida do imóvel. Do ponto de vista jurídico, essas medidas pareciam suficientes para consolidar a base legal do setor financeiro imobiliário e dar maior segurança aos investidores, facilitando futuras operações de venda de carteiras e transferência de ativos para securitizadoras (ROYER, 2009 p. 119).

Quanto à Lei n. 10.931, de 2005, esta representa a resposta à reivindicação do setor da Construção Civil que pedia desoneração tributária do mesmo. Os pontos fundamentais desse quesito estão centrados na instituição de um regime especial de tributação do patrimônio de afetação, com alíquota única de 7% para incorporações; e no emprego de índices de preço ou índices financeiros nos contratos de compra e venda de imóveis com prazo acima de 36 meses; na alteração da tributação dos ganhos de capital auferidos na venda de imóveis, quando entre a venda e a compra de um novo imóvel não passar de 180 dias; na isenção do Imposto de Renda das pessoas físicas adquirentes de cotas de fundos imobiliários, igualando-os ao tratamento já dado para as Letras Hipotecárias, os Certificados de Recebíveis Imobiliários e as Letras de Crédito Imobiliário, tornando-os mais atrativos para o público investidor.

Vale lembrar que antes das medidas jurídicas, o Governo Federal, na figura do CMN<sup>43</sup> já vinha instituindo algumas normativas para ampliar os recursos financeiros para o setor imobiliário desde 2001, almejando um ganho de espaço dos CRI no mercado de capitais nacional (ROYER, 2009, p. 124).

Sistematicamente, as normativas do CMN fomentam a consolidação do capital financeiro imobiliário ao permitir que representantes do capital financeiro (seguradoras, sociedades de capitalização, entidades abertas de previdência

---

<sup>43</sup> Segundo o website do Banco Central, o CMN é um órgão colegiado do sistema financeiro nacional cuja responsabilidade é formular a política da moeda, do crédito, a orçamentária e a fiscal do país.

complementar, entidades fechadas de previdência complementar) apliquem, em alguns casos, até 80% dos seus recursos em CRI. Essas resoluções garantem também que os CRIs recebam recursos oriundos do SBPE, pois determinam que 10% do valor obrigatoriamente reservado para o financiamento habitacional seja composto por esses títulos. Para completar o esforço que permitiria o fortalecimento dos CRIs, também em 2001, o CCFGTS autoriza a aquisição de CRIs com recursos do FGTS, desde que esses fossem lastreados em financiamentos para empreendimentos habitacionais em fase de produção ou planta.

Nessas resoluções, observa-se claramente o desejo do Estado em consolidar o setor financeiro imobiliário, nem que para isso seja necessário disponibilizar recursos, a priori, reservados para atender à promoção imobiliária voltada para a baixa renda. De modo que, mesmo norteados pelo SFI, que, na concepção inicial, se constituiria como um sistema de financiamento imobiliário autônomo, e independente de uma fonte de recursos própria, a liquidez necessária para ativar a fusão entre capital financeiro e capital imobiliário, nesse momento, demanda recursos outrora acumulados pelo FGTS e SBPE (FIX, 2011, p. 132), que permanecem sendo captados via SFH. De fato, esse quadro guarda semelhanças com o período BNH, tendo em vista que os recursos do FGTS e do SBPE também eram a base para o seu funcionamento, porém, uma análise detalhada dessas semelhanças extrapola o escopo desse trabalho.

Aliado a um contexto de estímulo à consolidação do capital financeiro imobiliário, o Governo Federal promove também alterações no âmbito do crédito imobiliário ao mutuário, cuja introdução ao financiamento direto ao mutuário final se torna uma peça-chave para a dinamização tanto do setor imobiliário como da construção civil (SHIMBO, 2010, p. 70). Dentre os programas pensados nesse sentido, destacaram-se o programa Carta de Crédito formulado no governo FHC, e que, apesar de ter sido pensado originalmente para atender às faixas de renda mais baixas, acabou sendo o principal instrumento de financiamento para os setores de renda média (SHIMBO, 2010, p. 71), permitindo também que a incorporação imobiliária privada indiretamente tivesse acesso a recursos do FGTS para a produção de unidades habitacionais novas (BARBOSA, 2007). Destacam-se, ainda, novas condições de solicitação de crédito imobiliário para a pessoa física, além de mudança nas taxas de juros, prazos e valores de entrada para solicitar um

financiamento, que para imóveis usados poderia chegar a 90% do valor com prazos de quitação da dívida de até 30 anos (ROYER, 2009, p. 73).

Ao que tudo indica, além de alterações de ordem econômica, o crescimento do mercado imobiliário no Brasil durante a primeira década dos anos 2000, possui forte relação com fatores ligados à reorganização do perfil de famílias e domicílio brasileiros, visto que, nas últimas duas décadas, um importante conjunto de mudanças demográficas de longo prazo podem ter impactado diretamente no desempenho desse mercado (MAGALHÃES et al., 2011, p. 27).

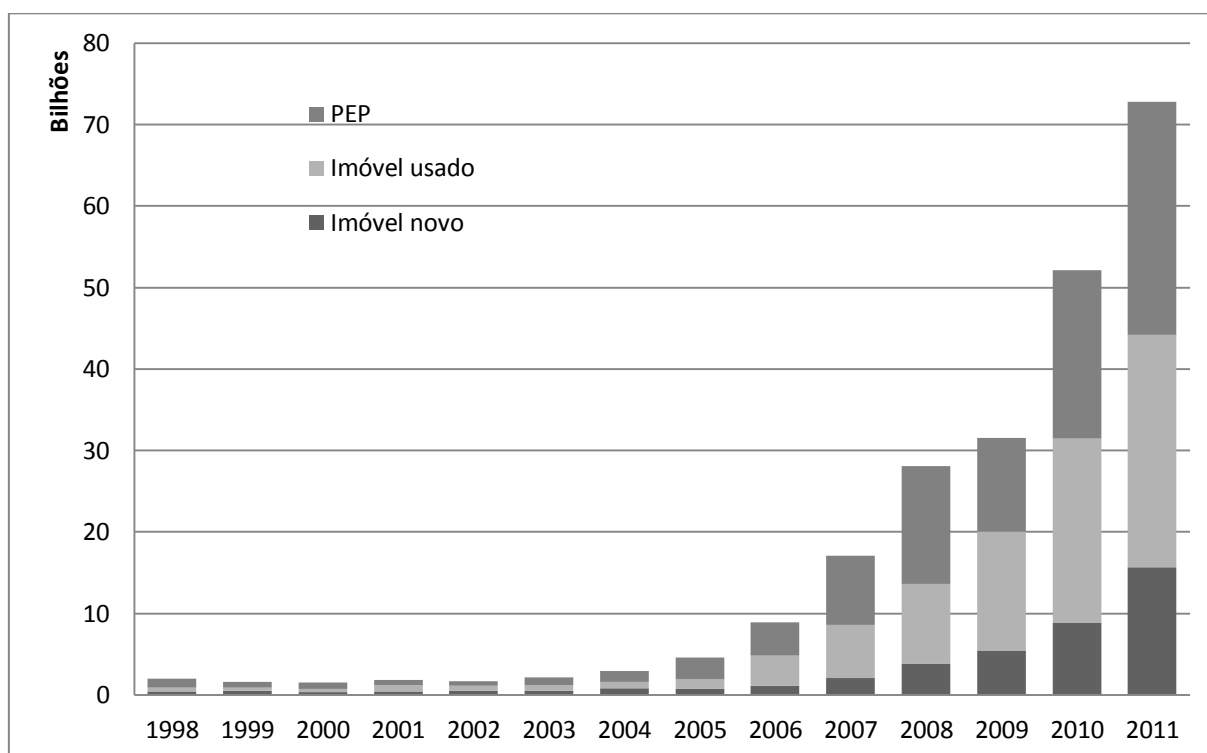
Dentre as mudanças demográficas, destacam-se as divulgadas ainda no Censo Demográfico 2000 em que se confirma a mudança na estrutura etária e domiciliar no país, contrariando as projeções dos anos 1960 e 1970 que previam um cenário catastrófico de “crescimento demográfico explosivo” (MAGALHÃES et al., 2011, p. 27). Como a mudança de perfil das famílias impacta diretamente na dinâmica imobiliária da cidade, na medida em que a composição da família nuclear tradicional (pai, mãe e filhos) se altera consideravelmente nesse período, possibilitando que os indivíduos multipliquem suas opções de arranjo domiciliar sem necessariamente se orientar por um certo caráter de permanência inerentes à família nuclear tradicional (MAGALHÃES et al., 2011, p. 28), tende a haver novos arranjos familiares que, por consequência, impactam diretamente na dinâmica imobiliária pela possibilidade de ampliação da demanda por moradia.

Em conjunto, essas alterações impactam diretamente no ambiente do crédito imobiliário no Brasil, tanto para a pessoa física quanto para a pessoa jurídica. Sendo que, especialmente para as empresas, havia se estabelecido um arcabouço institucional, financeiro e jurídico que estimula a abertura de linhas de crédito imobiliário pelas principais instituições bancárias do país. O impacto desse novo cenário aparece já no ano de 2005 (Gráfico 1) quando se verifica um aumento no número de contratações no âmbito do SFH, que apresenta um expressivo crescimento se comparado aos anos anteriores, em uma escala que não era vista desde o período áureo do BNH, de 1979-82 (ROYER, 2009, p. 18).

De fato, até 2008, portanto, antes do PMCMV, os dados do SBPE já ratificam que o setor imobiliário enfrentava um período de crescimento progressivo, que ficou

conhecido como *boom* imobiliário da habitação de mercado<sup>44</sup>, e só naquele ano chega a um número anual de financiamentos superior ao recorde histórico do SFH ocorrido em 1981. Com isso, assiste-se no período de 2003 a 2008, a um aumento de, aproximadamente, 442,6% no número de financiamentos para a aquisição de imóveis novos, considerando empréstimos obtidos via SFH e a Taxa de Mercado (TM), bem como a construção de unidades novas por meio do Plano Empresário que, no mesmo intervalo, apresentou um crescimento de 895%<sup>45</sup>. Ademais, se for incluído, nesses dados, o período que vai de 2009 até 2011, marcado pelo PMCMV, se torna evidente o impacto do programa em relação à série histórica do financiamento imobiliário via SFH, mesmo num quadro de dinamismo vivenciado nos anos anteriores. Conforme mostra o gráfico 1.

GRÁFICO 1: Financiamento Imobiliário SFH para construção via PEP e aquisição de imóveis novos e usados no Brasil (Valores em reais).



Fonte: BACEN – Estatísticas Básicas do SFH. Elaboração: Ventura Neto (2012).

De qualquer forma, pode-se considerar, e tendo como base os dados

<sup>44</sup> Royer (2009) justifica a designação de boom imobiliário por se tratar de uma reversão significativa de tendência do SBPE durante os anos 1990.

<sup>45</sup> Royer (2009) coloca que, ainda que em termos absolutos, o número financiado em seis anos sob essa modalidade não parece expressivo, 84.770 unidades no âmbito do SFH e 11.944 a taxa de mercado, seu crescimento relativo indica um tendência importante naquele momento.

extraídos das estatísticas do SFH por Royer (2009), e as análises dos mesmos, que há um êxito do Estado no que diz respeito a um estreitamento entre capital financeiro e capital imobiliário em nível nacional, principalmente, a partir de 2004. Sendo que, é somente a partir de 2007 que esse estreitamento de fato adquire características inerentes ao capital financeiro imobiliário, onde o ativo imobiliário consegue ser securitizado e negociado no mercado financeiro.

Isso só se viabiliza devido a reforços que esse crescimento recebe por meio de novas estratégias de atuação das principais empresas do setor imobiliário de mercado do eixo Rio-São Paulo, como resultado da sua necessidade de expansão em virtude do ambiente favorável à produção imobiliária de mercado que havia se estruturado no país. Dentre essas estratégias, cita-se a fusão entre empresas de maior e menor porte já consolidadas e, principalmente, a abertura de capital na bolsa de valores através de OPA's (FIX, 2011, p. 136), que passa a simbolizar a principal conexão entre o capital financeiro internacional e capital imobiliário no Brasil. Por outro lado, considera-se que as facilidades criadas pelo SFI e pelas novas normativas que incidem sobre o SFH, potencializadas pelos subsídios ao setor imobiliário de mercado que o PMCMV apresenta, criam as condições necessárias para que se consolide a homogeneização do território para a valorização do capital financeiro imobiliário, onde a expansão territorial de incorporadoras e construtoras para as principais capitais do país se torna o maior exemplo.

A homogeneização do território para o capital financeiro imobiliário é o que inclui o mercado imobiliário de Belém no circuito de valorização dessa fração do capital, simbolizado, principalmente, pela entrada de grandes incorporadoras de capital aberto na cidade, em virtude de desdobramentos de novas estratégias de atuação dessas empresas que se configuram após as suas respectivas OPA's.

Nas acepções de Brandão (2007), o processo de homogeneização e diferenciação do capital é uma consequência do seu próprio caráter progressista, em que, ao invés de delimitar regiões e fronteiras territoriais, sobretudo as desfaz, pois cria “condições básicas universais para o valor se valorizar em termos absolutos e universais, abrindo horizonte e dispondo espaço para valorização capitalista mais ampla” (BRANDÃO, 2005, p. 71).

Nesse sentido, haveria uma tendência requerida pelo capital de equalização das relações de produção mais apropriadas a seu movimento unificado de valorização, e que busca arrebatrar “mesmo os espaços mais remotos a um único domínio” (BRANDÃO, 2005, p. 72).

Analisando o processo em uma escala intraurbana, pode-se considerar que a homogeneização do território viabiliza o aumento no grau de mercantilização do espaço urbano local, permitindo que a entrada de incorporadoras nacionais de capital aberto em Belém represente também um *up-linkage* das Máquinas Imobiliárias de cidades do eixo Rio-São Paulo, conectando o espaço urbano local aos interesses de acumulação de classes rentistas daquelas cidades. Nesse ponto, percebe-se que a associações com empresas locais é o que efetivamente viabiliza a conexão do espaço urbano de Belém aos interesses e às dinâmicas de outras Máquinas Imobiliárias.

Entretanto, não se pode considerar que a homogeneização do território para a valorização do capital financeiro imobiliário tenha ocorrido de forma imediata e somente em decorrência do arcabouço e dos subsídios viabilizados pelo Estado. Durante as etapas que antecedem a entrada de incorporadoras nacionais no mercado local, destaca-se um significativo crescimento das empresas do setor imobiliário de mercado em Belém a partir do ano 2000, ao que tudo indica, motivado não só pela recuperação do crédito imobiliário, mas também pelo “trabalho” de intensificação do uso do solo urbano na área central da cidade durante os anos 1990, como mostrado anteriormente (p.105).

### 3.2 2000 A 2008: A RECUPERAÇÃO DO SETOR IMOBILIÁRIO LOCAL

É verdade que as primeiras manifestações de financeirização no circuito imobiliário nacional, a partir dos anos 1990, não incidem sobre o espaço urbano de Belém, visto que o aumento nos IED durante o período produz efeitos mínimos no espaço urbano da cidade. Pode-se dizer até que Belém se encontra numa posição diametralmente oposta se comparada ao que se vivencia na cidade de São Paulo durante a construção do seu novo centro de negócios, ou às transformações ocorridas nas RM's de algumas capitais do Nordeste em decorrência do crescimento do setor imobiliário turístico.

De modo que, é somente com o arcabouço institucional, político e financeiro formatado pelo governo Lula; e que, na verdade, representa uma das facetas da submissão da política habitacional brasileira ao paradigma da acumulação financeira (ROYER, 2009); que são criadas as bases necessárias para que o setor imobiliário local possa novamente ter acesso a um sistema de crédito que privilegia a produção imobiliária de mercado, com arranjos distintos do período BNH, mas que viabilizam a recuperação do setor imobiliário de mercado da cidade sob o regime de incorporação.

Nesse tópico, situa-se a relação entre a expansão da produção imobiliária local voltada para a habitação de mercado na última década, com os incentivos formatados pelo Estado para a consolidação do capital financeiro imobiliário apresentado no tópico anterior. Interrompe-se a análise desse processo no período em que a cidade recebe os primeiros empreendimentos imobiliários de empresas de capital aberto, majoritariamente a partir de 2007.

Como visto, a recuperação do setor imobiliário de mercado em escala nacional, ocorre a partir de 2003, principalmente. No caso do Pará, vale destacar que o setor imobiliário do estado contava basicamente com empresas cuja base de operações e principal região de atuação era a RMB<sup>46</sup>, percebe-se, da mesma forma, um crescimento no volume de recursos captados via SFH entre 1998 e 2008. Numa comparação com outros estados da federação, o montante liberado para o Pará, a cada ano, o coloca em 12º lugar num ranking nacional, mas em primeiro lugar, na comparação com outros estados da região Norte, que fica em último lugar em comparação com as outras regiões do país, conforme mostra o quadro 3:

---

<sup>46</sup> Dados do Censo 2000 evidenciam que a RMB concentra 1/3 da população do estado.

Ranking	Estado	Volume de financiamento (R\$)	Ranking	Estado	Volume de financiamento (R\$)
1	SÃO PAULO	39.606.436.229	15	CEARÁ	532.319.736
2	RIO DE JANEIRO	9.740.120.000	16	MARANHÃO	493.219.663
3	RIO GRANDE DO SUL	5.478.587.006	17	MATO GROSSO DO SUL	422.069.723
4	MINAS GERAIS	3.912.338.570	18	MATO GROSSO	374.213.670
5	PARANÁ	3.360.156.210	19	RIO GRANDE DO NORTE	294.249.131
6	DISTRITO FEDERAL	2.901.817.750	20	ALAGOAS	243.212.347
7	BAHIA	2.666.491.733	21	PARAÍBA	189.281.073
8	SANTA CATARINA	1.735.368.974	22	RONDÔNIA	141.870.962
9	ESPIRITO SANTO	1.140.092.878	23	PIAUI	109.046.021
10	GOIÁS	988.706.259	24	TOCANTINS	99.104.730
11	SERGIPE	761.016.334	25	ACRÉ	34.357.184
12	PARÁ	747.945.227	26	RORAIMA	18.350.074
13	PERNAMBUCO	665.632.490	27	AMAPÁ	8.779.400
14	AMAZONAS	568.776.728			

Quadro 3 – Comparação do montante de financiamento captado pelos estados via SFH. Fonte: BACEN – Estatísticas Básicas do SFH. Elaboração: Ventura Neto (2012).

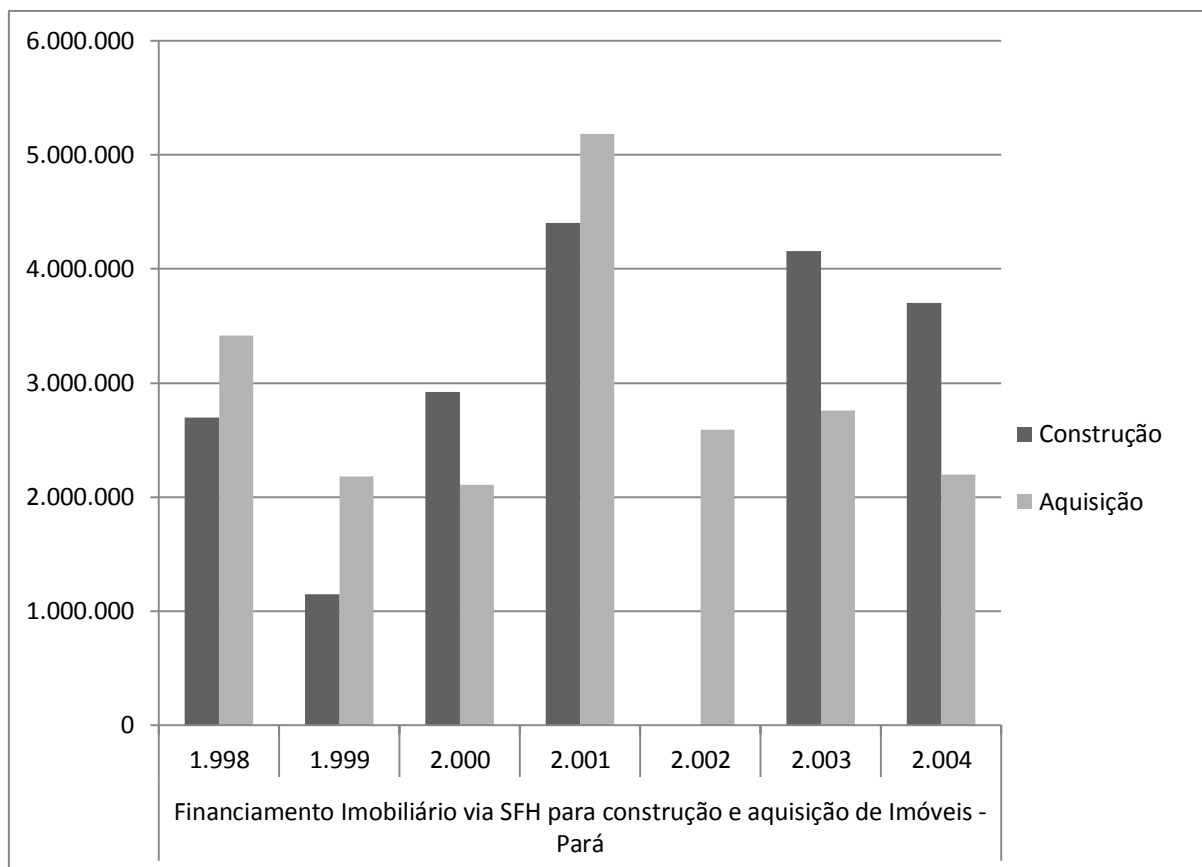
Numa análise pormenorizada somente dos dados referentes ao Pará (Gráfico 2) constata-se que, entre 1998 e 2004, o volume de recursos captados para aquisição de imóveis via SFH segue um ritmo estável, com um pico no ano de 2001 mas que, de um modo geral, se mantém em média na faixa de 2 a 3 milhões de reais por ano.

Quando se trata do volume de recursos captados via SFH para a construção de imóveis<sup>47</sup> no estado, entre 1998 e 2004, constata-se que, diferente do volume destinado à aquisição de imóveis, essa modalidade registra inicialmente um pico no ano de 1998, para, em seguida, apresentar um crescimento progressivo entre 1999 e 2001, com exceção do ano de 2002 no qual nada foi captado, mas se mantendo no mesmo patamar de 2001 nos anos de 2003 e 2004.

<sup>47</sup> Cabe destacar que os recursos ligados à modalidade Construção, em grande parte, incluem aqueles destinados ao Plano Empresário, que atende ao financiamento da produção imobiliária de incorporadoras e construtoras locais.



GRÁFICO 2: Financiamento Imobiliário SFH para construção e aquisição de imóveis no Pará por ano entre 1998 e 2004 (Valores em reais).



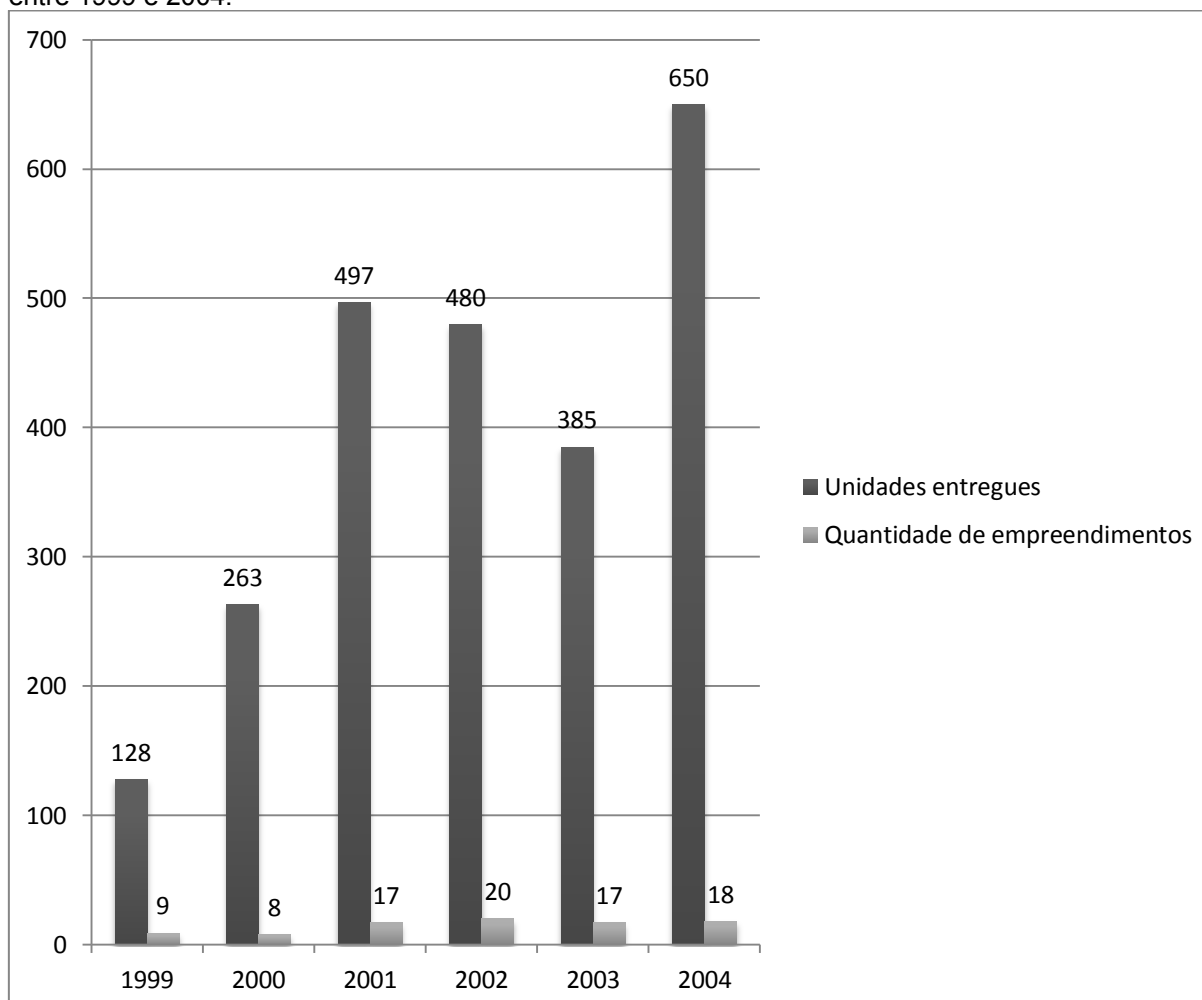
Fonte: BACEN – Estatísticas Básicas do SFH. Elaboração: Ventura Neto (2012).

De um modo geral, os dados acima corroboram e ratificam depoimentos colhidos durante o trabalho, onde se afirma que esse período marca o retorno da produção imobiliária pelo regime de incorporação. Em entrevistas realizadas durante a pesquisa, os agentes consultados apontam os primeiros empreendimentos que novamente passam a ser realizados por incorporação, ocorrendo entre 1998 e 2000<sup>i</sup>. Esses agentes confirmam que o retorno do incorporador local se deve ao ambiente favorável que havia novamente se configurado para produção imobiliária de mercado no Brasil, basicamente o aumento de interesse das instituições financeiras em novamente conceder crédito de longo prazo.

Esse momento inicial de recuperação pode ser aferido também através de dados referentes ao número de Alvarás de Habite-se expedidos a cada ano pela SEURB, conforme mostra o gráfico 3; percebe-se que, a partir de 2001, se inicia um aumento significativo no número de empreendimentos entregues por ano, assim como a média de unidades por empreendimento, que passa de 14,22 em 1999 para

36,11 no ano de 2004.

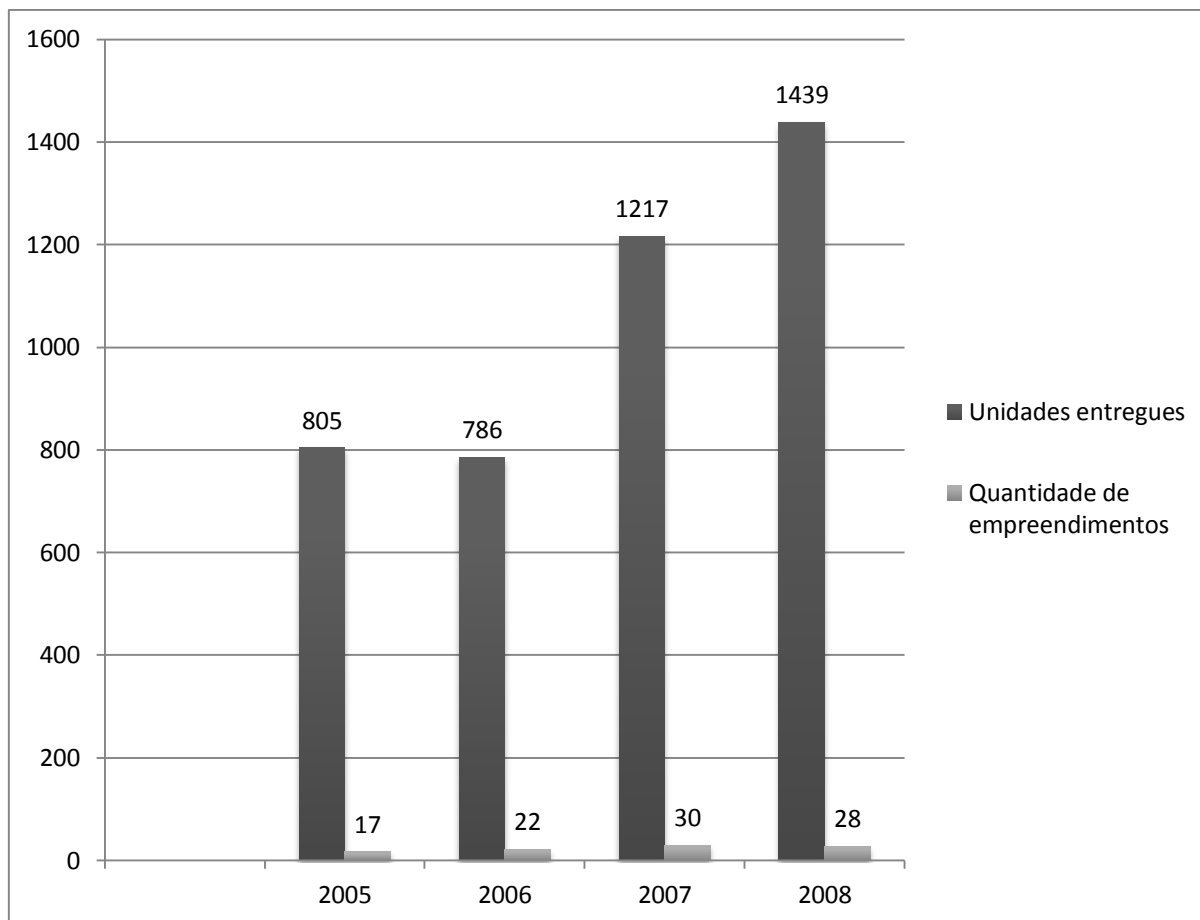
GRÁFICO 3: Quantidade de Alvarás de Habite-se para edifício multifamiliar expedidos pela SEURB entre 1999 e 2004.



Fonte: SEURB. Elaboração: Núcleo Belém Observatório das Metrôpoles para o período de 1999 a 2008 (2008); Ventura Neto para o período de 2009 a 2011 (2012). Execução: Ventura Neto (2012).

Além disso, como mostra o gráfico 4, a partir de 2005, essa média aumenta, consideravelmente, chegando ao pico, em 2008, de 51,39 unidades por empreendimento, e representa um crescimento percentual na ordem de mais de 300% em relação à média aferida em 1999.

GRÁFICO 4: Quantidade de Alvarás de Habite-se para edifício multifamiliar expedidos pela SEURB entre 2005 e 2008.



Fonte: SEURB. Elaboração: Núcleo Belém Observatório das Metrôpoles para o período de 1999 a 2008 (2008); Ventura Neto para o período de 2009 a 2011 (2012). Execução: Ventura Neto (2012).

Sugere-se que o aumento na relação número de unidades por empreendimentos, principalmente a partir de 2004, pode estar associado às mudanças no público-alvo das incorporadoras locais, direcionando empreendimentos para a classe média/média, em decorrência de uma provável saturação do mercado de imóveis de alto padrão e acompanhando o identificado na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) na pesquisa de Wissenbach (2008).

Conforme mostra Maricato (2005, p. 214), tradicionalmente no Brasil o mercado privado de habitações era restrito a menos de 30% da população do país, atendendo majoritariamente ao segmento populacional com faixa salarial de 10 a mais de 20 salários-mínimos (SM) e se constituindo como um produto de luxo. A figura 13, elaborada em 2001 pela equipe do Projeto Moradia a partir de dados do Censo 2000, expõe a porcentagem dessa parcela da população prioritariamente atendida pelo mercado privado de habitação no Brasil.

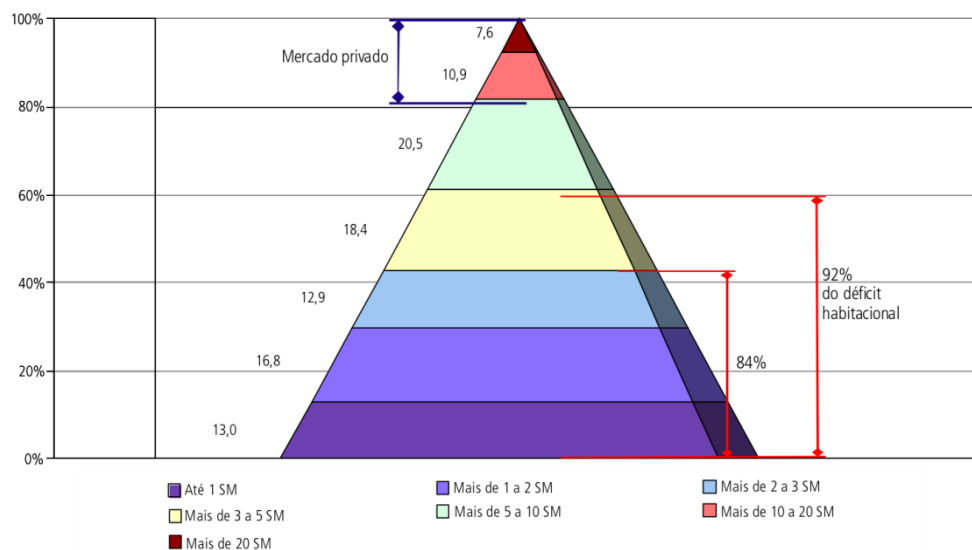
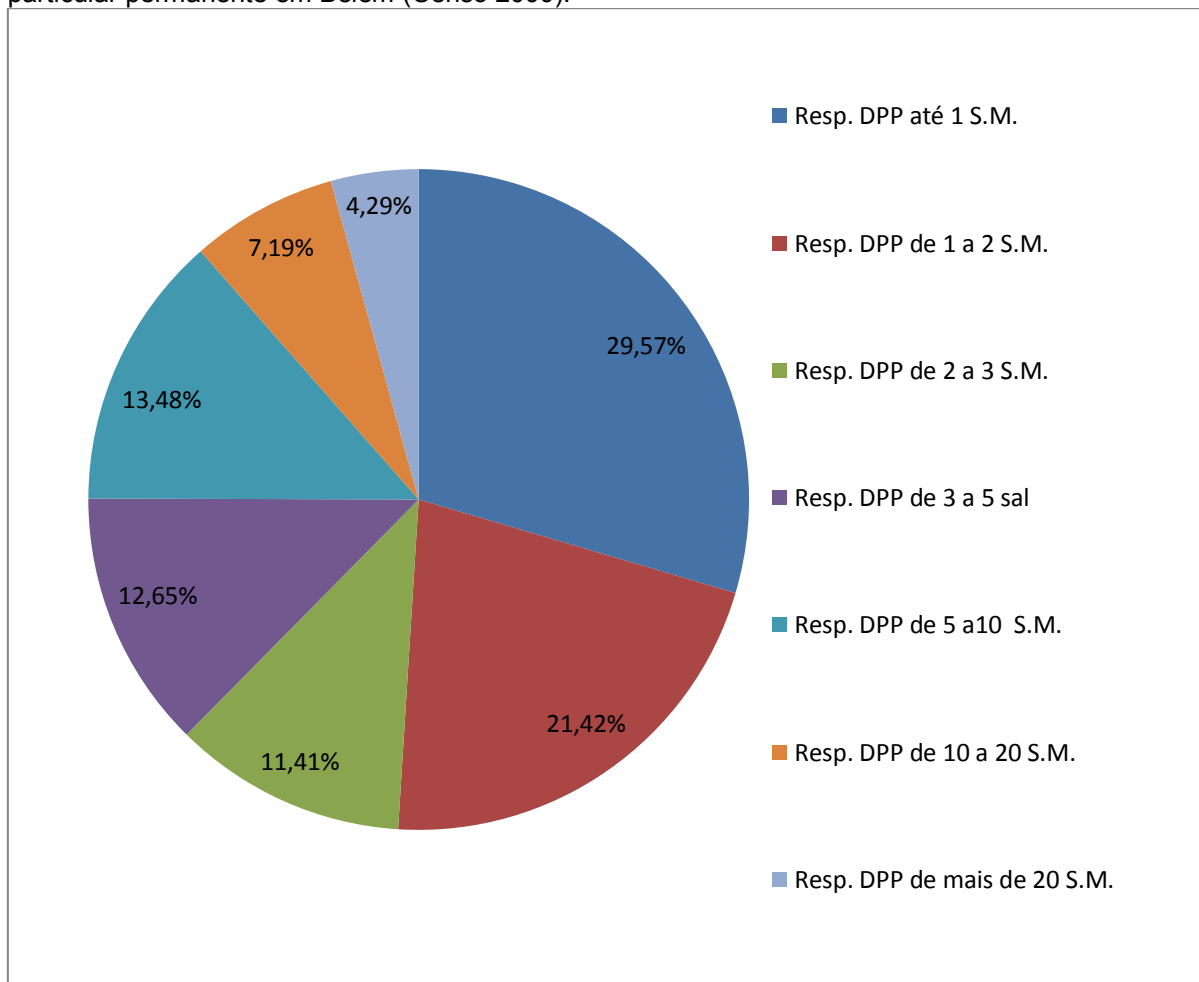


Figura 13 – Pirâmide de renda (população por faixa de renda) a partir de dados do Censo 2000, com destaque para a abrangência do mercado residencial privado e déficit de moradias nas faixas de 0 a 5 e 0 a 3 SM. Fonte: MARICATO (2005, p. 217).

O fato é que, mesmo que os dados extraídos de Wissenbach (2008) a respeito da produção imobiliária na RMSP, bem como os dados apresentados anteriormente, possam indicar que a demanda habitacional da classe média/média tenha sido parcialmente atendida pelo setor imobiliário em função de uma saturação do mercado de imóveis de alto padrão, movimento que, em Belém pode ter se iniciado já em 2004, vale ressaltar que, como apontam os dados do Projeto Moradia (2001), essa faixa ainda estaria fora de onde se localiza a maior parte do déficit habitacional brasileiro.

Num rebatimento dessa análise para Belém, também a partir de dados do Censo 2000 que tratam do rendimento nominal mensal do responsável por Domicílio Particular Permanente (DPP), obtêm-se o gráfico 5 que serve para mostrar o quanto representa a faixa de renda de 10 a mais de 20 SM na cidade (11% dos domicílios), e para quanto o mercado privado local teria ampliado a sua atuação (aproximadamente, 24% dos domicílios). Apesar de importante, os poucos dados disponíveis sobre o público-alvo desses empreendimentos, impossibilitam que se realize uma análise mais aprofundada desse quadro, mas que podem ser aproveitados em pesquisas futuras.

GRÁFICO 5: Distribuição percentual do rendimentos médios mensais do responsável por domicílio particular permanente em Belém (Censo 2000).



Fonte: IBGE, 2000. Elaboração: Ventura Neto (2012).

Voltando ao gráfico 4, é visto que o ano de 2004 marca o início de um aumento contínuo no número de unidades entregues a cada ano, atingindo no fim de 2008 um montante de 4.951 unidades entregues, o que representa um número, aproximadamente, 306% superior ao total de unidades entregues no intervalo de 1999 a 2003, e ratifica que o setor imobiliário local passa por uma forte expansão, aos moldes do aferido em escala nacional que ficou conhecido como boom imobiliário de habitação de mercado e que, na verdade, representa uma das faces do processo de financeirização da política habitacional brasileira (ROYER, 2009).

Cabe ressaltar, que apesar dos dados obtidos na SEURB evidenciarem um crescimento do setor imobiliário local no recorte temporal selecionado, estes, referem-se unicamente aos Alvarás de Habite-se expedidos por aquela Secretaria durante o período, e não apresentam uma correlação segura com os seus respectivos Alvarás de Construção. Essa dificuldade que o levantamento de campo

enfrentou para associar, de forma clara, o Alvará de Construção de um empreendimento imobiliário com o seu respectivo Alvará de Habite-se (que pode ser atribuído a problemas no armazenamento das informações na SEURB), impede que se defina o momento em que o setor imobiliário local passa a fazer parte do *boom* imobiliário somente a partir desses dados. De modo que, para determinar de forma mais precisa quando essa expansão se inicia, ou seja, quando os agentes financeiros voltam a disponibilizar crédito para o setor imobiliário local, recorre-se mais uma vez aos dados de financiamento imobiliário captados via SFH.

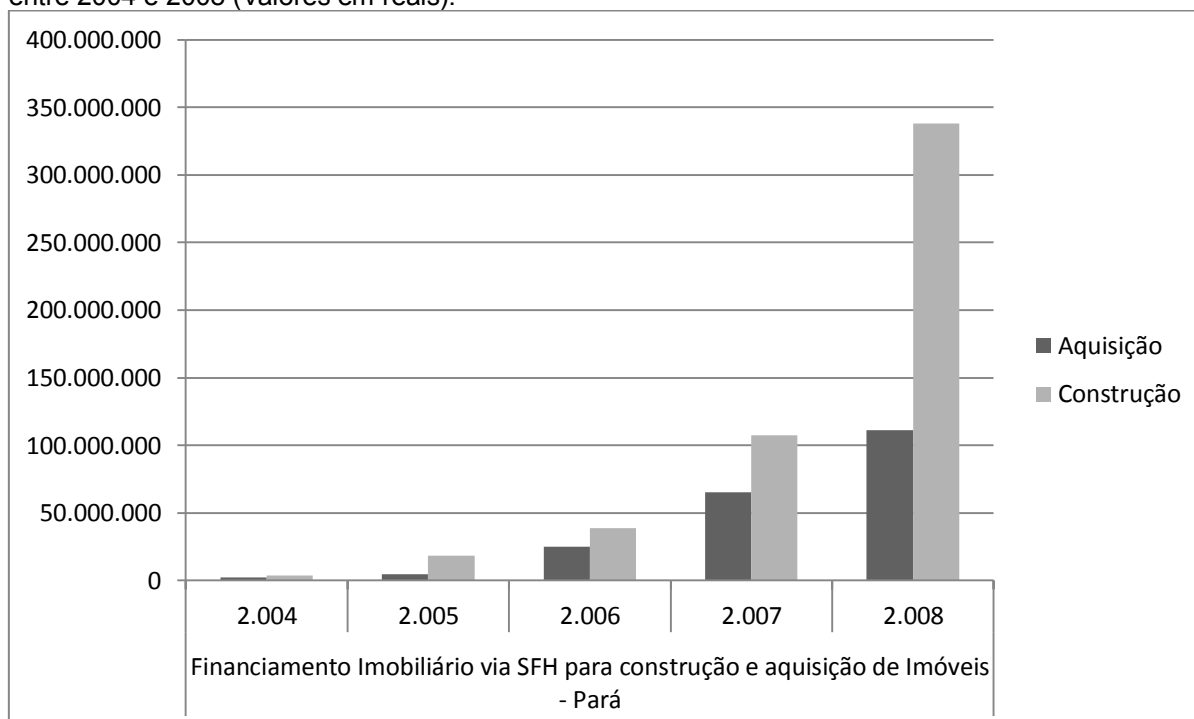
Como visto, apesar de apresentar indícios de *boom* a partir de 2003, o estreitamento entre setor financeiro e o setor imobiliário ocorre principalmente partir de 2005 em decorrência de novas normativas instituídas pelo Governo Federal. Esses estímulos reaquecem o setor imobiliário na maior parte das cidades brasileiras, contudo, mesmo em um momento de expansão na produção de habitação de mercado em escala nacional, o Pará continua em destaque em relação aos outros estados da região Norte quando se trata de financiamento tanto para aquisição quanto para construção de imóveis, embora haja uma diminuição dessa diferença, principalmente, em relação ao estado do Amazonas.

Sendo que, se isolar somente os dados referentes ao Pará (Gráfico 6), percebe-se que há um crescimento na modalidade Construção a partir de 2005, que em termos percentuais representa um aumento de quase 490% em relação ao ano anterior, passando de pouco mais de 4 milhões de reais captados em 2004 para mais de 18 milhões já em 2005. Vale ressaltar que, mesmo que algumas das medidas que compõem a reestruturação do SFI tenham ocorrido ainda em 2004, as instituições financeiras de um modo geral precisaram de um tempo para se ajustar a esse novo ambiente (ROYER, 2009).

Esse movimento de ajuste, aliado ao conjunto de alterações que interferem no SFI ao longo de 2005, pode justificar as taxas progressivas de crescimento no volume de financiamento captado a partir daquele ano, onde a participação do capital financeiro no setor imobiliário paraense se torna ainda mais forte, culminando com a cifra de mais de 338 milhões de reais captados em 2008 e que coloca o Pará como a oitava unidade federativa do país que mais captou recursos para a

modalidade Construção naquele ano<sup>48</sup>.

GRÁFICO 6: Financiamento Imobiliário SFH para construção e aquisição de imóveis no Pará por ano entre 2004 e 2008 (Valores em reais).



Fonte: BACEN – Estatísticas Básicas do SFH. Elaboração: Ventura Neto (2012).

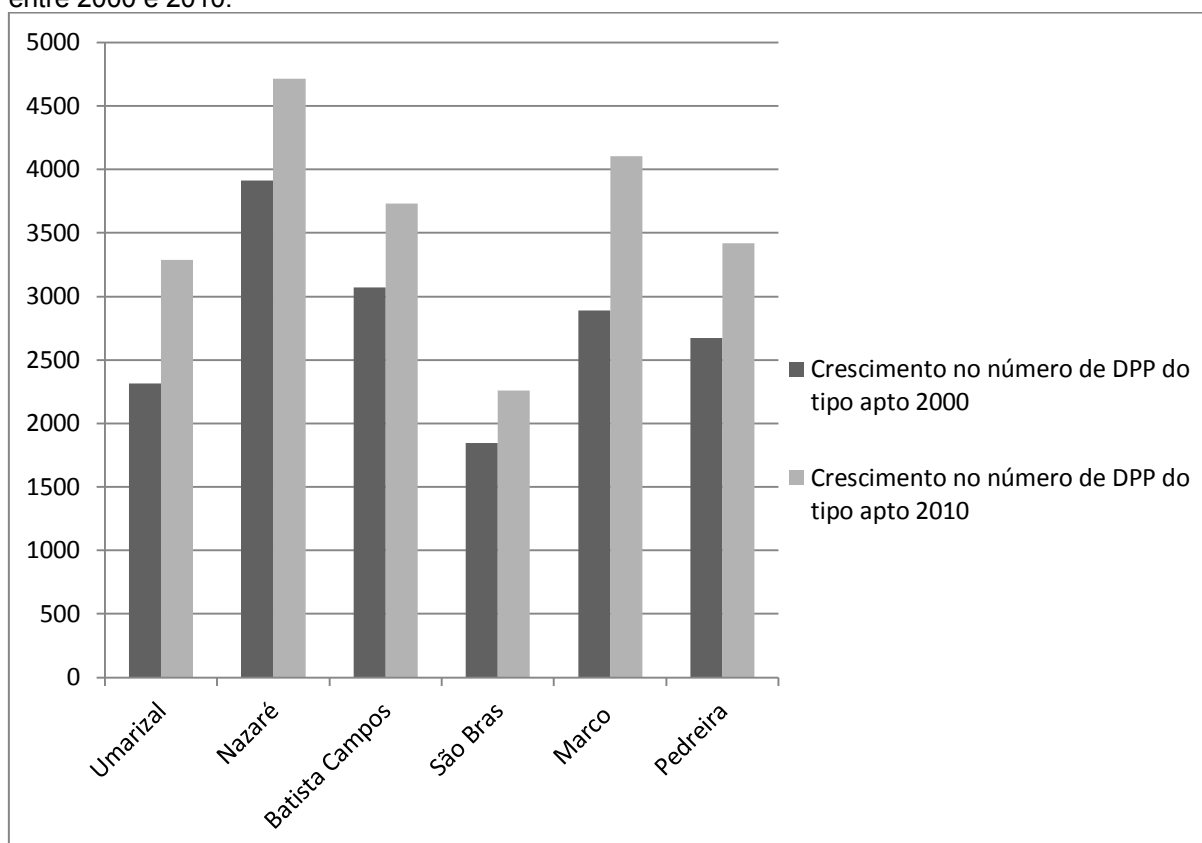
De um modo geral, constata-se que, em escala local, as novas possibilidades creditícias em decorrência dos marcos legais instituídos para o setor durante a década de 2000, garantem ao setor imobiliário novamente acesso a um sistema de crédito estruturado para viabilizar a produção imobiliária de mercado, mesmo que num arranjo distinto ao do modelo BNH, permita que a atividade imobiliária local retome taxas progressivas de crescimento ano após ano.

Dados do IBGE ratificam uma evidência empírica de que a verticalização no período de 2000 a 2010, em que pese o retorno da incorporação imobiliária e o cenário favorável à produção de habitação de mercado, de fato se acentuou consideravelmente em Belém e, principalmente, em bairros da área central da cidade. Na comparação entre os dados demográficos dos Censos 2000 a 2010 percebe-se claramente a evolução no número de DPP do tipo Apartamento (gráfico

<sup>48</sup> A ausência de uma relação precisa entre o Alvará de Construção do empreendimento e respectivo Alvará de Habite-se, impede que se relacione o crescimento na captação de financiamento a partir de 2005 com a quantidade de empreendimentos que foram aprovados naquele ano. Porém, sugere-se que o aumento na quantidade de empreendimentos entregues nos anos de 2007 e 2008, pode estar relacionada com o volume de recursos captados no ano de 2005.

8) nos bairros do Umarizal, Nazaré, Batista Campos, São Brás, Marco e Pedreira, basicamente os mesmos bairros onde a atuação do setor imobiliário local havia sido mais forte durante o período BNH. De um modo geral, nota-se que em todos esses bairros o número de DPP do tipo Apartamento se eleva, registrando uma diferença mínima de 417 novos DPP do tipo Apartamento no bairro de São Brás e uma diferença máxima de 1214 DPP do tipo Apartamento no bairro do Marco.

Gráfico 7: Crescimento no número de DPP do tipo Apartamento em bairros da área central de Belém entre 2000 e 2010.



Fonte: IBGE (2000); IBGE (2010). Elaboração: Ventura Neto (2012).

De fato, corroborando com o gráfico, no levantamento de campo realizado na SEURB, constatou-se que os bairros do Umarizal e Marco são os que mais recebem empreendimentos imobiliários no período de 1999 a 2008, de acordo com o quadro 4.



Posição	Bairro	N. de empreendimentos	% do total	Posição	Bairro	N. de empreendimentos	% do total
1	Umarizal	40	22,73 %	12	Canudos	2	1,14 %
2	Marco	29	16,48 %	13	Marambaia	2	1,14 %
3	Pedreira	21	11,93 %	14	Reduto	2	1,14 %
4	Batista Campos	16	9,09%	15	Sacramenta	2	1,14 %
5	Nazaré	16	9,09%	16	Condor	1	0,57 %
6	Jurunas	11	6,25%	17	Coqueiro	1	0,57 %
7	Segunda Légua	8	4,55%	18	Mangueirão	1	0,57 %
8	Cremação	7	3,98%	19	Souza	1	0,57 %
9	São Brás	7	3,98%	20	Tapanã	1	0,57 %
10	Cidade Velha	5	2,84%	21	Terra Firme	1	0,57 %
11	Campina	2	1,14%				

Quadro 4: Quantidade de empreendimentos multifamiliares por bairro de Belém. Fonte: SEURB. Elaboração: Núcleo Belém Observatório das Metrôpoles para o período de 1999 a 2008 (2008); Ventura Neto para o período de 2009 a 2011 (2012). Elaboração: Ventura Neto (2012).

De fato, é somente nesse momento de recuperação do setor imobiliário de mercado local, que o Umarizal, como mostrado no capítulo anterior, vinha sendo, aparentemente, o bairro na área central de maior interesse dos grupos que buscavam converter Belém em uma Máquina de Crescimento urbano, sendo por

isso o mais beneficiado com obras de macrodrenagem e intensificação no uso do solo desde os anos 1970. Nesse momento, e em pouco mais de sete anos, ele passa a ocupar o lugar de bairro mais valorizado e verticalizado de Belém.

Além de representar a afirmação de consensos legitimados frente à sociedade local, o produto imobiliário que passa a ser lançado com mais força no Umarizal, mas também em grande parte da área central da cidade, conta com inovações que o distinguem do que havia sido produzido em períodos anteriores.

Pode-se considerar que essas inovações se enquadram como uma resposta mercadológica dos incorporadores locais a um novo contexto urbano, especialmente, à violência urbana que é utilizada como mote publicitário para justificar inovações na área condominial do empreendimento. Além disso, o consumo visual da orla fluvial da cidade, que impacta na localização e em novas soluções volumétricas dos empreendimentos, também se constitui como um novo mote de venda de alguns desses empreendimentos.

Quanto às alterações ocorridas nas áreas condominiais dos empreendimentos, percebe-se que estas acompanham um fenômeno verificado em escala nacional dos chamados Condomínios-Clubes, onde diversos ambientes de uso comum, outrora associados a empreendimentos de alto padrão, são sistematicamente incorporados a empreendimentos voltados para a classe média. Tais mudanças, que por um lado viabilizam-se na escala local devido à exclusão destas áreas do cálculo de aproveitamento do empreendimento, por outro, se convertem no principal mote de venda incorporada à publicidade dos empreendimentos como “representação de uma condição diferenciada da moradia por proporcionar economia e associação aos diferenciais produzidos para a totalidade do empreendimento” (RUFINO, 2012, p. 211).

A fração da propriedade privada da área condominial passa então a ser vendida como uma mercadoria diferenciada, agregando valor de troca e, supostamente, valor de uso à unidade habitacional, ao ser associada a um ganho de qualidade de vida e “se contrapondo no plano simbólico a um conjunto de problemas urbanos normalmente associados à vida nos grandes centros” (RUFINO, 2012, p. 211).

Essas mudanças também passam a ser ofertadas pelo incorporador local como um novo (seguro) conceito de morar em Belém, tendo em vista a escalada sem precedentes da violência urbana durante os anos 1980 e 1990 (MARICATO, 2001, p. 23). Esse contexto é o combustível para o surgimento do que Souza (2006) classifica como “mercado de segurança”, ao designar as inovações em segurança presente nos condomínios da classe média.

De fato, ao que parece, o incorporador local tira proveito desse contexto de insegurança da área urbana, e se preocupa muito mais em trabalhar conceitos relativos às formas de morar, do que produzir habitações de qualidade (WISSENBACH, 2008 p. 60). Assim, ao mesmo tempo, que o produto imobiliário local passa a contar com cada vez mais inovações na área condominial, por outro lado, as áreas privativas tendem a se tornar cada vez mais compactas.

O impacto físico desse tipo de inovação nos empreendimentos imobiliários pode ser evidenciado no estudo de caso de Mello (2007) que compara cinco empreendimentos-modelo construídos respectivamente nas décadas de 1960, 1970, 1980, 1990 e 2000 em Belém. O autor demonstra que a porcentagem correspondente à área condominial do edifício padrão construído na década de 1960 passa de pouco mais de 2% do total da área construída do empreendimento para quase 18% desse total em um empreendimento-modelo realizado em meados dos anos 2000, podendo chegar à porcentagens ainda maiores a depender do empreendimento e do terreno. De fato, o que se observa é que a planta do apartamento perde espaço até no material de divulgação do empreendimento principalmente para a quantidade de “opções de lazer” (Espaço Gourmet, Academia, Brinquedoteca, Lan-house, Quadras de tênis, Quadras de squash, dentre outras) que estaria sendo oferecido, além de apresentar diferenças de metragem com a diminuição sistemática de alguns ambientes.

Um segundo movimento que ganha força e que merece destaque nesse novo momento da produção imobiliária local, foram as alterações no produto imobiliário relacionadas às estratégias de consumo visual da orla fluvial da cidade. Nesse caso, apesar de também se constituir como representação de uma condição diferenciada de moradia, estas devem ser analisadas, principalmente, como reflexo de processos hegemônicos de reconfiguração de territórios, oriundos do fenômeno da

globalização, em que o relacionamento com a paisagem extrapola fruição estética e a converte em algo esteticamente consumível (ZUKIN, 2000), próprio do lugar que o espaço urbano ocupa no contexto de capitalismo financeirizado como apontado no primeiro capítulo (p. 54). Cabe destacar, entretanto, que tradicionalmente a ocupação das orlas da cidade seguia uma tradição ribeirinha, estando diretamente associada às classes populares e ao modo de ocupar a região amazônica desde o período colonial (VENTURA NETO; CARDOSO, 2012).

No caso de Belém, a discussão sobre as formas de apropriação das áreas de orla foi travada pela elite intelectual da cidade entre o final dos anos 1970 e princípio dos anos 1980. O objetivo principal desse grupo consistia em “devolver” para Belém o seu padrão ribeirinho por meio da liberação da sua orla fluvial e a criação de “janelas” para o rio. Na visão desse grupo, a forma de ocupação tradicional que havia se consolidado na orla da cidade ao longo dos séculos, havia se estruturado dentro de um padrão precário em que a consequência principal havia sido a vedação das margens fluviais da cidade aos outros habitantes que não interagem com as atividades tradicionais, impedindo a apropriação de sua beleza paisagística (XIMENES, 2010). Ao ganhar força, essa ideia foi assimilada pela classe política local e incorporada aos documentos oficiais (PDU 1993), resultando no objetivo de dotar Belém de uma orla urbanizada voltada para a contemplação.

Ainda nos anos 1990, esse consenso sobre a noção de uma ocupação precária da orla fluvial da cidade, se converte em intervenções urbanísticas empreendidas pelas três esferas do poder público e que, pouco tempo após inauguradas, exercem um papel fundamental no processo de ocupação da orla por empreendimentos imobiliários de alto padrão. Mesmo que essas intervenções não sejam, ainda, elementos de atração para esses empreendimentos, a apropriação paisagística da orla da cidade se configura como uma nova estratégia de marketing dos empreendimentos, e passa a ser incorporada ao projeto arquitetônico das unidades e ao seu valor de mercado.

Sugere-se que esse caso representa um exemplo emblemático da maneira como a Máquina Imobiliária local pode ter operado para legitimar um novo consenso

frente à sociedade em torno da ideia de uma ocupação precária e “feia”<sup>49</sup> da orla da cidade, em que intervenções que focassem na recuperação de uma forma ribeirinha tradicional da cidade seriam consideradas sinônimo de seu crescimento. Como era de se esperar, em grande parte, as intervenções urbanísticas na orla que resultam desse processo, assumem majoritariamente a forma de espaços destinados aos grupos de elite local (justamente os que reivindicavam a “retorno às origens ribeirinhas da cidade”), situados em bairros da cidade formal, ou então em prováveis novos vetores de atuação do setor imobiliário. Na figura 14, o local dessas intervenções na cidade e quais foram elas.

---

<sup>49</sup> Depoimento de um incorporador local ao jornal O Liberal em 26 mar. 2011.

Orla de Icoaraci (2002)  
Município

Fonte:  
<http://blogdobacana-marcelomares.blogspot.com.br/2012/03/orla-de-icoaraci-com-novidades.html>



Complexo Ver-o-Rio (2003)  
Município

Fonte:  
<http://samos-todosedmilson.blogspot.com.br/2012/01.html>



Estação das Docas (2000)  
Estado

Fonte:  
<http://www.skyscraperper-city.com/showthread.php?t=1289467>



Portal da Amazônia (2012)  
Prefeitura/Gov. Federal

Fonte:  
<http://patrimonioidetodos.gov.br/gerencias-regionais/spupa>



Mangal das Garças (2005)  
Estado

Fonte:  
<http://flickr.com/photos/set7/2157621917996273>



Complexo Feliz Lusitânia (2003)  
Estado

Fonte:  
<http://www.senado.gov.br/senadores/Senador/MarioCouto/turismo.asp>



Image © 2012 TerraMetrics  
Image © 2012 GeoEye

Figura 14 – Intervenções recentes na orla de Belém. Elaboração: Ventura Neto (2012)

Os novos empreendimentos que passam a incorporar em seus projetos arquitetônicos a possibilidade de apropriação paisagística da orla se situam no bairro do Umarizal, mas em uma área do bairro mais próxima à orla e, de certa forma, distante dos seus principais estabelecimentos de comércio e serviços. O mote publicitário dos empreendimentos, ao invés de focar na proximidade dos serviços, passa a destacar a “vista sem igual da Baía de Guajará”<sup>50</sup>, enquanto o projeto arquitetônico lança mão de amplas áreas de varanda em balanço que permitem a visualização da orla da maior parte dos ambientes da unidade. Pretende-se mostrar no próximo capítulo que, especificamente esse novo consenso, é fortemente utilizado nos principais lançamentos das empresas de capital aberto na cidade, sendo que, devido à interação com o capital financeiro imobiliário, tais empreendimentos assumem novas e maiores proporções.

---

<sup>50</sup> Trecho extraído do material de divulgação do empreendimento Aquarius Tower Residence.



Figura 15 – Empreendimentos que utilizam como principal mote publicitário a possibilidade de apropriação visual da orla fluvial da cidade. Fotos: Mello (2007) e material de divulgação desses empreendimentos extraído de Ximenes (2010).



As considerações colocadas nesse tópico demonstram que, a despeito das inovações no produto imobiliário, que acompanham um fenômeno nacional de modificações nos empreendimentos voltados para a habitação de mercado, a forma de atuação das empresas locais sobre o espaço urbano da cidade pouco se altera se comparado ao período BNH. A nova aproximação entre capital imobiliário e capital financeiro apenas potencializa a atuação das empresas locais sobre os bairros da área central, em especial, naqueles que haviam sido beneficiados por obras de infraestrutura e cuja coalizão para o crescimento, formada entre os grupos que buscavam fazer Belém funcionar como uma Máquina de Crescimento urbano com membros da classe política local, como foi o caso do Umarizal que vê surgir em seus limites um total de 40 edifícios residenciais de alto padrão num período de pouco mais de nove anos.



Figura 16 – 16A Vista do Umarizal no início dos anos 1970; 16B Fotografia tirada no mesmo local em 2009. Fonte: <<http://fauufpa.wordpress.com/2012/05/02/doca-de-souza-franco-decada-de-1970/>>.

A recuperação do setor imobiliário de mercado por incorporadoras locais também não incentiva, mesmo com a abertura de linhas de financiamento para a produção, que ocorram alterações nos planos de pagamento dos empreendimentos. Este, função e decisão do incorporador local, que nesse período de recuperação do setor em escala local também centralizava a função de agente executor da obra, precisa ser formatado de uma forma que garantisse um montante mensal de recursos que permitiria o andamento da mesma no prazo prometido para o cliente (parcelas mensais do plano de pagamento). Além de, obviamente, recuperar o que foi gasto inicialmente pelo incorporador durante as etapas iniciais do processo e antes da captação do financiamento imobiliário com o banco (parcelas de entrada do plano de pagamento).

Nas entrevistas com agentes do setor imobiliário local, ficou claro que a

montagem desse plano precisa considerar vários aspectos do empreendimento e que, no setor imobiliário local, suas parcelas mensais, intermediárias e semestrais costumavam corresponder a algo em torno de 60 a 70% do custo da unidade, ficando o saldo restante a ser pago no ato de entrega do empreendimento. Mesmo com a abertura de linhas de financiamento, essa proporção não se altera, pois, mesmo sendo de uma proporção que dificulta uma rápida velocidade de venda para as unidades do empreendimento, na medida em que as parcelas assumem valores elevados e restringem esses empreendimentos a um público que seja capaz de arcar periodicamente com esses custos, essa tabela seria mais consistente para o cliente, já que no ato da entrega do empreendimento grande parte da unidade já estaria paga e a parcela final corresponderia a apenas 30% do imóvel.

Cabe destacar, entretanto, que a restrição do capital financeiro somente às etapas de execução da obra, sem participar na compra do terreno, incentiva que as incorporadoras locais sigam uma lógica que persiga uma maior liquidez aos empreendimentos. Essa condição impõe uma racionalidade àquele processo produtivo que tende a resultar na escolha de terrenos em zonas de maior aproveitamento do solo urbano, mas também em áreas previamente identificadas pela sociedade local como símbolos de crescimento da cidade. As duas condicionantes acabam privilegiando a escolha por terrenos no Umarizal, o que explicaria o fato desse bairro ter recebido o maior número de empreendimentos imobiliário de mercado nos últimos anos.

Ao mesmo tempo, esse quadro acelera o processo de escassez de terra urbana no bairro principalmente, mas também nos bairros da área central da cidade, e paulatinamente contribui para a elevação no preço desses terrenos, o que pode ser interpretado como um exemplo da dimensão espacial que o ciclo do capital imobiliário local sob o regime de incorporação assume em Belém. A solução encontrada passa a ser, ou a de promover mudanças no produto imobiliário lançado no mercado, ou então a de estruturar novas coalizões para o crescimento entre agentes interessados em perpetuar a condição de Belém como Máquina de Crescimento urbano.

Contudo, como a formação de coalizões para o crescimento, seja com membros da classe política ou com a mídia local, normalmente demanda certo

“tempo de maturação”, a mudança no produto imobiliário ofertado se apresenta como o modo mais imediato de compensar os gastos iniciais necessários para viabilizar o empreendimento. No caso de Belém, percebe-se que esse quadro resulta no aumento de escala dos empreendimentos que passam a ofertar mais unidades, sem, entretanto, optarem por tipologias horizontalizadas, mas sim assumindo formas cada vez mais verticais. Ademais, cabe lembrar que o público a qual esses empreendimentos se dirige no momento de recuperação do setor imobiliário local a partir dos anos 2000, é fortemente influenciado pelo o que já se encontrava legitimado frente à sociedade de um modo geral, nesse caso, a verticalização do empreendimento se torna ainda mais necessária.

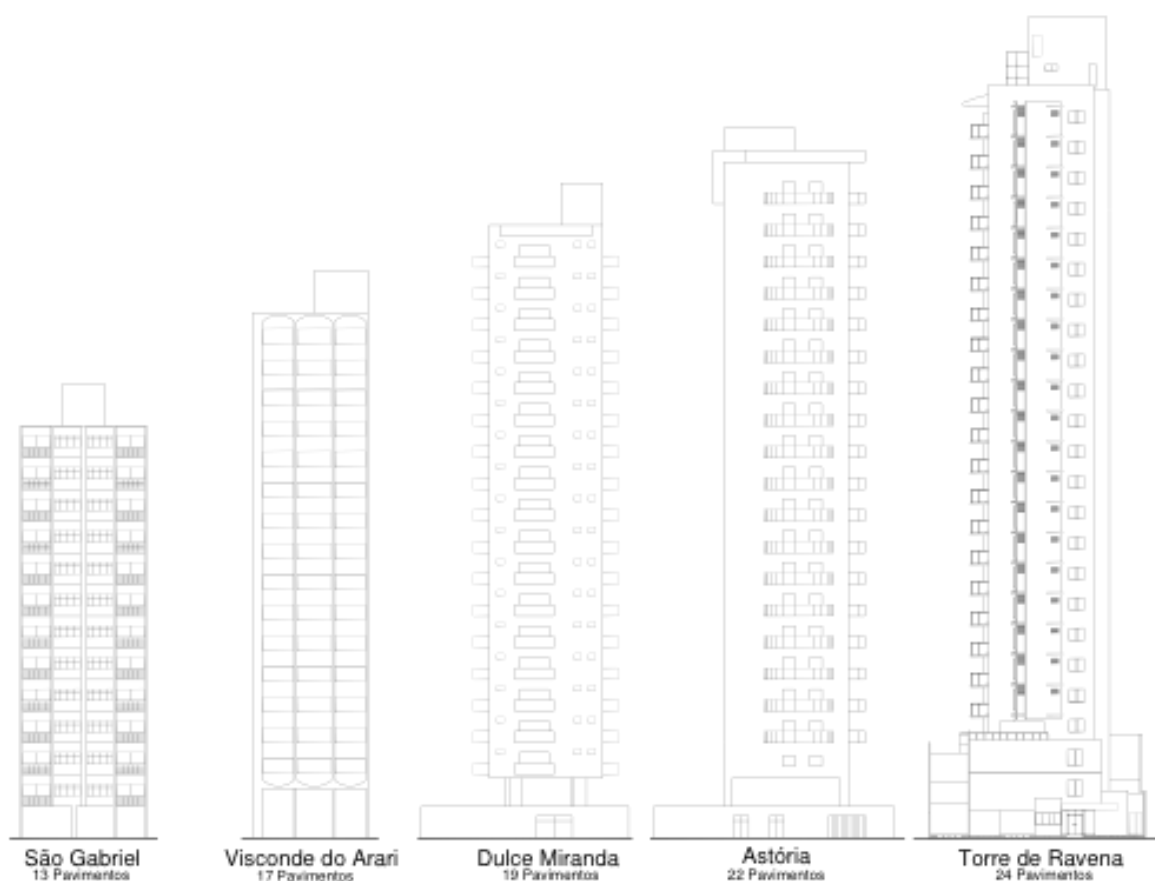


Figura 17 – Fachadas de edifícios construídos em Belém entre os anos 1960 e anos 2000, demonstrando a elevação do gabarito médio dos empreendimentos multifamiliares de mercado construído em Belém. Fonte: MELLO (2007).

Mesmo que o ciclo de produção imobiliária dos incorporadores locais, seja influenciado pelo “problema” fundiário, ou em outras palavras, pelo processo contínuo de aumento na escassez de terras urbanizadas e de preço acessível na

área central, conforme essa produção se intensifica a partir dos anos 2000, percebe-se que a escala de capital das incorporadoras locais também interfere no processo. De fato, a escala de capital orienta que suas estratégias de produção se baseiem na construção de um número limitado de empreendimentos durante um determinado período de tempo. Em alguns casos, a decisão do lançamento de um novo empreendimento chega a ser calculada para que a mão de obra utilizada no empreendimento em fase de finalização seja imediatamente deslocada para o próximo.

Sugere-se com isso que há uma tendência na qual o processo produtivo do incorporador local busca se adequar à capacidade gerencial da empresa e, mesmo que o tempo de circulação de capital durante a construção do empreendimento possa ser reduzido através da interação com o capital financeiro, o fato do início do processo (compra do terreno) depender de um capital próprio e desvinculado do capital financeiro, faz com que o lançamento dos empreendimentos no mercado ocorra de forma gradual.

Pode-se considerar inclusive, que a própria perspectiva de lucro daquele empreendimento passa então a ser dimensionada tendo como base não só a remuneração do incorporador como também os recursos necessários para reiniciar o ciclo de produção através da aquisição de novos terrenos. Contudo, mesmo que ocorra de forma gradual, se os grupos locais que se relacionam com a Máquina Imobiliária da cidade não viabilizarem a abertura de novas frentes de expansão imobiliária na cidade (seja através de intensificação de uso do solo ou através da legitimação de novos consensos), a longo prazo, a depender das condições de mercado, pode-se esperar que alguns terrenos efetivamente se constituam como barreiras para a atuação do incorporador local.

Cabe destacar que a formação de barreiras à atuação do incorporador obedece inicialmente a uma condição estabelecida pela própria estruturação da cidade capitalista, tendo em vista que a organização do espaço urbano por ser um produto social, segue uma lógica que não se alinha de imediato à lógica do capital. Em outras palavras, independente da atuação do incorporador, o fato de períodos históricos anteriores terem orientado a consolidação de parte da malha urbana da cidade; e o uso do solo e parcelamento dessas áreas serem distintos dos usos

atuais, propicia que as frações do capital na sua forma contemporânea se defrontem com usos do solo sobreviventes de momentos anteriores.

Isso quer dizer que, em Belém, a formação de barreiras não necessariamente relaciona-se somente ao preço de aquisição do terreno, mas sim à quantidade de capital necessário para tornar aquele espaço pronto para a atividade imobiliária, na medida em que as estruturas preexistentes precisariam ser reconcionadas para receber um novo uso, ou então até mesmo demolidas. Em outros casos, mesmo que o valor desses terrenos tenha se elevado, o que de fato inviabilizaria a sua aquisição passa a ser a dimensão deste, o que demandaria do incorporador local um empreendimento imobiliário que, muitas vezes, estaria além da sua capacidade gerencial. Em ambos os casos, a escala de capital da empresa é determinante para viabilizar a produção nesses espaços e, seja como for, essa condição só se desfaz de fato, com a entrada de outra escala de capital imobiliário na cidade, que traz consigo outro ciclo de reprodução, agora do capital financeiro imobiliário, ambos ligados à grandes incorporadoras nacionais, de capital aberto, que chegam no mercado local a partir de 2007.

### 3.3 ABERTURA DE CAPITAL, AJUSTES E EXPANSÃO TERRITORIAL

Apesar de não ser um fenômeno recente dentro do capitalismo, para o setor imobiliário brasileiro a alternativa de abrir capital na bolsa de valores se apresentava pela primeira vez, e com efeitos distintos dos de outros setores. No Brasil, a abertura de capital das empresas do setor imobiliário ocorre principalmente no ano de 2007, contudo, algumas empresas já haviam recebido fluxos de investimento ligados ao capital financeiro antes da abertura de capital, principalmente, por meio dos fundos de *private equity*<sup>51</sup>, onde de um modo geral o processo de mudança patrimonial segue um lógica comum:

Empresas gestoras captam recursos financeiros de investidores e compram a participação minoritária de uma empresa ou assumem o controle do negócio. Depois de algum tempo a gestora procura sair do investimento por meio de venda da participação, pela abertura de capital na Bolsa de Valores, pelo repasse de cotas e ações para investidores ou mesmo pela

---

<sup>51</sup> O termo *Private Equity* é utilizado para designar investimentos em empresas e ativos cujas ações ou cotas não são negociadas publicamente em um mercado organizado, como da Bolsa de Valores, por exemplo. Segundo dados elaborados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), apresentado em Fix (2011, p.163), entre 2005 e 2008 o incremento da indústria de *private equity* no segmento Construção Civil e Mercado Imobiliário foi da ordem de 13%, ocupando a segunda posição da categoria.

assunção do prejuízo ou falência da empresa (FIX, 2011, p. 162).

A conexão do capital imobiliário com o capital financeiro via OPA, procurava se aproximar do modelo dos EUA de negócios imobiliários disseminado internacionalmente e conhecido como *real estate*, contudo, esse modelo não consegue se implantar por completo no Brasil (SHIMBO, 2010, p. 118) em decorrência de limites próprios da formação social brasileira, como o padrão de acumulação mais baixo e enormes disparidades regionais (FIX, 2011, p. 143). Logo, nessa tentativa de aproximação, desenvolve-se satisfatoriamente apenas o mecanismo de entrada das empresas no mercado de capitais, onde somente as ações das empresas são transacionadas no mercado financeiro, e não a unidade habitacional como no modelo estadunidense<sup>52</sup>, mas ainda com limites que necessitam ser contornados como mostrado a seguir.

A captação de recursos no mercado de capitais pelas empresas do setor imobiliário pode ser encarada como o processo natural de seu crescimento, tendo em vista o cenário promissor que havia sido estruturado para o setor imobiliário a partir de 2004. Além disso, registra-se também um aumento de interesse de investidores internacionais no setor imobiliário a partir daquele ano, o que pode ter influenciado na decisão de captar recursos via mercado de ações. Esse interesse se confirma na porcentagem de participação destes na compra de ações das empresas imobiliárias que abrem capital entre 2005 e 2008, algo em torno de 75% dos R\$ 11,2 bilhões captados inicialmente (ROCHA LIMA JR.; GREGÓRIO, 2008, p. 1).

Vale destacar que o momento do ciclo da economia mundial, com alta liquidez e taxas de atratividade menores nas economias evoluídas, favoreceu a atratividade de investimento estrangeiro para o mercado imobiliário brasileiro, que não só apresenta taxas de atratividade mais elevadas, mas também estava ganhando a condição de *investment grade*, conquistada pela avaliação feita por duas agências de *rating* em maio-junho de 2008 (ROCHA LIMA JR.; GREGÓRIO, 2008, p. 1). Contudo, o fato dos fundos de investimento, principais compradores das ações de empresas brasileiras que abrem capital na BM&FBOVESPA, não revelarem a nacionalidade de seus participantes, fica difícil de averiguar qual a real nacionalidade desse capital, na medida em que uma parcela dele pode corresponder

---

<sup>52</sup> Shimbo (2010 p.119) usa a expressão “*real estate à brasileira*” para designar esse processo.

a uma repatriação de recursos de brasileiros em contas no exterior (FIX, 2011, p. 136).

Inevitavelmente, a entrada de um volume de recursos na ordem de R\$ 11,2 bilhões de reais (aproximadamente R\$ 8 bilhões para as empresas em ofertas primárias e cerca de R\$ 3 bilhões para acionistas controladores em ofertas secundárias) em tão pouco tempo, levaria a um aumento na escala das empresas que abriram capital naquele momento<sup>53</sup> que, eminentemente, deveria vir acompanhado de mudanças estruturais nas rotinas administrativas existentes, tendo em vista que tais rotinas estão diretamente ligadas à escala da empresa e não se expandem inercialmente (ROCHA LIMA JR.; GREGÓRIO, 2008, p. 1).

Conforme demonstram estudos do Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica, da Universidade de São Paulo (NRE-POLI), a ausência de ajustes estruturais nas rotinas administrativas das empresas ficou evidente logo após a OPA das mesmas na BM&FBOVESPA, demonstrando que o nível de crescimento de produção proposto por essas empresas, num primeiro momento, havia se tornado incompatível com o seu preparo (ROSA; ALENCAR, 2009), e, em alguns casos, desconsidera-se que o ganho de eficiência na produção geralmente relaciona-se mais com fatores gerenciais da empresa do que com o seu tamanho ou capacidade de investir (ROCHA LIMA J.; GREGÓRIO, 2008).

Apesar de haver uma necessidade imediata das empresas que abrem capital de se adequarem ao novo ambiente de produção imobiliária financeirizada, o que se percebe inicialmente é a existência de estruturas frágeis na sustentação dos seus planejamentos estratégico e operacional, fato atribuído ao não conhecimento da escala atingida pelas empresas a partir do momento em que passam a ofertar papéis na bolsa (ROCHA LIMA JR., 2008). Ademais, como produto de um planejamento estratégico pautado numa estrutura empresarial ainda não adaptada ao ambiente do mercado financeiro, verifica-se o processo de compra acelerada de terrenos norteadas pela ideia de que ter um grande banco de terrenos garantiria os resultados prometidos (ALBUQUERQUE, 2010).

---

<sup>53</sup> Segundo matéria publicada no jornal Valor Econômico, a média do aumento do capital de giro das empresas que abriram capital, entre setembro de 2005 e abril de 2007, foi quatro vezes maior que o tamanho anterior. Além disso, como os recursos que ingressaram são líquidos em caixa, vinham se traduzindo em um multiplicador de escala operacional ainda mais agressivo.

Os *landbanks*, como passam a ser classificados os estoques fundiários da empresa incorporadora de capital aberto nos relatórios trimestrais para os acionistas, funcionam, na verdade, como base para a criação de capital fictício, uma espécie de promessa de ganhos futuros, antecipando o que poderá ser construído nos terrenos adquiridos (FIX, 2011, p. 195). Além dos *landbanks*, as incorporadoras de capital aberto agregam a essa base de criação de capital fictício, índices que indicavam expectativas de faturamento dos empreendimentos, já utilizadas estrutura interna de desempenho da empresa antes da abertura de capital. Principalmente o papel do Valor Geral de Venda (VGV) de um empreendimento, que equivale ao total de unidades do empreendimento multiplicado pelo preço médio de venda estimado da unidade; passa por significativas mudanças. Pode-se dizer, que o que antes era considerado um parâmetro de desempenho interno da empresa, após a abertura de capital, e em conjunto com os *landbanks*, o VGV dos empreendimentos assumem o papel de medidor do desempenho operacional das empresas de capital aberto frente ao mercado financeiro, impactando diretamente no valor, os agentes desse mercado atribuem para as ações da empresa dentro da bolsa de valores.

Por outro lado, a combinação entre *lanbanks* e VGV-virtual serviu principalmente para, na OPA, tornar as empresas que estavam abrindo capital maior do que efetivamente eram, garantindo que essas “acordassem da data de liquidação das subscrições oito vezes maiores do que no dia anterior, quando lidas pela sua capacidade de investimento” (ROCHA LIMA JR., 2008, p. 4). Contudo, a falta de uma planejamento adequado, leva a um deslocamento de grande parte dos recursos líquidos captados via OPA para a compra de terrenos, produzindo uma rápida queima no caixa das empresas (ALBUQUERQUE, 2010).

Ademais, o VGV não se converte em receita de imediato, e a receita só acontece quando há mercado. Assim, quando o empreendimento encontra seu mercado competitivo, num quadro em que o VGV faz parte da *valuation*<sup>54</sup> da empresa, pode não caber no mercado como produto ou como volume de oferta (ROCHA LIMA JR., 2008a, p. 5). Vale ressaltar ainda que essa procura imediata por terrenos fortaleceu o processo de especulação sobre os mesmos, fazendo com que

---

<sup>54</sup> No mercado financeiro utiliza-se o termo *valuation* para o ato de precificar o ativo que está sendo negociado naquele mercado, no caso das incorporadoras nacionais de capital aberto, trata-se principalmente do ato de atribuir um preço às suas ações.



seus preços alcançassem patamares injustificáveis e irrealis, o que obrigou as empresas a comprar caro e a comprar terrenos piores, sem talvez o necessário planejamento que atestasse a viabilidade econômica do empreendimento (ROCHA LIMA JR.; GREGÓRIO, 2008).

De fato, a leitura de dados realizada por Rocha Lima; Gregório (2008a, p. 11), das ofertas de ações no ciclo de setembro de 2005 a outubro de 2007, sustenta a imagem de que os valores das OPA's não apresentam correlação com fatores objetivos sobre um investimento, tendo sido praticados na busca de explorar esse viés especulativo. Além disso, são aplicados métodos de cálculo inapropriados para "precificar" as ações pelos estruturadores da oferta, o que contribui ainda mais com a especulação em torno das ações dessas incorporadoras, sendo, entretanto estimulada "pela liquidez geral presente na economia global e, principalmente, na imagem internacional de certa estabilidade e crescimento sustentável da economia brasileira" (ROCHA LIMA JR.; GREGÓRIO, 2008, p.11).

É nesse contexto de expansão acelerada e elevada disponibilidade de recursos (mas também de expectativas futuras), que se dá a chegada das primeiras incorporadoras nacionais de capital aberto em Belém. Entre 2005 e 2008, entram no mercado imobiliário local: a Gafisa, a Inpar e a Agra; a Gafisa em associação com a construtora local Premium e a Agra com a incorporadora e construtora local Leal Moreira e a Inpar que não se associa<sup>55</sup>.

De fato, mesmo que sejam motivadas pelos recursos adquiridos via OPA, no caso da Gafisa, o processo se distingue, já que esta entra no mercado local já no ano de 2005. Isso por que, em 1997, quando ainda se chamava CIMOB, a empresa já negociava ações no mercado financeiro brasileiro, através da Bolsa de Valores do Rio de Janeiro (BOVERJ) e num processo comandado pela GP Investimentos que, à época, era uma principais empresas de investimento em *private equity* no Brasil, tendo participado de diversas outras firmas que abriram capital naquele período (FIX, 2011, p. 153).

---

<sup>55</sup> Em relatórios trimestrais da Inpar (ITR) da época em que a empresa chega a Belém, não se encontrou referência de um parceiro local. Entretanto, em entrevistas com incorporadores do setor imobiliário local ficou evidenciado que a Inpar estabelece uma rápida parceria com a Status Construções, mas que se desfaz em menos de um ano.

Com isso, em 2004, a Gafisa inicia um amplo processo de reestruturação que resulta em uma “nova política de gestão e administração da Companhia, inclusive com reflexos de mudança cultural e alterações estruturais e organizacionais”<sup>56</sup>, e durante o ano de 2005 presencia o desligamento progressivo da GP e a entrada sistemática da Equity International Properties (EIP), afiliada à Equity Group Investments LLC e liderada por Samuel Zell (SILVA, 2010). A reestruturação de 2004 a 2005 também consolida a ideia de expansão para outras cidades do Brasil, fazendo com que já em 2005, a empresa estivesse presente em 19 cidades distintas<sup>57</sup>, dentre as quais Belém, que é incluída no grupo de novos mercados que a empresa cria naquele momento. A entrada da EIP é providencial para preparar a OPA da Gafisa na BM&FBOVESPA no ano de 2007, arrecadando quase R\$ 1,2 bilhões de reais de uma só vez, e contando com cerca de 67% de participação estrangeira<sup>58</sup> (GAFISA, 2007).

Em seguida, entra no mercado local a Inpar, incorporadora fundada em 1992 na cidade de São Paulo e especializada no desenvolvimento de projetos no segmento residencial (desde o alto padrão até o padrão econômico), comercial (salas comerciais, lajes corporativas, centros comerciais, prédios médicos, empreendimentos de uso misto e *build-to-suit*), turismo e loteamento, sendo eleita a maior incorporadora de São Paulo no intervalo de 1997 a 2006 (INPAR, 2008).

Em 2007 realiza a sua OPA na BM&FBOVESPA, meio pelo qual arrecada R\$ 756 milhões, com uma participação estrangeira de quase 70% no total das ações negociadas<sup>59</sup>, expandindo a partir desse momento suas atividades para Belém (INPAR, 2007). No que se refere à Agra, esta foi fundada em 1996 e em 2006 inicia suas atividades de incorporação imobiliária residencial sob a denominação de AGRA Empreendimentos Imobiliários S.A., resultado de um *joint-venture* entre a empresa Agra Incorporadora com a Cyrela. Também em 2007 realiza sua OPA na

---

<sup>56</sup> CYRELA (2005, p. 31).

<sup>57</sup> Vale ressaltar ainda, que até então, a Gafisa era a única incorporadora residencial que atuava fora do eixo Rio-São Paulo.

<sup>58</sup> O valor exato da OPA de 2007 é de R\$ 1.171.304.966,00, com uma participação estrangeira na ordem de 66,91% das ações ofertadas. Fonte: ANÚNCIO DE ENCERRAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA DE AÇÕES ORDINÁRIAS (2007).

<sup>59</sup> O valor exato da OPA de 2007 é de R\$ 756.000.000, com uma participação estrangeira na ordem de 69,58% das ações ofertadas. Fonte: ANÚNCIO DE ENCERRAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA DE AÇÕES ORDINÁRIAS (2007).

BM&FBOVESPA, meio pelo qual arrecada pouco mais de R\$ 786 milhões, com participação estrangeira de, aproximadamente, 67% no total das ações negociadas<sup>60</sup>, e expandindo suas operações em direção a Belém (AGRA, 2007).

A lógica estabelecida por essas empresas após as OPA's, como mostrada, combina a formação de *landbanks* com a projeção dos futuros ganhos com a venda dos empreendimentos. Esse arranjo influencia principalmente o direcionamento dos recursos obtidos via OPA que, já nos prospectos de lançamento apresentados num momento anterior à oferta de ações na BM&FBOVESPA, estabelecem as porcentagem que serão utilizadas para a formação de *landbanks* e incorporação de novos empreendimentos. Especificamente: Gafisa, Inpar e Agra, nas suas respectivas OPA's de 2007, determinam um percentual nunca inferior a 40% para esse fim (GAFISA, 2007, 2008; INPAR, 2007, 2008; AGRA, 2007, 2008).

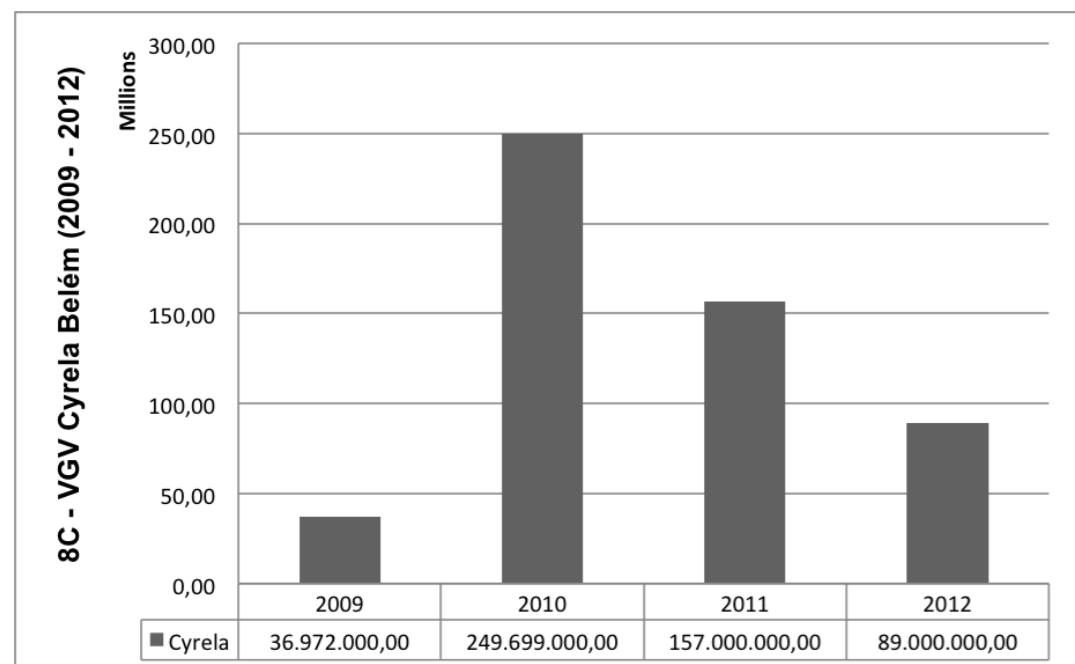
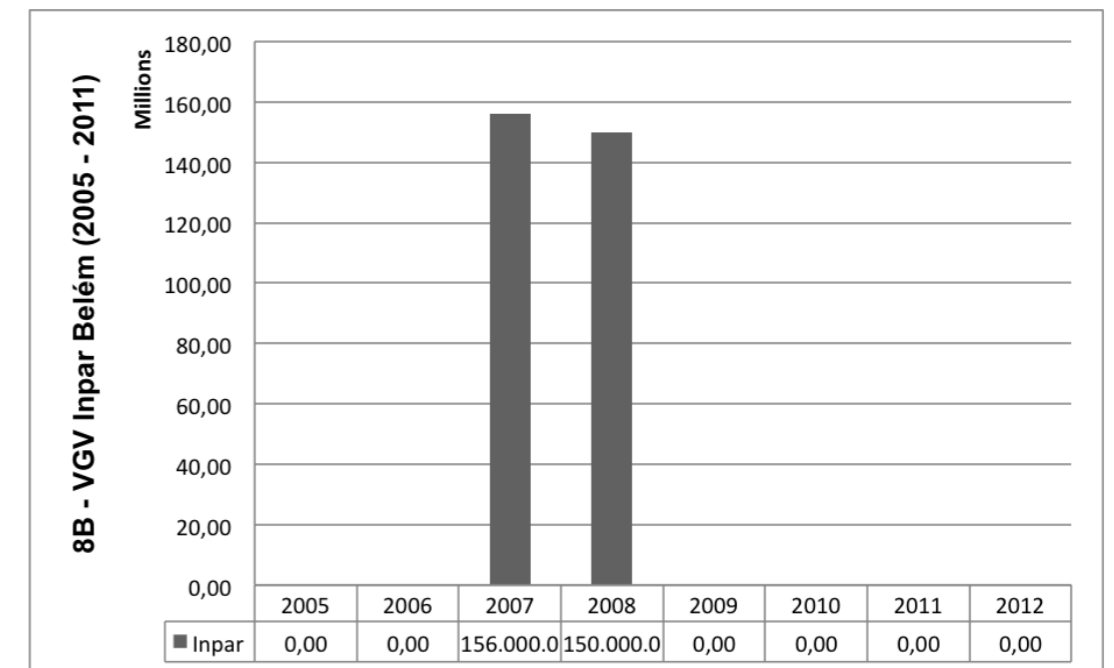
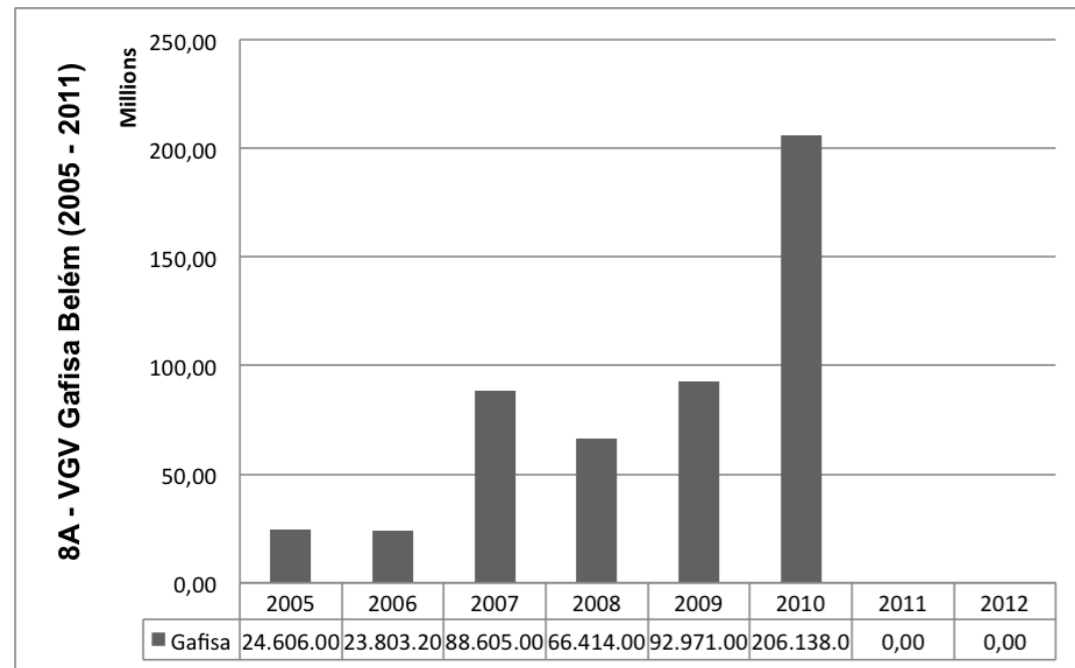
Essa condição, aliada à necessidade de apresentar os resultados da produção utilizando o lançamento de novos empreendimentos gera uma pressão sobre os terrenos em Belém que se elevam subitamente de preço. Em grande parte das entrevistas realizadas, registraram-se depoimentos que atestam uma valorização na ordem de mais 200% em alguns casos, onde terrenos que antes custavam 80 mil reais passaram a receber ofertas de compra no valor de 400 mil reais<sup>ii</sup>, na maior parte dos casos pagos à vista. Essa situação se coaduna com o aferido por Rufino (2012), que analisou as mudanças no mercado imobiliário de Fortaleza após a entrada das incorporadoras nacionais de capital aberto, mostrando que esse fenômeno possivelmente se ampliou para as outras cidades que se inserem no portfólio de atuação dessas empresas, no caso da capital cearense, as entrevistas realizadas pela autora também apontam uma valorização “nunca inferior a 100%” (RUFINO, 2012, p. 166).

No quadro 5 e no gráfico 8, apresenta-se dados referentes à dimensão do que foi projetado em termos de VGV por essas empresas para o mercado imobiliário de Belém entre os anos de 2005 (entrada da primeira incorporadora nacional) e o primeiro semestres de 2012.

---

<sup>60</sup> O valor exato da OPA de 2007 é de R\$ 786.037.500, com uma participação estrangeira na ordem de 66,77% das ações ofertadas. Fonte: ANÚNCIO DE ENCERRAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA DE AÇÕES ORDINÁRIAS (2007).

Empresa	Ano de associação com o capital financeiro	Ano em que chega a Belém	VGV projetado para Belém								
			VGV 2005	VGV 2006	VGV 2007	VGV 2008	VGV 2009	VGV 2010	VGV 2011	VGV 2012	VGV Total
Gafisa	1997	2005	24.606.000	23.803.200	88.605.000	66.414.000	92.971.000	206.138.000	0	0	502.537.200
Inpar	2007	2007	0	0	156.000.000	150.000.000	0	0	0	0	306.000.000
Agra/PDG	2007	2007	0	0	21.400.000	30.200.000	0	0	0	248.500.000	300.100.000
Cyrela	2006	2009	0	0	0	0	36.972.000	249.699.000	157.000.000	89.000.000	532.671.000
Direcional	2007	2011					0		56.000.000	0	56.000.000



Quadro 6 – Síntese das incorporadoras de capital aberto que entraram no mercado imobiliário entre os anos de 2005 e 2012 e o volume do VGV projetado para a cidade. Em relação às informações da incorporadora PDG, durante a pesquisa de campo se obteve dados referentes apenas a um VGV acumulado até o ano de 2012, sem estar disponibilizado nos relatórios da empresa a quantidade de empreendimentos na cidade ou o VGV de cada desses.

Gráfico 8 – Progressão do VGV de empreendimentos lançados em Belém das empresas Gafisa (8A), Inpar (8B) e Cyrela (8C).

Como se pode observar, no caso da Gafisa, os recursos da OPA de 2007, aparentemente viabilizam um salto que quadruplica o VGV da empresa projetado para Belém, passando de pouco mais de R\$ 23 milhões de reais em 2006, para algo em torno de R\$ 88 milhões ao final de 2007, distribuídos em apenas três empreendimentos (GAFISA, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011). No caso da Inpar, seus lançamentos ocorrem alguns meses após a OPA de 2007 e evidenciam uma atuação agressiva no mercado imobiliário da cidade pela empresa, na medida em que apresentam uma projeção de VGV para aquele ano quase duas vezes superior a da Gafisa, chegando à faixa de R\$ 150 milhões de reais (INPAR, 2007, 2008). Vale lembrar que a Gafisa, além de ser uma empresa de porte superior ao da Inpar naquele momento, e cuja captação de capital no mercado de ações também tinha sido mais elevada, já atuava na cidade desde 2005, o que lhe garantia algum conhecimento sobre o mercado local, possuindo em seu portfólio inclusive empreendimentos em fase de conclusão<sup>61</sup>.

Por outro lado, a atuação da AGRA é bastante restrita na escala local durante os anos de 2007 e 2008, o que pode ser explicado pelo fato da empresa ter direcionado o seu processo de expansão para a região Nordeste (cerca de 40% dos lançamentos entre 2007 e 2008) (AGRA, 2007, 2008). De fato, mesmo que tenha se associado com uma antiga empresa local, o ritmo de lançamento não ultrapassa o de um empreendimento por ano com um total acumulado de pouco mais de R\$ 51 milhões de VGV projetado. De fato, cabe destacar que, já no segundo semestre de 2008, a Agra passa por um processo de reestruturação onde a Cyrela, antes sócia minoritária da empresa, adquire 100% de suas operações.

Nos três casos, acredita-se que se reproduzem na escala local alguns fenômenos apontados anteriormente e que caracterizam esse primeiro momento de expansão territorial das incorporadoras nacionais de capital aberto, onde a compra acelerada de terrenos para a formação de *landbanks* levou à escolhas dissociadas das demandas do público local, principalmente por optarem em lugares pouco valorizados pelo público-alvo do empreendimento.

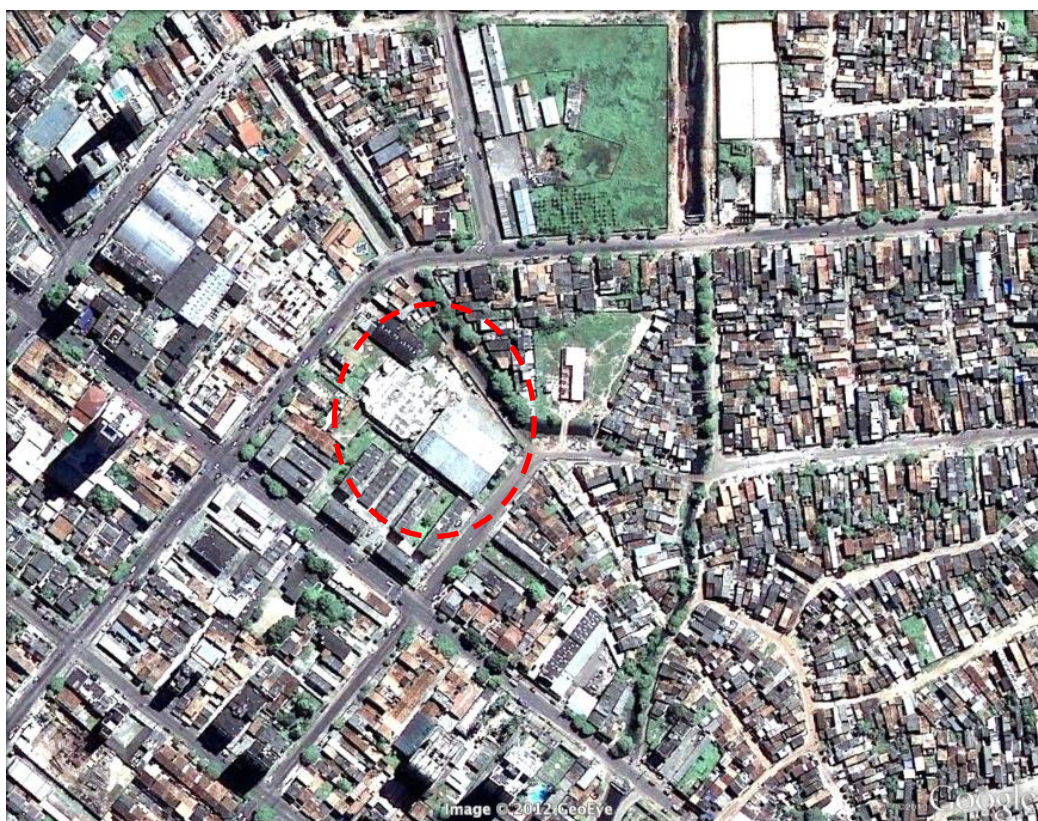
---

<sup>61</sup> Na época, a Gafisa estava finalizando o seu primeiro empreendimento imobiliário realizado em Belém chamado Montenegro Boulevard e que havia sido lançado em 2005 (GAFISA, 2005). Este empreendimento consistia em um loteamento de alto padrão, onde a empresa entregava a infraestrutura. Como não houve unidades habitacionais entregues, optou-se em excluir esse caso do levantamento de campo.

Algumas entrevistas confirmam esses fatos, apontando empreendimentos da Inpar e da Gafisa como exemplos dessa situação. Nos dois casos, a localização do terreno é vista como um erro de estratégia da empresa. Isso porque, se localizam nas franjas de áreas de ocupação informal da cidade, sem apresentar adequações no produto imobiliário, direcionado para um público incluído no segmento médio alto. No caso da Gafisa, trata-se principalmente dos empreendimentos Mistral Residence, e no caso da Inpar, trata-se do empreendimento Sport Garden, conforme mostra a figura 18 a seguir.



(18A)



(18B)

Figura 18 – Imagens aéreas destacando a localização (linha vermelha tracejada) dos empreendimentos Mistral Residence, da Gafisa (18A) e do Sport's Garden, da Inpar (18B). Foto: Google Earth (2009).

O viés especulativo das OPA's, também se manifesta em Belém, especialmente, em empreendimentos da Inpar e da Agra. No caso da Inpar, que, nos anos de 2007 e 2008, lançou empreendimentos com VGV superiores aos da Gafisa e da Agra somados (Quadro 5), a empresa de fato só concretiza dois dos empreendimentos lançados, sendo que até o primeiro semestre de 2012, portanto, cinco anos após o lançamento, só havia sido entregue a primeira etapa de um deles. Os outros empreendimentos, que representavam mais de 50% do VGV projetado pela Inpar<sup>62</sup>, são sistematicamente abortados a partir de 2008, mesmo já possuindo Alvará de Construção aprovado pela SEURB.

No caso da Agra, o viés especulativo das OPA's e, aparentemente, a expansão de uma forma desordenada, especialmente, para o Nordeste que chega a corresponder a 40%<sup>63</sup> das operações da empresa no final de 2007, é o que contribuiu para a depreciação das suas ações, já no primeiro semestre de 2008, quando esta é adquirida pela Cyrela.

Esse panorama confirma que a captação de recursos a partir do mercado de capitais por essas empresas havia atingido um limite, inclusive com rebatimentos nas cidades para onde essas empresas haviam se expandido. O forte viés especulativo das OPA's se tornava evidente quando as metas de produção prometidas pelas empresas não eram cumpridas (FIX, 2011, p. 138). Ademais, este quadro é agravado pelos embaraços gerenciais dessas empresas que nem sempre puderam ser equacionados a tempo naquele momento.

A queda da BM&FBOVESPA, que acompanha a crise financeira dos empréstimo *sub prime* nos EUA, do ano de 2008, acelera o quadro de decadência daquele modelo de financeirização, apesar de não ser o elemento principal para esse declínio. Vale lembrar, que esse quadro de especulação em torno da atividade imobiliária de mercado no Brasil, em parte, estava ancorado na liquidez presente na economia global, com sugere Rocha Lima Jr. (2008). Com isso, quando essa liquidez se torna mais restrita em decorrência da crise nos EUA, que se comprova pelo fato dos piores resultados das ações dessas empresas coincidirem com o auge

---

<sup>62</sup> O empreendimento Portal do Mangal lançado pela Inpar em 2007 com o VGV total de 147 milhões, mas que foi abortado pela empresa já no ano seguinte, mesmo possuindo alvará de construção expedido pela SEURB.

<sup>63</sup> Informações obtidas a partir de release do relatório anual do ano de 2007 da empresa.



da crise financeira internacional, a falência desse modelo se tornaria inevitável.

Esse momento indiretamente subsidia um pacote anticrise formulado pelo Governo Federal que visava auxiliar a recuperação das empresas de construção civil, tradicionalmente conhecida como grandes empregadoras no país. A síntese desse processo é a formulação do PMCMV em menos de três meses, sob a égide de reduzir os efeitos da crise financeira de 2008 no Brasil considerando que, por meio do seu caráter supostamente anticíclico, seria possível resolver o problema de caixa das empresas do setor financeiro imobiliário e, ao mesmo tempo, ampliar o acesso à moradia para outros segmentos (FIX, 2011, p. 139). Cabe destaque que, no momento do lançamento do PMCMV, o Governo Federal praticamente ignora o Plano Nacional para Habitação (Planhab) que havia sido encomendado pelo próprio governo em 2007, além disso, o mesmo já havia editado a Medida Provisória n. 443, de 2008, que autorizava uma subsidiária da CEF a comprar ações de empresas de incorporadoras e construtoras, sendo fortemente criticado pelo setor imobiliário (FIX, 2011).

O anúncio do Minha Casa, Minha Vida em julho de 2009 possibilita que o setor da construção civil lidere a alta na BM&FBOVESPA. Nessa retomada de investimentos, se percebe a ampliação na participação de grandes investidores estrangeiros na compra de ações dessas empresas, contando tanto com investidores novos quanto com outros já presentes no mercado imobiliário nacional (FIX, 2011, p. 141). Constata-se ainda que poucos meses após o anúncio do programa, a maior parte das empresas que, na época, estavam listadas na BM&FBOVESPA no segmento Construção de Edificações Residenciais, ampliam o seu mercado para os segmentos contemplados pelo programa PMCMV, especialmente para o “segmento econômico”<sup>64</sup>.

A ampliação para esse mercado se dá normalmente através da criação de uma nova marca por parte dessas empresas, exclusivamente voltada para o “segmento econômico”, ou então da aquisição por parte das incorporadoras de capital aberto de empresas menores que já se dedicavam a esse segmento antes do

---

<sup>64</sup> Esse segmento corresponde a imóveis com valores de R\$ 200 mil a 250 mil reais e são destinados à famílias com renda mensal entre três e dez SM, simbolizando o que Shimbo (2010, p. 24) classifica como habitação social de mercado.

PMCMV. A Gafisa, por exemplo, que inicialmente criou a marca FIT para lançar produtos incluídos nessa faixa de mercado, em 2008 assume o controle da Tenda, incorporadora mineira que já tinha experiência nesse segmento desde o período BNH, e no ano seguinte incorpora definitivamente a empresa ao seu portfólio, inclusive substituindo antigos empreendimentos lançados como FIT pela nova marca.

Em outros casos, empresas que já atuavam no segmento econômico ampliam suas atividades para a faixa de 0 a 3 SM, como é o caso da Direcional e da Tenda, já sob o comando da Gafisa. Nesse faixa, as casas são subsidiadas pelo governo e os moradores pagam 10% de sua renda mensal, ou no mínimo, 50 reais por mês, ao longo de 10 anos. Como as margens de lucros são menores, os ganhos precisam ocorrer em escala, contudo, não há risco de inadimplência para as empresas e a demanda é garantida e organizada pelos governos municipais, que inclusive podem vir a doar os terrenos para os empreendimentos (FIX, 2011, p. 186).

O lançamento do PMCMV em 2009 viabiliza a continuidade da expansão do circuito imobiliário nacional (FIX, 2011, p. 188), alimentando a entrada de novas empresas no mercado imobiliário de Belém. Entrevistas com representantes dessas empresas em nível local evidenciaram que o déficit habitacional<sup>iii</sup> da RMB na faixa de mercado enquadrada no segmento econômico<sup>65</sup>, foi um dos fatores que também contribuíram para a atração dessas empresas. Essa condição se coaduna com o apresentado por Fix (2011, p. 187) que aponta que, após o PMCMV, as empresas de capital aberto procuram se expandir em direção à base da pirâmide do déficit, mesmo que boa parte da população continue fora do mercado.

---

<sup>65</sup> Estudo do CEM publicado, em 2010, atestam que 51% da RMB é composta por habitações sub-normais, o maior índice entre as RM's do país.

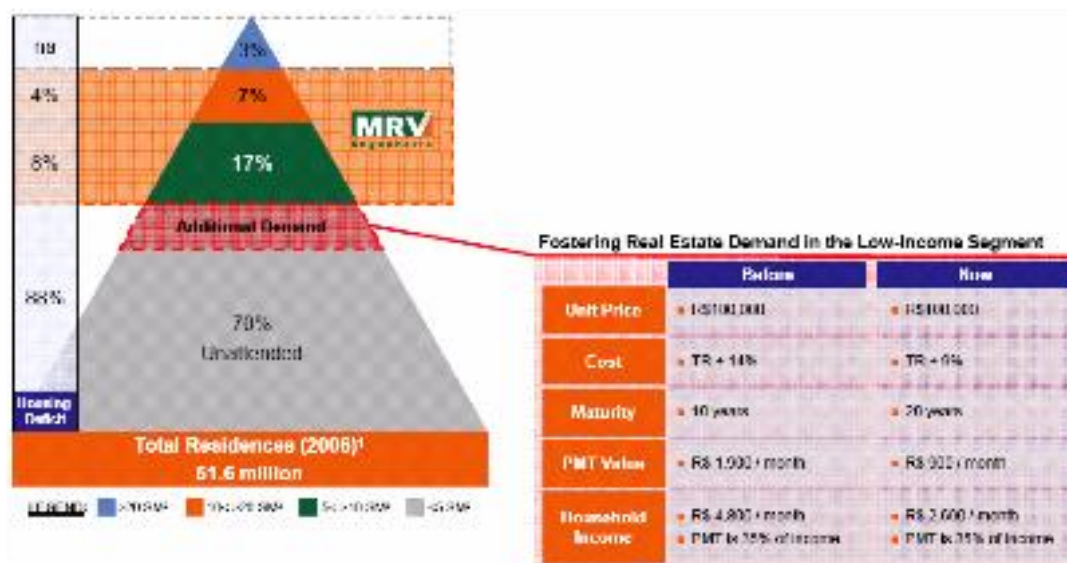


Figura 19 – Alvo e segmento potencial da MRV em direção ao segmento econômico. A MRV é uma empresa que não atua no Pará, mas que possui dinâmicas de expansão territorial às das incorporadoras nacional de capital aberto presentes no mercado local. Fonte: FIX (2011, p. 187).

Contudo, essa expansão ocorre principalmente em outros municípios da RMB e do interior do estado, em virtude, provavelmente, do preço da terra em Belém que dificultava empreendimentos em grande escala voltados para a faixa de 0 a 3 SM, e mesmo alguns empreendimentos incluídos no segmento econômico dessas empresas.

Os subsídios do PMCMV motivam uma “nova rodada” de OPA’s por essas empresas na BM&FBOVESPA a partir de 2009. Os recursos obtidos não só incentivam a entrada de três novas incorporadoras nacionais de capital aberto em Belém, como também ativa um movimento de segmentação dessas empresas dentro da RMB. Assim, tanto as empresas que já atuavam em Belém quanto as que entram na cidade a partir de 2009, direcionam parte dos seus empreendimentos incluídos no segmento econômico principalmente para áreas específicas da periferia da cidade, mas também para outros municípios da RMB. Com isso, Belém recebe principalmente empreendimentos voltados para o segmento médio e alto dessas empresas, além de se tornar sua base operacional na sua atuação na RMB e no estado. As três empresas de capital aberto que chegam ao mercado local nesse segundo momento de expansão territorial são a Cyrela Brazil Realty, a PDG e a Direcional; sendo que a Cyrela Realty se associa com a incorporadora e construtora local Síntese Engenharia, a PDG adquire a antiga Agra e com isso firma parceria

com a Leal Moreira, e a Direcional, assim como a Inpar, opta por não se associar.

A Cyrela Brazil Realty foi constituída em 1993 na cidade de São Paulo sob a forma de uma sociedade por ações, produto da incorporação do Grupo Cyrela pela Brazil Realty. Em 2005, a Cyrela Vancouver foi incorporada pela Brazil Realty e assumiu o nome de Cyrela Brazil Realty S.A, ainda na mesma época foi aprovada, em assembleia geral da empresa, a alteração do estatuto social, de forma a adaptá-lo às regras do Novo Mercado da BM&FBOVESPA. O início das negociações de ações no mercado de capitais ocorre em setembro de 2005 e em julho de 2006, a empresa realiza a sua primeira OPA, meio pelo qual capta quase R\$ 838 milhões de reais com, aproximadamente, 75% de participação estrangeira<sup>66</sup>.

Em 2006 é criada a marca “Living”, marcando as operações da Cyrela Brazil Realty no segmento econômico residencial. Entre 2006 e 2009 incorpora outras empresas e realiza, em 2009, uma nova OPA onde capta quase R\$ 1,2 bilhões de reais com uma participação estrangeira de quase 73% do total<sup>67</sup>. Em 2009, a Cyrela Brazil Realty inicia suas operações na RMB, com lançamentos de empreendimentos da linha “Living” no município de Ananindeua e um lançamento de padrão médio alto em Belém.

A PDG Realty foi constituída em 17 de novembro de 1998, na cidade de São Paulo, sob a forma de uma sociedade de capital fechado que, em 2007, passou a investir no setor imobiliário, razão pela qual realiza sua OPA naquele ano. Desde então a PDG Realty vem investindo em empreendimentos imobiliários através de coincorporação (investimento direto) e portfólio (investimento indireto), sendo que o investimento do tipo portfólio se dá primordialmente através das empresas: CHL Desenvolvimento Imobiliário S.A., Agre Empreendimentos Imobiliários S.A. e Goldfarb incorporações e Construções S.A., ambas 100% controladas pela PDG (PDG, 2009, 2010, 2011).

A entrada da PDG Realty no mercado de Belém ocorre quando a empresa

---

<sup>66</sup> O valor exato da OPA de 2006 é de R\$ 837.947.500,00, com uma participação estrangeira em 75,48% das ações ofertadas. Fonte: ANÚNCIO DE ENCERRAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA DE AÇÕES ORDINÁRIAS (2006).

<sup>67</sup> O valor exato da OPA de 2009 é de R\$ 1.182.500.000,00, com uma participação estrangeira de 72,47 % das ações ofertadas. Fonte: ANÚNCIO DE ENCERRAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA DE AÇÕES ORDINÁRIAS (2009).

realiza a incorporação de 100% da Agra em junho de 2010, com isso, a PDG Realty é a única das incorporadoras de capital aberto presentes no mercado local, que se insere de uma forma indireta, através da compra de outra empresa de capital aberto que já estava estabelecida na cidade, mesmo que há pouco tempo.

A PDG Realty se apropria dos lançamentos que tinham sido realizados pela Agra em associação<sup>68</sup> com a Leal Moreira e, em seguida, amplia sua atuação para o segmento econômico, mas também lançando empreendimentos destinados ao segmento de alto e médio padrão. Vale ressaltar que antes esse segmento não era contemplado pela Agra e, muito menos, pela Leal Moreira em nível local, que sempre se dedicara à produção imobiliária de alto padrão. Agora, quanto à OPA da PDG Realty em 2010, o valor obtido na BM&FBOVESPA foi de quase R\$ 1,7 bilhões de reais, mas com a participação estrangeira mais reduzida entre as empresas de capital aberto que estão sendo analisados, de apenas 7,8% do total<sup>69</sup>.

A Direcional é uma empresa mineira fundada em 1981 por Ricardo Valadares Gontijo, tendo iniciado suas atividades na cidade de Belo Horizonte, incorporando e construindo pequenos empreendimentos populares. Durante os anos 1980 se expande para outros municípios do estado de Minas Gerais e, a partir de 1992, lança o primeiro empreendimento fora do estado, sendo que, no início dos anos 2000, já atuava nos estados de São Paulo, Espírito Santo e Rio de Janeiro (DIRECIONAL, 2009).

A expansão para o norte do país ocorre no ano de 2006 e antes da primeira OPA da empresa, que só viria a ocorrer em 2009<sup>70</sup>, se inserindo inicialmente no mercado imobiliário de Manaus, onde lança um empreendimento de quase duas mil unidades que, segundo a própria construtora, era inspirado no modelo de construção popular adotado no México. A Direcional chega ao Pará em 2009, atuando inicialmente em municípios da RMB e na cidade de Marabá no sudoeste do estado. Somente após a segunda OPA da empresa, em 2011, em que esta arrecada R\$ 308

---

<sup>68</sup> Segundo material coletado, esse acordo teria ocorrido no formato de um acordo operacional.

<sup>69</sup> O valor exato da OPA de 2010 é de R\$ 1.618.891.461,50, com uma participação estrangeira de 7,82% das ações ofertadas. Fonte: ANÚNCIO DE ENCERRAMENTO DE DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA PRIMÁRIA E SECUNDÁRIA DE AÇÕES ORDINÁRIAS (2010).

<sup>70</sup> De acordo com informações extraídas do website da empresa, a região Norte é hoje a principal frente de atuação da Direcional.

milhões de reais, com a participação estrangeira mais elevada registrada entre as empresas pesquisadas, chegando a cerca de 81% das ações que foram negociadas<sup>71</sup> (DIRECIONAL, 2009, 2010).

Cabe destacar, que além dessas empresas, a Gafisa também realiza a sua segunda OPA que ocorre em 2010, e capta um pouco menos que a primeira oferta, cerca de R\$ 1 bilhão de reais, apresentando uma significativa diminuição na participação estrangeira que ultrapassa um pouco a marca de 30% do total das ações negociadas<sup>72</sup>.

Quanto à Inpar, em dezembro de 2008, portanto, durante a crise do sub prime americano, o fundo *Paladin Prime Residential*<sup>73</sup> passou a ser o principal acionista do bloco de controle da empresa, e de 2008 a 2010 promoveu um profundo processo de reorganização, com a adoção de novos valores e atitudes, elegendo alguns focos prioritários nessa reorganização, dentre os quais a seleção de mercados estratégicos prioritários para a atuação e também para o aperfeiçoamento do relacionamento com o cliente. Ao final da reestruturação, o grupo de acionistas opta por mudar a marca da empresa que passa a se chamar Viver e foca, principalmente, em empreendimentos voltados para o segmento econômico, enquadrado aos parâmetros do PMCMV. Com isso, a Inpar/Viver suspende novos lançamentos em Belém, se ocupando unicamente de finalizar os empreendimentos que já haviam sido iniciados, agora sob a marca Viver e sem parceiros locais.

Os recursos obtidos com as OPA's após o PMCMV, de fato, tendem a se direcionar principalmente para empreendimentos voltados para o segmento econômico, contudo, em Belém, eles se convertem em novos lançamentos voltados para as classes média e alta.

Como se observa (quadro 5 e gráfico 8), das três incorporadoras de capital aberto que permanecem na cidade, apenas a Gafisa e a PDG (antiga Agra) lançam

---

<sup>71</sup> O valor exato da OPA de 2011 é de R\$ 308.000.000, com uma participação estrangeira na ordem de 80,69% das ações ofertadas.

<sup>72</sup> O valor exato da OPA de 2010 é de 1.063.750.000,00, com uma participação estrangeira de 30,28 % das ações ofertadas.

<sup>73</sup> O *Paladin Prime Residential* é um fundo imobiliário administrado pela *Paladin Realty Partners*, gestora de *private equity* focada em países emergentes, baseada nos Estados Unidos e com histórico de mais de dez anos de investimentos imobiliários na América Latina.

novos empreendimentos imobiliários no intervalo de 2009 a 2012 e, no caso da Gafisa, o maior VGV ocorre no ano da OPA de 2010, repetindo a lógica anterior em que há um pico nessa variável em 2007, ano da primeira OPA. Dentre as empresas que se inserem no mercado local, o caso da Cyrela chama mais atenção, pois, apesar de chegar a Belém apenas em 2009, ano de sua segunda OPA, seus empreendimentos acumulam um VGV de mais de R\$ 500 milhões de reais.

A lógica do primeiro momento, onde a valorização das empresas baseava-se em projeções futuras associando *landbanks* e um VGV-virtual, que resulta em pouco tempo num quadro especulativo e entra em declínio com a crise de 2008, se reproduz de uma outra forma após o PMCMV, já que os subsídios do programa garantem o acesso a financiamentos imobiliários para uma parcela da população que antes não participava do mercado formal de habitações.

De forma semelhante ao momento anterior, os recursos captados via OPA em 2010 são principalmente direcionados para a formação de *landbanks* e incorporação de novos empreendimentos: Cyrela, 70% dos recursos; Direcional, 80% dos recursos; a PDG, no prospecto definitivo apresentado aos acionistas antes da OPA, não determina uma porcentagem exata desse quesito, mas estabelece que 70% dos recursos serão usados para Novos projetos e Investimentos em *portfólio*<sup>74</sup> (PDG, 2009) estes, seriam influenciados pelo comportamento do mercado que, segundo a PDG, não podia ser determinado naquele momento.

A disponibilidade de crédito para uma parcela do mercado que ainda não era contemplado, especificamente o público incluído na faixa de 3 a 6 SM, ao qual as incorporadoras direcionam empreendimentos do segmento econômico, asseguram novamente liquidez aos empreendimentos e às incorporadoras nacionais de capital aberto. Entretanto, como aponta Rocha Lima Jr. (2009), também cria as condições para o surgimento de impulsionadores de demanda que “quando instalados desorganizadamente no mercado, podem insuflar demanda artificial, cujo resultado é uma curva de preços sem controle, porque a especulação passa a comandar os movimentos da economia no setor” (ROCHA LIMA JR., 2009, p. 1).

---

<sup>74</sup> Apesar de indicar a porcentagem destinada para as etapas de formação de *landbanks* e incorporação, não há um detalhamento nas fontes pesquisadas do que estaria incluído nessas duas etapas.

Nesse contexto, ao provocar o aumento da escala de produção para atender à demanda por habitação que foi contemplada com o PMCMV, as incorporadoras, em decorrência da competição, tendem a produzir acima dessa demanda e em um curto espaço de tempo, o que tende a provocar o aumento de preços de terrenos e de insumos (ROCHA LIMA JR., 2009).

Segundo o autor, esse cenário poderia levar a duas situações distintas: uma primeira, otimista, na qual essa demanda de fato é suprida e volta a seu estado “letárgico”, e outra, pessimista, na qual essa demanda sofre uma queda abrupta, caso esses imóveis se tornem alvo de especuladores imobiliários que dispõem de poupança inicial do imóvel (correspondente a algo em torno de 20 a 30% do total) e pretendam vendê-lo no momento do pagamento da parcela final (chaves); obtendo ganhos no processo em decorrência de uma valorização que estaria assegurada, por exemplo, por índices como o INCC (ROCHA LIMA JR., 2009).

Na medida em que se adiciona mais crédito na proporção do preço da unidade, mais cedo o comprador entra no mercado, já que o período de acumulação de poupança inicial diminui sensivelmente (ROCHA LIMA JR., 2009). Ademais, a tendência de se obter prestações mais baixas faz crescer a demanda nos diferentes estratos de mercado, e as famílias tendem a “pular para o degrau superior de mercado, tendo em vista que produtos cubram uma fração maior de seus anseios” (ROCHA LIMA JR., 2009, p. 3).

Anseios estes que são aproveitados pela equipe publicitária da empresa no material de divulgação do imóvel, acentuando tributos marginais do produto (basicamente, opções de lazer da área condominial), deixando para informar partes essenciais referentes à unidade habitacional. Em outras palavras, pode-se considerar que a flexibilização das regras de financiamento imobiliário, especialmente para o segmento econômico, também são vistos como impulsionadores de demanda relacionados às incorporadoras de capital aberto que atuam em Belém num momento pós PMCMV.

Em Belém, essa discussão se aplica, apesar de ainda seus efeitos estarem em plena formação. De fato, percebe-se que, após o PMCMV, as incorporadoras de capital aberto atuantes em Belém elaboram tabelas de pagamentos voltadas



exclusivamente para um público investidor, onde a poupança necessária até as chaves é inferior em comparação com o cliente regular. Assim como os terrenos, o preço dos imóveis após o PMCMV também se elevam e atingem um patamar de preço por metro quadrado na área central em torno de 6.000 reais já em 2010. Apenas para efeito comparativo, em empreendimentos lançados pela Gafisa em 2008 de padrão alto e destinados a um público de alta renda em Belém, o preço por metro quadrado girava em torno de R\$ 3.600 reais<sup>75</sup>. Em decorrência dessa variação, ressalta-se que a comparação entre o VGV projetado para os dois momentos, antes e depois do PMCMV, precisam ser relativizados, na medida em que os ganhos projetados a partir de 2009 podem ter sido influenciados pela elevação no preço dos imóveis de um modo geral, em decorrência talvez do que Rocha Lima Jr. (2009) classifica como impulsionadores da demanda.

### **Novas formas de utilização do SFH pelas incorporadoras de capital aberto**

De certo modo, pode-se dizer que a abertura de capital de empresas tradicionais do setor imobiliário de mercado, representa uma face das faces mais visíveis da formação do capital financeiro imobiliário no Brasil, por se constituir como uma nova articulação entre capital financeiro e capital imobiliário e ampliar as bases sobre as quais serão apropriadas as rendas imobiliárias. Muito embora, não represente o descarte de outros tipos de conexão entre capital financeiro e capital imobiliário durante o processo produtivo dos empreendimentos dessas incorporadoras. Isso por que a interação das empresas de capital aberto com o mercado financeiro não invalida que essas continuem solicitando financiamentos imobiliários via SFH para os novos empreendimentos, pelo contrário, como mostrado a seguir, essa relação se potencializa e cria novos arranjos para facilitar a captação de financiamento do SBPE.

Sugere-se que essa condição pode explicar o aumento exponencial no volume recursos captados via SFH para o estado do Pará, a partir de 2008 na modalidade Construção (Gráfico 9). Como mostrado, a captação de financiamentos via SFH na modalidade Construção, em que provavelmente grande parte era captado por incorporadoras de origem local e com atuação em Belém, não

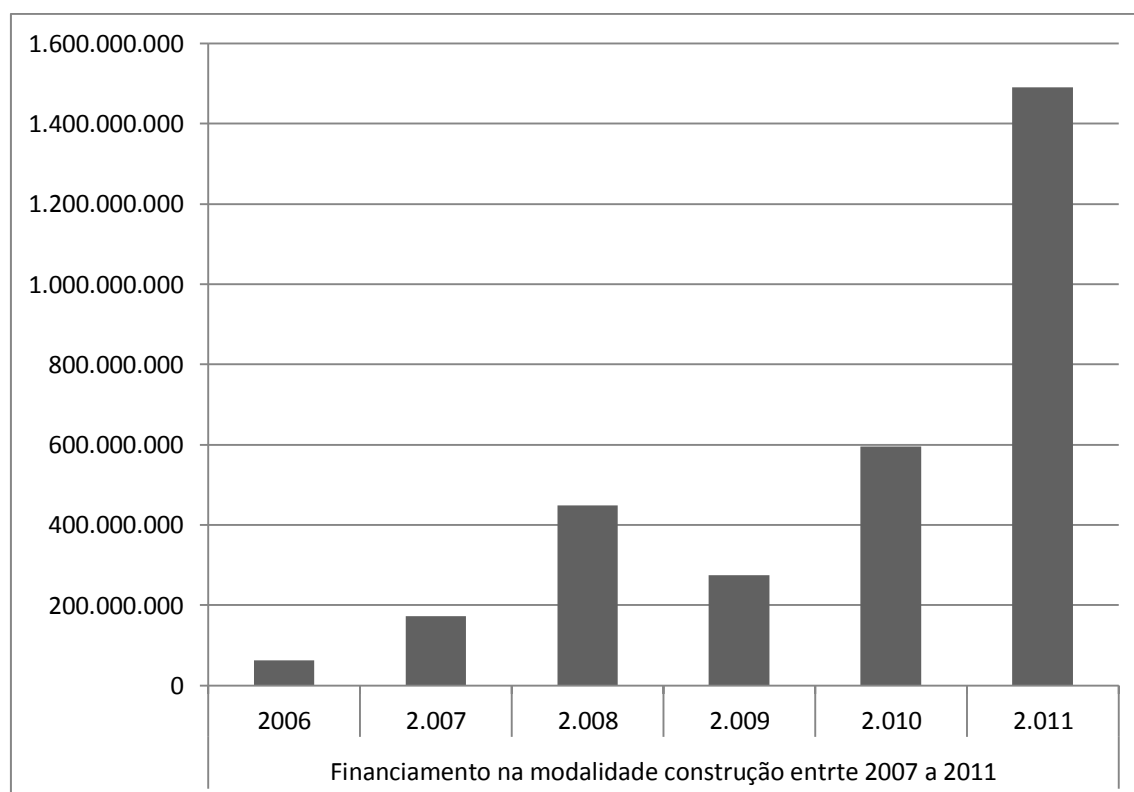
---

<sup>75</sup> Valor obtido a partir do segundo relatório trimestral da empresa em 2008.

ultrapassa a marca de R\$ 170 milhões de reais em 2007. Entretanto, já em 2008, e, portanto, um ano depois dos primeiros lançamentos de incorporadoras nacionais de capital aberto no mercado local, o volume de financiamento para esta modalidade chega a quase R\$ 450 milhões de reais, um crescimento de mais de 100% em menos de um ano.

Na sequência, o ano de 2011 registra a marca de quase R\$ 1,5 bilhão de reais, o que pode demonstrar a dimensão do PMCMV no estado e complementar a ideia de que essa elevação é influenciada pela entrada das incorporadoras de capital aberto em Belém e em outros municípios.

Gráfico 9: Financiamento Imobiliário SFH para construção e aquisição de imóveis no Pará por ano entre 2006 e 2011 (Valores em reais).



Fonte: BACEN – Estatísticas Básicas do SFH. Elaboração: Ventura Neto (2012)

Durante a pesquisa, foi identificada que uma parcela desse crescimento poderia estar relacionada com a consolidação dos CRI's como principal instrumento de securitização do ativo imobiliário no Brasil. Se comparar os dados da captação de financiamento via SFH na modalidade Construção para o Pará, com dados relacionados com o processo de emissão e estoque de CRI's no Brasil (Figura 14),

percebe-se que também, a partir de 2008, a emissão desses papéis apresenta um forte crescimento. Inicialmente de forma empírica e a partir de entrevistas com agentes do sistema financeiro de bancos múltiplos que atuam no estado<sup>iv</sup>, a impressão que se teve foi a de que essas alterações estariam interligadas entre si, o que de fato se confirmou a partir de uma extensiva coleta de informações, principalmente, no website da CVM, onde se pôde ter acesso a documentos que relacionavam o crescimento dos CRI com a expansão territorial das empresas de capital aberto no Brasil.

As figuras a seguir apresentam a evolução na emissão de CRI no Brasil e o estoque disponível, além das principais empresas que atuam na emissão desses papéis na Bovespa, com a sua respectiva fatia do mercado.

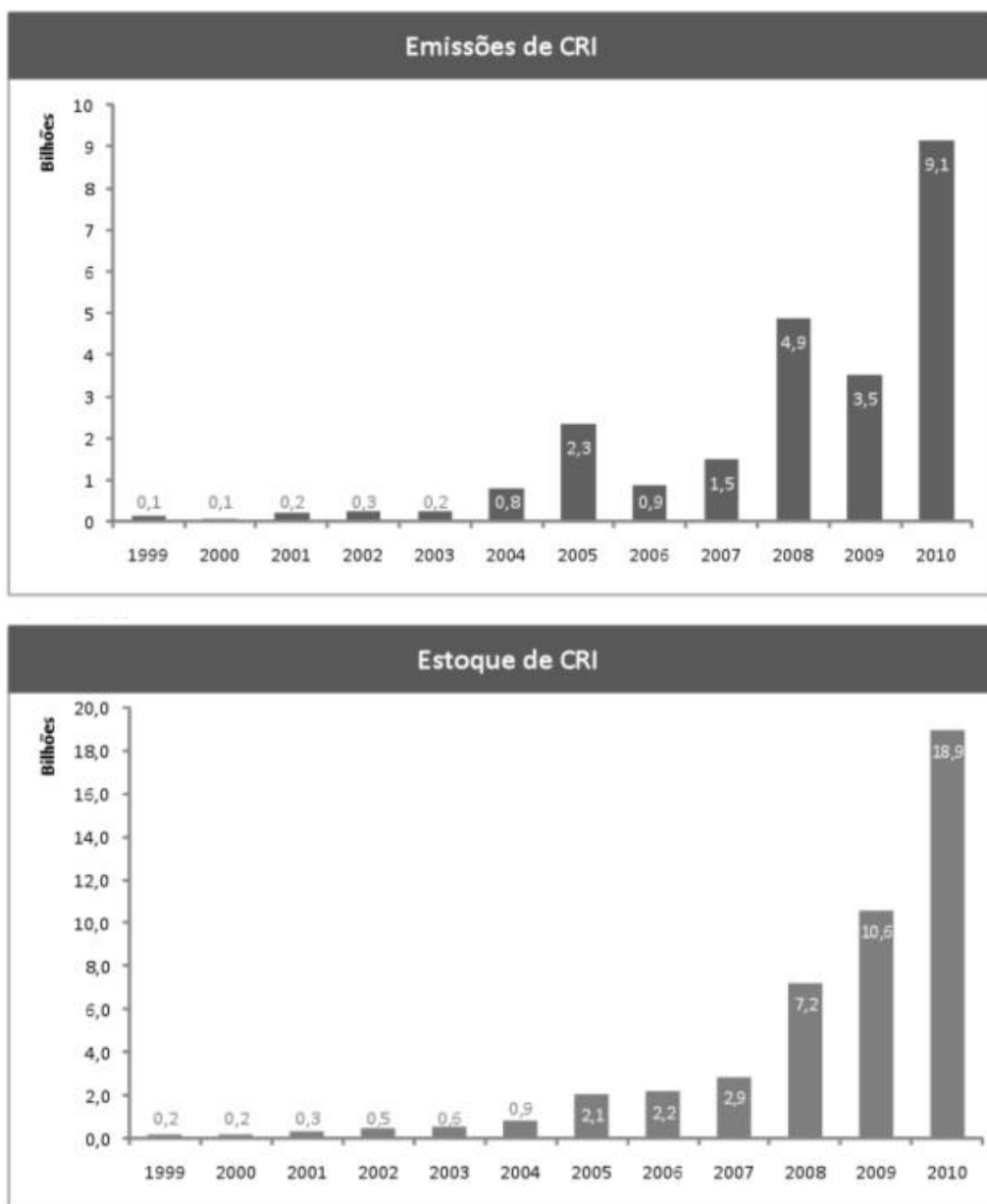


Figura 20 – Crescimento no estoque e na emissão de CRI's no Brasil. Fonte: CETIP (2012).

Nesse aspecto, identifica-se o modo como a emissão de CRI's tem servido à homogeneização do capital financeiro imobiliário e, ao mesmo tempo, assegurando investimentos em renda fixa para investidores pessoa física através do mercado financeiro, enquanto financia grande parte da produção imobiliária das empresas de capital aberto que atuam na cidade. Num processo onde, aparentemente, todos os agentes do capital financeiro imobiliário são beneficiados, com exceção dos *fundings* públicos. Sendo que, para isso, precisa-se esclarecer as etapas, a lógica e os interesses que compõe a emissão de um CRI.

O processo de emissão de um CRI ocorre em várias etapas e envolve diversos agentes, tanto do setor imobiliário quanto do setor financeiro. Esse processo se inicia a partir da originação de novos créditos<sup>76</sup> imobiliários ou da utilização de créditos existentes por empresas incorporadoras, de modo a compor um portfólio de Recebíveis Imobiliários (CCI), que, em seguida, são apresentados para o agente financiador, geralmente um banco múltiplo que possui uma linha de crédito imobiliário via SFH. Em seguida, esse portfólio é analisado por uma empresa independente que verifica critérios, como o tipo do imóvel, valor máximo do crédito, relação dívida/valor do imóvel, capacidade de pagamento do adquirente; ao ser aprovado a incorporadora recebe o valor solicitado, ao longo da obra e não de imediato, em troca da transferência dos CCI para o agente financeiro.

De posse das dívidas, esse agente as transfere para uma companhia de securitização imobiliária que se torna o ambiente onde a securitização desse ativo ocorre, ou seja, somente nesse momento surge o CRI, que, em seguida, é repassado para um investidor que vai indiretamente receber as prestações pagas pelo mutuário à incorporadora (normalmente convertida na empresa gestora desses recebíveis).

Ao final do processo, esse recebimento constitui um fluxo contínuo de recebimento de capital para esses investidores, ou seja, investimento em “renda fixa” que é o principal modo de investimento no Brasil (BOTELHO, 2007). Sugere-se que, sistematicamente, as etapas e o produto da emissão de um CRI atendam a interesses específicos de cada um dos agentes que participam do processo, influenciando principalmente na forma como se estruturam as estratégias de venda desses empreendimentos no mercado local pelas empresas de capital aberto.

Se for analisado, então, a partir dos interesses de cada um dos agentes que participam do processo, se vê que o incorporador recebe o empréstimo que havia solicitado ao banco e se desfaz dos mutuários, que não se tornarão inadimplentes e nem pode causar atrasos no andamento da obra. O banco, por sua vez, ao trocar as garantias do empréstimo (CCI) com a companhia securitizadora, que converte as

---

<sup>76</sup> O termo Originação de Novos Créditos deve ser entendido como a comercialização de um unidade imobiliária “na planta” que garanta um recebimento de parcelas previamente determinadas em contrato por espaço de tempo.

CCI em CRI para ofertá-lo no mercado de ações, consegue retornar aos seus fundos a quantia que este havia emprestado à incorporadora e que não mais precisa estar vinculada ao limite mínimo de empréstimos imobiliários que o CMN determina.

A companhia securitizadora e o agente fiduciário ganham no processo, pois possuem custos financeiros, mas que já são diluídos durante a transação. Por último, o investidor (seja físico ou jurídico) ganha a partir de rendimentos atrelados às parcelas pagas mensalmente, ao longo da obra, pelo mutuário à incorporadora (que se torna apenas uma emissora de boletos de pagamento, quando muito), sendo que esses pagamentos são reajustados por índices específicos, geralmente, o IGP-M ou INCC, mas que, de fato, garante a forma mais tradicional de investimento no Brasil, a renda fixa.

De fato, os únicos que perdem em todo o processo são os fundings públicos (SBPE e FGTS), pois os recursos que, a priori, deveriam ser destinados à produção de habitação de interesse popular, onde se concentra o maior déficit do Brasil e do Pará, são literalmente drenados numa articulação que envolve agentes do capital imobiliário e do capital financeiro.

A figura 21 mostra a estrutura básica de uma securitização de recebíveis imobiliários, muito embora, se constitua um arranjo específico para cada processo de emissão.

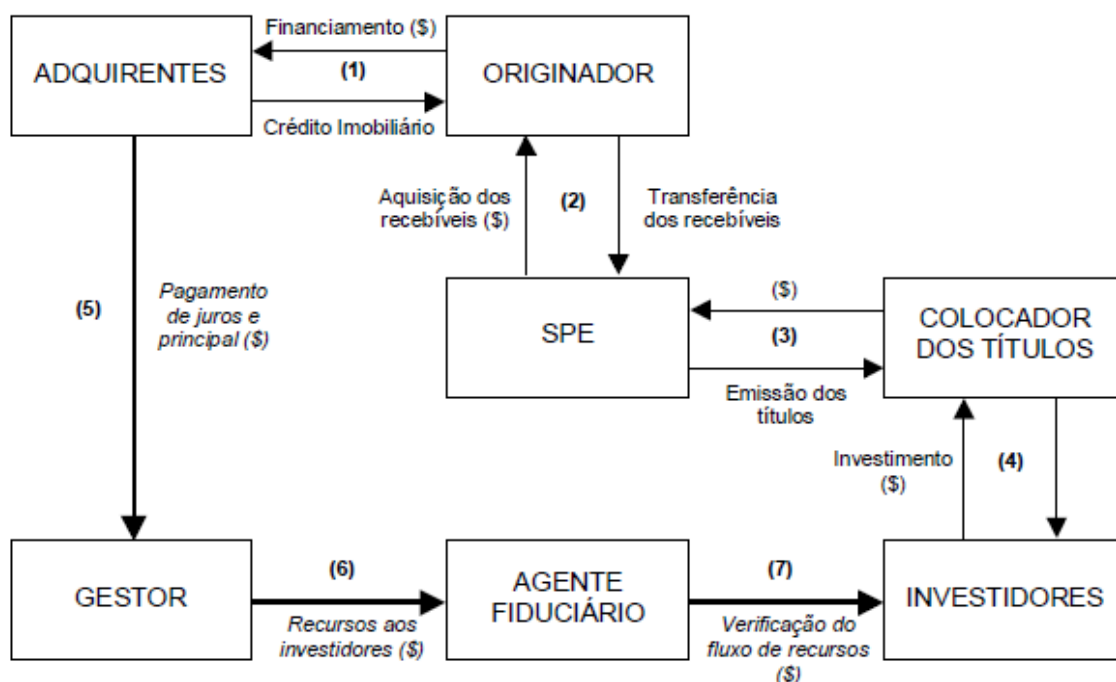


Figura 21 – Estrutura básica de emissão de um CRI. Fonte: VENDROSSI (2002).

Cada etapa corresponde a uma forma de negociação das CCI entre os agentes do setor imobiliário e do mercado financeiro. Como mostra Vendrossi (2002, p. 44), o processo inicia com a originação de créditos imobiliário através de transações de aquisição de um imóvel (1); em seguida (2), o **Originador** cede/transfere seus créditos/recebíveis para uma SPE, o que normalmente corresponde ao próprio empreendimento, já que após a lei do Patrimônio de Afetação, cada empreendimento precisa se constituir como uma entidade única e desafetada da incorporadora, e recebe, o **Originador** os recursos pela venda. Em seguida (3), a SPE emite uma série de títulos de investimento lastreados nos recebíveis de sua propriedade, cujas características em termos de prazo de pagamento são equivalentes às dos recebíveis, contratando, para isso, um **Colocador** para distribuir estes títulos junto ao mercado investidor. Por sua vez, o **Colocador** distribui os títulos junto aos **investidores** e remete os recursos provenientes da venda à SPE. Periodicamente, (5) os **Adquirentes** (compradores do imóvel) pagam juros e as parcelas do imóvel à incorporadora que, ao final do processo, se torna o **Gestor** de todo o processo, que, por sua vez, remete os recursos (6) dos **Adquirentes** e aos **Investidores**.

A emissão de um CRI pode ser analisado como um dos caminhos mais

diretos para a securitização do ativo imobiliário no Brasil, na medida em que durante o processo de emissão articulam-se, de maneira orgânica, o sistema financeiro (especialmente bancos que se tornam adquirentes das CCI), grandes investidores institucionais (investidores pessoa física ou jurídica que adquirem o CRI da securitizadora e passam a receber as parcelas relacionadas às CCI que compõem o CRI), o setor imobiliário (incorporadoras que recebem o financiamento imobiliário do banco em troca das CCI do empreendimento) e, de forma indireta, o Estado que através da regulação e da institucionalização da securitização desse instrumento, assume, como aponta Paiva (2007, p. 141), “o papel de viabilizador de interesses privados sobre os ativos imobiliários e de sancionador de lucros no circuito imobiliário”.

A criação e o aperfeiçoamento de mecanismos de securitização imobiliária como os CRI's, “modifica a forma jurídica da propriedade imobiliária e, conseqüentemente, as modalidades de apropriação da renda da terra” (FIX, 2011, p. 181) e na medida em que vai sendo ajustado, “consegue libertar os imóveis para a circulação do capital portador de juros e vincular os mercados de terra e imóveis, os usos do solo, e a organização espacial a um processo geral de circulação de capital” (FIX, 2011, p. 181) que, segundo Harvey (a partir da leitura de Marx) tende a se desenvolver de forma específica, ou não, em cada formação social.

A figura 22, retirada de um prospecto de CRI da Cyrela Brazil Realty ilustra como tem se estruturado o processo de emissão de um CRI ligado à mercadoria-moradia no Brasil.



Figura 22 – Estrutura de emissão de um CRI pela Cyrela. Fonte: CYRELA (2009, p. 46).



Da mesma forma como foi descrito anteriormente no processo de securitização dos imóveis da Cyrela, cada etapa corresponde a uma forma de negociação das CCI entre os agentes do setor imobiliário e do mercado financeiro. Nesse caso, o processo inicia com a originação de créditos imobiliários através de transações de aquisição de um imóvel pela Cyrela (**Originadora**), em seguida, ocorre a (1) emissão de uma Célula de Crédito Bancário (CCB), representadas pela CCI do empreendimento, pela Cyrela em favor do banco Itaú, que logo em seguida os repassa para uma empresa securitizadora (2), que assume a função do agente **Colocador** que distribui os recebíveis no mercado financeiro. Por sua vez (3), a Securitizadora emite escrituralmente o CRI, que tem como lastro a CCB gerada no início do processo e que são negociados junto a investidores do mercado financeiro. Da feita que são adquiridos (5 e 6), a securitizadora paga ao Itaú pela cessão dos recebíveis, e conforme os pagamentos forem sendo realizados para a incorporadora (a partir desse momento na figura de **Gestor** do processo), esta os repassa para realizar o pagamento das obrigações relativas ao CRI (7 e 8) até o encerramento da dívida.

Percebe-se, da emissão de um CRI pela Cyrela, que, de um modo geral, ele pouco difere da emissão padrão cujo esquema foi apresentado anteriormente (Figura 21), pode-se considerar ainda que, numa análise superficial dessas etapas, de fato, o processo de emissão de CRI pouco se altera se a originadora das CCI for uma incorporadora tradicional, ou seja, sem possuir conexões com o capital financeiro ou ações na bolsa, ou se for uma incorporadora de capital aberto. Essa consideração se confirma mais à frente quando analisa-se um CRI ligado a uma incorporadora local de pequeno porte comparada às empresas de capital aberto, mas que é uma das mais consolidadas no setor imobiliário local.

De todo o modo, o que se assiste com mais evidência atualmente é um aprimoramento desse processo pelas empresas de capital aberto, tendo em vista que pelos menos duas grandes incorporadoras nacionais que vem atuando em Belém: Cyrela Brazil Realty e PDG Realty, já criaram suas próprias companhias de securitização, denominadas respectivamente de Cyrela Securitizadora e PDG Securitizadora. Esse fato acompanha o que foi apresentado por Shimbo (2010, p. 52) ao interpretar que os incentivos promovidos pelo Estado para a formação e

consolidação do capital financeiro imobiliário no Brasil, vem alterando profundamente a lógica de estruturação do mercado imobiliário como um todo na medida em que um único agente passa a ser capaz de perfazer o ciclo completo da produção da mercadoria habitação.

Atividades do setor imobiliário que antes se relacionavam a agentes específicos (propriedade da terra, incorporação, construção, financiamento, corretagem, dentre outras), passam a se integrar vertical e horizontalmente em torno da incorporadora de capital aberto, que passa a funcionar como um pequeno conglomerado de setores específicos que assumem o lugar dos antigos agentes, outrora dispersos no mercado. Esse movimento é também identificado por Rufino (2012), a partir da leitura de Aglieta (1986), como um processo de centralização do capital em torno da empresa de incorporação de capital aberto que, ao se tornar local privilegiado de direcionamento de novos capitais para o setor, acaba provocando transformações das formas estruturais de coordenação do capital no setor imobiliário de mercado (RUFINO, 2012, p. 193).

É nessa perspectiva que se percebe a formação de companhias de securitização como novos braços operacionais das empresas ligadas ao capital financeiro imobiliário para poderem se consolidar como uma tendência de ampliação do movimento de centralização das atividades imobiliárias em torno da incorporadora de capital aberto, na medida em que a relação entre emissão de CRI e captação de financiamentos via SFH se aperfeiçoe.



**PDG Companhia Securitizadora**  
**Companhia Aberta**  
**CNPJ/MF nº 09.538.973/0001-53**

**Praia de Botafogo, nº 501, Bloco 01, Salão 201 - CEP 22250-040, Torre Pão de Açúcar, Rio de Janeiro – RJ**

Figura 17 – Logomarca da recém-criada PDG Securitizadora. Fonte: <[http://www.mzweb.com.br/pdg2010/web/conteudo\\_pt.asp?idioma=0&tipo=32641&conta=28&id=104585](http://www.mzweb.com.br/pdg2010/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&tipo=32641&conta=28&id=104585)>. Acesso em: 20 jun. 2012.

A necessidade de assegurar recebíveis, para a partir daí negociá-los no mercado financeiro, ao que tudo indica, tem marcado fortemente a atuação das incorporadoras nacionais no mercado local. Sugere-se que a necessidade de obter CCI para assegurar o financiamento imobiliário e, provavelmente, a futura emissão de um CRI, pode estar induzindo que essas empresas elaborem plano de pagamento para os clientes que passam a obedecer a proporção 30-70 (30% do pagamento durante a obra e 70 nas “chaves”), garantindo melhores índices de velocidade de venda (IVV) para aqueles empreendimentos, em decorrência de parcelas mensais menores, e com isso, uma obtenção mais rápida de CCI.

Essas facilidades permitem que o desempenho na venda dessas empresas tenda a ser mais rápido se comparado ao desempenho de venda das empresas locais, mas alguns entrevistados do setor imobiliário local indicam que a montagem da tabela dessa forma (30-70) também apresentam riscos.

Na opinião dos entrevistados<sup>v</sup>, o cliente que adquire um produto imobiliário das empresas de capital aberto, estaria sujeito a uma dívida muito alta no momento do pagamento das chaves, e nada assegura que durante o período daquela obra, esse cliente continuaria apto para financiar o montante final. Contudo, pode-se considerar que o maior risco não é, de forma alguma da empresa de capital aberto e sim do próprio cliente, na medida em que o fato do imóvel estar atrelado a um CRI garante que, caso o mutuário não consiga arcar com o financiamento das chaves, esse imóvel seja imediatamente recuperado pelo banco através da alienação fiduciária. Assim, caso a inadimplência se concretize, o agente financeiro teria recebido do mutuário não só os 30% referente às primeiras parcelas, como também passaria a ser do imóvel que seria novamente colocado no mercado.

Durante a pesquisa, se identificou diversos CRI's lastreados por CCI de incorporadoras nacionais de capital aberto, inclusive as que atuam em Belém e num período posterior a sua entrada no mercado local. Contudo, o fato dos CRI identificados corresponderem a um *portfólio* de CCI da empresa, a localização respectiva de cada unidade que compõe o CRI não precisa ser divulgada. De fato, identificou-se apenas um CRI da Direcional Engenharia, de R\$ 75 milhões de reais, que foi efetivamente lastreado no faturamento de empreendimentos localizados em Belém (além de outros empreendimentos localizados em várias cidades do Brasil) e

enquadrados nos parâmetros do PMCMV. Trata-se, mais especificamente, do Verano Residencial Club”, com 460 unidades e localizado na região da Augusto Montenegro (Segunda Léguas Patrimonial).

O financiamento da produção através da emissão de CRI's, também tem motivado novas formas de interação entre capital financeiro e capital imobiliário em Belém. Duas emissões em particular chamam atenção, a primeira diz respeito a um CRI lastreado em parcelas de imóveis lançados pela incorporadora local Marko Engenharia e Comércio Imobiliária Ltda., que, apesar de ser uma das mais atuantes no setor imobiliário local, presente desde o período BNH e que “em vinte e três anos de existência já administrou a venda de mais de 1.700 unidade em seu próprio departamento imobiliário”<sup>77</sup>, não se associou com empresas de capital aberto.

No caso da Marko, a pesquisa de campo evidenciou a existência de diversos CRI, emitidos de 2008 a 2010, com CCI originados a partir de empreendimentos ainda em execução na cidade, tendo como empresa de securitização, a Brazilian Securities, líder de mercado do setor em nível nacional. Além de estar lastreado em ativos imobiliários da Marko Engenharia, o mesmo CRI também está ligado a empreendimentos de outras empresas, dentre elas, a Rossi Residencial S/A que também possui ações na BM&FBOVESPA. No total, são empreendimentos de 19 empresas que, no total, somam um montante de CCI de, aproximadamente, R\$ 19 milhões de reais que corresponde ao valor final do título, valor relativamente baixo se comparado ao CRI da Direcional Engenharia com R\$ 75 milhões.

Uma outra emissão de CRI que, de certa forma, envolve a produção imobiliária de mercado em Belém, mas não interage diretamente com o período atual, está atrelada às dívidas de mutuários com o FVCS de uma antiga sociedade de crédito imobiliário do período BNH que foi a falência em Belém no final dos anos 1980. Trata-se de dívidas da Socilar Crédito Imobiliário S.A., uma instituição financeira autorizada a funcionar pelo Banco Central atuando na captação de poupança e financiamentos imobiliários na região norte do país e diretamente dependente do modelo de financiamento do período BNH. Com a falência do banco, entre fevereiro e dezembro de 1989, a instituição sofre intervenção do Banco Central

---

<sup>77</sup> Informação extraída do site da empresa, <http://www.markoengenharia.com.br>. Acesso em: 12 ago. 2012.

sendo liquidada extrajudicialmente.

Para o encerramento do regime de liquidação extrajudicial era necessário o pagamento ou a negociação com todos os credores da massa falida, o que efetivamente ocorreu. Por opção dos controladores da Socilar Crédito Imobiliário S.A., não houve interesse em retornar a situação de instituição financeira uma vez que o BNH fora extinto e não havia perspectivas de fontes adequadas de financiamento para a atuação como repassadora de recursos para crédito imobiliário. A Socilar S.A. (atual denominação da Socilar Crédito Imobiliário S.A.), é uma empresa comum, com objetivo de gerir os créditos hipotecários remanescentes em seu ativo que, atualmente, administra os imóveis retomados de mutuários inadimplentes.

Entre abril de 2008 e outubro de 2009, a Carteira de Dívidas dos Antigos Mutuários da Socilar foi adquirida pela Gaia Securitizadora que, por meio da celebração do Contrato de Cessão com o Cedente, pôde emitir um CRI lastreado pela carteira Socilar, que também está lastreado na carteira de mutuários MS<sup>78</sup> totalizando 1.715 contratos de financiamento, dentre os quais 653 estão relacionados com a carteira da Socilar S.A e ligadas às dívidas com o Fundo de Compensação de Variação Salarial (FCVS).

Apesar de não se relacionar com a produção de novos empreendimentos, a emissão de um CRI ligado às dívidas de mutuários ainda do período BNH, demonstra que o arcabouço constituído para fomentar a produção imobiliária de mercado no Brasil a partir de 2004, pode estar sendo apropriado unicamente pelos agentes do sistema financeiro. A figura do incorporador, nesse caso, nem existe e muito menos a produção de novos produtos; no entanto, os agentes financeiros, ao securitizar esse ativo imobiliário a partir de dívidas antigas, criam novos arranjos para possivelmente “driblar” parâmetros mínimos de financiamento imobiliário colocados pelo CMN, que, em tese, deveriam estar sendo investidos na produção de novos produtos.

### 3.4 A PRODUÇÃO (E PROJEÇÃO) IMOBILIÁRIA A PARTIR DE 2009

O ano de 2009 marca definitivamente a presença do capital financeiro imobiliário em Belém, isso por que, apesar de já estar presente desde 2005, é

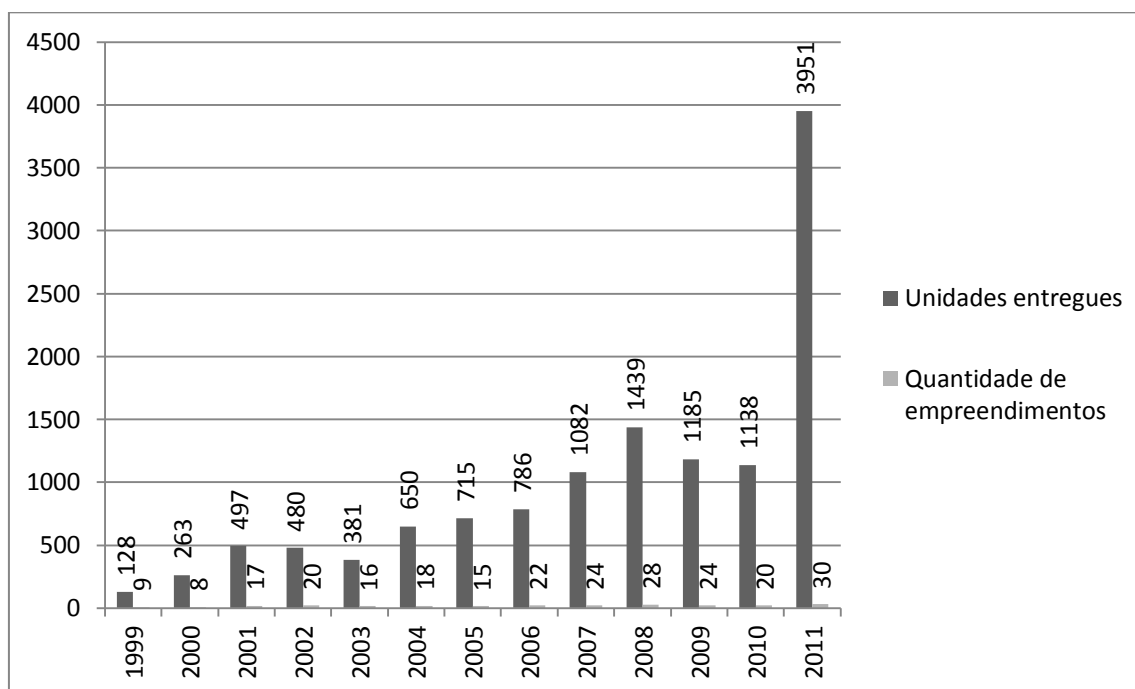
---

<sup>78</sup> Segundo o prospecto do CRI que se teve acesso, além de antigas dívidas da Socilar a Gaia Securitizadora também adquiriu o espólio da empresa mato-grossense MS.

somente nesse ano que ocorrem as primeiras entregas de unidades habitacionais lançadas por incorporadoras de capital aberto. Contudo, muito mais do que analisar o que foi entregue a partir desse ano, procurar-se-á debruçar sobre as mudanças mais explícitas referentes à alteração (tanto a real quanto a projetada) no estoque habitacional da cidade, bem como nas especificidades que se referem às alterações no movimento creditício via SFH para o Estado, a partir da entrada dessas empresas.

Complementando os gráficos que foram expostos no capítulo anterior em que a produção imobiliária era unicamente realizada por incorporadoras locais (Gráficos 3 e 4) obtém-se o gráfico 10, que mostra a produção imobiliária em Belém de 1999 a 2011.

Gráfico 10: Quantidade de Alvarás de Habite-se para edifícios multifamiliares expedidos pela SEURB entre 1999 e 2011.



Fonte: SEURB. Elaboração: Núcleo Belém Observatório das Metrôpoles para o período de 1999 a 2008 (2008); Ventura Neto para o período de 2009 a 2011 (2012). Execução: Ventura Neto (2012).

Como se observa, o elemento que mais chama atenção no gráfico acima é a enorme diferença entre a quantidade de unidades entregues em 2010 e a quantidade de unidades entregues em 2011, um valor superior a toda a produção imobiliária local entre 1999 e 2003 somada, o que claramente demonstra o volume da produção imobiliária que se configura com a entrada do capital financeiro

imobiliário na cidade. De fato, mesmo que em 2009, já se registram entregas pela Gafisa, os empreendimentos entregues naquele ano ainda correspondem a lançamentos realizados pela empresa em 2006, ou seja, antes da sua primeira OPA e, por isso, sem o aporte financeiro que advém daquele processo, e sem a necessidade estrita de apresentar projeções de crescimentos aos investidores, a partir de VGV e formação de *lanbanks*.

A nosso ver, o salto na produção imobiliária em 2011 se constitui como exemplo da capacidade de alteração do estoque habitacional da cidade por meio da atuação do capital financeiro imobiliário. Isso porque, em somente dois empreendimentos, a Gafisa e a Inpar colocam no mercado, cerca de 769 unidades habitacionais, o que corresponde a quase 30% do total das unidades entregues naquele ano (Gráfico 11). Em comparação com anos anteriores, a escala do capital imobiliário local não havia conseguido entregar empreendimentos com mais de 232 unidades de uma vez, isso antes da consolidação do PMCMV, o que demonstra diferenças no ciclo e na lógica de produção entre as empresas locais ligadas ao capital imobiliário tradicional, e empresas de capital aberto. Vale ressaltar que as 769 unidades habitacionais entregues por essas empresas, apesar de ser um valor representativo em comparação com o capital local, ainda está abaixo das projeções que foram apresentadas aos acionistas no ano de 2007 e 2008<sup>79</sup>, pois grande parte dos lançamentos dessas empresas ocorridos naquele ano deveriam ser entregues até, no máximo, 2010 ou enfrentam severos atrasos durante a obra, ou ainda estão em execução, ou então, nem sequer foram iniciados.

Se forem analisados caso a caso, percebe-se que a Gafisa, apesar de conseguir finalizar boa parte dos empreendimentos lançados em 2007, atrasa em quase dois anos a entrega das obras, tendo em vista que havia se comprometido com um prazo máximo de 36 meses de obras, o que equivaleria ao ano de 2010. Contudo, a entrega do principal empreendimento só ocorre no final de 2011 e mesmo assim de forma improvisada<sup>80</sup>. O caso da Inpar é ainda mais curioso, pois, das 336 unidades lançadas no ano de 2007, a empresa até 2012 ainda não havia

---

<sup>79</sup> Somente a Gafisa e a Inpar haviam lançado no mercado um total de 1.475 unidades entre 2007 e início de 2008.

<sup>80</sup> A partir de entrevistas com compradores do empreendimento, foi informado que a empresa sugeriu que moradores dos andares inferiores se mudassem mesmo com alguns andares superiores ainda em fase de finalização da obra.

entregado nenhuma, entregando somente unidades referentes a empreendimentos lançados em 2008. Na verdade, dos cinco empreendimentos lançado pela Inpar na cidade a partir de 2007, somente um é parcialmente finalizado, outros dois permanecem em obras com quase dois anos de atraso.

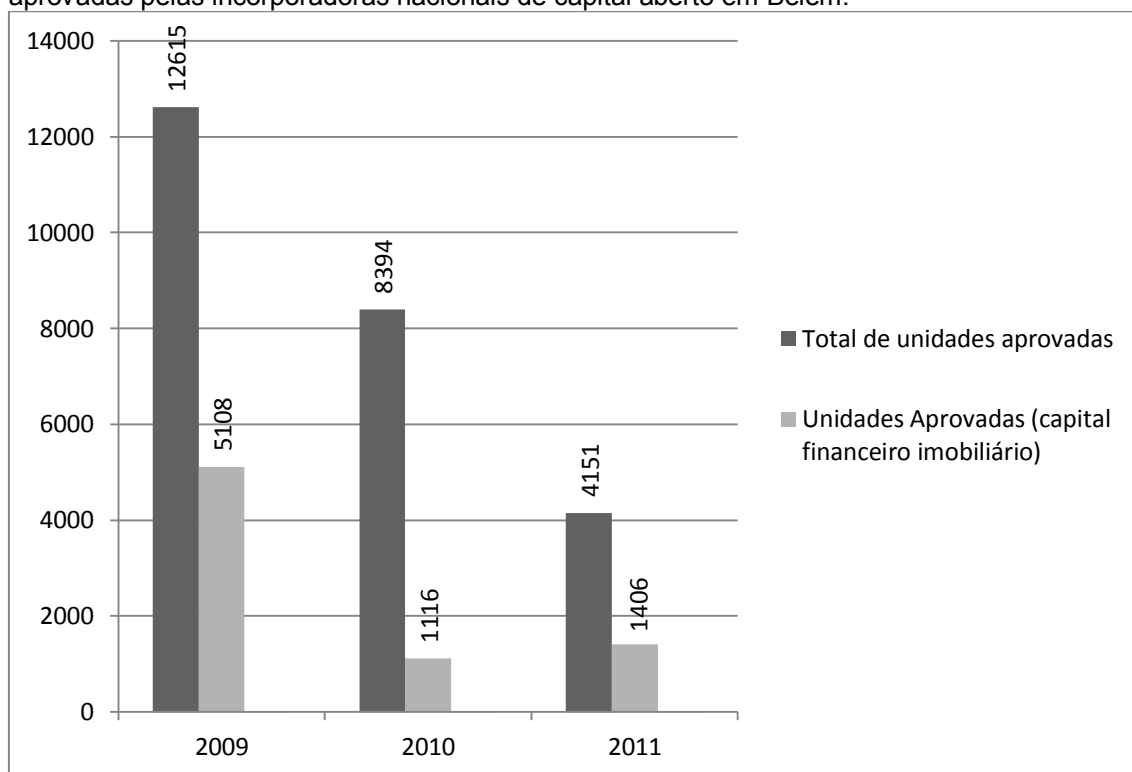
No caso da Inpar, a reestruturação realizada na empresa em 2008 quando a *Paladin Prime Residential* se torna acionista majoritária, redireciona o foco da empresa para empreendimentos voltados ao segmento econômico levando à priorização do Summer Total Life, que era o único dos cinco empreendimentos voltados para esse público. Ao que tudo indica, só seguem em obras empreendimentos que já haviam sido iniciados e, aparentemente, em decorrência do processo de reestruturação da empresa, passam por atraso nas suas datas de entrega.

De fato, apesar das empresas de capital aberto apresentarem uma significativa participação no número de unidades entregues até 2011, o fato, é que as empresas locais ainda permanecem como as principais responsáveis pela produção imobiliária local, pelo menos, em termos absolutos em se tratando do número de unidades entregues. Contudo, principalmente após a entrada de novas empresas de capital aberto na cidade a partir de 2009, essa diferença tende a diminuir e, mesmo que não se equipare às empresas locais, a tendência que se conforma é que a relação de quantidade de empresas-números de empreendimentos se amplie substancialmente.

Para tal, coletou-se dados referentes aos alvarás de obra expedidos pela SEURB a partir de 2009 e de empreendimentos que até 2011 ainda não haviam sido entregues (Gráfico 11), trata-se principalmente da necessidade de apresentar projeções de curto prazo da produção imobiliário local. A meu ver, mesmo que ocorram atraso nas obras ou outras questões externas, nesse caso, principalmente, crises econômicas como a de 2008 que possam vir a interferir no que foi planejado pelas empresas, as unidades já aprovadas pelas cinco incorporadoras nacionais de capital aberto só em 2009, chegam a representar mais de 40% do total de unidades aprovadas, e, mesmo apresentando uma queda em 2010, retoma com quase 34% do total das unidades aprovadas já em 2011.



Gráfico 11: Relação entre as unidades aprovadas pelas incorporadoras locais e as unidades aprovadas pelas incorporadoras nacionais de capital aberto em Belém.



Fonte: SEURB. Elaboração: Núcleo Belém Observatório das Metrôpoles para o período de 1999 a 2008 (2008); Ventura Neto para o período de 2009 a 2011 (2012). Execução: Ventura Neto (2012).

Se for considerado que o prazo de conclusão de cada uma dessas obras, mesmo com atraso, seja algo em torno de quatro anos, pode-se dizer que, ao fim desse período, relacionado somente ao volume de projetos já aprovados pela SEURB entre 2009 e 2011 e sem contar com que já está em execução na cidade, se teria um crescimento no estoque de unidades habitacionais na cidade de mais de 25 mil unidades, ou seja, provavelmente por volta de 2016, Belém teria, pelo menos, 25 mil unidades de apartamentos a mais do que possui hoje.

Antes de discutir de forma mais específica a dimensão espacial da atuação das incorporadoras nacionais em Belém, cabe uma ressalva quanto à localização desses empreendimentos, que evidencia o processo de expansão da produção imobiliária de mercado em direção aos municípios da RMB e para a região da Augusto Montenegro. De forma distinta de períodos anteriores, em que a produção imobiliária local atuava principalmente em bairros da Primeira Légua Patrimonial, os empreendimentos lançados pelas seis incorporadoras nacionais de capital aberto em atuação no mercado local se localizam, na maioria, fora da área central da cidade.

A porcentagem dos empreendimentos lançados nos municípios que compõem a RMB e os lançados na região da rodovia Augusto Montenegro (Segunda Léguas Patrimonial), somados, atingem a marca de 54,55% (36 de um total de 66 empreendimentos), sendo 25,76% localizados na “Nova Belém” e 28,79% localizados em outros municípios da RMB. Os bairros da área central (Primeira Léguas Patrimonial) recebem o restante dos empreendimentos, 45,45%, num total de 30 empreendimentos dos 66 lançados, entretanto, convém destacar que metade deles, são lançados somente pela PDG em associação com a empresa local Leal Moreira.

Apresenta-se no capítulo seguinte que a localização desses empreendimentos representa a dimensão espacial do capital financeiro imobiliário em Belém, mas também o modo como Máquinas Imobiliárias locais do eixo Rio-São Paulo, legitimam novos consensos frente à sociedade local para assegurar os interesses de acumulação de outras classes rentistas. As considerações finais do trabalho se concentram em mostrar como a lógica de formação de *landbanks* e de um VGV virtual para assegurar a valorização das ações das representa a principal diferença entre as incorporadoras locais e as incorporadoras de capital aberto, desdobrando em novas formas de atuação sobre o espaço urbano local.

#### 4. ANÁLISES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

O percurso teórico e empírico que se buscou empreender durante o trabalho, teve como objetivo geral, como apontado nas páginas introdutórias, o de investigar como as condições de financeirização do sistema capitalista estão relacionadas com alterações na produção de habitação de mercado em Belém. Para tal, concentrou-se em recuperar, de modo amplo, como ocorreu e vem ocorrendo, na escala local, a dialética entre capital imobiliário e capital financeiro, o papel dos agentes que produzem ou transformam o espaço urbano, mas também a dimensão espacial desse processo. Nesse aspecto, a pertinência da apropriação de estudos sobre dinâmicas que haviam estruturado o circuito imobiliário da cidade, em um período inicial da mercantilização do espaço urbano de Belém, serviu para evidenciar os limites e a escala da produção imobiliária local enquanto esta se mantinha desconectada de qualquer relação com o capital financeiro para a sua efetivação<sup>81</sup>.

Em comparação com o período seguinte, em que o incorporador imobiliário se firma como principal promotor imobiliário de habitação da cidade formal, percebe-se que a existência de um sistema estruturado de crédito imobiliário no Brasil, a partir da década de 1960, fomenta dinâmicas imobiliárias que acentuam, ao longo das décadas de 1970 e 1980, a relação centro e periferia em Belém. O modelo de financiamento do BNH, com a conseqüente segmentação entre empresas de incorporação que atuavam na cidade naquele momento, aliada a sua rápida urbanização durante os anos 1980 e 1990, criam as bases para que se consolidem novas dinâmicas imobiliárias locais, cuja dimensão espacial mais marcante passa a ser uma intensa verticalização nos bairros da área central da Primeira Léguas Patrimonial, em contraponto a uma ocupação marcadamente horizontal (predominantemente informal) nas glebas incluídas na Segunda Léguas Patrimonial.

Amalgamado a isso, percebe-se a existência de articulações entre grupos locais que visavam fazer com que Belém funcionasse como uma Máquina de Crescimento urbano, ao que tudo indica presentes desde os anos 1970. Naquele momento, essas alianças de classe, como classifica Harvey (1989), buscavam principalmente legitimar os consensos necessários para viabilizar o acúmulo de

---

<sup>81</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 2, tópico 2.1.

investimento em infraestrutura pelo Estado na área central da cidade, se articulando com a mídia local para que tais investimentos fossem interpretados pela sociedade em geral como sinônimos de crescimento e progresso de toda a cidade<sup>82</sup>. As obras de macrodrenagem em áreas alagadas da cidade (na proximidade com bairros da área central) são exemplos desse processo. Em conjunto, a verticalização imobiliária se estabelece como o modo “moderno” de morar em Belém, e conforme avançava nas áreas de interesse do grupo focado em converter Belém em uma Máquina de Crescimento urbano, passou a ser necessário garantir elevados índices de utilização do solo urbano local.

A crise do setor imobiliário de mercado durante a década de 1990, entretanto, coincide com as mais severas restrições, na lei de zoneamento, nos índices de aproveitamento para terrenos na área central da cidade, implantadas quando da aprovação do PDU em 1993, acompanhando diretrizes de planos propostas em planos anteriores. Essa condição se modifica por meio de uma coalizão para o crescimento que pretendia viabilizar alterações nos coeficientes que haviam sido estabelecidos inicialmente pela gestão municipal.

A coalizão logra um substancial êxito com a aprovação da LCCU em 1999, claramente articulada com interesses de acumulação de grupos do setor imobiliário local. Como resultado, quando há a retomada da produção imobiliária de mercado voltada para a classe média e alta no início dos anos 2000, a cidade assiste à intensificação da verticalização nos bairros que mais haviam se beneficiado do quadro de permissividade urbanística instituído com a LCCU. Dessa forma, quando há a retomada das linhas de financiamento imobiliário para as empresas locais, a maior parte dos bairros da área central presencia um novo processo de verticalização, especialmente o bairro do Umarizal, que, nesse momento, apresentava os maiores índices de aproveitamento de uso do solo e era o bairro que mais havia se beneficiado com investimentos em infraestrutura urbana até então, além de possuir grandes terrenos ainda disponíveis.

Por outro lado, até a entrada de incorporadoras nacionais de capital aberto na cidade, a partir de 2007, a produção imobiliária local, apesar de novamente contar

---

<sup>82</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 2, tópico 2.1.

com agentes financeiros com linhas específicas para o setor imobiliário, não responde necessariamente a uma lógica financeirizada. Percebe-se que as estratégias de atuação sobre o espaço urbano dessas empresas, até 2007, pouco se diferem do que havia sido praticado durante o período BNH, marcado principalmente pela predileção pelas áreas mais consolidadas da cidade e tradicionalmente *locus* das elites locais desde o início do século. Como evidência maior desse processo, nota-se a restrita atividade imobiliária na região da rodovia Augusto Montenegro (Segunda Léguas Patrimonial) que, pelo menos até 2007, não se constitui novamente como frente de expansão imobiliária, aos moldes do que ocorrera nos anos 1980 e 1990.

O ano de 2007 efetivamente marca a inserção de parte do setor imobiliário local a circuitos de acumulação que respondem ao novo paradigma de acumulação financeirizada, o que se viabiliza com a expansão territorial de grandes incorporadoras nacionais do eixo Rio-São Paulo em direção à cidade logo após as suas respectivas OPA's. Por outro lado, se esse processo numa escala ampliada representa, antes de tudo, a inserção do espaço urbano de Belém em circuitos de acumulação do capital financeiro internacional, sob a ótica da cidade como uma Máquina de Crescimento, pode-se considerar que a expansão territorial, motivada pela homogeneização do território para a valorização do capital financeiro imobiliário, viabiliza a entrada em Belém de Máquinas Imobiliárias das cidades do eixo Rio-São Paulo.

A observação de Harvey (1989) de que, estimuladas pelo processo de acumulação financeirizada, alianças locais adquirem um poder geopolítico mais amplo que seria capaz de alargar suas áreas de influência para além da escala local, de certa forma, explicava o modo como Máquinas de Crescimento ligadas às cidades ditas globais passam a conseguir impor consensos (Planejamento Estratégico) a outras cidades no espaço geográfico capitalista. Contudo, tais considerações não davam conta do lugar ou do papel que cidades como Belém ocupavam dentro desse contexto de capitalismo financeirizado e de Máquinas de Crescimento de influências globais.

Quando o Brasil se insere definitivamente nessa nova ordem econômica, em decorrência de políticas neoliberais que marcam o governo FHC (1995-2002) e que,

a partir de 1997, através do SFI reverberam para a política habitacional. Percebe-se, a partir desse ponto, um movimento semelhante ao que foi identificado por Harvey (1989) para Máquinas de Crescimento em cidades de influência global. No caso brasileiro, pode-se dizer que alianças de classes, ou frações do capital imobiliário, de cidades do eixo Rio-São Paulo, ao adquirirem um poder geopolítico mais amplo com a financeirização dos seus setores imobiliários, passam a ser capazes de alargar a área de influência de suas Máquinas Imobiliárias para cidades como Belém, que até então se encontrava absolutamente indiferente a tais processos. Se o capitalismo possui um caráter eminentemente expansionista e, ao mesmo tempo, precisa se urbanizar para se reproduzir, como aponta Harvey (1982; 1989), pode-se supor que a inserção do setor imobiliário de Belém em dinâmicas da acumulação financeirizada era, necessariamente, uma questão de tempo.

A necessidade de parcerias entre incorporadoras nacionais de capital aberto e incorporadoras locais, metaforicamente, se comportariam então como uma “ponte segura” para conectar a Máquina Imobiliária local às Máquinas Imobiliárias das cidade do eixo Rio-São Paulo. Nesse ponto, a meu ver, a necessidade da formação de parcerias e a entrada dessas empresas procura ser legitimada como um consenso frente à sociedade local que passaria a simbolizar o crescimento, sendo motivada pelo poder geopolítico mais amplo que as alianças locais daquelas cidades adquirem em decorrência da financeirização inicial do seu setor imobiliário. Entretanto, as entrevistas mostraram<sup>vi</sup> que esse processo apresenta resistências de parte do grupo imobiliário local que o entende como uma perda de autonomia sobre as suas empresas e, por que não, sobre a Máquina Imobiliária de Belém, na medida em que o aumento da presença de incorporadoras nacionais de capital aberto na cidade pode vir a reduzir o poder de grupos locais para assegurar a formação de coalizões com membros da classe política local, com grupos da mídia e com o próprio Estado.

Pode-se concluir com isso, que o avanço de outras Máquinas Imobiliárias sobre o espaço urbano local se apresenta como a alteração mais clara verificada na produção de habitação de mercado em Belém, tendo como lastro um processo, em curso, de financeirização do setor imobiliário nacional. Reponde-se com essa constatação o objetivo geral desta Dissertação sem, entretanto, detalhar aspectos

que demonstrem o modo como vem se estruturando esse processo na cidade<sup>83</sup>.

Analisa-se, então, elementos que demonstram de que forma a hipótese levantada na introdução do trabalho: de que se estruturam duas dinâmicas imobiliárias distintas em Belém, a partir da entrada do capital financeiro imobiliário na cidade e que seriam um produto de diferenças estruturantes no ciclo produtivo das empresas que atuam em Belém, cuja interação se estabelece de um modo específico, mas cuja dimensão espacial que tem sido responsável por tomadas de decisões cruciais para o espaço urbano da cidade.

#### 4.1 CICLO DE PRODUÇÃO E CAPITALIZAÇÃO

O primeiro dos objetivos específicos desta Dissertação é a análise das etapas que compõem o ciclo produtivo das empresas do setor imobiliário local que se dedicam majoritariamente à produção de habitação de mercado na cidade, destacando as diferenças presentes entre o ciclo produtivo das incorporadoras locais e das incorporadoras nacionais de capital aberto que atuam na cidade. A intenção é de evidenciar possíveis alterações nesse ciclo de produção quando este passa a ser regido por dinâmicas de acumulação relacionadas com o capital financeiro e com Máquinas Imobiliárias das cidades do eixo Rio-São Paulo. Para tal, ao longo do trabalho apresentou-se a configuração e as transformações no circuito imobiliário local, e aqui se estabelece um ordenamento em etapas do ciclo de produção do incorporador local (Quadro 7), evidenciando em quais dessas etapas e de que modo, ocorre o emprego do capital do incorporador e do capital financeiro pelos agentes que compõem a Máquina Imobiliária local.

---

<sup>83</sup> Conforme proposto nos objetivos específicos do trabalho.

Ordenamento do processo produtivo	Etapas	Máquina Imobiliária Local	
		Capital do incorporador	Capital financeiro de empréstimo
1	Compra do Terreno	(●)	(-)
2	Execução do Projeto/ incorporação	(●)	(-)
3	Lançamento	(●)	(-)
4	Execução da obra	(-)	(●)
5	Entrega da obra	(-)	(●)
6	Reinício do processo	(●)	(-)

(●) – Fração do capital empregada na etapa; (-) – Fração do capital não empregada na etapa.

Quadro 6 - Ordenamento em etapas do processo produtivo das incorporadoras locais. Elaboração: Ventura Neto (2012)

O quadro 7 serve principalmente para evidenciar que o ciclo de reprodução do capital imobiliário tradicional, em sua essência, obedece à dinâmicas presentes no processo geral de circulação do capital dentro do capitalismo. Ou seja, um capital-dinheiro qualquer é colocado em circulação para se obter mais capital-dinheiro ao final do processo, produzindo através desse circuito de valorização a mais-valia e alimentando a dinâmica de acumulação do capital de um modo geral. No caso do capital imobiliário, seu ciclo esbarra no “problema fundiário” e no “problema de solvabilidade da demanda”, limites que, como mostrado anteriormente<sup>84</sup> podem dificultar o reinício desse ciclo.

Visualizam-se tais limites a partir de análises dos ciclos de reprodução das outras frações do capital que compõem o circuito de valorização do capital imobiliário, tais como: o ciclo de reprodução do capital incorporador, o capital construtor e capital de empréstimo. Primeiramente, se tratando do capital de incorporação, a partir do que evidencia Ribeiro (1997, p. 106) este se comporta como um capital de circulação, assumindo a seguinte forma:

<sup>84</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 1 (p.11).



### **CAPITAL DE INCORPORAÇÃO**

$$D_p - M - [T-TE] - M' - D_p'$$

Onde:

**D<sub>p</sub>**: Capital-dinheiro inicial empregado pelo incorporador;

**M**: Capital-mercadoria inicial;

**[T-TE]**: Terreno e serviços técnicos contratados

**M'**: Novo capital-mercadoria

**D<sub>p</sub>'**: Novo capital-dinheiro.

Como se percebe, no ciclo de reprodução do capital incorporador estão presentes as três primeiras etapas do processo produtivo da habitação de mercado que foram enumeradas no quadro 5: Etapa 1 - Compra do terreno; etapa 2- Execução do projeto/incorporação; etapa 3 – Lançamento. Estas etapas basicamente ocorrem quando o capital-dinheiro inicial empregado pelo incorporador (D<sub>p</sub>) se transforma em capital-mercadoria (M), normalmente se dividindo entre o terreno adquirido, os serviços contratados para a execução do projeto e os gastos publicitários e de divulgação, o que corresponde às etapas de Execução do projeto/incorporação e Lançamento do empreendimento.

A partir desse ponto, inclui-se no circuito de valorização do capital imobiliário, a etapa 4 (Execução da obra) e etapa 5 (Entrega da obra), o ciclo de reprodução do capital construtor que é idêntico ao de qualquer capital produtivo (RIBEIRO, 1997, p. 106):

### **CAPITAL CONSTRUTOR**

$$D - M - [MP - FT] - /P/ - M' - D'$$

Onde:

**D**: Capital-dinheiro inicial empregado pelo construtor.

**M**: Capital-mercadoria inicial (insumos e mão de obra).

**[MP - FT] - /P/**: Processo produtivo, ou seja, a combinação entre insumo e força de trabalho ordenado de forma a gerar um novo produto.

**M'**: Novo capital-mercadoria.

**D<sub>p</sub>'**: Novo capital-dinheiro.

No ciclo descrito acima, o capital-dinheiro inicial (D), viabilizado pelo construtor é transformado em capital-mercadoria (M), o que, nesse caso, corresponde aos insumos e mão de obra necessária para a execução da obra (MP-FT).

De posse desse capital-mercadoria, durante o processo produtivo ( $/P/$ ) e a partir das transformações das diferentes mercadorias que são inseridas durante o processo, esse capital-mercadoria se torna um novo objeto ( $M'$ ), que, no caso, é o próprio empreendimento imobiliário idealizado pelo incorporador ainda durante a compra do terreno (1).

Ao ser finalizado, novo capital-mercadoria ( $M'$ ) é novamente convertido em capital-dinheiro ( $D'$ ), superior ao capital-dinheiro empregado inicialmente ( $D$ ) pelo construtor. O ciclo de reprodução do capital construtor finaliza no ponto em que o capital-dinheiro inicial empregado ( $D$ ) se transforma, durante o processo produtivo, em um novo capital-dinheiro ( $D'$ ).

Contudo, o ciclo do capital de incorporação contempla ainda mais uma etapa, em que ocorre a maior valorização do capital-dinheiro inicial investido por esse agente ( $D_p$ ), que se converte em um novo capital-dinheiro ( $D_p'$ ) incorporando ganhos (rendas imobiliárias) obtidos durante a produção da mercadoria-moradia. Trata-se da última etapa do processo produtivo, com a entrega do empreendimento e o pagamento das “chaves” pelo cliente. Sendo que, nesse ponto, o novo capital-dinheiro normalmente é utilizado para reiniciar o processo de produção (etapa 6) e assume mais uma vez a forma de capital-dinheiro inicial ( $D_p$ ).

Vale destacar que, no ciclo de produção imobiliária do incorporador local, a partir do que foi evidenciado em entrevistas com incorporadores locais, a participação do capital financeiro ocorre somente durante a execução da obra, sob a forma de um capital de empréstimo. Por ser solicitado normalmente após o período de lançamento, considera-se que o capital financeiro, sob a forma de um empréstimo, interage no ponto do ciclo de reprodução do capital construtor que corresponde ao processo produtivo em si ( $[MP - FT] - /P/$ ), com a função de reduzir o tempo de giro desse capital (etapas 4 e 5). Nesse caso, o ciclo de reprodução do capital de empréstimo toma a forma de um capital-dinheiro inicial ( $D^1$ ) e que, com o término da obra, retorna para o agente financeiro acrescido de juros e também com um novo valor ( $D^{1'}$ ).

## CAPITAL DE EMPRÉSTIMO

$$D^1 - D^{1'}$$

Onde:

$D^1$ : Capital de empréstimo inicial.

$D^{1'}$ : Novo capital de empréstimo acrescido de juros.

Além de compor o ciclo de reprodução do capital imobiliário, as etapas elencadas no quadro 7 representam também o momento em que se evidencia os interesses dos agentes com o que foi estabelecido ou legitimado pelas coalizões para o crescimento local, sendo que, principalmente, durante a etapa inicial que corresponde à escolha e à compra do terreno, esses interesses se tornam mais evidentes. Contudo, em menor grau, as etapas subsequentes, de execução do projeto e incorporação, e de lançamento do empreendimento, também se relacionam com a Máquina Imobiliária local.

A interação durante a execução do projeto, por exemplo, ocorre através da contratação de técnicos locais responsáveis pela concepção do projeto (arquitetos, engenheiros projetistas, orçamentistas, etc.), enquanto que, na etapa de lançamento do empreendimento, essa interação assume a forma das estratégias de venda do empreendimento, ao se apropriarem dos consensos legitimados frente à sociedade local e que, no caso de Belém, a apropriação paisagística da orla fluvial da cidade, ou de inovações na área condominial dos edifícios, ambos transformados em mote de venda das unidades se tornam os exemplos mais evidentes.

Por outro lado, é durante a escolha e a compra do terreno para o futuro empreendimento que ocorre a maior interação com a Máquina Imobiliária local. Isso porque, o preço da terra urbana deriva de um processo subjetivo a depender, dentre outras questões, do grau de acessibilidade dessas áreas aos “efeitos úteis de aglomeração” do espaço urbano, como mostrado no primeiro capítulo<sup>85</sup>.

Assim, conforme a atividade imobiliária de mercado se intensifica, a tendência é que os terrenos dos bairros de maior interesse dos agentes que se articularam para fazer Belém funcionar como uma Máquina de Crescimento urbano sejam, conseqüentemente, os mais beneficiados por obras de infraestrutura urbana e com

---

<sup>85</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 1 (p.15)

os melhores índices de aproveitamento do solo urbano, se convertendo, também, nos mais caros da cidade. Com isso, quanto mais elevado for o preço da terra urbana maior também passa a ser o capital-dinheiro inicial ( $D_p$ ) necessário para o incorporador adquiri-la, sendo, nesse caso, um capital eminentemente ligado a recursos previamente acumulados pelo incorporador local, já que as linhas de crédito existentes não contemplam a aquisição do terreno.

Por outro lado, a necessidade de possuir um capital-dinheiro inicial ( $D_p$ ) incentiva que algumas questões tradicionais do setor imobiliário local permaneçam inalteradas, dentre elas a maneira como se estrutura a montagem do plano de pagamento do empreendimento, como mostrado anteriormente<sup>86</sup>.

Dando seguimento à análise e em relação às incorporadoras nacionais de capital aberto que atuam em Belém, pode-se dizer que o fato das OPA's servirem basicamente para a aquisição de terrenos, sendo a execução dos empreendimentos ainda viabilizada pelo financiamento via SFH, e num provável arranjo com a emissão de CRI's, faz com que dinâmicas de acumulação do capital financeiro interfiram na etapa da compra do terreno e de um modo específico. Em decorrência disso, o ordenamento em etapas do ciclo de produção desse agente se difere do incorporador local (Quadro 8).

---

<sup>86</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 2, tópico 2.4.

Ordenamento do processo produtivo	Etapas	Máquina Imobiliária Local		Outras Máquinas Imobiliárias	
		Capital do incorporador	Capital Financeiro de empréstimo	Capital Financeiro Imobiliário	Capital Financeiro de empréstimo
1	Estudo de Viabilidade	(-)	(-)	(●)	(-)
2	Compra do Terreno	(●)	(-)	(●)	(-)
3	Execução do Projeto/ incorporação	(●)	(-)	(●)	(-)
4	Lançamento	(●)	(-)	(●)	(-)
5	Execução da obra	(-)	(●)	(-)	(●)
6	Entrega da Obra	(-)	(●)	(-)	(●)
7	Redistribuição dos Lucros	(-)	(-)	(●)	(-)

(●) – Fração do capital empregada na etapa; (-) – Fração do capital não empregada na etapa.

Quadro 8 - Ordenamento do processo produtivo das incorporadoras nacionais de capital aberto. Elaboração: Ventura Neto (2012).

Mostrou-se ao longo do trabalho que a capacidade de articular diversos agentes em torno de um mesmo circuito de acumulação, e com isso ampliar as bases para a apropriação de rendas imobiliárias, caracteriza o capital financeiro imobiliário, incorporadoras, agentes do sistema financeiro, grandes investidores e o Estado interagem e possuem interesses específicos que são supridos, direta ou indiretamente, pelas dinâmicas de acumulação dessa fração do capital. Contudo, quando se trata da produção da mercadoria-moradia, o capital de incorporação continua se comportando como um capital de circulação, e o capital construtor como um capital produtivo.

Embora se mantenha inalterado em termos gerais, a origem do capital-dinheiro inicial empregado pelo incorporador do capital financeiro imobiliário (Dp) difere da origem do capital-dinheiro empregado pelo incorporador local. No caso das empresas de capital aberto que atuam em Belém, como visto, esse capital-dinheiro inicial provém, principalmente, do que foi captado no mercado financeiro via OPA entre os anos de 2007 e 2011. Portanto, pode-se dizer que o capital-dinheiro inicial

que ativa o ciclo de produção imobiliária das empresas de capital aberto em Belém, por ter sido captado via mercado de ações, possui um ciclo de reprodução que é, em alguns pontos, semelhante ao de um capital de empréstimo, onde basicamente um capital-dinheiro inicial é emprestado pelo agente financeiro que, ao final do processo, espera obtê-lo de volta acrescido de juros.

Ao transpor essa análise para o ciclo de reprodução do capital financeiro imobiliário, pode-se considerar que os recursos captados pelas empresas do eixo Rio-São Paulo, através das suas OPA's, assumem o posto de um capital-dinheiro inicial ( $D^1$ ) que, apesar de não ter sido tomada sob a forma de empréstimo, o investidor que comprou as ações espera um retorno financeiro que remunere aquele investimento positivamente ( $D^{1'}$ ). Ademais, pode-se dizer que o tempo de retorno desse capital-dinheiro ( $D^{1'}$ ) para o investidor, é mais rápido que o tempo de retorno do capital de empréstimo tradicional, quase diário, onde empresas de gerenciamento de recursos de terceiros, de consultoria e pesquisa, monitoram o setor a cada pregão na BM&FBOVESPA apresentando gráficos que, ao evidenciar o desempenho desses papéis, busca orientar a decisão dos investidores do mercado financeiro, motivando a compra, manutenção ou venda de ações das empresas do setor imobiliário.

Com isso, as empresas do setor imobiliário com capital na Bolsa tomam suas decisões levando em consideração os impactos sobre os índices que serão avaliados pelos analistas (FIX, 2011, p. 171). Nesse ponto, algumas características próprias do setor imobiliário incidem no ato de mensurar a valorização desses papéis, trata-se principalmente do tempo necessário para o término do produto imobiliário, que dificilmente leva menos de três anos. Por conta disso, a valorização, ou manutenção daqueles papéis no mesmo patamar, passa a depender de índices que indiquem projeções de lucros, como VGV do que está sendo lançado, a formação de *landbanks* e, em alguns casos, até mesmo o Índice de Velocidade de Venda (IVV), que baliza a liquidez dos empreendimentos. Seja como for, a necessidade de atender a essa expectativa de lucro do investidor, faz com que essa etapa se torne a primeira a ser planejada pelas empresas de capital aberto que atuam em Belém, sintetizada num estudo de viabilidade do empreendimento que acaba influenciando todo o ciclo de produção e orienta fortemente a atuação dessas

no espaço urbano da cidade.

As exigências e a necessidade de manter a valorização das ações, se coaduna com os recursos captados via OPA, (pré)destinados para a formação de *landbanks* e para o lançamento dos empreendimentos, e respondendo ao interesse de classes rentistas ligadas às Máquinas Imobiliárias de cidades do eixo Rio-São Paulo. Nesse caso, principalmente, o parceiro local na etapa de captação do terreno e incorporação é o mais solicitado. Nas palavras de um entrevistado é justamente durante a compra do terreno, que *“está o grande papel do sócio. [pois] O sócio nosso local, ele abre muito essa questão do futuro, o que é que tem em projeto hoje se pensando pra região”*. Trata-se do modo como os ciclos distintos que foram apresentados nos parágrafos anteriores se integram e interferem nas dinâmicas intraurbanas da cidade.

Como visto, a entrada de incorporadoras nacionais de capital aberto no mercado de Belém ocorreu através de associações com empresas locais. A justificativa apresentada nos relatórios anuais dessas empresas era a de que a associação com empresas locais serviria basicamente para dinamizar o processo de expansão territorial, principalmente pela necessidade de superação de regionalidades que tradicionalmente dificultavam a expansão da atividade imobiliária de mercado no Brasil<sup>87</sup> aparentemente como forma de evitar perdas de tempo desnecessárias ao processo produtivo. Analisando a entrada de incorporadoras nacionais de capital aberto em Belém, caso a caso, inicialmente: Gafisa, Inpar, Agra e, em seguida, Cyrela, Direcional e PDG; fica claro que as parcerias com incorporadoras locais, na essência, se enquadram nas necessidades e estratégias de atuação descritas nos relatórios, no entanto, seus desdobramentos praticamente se diferem de empresa para empresa.

Nos relatórios anuais da Gafisa, disponibilizados aos acionistas a cada trimestre e a cada ano, e que foram consultados sistematicamente durante a

---

<sup>87</sup> Em Botelho (2007), Ferreira (2007) e Fix (2007), trabalhos usados como referência nesta pesquisa para entender as etapas iniciais de financeirização do setor imobiliário brasileiros, os autores trazem entrevistas com agentes relacionados com o setor imobiliário paulista em que se evidencia a existência de dificuldade entre as grandes incorporadoras daquela cidade para transpor barreiras regionais, e atuar com eficácia em outras cidades do Brasil.

pesquisa<sup>88</sup>, observa-se que a função das parcerias locais é, principalmente, para viabilizar a entrada da empresa “*em novos mercados de forma eficiente*”<sup>89</sup>. Nesse caso, percebe-se que a função do parceiro local é unicamente a de facilitar na captação de terrenos, que inclusive pode se constituir como o objeto que representa a parceria entre as empresas, através da permuta do mesmo por unidades no futuro empreendimento. Ao que tudo indica a opção de privilegiar a permuta permanece até final de 2007, tendo em vista que no relatório daquele ano (IAN, 2007), a empresa aponta que 87% do seu *landbank* havia sido adquirido através de permuta, número que cai para 72% no relatório de 2008 (IAN, 2008).

O fato das parcerias locais da Gafisa privilegiarem a *expertise* local para formar *landbanks*, pode explicar o fato de esta empresa ter se associado com a Premium Participações, isso porque no levantamento realizado na SEURB não existem registros de empreendimentos aprovados em nome da Premium Participações até o ano de 2007, o que indica que a empresa provavelmente não atuava no setor imobiliário de Belém ou havia se formado recentemente. Cabe destacar, entretanto, que esta pesquisa não pôde apurar se o quadro técnico da empresa é composto por profissionais que já atuavam no setor imobiliário local e que, porventura, podem ter vindo de outras firmas, ou possuam um quadro técnico formado por técnicos novos. De qualquer modo, sugere-se que a associação com uma empresa de pouca capilaridade no mercado local ratifica a estratégia de expansão adotada pela Gafisa, onde o parceiro local serve basicamente como facilitador da indicação e na negociação dos terrenos. Ademais, pode-se considerar que essa opção acaba deixando mais evidente a marca “Gafisa” no mercado local, o que, segundo a empresa, reforçaria as “vantagens” dessa associação para o parceiro local onde este adquiriria o *know-how* da Gafisa no desenvolvimento de projetos imobiliário futuros<sup>90</sup>.

---

<sup>88</sup> Esses relatórios encontram-se disponíveis no website da Comissão de Valores Imobiliários (CVM) e se constituem como material público podendo ser baixados a qualquer momento. No caso da Gafisa, foram analisados, principalmente, Relatórios Anuais (IAN), mas também Relatórios Trimestrais (ITR) dos anos de 2005 a 2011. O mesmo procedimento foi adotado para obter informações financeiras e imobiliárias das outras incorporadoras nacionais de capital aberto que atuam em Belém. Fonte: <<http://www.cvm.gov.br>>. Acesso em: 10 jul. 2012.

<sup>89</sup> Observação extraída do relatório de 2005 (IAN, 2005) e que não sofre alteração nos relatórios subsequentes consultados.

<sup>90</sup> Relatório anual de 2007 (IAN, 2007, p. 13).



No caso da Gafisa, cada empreendimento é estabelecido através de uma SPE com a empresa local, que passa a ser classificada como “subsidiária”. Essa estratégia de associação é defendida pela Gafisa por possuir a capacidade de maximizar as atividades e resultados, e, ao mesmo tempo, minimizar os riscos para o investidor do mercado financeiro já que o patrimônio das SPE precisa ser obrigatoriamente segregado do patrimônio da Gafisa, como obriga a Lei do Patrimônio de Afetação. A porcentagem de participação da Gafisa nas associações com a Premium Participações, normalmente não são inferiores à faixa de 70% e, aparentemente, se ajustam a cada empreendimento. Em alguns chegam a ser quase inexistentes, como é o caso dos empreendimentos Montenegro Boulevard, primeiro realizado em Belém ainda no ano de 2005, onde a participação da Gafisa chega a 99,80% do empreendimento, de acordo com relatório daquele ano (IAN, 2005). Cabe destacar que, nos relatórios da empresa, fica claro que se a parceria local não estiver atendendo às exigências da Gafisa, “*esta pode ter o vencimento de seu contrato adiantado*”<sup>91</sup>.

A Inpar, ao entrar no mercado local em 2007, se associa rapidamente com a Status Construções, entretanto, como os empreendimentos da incorporadora de capital aberto sofrem atrasos já em 2008, a associação com a incorporador local se desfaz. O caso da Status pouco difere-se do exemplo anterior, pois esta também estava presente fazia pouco tempo no setor imobiliário local, possuindo apenas um empreendimento residencial em seu portfólio, que em 2007 estava em execução.

Essa condição de associação com empresas de pouco nome no mercado local, também pode estar relacionada à visão que a incorporadora nacional possui do parceiro local, ou seja, basicamente um parceiro de incorporação que atende unicamente à demanda por formação de *landbanks*, semelhante ao caso da Gafisa. Essa condição fica ainda mais evidente quando a Inpar retoma as atividades em Belém após o PMCMV, aparentemente para finalizar empreendimentos que haviam sido iniciados em 2007. Nesse caso, como a incorporação já havia ocorrido, o parceiro da incorporadora nacional, que agora denomina-se Viver, passa a ser a Zappi Construções, parceira que atua em escala nacional associada à Viver e que basicamente executa o empreendimento.

---

<sup>91</sup> Relatório anual de 2007 (IAN, 2007, p. 13)

A Direcional é a única incorporadora nacional em atuação no setor imobiliário local que optou por não se associar com nenhuma empresa local. Acredita-se que seja pelo fato da empresa se dedicar principalmente a empreendimentos enquadrados no PMCMV, aliado ao fato de que o mercado popular já era foco da empresa antes do programa, lhe garantindo um *know-how* sobre o processo produtivo de habitação para baixa renda, o que pode ter garantido que, em Belém, essa empresa tenha optado por atuar sozinha. Além disso, é somente no ano de 2011 que a empresa lança o primeiro empreendimento em Belém, sendo que anteriormente os empreendimentos (alguns de larga escala com mais de 1.000 unidades) haviam sido lançados em outros municípios da RMB. Ocorre que Belém efetivamente é o único município da região que possui algum grau de organização e fiscalização de suas normativas urbanísticas. Assim, como a parceria local também é encarada pelas incorporadoras de capital aberto como uma forma de acelerar os processos de aprovação dentro da Prefeitura, em virtude do relacionamento que as empresas locais mantêm com os técnicos da esfera municipal e o fato de não haverem legislações urbanísticas de uso e ocupação do solo aprovadas para esses municípios pode ter contribuído para que empresas como a Direcional tenham optado por atuar sozinhas no mercado local.

Apesar de seguir a mesma lógica de expansão territorial, na qual a parceria com empresas locais serve basicamente para facilitar a entrada em novos mercados “visando unir *Know-how* para fomentar negócios em conjunto”<sup>92</sup>, onde a formação de SPE's a cada empreendimento se constituem como o modo mais seguro de se estabelecer essa parceria. No entanto, o caso da Cyrela se distingue das demais incorporadoras nacionais (Gafisa, Inpar e Direcional), pois esta quando entra em Belém opta por se associar com uma das principais incorporadoras do mercado imobiliário local na época.

Trata-se da parceria com a Síntese Engenharia, incorporadora local de forte atuação no mercado de imóveis da cidade desde o final dos anos 1990, com o foco em empreendimentos com alto padrão de acabamento e voltadas para um público da classe alta. Nesse caso, pode-se dizer que, diferente do caso da Premium

---

<sup>92</sup> Palavras de Elie Horn, fundador, presidente e principal acionista da Cyrela, no relatório anual da empresa do ano de 2006.

Participações, há um encolhimento da incorporadora local, tendo em vista que entre os anos de 1999 e 2008, ano em que estabelece a primeira parceria entre Síntese e Cyrela<sup>93</sup>, a incorporadora local entregava, em média, um empreendimento por ano e normalmente também lançava um novo empreendimento a cada ano. Após a parceria, empreendimentos lançados de forma isolada, ou seja, somente por parte da Síntese deixam de ocorrer, e a incorporadora local se ocupa basicamente de finalizar empreendimentos que já estavam em andamento, alguns apresentando um grande atraso nas obras como é o caso do Aquarius Tower Residence, empreendimento da construtora lançado em 2002 e que foi entregue somente no ano de 2010. Ao que tudo indica, apesar de se associar com uma empresa de longo tempo de atuação no mercado, o papel do incorporador local fica restrita a uma parceria durante a incorporação, negociando ou captando terrenos para a incorporadora nacional, para, em seguida, adaptar ao terreno, e aprovar na SEURB, os projetos de arquitetura que são enviados pela matriz.

Por último, tem-se o caso da PDG em associação com a construtora e incorporadora local Leal Moreira, que, como mostrado, ocorre de forma indireta já que a PDG “herda” uma parceria previamente estabelecida com a Agra incorporadora em 2007. Da mesma forma, os relatórios da Agra e da PDG, respectivamente, em 2007 e 2010, apontam as parcerias locais, por meio das SPE’s, como a forma mais adequada de viabilizar a expansão territorial das atividades imobiliárias de mercado. Ao que tudo indica, o parceiro local permanece sendo um parceiro de incorporação, onde a função principal é a de negociar os terrenos e agilizar os trâmites da aprovação em secretarias ligadas à esfera municipal.

A associação com a Leal Moreira chama atenção pelo fato dessa ser uma das empresas mais antigas no setor imobiliário local e reconhecida como uma das principais empresas do segmento imobiliário voltado para o alto padrão, sendo eleita já, em 1994, a construtora e incorporadora do ano pela ADEMI-PA. De fato, a Leal Moreira é uma das empresas que efetivamente atravessam a turbulência dos anos 1990, e se recupera fortemente a partir dos anos 2000 quando o ambiente creditício, e macroeconômico de um modo geral, se consolidam sobre as bases do SFI. Em

---

<sup>93</sup> De fato, a entrada da Cyrela em Belém se dá somente no ano de 2009, contudo, em 2008 através da Living, braço da Cyrela no segmento econômico, ocorre a primeira parceria entre as duas empresas no lançamento de um empreendimento no município de Ananindeua.

2004, por exemplo, a Leal Moreira alcança 51% de preferência segundo pesquisa de grupos da mídia local e consolida o slogan “Só a Leal Moreira faz um Leal Moreira”.

Após o início da parceria com a Agra em 2007, os empreendimentos da Leal Moreira permanecem focados no alto padrão, entretanto, como mostrado anteriormente, essa parceria se desfaz em menos de um ano quando a Agra é incorporada pela Cyrela e, em seguida, após o PMCMV, pela PDG. Nesse ponto, não se pode dizer efetivamente que ocorre um encolhimento da incorporadora local, como, aparentemente, ocorreu com a Síntese quando esta se associa com a Cyrela.

De fato, ao que tudo indica, ocorre na Leal Moreira um processo semelhante ao identificado por Rufino (2012) em análise sobre como se deu esse processo na cidade de Fortaleza. Segundo a autora, e fazendo uso de entrevistas com agentes do setor imobiliário da capital cearense, no momento das parcerias ocorre inicialmente um “choque de cultura” entre as incorporadoras nacionais e as incorporadoras locais, choque esse que, em seguida, é acompanhado pela padronização dos sistemas de gestão, principalmente através da adoção de softwares específicos no desenvolvimento da atividade imobiliária.

No caso da Leal Moreira, não foi possível durante a pesquisa aferir se houve um “choque de cultura” como relatou o entrevistado a Rufino (2012), apesar de evidências empíricas apontarem para isso<sup>94</sup>. Contudo, algumas mudanças que se relacionam diretamente com a Leal Moreira podem estar relacionadas com a parceria com a incorporadora nacional, nesse caso, a PDG tendo em vista que tais mudanças ocorrem após esta adquirir a AGRA em 2009.

Trata-se, principalmente, da criação de um novo segmento dentro da Leal Moreira voltado para a produção de imóveis enquadrados no segmento econômico, semelhante ao segmento “Living”, da Cyrela ou à marca “Fit” e depois “Tenda”, da Gafisa.

No caso da incorporadora local, é criada a Elo que imediatamente se associa

---

<sup>94</sup> Apesar de não se constituírem como foco principal da pesquisa, observações durante o período de elaboração do trabalho, assim como entrevistas realizadas com representantes do setor imobiliário local, evidenciaram mudanças na tecnologia de execução dos empreendimentos por parte das empresas locais que se associaram, principalmente pela adoção de sistemas construtivos baseado em pré-moldados de concreto e o uso de alvenaria estrutural.

com a Asa, incorporadora mineira que também foi adquirida pela PDG quando esta adquire a Agra, formando uma nova parceria (sob o nome de Asa e Elo Incorporadora) que procura lançar empreendimentos adequados aos padrões do PMCMV de 6 a 10 SM.

Além da criação de uma marca voltada para o segmento econômico, em 2010 é lançada a Leal Moreira Imobiliária, braço imobiliário da incorporadora local. Nos dois casos (criação da marca Elo e da Leal Moreira Imobiliária) pode-se dizer que se trata de uma forma da transposição da lógica de centralização das atividades imobiliárias em torno da figura do incorporador, que caracteriza fortemente as incorporadoras nacionais de capital aberto, como identifica Rufino (2012) e Shimbo (2010). Sendo que, no caso da incorporadora local, esse processo parece limitado às atividades diretamente envolvidas na produção imobiliária e não deve se estender para a formação de um braço financeiro, que, ao que tudo indica, permanece centralizado na incorporadora nacional.

Em Belém, a partir de entrevistas com agentes dos “dois lados”, as barreiras regionais mais evidentes que justificam a parceria com incorporadoras locais têm a ver com questões que impactam no andamento da obra (principalmente climáticas), conhecimentos da prática construtiva local, mas também a confiabilidade e respeitabilidade das empresas locais dentro do mercado da cidade, ratificando a necessidade de se apropriar de uma *expertise* local.

Por outro lado, na opinião de representantes de empresas locais que receberam a proposta para se associar, mas a recusaram, a associação representaria, na verdade, uma possível perda na autonomia da empresa, além disso, aparentemente a própria proposta financeira não teria sido tão vantajosa para as incorporadoras locais.

Nas empresas que se realizaram as entrevistas, a proposta consistia basicamente em uma parceria 80-20, em outras palavras, 80% do custo, e do lucro, do empreendimento seria da incorporadoras de capital aberto e 20% seria da incorporadora local. No caso das incorporadoras que aceitaram a proposta de associação, as entrevistas mostraram que havia uma expectativa de obter altos lucros com esse processo, na medida em que um novo sócio, com conexões mais

diretas com capital financeiro, poderia representar um volume maior de investimentos e, por consequência, novos empreendimentos em um curto espaço de tempo, além da compra de terrenos que antes eram inacessíveis para as empresas locais devido ao custo de aquisição ou de preparação para a atividade imobiliária, ratificando o que foi apontado anteriormente.

Como se vê, se por um lado os representantes das incorporadoras nacionais de capital aberto ressaltam a importância das associações locais e ratificam claramente a capacidade dessas em auxiliar na superação de barreiras regionais para a produção imobiliária em larga escala e em várias regiões do país; por outro, os representantes do setor imobiliário local destacam o quanto esse processo tende a ser nocivo e, possivelmente, prejudicial para a empresa local. Os desdobramentos desse processo passam a se tornar cada vez mais evidentes, em que pese o recente desligamento da Leal Moreira da PDG, que ocorreu pouco mais de um mês antes do término deste trabalho, marcado pelo lançamento de um novo empreendimento da Leal Moreira (no bairro do Umarizal) sem a participação da incorporadora nacional (Fig. 24).

**Próximo Lançamento**  
**Leal Moreira**

**Bairro Umarizal**  
Rua Antônio Barreto, entre  
9 de Janeiro e Alcindo Cacela

**Exclusividade**  
1 torre  
138m<sup>2</sup> - 3 suítes  
27 pavimentos  
Sacada gourmet  
2 vagas de garagem

**Área de lazer**  
Completa e ampla. Para toda família.

Imagens meramente ilustrativa.

Figura 24 – Empreendimento residencial da Leal Moreira lançado pela sem a participação da PDG.

As análises empreendidas nos parágrafos anteriores deixam claro que as diferenças entre incorporadoras nacionais de capital aberto e incorporadoras locais, não ficam restritas ao porte da empresa, categoria mais evidente numa análise superficial do processo, mas se localizam principalmente na estrutura do circuito de reprodução do capital imobiliário dessas empresas, evidenciando um ambiente diametralmente oposto. Em outras palavras, conclui-se que, se nas incorporadoras locais os lucros e os ganhos no processo são consequências do empreendimento lançado, nas incorporadoras de capital aberto, os lucros e ganhos (preestabelecidos) assumem um novo parâmetro de valorização que necessariamente orientam a continuidade ou não da atividade imobiliária.

#### 4.2 DIMENSÃO ESPACIAL: A RELAÇÃO CENTRO E PERIFERIA DO CAPITAL LOCAL E RELAÇÃO CENTRO E PERIFERIA DAS INCORPORADORAS DE CAPITAL ABERTO

Se a interação que se estabelece no setor imobiliário local entre incorporadoras de capital aberto em Belém e incorporadoras locais, ainda se constitui como um processo em curso, o mesmo não pode ser dito da dimensão espacial que deriva da atuação dessas empresas sobre o espaço urbano local. Isso porque a rápida necessidade de formar *landbanks* pelas empresas de capital aberto levou à compra de terrenos que, em grande parte, se encontravam, ou para além da escala de capital e da capacidade gerencial das empresas locais.

Se, por um lado, esse movimento resulta na aquisição de áreas que, a priori, não interessavam ao público-alvo das empresas locais, produzindo empreendimentos em terrenos limítrofes com áreas de ocupação informal como mostrado anteriormente a partir do exemplo dos empreendimentos da Gafisa (p. 159) por outro, quando ocorre em áreas de intensa atividade imobiliária do incorporador local, particularidades do ciclo de produção das incorporadoras de capital aberto, onde a propriedade da terra é um VGV-virtual dos futuros empreendimentos mantém a valorização das ações, motiva a aquisição de terrenos que haviam se transformado em barreiras ao incorporador local, tanto pelas suas dimensões e preço final, quanto pela quantidade de capital necessário para eliminar as estruturas existentes.

Especificamente dois desses casos servem para tal análise, o primeiro trata da aquisição de uma grande gleba desocupada na área central da cidade pela incorporadora Gafisa no ano de 2007, e logo após a OPA da empresa. Nesse terreno, a empresa lança o empreendimento Parc Paradiso composto por quatro torres residenciais de 27 pavimentos tipo e 432 unidades, com um VGV na ordem de, aproximadamente, R\$ 75 milhões de reais. Não se pôde apurar a origem do terreno, mas segundo informações levantadas nas entrevistas, além do valor para sua aquisição ter atingido um preço muito elevado para as incorporadoras locais, a quantidade de capital necessária para executar os empreendimentos também seria elevada, tendo em vista a qualidade do solo e o porte necessário para o futuro empreendimento, que estaria além da capacidade gerencial de grande parte das incorporadoras locais.

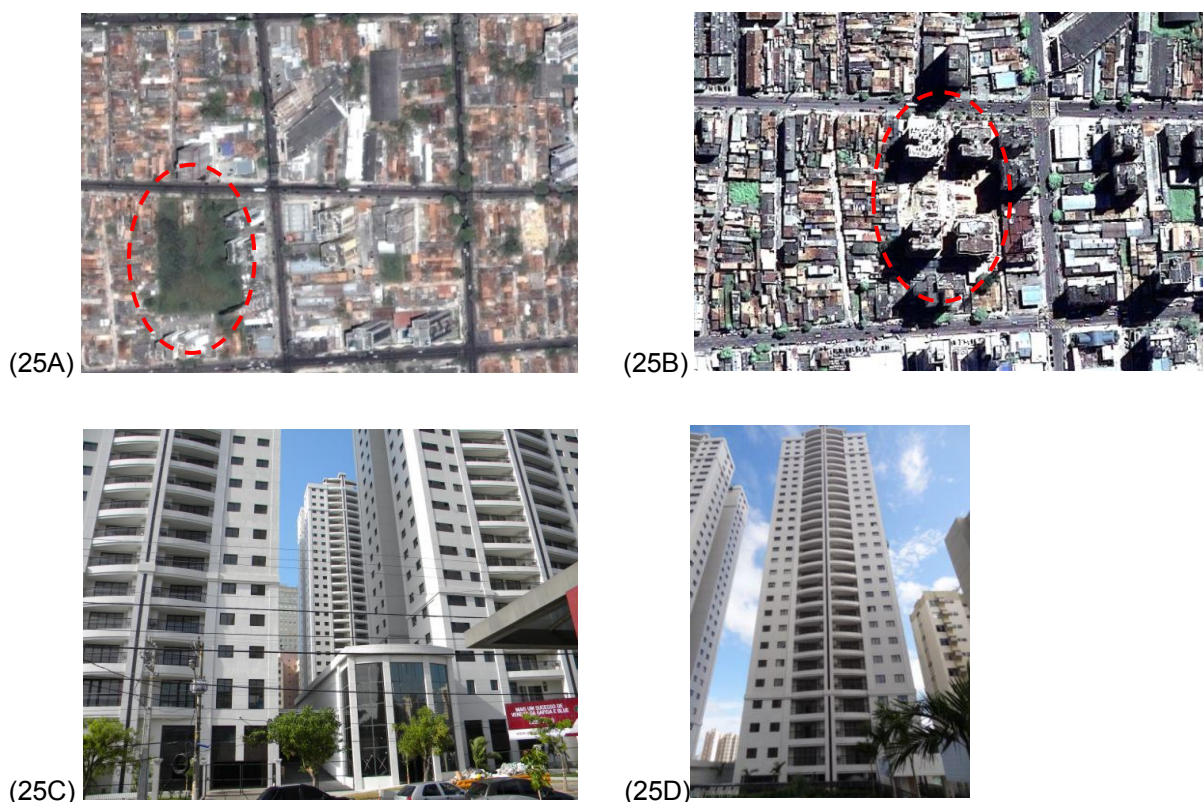


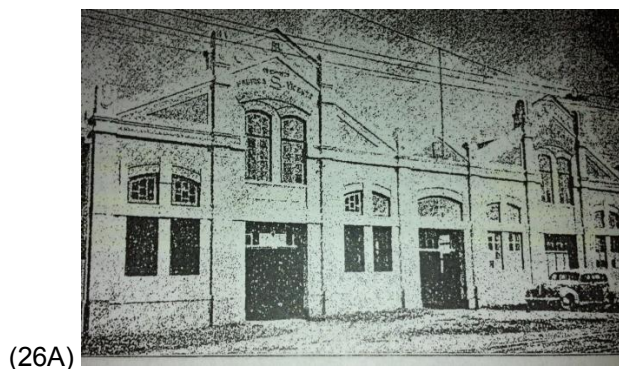
Figura 25 – Sequência de figuras que mostra o terreno na área central da cidade (elipse vermelha) e o empreendimento construído pela Gafisa. Figuras 25A – Imagem aérea 2005; 25B – imagem aérea 2009; 25C e 25D – Fachada do empreendimento. Fonte: GOOGLE EARTH (2009); VENTURA NETO (2012).

No outro caso, o empreendimento referido é o complexo de três torres lançada em 2009 pela Cyrela Brazil Realty, onde duas delas estão destinadas para o

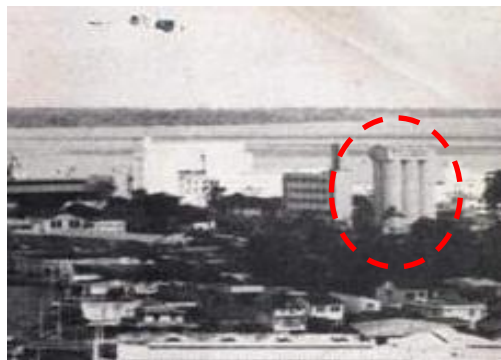


uso residencial (edifícios Mandarin e Mirage Bay) enquanto que a outra terá o uso exclusivamente comercial (edifício Mirai Office), sendo que exclusivamente nas de uso residencial, o VGV apresentado aos acionistas é de quase R\$ 250 milhões, com um total de 366 unidades em várias tipologias. A barreira para a execução desse empreendimento está situada no bairro do Umarizal, pois o terreno escolhido para a construção estava ocupado por uma indústria de moagem de trigo em pleno funcionamento, que se instalou em um terreno de uma antiga indústria local que, assim como outras, veio à falência após a conclusão da rodovia Belém-Brasília no início da década de 1960. Ocorre que, por ser uma estrutura relativamente robusta em termos físicos, o Moinho Cruzeiro do Sul havia resistido até o ano de 2010 à intensa especulação imobiliária do Umarizal, tendo em vista que o alto custo para a demolição de todo o complexo, como: silos de armazenagem, edifícios administrativo, alguns com 10 pavimentos e armazéns, inviabilizava que as empresas locais negociassem o imóvel em decorrência de sua escala de capital e capacidade administrativa.

As imagens a seguir trazem um panorama desse processo, evidenciando desde o momento em que o terreno ainda era ocupado pela indústria local até as perspectivas eletrônicas dos empreendimentos que pretendem ocupar uma área aproximada de 10.500 m<sup>2</sup> que corresponde ao terreno original daquela indústria.



(26A)



(26B)



(26C)



(26D)



(26E)



(26F)



(26G)



(26H)



(26I)

Figura 26 – Figuras que mostram as mudanças de uso no terreno adquirido pela Cyrela: 26A - Fachada da indústria local no início do século que é substituído pelo Moinho Cruzeiro do Sul nos anos 1960; 26B - Moinho Cruzeiro do Sul nos anos 1970; 26C - Moinho Cruzeiro do Sul em 2010; 26D e 26E: Demolição do Moinho Cruzeiro do Sul (2011-2012); Figura 26F, 26G, 26H e 26I: Implantação e projetos dos novos empreendimentos. Fonte: TRINDADE JR. (1997); <<http://fauufpa.wordpress.com/2012/05/02/doca-de-souza-franco-decada-de-1970/>>; CYRELA (2011); VENTURA NETO (2011;2012).

A relação entre propriedade da terra e garantia de lucros futuros para os acionistas incentiva, ainda, que uma parcela das empresas do capital financeiro imobiliário formem estratégias que busquem consolidar ou reativar outras frentes de expansão imobiliária na cidade. Em alguns casos, nas palavras de um entrevistado, representante de uma incorporadora nacional em atuação no mercado local, a ideia mesmo era a de atuar em novos vetores de expansão, ou seja, em “áreas que não eram totalmente habitadas para que pudesse se desenvolver um bairro e a cidade tivesse conseqüentemente um crescimento para aquele setor”. Trata-se, na verdade, de uma maneira de maximizar lucros de empreendimentos enquadrados principalmente no segmento econômico, impactando num primeiro momento na execução dos projetos e na incorporação do empreendimento. Normalmente o aumento da escala era utilizado para obter VGV elevado, mas com custo unitário mais baixo, o que, por consequência, demandaria grandes glebas.

Nesse ponto, a Segunda Léguas Patrimonial, e mais especificamente os terrenos ao longo da Rodovia Augusto Montenegro, se apresentam como a melhor alternativa para as empresas de capital aberto lançarem empreendimentos voltados para aquele segmento, numa condição que guarda relação com o parcelamento da antiga Fazenda Val-de-Cans<sup>95</sup>. Nesse caso, havia uma provável expectativa de que aquela área se consolidasse como um cinturão agrícola no entorno de Belém, o que pode ter incentivado um parcelamento inicial que privilegia esse uso. Ademais, a forma de gerir terra pertencente à Segunda Léguas pelo Poder Público Municipal, que passa a ser seu proprietário após 1899, é diretamente influenciada pela Lei de Terras de 1850, o que inviabiliza que o mesmo tratamento aplicado à Primeira Léguas (Plano de Alinhamento de Nina Ribeiro) seja estendido para aquelas glebas. Esse contexto condiciona a demarcação de grandes lotes na área, provavelmente para atender ao ramal ferroviário da EFB que levava ao distrito de Icoaraci, o que pouco se altera durante o século XX, evidenciando a incapacidade do Estado quanto à questão fundiária urbana.

De fato, apesar de o cinturão institucional ter inviabilizado uma provável expansão da malha urbana da cidade acompanhando o desenho dos bairros da Primeira Léguas Patrimonial, acredita-se que os interesses de acumulação dos

---

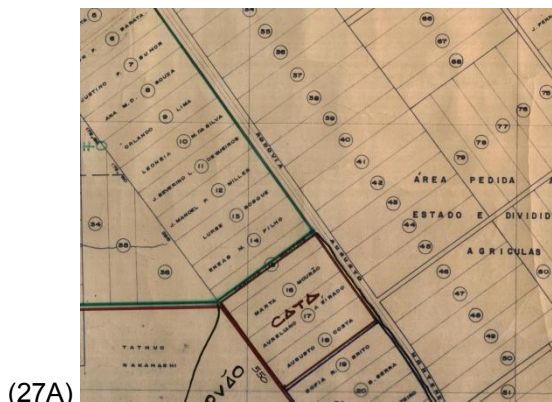
<sup>95</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 2, tópico 2.1.

grupos do imobiliário local não incluíam terrenos daquela área, e sim nos bairros da área central. Os terrenos ao longo da Augusto Montenegro se constituem como uma frente de expansão imobiliária durante o período BNH, e os conjuntos construídos naquele momento garantem infraestrutura para a área com um nível de acessibilidade à área central, mesmo que reduzido basicamente ao eixo viário da rodovia.

Esse processo intensifica a dicotomia centro-periferia em Belém fortalecendo ainda mais a predileção das incorporadoras locais pelos bairros da área central durante os anos 1990 e início dos anos 2000. Entretanto, mesmo que boa parte dos terrenos da Segunda Léguas se consolidem de um modo informal, alguns em específico e justamente os que se conectam diretamente à Rodovia Augusto Montenegro, não passam por esse processo<sup>96</sup>. Eles se constituem em uma reserva de terrenos, de certa forma, integrada à área central da cidade, e se tornando um espaço propício para receber os empreendimentos das incorporadoras do capital financeiro imobiliário, tanto os incluídos no segmento econômico, principalmente após o PMCMV, quanto os de padrão médio.

---

<sup>96</sup> Conforme foi apresentado na figura 10 (p. 98).



(27A)



(27B)



(27C)



(27D)



(27E)



(27F)

Figura 27 – Sequência que mostra a formação da frente de expansão imobiliária em terrenos ao longo da rodovia Augusto Montenegro: 27A – Parcelamento inicial da área; 27B – Imagem aérea da região em 2009 evidenciando o mesmo parcelamento do início do século resultando numa reserva de terrenos; 27C – Implantação de um dos maiores empreendimentos da Cyrela na região Norte em terreno na Augusto Montenegro; 27D 27E e 27F – Perspectivas eletrônicas de empreendimentos em execução na região. Fonte: CODEM (2012); GOOGLE EARTH (2009); CYRELA (2011); PDG (2011); VENTURA NETO (2012).

A partir de 2009, a região da rodovia Augusto Montenegro recebe uma nova onda de investimentos em infraestrutura de transporte, com obras estruturais previstas no Plano de Transporte da RMB, o que significou a valorização imediata

dos terrenos na região na medida em que se reduziu o tempo de deslocamento até o centro da cidade. Esse plano propõe a implantação de linhas troncais de ônibus com o intuito de racionalizar o sistema de transporte público da Região Metropolitana de Belém e reduzir o tempo de viagem entre os diferentes pontos da cidade. Para o seu pleno funcionamento, seriam necessárias um total de 39 obras viárias de diferentes escalas e abrangências, das quais onze se relacionam diretamente com a rodovia Augusto Montenegro (PARÁ, 2010). Se articulam para tal, Prefeitura de Belém, Governo do Estado e Governo Federal, buscando oferecer uma segunda alternativa de deslocamento entre os municípios de Ananindeua e Belém, onde os terrenos ao longo da Augusto Montenegro se tornam, na verdade, um ponto de interseção nesse conjunto de obras.

O Estado então garante um novo acesso à região da Augusto Montenegro num momento crucial de consolidação dessa área como nova frente de expansão imobiliária de mercado em Belém, criando as bases para a apropriação de rendas de monopólio e diferencial através dos empreendimentos das empresas de capital aberto localizados na região. Em conjunto, a região assiste também ao deslocamento de grandes empreendimentos de comércio e serviço, tradicionalmente ligados à área central da cidade, que contribuem para o processo de valorização da região como um todo e efetivamente consolidam a região como nova frente de expansão imobiliária de Belém.

A disponibilidade de terras, em conjunto com a infraestrutura disponibilizada pelo Estado, são peças-chave para garantir o ganho de escala dos empreendimentos relacionados com o segmento econômico das incorporadoras que atuam na área, bem como a sua valorização durante o tempo de obra, contudo, o VGV projetado para os empreendimentos depende desse contexto, mas não somente disso. De fato, os empreendimentos do segmento econômico das incorporadoras nacionais de capital aberto que atuam em Belém, recebem o reforço também de inovações no canteiro dessas empresas através da implantação do sistema de Tecnologia da Informação e Conhecimento.

Esse processo é defendido por profissionais da área financeira ligados a essas empresas, e que vem sendo sistematicamente adotada por todas as etapas do seu ciclo de produção, da concepção à construção no canteiro de obras (TONE,

2010, p. 126). De fato, o desempenho máximo desse sistema ocorre durante o processo produtivo, ao permitir a padronização de produtos e processos mesmo que, para canteiros de obra separados territorialmente (SHIMBO, 2010), e sob um discurso de “racionalização” do canteiro, aumenta o grau de controle do capital sobre o trabalho (FIX, 2011, p. 202).

A Gafisa, por exemplo, adotou o sistema denominado “*e-learning*” que serve tanto para a gestão de pessoas quanto para gestão de informações, que, em tese, garantiria a padronização do processo de produção inclusive para as empresas associadas localmente (TONE, 2010, p. 126), reforçando o que foi apontado anteriormente, onde o parceiro local serve principalmente para a etapa de incorporação do empreendimento. A criação de rotinas de trabalho tornaria possível o controle das diversas equipes, subempreitadas ou terceirizadas, que passam a atuar simultaneamente na obra e em qualquer ponto do território. Da mesma forma, as outras empresas de capital aberto que atuam na cidade, também adotam sistemas semelhantes de controle e padronização da produção e que, no fundo, expressam a “pretendida onipresença da lógica financeira e seu desempenho em superar a separação entre concepção, produção e apropriação do produto imobiliário sem eliminá-la” (TONE, 2010, p. 128).

Fica evidenciado que o principal rebatimento desse processo se apresenta na padronização da forma e das soluções arquitetônicas, que, em alguns casos, se estende para além do segmento econômico. A nosso ver, esta condição representa uma evidência concreta da homogeneização do território para a valorização do capital financeiro imobiliário, já que o produto imobiliário entregue ou em execução assume um caráter de produção em série se tornando, em alguns casos, o mesmo edifício em diferentes pontos do país (Fig. 28) e incorporando particularidades regionais somente se essas forem apontadas pelos sócios locais<sup>vii</sup> e, obviamente, se não interferirem no sistema de controle da produção.



Figura 28 – 28A e 28B Empreendimento da Cyrela (Jardim de Provence) em execução na região da Augusto Montenegro e o mesmo projeto em execução na cidade de São Luís (Jardim de Toscana). Fonte: CYRELA (2012).

Cabe lembrar, entretanto, que limitações relacionadas à escala de capital e à capacidade administrativa das empresas locais, ao que tudo indica, inviabilizava que, durante nos anos iniciais da década de 2000, a região da Augusto Montenegro recebesse empreendimentos voltados para o segmento econômico, mesmo que houvesse demanda reprimida para esse produto no mercado local. Como mostraram as entrevistas<sup>viii</sup>, a condição de periferia da região em relação à área central, ainda se encontrava fortemente enraizada nas empresas do setor imobiliário local e, em função também da sua escala de capital, elas acabam optando por atuar majoritariamente nas áreas que efetivamente se apresentavam como o de melhor liquidez para os investimentos.

Contudo, a lógica de atuação baseada na formação de *landbanks* e a necessidade de apresentar elevados VGV aos acionistas acaba incentivando que as incorporadoras nacionais de capital aberto viabilizem alterações significativas (eliminação de barreiras) tanto na área central da cidade quanto em áreas antes tidas como periféricas, mas que possuíam uma significativa reserva de terra e que a partir desse momento mudam a sua posição relativa na cidade. Com isso, a atuação das incorporadoras de capital aberto na região da Augusto Montenegro se torna relativamente mais destacada, em relação à área central, principalmente, ao



buscarem atender a uma demanda reprimida através de produtos enquadrados no segmento econômico com subsídios do PMCMV e que, como mostrado, representa mais de 50% do que está projetado para Belém e Região Metropolitana (p. 185).

Pode-se concluir então, que muito mais do que atuar sobre terrenos que haviam se constituído como barreiras para o incorporador local, a dimensão espacial mais evidente do capital financeiro imobiliário em Belém passa pela criação de novas frentes imobiliárias, num processo que se encontra diretamente ligado ao circuito de acumulação do capital financeiro imobiliário, mas também aos interesses de grupos conectados às Máquinas Imobiliárias das cidades do eixo Rio-São Paulo. Ademais, a região da Augusto Montenegro, não só se converte em principal frente de expansão imobiliária de mercado da cidade, como também presencia a formação de um movimento que interfere nas escolhas residenciais e que estabelece um *mark-up* urbano para a região. Atuando como ativistas estruturais<sup>97</sup>, essas empresas buscam legitimar consensos que passam a associar às mudanças naquela área de Belém ao crescimento de toda a cidade.

Nessa nova dinâmica, o que um dia já foi considerado cinturão agrícola e, em seguida, periferia distante e região das maiores áreas ocupações informais da cidade, se converte do dia para a noite no local onde “a Nova Belém está sendo construída”, slogan publicitário largamente utilizado, a partir de 2010, principalmente, pelas incorporadoras nacionais de capital aberto, associando a “Nova Belém” aos empreendimentos lançados na região.

Pode-se considerar, que o *mark-up* urbano: “Nova Belém”; na verdade estaria associado à necessidade dessas empresas de garantir uma demanda efetiva para os empreendimentos que foram lançados na área, através da capacidade deste processo de orientar a escolha residencial da população, contribuindo para o IVV dos empreendimentos e assegurando o VGV projetado pelas incorporadoras. Entretanto, ao invés de ficar restrito aos empreendimentos e materiais publicitários da PDG, criadora da campanha, à ideia do nascimento de uma “Nova Belém” passa também a ser incorporado ao material publicitário de boa parte dos empreendimentos lançados na área durante o ano de 2011, mas também pelos

---

<sup>97</sup> Definição apresentada no capítulo 1, tópico 1.3 p. 28

novos pontos de comércio e serviço que se instalaram na região, que se analisada sob a ótica da cidade como Máquina de Crescimento (MOLOTCH E LOGAN, 1987) e que se tornam membros auxiliares, e com interesses de acumulação, dentro da coalizão urbana que busca consolidar esse processo.



Figura 29 – *Outdoor* publicitário de empreendimento da PDG, com destaque para o slogan: “A Nova Belém e pra você”. Foto: Ventura Neto (2011).

## 5. CONCLUSÕES E DESDOBRAMENTOS FUTUROS

Apesar de bem-sucedida do ponto de vista empresarial, a ideia de uma “Nova Belém” não ultrapassa a campo da publicidade dos novos empreendimentos, e, ao invés de se apresentar como uma “Belém renovada” em seus parâmetros urbanísticos e qualidade de desenho urbano, importa paradigmas e legítimos consensos majoritariamente associados às dinâmicas de acumulação do capital financeiro imobiliário. A incapacidade de aprender com os erros do passado, aliado a um contexto de completa falta de articulação entre grupos que defendam o valor de uso do espaço urbano, faz com que outros consensos, além da verticalização e da apropriação paisagística da orla fluvial da cidade sejam cada vez mais legitimados como sinônimo de crescimento urbano na “Nova Belém”, e isso se dá tanto por coalizões urbanas formadas pelos agentes que compõem a Máquina Imobiliária local, vistas ao longo desse trabalho na atuação de incorporadoras, construtoras, membros da classe política e grupos de mídia locais; quanto por coalizões articuladas com os interesses de outras Máquinas Imobiliárias do eixo Rio-São Paulo.

A predileção pela escala do automóvel, em detrimento do pedestre, a monotonia das edificações (fruto da necessidade de ganho de escala daqueles empreendimentos), que é compensada por inovações na área condominial, mas que acentuam ainda mais o caráter “antiurbano” daqueles empreendimentos são apenas alguns dos exemplos da “Nova Belém” que estaria se formando.

Associado a esse contexto, presencia-se a incapacidade do Estado em implementar diretrizes que interfiram na propriedade da terra urbana e garantam o direito social à cidade assegurado pela Constituição Federal. Com isso, pode-se dizer que as qualidades urbanísticas que demarcam a diferenciação entre a “Velha Belém” (Primeira Légua Patrimonial) e a “Nova Belém” (Segunda Légua Patrimonial), ainda se devem principalmente à capacidade de implementação de um simples plano de alinhamento e expansão da malha urbana na Primeira Légua Patrimonial no início do século XX, mesmo que também possivelmente orientada por futuros

ganhos na arrecadação municipal através do pagamento da enfiteuse<sup>98</sup>

A propriedade da terra urbana e o modo como a Máquina Imobiliária local e as outras Máquinas Imobiliárias incluem o espaço urbano de Belém nos circuitos de acumulação dos grupos que as formatam tem sido, como mostrado ao longo do trabalho, capaz de gerar dinâmicas imobiliárias e ciclos de produção da mercadoria moradia distintos dentro de uma mesma cidade. O movimento da “Nova Belém” é o exemplo mais difundido da influência de outros grupos imobiliários nas dinâmicas intraurbanas de Belém que se torna capaz de consolidar novos vetores de expansão imobiliária, em um ritmo efetivamente mais veloz e eficaz que os agentes da Máquina Imobiliária local. Situação que tende a produzir em um curto espaço de tempo os seus próprios limites.

Como visto, a última etapa do processo produtivo das incorporadoras locais corresponde a um ponto onde parte do capital excedente produzido é normalmente redirecionado para a compra de um novo terreno, reiniciando todo o processo. Nesse caso, a forma gradual dessa produção ligado à escala de capital das empresas locais inviabiliza que o estoque habitacional da cidade passe por grandes alterações em um curto espaço de tempo, em tese, retardando a saturação desse mercado, mas que tende a se perpetuar, ao que tudo indica em função da forte conexão entre essas incorporadoras e o espaço urbano local. Condição que não pode ser associada às incorporadoras de capital aberto, conectadas a outras Máquinas Imobiliárias.

Nesse caso, o reinício do ciclo de produção das incorporadoras de capital aberto é incerto na medida em que se orienta principalmente pela demanda do mercado e pela necessidade de atender a um déficit habitacional existente para um segmento específico do mercado de imóveis residenciais. Pode-se considerar então, que a demanda atrelada a um déficit, e criada pelo próprio capital, constitui-se numa das variáveis que balizam a permanência ou a saída dessas incorporadoras da cidade, o que foi confirmado em entrevista com representante de uma dessas empresas em Belém. Este declarou que “enquanto houver demanda pelos imóveis, enquanto houver déficit, que tá muito longe de ser alcançado, eu acho que elas

---

<sup>98</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 2, tópico 2.1.

[incorporadoras de capital aberto] vem pra ficar”<sup>99</sup>. Cabe destacar, entretanto, que a comparação entre déficit habitacional e demanda de mercado deve ser relativizada e, na medida em que a maior parcela do déficit (0 a 3 SM) demanda ainda mais subsídios, não se deve considerar que todo o déficit necessariamente represente demanda para habitação de mercado.

Independente dessa questão, pode-se concluir que, nesse contexto, a conexão entre as incorporadoras nacionais e o território no qual atuam é mínima, ao se orientar unicamente pela demanda existente, e acaba se colocando mais uma vez numa situação diametralmente oposta a das incorporadoras locais. Isso porque ao atender principalmente às dinâmicas de acumulação de grupos conectados a outras Máquinas Imobiliárias, o espaço urbano de Belém não é efetivamente incorporado como elemento estruturante no seu circuito de acumulação.

A forma gradual que ocorre a produção imobiliária de mercado pelas incorporadoras locais contribui para o retardo na saturação desse mercado, tanto para o alto padrão quanto para segmento econômico onde a demanda é substancialmente maior, permitindo que o reinício desses ciclos esteja na maioria das vezes assegurado. Por outro lado, a lógica de formação de *landbanks* VGV-virtual, somadas à forte competição entre essas empresas, tende a levar a uma rápida saturação da faixa de mercado de maior atuação das incorporadoras nacionais e investidores em Belém, nesse caso, o segmento econômico.

Sugere-se então como um possível cenário para o futuro, caso não ocorram alterações na lógica de operação dessas empresas, que a retomada de um ciclo de produção imobiliária de mercado na mesma proporção que tem assumido no momento atual, em primeiro lugar necessariamente dependeria de uma nova rodada de OPA's pelas incorporadoras nacionais, como forma de obter um novo montante de capital destinado à formação de *landbanks* e a incorporação de novos empreendimentos. Em segundo lugar, com uma provável saturação do segmento econômico, a própria continuidade do capital financeiro imobiliário no Brasil estabeleceria para esses agentes a necessidade de “avançar” cada vez mais em direção à base da pirâmide do déficit habitacional<sup>100</sup>, em busca de um público de 0 a

---

<sup>99</sup> Entrevista concedida ao autor em 28 mai. 2012.

<sup>100</sup> Conforme foi apresentado no capítulo 3, tópico 3.3.

3 SM, que nunca conseguiu ser contemplado efetivamente pelo Governo Federal por políticas habitacionais eficazes, mas que representam a maior faixa do déficit habitacional no país. Sugere-se que, assim como ocorreu com o que passou a ser classificado como segmento econômico, a política habitacional para as classes localizadas efetivamente na base da pirâmide do déficit estaria regida por dinâmicas imobiliárias do mercado formal de habitação, o que inevitavelmente esbarraria em severos limites. Dentre esses limites, destacariam-se a necessidade do Governo Federal de entrar com fortes subsídios, substancialmente maiores do que os apresentados no PMCMV para o segmento econômico e que pudessem viabilizar acesso a um crédito imobiliário “barato”, mas também se desembaraçar de questões burocráticas, dada a situação de informalidade que grande parte dessa população se encontra.

Se acompanhasse a mesma lógica de produção que se verificou no ciclo atual, as empresas necessitariam ativar novos vetores de expansão urbana em pontos diferentes dos que foram ativados em 2009, já que o preço da terra nesses pontos teria se elevado em decorrência do modo estrutural como esses agentes se comportam, exigindo novas áreas com terra a um preço acessível e algum nível de acessibilidade.

Quantas “Novas Belém” ainda podem ser criadas? Essa pergunta resume o mais severo limite a esse provável avanço das empresas do capital financeiro imobiliário em direção à base da pirâmide. Isso ocorreria na medida em que o ganho de escala, a racionalização da produção e a repetição dos empreendimentos voltada para essa faixa de mercado, precisaria ser consideravelmente superior ao que se verificou na produção voltada para o segmento econômico, com pouquíssimas margens para erros de estratégia ou de cronograma de obra. Acentuaria-se, então, o processo de transformação de terra rural em urbana, expandindo os limites urbanos já que os terrenos para os empreendimentos precisariam ser ainda maiores e mais baratos, o que poderia representar a inviabilização de alguns desses empreendimentos devido ao tempo de viagem dos seus moradores até o trabalho.

Por fim, conclui-se que a questão da terra efetivamente se colocaria como um nó dentro desse processo, reforçando as conclusões de Maricato (2011) a respeito dos impasses enfrentados pela política urbana no Brasil. Para viabilizar a

continuidade da acumulação de capital numa parcela significativa do circuito imobiliário nacional, esses nós necessariamente precisariam ser “desatados”, seja através de políticas do Estado, ou seja, através de coalizões urbanas interessadas no crescimento contínuo da cidade. Uma questão que segue sem resposta.

## REFERÊNCIAS

ABRAMO, P. **Cidade caleidoscópica**: coordenação espacial e convenção urbana. Uma perspectiva heterodoxa para a economia urbana. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.

AGLIETA, M. **Regulación y Crisis del Capitalismo**. 3. ed. México: Siglo Veintiuno Editores, 1986.

ALBUQUERQUE, L. S. L., **O desempenho das estruturas organizacionais de empresas real estate e a relação com seus valores de mercado**. 2010. 185f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Construção Civil e Urbana) – Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

BARBOSA, I. S. **O Estado e a produção habitacional pública**. 2007. f. 211 Dissertação (Mestrado em Ciência Política) – FFLCH/USP, São Paulo, 2007.

BELÉM. **Coleção Mapas de Belém**: formas de apropriação e uso do território. Belém: SEGEP, v.1, 2000.

BELÉM. **Projeto de Lei Complementar de Controle Urbanístico (minuta)**. Belém: SEGEP, 1995.

Belém (cidade). Lei 7.703, de 13 de Janeiro de 1993. Dispõe sobre o Plano Diretor de Desenvolvimento do município de Belém e dá outras providências. Diário Oficial do Município de Belém. Belém, 1993.

Belém (cidade). Lei 7.709, de 18 de maio de 1994. Dispõe sobre a preservação do patrimônio histórico, artístico, cultural e paisagístico do município de Belém. Diário Oficial do Município de Belém. Belém, 1994.

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

BORGES, R. **O Pará Republicano (1824 – 1929)**: ensaio histórico. Belém: Conselho Estadual de Cultura, 1983.

BRAGA, J. C. S. **A temporalidade da riqueza**: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo. 1985. f. 414 Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, UNICAMP, Campinas, 1985.

BRANDÃO, C. A. **Território e desenvolvimento**. Campinas: Editora Unicamp, 2007.

BRASIL. Decreto n. 5.481, de 25 de junho de 1928. Dispõe sobre a alienação parcial dos edifícios de mais de cinco andares e dá outras providências. Disponível em: <<http://www6.senado.gov.br/legislacao/ListaTextoIntegral.action?id=26186&norma=41641>>

CAMARA, M; SALAMA, P. A inserção dos Países em Desenvolvimento na Mundialização Financeira. In: CHESNAIS, F. **A Finança mundializada**: raízes



sociais e políticas, configuração, conseqüências. São Paulo: Boitempo, 2005.

CANCELA, C. D. **Casamento e relações familiares na economia da borracha: Belém (1870-1920)**. São Paulo. 2006. f. 343 Tese (Doutorado em História ). FFLCH – USP, São Paulo, 2006.

CARLOS, A. F. A. A metrópole de São Paulo no contexto da urbanização contemporânea. **Estudos Avançados**, v.23, n.66, p. 303-314, 2009.

CHAVES, T. A. P. V. **Isto não é para nós? Um estudo sobre a verticalização e modernidade em Belém entre as décadas de 1940 e 1950**. Belém. 2011. f.142 Dissertação (Mestrado em História ) – PPHSA/UFGA, Belém, 2011.

CHAVES, C. **Arquitetura em Belém entre 1930-1960**: modernización con lenguajes cambiantes. Barcelona. 2005. Tese (Doutorado em Arquitetura) – Universidade Politécnic da Catalunya, Barcelona, 2005.

CHAVES, C. Modernização, inventividade e mimetismo na arquitetura residencial em Belém entre 1930 e 1960. **Revista Risco**, São Paulo, v. 8, p. 145-163, 2009.

CHAVES, C. Arquitetura, modernização e política em Belém entre 1930-1945. **Arquitextos (São Paulo Online)**, São Paulo, v. 094, p. 464, 2008.

CHESNAIS, F. **Mundialização financeira**. São Paulo: Xamã, 1998.

\_\_\_\_\_. **A finança mundializada**. São Paulo: Boitempo, 2005.

CODEM. **Plantas das propriedades rurais da Segunda Légua patrimonial de Belém**. 2012. (Cópia Heliográfica)

CORRÊA, R. L. A periodização da rede urbana da Amazônia. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, v. 4, n.3, p. 39-68, jul./set. 1987.

DIAS, E. M. **A ilusão do fausto**: Manaus, 1890-1920. Manaus: Valer, 1999.

DUARTE, C. F. **Belém do Pará, na virada do século XIX: modernidade no plano urbanístico de expansão da cidade**. 1997. 101 f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – PPGAU/UFRJ, Rio de Janeiro, 1997.

FERNANDES, A.C.; CANO, W. O Movimento de Pêndulo: justiça social e escalas espaciais no capitalismo contemporâneo. In: CANO, W. **Ensaio sobre a crise urbana do Brasil**. Campinas: Editora Unicamp, 2011

FERREIRA, J. S. W. **O mito da cidade global**: o papel da ideologia na produção do espaço urbano. Petrópolis: Vozes, 2007.

FIX, M. A. B. **São Paulo cidade global**: fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo: Boitempo, 2007

FIX, M. A. B. Uma ponte para especulação – ou a arte da renda na montagem de uma “cidade global”. **Caderno CRH**, Salvador, v. 22, n.55, p. 41-64, jan.-abr. 2009.

\_\_\_\_\_, M. A. B. **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil**. 2011. f. 288 Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia da UNICAMP, Campinas, 2011.

GOTTDINER, M. **A produção social do espaço urbano**. São Paulo: Edusp, 1993.

GONZALES, S. F. N. A renda do solo urbano: hipóteses de explicação de seu papel na evolução da cidade. In: FARRET, R. L et al. **O espaço da cidade: contribuição à análise urbana**. São Paulo: Projeto, 1985.

GUTTMANN, R. As mutações do capital financeiro. In: CHESNAIS, F. (org.) **A mundialização financeira: gênese, custos e riscos**. São Paulo: Xamã, 1998.

HARVEY, D. **A justiça social e a cidade**. São Paulo: Hucitec, 1980.

\_\_\_\_\_. **Limits to capital**. Oxford: Basil Blackwell, 1982.

\_\_\_\_\_. O trabalho, o capital e o conflito de classes em torno do ambiente construído nas sociedades capitalistas avançadas. **Espaço e Debates**, São Paulo, Cortez, ano 2, n. 6, p. 13, 1982a.

\_\_\_\_\_. **Urban Experience**. Baltimore: The John Hopkins University Press, 1989.

\_\_\_\_\_. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

\_\_\_\_\_. **O Novo Imperialismo**. São Paulo: Loyola, 2004.

JONAS, A. E. G.; WILSON, D. **The urban Growth Machine: Critical perspective two decades later**. New York: State University of New York, 1999.

LEFEBVRE, H. **A revolução urbana**. Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999.

\_\_\_\_\_, H. **O direito à cidade**. São Paulo: Editora Centauro, 2001.

LIMA, J. J. F. **Regulatory Instruments and Urban Form: searching for social equity in Belém, Brazil**. Oxford. 2000. 356 f. Tese (Doutorado em Desenho Urbano) – School of Architecture Oxford Brookes University, Oxford, UK, 2000.

CORRÊA, R. L. A periodização da rede urbana da Amazônia. **Revista Brasileira de Geografia**, Rio de Janeiro, v. 4, n.3, p. 39-68, jul./set. 1987.

MAGALHÃES, F. N. C.; TONUCCI FILHO, J. B. M. ; SILVA, H. Valorização imobiliária e produção do espaço: novas frentes na RMBH. In: MENDONÇA, J. G.; COSTA, H. S. M. (orgs.) **Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro**. Belo Horizonte: Editora C/Arte, 2011.

MARICATO, Ermínia. **Brasil, cidades: alternativas para a crise urbana**. Petrópolis: Vozes, 2001.

MARICATO, E. O Ministério Das Cidades E a Política Habitacional De Desenvolvimento Urbano. **Políticas Sociais**, v. 12, p. 211-220, 2005.

MARQUES, Eduardo (Org.). **Assentamentos precários no Brasil urbano**. Brasília: Ministério das Cidades; São Paulo: Centro de Estudos da Metrópole, 2007.

MARX, Murilo. **Cidades no Brasil, terra de quem?**. São Paulo: Nobel, 1999.

MEIRELLES, H. L. **Direito Municipal Brasileiro**. São Paulo: Malheiros editores, 1993.

MELLO, F. A. **A Verticalização em Belém do Pará: um estudo das transformações urbanas e arquitetônicas em edifícios residenciais multifamiliares**. Rio de Janeiro. 1997. 163f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – PPGAU/UFRJ, Rio de Janeiro, 1997.

MOLOTCH, H. The City as a Growth Machine. **American Journal of Sociology**. v.82, n.2, p.309-330, Chicago, 1976.

MOLOTCH, H.; LOGAN, J. **Urban fortunes: the Political Economy of Place**. Los Angeles: University of California Press, 1987.

\_\_\_\_\_. Growth Machine Links: up down and across. In: JONAS, Andrew E. G.; WILSON, D. **The urban Growth Machine: critical perspective two decades later**. New York: State University of New York, 1999.

MOURÃO, L. **O conflito fundiário urbano em Belém (1960-1980): a luta pela terra de morar ou de especular**. Belém. 1987. 125 f. Dissertação (Mestrado em Planejamento do Desenvolvimento) – NAEA/UFGA, Belém, 1987.

MUNIZ, P. **Patrimônios dos conselhos municipais do Estado do Pará**. Lisboa: Aillaud & Cia, 1904.

OLIVEIRA, J. M. G. C. de. **Produção e apropriação do Espaço urbano: a verticalização em Belém (PA)**. Tese de Doutorado (não publicada), FFLCH/USP, São Paulo, 1992.

PAIVA, Cláudio Cesar de. **A diáspora do capital imobiliário, sua dinâmica de valorização e a cidade no capitalismo contemporâneo: a irracionalidade em processo**. Campinas. 2007. 215 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2007.

PARÁ. **Estudo preparatório para o projeto de sistema de transporte de ônibus da Região Metropolitana de Belém na república federativa do Brasil**. BELÉM: JICA, 2012.

PINHEIRO, A. et al. A questão habitacional na Região Metropolitana de Belém. In: CARDOSO, A. L. (org.). **Coleção Habitar – Habitação Social nas Metrôpoles Brasileiras – Uma avaliação das políticas habitacionais em Belém, Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro e São Paulo no final do século XX**. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ, 2001.

RIBEIRO, L. C. Q. **Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia no Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

ROCHA LIMA JR. J. ; GREGÓRIO, C. A. G. Valuation e Investimento nas ações das empresas de Real Estate no Brasil: Cenário do ciclo de captação intensiva 2005-2007. VII SEMINÁRIO INTERNACIONAL LARES. **Anais...** 2008. Disponível em: <http://realestate.br>. Acesso em jan. 2012.

ROCHA LIMA JR. J. Especulação, Pânico e a Busca de Antídotos. **Carta do NRE-Poli**, n. 13, São Paulo, EPUSP, 2008. Disponível em: <http://realestate.br>>. Acesso em: jan. 2012.

ROCHA LIMA JR. J. Habitação para baixa renda: os empreendimentos funcionam **Carta do NRE-Poli**, n. 17, São Paulo, EPUSP, 2009. Disponível em <http://realestate.br>>. Acesso em: jan. 2012.

ROYER, L. O. **Financeirização da política habitacional**: limites e perspectivas. São Paulo. 2009. 194 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – FAU-USP, São Paulo, 2009.

RUFINO, M. B. C. **Incorporação da Metrópole**: centralização do capital no imobiliário e nova produção do espaço em Fortaleza. São Paulo. 2012. 334 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – FAU-USP, São Paulo, 2012.

SALAME, A. M. **Mapeamento das fundações mais usadas na cidade de Belém-PA: aspectos gerais e proposta preliminar de mapeamento de soluções utilizadas em casos recentes**. Belém. 2003. 182 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) – PPEC/UFGA, Belém, 2003.

SANTOS, R. **História Econômica da Amazônia**. São Paulo: T.A. Queiroz, 1980.

SARGES, M. N. S. **Memórias do velho intendente Antonio Lemos (1869-1973)**. Belém: Paka-Tatu, 2004.

SHIMBO, L. Z. **Habitação social, habitação de mercado. A confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro**. São Carlos. 2010. 361 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, 2010.

SHILLER, R. **A solução para o Sub-Prime**. São Paulo: Campus, 2009

SILVA, Alexsandro Ferreira C. **O Litoral e a Metrópole: dinâmica imobiliária, turismo e expansão urbana na RMN**. Natal. 2010. 420 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – UFRN. Natal, 2010.

SOARES, Karol Gillet. **As formas de morar na Belém da Belle-Époque (1870-1910)**. Belém. 2008. 247 f. Dissertação (Mestrado em História Social da Amazônia) – Programa de Pós-Graduação em História Social da Amazônia/UFGA, Belém, 2008.

SOUSA, Rosana de Fátima Padilha de. **Reduto de São José: história e memória de um bairro operário (1920 – 1940)**. Belém. 2009. 113f. Dissertação (Mestrado em História Social da Amazônia) – PPGAUSA, UFGA, Belém, 2009.

SOUSA, M. L. **A cidade e a Ágora**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006

SUDAM; DNOS; PARÁ, Governo do Estado. **Monografia das baixadas de Belém: subsídios para um projeto de recuperação**. 2. ed. Belém: SUDAM, 1976. 2 v.

TONE, B. B. **Notas sobre a valorização imobiliária em São Paulo na era do capital fictício**. 2010. f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo). São Paulo: FAU-USP, 2010.

TOURINHO, H. L. Z. Outorga onerosa do direito de construir: a experiência de Belém. V CONGRESSO BRASILEIRO DE DIREITO URBANÍSTICO. Manaus, 2008, **Anais...** Porto Alegre: Magister, 2009.

TRINDADE JR., S. C. C. da. **Produção do espaço e uso do solo urbano em Belém**. NAEA/UFPA, Belém, 1997.

TRINDADE JR. Saint-Clair. **A cidade Dispersa: Os Novos Espaços de Assentamento em Belém e a Reestruturação Metropolitana**. São Paulo. 1998. Tese (Doutorado em Geografia Humana ) – FFCH/USP, São Paulo, 1998.

VENTURA NETO, R. S. ; CARDOSO, A. C. D. Ocupação de margem de rio na metrópole amazônica: origem local e tendências globais. In: II SEMINÁRIO SOBRE ÁREAS DE PRESERVAÇÃO PERMANENTE EM AMBIENTES URBANOS (APP URBANA). **Anais...** Natal, UFRN, 2012.

VILLAÇA, F. **Reflexões sobre as cidades brasileiras**. São Paulo: Estúdio Nobel, 2011.

VIEIRA, J. B. A. **Gestão informatizada das informações enfiteuticas no município de Belém**. Belém. 2002. 50 f. Monografia (Especialização em Sistema de Informações nas Organizações) – Centro Universitário do Pará, Belém, 2002.

VICENTINI, Y. **Cidade e História na Amazônia**. Curitiba: Editora da Universidade Federal do Paraná, 2004.

VOLOCHKO, D. **A produção do espaço urbano e as estratégias reprodutivas do capital: negócios imobiliários e financeiros em São Paulo**. São Paulo: Labur Edições, 2007.

WEINSTEIN, B. **A borracha na Amazônia: expansão e decadência (1850-1920)**. São Paulo: Hucitec; Ed. Universidade de São Paulo, 1993.

WISSENBACH, T. C. **A cidade e o mercado imobiliário. Uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007**. São Paulo. 2008. f. 142 Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) – FFLCH/USP, 2008.

XIMENES, J. **A cidade e Água no Estuário Guajarino**. Rio de Janeiro. 2010. f. 319 Tese (Doutorado em Planejamento Urbano e Regional ) – IPPUR/UFRJ, Rio de Janeiro, 2010.

ZUKIN, S. Paisagens urbanas pós-modernas: mapeando cultura e poder. In: ARANTES, Antonio A. (org.). **O espaço da diferença**. Campinas: Papirus, 2000.

## REFERÊNCIA DE RELATÓRIOS DE INCORPORADORAS NACIONAIS DE CAPITAL ABERTO

AGRA. **Relatório Anual (IAN 2007)**. 2007. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2008)**. 2008. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Anúncio de encerramento de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias**. 2007. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

Cyrela. **Relatório Anual (IAN 2007)**. 2007. Disponível em <http://www.cvm.br>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2008)**. 2008. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2009)**. 2009. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2010)**. 2010. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2011)**. 2011. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2012)**. 2012. Disponível em <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Anúncio de encerramento de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias**. 2007. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Anúncio de encerramento de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias**. 2009. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Prospecto definitivo Certificado de Recebíveis Imobiliários**. 2011. Disponível em: <<http://www.cyrela.ri.br>>.

Direcional, **Relatório Anual (IAN 2010)**. 2007. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Prospecto definitivo Certificado de Recebíveis Imobiliários**. 2011. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

INPAR. **Relatório Anual (IAN 2007)**. 2007. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2008)**. 2008. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Anúncio de encerramento de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias**. 2007. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

GAFISA. **Relatório Anual (IAN 2007)**. 2007. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2008)**. 2008. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2009)**. 2009. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2010)**. 2010. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2011)**. 2011. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2012)**. 2012. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Anúncio de encerramento de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias**. 2007. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Anúncio de encerramento de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias**. 2009. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

PDG. **Relatório Anual (IAN 2009)**. 2009. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2010)**. 2010. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2011)**. 2011. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual (IAN 2012)**. 2012. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

\_\_\_\_\_. **Anúncio de encerramento de distribuição pública primária e secundária de ações ordinárias**. 2009. Disponível em: <<http://www.cvm.br>>.

## **ANEXOS**



## **ROTEIRO DE ENTREVISTAS**

### **Roteiro de entrevistas com representantes de incorporadoras locais:**

#### **Impressões sobre o mercado imobiliário local:**

1. Quando a sua empresa iniciou como estava o mercado imobiliário local na época?
2. Qual foi a influencia dos programas de crédito do governo para a produção imobiliária de mercado?
3. Quais para você foram os motivos que levaram à expansão na produção de habitação de mercado em Belém no início dos anos 2000?
4. O que teria motivado o deslocamento dos empreendimentos de alto padrão para o bairro do Umarizal?
5. Quais são os fatores para você que tem provocado a atração de várias empresas de porte nacional para a cidade?
6. Quais foram os elementos determinantes para a futura consolidação da Augusto Montenegro como nova frente de expansão do mercado imobiliário local?

#### **Informações sobre a empresa:**

1. A quanto tempo atua em Belém?
2. Qual é público alvo e tipologia dos empreendimentos da empresa?
3. Quais tem sido as principais formas de promoção desses empreendimentos?
4. Qual o ritmo de lançamentos por ano a partir 90?
5. Qual o ritmo de lançamentos por ano a partir 2000?
6. Qual a localização predominantes desses empreendimentos?
7. Qual o valor de venda que vem sendo praticado hoje por metro quadrado?
8. Está associada a alguma empresa vinda do eixo sul-sudeste? Se sim, a quem o quê?

**Roteiro de entrevistas com representantes de incorporadoras nacionais de capital aberto:****Impressões sobre o setor imobiliário local:**

1. Qual o ano de entrada da sua empresa no mercado local?
2. Para você o que tem levado essas empresas a vir para Belém?
3. Por que na sua opinião essas empresas se associam com outras empresas locais?
4. Como se dá essa associação, quais são os deveres da empresa local e da empresa de fora?
5. Por que essas empresas estão optando pela Augusto Montenegro e não por áreas dentro da primeira légua?

**Informações sobre a empresa:**

1. Qual é público alvo e tipologia dos empreendimentos da empresa?
2. Quantas unidades já foram lançadas na cidade?
3. Qual tem sido a localização predominantes desses empreendimentos?

## **Roteiro de entrevistas com gerentes de financiamento imobiliário:**

### **Impressões sobre o setor imobiliário local:**

1. Há quanto tempo você trabalha com financiamentos bancários voltados para o mercado imobiliário?
2. Quantos momentos deferentes de financiamento imobiliário existiram no mercado local?
3. Qual a sua avaliação dos instrumentos viabilizados pela reformulação do SFH e do SFI frente ao que havia antes?
4. Como funciona o processo de liberação do financiamento para as empresas?
5. Na sua avaliação qual o grau de dependência das incorporadoras locais, associadas com incorporadoras de fora e as incorporadoras de fora com as linhas de financiamento imobiliário?
6. Para a liberação do financiamento é exigido algum tipo de estudo de viabilidade do empreendimento? Se sim qual os parâmetros que o banco considera no estudo (vagas de garagem, área da unidade, área de lazer, número de unidades do empreendimento)
7. Qual é em média a taxa de juros aplicada aos empréstimos e quais as garantias exigidas das empresas para a sua liberação?
8. Qual o volume de empréstimos a nível local e qual a porcentagem destes se comparado ao nível nacional?
9. É possível estabelecer uma comparação entre o banco em que você trabalha com outros bancos comerciais em relação ao volume de empréstimos concedidos ou as exigências no estudo de viabilidade, se houver?
10. Cite alguns empreendimentos que o banco para o qual você trabalha tenha financiado em Belém.
11. Qual a sua avaliação sobre os empreendimentos financiados a partir do mercado de ações e quais as suas perspectivas de futuro desse mercado?

## **Roteiro de entrevistas com gerentes de financiamento imobiliário:**

### **Impressões sobre o mercado imobiliário local:**

1. Há quanto tempo você atua/atuou no mercado imobiliário local?
2. Como era o funcionamento do mercado local quando você iniciou na profissão? (Qual era a maior empresa, quem era o principal público alvo, qual o volume aproximado de vendas de unidades)
3. O que motivou a expansão imobiliária a partir dos 80?
4. O que motivou a expansão imobiliária no final dos anos 90?
5. Por que na sua opinião o Umarizal foi escolhido para receber os novos empreendimentos? E qual o papel da Encol nesse processo?
6. Quanto custava, em média, um terreno no Umarizal no final dos anos 90?
7. Na sua opinião, o que tem provocado a atração de várias empresas de porte nacional para a cidade?
8. Por que a Augusto Montenegro se destaca como área de expansão para o mercado imobiliário (por não outra área da primeira légua como Marco e Pedreira)?
9. Quanto custava, em média, o metro quadrado do terreno na Augusto Montenegro antes da entradas dessas empresas? e depois?

## Entrevistas realizadas

Pessoas entrevistadas	Cargo	Empresa	Duração
Hélio dos Santos	Diretor Financeiro	Construtora e Incorporadora Ckom Engenharia	60 min.
Arthur de Assis Mello	Sócio-Proprietário	Construtora e Incorporadora Freire Mello	60 min.
Clóvis Freire	Sócio-Proprietário	Construtora e Incorporadora Freire Mello	60 min.
Bruno Milleo	Sócio-Proprietário	Construtora e Incorporadora Bruno Milleo	60 min.
César Couto	Diretor regional	Tenda Construções	60 min.
Gisele Arouck	Diretora financeira	PDG	60 min.
José Oswaldo Sabado	Sócio-Proprietário	Construtora e Incorporadora Plancon	60 min.
Sara Souza	Diretora de Vendas	Construtora e Incorporadora Quanta	60 min.
Roberto Menezes	Ex - Gerente de Marketing	Construtora e Incorporadora Leal Moreira	60 min.
Renata	Diretora de Vendas	Status Construções	60 min.

<sup>i</sup> “**Incorporador local 4:** Ai veio uma retomada, as empresas começaram a acreditar mais, lançando empreendimentos, só que aí o problema era o agente financeiro, pro cliente e pra própria construtora, que nessa época tinham poucas financiando. E era um valor, vamos dizer assim, as taxas de juros eram altas, e o quê que aconteceu!? Ai vem 98...99....ai veio aquela maxi desvalorização do real, ta lembrado, em 99? Foi um outro baque. Ai novamente a construção começou a se mostrar em 2000...2001. Começou a mudar, ai ela começou a mudar, vamos dizer assim... com o mercado sendo feito mais pela iniciativa privada, se fortalecendo, elas montados seus planos para os clientes. Agora...eram planos longos, e se caracterizando mais como indústria. Só que os prazos longos porque você não tinha o agente financeiro agindo, então os prazos de lançamento eram longos, coisa de um tal 4..5 anos, que era pra dar condição pro cliente também acompanhar esse ritmo.

**Incorporador local 4:** Bom, 2004, a coisa começou a mudar realmente pra esse mercado que a gente vê agora. Em 2004 começa a haver um... Eu acho que marca a retomada. Volta a haver financiamentos, mas ainda sim é com juros altos, ainda o mercado vendo como é que isso ia acontecer e **também** mudando as regras pro próprio cliente. Mas o que marca isso mesmo, são as regras na lei de incorporação, é isso que marca 2004, que marca a retomada do mercado imobiliário. É isso que marca 2004, Lei de Patrimônio de Afetação...alienação fiduciária...e que marca a retomada real no mercado imobiliário.”

“**Incorporador local 1:** A gente fazia financiamento nosso, financiava com o banco... Os bancos voltaram a financiar com uma taxa aí depois houve o plano real aí baixou o juro, porque antes ninguém, ninguém conseguia fazer. Quando era prédio por administração o que que acontecia, a gente tinha que fazer o orçamento todo dele, Porque se eu fazia... por exemplo: “olha a prestação é mil reais” mas no fim do mês ela só valia 1800. Ai depois que estabilizou nós pudemos fazer obras por incorporação, não tinha inflação imagina em um mês subia 80 %. Antes o cara ficava doido, tinha lógico que tinha correção monetária, mas as vezes a correção monetária era fictícia, menor que a inflação. Aí as vezes o cara ficava...”

**Raul:** Ai quando a coisa retoma os bancos voltam a ofertar alguma coisa...

**Incorporador local 1:** Voltam a ofertar alguma coisa.

**Raul:** Mas vocês abandonam a administração, ou não?

**Incorporador local 1:** Ai nós abandonamos a administração.

**Raul:** Por que já compensava pegar o financiamento?

**Incorporador local 1:** Já! Incorporar, exatamente!

**Raul:** Isso já em 1998 e 1999, por aí?

**Incorporador local 1:** É nós voltamos a, vamos dizer, a fazer incorporação.”

<sup>ii</sup> **Gerente financeiro 1:** Então eu via que quando eles chegaram aqui em Belém que era que acontecia: terrenos que custava setecentos mil reais, eles mesmos num sei como ofereciam dois milhões. Eles tinham uma base do Brasil todo, de São Paulo. [...]E ofereciam. Ai eu dizia, mas como rapaz esse terreno outro dia... não [**Gerente financeiro 1**], agora quem quiser comprar é assim. Tanto que as empresas locais elas sofreram muito com isso, por que os terrenos subiram de uma hora pra outra. O terreno de um milhão rapidinho passou pra um milhão e meio dois milhões, dia pra noite. E pagava em dinheiro, aqui escritura, toma.

**Gerente de marketing 1:** O pensamento do incorporador local era o de trocar os terrenos por casa, e tal ai a negociação do terreno era um parto meu irmão, uma novela, aí o dono do terreno quer frescar, aí ele quer apartamento no local, "no local eu não dou porque eu não sei o que eu vou fazer no local", então, cada negociação do terreno demorava seis meses pra conseguir o terreno, esses caras ficam sabendo disso, claro que eles não são lesos e vem pra cá com muito dinheiro, né. Construtora com dinheiro em bolsa de valores, né, aí, um material pesado. Aí chega em Belém e pergunta: "quantos

terrenos vocês estão negociando", ia no corretor independente, no cara que negociava os terrenos, "ah eu to negociando esse terreno com a construtora tal e tal" - "como é que tá o negócio?" - "Ah, tá enrolado porque o cara quer apartamento no local e tal" - "quanto é que ele quer?" - "Ele quer um milhão de reais", aí vai lá e toma essa , "toma, tá aqui um milhão" e acabou a novela, vizinho, né? O preço do terreno em Belém, e eu não tenho esse dado preciso mas eu duvido, dou minha cara a tapa se não aumentou 500% em questão de dois, três anos acompanhar esse ritmo

iii **“Representante incorporadora nacional 1:** Na realidade, assim, houve uma pesquisa de mercado. Então assim, essas empresas, que são fortes hoje no eixo Rio-São Paulo, elas precisavam como uma estratégia até mesmo da aquisição, fazer valer a pena a compra de determinadas empresas. Então assim, precisava expandir em território nacional, então como elas perceberam na pesquisa que havia uma necessidade grande de buscar novos mercados. Foi uma necessidade, na verdade foi uma estratégia de mercado, então havia um déficit habitacional muito grande na região nordeste e norte e foi aí onde eles se expandiram.

**Representante incorporadora nacional 2:** A minha perspectiva é que as incorporadoras elas vieram pra ficar, enquanto houver demanda pelos imóveis, enquanto houver déficit que tá muito longe de ser alcançado eu acho que elas vem pra ficar e elas vem pra ficar com responsabilidade porque depois da quebra da Encol, a atual legislação foi evoluída e hoje você tem a figura jurídica que chama-se SPE, que é a Sociedade de Propósito Específico, hoje uma empresa incorporadora forte, uma empresa incorporadora grande nunca vai chegar num mercado como o nosso e fazer o que fez a Encol há duas décadas, não tem como, juridicamente não tem nem como, porque pra cada empreendimento que ela lança ela tem um SPE que é como se fosse uma empresa que abre com o propósito de construir um empreendimento e fecha quando esse empreendimento é concluído. Então se qualquer coisa acontece com a empresa mãe, as SPEs que tem seu patrimônio de afetação elas são preservadas.”

iv **“Gerente Financeiro 2:** Não ele vende pra banco. Eu tenho a tua carteira de recebível, entendeu?

**Raul:** Mesmo que ele não esteja pedindo o crédito imobiliário.

**Gerente Financeiro 2:** Eu tenho teu recebível, eu faço negociação, eu compro o teu recebível. Aí eu não pego o imóvel como garantia, eu tenho uma garantia só que é teu recebível.[...] quando eu entro financiando a obra eu alieno o prédio, se a obra não tiver financiada o recebível tá solto, que a gente fala. Entendeu? Aí tu vais chegar no banco e vais dizer: "olha, eu tenho uma carteira aqui de VGV de 20 milhões" Eu tenho o VGV, eu tenho o teu recibo de compra e venda, eu tenho uma carteira de recebível de 20 milhões só que o que eu vou fazer? Eu vou pegar esse teu recebível, jogar valor presente e te financiar em 48 meses. Entendeu? É onde as construtoras locais tiram acesso a crédito.

**Raul:** Pois é, mas isso não exige um tempo de obra, entrega, nada disso?

**Gerente Financeiro 2:** Não, não, olha só o teu recebível, não quer nem saber se tu vais entregar.”

**“Representante incorporadora nacional 2:** Nós temos um planejamento trimestral de lançamentos, tipo assim, desde hoje eu já sei quais os produtos que eu vou lançar em dezembro. Tá bem que se surgir oportunidade de compra do terreno ao longo do ano obviamente que se eu puder lançar no mesmo ano ótimo, quer dizer, eu reduzo o meu custo de oportunidade, porque ter um terreno e não lançar o produto naquele terreno quer dizer que eu tô gastando com ele, porque eu tô pagando aquele proprietário do terreno e tô deixando de trazer os recebíveis, então, o quanto antes melhor. E o nosso negócio não é ter banco de terrenos é ter produtos pra vender”

v **“Incorporador local 4:** Meu prazo era de 48 meses eu baixei pra 42 [segundo o entrevistado para competir com empresas de capital aberto]. Mas não mexi tanto na minha tabela. A minha tabela não me dá velocidade de venda, mas eu acho a minha tabela consistente pro cliente lá na frente, porque quanto menos o cliente pagar durante a construção, te facilita a venda, tu estas jogando a responsabilidade pra ele lá no final do financiamento. Então, empresas capitalizadas, em tese, não precisam de dinheiro pra construir, a maioria deles [clientes] pagam 20%, 30-70 ou 20-80, durante a

---

construção, num prazo muito menor, só que sobra uma parcela muito maior pra financiar, e isso é um problema, porque com essas taxas de inflação e de juros fica complicado pra esse cliente ter renda. Ele podia até ter renda no mês um, e talvez no mês 36 ou 42 ele não tenha renda pra financiar o que aconteceu nesse período, entendeu?”

<sup>vi</sup> “**Gerente financeiro 1:** É detalhes eu não sei te dizer. O que eu sei te dizer é o seguinte: que as pessoas que fizeram a associação com as empresas de fora, na verdade essas pessoas viraram empregados das empresas de fora. Por que elas chegam com capital e dominam tudo. Então o que que acontece, sei lá, a Cyrela chegou aqui, Síntese bora ser parceiro? Bora. Ah tudo bem, abraça, beija... Aí depois a Cyrela diz: olha tu tens essa meta pra cumprir aqui, tens que fazer isso aqui tudinho e tu tens que me dar relatório disso aqui, assim, assim, assim... Ai que dizer, a rotina que você tinha da empresa de que você chegava no seu caixa, quero comprar um carro, eu compro, quero comprar alguma coisa pra mim eu compro. Aí a Cyrela diz assim, não num mexa no caixa que não é seu é nosso, e você tem satisfação a dar, o meu dinheiro tá aqui dentro.”

<sup>vii</sup> “**Gerente de marketing 1:** Antes de ter assinado o contrato eu sai fora, mas eu ainda tinha alguma ligação, alguma não, bastante ligação e eu me lembro que me pediram pra eu ir pra São Paulo negociar o problema que eles estavam tendo porque os caras queriam mudar o nome dos prédios da [incorporadora local] que estava se sentindo sem força pra negociar isso, e eu fui, foi a última coisa que eu fiz pra [incorporadora local], fui pra São Paulo e nós tivemos uma reunião com a agência de propaganda dos caras lá e como, eu não sei também se usei de tudo que usei, disse tudo que disse porque eu, já estava me sentindo fora do negócio, eu disse pro cara o seguinte, cheguei lá eles naquela arrogância peculiar né de paulista e do dono da grana, né, o endinheirado né, aí "não porque veja bem nós fizemos um estudo aqui" "veja bem o seguinte o que é bom pra São Paulo não e bom pro Pará, o teu estudo de São Paulo significa uma coisa pro Pará é outra história, aqui a tua fruta é uva e maçã a minha e açaí com cupuaçu e bacuri, tu sabes o que é cupuaçu e bacuri? Tu não sabes o que é cupuaçu e bacuri meu irmão, então como é que tu vais querer discutir mercado com a gente? Eu queria te dizer o seguinte tu podes ter todo o dinheiro que tu tens vocês são ricos milionários tão na bolsa, dinheiro pra caralho, eu tenho o maior nome que uma construtora pode ter no estado a dez anos nós ganhamos todas as pesquisas como a melhor construtora do estado e isso não tem dinheiro que pague, pra tu teres isso com todo esse teu dinheiro tu vais levar mais de dez anos pra fazer, amigo, ainda mais não sabendo o que é bacuri e cupuaçu, por isso vocês recorreram a gente, ou não foi por isso que vocês foram buscar a [incorporadora local]? Porque vocês não precisam buscar a [incorporadora local]? por causa do nome, e o cara me olhando, então meu irmão, veja bem, não há possibilidade do prédio da [incorporadora local] não ter torre, porque todo mundo sabe que nós fazemos torre, antes nos fazíamos pedra preciosa e agora nos fazemos torre” e aí ficou torre! o cara disse: "não tu estás coberto de razão" e até hoje é torre... porque primeiro nós começamos a fazer torres dos palácios, obras eternas.”

<sup>viii</sup> “**Gerente de marketing 1:** Então por exemplo, há vinte anos atrás, na [incorporadora local] eu disse pro [Dono da empresa local]: "vamos fazer condomínio horizontal." A sede da [incorporadora local] era piquixita, na Generalíssimo Deodoro, era uma casa, nós estávamos no muro da casa sentados chupando picolé cinco e meia da tarde. Eu e ele, te juro! Ele olhou pra mim e disse " tu tá ficando doido? Nosso negócio, rapaz, é vertical, que negócio é esse? Não vamos mudar o foco..." Quatro anos depois o menino da Dell Rey lançou o primeiro condomínio horizontal. Dez anos depois disso, a gente já aqui na João Balbi a gente numa reunião. Pra onde a [incorporadora local] ia, pra onde não ia. Eu disse assim: "vamos comprar terrenos que ainda tem terrenos enormes lá na BR e fazer condomínios verticais, gigantescos iguais os da Barra da Tijuca" quase que eu apanhei! Os caras tão fazendo agora lá pela BR. Porra tem mais de dez anos que eu disse isso e não me ouviram. E continuam não ouvindo, agora esses caras chegaram, porque? Porque lá ainda tinha terreno grande, mas já tava caro, aí só eles poderiam comprar.”