

Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais

ISSN: 1517-4115

revista@anpur.org.br

Associação Nacional de Pós Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional

Pozzi de Castro, Carolina Maria; Zanin Shimbo, Lúcia

DAS COOPERATIVAS AUTOFINANCIADAS ÀS CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS DE CAPITAL ABERTO. A Ampliação do Mercado Habitacional
Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais, vol. 12, núm. 2, noviembre, 2010, pp.

53-74

Associação Nacional de Pós Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional
Recife, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=513951690005>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

DAS COOPERATIVAS AUTOFINANCIADAS ÀS CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS DE CAPITAL ABERTO

A AMPLIAÇÃO DO MERCADO HABITACIONAL

CAROLINA MARIA POZZI DE CASTRO
LÚCIA ZANIN SHIMBO

R E S U M O *Este artigo analisa as principais alterações e permanências que ocorreram na produção habitacional voltada para os estratos médio e médio-baixo da população, promovida pelas cooperativas autofinanciadas da década de 1990 e pelas empresas construtoras e incorporadoras de capital aberto dos anos 2000 na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP). Em especial, enfatizamos algumas questões relacionadas ao padrão de lançamentos residenciais, à estrutura produtiva e de financiamento e ao impacto dessa produção no conjunto da dinâmica imobiliária metropolitana. Partimos do argumento de que a formação de um padrão econômico, inicialmente proposto pelas cooperativas autofinanciadas e, posteriormente, potencializado pelas empresas financeirizadas com forte apoio estatal, tornou-se fundamental para a consolidação de um mercado habitacional e para a elevação da atividade imobiliária em períodos recentes.*

P A L A V R A S - C H A V E *Habitação; mercado habitacional; política habitacional; cooperativas; autofinanciamento; empresas construtoras; capital financeiro.*

INTRODUÇÃO

Este artigo propõe a discussão acerca das relações e condicionantes entre mercado e produção habitacional, em períodos de elevação da atividade imobiliária em São Paulo e nos municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).¹ Nessa perspectiva, trata da produção de moradias promovida por cooperativas habitacionais autofinanciadas e por empresas construtoras e incorporadoras de capital aberto, voltadas para os setores de renda média e médio-baixa, entre 1995 e 2009.

Em 1997, as cooperativas habitacionais autofinanciadas lançaram 27.381 unidades habitacionais na RMSP, número que corresponde a 43% dos lançamentos do mercado imobiliário. Em 2009, elas lançaram 200 unidades, número que corresponde a 0,31% do mercado, enquanto incorporadoras de capital aberto e suas associadas lançaram 30.567 unidades, número que corresponde a aproximadamente 52% de todas as unidades lançadas na RMSP (Embraesp, 1998 e 2010). Apesar dessa grande representatividade atual, tais empresas não se figuravam dessa maneira no mercado imobiliário nos dez anos anteriores.

1 Para a elaboração deste artigo foram compilados argumentos e dados desenvolvidos nas respectivas teses de doutorado das autoras que, apropriadamente justapostos, possibilitaram a indicação de novos aspectos analíticos ora apresentados.

res. Houve, de alguma forma, alterações na dinâmica imobiliária desse período, fazendo com que também se alterassem os principais agentes de incorporação e de construção de unidades habitacionais.

Ao colocarmos lado a lado ambas as produções, das cooperativas autofinanciadas e das incorporadoras financeirizadas, pudemos identificar alterações e permanências que ocorreram em relação ao padrão de lançamentos residenciais, à estrutura produtiva e de financiamento e ao impacto dessa produção no conjunto da dinâmica imobiliária metropolitana. Quais seriam os fatores que levaram a essas mudanças no mercado habitacional? O que há em comum entre esses dois tipos de produção imobiliária?

Trata-se, em primeiro lugar, de contextos econômicos, políticos e sociais diferentes no Brasil. Iniciava-se, na década de 1990, o processo de estabilização econômica, que ainda não dava garantias ao sucesso e à rentabilidade dos negócios imobiliários. Além disso, praticamente não existiam recursos de fontes públicas que fomentassem tal atividade, diante do vácuo institucional e financeiro deixado pelo desmonte do Banco Nacional de Habitação (BNH), que estruturou a política habitacional de 1964 a 1985. Esse momento de transição econômica e política se refletia na dinâmica do mercado imobiliário. As construtoras procuravam, então, transferir os riscos inerentes desse período para os consumidores, levando a processos em que os usuários antecipavam seu capital-dinheiro para produção da moradia. Consolidava-se, assim, o *autofinanciamento* à obtenção da casa própria, para além da atuação estatal.

A partir dos anos 2000, a consolidação do processo de estabilização significou, ao mesmo tempo, crescimento econômico, ganhos na renda dos estratos médios e baixos da população e maior concentração da produção imobiliária em grandes empresas. Nesse processo, o ano de 2006 representou um momento de virada, quando se iniciou a *financeirização* de grandes empresas construtoras e incorporadoras, concomitantemente às medidas regulatórias que favoreceram e ampliaram enormemente o montante de recursos públicos e semi-públicos destinados ao financiamento habitacional, voltado diretamente ao consumidor. Iniciava-se, a partir de então, a produção financeirizada da habitação, fortemente apoiada pelo Estado e fomentada pelo capital financeiro.

Em segundo lugar, é preciso destacar que, apesar desses contextos diferentes, tanto as cooperativas como as empresas financeirizadas se voltaram para os estratos médio e médio-baixo da população brasileira, e promoveram um aumento considerável da atividade de incorporação residencial, graças a um processo de padronização arquitetônica e construtiva e de produção em escala, marcada pelo emprego de um reduzido capital fixo e de uma abundante mão de obra.

Por essa razão, consideramos fundamental analisar ambas as produções, na medida em que possibilitam caracterizar elementos estruturadores do mercado habitacional no Brasil. De certo modo, podemos dizer que muitas das características da produção das cooperativas autofinanciadas foram absorvidas pelas empresas financeirizadas. A partir da reestruturação e consolidação da estrutura de financiamento público e privado, estabeleceu-se uma ampliação do mercado da casa própria, oferecendo rentabilidade aos capitais envolvidos e atendendo às metas preconizadas na política habitacional implementada pelo Ministério das Cidades desde 2004.

A PRODUÇÃO AUTOFINANCIADA DE MORADIAS PARA OS ESTRATOS MÉDIOS EM SÃO PAULO NOS ANOS 1990

O período posterior à extinção do BNH vinha sendo marcado pelos fracassos dos sucessivos planos de estabilização econômica, que terminavam com o ressurgimento da inflação e o agravamento das perdas salariais e do poder aquisitivo dos trabalhadores brasileiros. Esse processo repercutiu profundamente nas condições de moradia da maioria da população.

O Estado, entre 1990 a 1994, apresentou programas pretensiosos de habitação com forte divulgação pública que, entretanto, significaram apenas mudanças formais na regulação das práticas e dos programas habitacionais desenvolvidos nos governos anteriores, caracterizados por suas soluções emergenciais para a população mais carente. As transformações do papel estratégico do Estado, visando à crescente transferência da operação de setores da economia ao mercado, que, por sua vez, havia passado a reunir condições de reprodução autônoma, exigiram o estabelecimento de novos mecanismos de estímulos à produção. A provisão pública de moradias cedia espaço à produção privada, exigindo sua reestruturação.

A instabilidade econômica e política, a dependência de financiamento público para a produção de moradia, os altos custos do solo e da produção haviam gerado uma indisponibilidade de unidades acessíveis no mercado em 1992 e 1993. Não havia mais recursos de fontes públicas para financiar os estratos médio e médio-baixo. A queda do poder aquisitivo da classe média, em decorrência da desvalorização da poupança e dos altos índices inflacionários, contribuiu ainda mais para a queda da produção no setor habitacional, inclusive porque, com a falta de liquidez, os preços dos imóveis caíram, desestimulando a produção.

Os capitais que permaneceram no setor habitacional passaram a desenvolver novas formas de atuar e procuraram a necessária intensificação da velocidade de rotação do capital na atividade de construção. Mas, os preços da moradia no mercado de incorporações não se reduziam, apesar do contínuo desenvolvimento da produtividade da construção. O processo de produção de moradias mostrava avanços com o uso de inovações nos sistemas construtivos, nas técnicas e materiais. Os aumentos da escala de produção, aperfeiçoamentos de projeto e desenvolvimento da gestão dos processos também criavam condições para a redução dos custos da construção.

Dentre os obstáculos mais significativos para a redução do preço da moradia estava o custo do financiamento à produção e ao consumo. Somava-se a isto o fato de que, historicamente, o poder aquisitivo da população no Brasil enfrentava perdas decorrentes da inflação, que reduziam as demandas para a produção e a capacidade de realização do setor habitacional.

A partir de 1995, após um breve período de desconfiança, o relativo sucesso do Plano Real de estabilização econômica propiciou uma previsibilidade tanto para a produção quanto para o consumo, o que permitiu aos usuários e às empresas projetarem a combinação e a centralização de seus capitais. A estabilização gerou também um aumento da capacidade financeira da população de rendas baixa e média-baixa, possibilitando seu ingresso em novos mercados.

A demanda represada, por falta de alternativas acessíveis no mercado até aquele momento, causou uma pressão ainda maior no déficit de moradias. Mas as condições de

produção começaram a se adequar à estabilização e passaram a ter seus custos em queda, especialmente os materiais e componentes industrializados. A especulação em torno do preço do solo urbano fora contida com a explosão dos juros bancários. Assim, começaram a se reunir condições para a redução dos custos de produção e dos preços da moradia.

A falta dos recursos públicos, porém, exigiu que os grupos organizados de empresários, mutuários e os associados a cooperativas procurassem alternativas para o financiamento. Em condições de alto risco como neste momento de transição, as construtoras procuravam formas de manter sua atividade econômica, transferindo os riscos para os usuários ou consumidores com a venda de imóvel na planta. Essa prática era corrente desde os anos de 1940 e reduzia as necessidades de capital do empreendedor para financiar a produção a partir do recebimento dos pagamentos mensais dos compradores. A produção de moradias sob contrato com associações constituídas juridicamente, como cooperativas, tornava-se forma alternativa importante à produção e ao financiamento público da moradia para a classe média-baixa, definindo um espaço próprio no mercado habitacional. Passaram, então, a ser difundidas as experiências bem-sucedidas dos planos de autofinanciamento do começo da década de 1990.

2 Vale ressaltar que o salário mínimo de 1995 equivalia a US\$ 100.

3 Para a criação de cooperativas é exigida apenas uma Assembleia de constituição com a participação mínima de 22 cooperados, sendo que as formalidades legais exigem somente o arquivamento do Ato Constitutivo e dos Estatutos nas Juntas Comerciais, às quais cabe a verificação da legalidade do Ato (Artigo 97 da Lei nº 6.404 de 1976). Com este tratamento legal, as cooperativas foram colocadas no mesmo plano das outras associações civis, realçando seu sentido social, e foi garantido o princípio democrático, que está na base do cooperativismo, no qual todos têm poder igual e podem exercer efetivo controle sobre a administração, via Assembleias Gerais.

4 A Constituição Federal de 1988 garantiu autonomia às sociedades cooperativas, redefinindo a atuação legal do Estado no Inciso XVIII do Artigo 5, em que se diz que “a criação de associações e, na forma da lei, a de cooperativas, independe de autorização, sendo vedada a interferência estatal em seu funcionamento”. O princípio do cooperativismo de livre adesão foi assegurado também nos Incisos XVII e XX, que tratam do desligamento e da dissolução espontânea das cooperativas. No Artigo 174, #2, está disposto que “a lei apoiará e estimulará o cooperativismo e outras formas de associativismo”.

O AUTOFINANCIAMENTO

O *autofinanciamento* da produção foi a solução que emergiu atendendo aos excluídos dos mercados tradicionais e do atendimento público, em especial, àquelas famílias com renda mensal entre oito e quinze salários mínimos,² com condições de investir parte de sua renda em uma casa própria. *O autofinanciamento consistiu na antecipação dos recursos do usuário à produção, dispensando o concurso da intermediação financeira.* Assim, adotamos essa denominação para os processos em que os usuários antecipam seu capital-dinheiro para produção da moradia. Esses planos combinavam valores de entrada reduzidos e um financiamento independente do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), ou seja, fora de uma estrutura de financiamento contendo recursos públicos e semipúblicos, com prestações atraentes para o perfil do consumidor de classe média-baixa e média.

A forma jurídica mais utilizada para reunião, associação e integração dos interessados na produção autofinanciada da moradia foi a *cooperativa*.³ A partir de 1988, o controle sobre essas associações saiu da esfera dos agentes públicos, e o Estado passou a recomendar apenas que elas deveriam se autoadministrar e se autofiscalizar. A inexistência de mecanismos de fiscalização e controle externos foi certamente um dos fatores que atraiu a atenção dos promotores imobiliários sobre esta forma jurídica de associação, que garante a flexibilidade necessária para captar e investir capitais livremente na produção habitacional, sem enfrentar riscos.⁴

A legislação específica sobre as cooperativas, Lei nº 5764/71, não reconhecia a existência de relação de consumo entre cooperado e cooperativa, observando que o interessado aceita uma série de condições que são fixadas estatutariamente no ato da adesão. No Artigo 146, Inciso III, foi destacado que uma legislação complementar deverá dispor sobre “o adequado tratamento tributário do Ato Cooperativo”. As cooperativas receberam também tratamento especial quanto à incidência de tributos sobre suas atividades, devido ao seu caráter social, que não visava lucros, pois não havia formalmente circulação de mercadorias ou transferência de propriedade entre a cooperativa e o associado.

A desregulamentação da fiscalização e do controle sobre as cooperativas habitacionais foi, em grande medida, um dos resultados das políticas que procuraram desonerar

o Estado, transferindo o custo da moradia para os salários do trabalhador. Ofereceu-se assim uma alternativa ao mercado para a produção habitacional.

Os planos de autofinanciamento da produção enfrentavam os limites dos gastos que a população de renda média e média-baixa podiam realizar com habitação. Em geral, a avaliação da capacidade financeira do usuário considerava que as despesas para a aquisição da moradia equivalentes não poderiam exceder 30% de sua renda. Os planos não exigiam a comprovação de renda quando da adesão e ofereciam o pagamento com parcelas de valores reduzidos.

O IMPACTO DA PRODUÇÃO AUTOFINANCIADA NA DINÂMICA IMOBILIÁRIA DA RMSP

Esses planos permitiram que os estratos de renda média e média-baixa fincassem, com recursos próprios, o *boom* da produção habitacional no mercado, a partir de 1996, particularmente por meio de cooperativas habitacionais organizadas por empresas de assessoria técnica. O autofinanciamento se apresentou como alternativa para recuperação do nível de atividades do setor habitacional, conforme verificamos ao observar o crescimento de sua participação na oferta de novas moradias entre 1996 e 1997.

Tabela 1 – Lançamentos do mercado imobiliário e de cooperativas habitacionais na RMSP (1993/1997).

Ano	Mercado Imobiliário (número de unidades)		
	Total geral	Autofinanciamento	
		Total	%
1993	25.489	4.376	17,2
1994	29.891	224	0,7
1995	33.871	1.308	3,8
1996	54.936	19.069	34,7
1997	63.410	27.381	43,2
1993-1997	207.597	52.358	25,2

Fonte: Embraesp – Informativos Imobiliários – Relatórios Anuais de 1993 a 1997, *apud* Castro (1999).

A explosão em 1996 e 1997 dos lançamentos com planos de autofinanciamento foi ainda maior do que mostram os dados da Embraesp, já que esta considerou como autofinanciamento apenas os lançamentos de cooperativas habitacionais geridas por empresas de assessoria. Mas além desses, outros planos de autofinanciamento organizados por incorporadoras não assumiram a forma de cooperativas habitacionais, e os empreendimentos das cooperativas “classistas” ou de outros grupos autônomos também não foram aqui incluídos.⁵ Isso significa que essa forma de financiamento à produção da moradia para a população de renda média e média-baixa era ainda mais importante do que mostram esses dados.

O levantamento das unidades produzidas por autofinanciamento na RMSP no período de 1992 a 1997 apontou a atuação de 60 cooperativas habitacionais, além das “classistas” (Embraesp, 1992-1997). Desse conjunto, 27 lançaram empreendimentos que alcançavam até 500 unidades habitacionais, enquanto outras 15 lançaram empreendimentos maiores, com até mil unidades, respondendo por 18% do total. Mas além dessas unidades, as 18 maiores cooperativas desenvolveram empreendimentos que abarcavam até

⁵ Alguns sindicatos de trabalhadores, no Estado de São Paulo, em particular os dos Metroviários e dos Bancários, na capital, passaram a organizar, neste período, formas de cotização dos associados para a constituição de um fundo habitacional. A estabilidade do poder aquisitivo da moeda viabilizava a formação de empresas sem fins lucrativos que buscavam a produção de moradias e, assim, organizaram as cooperativas classistas.

4 mil unidades, sendo que uma das cooperativas organizadas por empresa de assessoria técnica buscava produzir 8,4 mil moradias.

A concentração dos lançamentos por um pequeno número de empresas de assessoria foi observada também na produção. Observou-se que uma única empresa construtora teve sob sua responsabilidade a construção de 16,7 mil das unidades lançadas. No entanto, o número de construtoras contratadas foi maior do que o de empreendimentos, sugerindo que, embora existissem laços fortes entre as empresas de assessoria técnica e as construtoras, a execução dos empreendimentos era feita por mais de uma construtora.

Os primeiros planos de autofinanciamento previam pagamentos apenas durante a produção da moradia. Mas, sendo a produção dependente da capacidade de desembolso dos consumidores, e ao procurar atender a população de menor renda (entre cinco e dez salários mínimos), as cooperativas passaram a ter de reunir uma massa de interessados que compusesse o montante mínimo de recursos necessários para atingir a escala de produção. Nessas condições, os empreendimentos assumiram grandes proporções, e a viabilidade passou a depender de programação de entregas em etapas e com longos prazos. Apesar da ampliação da escala produtiva e a consequente redução do tempo de produção da unidade, os pagamentos passaram a se estender por maiores períodos, para além do término das obras.

A antecipação pelo consumidor de capital para a produção, eliminando a intermediação financeira, garantiu uma redução do custo para o produtor e permitiu a redução do preço para o consumidor. Esta foi a principal causa do *boom* da produção de moradias nos anos 1990. Em decorrência dessas transformações nas condições de produção, os preços das moradias autofinanciadas foram muito menores do que a média dos preços do mercado de incorporações, expressando-se os ganhos na produção.

Tabela 2 – Preços do metro quadrado de área útil e total na RMSP, em US\$ (1996/1997).

Lançamentos Habitacionais	1996		1997	
	Área Útil	Área Total	Área Útil	Área Total
Autofinanciamento por Cooperativas	695	449	708	496
Incorporações	1420	765	1423	761

Fonte: Embraesp – Informativo Imobiliário – Relatórios Anuais 1996 e 1997, *apud* Castro (1999).

Os empreendimentos autofinanciados adequando-se a uma demanda com capacidade de solvabilidade reduzida, e houve uma redução dos preços das unidades. Em São Paulo, em 1997, os preços médios dos apartamentos de dois dormitórios apresentaram uma queda em relação ao ano anterior de 2,5% (de US\$ 41,4 mil para US\$ 39,3 mil) e de 0,4% para os apartamentos de três dormitórios (de US\$ 52,3 mil para US\$ 52,1 mil). Em 1996, houve uma oferta significativa de apartamentos de dois dormitórios com preços entre US\$ 35 mil e US\$ 40 mil (53,4%), mas no ano seguinte foi lançada uma quantidade considerável de apartamentos com preços entre US\$ 25 mil e US\$ 30 mil (18,6%). Dos lançamentos autofinanciados em 1997, 33,4% tiveram preços abaixo de US\$ 35 mil, que, até então, não eram encontrados no mercado.

Nos outros municípios da RMSP, os preços médios foram ainda menores do que os da capital. Nesses municípios, em 1996, cerca de 54% das unidades de dois dormitórios custavam até US\$ 35 mil, e cerca de 74% das de três dormitórios tinham preços até US\$ 50 mil. No ano seguinte, 27% dos apartamentos de dois dormitórios tinham preços

até US\$ 35 mil, mas outros 64% custavam entre U\$ 35 mil e US\$ 40 mil. Por outro lado, 50,6% das unidades de três dormitórios tinham preços, em 1997, de até US\$ 40 mil.

CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO AUTOFINANCIADA

Os empreendimentos autofinanciados localizaram-se em áreas extensas da periferia consolidada, que não tinham atividade imobiliária intensa e, com frequência, eram ocupadas de forma ilegal. Espalharam-se, inicialmente, pelos municípios vizinhos a São Paulo. Na década de 1980, o mercado residencial legal concentrou seu crescimento no centro expandido do município de São Paulo, e o crescimento do número de domicílios, bem como a construção de novas moradias, não dependeram desta produção de mercado.

A intensificação das atividades imobiliárias em 1996 e 1997, a partir dos lançamentos autofinanciados, foi marcada por exigências locacionais que atenderam à necessidade de baratear a moradia e promover grandes conjuntos habitacionais com áreas adequadas à implantação de bolsões de estacionamento descoberto. Essas condições foram encontradas em bairros pericênicos do anel intermediário do município de São Paulo ou mesmo em áreas mais periféricas de pequena expressão para o mercado de incorporações.

A localização dos empreendimentos, contudo, estava associada à existência de infraestrutura no entorno, além de serviços de transporte coletivo e vias de acesso rápido à circulação, como marginais, grandes avenidas e rodovias. Em São Paulo, os conjuntos apresentaram maior densidade de ocupação, reduzindo o custo da infraestrutura por unidade.

A otimização da ocupação do solo, segundo os requisitos regulamentares que caracterizavam a Habitação de Interesse Social, era procurada. As áreas deveriam oferecer espaços para estacionamento descoberto junto às torres. A construção de edifícios predominou amplamente e, embora não tenhamos uma série histórica maior, parece ter havido uma tendência de aumento do porte, tanto pela maior quantidade de edifícios por empreendimento como pela intensificação da verticalização.

Em São Paulo, esses conjuntos habitacionais se configuravam em torres, com número médio de dez pavimentos em 1996, e doze em 1997. Nos demais municípios da RMSP, os números médios foram menores: nove pavimentos em 1996 e onze no ano seguinte. O número de blocos implantados nas glebas em São Paulo manteve-se entre 1996 e 1997, sendo a média de sete edifícios por empreendimento. Nas demais cidades da RMSP, no entanto, os empreendimentos também mostraram crescimento do número de blocos passando de cinco para onze. Foi pouco comum o lançamento de edifícios que resultassem em ocupação de baixa densidade, como os de até cinco pavimentos e assobradados em condomínios fechados ou vilas.

Os equipamentos sociais e de lazer eram implantados à medida que não elevassem os preços das unidades, como áreas comuns cobertas, e não interferissem no andamento das obras dos edifícios, e sua construção era prevista em momento posterior. Além disso, deixava-se a execução de melhorias das áreas comuns a cargo dos próprios condomínios.

É possível observar uma definição de um padrão médio das unidades em relação às áreas, número de dormitórios, banheiros, vagas de estacionamento e, até mesmo, traços dos acabamentos, além do porte dos empreendimentos autofinanciados. Durante a explosão do autofinanciamento, houve uma oferta equivalente entre as unidades de dois (49,3%) e três dormitórios (50,3%).

Enquanto em 1996 as unidades das cooperativas possuíam em média 94 m² de área total, as do mercado de incorporações eram substancialmente maiores (32%), com 138 m².

Em 1996 e 1997, a área útil média das unidades habitacionais autofinanciadas era de 60,7 m², enquanto que as promovidas pelas incorporadoras tinham 74,4 m² (Embraesp, 1996-7). As unidades passaram a ter um menor número de banheiros: enquanto nas unidades de três dormitórios lançadas pelo mercado da RMSP, em 1995, a relação era de 1,87 banheiro/unidade e naquelas de dois dormitórios, 1,25, nos empreendimentos de cooperativas habitacionais essa relação era, respectivamente, de 1,49 e 1,0, em 1996.

Mas a diminuição da área privativa também se deveu a alterações na organização do espaço interno, como, por exemplo, nas áreas de serviço, e a eliminação de outras dependências comuns às moradias de classe média e alta. Além dessas adequações, entre as mudanças que ocorreram nas características dos lançamentos autofinanciados foi a supressão de vagas cobertas e a diminuição do número de vagas por unidade. Na RMSP, o número médio de vagas de garagem, em 1995, era de 1,68 (três dormitórios) e 1,25 (dois dormitórios). Em 1996, para o conjunto dos lançamentos das unidades autofinanciadas, esse número médio foi de uma vaga, variando no ano seguinte, com uma redução para 0,97 vaga para unidades de dois dormitórios, o que indica a existência de unidades sem vagas. As características espaciais que definiam a Habitação de Interesse Social (Decreto nº 31.601/92) eram predominantes em 30% das unidades lançadas por cooperativas autofinanciadas em São Paulo, uma vez que permitia a adoção de padrões espaciais mais compactos, com maior aproveitamento dos terrenos e das edificações.

As construtoras contratadas por preço fechado ou preço de custo para execução dos empreendimentos autofinanciados possuíam experiência acumulada na construção de conjuntos habitacionais de Institutos de Orientação às Cooperativas Habitacionais (Inocoops), de Companhias Habitacionais (Cohabs) ou da Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano do Estado de São Paulo (CDHU), e já dispunham de conhecimentos específicos sobre produção de baixo custo. As construtoras vinham procurando desenvolver processos competitivos para enfrentar a reestruturação do setor que, com a crise do financiamento e particularmente com a estabilização da economia, tornou-se mais urgente ainda. Mas, além delas, outras construtoras foram criadas por empresas de assessoria, na procura pelo conhecimento e domínio do processo construtivo e, principalmente, de seus custos.

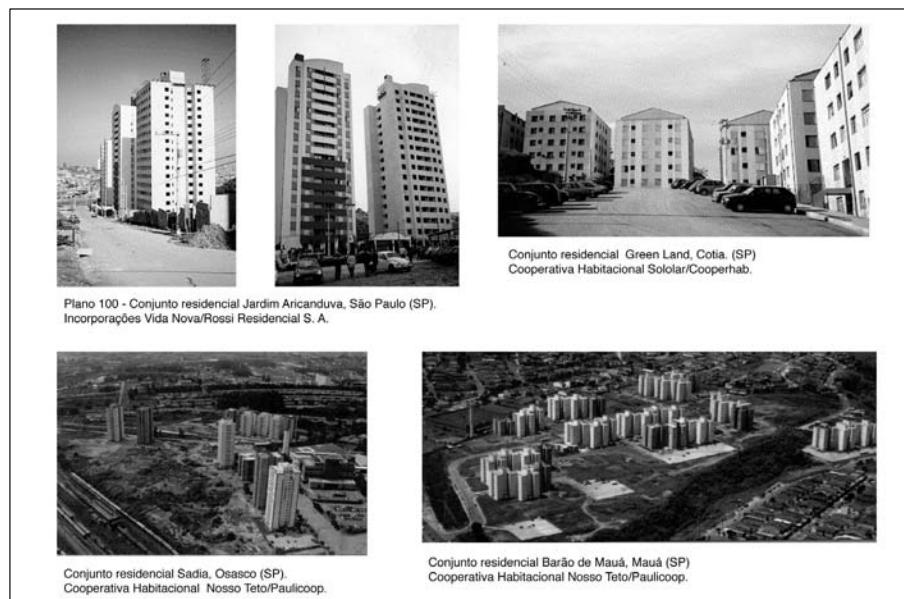
Em síntese, pode-se concluir que a construção autofinanciada foi desenvolvida segundo diferentes estratégias. A busca da redução de custos levou as incorporadoras a introduzirem inovações técnicas, a estabelecerem uma padronização dos produtos e uma produção massificada. Entre as cooperativas classistas foi dada ênfase à qualidade da moradia, procurando soluções espaciais variadas ou mesmo uniformizando soluções de construção. As empresas de assessoria promoveram produtos tipificados, com pequena variabilidade técnica ou construtiva para atender às cooperativas habitacionais autofinanciadas. A utilização dos sistemas construtivos baseou-se na racionalização do uso dos materiais, como a organização dos fluxos, e na introdução de inovações ou adaptações técnicas que reduzissem o tempo de execução das obras.

Os sistemas construtivos mais empregados foram a alvenaria estrutural em blocos de concreto e a estrutura de concreto armado com vedação por blocos do mesmo material. A execução da estrutura passou por aperfeiçoamentos técnicos, como a utilização de formas prontas ou modulares para agilizar a montagem do conjunto e reduzir desperdício com maior reutilização. A simplificação da execução foi procurada particularmente com a adoção da laje plana, que dispensava grande parte do vigamento, e as técnicas de nivelamento a *laser*, a "laje zero" ou a acabada. Procurava-se reduzir as atividades de

preparo dos materiais e de componentes no canteiro, e foram utilizados processos que se caracterizavam pela montagem de produtos industrializados ou “semi-acabados”, com a utilização de divisórias internas leves em gesso acartonado, o *dry wall*, caixilharia com vidros e *kits* de instalações. Em comum, verificava-se que a simplificação das atividades ganhava importância pela repetitividade das operações devido à padronização e à grande escala produtiva, o que possibilitava abreviar a execução e integrar ou fundir partes do processo construtivo.

O ciclo ascendente de ampliação do mercado para moradia dos estratos médios durante a explosão da produção autofinanciada, eliminando a intermediação financeira para a produção em massa, ajustada aos recursos limitados da população de renda média e média-baixa, com localização adequada de produtos simplificados, padronizados e compactos, ofereceu formas de apropriação que permitiram superar parte do problema fundamental de dotar a classe trabalhadora de moradia. A retomada na década seguinte da expansão da produção para os estratos médios, com o financiamento pelo SFH e por empresas capitalizadas pela forma de sociedades anônimas, recuperou algumas das características da produção autofinanciada, particularmente a redescoberta do “segmento econômico” pelo mercado imobiliário.

Figura 1 – Anos 1990: empreendimentos autofinanciados



Fonte: elaboração das autoras.

A PRODUÇÃO FINANCEIRIZADA DE MORADIA PARA OS ESTRATOS MÉDIOS EM SÃO PAULO NOS ANOS 2000

O processo de estabilização da economia brasileira, iniciado no Plano Real, consolidou-se nos anos 2000, e repercutiu em crescimento econômico e em um aumento considerável do poder de consumo da população. A partir de 2004, verificamos a ampliação do poder aquisitivo dos setores médios, em especial, da assim considerada “nova classe

6 De acordo com um estudo da Fundação Getúlio Vargas (FGV), entre 2005 e 2006, a renda amostrada pela PNAD (Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio) cresceu “ao ritmo chinês” de 16,4% ao ano, com a geração de 2,5 milhões de empregos formais (cf. Neri, 2008). Vale destacar que o valor do salário mínimo equivalia, em 2006, a aproximadamente US\$ 163, passando para quase US\$ 200 em 2009.

média” ou da “classe C”, devido ao aumento da geração privada de trabalho (criação de empregos formais) e do salário mínimo e, em menor grau, aos programas de transferência de renda (como é o caso do Bolsa Família).⁶ Ao mesmo tempo, o país passou a se integrar mais fortemente às operações do mercado financeiro mundializado, mesmo que, como ressalta Paulani (2008), em uma condição de “servidão financeira”, em relação à “cabine de comando do capitalismo contemporâneo”.

Essas alterações no cenário econômico impactaram a política habitacional e a dinâmica imobiliária. Por um lado, esse aumento do poder de consumo possibilitou, consequentemente, o aumento do número de “sujeitos passíveis de obterem créditos”, dentre eles, o habitacional. Por outro, essa “nova” faixa de consumo foi “descoberta” pelas grandes empresas construtoras e incorporadoras. E esse consumo foi incentivado pelo poder público, via crédito habitacional, e potencializado pela entrada de capital financeiro nessas grandes empresas.

A “nova” política nacional de habitação, elaborada em 2004 pelo primeiro governo de Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2006), visava ampliar maciçamente os recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE) para os financiamentos habitacionais, e arregimentar outros fundos para esse fim, na perspectiva de se aumentar a produção subsidiada de habitação (para as faixas até três salários mínimos) e de se fomentar o mercado privado de habitação. Uma das intencionalidades dessa política era justamente ampliar o mercado para atingir os “setores populares”, permitindo a “otimização econômica dos recursos públicos e privados investidos no setor habitacional” (Brasil, 2004). Para tanto, era prevista a criação de mecanismos tanto de proteção aos financiamentos habitacionais como de captação de recursos, entre os quais, aqueles disponíveis no mercado de capitais.

Como resultados dessa política, por um lado, houve um aumento exponencial nos valores de financiamento habitacional contratados pelo SFH, contando com recursos do FGTS e do SBPE. Em 2003, quando se iniciou o primeiro governo Lula, o valor total contratado era de aproximadamente cinco bilhões de reais; em 2008, na metade do segundo governo, esse valor foi multiplicado por oito, excedendo quarenta bilhões de reais.⁷

Por outro lado, fortaleceu-se o caminho proposto pelo Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), criado em 1997, que previa a utilização de novas possibilidades de captação de recursos no mercado imobiliário brasileiro. De fato, diante da pulverização de instrumentos financeiros disponibilizados desde então, as empresas puderam combinar diferentes formas de acesso ao capital financeiro. A partir, sobretudo, de 2006, prevaleceu a captação direta de recursos via “oferta pública de ações” (OPA) ou, em inglês, IPO (*Initial Public Offering*), na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) realizada por um conjunto de grandes empresas construtoras e incorporadoras. Até 2008, as vinte e cinco empresas listadas no segmento “construção civil” da Bovespa haviam captado mais de vinte bilhões de dólares.⁸

A CONFIGURAÇÃO DAS EMPRESAS CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS FINANCEIRIZADAS

Antes de essas empresas abrirem seu capital, já estava em curso, desde o início dos anos 2000, uma tendência de crescimento e de concentração de capital nas grandes empresas atuantes no mercado imobiliário residencial, sobretudo as incorporadoras e as construtoras. Após a abertura de capital, a produção dessas empresas foi potencializada, e abrangeu grande parte dos imóveis comercializados recentemente na RMSP. Para se ter uma ideia, segundo dados apresentados por Volochko (2007), em 2000, as dez empresas com maior

7 Conforme dados da CBIC (2008). Disponíveis em: <<http://www.cbicdados.com.br>>. Acesso em: 13 jul. 2009.

8 Além da OPA, há também os instrumentos de securitização, entre os quais, os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), que funcionam como uma espécie de títulos imobiliários, e os Fundos de Investimentos Imobiliários (FIIs), que possibilitam a transformação de bens imóveis em títulos mobiliários, passíveis de serem comercializados na Bolsa de Valores (cf. Botelho, 2007; Fix, 2007; Volochko, 2007).

participação no valor geral dos negócios na RMSP abrangiam 20% do total do mercado imobiliário residencial local. Em 2005, essa porcentagem aumentou para 28%, como aponta o autor. Em 2008, de acordo com dados da Embraesp (2008), ela subiu para 36,5%, sendo que, dessas dez maiores empresas, apenas uma não havia aberto seu capital na Bovespa.⁹

Entre 2006 e 2007 ocorreram 80% das OPAs do segmento “construção civil” da Bovespa. Esse processo intenso de abertura de capitais, ocorrido em um curto período de tempo, resultou em uma impressionante capacidade de alavancagem de recursos das “empreendedoras imobiliárias residenciais”,¹⁰ como destacou Wissenbach (2008). Em apenas vinte meses foram injetados R\$ 11,2 bilhões de reais em apenas treze empresas. Para se ter uma ideia desse forte impacto, Lima Jr. (2007) chega a dizer que, após a sua OPA, a empresa não é mais a mesma. Trata-se de outra empresa que “só guarda a razão social e o currículo da original”, e que requisita uma estrutura de gestão completamente diferenciada. Um dos resultados da entrada do capital financeiro na estrutura dessas empresas reflete-se no aumento substancial do valor do lucro líquido obtido em quase todas elas, entre 2007 e 2008 (Aragão e Cançado, 2008).

O IMPACTO DA PRODUÇÃO FINANCEIRIZADA NA DINÂMICA IMOBILIÁRIA DA RMSP

A concentração de capital nas empresas construtoras e incorporadoras financeirizadas não foi sentida apenas em termos de suas estruturas organizacionais e operacionais e de sua rentabilidade, mas também na dinâmica imobiliária como um todo. Apesar de grande parte dessas empresas ter como local de sua sede a cidade de São Paulo, elas extrapolaram seu território de origem e avançaram sua produção sobre o interior do próprio estado e sobre as demais regiões brasileiras (atuando nas capitais, bem como nas cidades médias).

Mensurar o impacto nacional dessa produção seria uma missão quase impossível, diante da ausência de fontes de dados voltadas especificamente para esse fim. No entanto, na RMSP, os dados da Embraesp, mais uma vez, podem ser emblemáticos na caracterização do impacto da produção das empresas financeirizadas na dinâmica imobiliária local. De acordo com eles, as empresas construtoras e incorporadoras financeirizadas foram responsáveis por grande parte dos lançamentos imobiliários na RMSP em 2008. Buscando quantificar esse impacto, organizamos os dados apresentados no *Ranking* de 2008 e de 2009 da Embraesp.

Em 2008, o *Ranking* listou os lançamentos das 329 incorporadoras que atuaram no mercado imobiliário formal da RMSP. Entre as dez maiores incorporadoras, cuja soma dos valores do produto total lançado correspondeu a 36,6% do total do mercado, apenas uma não era de capital aberto. Ampliando para as vinte maiores incorporadoras, que abraçaram 51% do mercado, seis não eram listadas na Bovespa.

Em 2009, foram 280 incorporadoras listadas – ou seja, 49 empresas a menos que em 2008. Os lançamentos das dez primeiras colocadas corresponderam a aproximadamente 38,7% do total do mercado, em termos do valor do produto total lançado. Entre elas, quatro não eram de capital aberto. Entre as vinte maiores, que lançaram 54,1% do total do mercado, oito não eram listadas na Bovespa.

Se considerarmos apenas os dados da produção das empresas de capital aberto listadas no *Ranking*, os lançamentos das incorporadoras corresponderam a 41% do número de unidades lançadas em toda a RMSP em 2008 e a 52% em 2009. Ou, em outras palavras, das 329 incorporadoras que lançaram empreendimentos residenciais e de escritórios em 2008 na RMSP, 22 delas eram de capital aberto. E a respectiva produção dessas 22 empresas correspondeu a 41% do conjunto da produção das 329, em relação ao número de

⁹ Cf. IBGE (2006), Volochko (2007), Embraesp (2008) e Sigolo (2009).

¹⁰ Termo de João da Rocha Lima Jr., membro do Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica, para designar as empresas construtoras e incorporadoras ligadas à promoção e produção de empreendimentos residenciais (ver Lima Jr, 2007).

unidades. Em 2009, das 280 incorporadoras, 21 eram de capital aberto, que lançaram, por sua vez, 52% do total de unidades. A tabela a seguir apresenta essa produção imobiliária das incorporadoras de capital aberto em números absolutos:

Tabela 3 – Número de unidades lançadas pelo mercado imobiliário e pelas incorporadoras de capital aberto na RMSP (2008/2009)

Ano	Mercado Imobiliário		
	Total	Incorporadoras de capital aberto	
		Total	%
2008	69.535	28.811	41,4
2009	59.103	30.567	51,7
2008-2009	128.638	59.378	46,1

Fonte: Embraesp, *Rankings Anuais de 2008 e 2009*.

Esses números mostram, de forma geral, um decréscimo de aproximadamente 15% no número de unidades lançadas entre 2008 e 2009 – aspecto que pode demonstrar um início de desaquecimento do mercado. Entretanto, apesar de ter ocorrido a diminuição da participação das incorporadoras de capital aberto na lista das dez ou vinte primeiras colocadas no *Ranking*, elas aumentaram a sua produção em aproximadamente 10%, alcançando, em 2009, a metade do total das unidades lançadas por todas as incorporadoras atuantes no mercado da RMSP.

CRESCIMENTO DA ATUAÇÃO NAS FAIXAS DE RENDA MÉDIA

Grande parte da produção das incorporadoras de capital aberto voltou-se para as camadas de renda média. Em 2004, já se identificava o excesso de ofertas de imóveis de alto padrão na RMSP, e o relatório anual da Embraesp desse mesmo ano já chamava a atenção para que os “principais protagonistas do mercado” focassem a oportunidade de produzir habitações para suprir a demanda de “classe média/média”, que vinha sendo pouco atendida, nos cinco anos anteriores, ou seja, entre 2000 e 2004 (Wissenbach, 2008).

Parece que tal recomendação foi seguida e, quatro anos depois, a dinâmica imobiliária se alterou, buscando contemplar outras faixas de renda, para além do alto padrão. O ano de 2008 se destacou em relação à produção dos vinte e quatro anos anteriores, mensurados pela Embraesp, diante da elevada concentração de unidades residenciais por empreendimento. Nesse ano, a média foi de 121 unidades por empreendimento, contra 110 em 2007 e 75 em 2006 – sendo que a média anual desde 1984 era de 76. Esse dado reflete, portanto, a tendência de crescimento da produção de unidades com menor área útil e de empreendimentos com maior densidade habitacional.

Além disso, outros dados evidenciam o incremento considerável na produção de unidades residenciais mais baratas e com um padrão inferior à tendência predominante anterior, voltada para classe alta, quais sejam: i) a diminuição do número de vagas de garagem por unidade (que em 2008 registrou a menor média histórica de 1,6 vaga/unidade); ii) o aumento considerável de unidades contendo três dormitórios (passando da média anual de 11.500 unidades entre 2000 e 2006 para quase 27.000 em 2008); iii) a diminuição no número de unidades de quatro dormitórios (que, entre 2007 e 2008, sofreu uma redução de 46%); iv) e a manutenção do Valor Geral de Vendas¹¹ (R\$ 18,216 bilhões, em 2008, e R\$ 18,358 bilhões, em 2007).

¹¹ O Valor Geral de Vendas (VGV) equivale ao total de Unidades potenciais de lançamento, multiplicado pelo preço médio de venda estimado da Unidade. O VGV é um importante parâmetro do desempenho operacional das empresas do setor imobiliário de capital aberto.

Se olharmos para os dados sobre o consumo, o Sistema Financeiro da Habitação (SFH) foi o protagonista nos financiamentos imobiliários concedidos na RMSP em 2008, sendo responsável por 72% deles, e a Caixa Econômica Federal se destaca em primeiro lugar entre os bancos operadores do Sistema. Ou seja, grande parte dessa produção foi consumida pela demanda que poderia acessar o SFH – abaixo, portanto, do alto padrão.

Por um lado, os dados da Embraesp confirmaram a tendência de crescimento da produção destinada à faixa de renda média na RMSP. Por outro, as informações contidas nos relatórios trimestrais e anuais de desempenho operacional e financeiro das empresas de capital aberto revelaram que dezesseis empresas construtoras e incorporadoras de capital aberto (ou seja, 64%, sem contar suas subsidiárias e *joint ventures* entre empresas) passaram a atuar, ou já atuavam antes do processo de abertura de capital, no segmento econômico, que atinge a classe média e que pretende abranger, ao menos no plano do discurso, a classe média baixa.

CARACTERÍSTICAS DOS EMPREENDIMENTOS DAS EMPRESAS FINANCEIRIZADAS

Para atuarem no segmento econômico, que oferta imóveis com preços de até US\$ 100 mil, até então pouco atrativo para as grandes protagonistas do mercado imobiliário, as empresas tiveram de promover alterações na sua estrutura administrativa e societária, e nas estratégias do modelo de negócios e da produção em si.

Em relação à estrutura administrativa e societária, algumas daquelas grandes empresas do mercado imobiliário criaram subsidiárias (ou “segundas linhas”) para atuarem exclusivamente no segmento econômico. Outras estabeleceram processos de *joint ventures* para atuação específica nesse nicho e, ainda, houve um processo de aquisições de construtoras menores, que ou já atuavam no segmento ou se destacavam no seu local de atuação. Em menor número, havia também empresas que já atuavam exclusivamente no segmento econômico antes do *boom* imobiliário.¹²

Para as empresas que sempre atuaram no segmento de alto padrão, a entrada no novo segmento mudou o modelo de negócios e de produção, como anunciara o presidente de uma delas:

Na baixa renda, o maior desafio sempre foi o financiamento. Como não tinha financiamento, não havia demanda, e a construtora não desenvolvia produtos. Na medida em que o Brasil se estabiliza, começam a aparecer financiamentos, e já que vai haver a demanda real, temos que desenvolver produtos adequados, com baixíssimo custo, em escala, com centenas de milhares de unidades, adequando o sistema produtivo. Esse modelo muda todo o *modus operandi*. É diferente fazer 600 unidades por R\$ 600 mil [US\$ 300 mil] no Campo Belo e 5 mil unidades a R\$ 50 mil [US\$ 25 mil]. Mas o financiamento veio e veio para ficar (Blanco, 2008).

Ao mesmo tempo, de acordo com o discurso das empresas que já atuavam anteriormente no segmento econômico, há um *know how* que precisa ser desenvolvido e que as colocam numa posição privilegiada em relação àquelas que migraram recentemente para o segmento, na medida em que souberam “enxergar” há bastante tempo o potencial da classe média, sobretudo a classe média baixa, num momento em que as grandes construtoras se voltavam apenas ao “alto luxo”.

O quadro a seguir apresenta um panorama geral sobre a produção das empresas financeirizadas, voltada aos imóveis com preços de até, aproximadamente, US\$ 100.000,00.

¹² Em uma reportagem publicada na revista *Construção Mercado*, há a denominação para cada tipo de modalidade de transação. Assim, a aquisição é “o instrumento jurídico utilizado por uma empresa para assumir o controle de outra por meio da compra da maioria de seu capital”. A fusão é o instrumento jurídico no qual duas ou mais empresas se unificam, criando uma nova empresa juridicamente, e as empresas anteriores deixam de existir. A *joint venture* é “uma associação de empresas não definitiva, com prazo determinado e sem união das personalidades jurídicas”, na qual se compartilham os aspectos operacionais das empresas, sem, contudo, alterar a estrutura societária (Blanco, 2008, p. 31).

Quadro 1 – Características das incorporadoras e construtoras de capital aberto que atuam no segmento econômico (2009).

Nome	Configuração da empresa para atuação no segmento	Início de atuação	Faixa de preço das unidades	Perfis de produtos	Cidades de atuação (até 2008)
Tenda	Especializada no mercado de baixa renda. Em set. 2008, a Gafisa adquiriu a Tenda.	1970	Até US\$ 60 mil.	Padronizados: 4 produtos, horizontais ou verticais (até 5 pav.)	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: RJ, MG, BA, RS, GO.
MRV	Atuação exclusiva no segmento de “Empreendimentos Residenciais Populares”.	1979	US\$ 20 mil e 110 mil.	Padronizados: 3 produtos, sendo 1 horizontal e 2 verticais (em média, 5 pav.)	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: MG, DF, SC, PR, ES.
InPar	Constituição da “Viver Empreendimentos Imobiliários” para atuar no segmento econômico, em 2007 – mas já atuava no segmento desde 1999. Em 2008, 27% dos lançamentos se concentraram nos segmentos “econômico” e “supereconômico” da empresa.	1999	Até US\$ 57 mil.	Padronizados: 2 produtos econômicos (horizontais e verticais, acima de 4 pav.) e 1 modelo supereconômico (vertical, até 4 pav.).	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: ES, RS, GO e PA.
Rossi	Em 2007, 18% das unidades produzidas destinavam-se ao segmento “econômico”. Em 2008, essa porcentagem passou para 26%.	1999	US\$ 35 mil e 80 mil.	Padronizados: 3 produtos, sendo 2 horizontais e 1 vertical.	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: ES, RS, RJ e PR.
Rodobens	“Terra Nova” é o carro-chefe da atuação no segmento. Em 2008, essa linha representou 57% do VGV lançado pela empresa.	2002	US\$ 30 mil e 75 mil.	Padronizados: 2 produtos, sendo 1 vertical e 1 horizontal.	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: sem especificação.
Company	No primeiro trimestre de 2009, 2,5% dos lançamentos se concentraram no segmento “econômico” da empresa.	2006	Até US\$ 65 mil.	Não há padronização de produtos.	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: RJ, GO, MS, MT, CE, DF, RN.
Klabin Segall	Em 2008, 9% das vendas contratadas se concentraram no segmento “econômico” e “popular” da empresa.	2006	Até US\$ 60 mil.	Não há padronização de produtos.	SP: interior e capital. Outros estados: RJ e MG.
Living	Subsidiária da Cyrela para o segmento econômico, com empreendimentos localizados na cidade de São Paulo. Em 2008, os segmentos “econômico” e “supereconômico” totalizaram 29% do VGV lançado, contra 6% em 2007.	2006	US\$ 27 mil e 75 mil.	Produtos verticais, sem informação sobre padronização.	SP: interior e capital. Outros estados: RS, RJ, ES e BA.

Tecnisa	Em 2008, 16% do VGV lançado se concentrou no segmento “médio”, cujos valores de unidades não ultrapassam R\$ 200 mil.	2006	Até US\$ 100 mil.	Não há padronização de produtos.	SP: interior e capital. Outros estados: DF, GO, BA
Bairro Novo	<i>Joint venture</i> entre Gafisa e Odebrecht para construir conjuntos de mil apartamentos, em áreas sem infraestrutura. Em fev. 2009, o acordo é rompido: a Gafisa retém o empreendimento em Cotia e os demais empreendimentos sob a marca “Bairro Novo” ficam com a Odebrecht.	2007	Até US\$ 25 mil.	Padronizados: condomínios entre 1 e 10 mil unidades, com casas e edifícios (até 4 pav.).	Metrópoles e arredores. Projeto-piloto em Cotia (SP).
Fit Residencial	Subsidiária da Gafisa para o segmento econômico, para atuação exclusiva em regiões metropolitanas. Em 2008 é incorporada pela Tenda (que foi adquirida pela Gafisa nesse mesmo ano). Em 2008, 46% do VGV da Gafisa referia-se aos lançamentos da Tenda.	2007	US\$ 25 mil e 75 mil.	Padronizados: 5 produtos verticais com até mil unidades.	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: BA, GO, MA.
Cytec	<i>Joint ventures</i> entre Cyrela e Concima, Cury e Tecnum para atuação no segmento econômico, com atuação geográfica diversificada.	2007	Sem info.	Produtos verticais, sem informação sobre padronização.	SP: interior e capital. Outros estados: RS, RJ, ES e BA.
CCDI/HM (Camargo Corrêa)	CCDI adquiriu HM (especializada no segmento, criada há 30 anos), investindo 18% do VGV no segmento. Os segmentos de “baixa renda” e “econômico” totalizaram 81% dos lançamentos em 2008.	2007	US\$ 20 mil e 100 mil.	Produtos horizontais e verticais (até 5 pav.), sem informação sobre padronização.	SP: interior, capital e RMSP.
EzTec	Em 2008, 1,6% das vendas contratadas se destinou ao padrão “econômico” e “supereconômico”.	2007	Até US\$ 1125/m ² .	Não há padronização de produtos.	SP: interior, capital e RMSP.
Trisul	Em 2008, 48% do VGV lançado se concentrou na linha “Trisul Life”, o “padrão econômico” da empresa.	2007	Até US\$ 100 mil.	Padronizado: produto vertical (até 20 pav.)	SP: interior.
Even	Notadamente uma empresa voltada para o “alto padrão”; em 2008, aproximadamente 1% de sua produção foi destinada ao segmento “acessível”.	2008	Até US\$ 100 mil.	Não há padronização de produtos.	SP: interior, capital e RMSP. Outros estados: RJ, MG, RS.

Fonte: Shimbo, 2010.

Dessas dezesseis empresas que atuavam no segmento econômico e que participavam da Bovespa em 2009, apenas duas (MRV e Tenda) iniciaram sua atuação na década de

1970, com foco exclusivo nesse público. Outras três (Inpar, Rodobens e Rossi) passaram a atender esse segmento desde o início da década de 1990, com empreendimentos auto-financiados, como, por exemplo, o conhecido Plano Cem da Rossi. A maior parte (onze empresas do total) são *joint ventures* ou subsidiárias de grandes construtoras nacionais (Gafisa, Cyrela, Odebrecht, Camargo Corrêa), ou ainda, empresas voltadas para o alto padrão – por vezes, aquelas grandes empreiteiras de obras públicas – que destinaram uma porcentagem de sua produção ao segmento, a partir de 2006.

Além desse interesse recente pelo segmento econômico, as informações do quadro acima indicam também a proliferação de denominações adotadas pelas empresas sobre o que vem a ser propriamente o segmento. “Econômico” (e seu correspondente, “Super-econômico”), “Acessível”, “Popular”, “Baixa renda” e “Médio” são os nomes atribuídos para esse novo nicho de mercado, embora não haja aí uma padronização quanto à faixa de preços dos imóveis comercializados. Os limites máximos de preço variam conforme a especificação da empresa, e vão desde US\$ 25 mil até US\$ 110 mil. Para nossa análise, consideramos todas essas denominações, que se referem aos imóveis com preços de até US\$ 100 mil, sob o nome genérico de “segmento econômico”. Há, inclusive, empresas que chegam a diferenciar subsegmentos, dentro do limite máximo de US\$ 100 mil.

Em relação aos preços por metro quadrado de área útil dos lançamentos habitacionais, podemos verificar que a média geral entre os valores praticados pelas incorporadoras atuantes na RMSP é quase o dobro daquele comercializado por uma empresa construtora e incorporadora financeirizada, que atua exclusivamente no segmento econômico, como ilustra a tabela a seguir:

Tabela 4 – Preços do metro quadrado de área útil na RMSP (em US\$, 2008).

Lançamentos Habitacionais	2008
Incorporadora de capital aberto que atua exclusivamente no segmento econômico*	911
Incorporadoras – média geral	1.794

*Empresa estudada por Shimbo (2010).

Fonte: Embraesp – Relatório Anual 2008 e Shimbo (2010).

PADRONIZAÇÃO DA PRODUÇÃO E EXPANSÃO GEOGRÁFICA

A novidade que esse segmento trouxe para o mercado imobiliário foi a ampliação geográfica das grandes construtoras, extrapolando o eixo Rio-São Paulo e abrangendo terrenos no interior do estado de São Paulo e nas capitais de outros estados brasileiros – como também mostra o Quadro 1.

Outra característica marcante é a padronização de projetos arquitetônicos que conformaram os perfis ou modelos de produtos oferecidos por essas empresas. Assim um artigo de revista justificava a padronização:

Para aproximar-se ao máximo de um processo industrial de produção, a primeira preocupação que se deve ter é com o desenvolvimento do protótipo do produto. Mais do que em qualquer outro tipo de empreendimento, o que definirá as tecnologias e as soluções de um conjunto de edifícios econômicos é o seu orçamento final. Para reduzir os custos com a elaboração de um novo projeto arquitetônico a cada novo conjunto construído, são desenvolvidas tipologias básicas para serem utilizadas em todos os casos (Faria, 2008).

Metade daquelas dezesseis empresas, listadas anteriormente no Quadro 1, informavam, em seus relatórios, que apresentavam linhas padronizadas de produtos para o segmento econômico. Em geral, com um “portfolio” de no máximo três produtos, sejam eles empreendimentos horizontais ou verticais, a idéia era a produção em escala, tendo em vista a solvabilidade dos negócios.

De modo sintético, o modelo do condomínio horizontal se referia à implantação de casas térreas ou sobrepostas (em muitos casos, geminadas), com uma vaga de garagem externa e descoberta, com área de lazer comum e arruamento interno, dentro de um perímetro murado (na maioria das vezes, com cerca elétrica). O empreendimento vertical correspondia, em sua maioria, aos edifícios de até cinco pavimentos (apesar de existirem edifícios mais altos), sem elevador, com área de lazer reduzida (ou inexistente) e estacionamento no térreo. Em particular, na RMSP, verificamos a maior concentração de empreendimentos verticais acima de oito pavimentos.

Entre aquelas empresas que não mencionavam a padronização ou que não seguiam essa premissa, é notável a diferença entre os empreendimentos conformados dentro do segmento econômico e aqueles dos segmentos “médio” e “de alto padrão”. Nesses últimos, o desenho diferenciado do edifício importava e, em geral, havia a assinatura de um arquiteto no projeto.

Essa perspectiva de padronização do produto era uma das intencionalidades das medidas lançadas pela política habitacional dos anos Lula – como apontava Maricato (2005): “resta aguardar das entidades do mercado uma estratégia de simplificação do produto que está sendo oferecido para que ele cumpra um papel mais eficaz no atendimento às faixas de renda situadas entre 5 e 10 salários mínimos”.

Em relação à concepção arquitetônica, é marcante a compacidade da área interna da unidade e a presença do estilo “neoclássico”, como as próprias empresas enunciavam, que definia as fachadas das edificações. Além disso, em termos de implantação do empreendimento, é possível identificar a concentração de um alto número de unidades por empreendimento e a valorização das áreas de lazer e do paisagismo.

Figura 2 – Anos 2000: empreendimentos de construtoras financeirizadas.



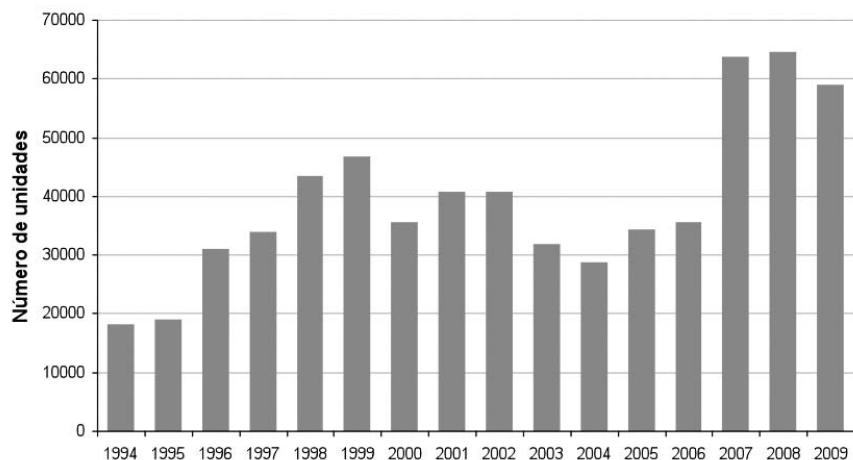
Fonte: elaboração das autoras.

Aquele desenho padronizado da tipologia habitacional da maioria das empresas financeirizadas tinha a ver com um sistema construtivo bastante consolidado no contexto brasileiro – a alvenaria estrutural – cuja sequência lógica de produção passava necessariamente pelo emprego abundante de mão de obra e pela pouca mecanização. Entretanto, a fim de aumentar o controle sobre o trabalho da mão de obra, grande parte das empresas introduziu inovações tecnológicas provenientes, de um lado, das técnicas de projeto e de gestão que propiciavam uma padronização tanto do processo produtivo como das tipologias habitacionais; e, de outro, dos avanços trazidos pela tecnologia de informação, que abarcava um conjunto complexo de instrumentos de planejamento, de prescrição, de verificação, de controle e de incentivos sobre o trabalho realizado no canteiro de obras.

CONSIDERAÇÕES FINAIS: CARACTERÍSTICAS DA PRODUÇÃO ENGENDRADAS NA REESTRUTURAÇÃO DO MERCADO HABITACIONAL ENTRE 1990 E 2010

Os dois períodos aqui enfatizados, entre 1994-1998 e 2006-2009, corresponderam, respectivamente, a dois momentos de elevação intensa das atividades imobiliárias na RMSP, como ilustra o gráfico a seguir:

Gráfico 1 – Número de unidades residenciais lançadas na RMSP (1994-2009).



Fonte: elaboração das autoras a partir de dados apresentados em Marques (2005) e Embraesp (2008 e 2009).

Para explicar as oscilações apresentadas no gráfico até o ano de 2003, Marques (2005) indica tanto a relação entre os momentos de elevação da produção imobiliária e os períodos de instabilidade macroeconômica no Brasil, enfatizando o papel do setor imobiliário como reserva de valor, quanto a importância dos fatores locais na dinâmica imobiliária, como por exemplo, grandes investimentos públicos em infraestrutura.

Além desses fatores, como procuramos mostrar neste artigo, a constituição do *padrão econômico*, levado a cabo pelas cooperativas e por outras empresas do setor no período da explosão do autofinanciamento em São Paulo, entre 1996 e 1997, também contribuiu para a elevação da atividade imobiliária residencial na RMSP. E, em seguida,

esse padrão econômico foi explorado e adaptado aos fatores condicionantes do sistema financeiro pelas empresas construtoras e incorporadoras financeirizadas, que potencializaram ainda mais a dinâmica do mercado habitacional, a partir de 2004. Nesses dois períodos analisados também houve a recuperação do poder aquisitivo da população trabalhadora, acompanhada da expansão da oferta de moradias para as faixas de renda média e média-baixa.

No segundo momento de elevação intensa, entre 2004 e 2009, as grandes empresas construtoras e incorporadoras se capitalizaram e destinaram grande parte de sua produção ao segmento econômico. Em 2008 foram lançadas quase 65 mil unidades residenciais, maior quantidade de lançamentos desde 1984, e provavelmente o maior pico histórico do mercado imobiliário na RMSP. Isso significa que, nesse momento, podemos considerar que houve, de fato, a consolidação de um mercado habitacional, intrinsecamente relacionada ao vínculo entre provisão da casa própria e financiamento.

Nos anos 1990, a estrutura de financiamento se encontrava fragilizada, e a ampliação do mercado ocorreu devido ao direcionamento das poupanças das famílias como recursos adiantados ao autofinanciamento da produção. Entre os dois momentos ascendentes do mercado, observamos uma queda da oferta, o que remete à volatilidade típica dos mercados da casa própria (Ball, 1997). O recuo da provisão foi condicionado pela crise da economia brasileira no final da década de 1990 e, no início dos anos 2000, acompanhada de uma política recessiva.

As especificidades existentes entre os dois períodos analisados residem justamente na relação entre os agentes do mercado habitacional e o Estado. Na década de 1990, o autofinanciamento foi uma resposta à ausência do poder público e de fontes de financiamento na obtenção da casa própria pelos estratos médios da população. Ao contrário, a partir de 2004, o Estado foi fundamental para que se viabilizasse o mercado habitacional, via ampliação do crédito habitacional diretamente ao consumidor. A obtenção desse crédito foi flexibilizada, e sua distribuição foi facilitada enormemente, em comparação ao período anterior, pela ampliação dos recursos oferecidos pelo SFH. Esse vínculo fundamental entre produção de moradias e financiamento não se restringe à dinâmica imobiliária, mas diz respeito à acumulação capitalista contemporânea.¹³

A novidade do segundo período diz respeito à financeirização das empresas construtoras e incorporadoras. A entrada do capital financeiro no setor imobiliário possibilitou a ampliação da produção, injetando rápidos recursos para a compra de terras e para o capital de giro, que garantiu a continuidade das obras das empresas. O capital inicialmente investido deve retornar aos acionistas por meio da divisão do lucro líquido, e os patamares que atingem esses lucros garantem a credibilidade das empresas no mercado de capitais, possibilitando novas captações de recursos, viabilizando, assim, uma maior concentração de capital no setor imobiliário.

As fontes principais do lucro dessas empresas financeirizadas, por sua vez, advêm da produção em escala e, consequentemente, das vendas, e da busca pela redução de custos, que são diluídos na própria escala. Entretanto, essa redução de custos não foi repassada para o consumidor final. Comparando-se as faixas de preços dos imóveis econômicos comercializados na década de 1990 e em 2008, podemos observar um sensível aumento: em 1997, o preço do metro quadrado de área útil dos empreendimentos das cooperativas era de US\$ 708, ao passo que, em 2008, o preço praticado por uma grande empresa do segmento econômico foi de US\$ 911/m². Ou seja, houve um aumento de aproximadamente 30% no preço da casa própria adquirida pelos estratos médios no mercado imobiliário.

¹³ Como apontou Francisco de Oliveira (1998, p. 13), para se construir “o pretendido mercado auto-regulado, que dispensaria tudo o mais a não ser os próprios critérios da lucratividade”, é necessário “muito Estado, muitos recursos públicos”. Nesse sentido, houve uma mudança recente das relações do fundo público com os capitais particulares e com a reprodução da força de trabalho: o fundo público funciona como prerrogativa (“ex-ante”) das condições de reprodução e não mais como “ex-post”, típico do capitalismo concorrential. Isso significa, ainda de acordo com Oliveira (1998), que a “per-equação da formação da taxa de lucro passa pelo fundo público, o que o torna um componente estrutural insubstituível”.

Apesar dessas profundas alterações, podemos perceber algumas permanências relacionadas, sobretudo, às dimensões produtivas do mercado habitacional. Trata-se da padronização arquitetônica e construtiva das tipologias habitacionais, da produção em escala da habitação e da adoção de técnicas racionalizadas e do uso de componentes industrializados. As cooperativas autofinanciadas procuraram simplificar e padronizar o produto habitacional, além de concentrar o maior número possível de unidades nos empreendimentos, promovendo-se a construção de grandes torres de apartamentos. As empresas construtoras e incorporadoras financeirizadas também padronizaram seus produtos, inclusive, criando perfis específicos para cada faixa de renda atendida, dentro do próprio segmento econômico. A padronização permitiu, em ambos os casos, a produção em escala e a redução de custos sem que fosse necessário um grande emprego de capital fixo nos canteiros de obras, perpetuando-se a característica fundamental da construção civil brasileira, qual seja, o emprego abundante de mão de obra.

Apesar dessa padronização, as empresas financeirizadas passaram a oferecer um tipo de produto que raramente era oferecido pelas cooperativas autofinanciadas: o condomínio horizontal para os estratos médio e médio-baixo. De certo modo, houve a reprodução rebaixada do modelo dos empreendimentos de alto padrão. Na maioria dos casos, não são reproduzidos espaços de consumo e de trabalho nos empreendimentos do segmento econômico, como ocorre naqueles voltados para a “classe A”. Os espaços de lazer, por sua vez, são reduzidos àquilo que sobra entre as edificações e o princípio que rege a implantação das edificações é de ordem econômica, o que significa uma taxa de ocupação máxima. Porém, vale notar que há empreendimentos suficientemente grandes para comportar e reproduzir a estrutura de um bairro. A inserção desses empreendimentos fechados padronizados, em grande escala, traz questões que ainda precisam ser estudadas por arquitetos, urbanistas e planejadores urbanos: quais serão os futuros impactos urbanos e ambientais desse tipo de produção?

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARAGÃO, M.; CANÇADO, P. Brascan assume o controle da Company. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 11 set. 2008. Negócios, p.B18.
- BALL, M. Critical commentary. Cities and housing markets: changes and continuities in the aftermath of the 2007-08 world financial crisis. *Urban Studies*, n.47 (5), maio 2010.
- _____. Recent Changes in housing provision in Europe and the USA. Workshop Habitação: como ampliar o mercado? São Paulo, Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos e Lincoln Institute of Land Policy, 1997 (mimeo).
- BLANCO, M. Construção capitalizada. *Construção Mercado*, São Paulo, ano 61, n. 79, fev. 2008, p.19.
- BOTELHO, A. *O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.
- BRASIL. Ministério das Cidades. *Política Nacional de Habitação*. Brasília: Ministério das Cidades, 2004.
- CARLOS, A. F. A. A metrópole de São Paulo no contexto da urbanização contemporânea. *Estudos Avançados*, v. 23, n. 66, 2009, p.303-14.
- CASTRO, C. M. P. *A explosão do autofinanciamento na produção da moradia em São Paulo nos anos 90*. Tese (Doutorado em Estruturas Ambientais Urbanas) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

Carolina Maria Pozzi de Castro é doutora em Arquitetura e Urbanismo; professora associada do Departamento de Engenharia Civil e do Programa de Pós-Graduação em Engenharia Urbana da UFSCar. (FAU-USP). E-mail: ccastro@ufscar.br

Lúcia Zanin Shimbo é arquiteta e urbanista; doutora em Arquitetura e Urbanismo (EESC/USP); pós-doutoranda da FAU/USP. E-mail: lucia.shimbo@gmail.com

Artigo recebido em setembro de 2010 e aprovado para publicação em fevereiro de 2011.

EMBRAESP. *Informativos Imobiliários – Relatórios Anuais de 1993 a 1997.*

_____. *Relatório Anual 2008*. São Paulo: Embraesp, 2008.

FARIA, R. Torres econômicas. *Portal PINIweb*. 30 jan. 2008a. Disponível em: <<http://www.piniweb.com.br/>>. Acesso em: 3 out. 2008.

FIX, M. *São Paulo Cidade Global: fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo, 2007.

IBGE. *Pesquisa Anual da Indústria da Construção*. v. 16, 2006. Rio de Janeiro: IBGE, 2006.

LIMA JR., J. R. IPOs das empresas brasileiras de real estate: a questão da valuation. In: Seminário Internacional da Latin American Real Estate Society, 8, 2007, São Paulo – SP. *Anais...* São Paulo: LARES, 2007.

MARICATO, E. A nova Política Nacional de Habitação. *O Valor*, São Paulo, 24 nov. 2005.

MARQUES, E. C. L. A dinâmica imobiliária de incorporação em período recente. In: MARQUES, E. C. L.; TORRES, H. (Orgs.) *São Paulo: segregação, pobreza urbana e desigualdade social*. São Paulo: Ed. Senac, 2005.

MELO, M. A. B. C. Estruturação intra-urbana, regimes de acumulação e Sistemas Financeiros de Habitação: Brasil em perspectiva comparada. *Espaço e Debates*, ano X, n.31, 1990, p.37-51.

NERI, M. C. (coord.) *A nova classe média*. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, CPS, 2008.

OLIVEIRA, F. *Os direitos do antivalor: a economia política da hegemonia imperfeita*. Petrópolis: Vozes, 1998.

PAULANI, L. *Brasil delivery: servidão financeira e estado de emergência econômico*. São Paulo: Boitempo, 2008.

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

SIGOLO, L. M. O aquecimento recente do mercado formal de moradia no Brasil e seu espelhamento em Diadema. In: Encontro Nacional da Anpur, 13, 2009, Florianópolis – SC. *Anais...* Florianópolis: ANPUR, 2009. (CD-ROM).

SINDUSCON/SP. *Sumário Econômico*. São Paulo, ago./96 e ago./97.

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.

WISSENBACH, T. C. *A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007*. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

A B S T R A C T This paper analyzes the main changes and continuities that have occurred in housing production towards the middle strata of the population, promoted by the self-financing cooperatives of the 1990s and by the construction companies and developers that have opened their capital in the 2000s, in the Metropolitan Region of São Paulo. In particular, we emphasize some questions related to the pattern of residential launches, the production structure and financing and the impact of this production on the dynamic of real estate throughout the metropolitan area. We argue that the making of an economic standard, originally proposed by cooperatives, was later potentiated by the financialized companies with

strong government support. This process became crucial to the consolidation of the housing market and to the rising of real estate dynamics in recent periods.

K E Y W O R D S *Planning; socio-spatial dialectics; modernity; social space.*