



Cidades médias e a trajetória recente do setor imobiliário brasileiro: problematização a partir das novas formas de cooperação, coordenação e concorrência entre empresas

Medium cities and the recent trajectory of the Brazilian real estate sector: problematization based on the new forms of cooperation, coordination and competition between

Marlon Altavini de Abreu, doutorando do programa de pós-graduação em Geografia pela FCT – UNESP,
marlon_altavini@hotmail.com

RESUMO

O presente trabalho busca estabelecer um conjunto de referências ao debate da expansão dos negócios imobiliários em cidades médias. Discutindo as novas formas de cooperação, coordenação e concorrência entre empresas locais e grupos nacionais, analisa as recentes transformações postas à trajetória da produção e consumo habitacional nas cidades de Londrina/PR e Ribeirão Preto/SP. Deste modo, debate o papel que cumpre o avanço dos volumes concedidos de crédito imobiliário, da ampliação e diversidade da ação e dos negócios de diferentes grupos de construção e incorporação civil. Assim como, analisa, a partir da expansão do circuito imobiliário no Brasil, o modo como a ampliação do mercado privado da habitação resulta em formas renovadas de concorrência entre empresas e recondiciona os grupos de construção com capital de origem local, conferindo a estas estratégias diversificadas no que tange ao controle da terra urbana e do perfil de seus negócios.

Palavras Chave: Produção do Espaço Urbano; Mercado Imobiliário; Agentes Imobiliários; Londrina; Ribeirão Preto.

ABSTRACT

The present work seeks to establish a set of references to the debate on the expansion of real estate business in medium - sized cities. Discussing the new forms of cooperation, coordination and competition between local companies and national groups, it analyzes the recent changes in the production and consumption patterns in the cities of Londrina / PR and Ribeirão Preto / SP. In this way, it discusses the role played by the progress of the volumes of real estate loans, the expansion and diversity of the action and business of different groups of construction and civil incorporation. As well as analyzing, from the expansion of the real estate circuit in Brazil, the way in which the expansion of the private housing market results in renewed forms of competition between companies and reconditioning the construction groups with locally sourced capital, conferring to these diversified strategies In relation to the control of urban land and the profile of its business.

Keywords: Urban Space Production; Real Estate Market; Real Estate Agents; Londrina; Ribeirão Preto.

INTRODUÇÃO

Os objetivos alçados pelo presente trabalho buscam estabelecer um conjunto de referências ao debate da expansão dos negócios imobiliários em cidades médias e a novas formas de cooperação, coordenação e concorrência entre empresas locais e grupos nacionais. Para tanto, busca-se estabelecer um delineamento analítico capaz de debater os agentes e o modo como as recentes transformações no setor imobiliário promovem redefinições no consumo e na produção da habitação em cidades médias.

O enfoque privilegiado é aquele que considera a trajetória recente da produção e consumo habitacional nas cidades de Londrina/PR e Ribeirão Preto/SP¹, destacando, sobretudo, o papel que cumpre a produção habitacional voltada aos segmentos de baixa e média renda, com maior ênfase àquela construída por meio do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV)², na ampliação das escalas da concorrência entre empresas de diferentes portes.

Assim, o programa MCMV, a ampliação do mercado privado da habitação e as cidades médias pensadas como polo regional de acumulação do capital imobiliário figuram como eixos estruturadores do presente trabalho.

A centralidade por nós atribuída ao programa MCMV, por meio dos agentes e da produção habitacional que nele encontra sustentação e que com ela rivalizam por hegemonia no mercado, subentende uma importância substantiva à reprodução do capital imobiliário no Brasil, responsável por amparar um movimento de ampliação do mercado privado da habitação e de expansão e reestruturação dos grandes grupos de construção e incorporação em curso desde a década 1990.

Assumimos com este enfoque um delineamento analítico já bastante explorado em Fix (2011), Maricato (2013), Shimbo (2012), Sanfelici (2013) e Rolnik (2015), dentre outros autores, cujo cerne da discussão, aqui esboçado a partir destas referências, privilegia a percepção da confluência histórica entre política habitacional e a financeirização da moradia no Brasil.

Deste modo, nosso debate está situado sob um momento de transformação no circuito imobiliário no Brasil, tal como debatido por Fix (2011), associado, em linhas gerais, à recondução das funções do Estado frente à produção de moradias de interesse social; a criação de fundos e instituições responsáveis pela captação, gestão e ampliação do volume de financiamento dirigido tanto à produção quanto ao consumo da habitação e, sobretudo, pela financeirização do setor imobiliário e da moradia no Brasil.

Os enlaces entre capital financeiro e setor imobiliário denotam uma dimensão fundamental à compreensão das lógicas que regem o processo imobiliário no presente, em seus movimentos de expansão e em relação às lógicas de produção da cidade (Shimbo, 2012). As diferentes rodadas de aproximação entre capital financeiro e setor imobiliário estabelecem o modo como estes processos integram-se às condições particulares do capitalismo e da urbanização brasileira, ou

¹ As cidades Londrina/PR e de Ribeirão Preto/SP, são duas cidades médias, sendo a primeira localizada no norte do Estado do Paraná e a segunda localizada no interior do Estado de São Paulo, e que passam, no presente, por acentuadas transformações em suas estruturas internas, conferindo um peso significativo à trajetória dos agentes imobiliários e da produção imobiliária em sua reestruturação.

² analisada neste trabalho no período compreendido entre os anos de 2009 e 2015

seja, revelam o modo como lógicas mais gerais de reprodução do capital conectam-se à realidade urbana brasileira e às particularidades de um país de capitalismo periférico (Melazzo, 2015; Shimbo, 2012).

Se estas discussões experimentam, em um primeiro momento, o desafio de compreender o processo imobiliário sob o ponto de inflexão exercido pela proliferação de novos produtos financeiros e o processo de desregulamentação do mercado³, implicando na busca de superação às barreiras para o investimento no setor imobiliário, dado o longo ciclo de produção e realização da mercadoria imobiliária e a baixa liquidez dos negócios (Botelho, 2007; Shimbo 2012). Quando projetados no presente, sob os conteúdos do programa MCMV, estendem seu debate à expansão dos negócios e dos grandes grupos imobiliários, que exacerbam as escalas e a ocorrência do processo imobiliário financeirizado, até então restritos às metrópoles, regiões metropolitanas e a empreendimentos tais como edifícios comerciais, shopping centers, hotéis etc. (Rolnik, 2015, p. 288) ⁴.

Configura-se, assim, uma nova geografia da produção imobiliária no Brasil, escorada, tal como debate Rolnik (2015), em um circuito de produção e consumo da moradia que se edifica desde a última década, articulando agentes produtores, Estado e capital financeiro. Ademais, desloca o debate à necessária compreensão das continuidades, descontinuidade e rupturas no processo de produção do espaço urbano brasileiro, percebendo o modo como a disseminação da habitação implica em redefinições da produção e do consumo das e nas cidades. (Melazzo, 2015).

Compreender os desdobramentos espaciais desta produção em cidades médias, considerando a complexidade e diversidade dos agentes que a ela estão associados assume o encadeamento das ideias subsequentes. Deste modo, o item 1, pretende debater o modo como as cidades médias passam a integrar a rota dos negócios imobiliários de empresas de construção civil dos mais diferentes portes a partir do programa MCMV.

O interesse expresso por esta discussão é demonstrar que a habitação de interesse social e o segmento de mercado dito econômico assumem uma relevância posta às estratégias espaciais destas empresas, mais ou menos integradas aos circuitos financeirizados da economia e que as cidades médias denotam uma condição central para a realização de seus negócios. O item 2, busca sinalizar o modo como a inserção destas empresas recondicionam os grupos locais, conferindo a estas estratégias diversificadas no que tange ao controle da terra urbana a partir do conhecimento

³ Dentre os novos instrumentos Botelho (2007) e Shimbo (2012) destacarão o processo de securitização dos empreendimentos imobiliários. A relevância deste processo reside no aumento da liquidez por meio da divisibilidade do investimento em títulos, possibilitando a entrada de novos players, ou nos termos de Shimbo (2012), possibilitou a entrada tanto de pequenos investidores individuais como de grandes conglomerados financeiros (Shimbo, L, 2012, p. 101).

A partir de Botelho (2007), a importância da securitização é debatida sob a ampliação das possibilidades de captação de recursos e de acesso ao financiamento para os originadores desses créditos. Substitui-se o empréstimo convencional (via sistema bancário) pela emissão de títulos públicos comercializáveis. Ademais, esta estrutura financeira comportará o surgimento de novos agentes financeiros (fundos de pensão, seguradoras e fundos ligados a grandes corporações), reduzindo as formas de intermediação bancária nas operações de financiamento.

⁴ A miragem da cidade global descrita por Fix (2009) retoma este momento, denominado pela autora como uma aproximação truncada entre capital financeiro e setor imobiliário, cujos empreendimentos, ferramentas de captação financeira, fundos, players e agentes promotores integram-se a um circuito de produção restrito e profundamente enraizados a um tipo específico de mercadoria, voltado a edifícios comerciais, praças empresarias, hotéis de luxo e empreendimentos habitacionais destinados aos segmentos de mais alta renda. Este é um ponto também destacado em Rolnik (2015) que ressalta a dificuldade em se consolidar um mercado hipotecário secundário no Brasil dado a pouca capacidade de mobilização de recursos e ampliação do circuito imobiliário por meio dos Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) e de fundos de investimento imobiliários (FII), restritos aos tipos de empreendimentos aqui já destacados.

espacial da cidade, ademais, demonstra o modo como estes grupos locais passam integrar estratégias outras de ação, de modo que a base e controle do mercado permitem estender seus negócios ao segmento econômico e à outras cidades.

A AMPLIAÇÃO DO MERCADO PRIVADO DE HABITAÇÃO: AS CIDADES MÉDIAS NA ROTA DOS NEGÓCIOS DOS GRANDES E MÉDIOS GRUPOS DE CONSTRUÇÃO E INCORPORAÇÃO

A ampliação da oferta habitacional por intermédio do mercado privado é a tese que alicerçará a recondução das políticas públicas que, a partir do primeiro mandato do governo Lula (2003 – 2006), passa a estruturar um novo arranjo que combina a criação de instituições públicas, medidas que garantam uma maior segurança jurídica aos investidores e consumidores⁵ e o alargamento das formas de captação de recursos e subsídios para a habitação de interesse social⁶.

O crédito habitacional em expansão e a retomada do circuito de vendas de moradias, resultado deste arranjo, explicitam um momento de articulação de novas formas de reunião e captação de fundos públicos voltados ao financiamento habitacional, sobretudo, àqueles disponíveis diretamente ao consumidor para aquisição da casa própria, isto é, recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos e do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço.

Este movimento de reorganização da oferta e dos volumes de financiamento eleva significativamente a disponibilidades de crédito concedido e amplia o acesso ao mercado imobiliário aos segmentos de média e baixa renda. Deste modo, é introduzido um novo papel ao setor privado que, sob estas condicionantes históricas, promoverá o alargamento das possibilidades da produção imobiliária, constituindo um momento propício à expansão do circuito de produção-consumo, sobretudo, àquele sustentado pelo segmento de mercado denominado econômico.

Este conjunto de mudanças que articula agentes produtores, Estado e capital financeiro sinaliza, tal como indicado por Sanfelici (2015), para um arranjo renovado de relações que promovem o surgimento e/ou fortalecimento de determinados agentes e de novos padrões de interações entre agentes. São transformações que emergem na dimensão das empresas, nas estratégias e produtos

⁵ Dentre as regulamentações estabelecidas destacamos a Lei do Patrimônio de afetação e das Sociedades de propósitos específicos. São formas de garantir, conforme ressalta Shimbo (2012) a garantia do investimento e da realização da rentabilidade do capital emprestado, visto que restringe a transferência de recursos e investimentos de um empreendimento a outro, dentro de uma mesma empresa.

⁶ Em Fix (2011) há de modo pormenorizado a descrição destes mecanismos e a análise da combinação destas diversas fontes orçamentárias, às quais apresentaremos de modo sintético aqui. A primeira delas, associada às medidas de estímulo ao crédito imobiliário, recai sobre a regulamentação da Alienação Fiduciária (Lei Federal nº 10.391, de 2004), esta lei regulamenta a condição de mantenedor da posse do imóvel a empresa construtora até que o devedor quite a dívida, conferindo segurança jurídica e econômica ao construtor em uma possível situação de inadimplência.

Ademais, há a Resolução do Banco Central nº 3259 que obrigou os bancos a aplicarem uma porcentagem do Sistema de Poupança e Empréstimos (SBPE) e do Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS) em empréstimos imobiliários. Tal como destaca a autora, esta resolução promoverá a ampliação do volume de recursos aplicados do SBPE de menos de R\$ 2 bilhões em 2002 para cerca de 18 bilhões em 2007 (Fix, 2011, p.134).

Por fim, destacamos as medidas com objetivo de ampliar os recursos e subsídios para a Habitação de Interesse Social. Um primeiro marco foi a Resolução 460 do Conselho Gestor do FGTS (2005), que permitiu ampliar os subsídios disponibilizados pelo governo federal. Além disso, a aprovação do Fundo Nacional de Habitação de Interesse Social (FNHIS) é relevante, dado que, em sua concepção reúne aportes federais e é gerido mediante um conselho gestor. (Fix, 2001, p. 135).

que passam a integrar as bases de seus negócios, condicionadas a conexões mais estreitas entre o circuito de valorização imobiliária e um mercado de capitais mais integrados às lógicas financeirizadas da economia.

Foge ao escopo deste texto retomar e debater pormenorizadamente a trajetória das transformações internas ao setor imobiliário, em seus movimentos de expansão e crescente internacionalização⁷. Deste modo, privilegiaremos neste trabalho um enfoque que considere como ponto de inflexão nos negócios destas empresas à abertura de seus capitais na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), reconhecendo-o como momento que reconduz estruturalmente suas formas de atuação sobre a produção do espaço urbano (Melazzo, 2015).

Deste momento, convém perceber o ímpeto expansivo, nos termos de Sanfelici (2013; 2015), decorrente da necessidade crescente de projetar ganhos futuros e que lança estas empresas a estratégias de diversificação de investimentos por sua inserção em novos segmentos de mercado. A aquisição massiva de bancos de terrenos conectará estas empresas a ganhos que passam a ser pensados em seu alcance nacional, não mais apenas regional, escorando assim uma política de integração financeira.

A complexidade que se integra à dinâmica de acumulação e realização da produção habitacional, agora financeirizada, incorpora uma nova geografia da ação dos grandes grupos imobiliários que é imperativa às escalas de ganhos financeiros.

Cabe ressaltar que a associação entre crédito disponível em volumes crescentes, seja para a produção, seja para o consumo, e as mudanças nas ações dos capitais imobiliários que passam a atuar não mais exclusivamente nas escalas locais, mas articulando-se à escala internacional com outros capitais e na escala nacional pela ampliação do número de cidades em que passam a atuar, sinalizam com clareza uma nova etapa dos negócios imobiliários e, portanto, da produção do espaço urbano no Brasil contemporâneo (Melazzo, 2015, p. 382).

A dispersão espacial da ação e influência destas empresas resulta da estratégia que ensejou a busca de terrenos para a composição de bancos de terras que fosse capaz de circunscrever e projetar expectativas de um crescimento almejado por investidores, baseada na proeminência de ganhos auferidos pelos volumes e valores de lançamentos e, tal como destacado por Melazzo (2013; 2015), pelo domínio de novos mercados, notadamente aqueles situados em cidades médias. É na conjunção destes elementos que tomamos como fundamental a análise de sua ocorrência em cidades não metropolitanas, em especial, dentro dos objetivos deste trabalho, em cidades médias.

A habitação de interesse social, ganha particular destaque nesta abordagem, dado que é nela que estão centradas as estratégias de integração e inserção dos grandes grupos de construção e incorporação imobiliária às escalas de produção necessárias para cumprir as promessas de ganhos aos investidores.

Ademais, é neste tipo particular de mercado que há um alinhamento destas empresas ao programa MCMV, lançado em março de 2009, em um momento de profunda crise internacional, sendo este o principal responsável em evitar derrocada destas empresas, assim como por

⁷ Para um maior detalhamento deste debate ver Rolnik (2015), Sanfelici (2013;2015), Fix (2011), Shimbo (2012), dentre outros.

impulsionar o valor de suas ações em um momento de contração de investimentos e instabilidade econômica.

O Minha Casa Minha Vida alçou a habitação a problema nacional de primeira ordem, mas o definiu segundo critérios do capital, ou da fração do capital representada pelo circuito imobiliário, e do poder, mais especificamente, da política eleitoral. O programa articula um problema social real e importante, a falta de moradias dignas, à mobilização conformista do imaginário popular e aos interesses capitalistas. Responde, a um só tempo, a problemas de *acumulação*, por meio da injeção de recursos no circuito imobiliário (construção de edificações e construção pesada, indústria de materiais e componentes, mercado de terras) e *legitimação*, ao responder à pressão das lutas sociais do ponto de vista da demanda por habitação e por emprego (Fix, 2011, p. 141).

Articula, portanto, um momento de concentração e centralização do capital imobiliário, que emerge da conjugação produzida entre a inflexão das lógicas de produção do espaço urbano atribuídas aos agentes imobiliários e a dimensão política de combate ao déficit habitacional a partir do programa MCMV. Aprofunda-se, assim, tal como destacado em Melazzo (2013; 2015) a expansão dos negócios imobiliários de grandes empresas, conferindo maior importância à propriedade da terra nas decisões destes agentes, assim como o adensamento da capacidade de investimento destas empresas e a inserção de novos produtos imobiliários que introduzem nas cidades novas formas de morar e novos espaços de consumos para diferentes segmentos de renda⁸.

Porém, muito além das grandes empresas, que participam dos circuitos mais dinâmicos da economia, o programa MCMV amplia as possibilidades de ampliação do mercado para que outros agentes exerçam suas atividades sob a ênfase da habitação de interesse social. Compreender a extensão das mudanças associadas à dinâmica imobiliária sob o enfoque de seus desdobramentos locais – circunscritos ao avanço dos negócios em direção à produção habitacional de interesse social – exige reconhecer as particularidades intrinsecamente associadas ao modo e a intensidades que cada uma destas empresas se insere nas lógicas cada vez mais competitivas.

Esta dinâmica é alvo de nossa atenção. Para tanto, tomaremos como exemplo as construtoras e incorporadoras que atuam nas cidades de **Londrina** e **Ribeirão Preto** por meio do programa MCMV, analisada neste trabalho no período compreendido entre os anos de 2009 e 2015, buscando destacar estes processos em cidades médias. Neste sentido, delinea-se um conjunto de preocupações para a identificação das escalas de sua realização, que fora das regiões metropolitanas incorporam práticas e ocorrem em intensidades diferentes.

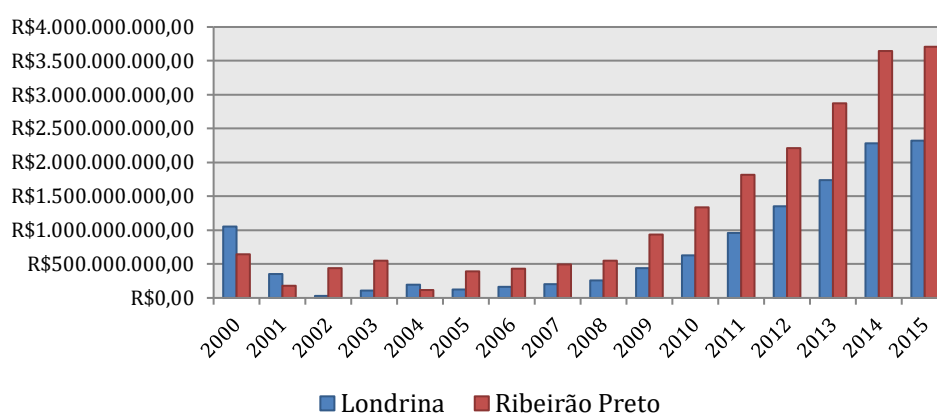
Nesta abordagem buscamos destacar alguns dos condicionantes gerais à expansão dos negócios centrados no avanço do crédito imobiliário e na diversidade da ação de diferentes grupos de construção e incorporação. Tratam-se, pois, de características centrais, que delimitam e diferenciam a extensão dos negócios e sua associação às lógicas gerais.

⁸ A mudança na maneira de habitar e construir, as novidades introduzidas na produção, na inovação dos projetos e nas novas formas de apropriação e comercialização dos produtos imobiliários, tal como debate Pereira (2008) pensando a realidade metropolitana, revelam um novo patamar alçado pela dinâmica imobiliária contemporânea. Os conteúdos processuais enunciados por estas transformações, articuladas por meio da noção de reestruturação integram-se a dinâmicas econômicas e sociais percebidas como desdobramento de relações travadas entre processos gerais presentes nas instâncias de valorização mundializada do capital e sua escala de realização, a cidade.

Um primeiro ponto privilegiado de análise é a observação do volume de financiamentos imobiliários acumulados nestas cidades, associando-o ao modo como este se integra à ampliação dos volumes de unidades habitacionais contratadas pelo programa MCMV, demonstrando clara conexão entre disponibilidade de crédito e ampliação do mercado privado da habitação.

Para tanto, iniciamos nossa análise a partir do Gráfico 1, organizado a partir de informações referentes ao estoque de dívida corrente e acumulada de financiamentos realizados entre os anos de 2000 a 2015, disponibilizados pelo Banco Central do Brasil⁹.

Gráfico 1. Londrina e Ribeirão Preto. Total de dívida acumulada por financiamentos imobiliários. Dados deflacionados. 2000 a 2015.



Fonte: ESTBAN (2000 – 2015). Org. pelo autor

O estoque de financiamento bancário não pago, expresso em barras no Gráfico 1, permite retomar algumas questões já aludidas anteriormente, reforçando-as e apresentando novos elementos à discussão em virtude da possibilidade aberta pela representação de expor comparativamente as informações em um amplo recorte temporal.

Destacamos dois pontos que nos parecem cruciais ao entendimento e reforço das discussões até o momento alçadas. O primeiro referente à dinâmica expressa pela variação dos volumes ao longo dos anos. O formato da curvatura indica em sua disposição uma condição instável imposta ao mercado através da disponibilidade de crédito, tanto para a comercialização de imóveis usados quanto para a constituição de boas expectativas para imóveis novos.

Nas duas cidades o ano de 2008 nos parece emblemático: após um período com pequenas variações e patamares igualmente reduzidos, em relação ao presente, este ano denota um ponto de retomada abrupta do crescimento do volume da dívida acumulada pelo financiamento imobiliário. Ambas as cidades apresentam uma sincronia, mesmo que sob patamares distintos, de um movimento relacionado à oferta de crédito imobiliário conduzido a partir de decisões e determinações colocadas na escala nacional, pela política macroeconômica.

⁹ É importante ressaltar que estes dados não representam os fluxos, mas sim o estoque de dívida ainda não paga, e estão dispostos em valores deflacionados.

A variação apresentada conecta-se a um momento de profunda reestruturação dos grandes grupos de construção e incorporação, que a partir de 2007 lançam de maneira expressiva seus captais na bolsa de valores, alargando as possibilidades da produção imobiliária, completando o circuito de produção-consumo, por meio da expansão do crédito ao consumidor (Melazzo, 2015).

Esta elevação nos leva ao segundo ponto, pensado a partir da dinâmica que emerge do programa MCMV e da ampliação do mercado privado da habitação. Retomando alguns dos pontos abordados anteriormente, percebemos o programa MCMV como uma medida fundamental em amparar um movimento de ampliação do mercado privado da habitação e de expansão e reestruturação dos grandes grupos de construção e incorporação.

A partir das informações contidas no Quadro 1 buscaremos constituir, um segundo ponto da nossa argumentação, constituindo um cenário analítico capaz de correlacionar as informações destacadas anteriormente, mas tomando como pressuposição central a ampliação do mercado privado da habitação a partir do programa MCMV.

Para tanto, dividiremos nossa análise em dois pontos, o primeiro, buscando avaliar a representatividade desta produção em relação ao estoque imobiliário de cada uma destas cidades, assim como pensá-la em relação às necessidades habitacionais expressas pelo déficit habitacional. Um segundo ponto, buscará compreender esta produção a partir dos agentes produtores, isto é, pensando a partir das empresas de construção os novos patamares e escalas que passam a integrar a dinâmica do mercado imobiliário, em virtude da inserção de novos agentes com atuação nacional e, sobretudo, em escala regional.

Quadro 1. Londrina e Ribeirão Preto. Unidades Habitacionais do programa MCMV, domicílios vagos e déficit habitacional.

Cidades	Número de unidades contratadas (2009 – 2015)	Domicílios particulares permanentes (2010)	Número de domicílios Vagos (2010)	Déficit Habitacional (2010)
Londrina	11220	175660	10948	13938
Ribeirão Preto	17637	194853	15919	19179

Fonte: MCidades, 2015; Censo IBGE (2010) e Furtado, Neto e Krause (2010). Org.: do autor.

A partir das informações organizadas com o Quadro 1, é relevante ressaltar a relação entre produção habitacional, estoque imobiliária e necessidades habitacionais o relevante circuito que se constitui, a partir da atuação de um espectro variado de agentes, com escalas distintas de ação.

Na cidade de **Londrina** o conjunto total de unidades contratadas é de 11220 habitações, representando um acréscimo de cerca de 6% do total do estoque imobiliário da cidade, ou seja, entre os anos de 2009 e 2015, o total de unidades construídas ou ainda em construção dentro do programa MCMV representou um volume significativo, superior ao total de domicílios vagos e representando mais de 90% das necessidades habitacionais computadas pelo déficit de 13938 domicílios para o ano de 2010.

Trata-se, pois de um acréscimo expressivo, que quando dividido pelas faixas de renda do programa MCMV denotam uma subdivisão de **5347** unidades habitacionais na Faixa 1 do programa; **3322**

unidades habitacionais na Faixa 2 do programa; **2461** unidades habitacionais na Faixa 3 do programa.

As diferentes faixas de renda atribuídas aos empreendimentos indicam em sua constituição uma segmentação expressiva do perfil dos agentes que nela terão maior ou menor participação. Se tomarmos de modo fragmentado perceberemos em Londrina a presença significativa de empresas de origem local na produção dos empreendimentos na Faixa 1. De modo bastante diversificado, esta Faixa agregará importantes empresas tais como Artenge Construções Cíveis LTDA e Protenge Engenharia de Projetos e Obras LTDA, com histórico na produção habitacional para segmentos com renda média e com uma atuação espacial que abrange cidades do Estado do Paraná e Oeste do estado de São Paulo até mesmo empresas tais como Bonora & Costa Construtora e Incorporadora, que nasce das demandas associadas à produção de habitação de interesse social e possui ampla ação regional na construção de empreendimentos Faixa 1 do programa MCMV.

Tomando como referência as empresas em atuação nas Faixas 2 e 3 verificamos a participação emblemática de importantes grupos com atuação nacional tal como as empresas MRV Engenharia e Participações SA (atuando nas Faixas 2 e 3) e Rodobens SA (atuando apenas na faixa 2). Estas empresas são responsáveis por mais de 60% do total de unidades habitacionais produzidas na Faixa 2 no período¹⁰. Dentre as empresas com produção mais relevante figura também a empresa Yticon Construção e Incorporação LTDA, empresa de capital local, responsável pelas linhas populares do grupo A Yoshii¹¹ respondendo por quase 27% do total de imóveis produzidos¹². O restante das unidades habitacionais produzidas estão subdivididas por outras 4 empresas sendo duas locais e outras duas com origem na cidade de Curitiba, estas últimas com ampla atuação no Estado do Paraná.

Os empreendimentos da Faixa 3 reúnem menos construtores e um mercado mais concentrado, nele figuram as empresas MRV Engenharia e Participações SA., Yticon Construção e Incorporação LTDA e DMX Imóveis. Neste segmento a MRV dispõe de mais de 74% dos empreendimentos produzidos, seguido da empresa Yticon com 15% e DMX com aproximadamente 11%.

Na cidade de **Ribeirão Preto** o total de unidades habitacionais contratadas é de 17637. Este montante representa pouco mais de 9% de acréscimo no estoque imobiliário, superior, portanto, à Londrina. O volume de empreendimentos construídos dentro do programa MCMV representou mais de 95% do déficit habitacional no município e também superior ao total de domicílios vagos.

Subdividindo este montante nas diferentes faixas verificamos distinções em relação à cidade de Londrina. Em Ribeirão Preto o peso dos empreendimentos produzidos na Faixa 1 do programa MCMV é consideravelmente inferior aos empreendimentos das Faixas 2 e 3. Na Faixa 1 há um total de **2584** unidades construídas, enquanto que na Faixa 2 as unidades produzidas totalizam **8212** unidades habitacionais e na Faixa 3 representam **6841** unidades habitacionais produzidas.

As empresas que atuam nos empreendimentos da Faixa 1, são como em Londrina, fundamentalmente empresas de capital local ou empresas com atuação regional. Em uma produção bastante fragmentada e pouco concentrada, seis empresas respondem por todos os

10 A MRV Engenharia e Participações SA. é responsável por 1272 unidades habitacionais produzidas e a empresa Rodobens SA. responde à 748 unidades habitacionais produzidas.

11 Vamos nos ater com maiores detalhes a esta empresa no próximo item.

12 A Yticon possui 904 unidades habitacionais produzidas.

2584 empreendimentos. Figuram entre as três mais importantes a Construtora Itajaí, empresa da cidade de Barretos, com 736 unidades habitacionais produzidas; a empresa Protenco, empresa de capital local com 704 unidades habitacionais produzidas e a Construtora Croma, empresa de capital local, com 448 unidades habitacionais produzidas. Estas três empresas apresentam no perfil de seus negócios uma produção bastante diversificada, nem sempre restrita à produção habitacional e com uma inserção regional importante. O exemplo é a construtora Croma, que atua em diferentes cidades do interior paulista para a produção de habitação de interesse social, ou mesmo a construtora Itajaí que tem em seu portfólio de empreendimentos não restrita à produção habitacional.

Em Ribeirão Preto os empreendimentos das Faixas 2 e 3 encontram uma expressiva concentração em duas empresas a MRV Engenharia e Participações SA. e a Vitta Residencial LTDA. Nos empreendimentos da Faixa 2 estas empresas respondem juntas a 79% do total de empreendimentos sendo a MRV responsável por 43% e a Vitta por 36% do total de empreendimentos produzidos. Na Faixa 3 a MRV detêm 68% do total de empreendimentos produzidos e a Vitta 14%. Deste modo, é possível detectar uma relevante concentração do mercado em um importante grupo de atuação nacional e um grupo cuja ação centra-se nas cidades do interior do Estado de São Paulo.

Tomadas em paralelo, sob um esforço de representar os sentidos associados à produção habitacional destacada, as cidades de Londrina e Ribeirão Preto explicitam uma miríade de agentes condicionados às possibilidades ensejadas a partir do programa MCMV. Estes diferentes agentes não expressam um formato único ou mesmo uma unicidade no que diz respeito às características institucionais ou à abrangência e as escalas dos negócios. Contudo, neles está o traço comum que reside na produção habitacional de interesse social e na posição estratégica que as cidades médias ocupam para realização de seus negócios.

Além disso, integra-se à presença destes grupos um momento de expressiva dinamização do mercado imobiliário local, seja pelas possibilidades abertas pelo financiamento, destacado no Gráfico 1, seja pelo volume de unidades habitacionais construídas ou em construção nestas cidades.

O reflexo deste intenso dinamismo terá suas resultantes no modo como as empresas de capital local passam a estruturar os seus negócios, para que possam integrar-se ao mercado. As características que passam a estruturar-se nestas cidades são alvo do item subsequente, que busca debater o modo como a terra urbana e o conhecimento espacial destas empresas permite uma posição no mercado capaz de competir com outras empresas.

COOPERAÇÃO, COORDENAÇÃO E NOVAS FORMAS DE CONCORRÊNCIA ENTRE EMPRESAS LOCAIS E GRUPOS NACIONAIS.

Os novos patamares de reprodução do capital imobiliário, tal como sugerido nos itens anteriores, denotam uma ampliação das escalas da concorrência entre empresas de diferentes portes. Esta ampliação sugere um ganho de importância dos grandes grupos com atuação nacional frente àqueles que atuam em escala local.

Compreender estas transformações no conjunto do circuito imobiliário brasileiro, tal como sugerido por Fix (2011), revela lógicas econômicas e estratégias espaciais encontrados pelas

empresas de capital aberto, em sua expansão nacional, baseadas na constituição de produtos e empreendimentos cada vez mais segmentados e seletivos. Para esta autora, trata-se, sobretudo, de uma invenção política e econômica auferida por estes agentes para a criação de um novo mercado. Essa transformação repercute, tal como debatido no item anterior, nas estratégias de venda e, sobretudo, nas linhas específicas para cada segmento que procuram captar. Os sentidos associados à criação destas frações de mercado são desdobramentos do modo como a ampliação do circuito imobiliário condiciona a oferta de financiamento às estratégias de ampliação do mercado privado da habitação.

O que para as empresas de capital aberto a constituição de um mercado segmentado consiste num meio de cumprir com promessas feitas aos acionistas, para as empresas de capital fechado, consiste na estrutura familiar e com os negócios profundamente arraigados à base local. Esta nova constituição conforma novos patamares em que o ambiente construído reafirma-se como polarizador da riqueza e rearticulação de elites econômicas rentistas (MELAZZO, 2013).

A partir dos exemplos concretos das cidades analisadas, buscaremos analisar o modo como estas transformações reconfiguram o perfil e negócios das empresas locais. Trata-se, pois, de uma análise já explorada em Abreu (2014) e que ganha no presente trabalho um direcionamento às empresas que passam a situar suas ações à produção voltada para os segmentos de baixa e média renda.

Para a cidade de Londrina esta discussão centra-se no modo como duas empresas locais com atuação já bastante consolidada na produção de empreendimentos para os segmentos de alta renda diversificam sua forma de atuação e passam a explorar o mercado de baixa e média renda. Ademais, para além das empresas com tradicional eixo de negócios direcionados aos setores de alta renda, apresentamos os exemplos das empresas Artenge e Protenge, ambas de capital local, com atuação em obras públicas, urbanização e habitação e que ocupam um papel de destaque na produção habitacional voltada a Faixa 1 no programa MCMV.

Na cidade de Ribeirão Preto este debate busca articular-se ao da cidade de Londrina, evidenciando os novos arranjos constituídos a partir da inserção de novos agentes, tornando complexo e diversificando a estrutura do mercado imobiliário frente ao conjunto de agentes e produtos. Para tanto, são apresentados os exemplos da cooperação entre a empresa Habiarte, de capital local, e a empresa PDG Goldfarb, empresa de capital aberto. Além delas, apresentamos também o exemplo da construtora Perplam que passa por um processo de reestruturação completa a partir de sua fusão com outras empresas.

Na cidade de **Londrina**, chama a atenção às estratégias utilizadas pelos grupos **A Yoshii** e **Plaenge** que tradicionalmente têm seus negócios destinados aos segmentos de maiores rendas, mas que em um movimento recente, datado da primeira década do século XXI, direcionam o perfil de seus negócios para produção habitacional para outros segmentos de renda. Estas estratégias resultam na criação das empresas **Yticon** e **Vanguard**, que direcionam o perfil de seus negócios aos segmentos de baixa e média renda. Em sua constituição expressam, portanto, um movimento de ampliação dos negócios ao mesmo tempo em que compõe uma estratégia de defesa frente à inserção de novos grupos que se põem em disputa na cidade.

Foi bem na época que começou esse *boom* imobiliário e a gente sentiu essa oportunidade de trabalhar até com a classe C tendo um poder econômico um pouco maior, conseguindo comprar hoje o seu empreendimento, saindo do

aluguel e indo pra casa própria, então a gente, claro, acompanhou essa evolução da economia. (Diretora de Marketing da empresa A Yoshii) ¹³.

Destas empresas, chama atenção o alcance alçado pelo grupo A Yoshii. Através das linhas econômicas da Yticon a empresa passou a atuar em diferentes setores da cidade, modificando o padrão de organização dos seus canteiros de obra, assim como os materiais utilizados para realização de seus empreendimentos e até mesmo produzindo habitações dentro do Programa Minha Casa Minha Vida.

A gente via que tinha uma oportunidade dentro do mercado pra trabalhar com esse segmento um pouco abaixo dos imóveis da A Yoshii e a gente tinha uma grande preocupação com a marca. Hoje quem compra um empreendimento da A Yoshii compra pela qualidade, nosso preço é um preço mais elevado do que um produto mais popular. Quem compra um A Yoshii não está comprando apenas a qualidade, mas está comprando a marca e para a gente desenvolver um produto que fosse, bom, com qualidade, mas que tivesse um custo reduzido a gente não conseguiria viabilizar ele com a marca A Yoshii. Teriam que ser métodos construtivos diferentes, algumas coisas diferentes do que a gente consegue, do que a gente trabalha, com o padrão de qualidade que a gente trabalha na A Yoshii, não que o da Yticon não tenha qualidade tão boa quanto, mas são coisas diferentes, são públicos diferentes.

Então a gente pesquisou muito o mercado e sentiu a necessidade de criar uma nova marca para esse público, que é um público mais jovem, do primeiro imóvel, é um público que vai comprar, talvez, o único empreendimento da vida dele¹⁴. (Diretora de Marketing da empresa A Yoshii).

Na cidade de Londrina, ainda, é possível observar o exemplo das construtoras **Artenge e Protenge**, com negócios normalmente associados à produção de loteamentos – abertos e fechados – para os segmentos de renda média. Estas empresas atuaram na produção do conjunto habitacional Vista Bela, pelo Programa Minha Casa Minha Vida, destinado às famílias com renda entre 0 a 3 salários mínimos¹⁵.

Estas novas estratégias de diversificação e diferenciação da produção, que integram a expansão dos negócios em direção a diferentes segmentos de renda, exige e ao mesmo tempo consubstancia-se no aprofundamento das lógicas de controle e acesso da terra urbana, exigindo das empresas uma articulação de ações que passam a ser tomadas em decisões coordenadas em parcerias. A título de exemplo, convém lembrar o papel da empresa **Raul Fulgêncio Negócios Imobiliários**, que assume uma posição estratégica na coordenação destas lógicas, através de sua associação com as empresas A Yoshii e Yticon através da prospecção de novas áreas atrativas às construtoras, reunindo interesses e protegendo o mercado da investida de novos grupos.

Londrina é um caso atípico, as grandes não têm uma atuação tão grande aqui, passaram a fazer uma coisa ou outra, exatamente por causa desse nosso trabalho, porque nós temos construtoras consolidadas, muito boas aqui em Londrina e essa parceria nossa com essas construtoras fez com que dificultasse um pouco a entrada, não que nós tenhamos criado uma barreira para entrada,

¹³ Entrevista concedida ao autor deste trabalho, jun. 2013.

¹⁴ Entrevista concedida ao autor deste trabalho, Jun. 2013.

¹⁵ O conjunto Habitacional Vista Bela trata-se de um empreendimento localizado na zona norte da cidade de Londrina e conta com 2.056 habitações destinadas à faixa 1 do Programa Minha Casa Minha Vida.

nós não faríamos isso nunca, mas porque o mercado é atendido em função disso. Nós damos agilidade para as construtoras, elas não precisam se descapitalizar para comprar um terreno, elas não precisam ter um departamento só para ficar prospectando, porque nós fazemos tudo isso por elas. (Empresário do ramo imobiliário entrevistado¹⁶)

Deste modo, a coordenação e cooperação das empresas locais, resultam em estratégias que buscam concorrer ao poderio econômico oriundo das grandes empresas com atuação nacional. O conhecimento estratégico do mercado e as coalizões entre agentes permitem uma maior inserção dos grupos locais a estratégias mais diversificadas de seus negócios, por mais que, ainda restritas à escala local.

Em **Ribeirão Preto**, esta articulação entre agentes locais e a produção imobiliária diversificada e mais segmentada pode ser representada pelo exemplo da empresa **Habiarte**, é destacável sua parceria com a empresa PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações.

A parceria foi constituída para o desenvolvimento em conjunto de projetos imobiliários residenciais de média renda e comerciais, já iniciando com 4 projetos contratados cujo VGV pro rata PDG Realty alcança R\$ 140 milhões. Desse total, aproximadamente R\$ 100 milhões serão lançados ainda em 2008¹⁷.

Esta parceria, formada no ano de 2008, alia interesses e demonstra práticas que se combinam em função da dificuldade das empresas de capital aberto em integrar-se aos mercados locais, dos quais têm pouca informação, ao passo que para as empresas locais, resulta em um meio de maior integração a padrões construtivos diversos e ao controle do mercado.

Paralelamente, reside em Ribeirão Preto o exemplo da construtora **Perplan**, que define novas estratégias de atuação, em direção a outros segmentos de renda. Para tanto as empresas iniciam parcerias com outras, tal como as empresas **Bild Desenvolvimento Imobiliário** e **Construplan**.

[...] a Perplan tem muito conhecimento e recebe muitas ofertas de investidor, a gente estuda a área e vê o que realmente dá pra encaixar na área, porque não adianta você olhar pra uma área e não perceber um projeto pra inserir nela. Então a Perplan, passou a ter muitas propostas para áreas e como a Bild já era conhecida e veio pra Ribeirão a pouco tempo, foi formada em Ribeirão a pouco tempo, então o que aconteceu: a gente se uniu, porque a Perplan entra com a parte da área, a Bild entra com toda a estrutura e a Construplan constrói. (Funcionária responsável pelo setor de marketing da empresa Perplan¹⁸).

A união destas empresas amplia seus horizontes de atuação, permitindo o avanço da produção habitacional destinada a outros segmentos de renda, tal como apresentado no exemplo da empresa Perplan, que passa a integrar em seu portfólio empreendimentos nesse caso específico, voltados aos segmentos sociais de rendimentos médios ou baixos.

¹⁶ Entrevista concedida ao autor deste trabalho em junho de 2012 por Empresário do mercado imobiliário e proprietário de uma importante imobiliária na cidade de Londrina.

¹⁷ Comunicado ao Mercado, publicado em 31 de março de 2008. Disponível em <http://ri.pdg.com.br/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=32637&id=104513>. Acesso 07. dez. 2013

¹⁸ Entrevista concedida ao autor deste trabalho, nov. 2013.

As diferenças percebidas são acentuadas, tal como destacado nos exemplos, porém, recobrem ações que visam um processo de expansão da produção imobiliária em direção a diferentes segmentos de renda. Os rebatimentos e imbricações destes processos são diversos, compondo uma ampla gama de questões relativas às políticas de financiamento da produção, a extensão e influência das empresas de capital aberto - em sua condição hegemônica caracterizada por estratégias de diferenciação de gestão e da propriedade da empresa, sua expansão espacial, seus métodos construtivos, de venda e comercialização diferenciados - frente às empresas locais, de capital fechado com negócios fortemente ancorados em suas cidades sedes e, não raro, em estruturas familiares de gestão.

A relação que resulta do avanço das condições impostas à produção imobiliária – tomadas aqui pela ampliação do financiamento imobiliário, as possibilidades de captação de recursos por intermédio do mercado de capitais etc. – e a ampliação do número de empresas e do mercado aberto para diferentes produtos imobiliários revelam a composição de um cenário constituído por práticas específicas que exigem tanto um conhecimento do funcionamento do mercado imobiliário (o que lançar, para quem lançar), mas, sobretudo, um conhecimento espacial (aonde lançar).

O conhecimento espacial parece constituir a diferença central, quando pensadas as empresas de capital local e as empresas de capital aberto, já que garante às primeiras a capacidade de antecipação que confere a condição de constituir vantagens locais específicas e um maior controle concernente à propriedade da terra urbana e aos vetores de expansão territorial urbana. Existe, portanto, mais que uma justaposição entre o volume da produção e sua distribuição espacial. Existem articulações fundamentais para a viabilidade econômica do empreendimento tomada aqui pela velocidade das vendas, por exemplo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Buscou-se com o presente trabalho debater a partir das cidades de Londrina/PR e Ribeirão Preto/SP as recentes transformações no seto imobiliário brasileiro. A conjugação entre produção e consumo da habitação aqui debatida, assume, por isso, uma correspondência direta ao modo como política pública e capital financeiro conectam-se à expansão recente de grandes grupos de construção civil e incorporação imobiliária no Brasil promovendo novos arranjos locais a partir da cooperação, coordenação e novas formas de concorrência entre empresas locais e grupos nacionais.

Deste modo, destacamos o modo como a ampliação do mercado privado da habitação constrói-se a partir de um conjunto regulatório que articula maior disponibilidade de financiamento à produção e ao consumo habitacional, promovendo o maior acesso ao mercado imobiliário para os segmentos de média e baixa renda.

Esta elevação será percebida a partir do movimento que se conecta a um momento de profunda reestruturação dos grandes grupos de construção e incorporação, que a partir de 2007 lançam de maneira expressiva seus captais na bolsa de valores, alargando as possibilidades da produção imobiliária, acarretando no significativo aumento da produção de unidades habitacionais tanto na cidade de Londrina/PR quanto na cidade de Ribeirão Preto/SP.

Ademais, sinaliza a inserção e diversificação do número de empresas que passam a atuar nestas cidades. Deste modo, o mercado privado de habitação para baixa e média renda, ganha particular

interesse e centralidade na atuação destes agentes, visto que encerra um potencial de ganhos auferidos tanto pelas escalas de produção necessárias para cumprir as promessas de ganhos aos investidores, quanto para as empresas locais ou com atuação regional que passam a participar e orientar a dimensão estratégica de seus negócios através de circuitos econômicos calcados na capacidade do financiamento imobiliário, ou seja, na disponibilidade de crédito para produzir e consumir a habitação.

Deste modo, considerando a ampliação das escalas da concorrência entre empresas de diferentes portes debatemos a importância associada à configuração, internas às empresas de capital local, de estratégias capazes de promover uma maior integração ao circuito imobiliário que passa a se consolidar. Através de formas renovadas de concorrência e cooperação entre empresas percebemos a configuração de ações orientadas segmentação e diversificação dos produtos imobiliários, revelando a composição de um cenário constituído por práticas específicas que exigem tanto um conhecimento do funcionamento do mercado imobiliário (o que lançar, para quem lançar), mas, sobretudo, um conhecimento espacial (aonde lançar).

BIBLIOGRAFIA

- ABREU, M. A. de (2014) Diferenciando o espaço e produzindo cidades: Lógicas e agentes da produção do espaço urbano em Ribeirão Preto/SP e Londrina/PR. Dissertação (Mestrado em Geografia). Presidente Prudente: Unesp.
- AMORIM, Wagner V. **A produção imobiliária e a reestruturação das cidades médias** : Londrina e Maringá/PR / Wagner Vinicius Amorim. - Presidente Prudente, 2015.
- _____. **A produção social do espaço urbano em Londrina - PR**: a valorização imobiliária e a reestruturação urbana. (2011). Dissertação de Mestrado (Mestrado em Geografia), Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente-SP, 2011.
- BARCELLA, Bruno L. S. **O Mercado de terras urbanas e seu papel na produção e transformação do espaço intraurbano em cidades médias**: Os casos de Ribeirão Preto/SP e São Carlos/SP. Monografia (Graduação) - Curso de Geografia, Departamento de Geografia, Fct- Unesp, Presidente Prudente, 2015.
- BOTELHO, Adriano. **O urbano em fragmentos**. A produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário. São Paulo: Annablume; FAPESP, 2007.
- CATELAN, Márcio J. **Heterarquia Urbana: Interações espaciais interescolares e cidades médias**. 1. ed. São Paulo: Editora UNESP, 2013
- COIMBRA, A. F. Análise comparativa do mercado imobiliário em cidades médias: A oferta de apartamentos, casas e terrenos urbanos em Campina Grande-PB, Mossoró-RN e Passo Fundo-RS (2013). Trabalho de Conclusão de Curso. (Graduação em Geografia). Presidente Prudente: Unesp. 2013.
- FIX. M.B.A. **São Paulo cidade global**. Fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo: Boitempo, 2007

_____. Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil. Tese (Doutorado em Economia). Unicamp: Campinas/SP.2013.

MARICATO, Ermínia. **O impasse da política urbana no Brasil**. Petrópolis: Vozes, 2011.

MELAZZO, E.S. Interações, combinações e sinergias: produção do espaço urbano, dinâmicas imobiliárias e o programa Minha Casa Minha Vida em cidades médias brasileiras. In:Urbanização, produção e consumo em cidades médias/intermediárias. Presidente Prudente:Universida Estadual Paulista; Lleda: Edicions de la Universitat de Lleida. 2015.

_____. “Estratégias fundiárias e dinâmicas imobiliárias do capital financeirizado no Brasil”. *Mercator*, Fortaleza, n.especial (2), p. 29-40, ago.

PAIVA, C. de. A diáspora do capital imobiliário, sua dinâmica de valorização e a cidade no capitalismo contemporâneo: a irracionalidade em processo. Tese (Doutorado em Economia). Unicamp: Campinas/SP.

Querino Junior, S. Produção do espaço urbano e políticas de habitação: análise do caso de Marília/sp e Araçatuba/sp. Anais do XI Encontro Nacional da ANPEGE. Presidente Prudente. 2015.

ROLNIK Raquel; **A guerra dos lugares**. A colonização da terra e da moradia na era das finanças. Boitempo. 2015.

ROYER, L. de O. (2009) Financeirização da política habitacional: Limites e perspectivas. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). São Paulo: USP/FAU.

SANFELICI, D. As escalas de acumulação na produção das cidades. In: Carlos,A. A cidade como negócio. São Paulo. Contexto. 2015.

_____.A metrópole sob o ritmo das finanças: implicações socioespaciais da expansão imobiliária no Brasil. São Paulo: FFLCH/USP, 2013 (Tese de Doutorado)

SHIMBO, L.Z. (2012) Habitação social, habitação de mercado: A confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). USP: São Carlos/SP.