



Revista Cerrados (Unimontes)
ISSN: 1678-8346
ISSN: 2448-2692
revista.cerrados@unimontes.br
Universidade Estadual de Montes Claros
Brasil

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL FAROL DA ILHA EM SÃO LUÍS (MARANHÃO): ESTUDO SOBRE O VALOR DE USO E TROCA DO SOLO

Santos, Saulo Ribeiro dos; Vieira, Josenilde Cidreira

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL FAROL DA ILHA EM SÃO LUÍS (MARANHÃO): ESTUDO SOBRE O VALOR DE USO E TROCA DO SOLO

Revista Cerrados (Unimontes), vol. 14, núm. 1, 2016

Universidade Estadual de Montes Claros, Brasil

Disponível em: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=576960995008>

DOI: <https://doi.org/10.22238/rc24482692v14n12016p165a190>

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



Este trabalho está sob uma Licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-Não Derivada 4.0 Internacional.

CONDOMÍNIO RESIDENCIAL FAROL DA ILHA EM SÃO LUÍS (MARANHÃO): ESTUDO SOBRE O VALOR DE USO E TROCA DO SOLO

CONDOMINIUM RESIDENTIAL FAROL DA ILHA
IN SÃO LUÍS (MARANHÃO): STUDY ABOUT USE
VALUE AND SOIL EXCHANGE

CONDOMINIO RESIDENCIAL FAROL DA ILHA
EN SÃO LUÍS (MARANHÃO): ESTUDIO SOBRE EL
VALOR USO E INTERCAMBIO DE SUELOS

Saulo Ribeiro dos Santos saulosantosma@uol.com.br

Universidade Federal do Maranhão – UFMA, Brasil

Josenilde Cidreira Vieira josicidra@hotmail.com

Instituto Federal do Maranhão – IFMA, Brasil

Revista Cerrados (Unimontes), vol. 14,
núm. 1, 2016

Universidade Estadual de Montes Claros,
Brasil

Recepção: 15 Agosto 2016
Aprovação: 28 Setembro 2016

DOI: [https://doi.org/10.22238/
rc24482692v14n12016p165a190](https://doi.org/10.22238/rc24482692v14n12016p165a190)

Redalyc: [https://www.redalyc.org/
articulo.oa?id=576960995008](https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=576960995008)

Resumo: O crescimento urbano de São Luís a partir da década de 90 é impulsionado pela verticalização de novos condomínios que foram surgindo na cidade, principalmente na região próxima a praia. Portanto, compreender a dinâmica do valor de uso e troca do solo, mediante a valorização do m² em algumas áreas de São Luís é fundamental para identificar a geração de novos condomínios clubs como o caso do Farol da Ilha. Mediante tal aspecto, objetiva-se identificar a aplicabilidade do valor de uso e do valor de troca do solo, no condomínio Farol da Ilha, em São Luís (Maranhão, Brasil). A metodologia utilizada caracteriza-se como bibliográfica, documental e empírica. Os resultados apontam para uma supervalorização da metragem do bairro da Ponta d'Areia mediante a instalação do Farol da Ilha. Conclui-se que o mercado imobiliário é ágil e contribui para a dinamização do espaço urbano em São Luís.

Palavras-chave: Condomínio residencial, Valor de uso e troca do solo, São Luís.

Abstract: Urban growth of São Luís from the 90s is driven by verticalization of new condos that were emerging in the city, especially next to the beach area. Therefore, understanding the dynamics of use value and exchange the ground by emphasizing the m² in some areas of São Luís is critical to identify the generation of new clubs condominiums as the case of the Farol da Ilha. By this point, the objective is to identify the applicability of use value and exchange value of land at the Farol da Ilha condominium in São Luís (Maranhão, Brazil). The methodology is characterized as bibliographical, documentary and empirical. The results point to an overvaluation of the footage of the Ponta d'Areia neighborhood by installing Farol da Ilha. It concludes that the real state market is agile and contributes to the revitalization of urban areas in São Luís.

Keywords: Residential condominium, Use value and exchange the ground, São Luís.

Resumen: El crecimiento urbano de São Luís a partir de los años 90 es impulsada por la verticalización de los nuevos condominios que estaban surgiendo en la ciudad, especialmente al lado de la zona de playa. Por lo tanto, la comprensión de la dinámica del valor de uso y el intercambio de la tierra, haciendo hincapié en la m² en algunas zonas de São Luís es fundamental para identificar la generación de nuevos condominios clubes como el caso del faro de la isla. En este punto, el objetivo es identificar la aplicabilidad de valor de uso y valor de cambio de la tierra en el condominio Farol da Ilha de São

Luís (Maranhão, Brasil). La metodología se caracteriza por ser bibliográfica, documental y empírica. Los resultados apuntan a una sobrevaloración de las imágenes del barrio de Ponta d'Areia instalando Farol da Ilha. Llega a la conclusión de que el mercado imobiliário es ágil y contribuye a la revitalización de las zonas urbanas de São Luís.

Palabras clave: Condomínio residencial, Utilice el valor y el intercambio de la tierra, São Luís.

INTRODUÇÃO

Considerando o conceito de Harvey (2011) para infraestrutura, como o conjunto de elementos que possibilitam a produção de bens e serviços de uma sociedade, a reestruturação urbana de São Luís (Maranhão) rumo à contemporaneidade, aponta, a partir de 1990, para a introdução e dinâmica de novos modelos habitacionais, em relação aos já existentes e que se expressavam por casas em bairros ou conjuntos habitacionais, sendo que estes remontam à metade do século XX, assim como os prédios residenciais construídos no centro histórico, a exemplo do edifício Caiçara ou mesmo dos prédios da primeira geração, que iniciaram o processo de verticalização no bairro do Renascença II, a partir de 1980 (BURNETT, 2012).

Esses modernos padrões de moradia surgem na forma de condomínios fechados horizontais e verticais, do tipo club e mais recentemente, bairros planejados com serviços exclusivos de hotelaria, especialmente, na Zona de Expansão Urbana (ZEU) de São Luís, que congrega a atuação do capital imobiliário nessa tipologia arquitetônica moderna (BURNETT, 2012).

Para se compreender o mercado imobiliário da São Luís contemporânea, entretanto, é necessário conhecer como se manifesta a produção do espaço urbano na atualidade. O capital imobiliário, por isso, precisou selecionar outras áreas para a construção desses núcleos habitacionais e a Avenida dos Holandeses passou, a partir de 1990, a receber empreendimentos imobiliários. Na Ponta d'Areia, onde foi construído o condomínio residencial Farol da Ilha também ocorreu o processo de desvalorização dos imóveis mais antigos, em função da construção dos imóveis seguintes, mais altos, porém, o atrativo da vista para o mar, amenizou o prejuízo do solo urbano, com a comercialização dos prédios já construídos (BURNETT, 2012).

Diante dessas inquietações, tem-se como objetivo identificar a aplicabilidade do valor de uso e de troca do solo, quanto ao condomínio residencial Farol da Ilha, em São Luís (Maranhão, Brasil). Quanto aos procedimentos metodológicos, caracteriza-se como pesquisa exploratória e descritiva, e adotou-se o crítico dialético, que tem como referencial o materialismo histórico (GIL, 2006). De forma complementar, realizou-se pesquisa bibliográfica, documental e de campo. O universo trabalhado foi composto pelos gestores da Cyrela Brazil Reality (doravante, Cyrela) e das imobiliárias da Cyrela e Cia, Francisco Rocha, Pereira Feitosa e Ronierd Barros (todas situadas em São Luís), que foram as principais responsáveis pela comercialização do produto. Ao lado desse método, fez-se uma abordagem qualitativa e quantitativa dos dados empíricos.

Pode-se dizer, então, que esta pesquisa traz contribuições tanto à comunidade acadêmica, quanto à sociedade em geral, já que compromete-se com a análise da atual dinâmica urbana de uma das áreas mais cobiçadas pelo capital e por ele escolhida para se reproduzir em São Luís, além de esclarecer de que forma a mídia age por meio da ideologia para implantar esse novo *modus vivendi* em São Luís.

METODOLOGIA

Com o intuito de alcançar resposta ao objetivo proposto adotou-se o método crítico dialético. “Este método tem como referencial teórico o materialismo histórico dialético, apoiando-se na concepção dinâmica da realidade e nas relações dialéticas entre sujeito e objeto, entre conhecimento e ação, entre teoria e prática” (MARTINS, 1994, p. 3). O procedimento adotado para a aplicação do referido método articulou em cinco momentos. No primeiro, realizou-se um inventário provisório a respeito do recorte do tema e do objetivo.

No segundo momento, fez-se o resgate crítico da posição teórica. Isso foi feito mediante pesquisa bibliográfica, documental e de campo. O trabalho de campo, que também compôs o segundo momento da pesquisa compreendeu as primeiras visitas ao condomínio Farol da Ilha e às Imobiliárias Cyrela (imobiliária da própria Cyrela), Francisco Rocha Consultoria Imobiliária (FR), Imobiliária Pereira Feitosa (PF), Ronierd Barros Consultoria Imobiliária (RB), todas essas, envolvidas diretamente na comercialização das unidades habitacionais do Farol da Ilha. Além dessas visitas, gestores da própria Cyrela e da Facilities Home foram entrevistados. Ao todo, foram realizadas quatro tentativas em cada uma dessas empresas, com entrevistas previamente agendadas.

Através dessas visitas, realizadas no período de dezembro de 2011 a dezembro de 2012, das conversas iniciais com os gestores da Cyrela e com corretores foi possível conhecer as características de localização do terreno, a planta do empreendimento, os valores do metro quadrado na ocasião de lançamento do produto, verificar a necessidade de acompanhar sua evolução e conhecer o interior das unidades habitacionais.

No terceiro momento, buscou-se a definição de um método de análise e exposição para discutir e selecionar quais os conceitos e categorias, dentre as estudadas, poderiam orientar a interpretação dos dados empíricos da pesquisa. De dezembro de 2011 a julho de 2012, cinco visitas ao produto imobiliário Farol da Ilha foram feitas e uma entrevista não padronizada com a gerente concierge[1] da Facilities Home ocorreu. De janeiro a março de 2013, foram feitas fotografias das áreas comuns do condomínio, além de se buscar informações acerca de como outras empresas imobiliárias analisam as transformações socioespaciais que ocorreram na Ponta d’Areia, desde 1980 até os dias atuais.

Também, de janeiro a março de 2013 entrevistas foram agendadas com gestores da Cyrela e das imobiliárias Francisco Rocha (FR), Pereira Feitosa (PF) e Ronierd Barros (RB) e com o Sindicato das Indústria da Construção Civil, seccional Maranhão (SINDUSCON-MA), assim,

essas empresas e o sindicato puderam colaborar com a análise de dados e sinalizar alguma resposta que conduzisse esta pesquisa ao entendimento acerca dos efeitos da ação do capital global da incorporadora Cyrela ao agir em escala local.

Observa-se, portanto, que a referida pesquisa teve suas limitações, visto que os gestores da Cyrela, bem como os representantes do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis (CRECI-MA) e o Sindicato dos Corretores de Imóveis do Maranhão (SINDIMÓVEIS) pouco interesse demonstraram em responder aos questionários e mesmo, de publicar seu posicionamento, tendo selecionado as solicitações de dados numéricos reais sobre o volume de vendas (IVV); número exato de imobiliárias que atuam desde 2008 em São Luís ou mesmo, sobre temas tangentes como perfil econômico x preferência por condomínios verticais ou horizontais, em São Luís, de 2008 a 2013.

A quarta etapa da pesquisa foi o momento de se proceder à análise do material e claro, de se estabelecer as conexões, as mediações e as contradições dos fatos em estudo, identificando as determinações principais e as secundárias. A quinta e última fase foi a síntese, pois objetivou expor, de forma orgânica, coerente e concisa as múltiplas determinações que explicaram a problemática investigada, que responderam ao problema elaborado na segunda fase e permitiu-se atingir o objetivo proposto da pesquisa em si e o texto que ora foi construído.

Ao lado do método crítico dialético, usou-se abordagem qualitativa e quantitativa. De forma mais modesta, utilizou-se a quantitativa, que visou traduzir em números as opiniões, as informações para classificá-las e analisá-las (GIL, 2006). Dando prosseguimento, usou-se a pesquisa exploratória e analítica. Exploratória, porque a intenção foi explorar a historicidade que contempla o tema, analítica, porque o objetivo foi analisar as categorias selecionadas (GIL, 2006), a fim de explicar como o Condomínio Farol da Ilha tornou-se condição e nova expressão da reprodução do capital no espaço urbano de São Luís (MA).

O universo estudado foram os gestores das imobiliárias que comercializaram o empreendimento Farol da Ilha, como a Cyrela Brazil Reality (Cyrela), das imobiliárias FR, PF e RB, e complementou-se com entrevistas juntamente com a concierge da Facilitate Home, e com um representante do SINDUSCON-MA. Considera-se a totalidade da amostra, devido ter alcançado todos os gestores das imobiliárias e empresas que se correlacionam com o Farol da Ilha.

Para coleta de dados, utilizou-se a entrevista semi-estruturada com a gerência concierge do Farol da Ilha, que no início da pesquisa estava com uma funcionária da Facilities Home e no final, com uma funcionária da empresa local e terceirizada pela Cyrela. Também, entrevistou-se a superintendência do SINDUSCON-MA e aplicou-se questionários com os diretores comerciais da Cyrela, FR, PF e RB. Esta e as demais imobiliárias responderam ao questionário por meio de gerentes e um segundo questionário, específico sobre o produto Farol da Ilha foi enviado aos corretores das imobiliárias, num total de 25 (vinte e cinco) para cada uma dessas empresas. Tanto o Conselho Regional dos Corretores de

Imóveis do Maranhão (CRECI-MA) quanto o Sindicato dos Corretores de Imóveis do Maranhão (SINDIMÓVEIS-MA), que foram procurados no decorrer da pesquisa, omitiram-se.

Condomínios fechados: Panorama conceitual e histórico

Todo condomínio é uma figura jurídica de direito privado, regulamentada sob a Lei Federal n. 4.591/64, que dispõe sobre condomínio em edificações e das incorporações. É, por lei, espaço de utilização restrito aos condôminos (SOUZA, 2003). De fato, quando se menciona a palavra condomínio, o que se sugere é a prioridade do que é comum sobre o que é individual, conforme a significação literal do termo, não havendo, mesmo a necessidade de se acrescentar o termo fechado, que nesse contexto, beira a redundância. Condomínio fechado é formado por conjunto de moradias em formato de residências unifamiliares, com possível oferta de comércio e serviço, de uso restrito e privado de seus condôminos. Além disso, “possuem como característica físico-espacial comum a todos, básica e primordial por sua definição, a presença de barreiras físicas que os circundam, além de acesso único e restrito, geralmente vigiado por guardas e controlados por sistemas de segurança” (SILVA, 2012, p. 34).

Ressalte-se que há diferentes formas de condomínios, embora a presente intenção recaia sobre os condomínios fechados do tipo club, categoria na qual se inclui o Farol da Ilha. Por isso, no estudo de condomínios, a observação e o entendimento da forma é imprescindível para que se definam os tipos e as funções que eles podem agregar. Santos (1985, p. 50) afirma que “forma é o aspecto visível de uma coisa. Refere-se, ademais, ao arranjo ordenado de objetos, a um padrão”. Já a função está ligada à atividade que cada forma pode desempenhar, pois “[...] a função está ligada diretamente à forma” (SANTOS, 1985, p. 51).

Quanto a essa relação entre forma e função, os condomínios da atualidade podem agregar muitas funções: a produção (no caso dos condomínios industriais), o armazenamento de bens e mercadorias (condomínios industriais) ou ainda, a prestação de serviços e o funcionamento da gestão e do comando, através da presença de empresas gestoras ou mesmo do gerente concierge, como ocorre com a gestão da Cyrela no condomínio Farol da Ilha, objeto de estudo desta dissertação.

Trata-se de uma novidade no mercado de imóveis de São Luís, embora já faça parte do mercado imobiliário em escalas maiores. O modelo club com gestão de concierge é um tipo específico de condomínio vertical que se apresentou em São Luís, a partir do Farol da Ilha, como um atrativo, uma novidade, que vem ganhando a preferência daqueles que podem pagar pelos seus custos e optam por esse tipo de moradia, ainda que outras formas de se habitar a cidade não tenham deixado de existir: casas em bairros residenciais, condomínios horizontais, condomínios verticais (dos mais diversos padrões econômicos), casas nos bairros periféricos, quitinetes, sítios, chácaras, palafitas, moradias precárias ou mesmo os atuais apartamentos em condomínios do programa Minha Casa Minha Vida (FERREIRA, 2013).

Sobre a atualidade do modelo club do condomínio Farol da Ilha, ela não ocorre apenas pelas evidências temporais de seu ano de lançamento (2008) e entrega (2010) em São Luís, mas também pela avaliação técnica utilizada no empreendimento, na condição de materialidade histórica. Como resultado da construção desses condomínios pode-se destacar a lógica da obtenção ou ampliação da renda imobiliária ou fundiária, que é a verdadeira intenção dos agentes promotores imobiliários envolvidos na produção do espaço urbano do tipo condomínio club, com gestão hoteleira (CARLOS, 2008; FERREIRA, 2013).

O modelo de produção do espaço a partir da habitação por planos horizontais (condomínios horizontais) ou verticais (condomínios verticais) abriu um vasto campo para que o condomínio sofresse uma valorização enquanto instituição capaz de normatizar a vida cotidiana.

Segundo Medina (1981, p. 161), “ao falarmos do condomínio estamos falando de um processo permanente de relacionamento entre pessoas e que se ordena e se institucionaliza para atingir determinados objetivos de interesse comum”. Vaz (2002) defende que o cerne da habitação coletiva residiria na ideia de indivíduos partilhando elementos da moradia. Entretanto, ao imprimir uma análise dos termos coletivo e apartamento, é também esta autora quem conclui haver, no próprio conceito dos termos, uma antítese, já que a palavra coletivo aponta para a reunião, o agrupamento, enquanto o termo apartamento relaciona-se com divisão, isolamento. De forma que, nos condomínios, dá-se a manifestação dessa dupla característica: o isolamento e a socialização, pois a unidade habitacional, o apartamento, à medida que limita o usuário, isola-o e à medida que proporciona áreas comuns de utilização/compartilhamento de áreas e serviços, congrega.

Como realidade física, os gated communities ou condomínios fechados surgem nos Estados Unidos, na década de 50 do século XX, quando as pessoas passaram a adquirir casas no entorno da cidade para segunda residência. No Brasil, entretanto, sua origem data-se da década de 1970, mas só ocorre a intensificação na produção desses espaços habitacionais a partir da década de 1980, havendo mesmo, a consolidação desse tipo de moradia, somente na década de 1990 (SILVA, 2012), pois para fugir dos problemas causados pelo crescimento acelerado das cidades, muitas pessoas, principalmente aquelas com renda mais elevada, procuram por moradias mais afastadas desses centros, com o desejo de contar com mais segurança e conviver mais próximos às áreas verdes. Surgem assim, os condomínios residenciais, uma nova proposta de se morar; vende-se agora um novo estilo de vida, mais saudável, em contato com a natureza, com conforto e a segurança pretendida. Tal fato pode ser observado em várias cidades (ARAÚJO, 2007).

Condomínio Farol da Ilha em São Luís

O município de São Luís situa-se na Região da Ilha do Maranhão, encontrando-se na zona costeira maranhense, limitando-se ao Norte com o município de São José de Ribamar, ao Sul, com o Estreito dos

Mosquitos; a Leste com a Baía de São José e a Oeste com a Baía de São Marcos, mais precisamente nas coordenadas 02°22'23" e 02°51'00" Latitude Sul; 44°26'41" e 43°59'41" de Longitude Oeste (IMESC, 2011).

O referido município pertence à Mesorregião do Norte Maranhense e à Microrregião do Aglomerado Urbano de São Luís. O empreendimento pesquisado foi o condomínio Farol da Ilha, situado na Av. dos Holandeses, 200, no bairro da Ponta d'Areia, localizado no setor Norte de São Luís (MA). Suas coordenadas geográficas são 2° 29' lat. Sul e 44° 18' long. Oeste, distando 5 km do centro histórico da cidade (CYRELA, 2011).

Uma curiosidade a respeito do endereço do condomínio Farol da Ilha diz respeito ao bairro onde ele estaria localizado. Para a Prefeitura de São Luís o empreendimento estaria no bairro São Marcos ou ainda, Ponta do Farol, mas nos documentos da incorporadora Cyrela, o mesmo empreendimento localiza-se no bairro da Ponta d'Areia. E por quê? Pelas razões que o capital escolheu, pois sendo o Farol da Ilha o primeiro condomínio club vertical com gestão hoteleira do município de São Luís, este estaria, melhor localizado no circuito de condomínios de alto padrão de acabamento e próximo (até mesmo pelo bairro), da Península, situada também na Ponta d'Areia.

Assim, do ponto de vista mercadológico e ainda, de acordo com a peça publicitária da Cyrela (2009, s/p), o produto imobiliário Farol da Ilha foi construído numa área nobre, privilegiada tanto pela natureza, quanto pelo homem, já que tem "vista para o exuberante mar de São Luís de um lado e para a beleza única da Laguna da Jansen do outro".

Além disso, o condomínio Farol da Ilha foi construído ao lado do Farol de São Marcos e está numa área que possui infraestrutura adequada, além de ter empreendimentos instalados próximo ao seu entorno, tais como: faculdades e universidades, escolas, supermercados, shoppings, estabelecimentos bancários, parques, clubes, restaurantes, cinemas, padarias, farmácias, academias, clínicas de beleza e estética, petshops e floriculturas, também hotéis, postos de gasolina, bares, boates, além de outros empreendimentos residenciais de alto padrão. O empreendimento tem as seguintes características: "terreno de 32.293,63 m², fachada em estilo contemporâneo, 10 torres de 2 ou 4 unidades por andar, num total de 400 unidades habitacionais" (CYRELA, 2009).

As torres Oceano, Prainha, Ondas do Mar e Maré, são as mais baixas, com apenas cinco pavimentos, apenas duas unidades habitacionais por andar e têm vista livre para o mar. Água Viva e Areias são torres de 15 pavimentos, com localização intermediária no condomínio, estando entre as torres de 239,85 m² e as de 142,83 m². Já as torres Coral, Caravelas, Península e Estrela do Mar têm vista para a Laguna da Jansen e também têm 15 pavimentos (CYRELA, 2009).

O padrão do empreendimento Farol da Ilha é dos mais altos na cidade de São Luís, podendo-se afirmar que até a entrega deste empreendimento, em 2010, nenhum outro, na modalidade club, congregando todos os itens de lazer, segurança e mesmo, oferta de serviços de hotelaria dentro do condomínio, havia sido construído na Ponta d'Areia, nem em outro

bairro do município de São Luís, capital do estado do Maranhão, apesar de outros, com essas mesmas ofertas de serviços e comodidades já estarem em construção no município de São Luís pavimentos.

As áreas comuns do condomínio Farol da Ilha são compostas de 35 itens: portaria, acesso a veículos, acesso a carga e descarga, vagas para visitantes, espaço gourmet; salão de festas adulto; boliche; lounge; espaço mulher; ateliê das artes; sala de estudos; lan house; salão de jogos; churrasqueira com forno de pizza; spiribol; espaço zen meditação; descanso com ofurô e sauna; fitness; ofurô externo; piscina adulto; bar tropical; piscina aquaspinning; piscina infantil; autorama; bricolagem; cinema; garage band; praça central externa; praça do carteado; playground; recreação infantil; salão de festas infantil; hamburgueria; salão de festas juvenil e quadra poliesportiva (CYRELA, 2009).

Além desses itens de conforto, distribuídos nos mais de 30.000 m² de terreno, onde foram executadas “plantas modernas e inteligentes” (CYRELA, 2009), o empreendimento conta com uma inovação no mercado: o Facilities by Cyrela, uma prestadora de serviços de gestão condominial, administrada pela própria incorporadora, que nos cinco primeiros anos do empreendimento, dará suporte aos moradores por meio de serviços permanentes, cujos valores estão inclusos no preço do condomínio. “Os serviços permanentes são: concierge; central de atendimento; help desk, courier, central de manutenção; primeiro atendimento em manutenção; central de limpeza, central de segurança, paisagismo exclusivo e instrutor de fitness” (CYRELA, 2009).

Os serviços de pay-per-use devem ser solicitados através do portal personalizado do condomínio, via web, no qual os moradores acessam um sistema de ordens de serviços que são monitorados pela central. Nesse caso, o custo do serviço é repassado diretamente ao usuário. Os serviços pay-per-use, oferecidos no Farol da Ilha são: pacotes personalizados de manutenção no apartamento; pacotes personalizados de limpeza das unidades; babá; copeira, cozinheira para eventos especiais; fornecimento de água, gelo, suportes e vasilhames; dedetização; controle de pragas; lavanderia; tinturaria; pequenos ajustes de vestuários; personal training; escolta; segurança para eventos; pet shop, banho e tosa, entrega e retirada de animais; organização de festas, eventos e buffet; carros com motoristas; carretas e micro-ônibus; SPA; massagem terapêutica; banhos aromáticos; instalação de home theater; sonorização de ambientes; pequenos reparos e manutenção de aparelhos; locação de filmes e outros serviços conforme necessidade dos proprietários (CYRELA, 2009).

A aplicabilidade do valor de uso e do valor de troca

A produção do espaço urbano em São Luís inerente à verticalização avançou, tendo em vista que o número de prédios construídos cresceu entre 1975 e 2005, uma vez que no intervalo 1975 a 1991 foram construídas setenta e três unidades e de 1992 a 2005 o mercado imobiliário lançou 189 prédios, o que revela incremento de 258,90%,

nesse íterim (SÃO LUÍS, 2006). Some-se a isso, que entre 1987 e 1997 o setor Norte de São Luís passou a ser produzido, sobretudo, pelo capital privado, que foi o responsável por 180 prédios, sendo 139 residenciais, 36 comerciais e cinco educacionais; as unidades habitacionais corresponderam a 3.348 apartamentos ou 9,0% sobre o total produzido pelo capital público nesse período, enquanto as comerciais representaram 1.272 unidades em que 870 equivaliam a salas e 402 a lojas (MARANHÃO, 1997 apud FERREIRA, 2013).

O negócio imobiliário da verticalização residencial, portanto, está sendo adensado no setor Norte de São Luís e, sobretudo na área da Ponta d'Areia e Calhau, onde, de 1975 a 2005 foram edificadas vinte e quatro empreendimentos com áreas privativas, variando de 54,00 m² a 430,00 m², cujo padrão de construção é alto e direcionado para uma determinada fatia do mercado.

De 2005 a 2008, ano de lançamento do condomínio Farol da Ilha, o que ocorreu no mercado de imóveis de São Luís foi “a chegada das construtoras de fora” conforme afirma o diretor de vendas da Ronierd Barros Consultoria Imobiliária (2013), estes se juntaram às construtoras locais, formando as incorporadoras. Caso da Cyrela, esta já entrou no mercado maranhense com capital de incorporação. Assim, a produção do espaço urbano de São Luís, que estava ocorrendo com capital privado das construtoras locais e com o financiamento bancário, passa a ser feito pelo capital de incorporação, o que gera um forte impacto no mercado imobiliário de São Luís. Este passa a produzir aqui unidades habitacionais numa velocidade nunca antes vista.

Foi como ocorreu o boom imobiliário na Ilha, ocorrendo um crescimento de oferta de imóveis (em 2005 eram 3.724). E em 2008, o total de oferta de imóveis em São Luís é de 8.360 considerando-se as variáveis de agosto a setembro do referido ano, ou seja, nota-se que com a entrada do Farol da Ilha no circuito imobiliário ocorre um aumento significativo da oferta de imóveis na cidade (Tabela 1). Percebe-se que este ritmo de crescimento mantém-se no início de 2009 (janeiro e fevereiro) com ofertas somando 2.502 imóveis (SINDUSCON-MA, 2009).

Julho/05 a Fevereiro/09 - Em unidades													
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	TOTAL
2005	-	-	-	-	-	-	548	505	529	720	679	743	3724
2006	589	594	573	491	650	625	583	552	498	501	432	400	6488
2007	430	582	618	596	477	320	277	*	*	*	*	*	3300
2008	*	*	*	*	*	*	*	1.794	1.843	1.780	1.707	1.236	8360
2009	1196	1306											2502

*De agosto de 2007 à julho de 2008 não foi realizada a pesquisa.

Tabela 1
Oferta de imóveis totais em São Luís (2005 a 2009)
Adaptado de SINDUSCON-MA (2009)

É nesse intervalo de tempo, ou seja, de 2005 a 2009, que a incorporadora Cyrela, responsável pela construção do condomínio Farol da Ilha, já atuante na cidade, passa a investir seu capital, mas não só ela, também a construtora GAFISA e a IMPAR. Esta última, junta-se

à construtora local META, formando a incorporação META-IMPAR e aquela, une-se à FRANERE, também local, formando a incorporação FRANERE-GAFISA, que responde pela construção do conjunto de condomínios Grand Park (RONIERD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA, 2010).

Corrêa (1989 apud FERREIRA; SILVA, 2005) revela as seguintes operações dos promotores imobiliários: incorporação, que é a parte mais importante, onde a localização, o tamanho das unidades e a qualidade do prédio a ser construído são definidos; o financiamento; o estudo técnico; a construção ou produção física do imóvel e a comercialização ou transformação do capital mercadoria em dinheiro. Esse autor afirma também que muitas dessas atuações não são, necessariamente, realizadas por uma única empresa, uma vez que algumas são responsáveis apenas pela construção, outras se especializam pelas vendas, sendo que outras (em número reduzido) têm capacidade organizacional e financeira para concentrar todas as operações.

Ressalte-se que dadas às limitações da pesquisa no sentido de se obter dados reais das vendas de imóveis no mercado imobiliário desta cidade, utilizou-se dados de julho de 2005 a julho de 2007 e de agosto de 2008 a fevereiro de 2009 quando foi realizada a última grande pesquisa do Índice de Velocidade de Vendas (IVV) em São Luís, pelo Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Maranhão (Tabela 2). A qual revelou que a média passou de 3,3% entre 2005 e 2006, 6,2% entre 2006 e 2007, e mesmo sem o Sindicato realizar a pesquisa por 1 ano (agosto de 2007 a julho de 2008), vê-se que ocorreu aumento também na faixa de 0,6% entre os anos de 2007 e 2008 (SINDUSCON-MA, 2009).

Julho/05 a Fevereiro/09 - em %													Média Ano
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
2005	-	-	-	-	-	-	6,9	9,0	16,0	8,9	9,1	6,6	9,4
2006	14,6	11,3	12,9	11,2	9,5	8,3	9,4	15,9	12,2	16,0	20,8	10,5	12,7
2007	15,6	9,6	19,7	17,8	25,4	20,6	23,8	*	*	*	*	*	18,9
2008	*	*	*	*	*	*	*	17,4	23,6	20,1	18,9	17,6	19,5
2009	23,4	15,7											19,5

*De agosto de 2007 à julho de 2008 não realizada a pesquisa.

Tabela 2

Índice de velocidade de vendas em São Luís (2005 a 2009)

Adaptado de SINDUSCON-MA (2009)

Valor de mercado, para Cladera (1989 apud ALVES, 2009, p. 178) é o “preço mais provável para a venda de um imóvel caracterizado como de funcionamento racional (economicamente) por parte da oferta e da demanda”. Esse valor de mercado, tanto para os agentes imobiliários quanto para a prefeitura pode não estar de acordo com a definição acima. Segundo Alves (2009), esse valor implica em que o comprador e o vendedor estejam no mesmo campo de interesse econômico; que os dois estejam informados e atuem em conjunto; o imóvel deve ser exposto por um período de tempo razoável no mercado, de forma aberta e transparente; e que não exista uma atuação voluntariamente especuladora por parte do vendedor.

Dito isso, esclareça-se que urbanização é um processo que se expande para além da industrialização, sofrendo forte influência da revolução nos processos de informação, de necessidades humanas contemporâneas (SPÓSITO, 1991), como: ampliação do consumo, homogeneização de hábitos e modos de vida. Essas características redefinem a cidade e a própria ideia que se tem sobre o urbano, mas longe de apresentá-la como um lócus de igualdade, revela as contradições que se manifestam no diferenciado uso do solo, o que deriva da desigualdade espacial. (CARLOS, 2008).

Por isso, as características de venda dos imóveis ofertados são diferentes dependendo da localização e claro, do poder aquisitivo de quem pode ou opta morar em determinada localidade (Tabela 3).

Como produto do boom imobiliário de São Luís, as características dos imóveis ofertados e vendidos em fevereiro de 2009 eram as seguintes: os imóveis de quatro quartos foram mais vendidos no Olho d'Água e na Ponta d'Areia, onde situa-se o condomínio Farol da Ilha e onde o valor do m² era/é mais caro. Isso revela que as famílias que residem nesses bairros têm melhores condições econômicas e essa situação é revelada na preferência pelo local de moradia, bem como na escolha de imóveis maiores e mais confortáveis, visto que há os fatores hedônicos (ligados ao prazer de se morar em determinado lugar), mas também há o fetiche que a mercadoria imobiliária exerce sobre o cliente.

BAIRROS	OFERTAS					%	VENDAS					%
	1Q	2Q	3Q	4Q ou +	Total		1Q	2Q	3Q	4Q ou +	Total	
Calhau	0	191	175	128	494	37,8	0	10	20	6	36	17,6
Cohama	0	96	0	0	96	7,4	0	37	0	0	37	18,0
Filipinho	0	192	0	0	192	14,7	0	18	0	0	18	8,8
Forquilha	0	192	0	0	192	14,7	0	7	0	0	7	3,4
Olho d'Água	0	20	0	35	55	4,2	0	6	0	1	7	3,4
Ponta D'Areia	0	0	18	15	33	2,5	0	0	3	0	3	1,5
Ponta do Farol	0	0	0	14	14	1,1	0	0	0	1	1	0,5
Renascença	0	6	53	17	76	5,8	0	2	2	0	4	1,9
São Marcos	0	0	0	7	7	0,5	0	0	0	0	0	0,0
Turu	0	98	49	0	147	11,3	0	88	4	0	92	44,9
TOTAL	0	795	295	216	1.306	100,0	0	168	29	8	205	100,0
%	0,0	60,9	22,6	16,5	100,0		0,0	82,0	14,1	3,9	100,0	

Tabela 3

Ofertas e vendas por bairros x nº de quartos em São Luís

Adaptado de SINDUSCON-MA (2009)

Nos bairros do Olho d'Água e Turu houve maior oferta de imóveis de 2 e 3 quartos, sinalizando que também nesses bairros o poder aquisitivo era alto e que havia oferta do mercado, em função da expectativa do potencial cliente, adquirir imóveis ali. Já no bairro Cohama, onde se instalou a “nova classe média de São Luís” (RONIERD BARROS; PEREIRA FEITOSA; FRANCISCO ROCHA; SINDUSCON-MA, 2013), a maior oferta foi de imóveis de 2 quartos, revelando aí, a percepção do mercado, de que nesse bairro o cliente pertence à classe média, não alta.

No Filipinho e Forquilha foram vendidos maior número de imóveis de 2 quartos. Este, situado em região periférica e aquele, em situação de declínio, em função da dinâmica da cidade e de razões políticas

(Planos Diretores) que sinalizaram seu vetor de expansão para o setor Norte, onde está situada a Ponta d'Areia e o condomínio Farol da Ilha (RONIERD BARROS; PEREIRA FEITOSA; FRANCISCO ROCHA; SINDUSCON-MA, 2013). Essas razões respondem pela maior oferta de imóveis com 2 quartos apenas, com baixo padrão de acabamento e com valor compatível com o poder econômico da classe econômica mais baixa.

No mercado o valor de troca (preço) da terra sobrepõe-se ao valor de uso (lotes, ruas). Então, áreas urbanas privilegiadas pela localização, com proximidade do litoral e servidas por boa rede de serviços e transporte têm sido destinadas cada vez mais à troca. Nessas localizações, os preços podem ser mais elevados ou reduzidos dependendo tanto dos investimentos em infraestrutura básica, como também, devido à instalação de grandes empreendimentos que acabam beneficiando e consequentemente, valorizando ainda mais o local (bairro, rua, avenida), alterando/inflacionando o valor do solo nessas áreas.

Isso ocorre porque a produção do espaço urbano residencial verticalizado segue o mesmo padrão de diferenciação/segregação econômica e social do próprio capitalismo. Assim, o tipo de moradia, o local, o tamanho e as próprias condições de sociabilização, como lazer comunitário e prática de esporte expressam o perfil econômico e social de cada morador, ou ainda, qual seu lugar social no processo de produção material da sociedade.

Nos bairros (Quadro 1) onde o poder econômico é maior (Renascença II, Calhau, Ponta d'Areia, Ponta do Farol e São Marcos) a oferta de imóveis com 4 vagas de garagem permaneceu estável, mas no Olho d'Água e Turu houve acréscimo, assim como no Filipinho e Forquilha, o que indica que o mercado de imóveis está "de olho" na demanda, no perfil socioeconômico do cliente da classe média (IBGE, 2010), que pode adquirir imóvel naquela localidade. Ressalte-se: imóveis com padrão de acabamento compatível com a renda e com a capacidade de financiamento possível de bens móveis (carro), devido à política favorável das instituições bancárias (NAPOLITANO; MEYER; STEFANO, 2012).

BAIRROS	Nº DE QUARTOS	DEZ 2008	JAN 2009	FEV 2009
Ponta d'Areia, São Marcos, ponta do Farol, Renascença II e calhau	3 e 4	567 unidades 1 a 4 vagas	549 1 a 4 vagas	511 1 a 4 vagas
Olho d'Água e Turu	2 e 3	997 1 a 3 vagas	962 1 a 3 vagas	1.090,00 1 a 3 vagas
Cohama	2	663 2 vagas	647 2 vagas	795 2 vagas
Filipinho e Forquilha	2	669 2 vagas	647 2 vagas	795 2 vagas

Quadro 1

Oferta de imóveis no período de dezembro de 2008 a fevereiro de 2009 em São Luís

Adaptado de SINDUSCON-MA (2009)

O oposto também observa-se entre os agentes sociais que produzem o espaço urbano, afinal, os promotores imobiliários desenvolvem estratégias

visando, sobretudo, aumentar seus lucros. Atuam via valorização/especulação do solo (FERREIRA; SILVA, 2005). Uma dessas estratégias é a produção de imóveis para a população de alta renda, caso dos imóveis do condomínio Farol da Ilha, excluindo as classes menos favorecidas, ação que acaba por reforçar e ampliar a segregação residencial na cidade de São Luís e particularmente, no bairro da Ponta d'Areia.

Apesar da intensa produção de condomínios verticais na cidade e em especial, nas áreas onde o valor do metro quadrado é mais elevado, condomínios horizontais continuaram sendo produzidos em São Luís. De forma geral, houve um crescimento da oferta de condomínios horizontais e verticais em São Luís, no ano de 2006, passou de 14,6% (janeiro) para 20,8% (novembro), em janeiro de 2007, de 15,6% para 23,8% em julho, em 2008, no mês de agosto com 17,4% para 17,6% em dezembro, e em 2009 um decréscimo de 23,4% para 15,7% entre os meses de janeiro e fevereiro (Gráfico 1).

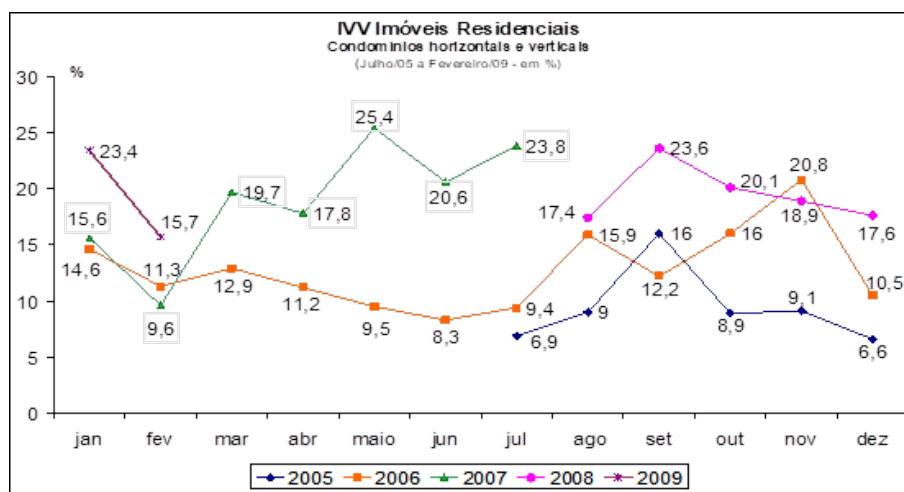


Gráfico 1

Crescimento da oferta de condomínios horizontais e verticais em São Luís (2005-2009)

Adaptado de RB (2009); Francisco Rocha (2009); SINDUSCON-MA (2009).

Mesmo com a crescente oferta de condomínios residenciais verticais, São Luís oferecia, de dezembro de 2008 a janeiro de 2009 um percentual forte de condomínios horizontais, que se manteve devido à valorização do solo e da consequente ação dos agentes imobiliários, cujas ações visam o lucro e não o conforto de quem vai usufruir do imóvel (RB, 2009; FRANCISCO ROCHA, 2009; SINDUSCON-MA, 2009). A crescente edificação de prédios residenciais verticais tem relação com o preço do solo e com a própria área construída, que no caso da verticalização é multiplicada algumas vezes.

Atualmente em São Luís, a construção de torres ocorre em três situações urbanas distintas: em áreas de baixa densidade, onde elas são exceção, como Ponta do Farol e Renascença I, em áreas de alta densidade, onde elas se concentram e predominam; e em áreas ainda desocupadas, como a faixa definida pelas avenidas Litorânea e dos Holandeses, que se estende da Ponta do Farol ao Calhau e ao Olho d'Água (BURNETT, 2012, p. 71).

Ocorre que, em termos de “escala de operações” (ALMEIDA, 1982), as obras residenciais verticais são mais rentáveis, principalmente em áreas nobres já que os terrenos são mais caros, onde a infraestrutura é considerável, sendo o público mais seletivo e de elevada renda, o que inviabiliza a construção da moradia unifamiliar, e permite a venda, ainda na planta, de grande percentual dos apartamentos colocados no mercado.

Nesse sentido, os bairros mais disputados para lançamentos de novos prédios na capital maranhense foram, desde 2005, e ainda são o Renascença II, Calhau e Ponta d’Areia (incluindo hoje, a Península), os quais se localizam no setor Norte ou no “Novo Polo Urbano” (FERREIRA; SILVA, 2005).

O produto imobiliário Farol da Ilha foi lançado no mercado em 2008, ocasião em que o valor do metro quadrado (m^2) do imóvel, na planta variava de R\$ 4.000,00 a R\$ 5.000,00, conforme dados da Ronierd Barros Consultoria Imobiliária (2012). Na ocasião da entrega do condomínio, em 2010, o valor do m^2 chega ao limite e vai a R\$ 6.000,00. Esses valores, embora reais, ao serem confrontados com os valores oficiais do SINDUSCON-MA (2009), não se confirmam, o que revela mais uma estratégia do mercado para mascarar a inflacionalização do valor do solo construído em São Luís, de 2008 a 2009.

Mediante dados do SINDUSCON-MA (2009), o valor médio do m^2 dos imóveis residenciais (vertical) em São Luís no período de dezembro/08 e fevereiro/09 era de R\$; 2.400,00 no bairro do Calhau, R\$: 1.231,00 na Cohama, R\$: 2.819,00 no Olho d’Água, R\$: 3.216,00 na Ponta d’Areia, R\$: 3.453,00 na Ponta do Farol, R\$: 3.005,00 no Renascença 2, R\$: 4.800,00 no São Marcos, R\$: 1.179,00 no Turu.

Em dezembro de 2008, o Índice de Velocidade de Vendas (IVV) de imóveis em São Luís foi de 17,6%. O decréscimo das vendas, ao se comparar o índice com o do mês anterior, novembro de 2008, foi menor do que o verificado nos anos de 2005 e 2006. Destacam-se a seguir os principais resultados da pesquisa empírica dos índices apurados em dezembro de 2008. Os imóveis de 2 quartos responderam por 54,2% das ofertas e por 90,8% das vendas. Imóveis de 3 e 4 quartos representaram, respectivamente, 26,5% e 19,3% das ofertas. Os imóveis de 60 a 80 m^2 corresponderam à maioria das ofertas, entretanto, os de 30 à 46 m^2 foram os mais vendidos. (SINDUSCON-MA, 2009; RONIARD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA, 2012).

O bairro do Calhau concentrou a maioria das ofertas, 44,2%, seguido do bairro do Turu, com 36,4%. Quanto às vendas, o bairro do Turu respondeu por 79,3% dos imóveis vendidos, Calhau por 7,3%, Olho d’Água e Cohama, individualmente, por 5,0%. (SINDUSCON-MA, 2009; RONIARD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA, 2012).

Em relação aos imóveis ofertados, 46,9% (580) estavam na planta, a maioria seria construído com recursos financeiros próprios. Destes, 35,8% seriam de 2 quartos, 36,5% de 3 quartos e 27,5% de 4 quartos ou mais. Ainda em relação às ofertas, 27,0% (333) estavam em construção no acabamento, boa parte utilizando recursos do Sistema Financeiro

de Habitação e de 2 quartos. (SINDUSCON-MA, 2009; RONIARD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA, 2012).

Imóveis no acabamento e na fundação responderam por 52,3% e 35,3% das vendas, respectivamente. Quase todos, 90,8%, eram de 2 quartos e iriam dispor de somente 1 vaga na garagem. Imóveis com 2 vagas na garagem representaram 39,2% da oferta, a maioria com 3 ou 4 quartos. De acordo com dados da Cyrela (2009) e SINDUSCON-MA (2009), as unidades residenciais com 2 elevadores corresponderam a 54,6% do total das ofertas do mês, entretanto, 85,3% das vendas foram de imóveis que não dispunham de elevador.

Do total dos imóveis ofertados em dezembro de 2008, 8%(99) eram casas, sendo que 86,8% destas possuíam área útil de 90 a 216m². Foram vendidas no mês 7, casas, todas com até 89m², correspondendo a 3,2% do total das vendas. (SINDUSCON-MA, 2009).

O índice de 23,4%, registrado em janeiro de 2009, foi o maior já verificado neste mês, em todo o período de aplicação da pesquisa do IVV pelo SINDUSCON-MA. Como nos outros anos, houve uma elevação do índice desse mês comparado com o anterior, fortemente influenciado pelas vendas dos imóveis de 2 quartos.

Abaixo, destacam-se outros resultados apurados no mês de janeiro de 2009: dos imóveis ofertados, seguem os números de vendas totais, na Tabela 4.

Julho/05 a Fevereiro/09 – Em unidades												
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
2005	-	-	-	-	-	-	38	46	85	64	62	49
2006	86	67	74	55	62	52	55	88	61	79	90	41
2007	67	56	122	106	121	66	66	*	*	*	*	*
2008	*	*	*	*	*	*	*	313	435	359	324	218
2009	281	205										

* De agosto de 2007 à julho de 2008 não há dados oficiais, porque não foi possível que o SINDUSCON realizasse a pesquisa, dada a omissão de dados por parte das empresas imobiliárias e mesmo das incorporadoras.

* De agosto de 2007 à julho de 2008 não há dados oficiais, porque não foi possível que o SINDUSCON realizasse a pesquisa, dada a omissão de dados por parte das empresas imobiliárias e mesmo das incorporadoras.

Tabela 4

Vendas totais de imóveis em São Luís, de 2005 a 2009

Adaptado de SINDUSCON-MA (2009)

Portanto, o bairro do Calhau concentrou a maior quantidade de imóveis ofertados, 44,3%, seguido do bairro do Turú com 23,1% das ofertas. (SINDUSCON-MA, 2009). Quanto às vendas, o bairro do Turu respondeu por 48,3% do total das unidades residenciais vendidas, seguido do bairro da Cohama com 30,9% e do Calhau com 12,8% das vendas.

Diferente do mês anterior, a maioria das vendas, 42,7%, foi de imóveis na planta e todos seriam construídos com recursos próprios. Imóveis no estágio do acabamento responderam por 40,9% dos negócios fechados e boa parte construídos com recursos do SFH. Em ambos, a totalidade era de imóveis com 2 quartos. (SINDUSCON-MA, 2009).

47,1% dos imóveis ofertados iriam dispor, individualmente, de 2 ou mais vagas na garagem, os restantes de somente 1 vaga. 85,5% dos imóveis vendidos dispunham de somente 1 vaga na garagem.

Como nos outros anos, o índice de fevereiro de 2009 recuou em relação à janeiro, registrando 15,7% e os imóveis de 2 quartos permaneceram

como os mais vendidos, influenciando na geração do índice. Dos resultados apurados no mês de fevereiro de 2009, destacaram-se os seguintes dados, de acordo com o SINDUSCON-MA (2009): Apesar dos imóveis de 2 quartos terem sido os mais vendidos, com 160 unidades negociadas, houve o crescimento das vendas dos de 3 quartos em relação aos meses anteriores, com 28 unidades vendidas. O bairro que mais contribuiu para as boas vendas dos imóveis de 2 quartos foi o do Turu e, para os de 3 quartos, o do Calhau. Quanto à venda de imóveis na planta, todos de 2 e 3 quartos, respondeu por 45,8% das vendas e os no acabamento, exclusivamente de 2 quartos, representaram 36,6%. (SINDUSCON-MA, 2009).

Quanto às vagas de garagem, como nos meses anteriores, a maioria nas ofertas, 60,8% (694) foi de imóveis com 1 vaga na garagem e quanto às vendas, 81,0% (166). Somente cinco imóveis de 3 quartos dispuseram de uma vaga na garagem e seis de 2 quartos, de duas vagas. (IMOBILIÁRIA PEREIRA FEITOSA, 2012; RONIARD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA, 2012).

Na pesquisa do IVV, os bairros da Forquilha e do Filipinho foram contemplados com a construção de apartamentos de 2 quartos, através do programa “Imóveis na Planta”. Cada bairro recebeu 192 unidades, totalizando 384 imóveis (SINDUSCON-MA, 2009). Entretanto, as vendas nos bairros da Forquilha de 7 unidades e no Filipinho de 18 unidades foram inferiores às 88 unidades ocorridas no Turu e às 37 da Cohama. (IMOBILIÁRIA PEREIRA FEITOSA, 2012; RONIARD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA, 2012).

O Condomínio Farol da Ilha foi entregue em 2010, mas o mercado estava desaquecendo e ainda havia muitas unidades por comercializar. Ocorre que quando um imóvel é entregue e está, como diz o discurso da mídia impressa: pronto para morar, os preços sobem novamente e há uma tendência de aquecimento nas vendas. Passado essa euforia da entrega, em 2011 o mercado sofreu uma estagnação nos preços e em julho de 2012, com a acomodação do mercado imobiliário de São Luís, houve um desaquecimento nas vendas. (RONIARD BARROS, 2012).

Na prática, no ato da entrega, uma unidade habitacional do Farol da Ilha, de 187m² que variou de R\$ 905.483,00 a 981.523,00, dependendo de quão melhor fosse sua localização; um apartamento de 239 m², valia 1.402.287,00, de forma que o valor do m² passou a variar, respectivamente, de R\$ 4.740,22 a 5.240,38, para as unidades de 187m² e R\$ 5.846,48, para os apartamentos de 239 m². (CYRELA, 2012).

Em geral, os preços das cidades estão em alta; os imóveis novos valorizaram 17% em um ano, mais que a média do país. Não é o que ocorre em São Luís. O preço médio do metro quadrado de casas e apartamentos novos subiu pouco acima da Inflação [...] a cidade nunca foi tão cara. Em alguns bairros os preços dobraram em pouco mais de um ano (EXAME, 2013, p. 110).

De acordo com a pesquisa realizada na Cyrela e nas imobiliárias cadastradas pela Cyrela e Cia, o financiamento das unidades do Farol da Ilha ocorreu da seguinte forma: entrada mínima de 20% do valor do imóvel e possibilidade de financiamento de até 80% do valor total, desde

que a prestação fique em torno de 1/3 dos rendimentos do financiador. Ou seja: para um imóvel de 187m², no valor atual de R\$ 846.000,00 se o cliente arcar com uma entrada de 20%, a Caixa Econômica Federal financia até 677.000,00, mas para isso, o cliente terá que comprovar um rendimento mensal mínimo de 30.000,00, o que já define o perfil social do morador do Farol da Ilha.

Uma prática que se tornou constante aos investidores do setor imobiliário na cidade de São Luís foi adquirir o imóvel na planta, por ocasião do lançamento comercial do produto e na ocasião da entrega, vender o imóvel, tendo, dessa forma, o capital investido multiplicado algumas vezes, com taxas de lucros superiores aos investimentos bancários, conforme entrevista com setor comercial da Ronierd Barros Consultoria Imobiliária (2012).

Entretanto, de acordo com entrevista feita com corretores da Ronierd Barros Consultoria Imobiliária, o que ocorre desde 2012 no Farol da Ilha é um fenômeno inédito no mercado: o corretor A, por exemplo, relata que clientes que adquiriram imóvel no Farol da Ilha, ainda na planta visando a valorização do empreendimento e o aumento do valor do m², vivem o pesadelo de ter a incorporadora Cyrela como maior concorrente, já que ela, ainda dispondo de unidades habitacionais não comercializadas (abril de 2013) e detendo poder sobre a regulação dos preços, diminuiu o valor dos imóveis no Farol da Ilha, fazendo com que o investidor não consiga vender seu produto, devido o preço da própria Cyrela estar menor.

O perfil socioeconômico do cliente Cyrela que adquiriu/adquire um apartamento no Farol da Ilha, conforme entrevista com a gerência comercial da Cyrela e Cia, imobiliária da própria Cyrela é o seguinte: empresários, juizes, desembargadores, advogados bem sucedidos, promotores, delegados, médicos, dentistas, administradores e em casos raros, comerciantes, com renda mensal igual ou superior a R\$ 30.000,00.

Esse perfil, entretanto, já não obedece ao antigo, onde o comprador de um imóvel desse padrão era, geralmente, casado, na faixa dos 45 a 55 anos, com filhos. Hoje, há uma procura por esse padrão de imóvel, também por jovens, na faixa dos 35 anos, solteiros ou separados, bem sucedidos profissionalmente e que, por terem uma condição social equiparada ao comprador de uma unidade habitacional maior, no caso, de 287m², também optam por morar num condomínio club com serviços diferenciais de concierge e com a ressalva que estes procuram imóveis menores, preferindo, geralmente e no caso do Farol, apartamentos de 142m².

Segundo o diretor comercial da RB, houve, por ocasião do lançamento do produto Farol da Ilha, uma grande resistência dos compradores e mesmo dos corretores, que se questionavam como uma empresa como a Cyrela poderia colocar no mesmo ambiente – privilegiado pela natureza e pelo projeto Farol da Ilha – apartamentos com 142m², 187m² e 239m². Entretanto, hoje, tanto corretores quanto clientes compreendem que essa foi uma estratégia do mercado, “uma grande sacada”, no dizer dos representantes da Imobiliária Francisco Rocha, que consideram positiva

a mesclagem socioespacial. (RONIERD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA, 2012).

Todos os corretores ouvidos relatam que tiveram receio de não vender o produto. O corretor A disse que: “aqui em São Luís, quem tem dinheiro não quer se misturar com quem não tem”; o corretor B disse que “nunca houve isso aqui”, que ele ficou muito pensativo, inicialmente; o corretor C relatou que foi preciso rever seus conceitos acerca da nova formação familiar em São Luís”, disse que demorou para o mercado absorver a ideia e para ele mesmo aceitar que poderia haver um comprador com potencial econômico forte, mas sem família tradicional, que podia ser alguém solteiro, solteira, separado, com um filho apenas, já o corretor D relatou que, para ele, pessoalmente, não houve surpresa, considerando que o poder comercial da referida incorporadora é muito alto e o corretor E, afirmou que teve clientes surpreendidos por essa “armadilha do mercado”, enquanto o diretor comercial da RB disse, ao ser entrevistado, que “em resumo, hoje não é uma boa comprar imóvel da Cyrela para investir, porque no final das contas acaba esta, sendo a maior concorrente ao capital do investidor, já que neste momento ela baixa seus preços para acabar com o estoque de imóveis que ainda tem no Farol e nenhum investidor pode ou quer baixar o preço e vender por menos do que comprou”.

São Luís, seguiu a mesma dinâmica nacional, passando primeiramente pelo processo de euforia e atualmente, de acomodação (NAPOLITANO; MEYER; STEFANO, 2012). Apesar disso, a cidade dos azulejos e sobradões continua hoje, seu crescimento vertical predominantemente residencial ao longo da Avenida dos Holandeses e os bairros mais desejados, por sinalizarem o status de alta renda são: Ponta do Farol, São Marcos, Calhau e Ponta d’Areia, onde o condomínio Farol da Ilha está situado e serviu como a nova expressão da reprodução do espaço urbano em São Luís.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Mediante concepções destacadas, compreende-se que o condomínio Farol da Ilha torna-se condição e nova expressão da reprodução do capital em São Luís à medida que constitui uma mercadoria fetichizada, um condomínio que, na aparência é perfeito para se morar, mas que, em essência, é a materialização de altos lucros gerados sobre o valor do solo construído.

Diante do exposto na pesquisa, viu-se que morar no primeiro condomínio club com gestão hoteleira construído em São Luís, imprime um status, uma ideologia. Há um poder simbólico nessa nova expressão da reprodução do capital em São Luís. Esta, que como a maioria das cidades, vem passando pelo processo de mudança na sua estrutura espacial.

Logo, morar em um condomínio club com gestão hoteleira passa uma informação à sociedade acerca do lugar social do sujeito proprietário, um lugar de enunciação discursiva, que simboliza status social, prestígio e hierarquia. Isso retorna ao mercado imobiliário em forma de valorização

dos produtos de habitação ou mesmo dos imóveis comerciais que se encontram na área de influência social do condomínio.

Diante do exposto, pode-se dizer que o condomínio Farol da Ilha tornou-se ainda, condição para a reprodução do capital, pois está situado numa área de expansão urbana bem sucedida, o que vem beneficiando tanto o Estado, quanto os demais agentes empreendedores do mercado de terras em São Luís: as incorporadoras, construtoras, instituições bancárias e imobiliárias.

Depreende-se, ainda, que nos espaços privilegiados pelas belezas naturais, na orla do município de São Luís, o valor de uso, ou ainda, de moradia, foi substituído pelo valor de troca, ou seja: a terra construída passou a receber um valor e este valor, tanto maior, quanto mais privilegiado o local de instalação da habitação, que dessa forma, passa a produto imobiliário.

O espaço produzido pelo capital, no seu processo de reprodução, tornou-se, portanto, político e estratégico. Político, porque visou atender a interesses diversos e dos diferentes agentes envolvidos na reprodução do capital. Estratégico também, pois quem detinha o poder sobre a terra, pôde escolher (sob que forma) o capital iria se reproduzir no local onde foi construído o Farol da Ilha.

Referências

- ALMEIDA, Roberto Schmidt de. Aspectos espaciais da ação recente dos incorporadores imobiliários no município do Rio de Janeiro. *Revista Brasileira de Geografia*, Rio de Janeiro, ano 44, n. 2, p. 297-312, abr./ jun. 1982.
- ALVES, Paulo Reynaldo Maia. Valores do Recife: o valor do solo na evolução da cidade. Recife: Luci Artes Gráficas, 2009.
- ARAÚJO, Nelson Paes Leme Domingues de. Os condomínios residenciais horizontais e as transformações na paisagem do Morro do Imperador em Juiz de Fora/MG. Juiz de Fora, MG: Anppas, 2007. Disponível em: . Acesso em: 15 maio 2013.
- BURNETT, Frederico Lago. São Luís por um triz: escritos urbanos e regionais. São Luís: Ed. UEMA, 2012.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri. A (re)produção do espaço urbano. São Paulo: Edusp, 2008.
- CYRELA BRASIL REALIT. Farol da Ilha: perfeito para sua vida. São Luís, 2009. Disponível em: . Acesso em: 15 jan. 2011.
- ESPECIAL Imóveis. Exame, São Paulo, ano 27, n. 9, Número especial maio. 2013.
- FERREIRA, Antônio J. de A. A produção do espaço urbano em São Luís do Maranhão: passado e presente; há futuro?. São Luís: Ed. JR, 2013.
- FERREIRA, Antônio J. de A; SILVA, Cláudio R. M. A lógica capitalista da produção do espaço urbano de São Luís (1971 a 2003). In: SIMPÓSIO NACIONAL DE GEOGRAFIA URBANA, 9., 2005. Anais... Manaus-AM: Ed. da Universidade Federal do Amazonas, 2005. 10p.

- GIL, Antônio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- HARVEY, David. O enigma do capital e as crises do capitalismo. Tradução de João Alexandre Peschanski. São Paulo: Boitempo, 2011.
- IMOBILIÁRIA FRANCISCO ROCHA. Encarte sobre o Farol da Ilha. 2009/2013. Disponível em: < <http://www.franciscorocha.com.br/>>. Acesso em: 02 maio 2013.
- IMOBILIÁRIA PEREIRA FEITOSA. Condomínio Farol da Ilha. São Luís, 2012. Entrevista concedida pelo diretor comercial à Josenilde Cidreira Vieira.
- IMOBILIÁRIA PEREIRA FEITOSA. Encarte sobre o Farol da Ilha. 2013. Disponível em: < <http://www.pereirafeitosa.com.br/>>. Acesso em: 02 maio 2013.
- INSTITUTO MARANHENSE DE ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS E CARTOGRÁFICOS. Situação Ambiental da Ilha do Maranhão. São Luís: IMESC, 2011.
- MARTINS, Gilberto de Andrade. Metodologias convencionais e não-convencionais e a pesquisa em administração. Caderno de Pesquisa em Administração, São Paulo, v. 00, n. 0, p. 1-5, 1994.
- MEDINA, Carlos A. de. Uma questão que nos interessa: o condomínio. In: VALLADARES, L. (Org.). Habitação em questão. Rio de Janeiro: Zahar, 1981. p. ?
- NAPOLITANO, Giuliana; MEYER, Carolina; STEFANO, Fabiane. A hora é de comprar ou vender? Exame, São Paulo, ano 46, v. 1017, n. 10, p. 41-96, 2012.
- RONIERD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA. Condomínio Farol da Ilha. São Luís, 2012. Entrevista concedida pelo diretor comercial à Josenilde Cidreira Vieira.
- RONIERD BARROS CONSULTORIA IMOBILIÁRIA. Encarte sobre o Farol da Ilha. 2009/2013. Disponível em: < <http://www.ronierdbarros.com.br/content/>>. Acesso em: 02 maio 2013.
- SANTOS, Milton. Espaço e método. São Paulo: Nobel, 1985.
- SÃO LUÍS. Prefeitura Municipal. Plano diretor de São Luís. São Luís, 2006.
- SILVA, Luís Edgar Ferreira da. A zona de expansão urbana na região metropolitana de São Luís-MA: dispersão urbana e condomínios fechados no período de 1990 a 2010. 2012. Monografia (Graduação em Geografia) – Universidade Federal do Maranhão, São Luís, 2012.
- SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL DO MARANHÃO. Pesquisa IVV – índices de velocidade de vendas dos imóveis em São Luís. São Luís: SINDUSCON-MA/IEL-MA, 2009. (Relatório, n. 11).
- SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL DO MARANHÃO. Pesquisa IVV – índices de velocidade de vendas dos imóveis em São Luís. São Luís: SINDUSCON-MA/IEL-MA, 2013. (Relatório, n. 05).
- SOUZA, Maria Julieta Nunes de. “Sorria você está sendo filmado”: vigilância do cotidiano nas grandes cidades. In: ENCONTRO NACIONAL EM PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL. 10., 2003, Belo Horizonte. Anais... Belo Horizonte: ANPUR, 2003.

SPÓSITO, Maria Encarnação B. O chão arranha o céu: a lógica da reprodução monopolista da cidade. 1991. Tese (Doutorado em Organização do Espaço) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1991.

VAZ, Lilian Fessler. Modernidade e moradia: habitação coletiva no Rio de Janeiro séculos XIX e XX. Rio de Janeiro: Ed. 7 Letras, 2002.

Notas

- [1] Profissional dedicado a atender todas as necessidades dos condôminos, além das necessidades gerais do condomínio.