

O Capital Incorporador em Marília-SP: a produção de loteamentos fechados e condomínios horizontais

The Incorporation Capital in Marília-SP: the production of closed lots and horizontal condominiums

Érica FERREIRA

Mestranda do Programa de Pós-Graduação em Geografia, da Faculdade de Ciências e Tecnologia – UNESP, Campus de Presidente Prudente e membro do Grupo Acadêmico Produção do Espaço e Redefinições Regionais (GAsPERR).

Endereço Postal: FCT/Unesp, Rua Roberto Simonsen, 305 Presidente Prudente/SP.

E-mail: ericakferreira@yahoo.com.br.

Resumo: Deve-se ressaltar que, em muitos estudos urbanos, tem-se compreendido a estrutura urbana como resultado das conflituosas relações entre os movimentos sociais urbanos e a ação planejadora do Estado e como grande beneficiado, o capital imobiliário. Entretanto, devemos compreender a atuação do capital incorporador em suas particularidades, pois possui especificidades na relação com o ambiente construído se comparado a outros capitais, dessa forma, seus movimentos de valorização tem uma lógica que extrapola a concepção de que atua somente pressionando o Estado. A partir dessa perspectiva, nosso objetivo é analisar os movimentos de valorização do capital incorporador, através da implantação de condomínios horizontais e loteamentos fechados na cidade de Marília – SP¹.

Palavras-chave: capital incorporador, condomínios horizontais e loteamentos fechados, Marília-SP.

Abstract: It should be noted that, in many urban studies, has been understood the urban structure as a result of the conflicting relations between urban social movements and the actions planned by the State as its major beneficiary, the real estate capital. However, we must understand the performance of incorporation capital in their particularities, because there are specifics in the relation with the constructed environment if compared with other capitals, thus, its movements of value there is a logic that extrapolate the conception that only acts pressing the State. From this perspective, our aim is to analyze the movements of values incorporation capital, through the implantation horizontal condominiums and closed lots in Marília city in São Paulo state.

Key words: incorporation capital, horizontal condominiums and closed lots, Marília-SP.

¹ Este artigo refere-se ao trabalho final da disciplina Leituras econômicas do espaço urbano, ministrada pelo Professor Drº Everaldo Santos Melazzo e cursada no primeiro semestre de 2008. Nele expomos resultados da pesquisa “A acessibilidade em Marília-SP: impactos dos condomínios horizontais e loteamentos fechados na estrutura urbana”, que está sendo financiada pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo.

A atuação do Estado, o papel do setor imobiliário e a noção de sub-mercados imobiliários no urbano brasileiro

De acordo com Smolka (1987a), muitas vezes a contribuição marxista para a compreensão da estruturação interna das cidades foca como aspecto central a relação entre os custos dos componentes urbanos necessários à reprodução da força de trabalho (habitação, transportes, etc.) e o custo de reprodução da força de trabalho (o salário).

No entanto, este autor afirma que na leitura da realidade das cidades brasileiras essa relação não é suficiente, já que em nosso país os salários não se vinculam a esses custos para a reprodução da força de trabalho e, além disso, a terra assumiu outras funções no capitalismo brasileiro, o que influenciou na configuração de nossas cidades.

Dessa forma, baseados no referido autor, contextualizamos a análise do processo de estruturação interna de nossas cidades nos marcos do processo de acumulação capitalista brasileira, visando, sobretudo, compreender a formação e o papel do que se denomina como sendo capital incorporador.

Smolka (1987a) afirma que a relação entre a industrialização e a urbanização no Brasil possui particularidades se comparada aos países capitalistas avançados, o que gera uma estruturação interna de nossas cidades com características específicas. Dessa forma, o autor critica a adoção de modelos de explicação relevantes para outros contextos na leitura da realidade de nossas cidades e destaca, para esse esforço de análise, a atuação do Estado, o papel do setor imobiliário e a noção de sub-mercados imobiliários.

Para Smolka (1987a), no que se refere à intervenção do Estado no urbano brasileiro, uma das principais características é que suas ações não se pautaram numa política urbana explícita, mas, sobretudo, visaram atender outros objetivos. Sua intervenção ao longo do processo de industrialização baseou-se na necessidade de se garantir as condições gerais para a acumulação.

Frente à escassez de recursos, que fez com que o Estado recorresse a concessionárias privadas para o fornecimento de serviços públicos e frente à precariedade do sistema de financiamento, o que também dificultava as intervenções públicas, consolidou-se um padrão de provisão de meios de consumo coletivo marcado

por grandes desequilíbrios, o que contribuiu para a segregação social no espaço urbano.

A impossibilidade de se distribuir de maneira homogênea os meios de consumo coletivo no espaço urbano fazia com que o mercado fundiário, livre de um controle social sobre o uso do solo e as diferenças de poder entre os agentes que competiam pelos mesmos, fossem convenientes e se tornassem elementos determinantes na distribuição do acesso.

Para Smolka (1987a), esse padrão se intensifica com o tempo e consolida um “(...) padrão verticalista e especialmente truncado de provisão de meios de consumo e produção coletivos (...)” e que se deve: - ao sistema herdado das concessionárias estrangeiras; - a capacidade do poder econômico em pressionar o aparelho administrativo do Estado; - as diferenças do poder de compra entre os agentes que concorrem no mercado fundiário; - a ausência de efetivo controle social sobre o uso do solo urbano; - e a escassez de recursos do Estado, associada à necessidade de se viabilizar o processo de acumulação.

Em relação à atuação do setor imobiliário no urbano brasileiro, de acordo com Smolka (1987a), não desempenhou a função de produzir habitações baratas, visando reduzir o custo de reprodução da força de trabalho, ou legitimar a ordem capitalista vigente, mas serviu como refúgio para excedentes de esferas da produção sujeitas, num primeiro momento, a instabilidade decorrente das flutuações do mercado internacional e num segundo momento, a volubilidade da política industrial oficial. Também foi uma opção para as poupanças, que não podiam ser aplicadas no financiamento de acumulação, dada à ausência de um mercado de capitais.

O primeiro período da industrialização caracterizou-se pela concentração de capitais, já o segundo, por uma maior penetração de capitais transnacionais nos setores de ponta.

Com a crise decorrente da reorganização capitalista pós 1964 houve a reorganização do setor imobiliário, que supostamente diminuiria seus efeitos. Esta reorganização deu-se pautada na reestruturação do setor econômico, desta forma, para modernizar-se era necessário concentrar capital e oligopolizar-se, através da vinculação ao setor financeiro (SMOLKA, 1987a).

Essas mudanças trouxeram conseqüências desde aos empreendimentos imobiliários, até a organização do setor (segmento de setor), que elitizou-se e passou a

ser amparado por um aparato financeiro que sustentava a demanda e pelo Estado, principalmente através de intervenções urbanizadoras.

Portanto, num primeiro período da industrialização, a produção habitacional possibilitava ganhos fundiários urbanos, sendo assim, cumpria o papel de reserva de valor e num segundo momento, através de realização de incorporações, possibilitava valorização financeira.

Deste modo, para Smolka (1987a), o setor imobiliário não assumiu a responsabilidade de rebaixar salários, mas sim, a de acomodar certas deslocalizações sociais e econômicas para que os segmentos aliados do modelo de industrialização vigente não o contestassem. Estabeleceu-se assim, um pacto entre esses segmentos aliados e os interesses industriais que estavam sendo privilegiados pelos processos dominantes.

A conjugação da ausência de efetivo controle social sobre o uso do solo urbano, com o processo de reorganização e modernização do setor imobiliário (elitização, concentração de capitais, proteção do Estado, vinculação ao setor financeiro, favorecimento dos segmentos superiores do mercado imobiliário etc.), resultou na consolidação de um segmento do setor imobiliário sob a hegemonia do que Smolka (1987a) designa como capital incorporador.

Nesse contexto, operações que tem como base a relação social estabelecida pela propriedade fundiária são submetidas à dinâmica de acumulação capitalista (oligopolista), dessa forma: - a conversão de uso do solo não se dá aleatoriamente, mas visando valorização imobiliária; - e a promoção, a edificação e a comercialização da habitação seguem a mesma lógica que regula o circuito de outros capitais de ponta (bens duráveis), que têm como base a inovação, a diferenciação do produto, etc. (SMOLKA, 1987a).

Para Smolka (1987b), capital incorporador é: - aquela fração do capital que se valoriza articulando os diversos agentes que participam da realização de empreendimentos imobiliários; - e/ou aquele que adquire terreno com a finalidade de valorizá-lo através da alteração de seu uso, ou seja, aquele que investe nas bases onde as rendas fundiárias² são criadas e alteradas.

² De acordo com Singer (1979), a propriedade privada do solo proporciona renda (renda da terra) para quem a detém, dessa forma, é assemelhada ao capital. No entanto, para este autor, o capital imobiliário é um falso capital, pois embora seja um valor que se valoriza, a origem dessa valorização não é a atividade produtiva, mas se deve ao monopólio do acesso a uma condição indispensável para a realização dessas atividades. O valor da propriedade

Smolka (1987b) afirma que no processo através do qual rendas fundiárias são apropriadas pelo capital incorporador na forma de lucros ou juros, ocorrem operações de natureza industrial, financeira, comercial, etc., que vão apresentar diferenciações na natureza do ganho que prevalece em suas atividades (ganhos fundiários, industriais, financeiros, de incorporação e mercantil).

Deste modo, o ganho imobiliário pode ocorrer de diferentes formas e para que cada modalidade de ganho se realize, são necessárias determinadas sinergias criadas na operação imobiliária. No entanto, deve-se destacar que o capital incorporador não se apropria de todas elas, o autor supracitado levanta a hipótese de que forças sistemáticas endógenas ao setor e fatores estruturais exógenos fazem com que, em diferentes períodos, determinada modalidade de ganho predomine.

Smolka (1987b) argumenta que o fato de que certas operações de incorporação imobiliária se caracterizem como típicas de capital financeiro, outras como de capital mercantil e outras não se caracterizarem em nenhum desses casos, o leva a considerar como uma fração a parte do capital, “um capital diferente”.

Para Campos (1989), o capital incorporador é o elemento que coordena a participação das várias frações de capital no circuito imobiliário, cada uma com especificidades nas formas de apropriação do excedente, que o autor distingue como sendo de quatro naturezas: ganhos industriais, comerciais, financeiros e fundiários.

No entanto, o capital incorporador, por constituir-se no capital orquestrador, é o único que pode ter acesso ao excedente sob as quatro formas de ganho, tendo um lucro composto de ganhos de natureza distinta, característica que o permite realizar estratégias para maximizar seu lucro, através da maximização de cada um de seus ganhos. Em geral, as estratégias de valorização do capital incorporador têm no ganho fundiário o componente principal de seu lucro (CAMPOS, 1989).

Conforme Smolka (1987a) deve-se ressaltar que embora atue em segmentos específicos³, o capital incorporador influencia o restante do mercado imobiliário, na medida em que: - altera padrões de uso do solo urbano; - interfere na atuação do Estado no que se refere à distribuição de meios de consumo coletivo no espaço e de recursos para as diferentes parcelas da sociedade; - contribui para a

imobiliária na economia capitalista corresponde, portanto, “a renda que ela proporciona, capitalizada a determinada taxa de juros” (SINGER, 1979, p. 22).

³ Segmentos superiores do mercado imobiliário, já que são esses consumidores que possibilitam maiores ganhos de incorporação.

segmentação do mercado de trabalho na construção civil; - e coordena o progresso técnico nesse setor.

Vemos a seguir, de forma mais detalhada, como o capital incorporador reorganiza o uso do solo urbano visando à apropriação daquela parcela da mais-valia que, de outro modo, apareceria sob a forma de rendas fundiárias.

Os movimentos de valorização do capital incorporador no espaço

Quando se adquire um terreno, de acordo com Smolka (1987b), adquire-se um lote com características naturais e com características produzidas, bem como uma localização, que reflete facilidades, ou dificuldades de acesso, em relação aos outros elementos do ambiente construído. Percebe-se, portanto, que é um objeto singular, já que suas características geralmente não se repetem.

Dessa forma, nota-se que o solo urbano constitui-se em um meio de produção necessário (tanto para a reprodução da força de trabalho, quanto para a realização de atividades produtivas) e não reproduzível (já que não é um meio de produção como outros que são produzidos como mercadorias industriais), o que permite perceber que o processo de formação de preços para terrenos diferencia-se de outros, nos quais o trabalho é um elemento fundamental.

Smolka (1987b) afirma que esse preço é determinado: - pelo poder do proprietário em administrar sua escassez; - pela disposição e capacidade do usuário remunerar o proprietário; - externamente a ele (por atividades realizadas em outros terrenos e pelas características das atividades que competem pelo seu uso); - pela realização do valor potencial; - por uma expectativa de valorização futura, etc.

Campos (1898) destaca que o terreno urbano não pode ser visto apenas como uma reserva de valor, pois é um ativo com perspectiva de valorização, ou desvalorização, com o passar do tempo, na medida em que dá direito ao seu proprietário se apropriar, não somente das rendas fundiárias “produzidas”, mas também das rendas que surgirão no futuro, devido às alterações realizadas no ambiente construído, que podem resultar de sua ação individual e/ou das ações de outros agentes (incorporadores e Estado) e que envolvem tanto as edificações privadas, como os meios de produção e consumo coletivos providos pelo Estado.

Desta forma, modificações no ambiente construído envolvem externalidades, que provocam alterações nas características dos lotes urbanos, (re)definem suas vantagens locacionais⁴ e alteram esse preço.

Em geral, para Campos (1989), os proprietários fundiários não têm capacidade de prever o uso mais produtivo de seu terreno no futuro, já que ocorrem essas mudanças no ambiente construído⁵. Dessa forma, os incorporadores procuram atuar nas áreas em intenso processo de transformação, áreas onde os padrões de ocupação estão se alterando, pois aí sua margem de ganho fundiário tende a ser maior.

Na medida em que o capital incorporador atua nessas áreas, altera os usos do solo pretéritos e define um novo padrão de ocupação. O ambiente construído vai se consolidando⁶, o que faz com que os proprietários passem a ter melhores condições de previsão sobre os usos futuros de seus terrenos, dessa forma, ocorre a atualização dos preços dos terrenos, sobretudo dos adjacentes, os ganhos fundiários apropriados pelos incorporadores tendem a diminuir e estes precisam se deslocar para outra área (CAMPOS, 1989).

Além disso, quando a transição no padrão de ocupação em uma área se aproxima do final, ocorre o aumento da escassez relativa de terrenos nessa área, o que também contribui para a elevação dos preços dos terrenos.

Percebe-se, portanto, que a retomada do investimento do capital incorporador geralmente envolve um deslocamento espacial, se realiza em outra área da cidade onde existam maiores possibilidades de valorização de seus capitais.

Dessa forma, "(...) a dinâmica imobiliária capitalista pode ser definida pela articulação entre as decisões de investir e a dimensão espacial das decisões de investir no passado, pois os deslocamentos espaciais das decisões de investir são balizados pelo estágio do ciclo de vida das áreas e suas inter-relações" (CAMPOS, 1989, pg. 67).

Segundo Campos (1989), o que determina o tempo de duração da transição nos padrões de ocupação das diferentes áreas são as decisões de investir dos

⁴ Deve-se destacar que os investimentos dos incorporadores em uma determinada área, mudam não só suas características, mas também as relações desta área específica com as outras áreas da cidade, alterando suas posições relativas nos mapas de acessibilidade (CAMPOS, 1989).

⁵ Aqui nos referimos tanto as possíveis alterações nas características da área onde se localizam os lotes em questão (intra-área), como aquelas referentes ao ambiente construído como um todo.

⁶ Estabelecendo um padrão de verticalidade e densificação; de equipamentos, serviços públicos e comércio; de habitabilidade; um perfil de demanda por imóveis etc. (CAMPOS, 1989).

incorporadores, decisões individuais, que em conjunto, na medida em que alteram o uso do solo dessas áreas e a relação entre elas, acabam por alterar o ambiente construído urbano como um todo.

Vemos a seguir, particularidades do movimento do capital incorporador no espaço intra-urbano de Marília-SP, através da produção de loteamentos fechados e condomínios horizontais.

O capital incorporador na produção de loteamentos fechados e condomínios horizontais na cidade de Marília-SP

Melazzo (2006), considerando dados demográficos e econômicos relativos às cidades de Marília, Bauru, Presidente Prudente, São José do Rio Preto e Araçatuba, aponta os importantes papéis que essas cidades vêm ocupando na rede urbana paulista e brasileira.

Beltrão Sposito (2002) afirma que novas lógicas dos setores industrial, comercial e de serviços no Estado de São Paulo, que promovem a ampliação das funções urbanas das cidades médias com fortes papéis regionais, ao provocarem o aumento da renda *per capita* média dos moradores, são acompanhadas de novas formas de *habitat* urbano, os loteamentos fechados e os condomínios horizontais⁷.

A cidade de Marília, recorte territorial a partir do qual estabelecemos nossa análise, se localiza no centro oeste do Estado de São Paulo e possui uma população de 225.259 habitantes (SEADE, 2007)⁸.

De acordo com entrevistas realizadas com corretores imobiliários e com um incorporador da cidade de Marília⁹, importantes elementos contribuíram para a

⁷ No presente texto, não diferenciamos esses dois tipos de produtos imobiliários, os condomínios horizontais e os loteamentos fechados, visto que, para a análise que propomos fazer, não se justificaria. Através dos dois tipos de empreendimentos os incorporadores modificam o uso do solo de maneira qualitativamente distinta, por meio de alterações nas características da área objeto da ação. Além disso, há um elemento complicador, pois, conforme demonstrado por Zandonadi (2005), existem empreendimentos que obtiveram sua aprovação junto ao poder público municipal de Marília como condomínios horizontais, no entanto, estão sendo comercializados como se fossem loteamentos fechados, devido a algumas vantagens que essa “manobra” possibilita, como a redução da área que deve ser transmitida à municipalidade, menores exigências no que se refere às instâncias de poder que devem emitir pareceres em relação à sua implantação etc.

⁸ Estimativa populacional.

⁹ Neste texto utilizamos informações obtidas a partir de entrevistas realizadas com corretores imobiliários e com um incorporador da cidade de Marília. A entrevista com o corretor da imobiliária Seta e a entrevista com o corretor da imobiliária Toca foram realizadas pelos pesquisadores Everaldo Melazzo, Maria Encarnação Beltrão Sposito e Júlio Zandonadi, em 22/11/2007. A entrevista com o proprietário da imobiliária Toca, que atuou como incorporador no empreendimento Vale do Canaã, juntamente com a empresa Menin Engenharia, foi realizada por Maria Encarnação

dinamização do mercado imobiliário da cidade, nos últimos anos: - além do peso das indústrias instaladas na cidade¹⁰, que contribuíram para aumentar a renda média dos moradores e para a migração de trabalhadores de outras cidades; - a contribuição das universidades, devido à procura de estudantes por imóveis para alugar, sobretudo da Universidade de Marília, no período em que era uma das poucas instituições de ensino superior na região; - a iniciativa do empresário da cidade, no que se refere à verticalização e implantação de condomínios horizontais e loteamentos fechados, principalmente em se tratando das primeiras iniciativas (ver quadro 1); - a contribuição da Toca Imóveis¹¹, imobiliária que inovou no setor, sobretudo no que se refere à venda e aluguel de imóveis e que também atua como incorporadora, em parceria com outra empresa, Menin Engenharia, na implantação do Loteamento Residencial Vale do Canaã; - mais recentemente a inserção de incorporadoras e construtoras de maior porte e sediadas em outras cidades, de maneira mais significativa (ver quadro 1) etc.

A seguir, no quadro 1 e na figura 1¹², sistematizamos algumas informações acerca dos condomínios horizontais e loteamentos fechados implantados, ou em fase de implantação, na cidade de Marília, que nos ajudarão a realizar algumas análises.

Beltrão Sposito, em 24/01/2008. Estas entrevistas fazem parte da agenda de trabalho da Rede de Pesquisadores sobre Cidades Médias (ReCiMe), que atualmente desenvolve a pesquisa "Cidades Médias: agentes econômicos, reestruturação urbana e regional", financiada pelo CNPq, sob a coordenação geral de Denise Elias (Universidade Estadual do Ceará) e Maria Encarnação Beltrão Sposito (Universidade Estadual Paulista, Campus de Presidente Prudente).

¹⁰ Spaipa (Coca-cola), Kibon, Dori, Bel, Sasazaki, etc.

¹¹ É interessante destacar que Leme (1996), ao analisar anúncios de vendas de terrenos feitos em classificados de jornais, das cidades de Marília, Bauru e Presidente Prudente, considerando os anos de 1975, 1980, 1985, 1990, 1991 e 1992 (médias mensais), concluiu que em Marília há uma maior participação de imobiliárias do que de particulares no mercado fundiário, bem como há uma maior organização do setor, se feitas comparações em relação às outras duas cidades.

¹² Na figura 1, sobrepomos ao mapa de exclusão/inclusão social de Marília, elaborado pelo Simespp, informações relativas aos condomínios horizontais e loteamentos fechados da cidade de Marília.

Quadro 1 – Condomínios horizontais e loteamentos fechados da cidade de Marília (localização, ano de aprovação, identificação do incorporador e procedência do mesmo e padrão do empreendimento):

	CONDOMÍNIO HORIZONTAL LOTEAMENTO FECHADO	LOCALIZAÇÃO	ANO DE APROVAÇÃO	INCORPORADOR	PROCEDÊNCIA DO INCORPORADOR	PADRÃO DO EMPREENDIMENTO
1	Residencial Esmeralda Residence	Avenida das Esmeraldas, *	1993	Promar Incorporadora Ltda	São Paulo	superior
2	Condomínio Residencial Village do Bosque	R. Santa Helena, 1967	1996	Harry Shibata Jr.	Marília	superior
3	Condomínio Residencial Garden Park	R. Santa Helena, 909	1997	Anversa Empreendimentos e Participações S/C Ltda.	Marília	superior
4	Residencial Villagio das Esmeraldas	R. José de Abreu Filho, 221	1999	ACINCO Incorporadora Construções Ltda.	Marília	médio-superior
5	Condomínio Residencial Jardim do Bosque	R. Humaitá, 190	2000	José Luís Soares Barreto	Marília * atualmente reside em Florianópolis	médio-superior
6	Condomínio Residencial Pedra Verde	José da Silva Matos, 350	2000	Iliacy Andreolli Saes	Marília	médio-superior
7	Condomínio Residencial Portal do Parati	R. Plínio do Amaral, 612	2000	Seven Invest Empreendimentos Ltda	Marília	médio
8	Residencial Solar das Esmeraldas	R. Pedro Nogueira Salido, *	2000	WVG Incorporadora e Construtora Ltda.	Belo Horizonte	médio-superior
9	Condomínio Residencial Jardim Colibri	R. André Martins Parra, 171	2001	Planoeste Construtora Ltda	São Paulo	médio
10	Loteamento Residencial Vale do Canaã	Rodovia Estadual SP – 333 Km 336 + 640 m	2001	Vale do Canaã Empreendimentos Imobiliários Ltda	Marília	superior
11	Residencial Campo Belo	Distrito de Padre Nóbrega R. Heitor Tiveroni*	2001	COOPHAM Cooperativa Habitacional de Marília-SP	Marília	médio-superior
12	Condomínio Residencial Vila Nova	Distrito de Lácio R. Helena M. Borghetti, 92	2001	Seven Invest Empreendimentos Ltda	Marília	médio
13	Condomínio Residencial Vale dos Sonhos	Distrito de Avencas Estrada Vicinal Marília – Avencas: “Danilo Gonzáles”	2001	Luiz Toffoli e Sebastiana Seixas Dias Toffoli	Marília	*
14	Green Valley	Distrito de Padre Nóbrega Rod. SP294 Marília-Tupã, Via de circulação perimetral N. 01	2002	COOPHAM – Cooperativa Habitacional de Marília	Marília	médio-superior
15	Condomínio Residencial Campo Limpo	R. Beline Marconato, 303	2002	Santa Teresa Imóveis S/C Ltda	Marília	médio
16	Loteamento Residencial “Villa Flora”	R. André Martins Parra *	2002	Adilha da Costa Nascimento	Marília	médio
17	Loteamento Residencial “Portal da Serra”	Av. Brigadeiro Eduardo Gomes *	2003	D’Olea Empreendimentos S/C Ltda	Marília	superior
18	Residencial Portal dos Nobres	Av. Warner Gomes Ferreira *	2003	Onix Empreendimentos S/C Ltda	Marília	superior
19	Condomínio Residencial Jardim Ismael	Amador Bueno, 1740	2003	COOPHAM – Cooperativa Habitacional de Marília	Marília	modesto
20	Serra Dourada	A. Perimetral - Sp -333	*	*	*	médio-superior
21	Santa Gertrudes	Av. Brigadeiro Eduardo Gomes, *	*	*	*	superior
22	Costa do Ipê	Av. Brigadeiro Eduardo Gomes *	2007	Lei Ltda	São Paulo	médio-superior
23	Girassóis	R. Shinji, 349	2007	Sindicato dos empregados do comércio de Marília	Marília	médio-superior
24	Condomínio Residencial Vila do Bosque	R. Francisco Costa Nascimento, 220	2008	Inpar – Projeto 90 SPE Ltda	São Paulo	médio-superior
25	Condomínio Residencial Vila Aquarius	R. Tucunarés, 525	2008	Inpar – Projeto 84 SPE Ltda	São Paulo	médio
26	Condomínio sem nome	R. Dolores Guerreiro Oliveira, 361	2008	Inpar Projeto 87 SPE Ltda	São Paulo	superior
27	Terra Nova	Av. Sigismundo Nunes de Oliveira, *	*	Inpar	São Paulo	médio

Fonte: Trabalho de campo, Prefeitura Municipal de Marília e Zandonadi (2005).

Organização: Érica Ferreira.

Observação: (*) dados não disponíveis.

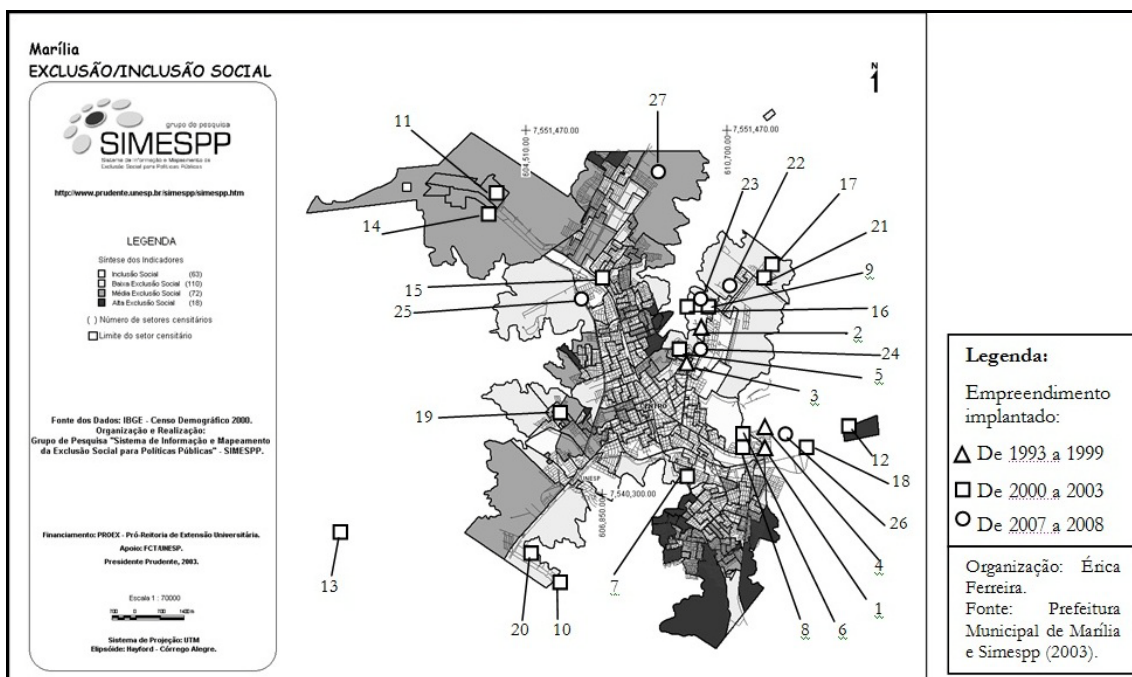


Figura 1 – Localização e período de implantação dos condomínios horizontais e loteamentos fechados da cidade de Marília.

Conforme se pode verificar no quadro 1 e na figura 1, no período de 1993 a 1999, os primeiros condomínios horizontais e loteamentos fechados implantados na cidade de Marília são de padrão superior e médio-superior¹³ e se concentram no setor leste e no setor sudeste, áreas que, de acordo com Zandonadi (2005), já eram ocupadas por segmentos de alto poder aquisitivo e que, conforme o mapa de inclusão/exclusão social de Marília elaborado pelo SIMESP, tem uma situação predominante de inclusão e de baixa exclusão social¹⁴ (ver figura 1).

Na fase inicial de mudança de uso do solo nessas áreas dos setores leste e sudeste da cidade, como os proprietários fundiários não tinham grande capacidade de previsão dos usos mais produtivos de seus terrenos¹⁵, já que

¹³ Utilizamos uma caracterização apresentada por Zandonadi (2005), que leva em consideração, sobretudo, o padrão das residências e que foi atualizada de acordo com informações obtidas nas entrevistas e em trabalhos de campo realizados.

¹⁴ A partir de dez variáveis retiradas do Censo do IBGE-2000 foram elaborados os seguintes indicadores: demográficos, ambientais, econômicos e de educação, que ao atribuírem um resultado para cada setor censitário, considerando sua posição em relação aos demais, refletem uma hierarquização dos mesmos. Os resultados foram agrupados e resultam em um mapa que nos permite visualizar a manifestação da exclusão e da inclusão social no espaço. Este mapa foi elaborado pelo grupo de pesquisa "Sistema de informação e mapeamento da exclusão social para políticas públicas" – SIMESP, da Faculdade de Ciências e Tecnologia - UNESP, Campus de Presidente Prudente (MELAZZO, 2006).

¹⁵ Devemos considerar neste período, o ineditismo desse tipo de empreendimento na cidade de Marília.

estavam ocorrendo várias transformações no ambiente construído, a margem de ganho fundiário apropriada pelos incorporadores foi significativa¹⁶.

Na área onde esses empreendimentos se concentram a sudeste, conhecida como Esmeraldas, encontramos atualmente de maneira predominante, residências de alto padrão, tanto nos condomínios horizontais e loteamentos fechados, como nos loteamentos abertos¹⁷ e na Avenida das Esmeraldas, que fica nas proximidades, encontramos atividades comerciais e de serviços que atendem um público de alto poder aquisitivo. Nesta área, em 1993, foi implantado o primeiro empreendimento desse tipo na cidade, o Residencial Esmeralda Residence, que ultimamente possui o metro quadrado mais caro se comparado aos demais¹⁸.

Também encontramos atividades comerciais e de serviços no setor leste, localizadas na Avenida Brigadeiro Eduardo Gomes e na Avenida Vicente Ferreira e residências de alto padrão, por exemplo, no Jardim Europa¹⁹ (ZANDONADI, 2005).

A partir do quadro 1 e da figura 1, se constata que num segundo momento de implantação desses empreendimentos em Marília (2000-2003), iniciou-se uma dispersão relativa²⁰ dos mesmos no espaço urbano, bem como, uma diversificação no que se refere ao perfil da demanda que se pretendeu atingir, o que será discutido mais a frente.

Do total de dezessete loteamentos fechados e condomínios horizontais implantados neste período, oito não se localizam nem no setor leste e nem no setor sudeste, sendo que destes, três são de padrão médio-superior:

¹⁶ E pode ainda estar sendo, já que uma estratégia muito utilizada pelos incorporadores é a reserva de lotes para sua venda futura.

¹⁷ Parque das Esmeraldas I e II, Jardim Maria Isabel, Jardim Tropical.

¹⁸ De acordo com os entrevistados, seguem algumas comparações de preço do metro quadrado de terreno, considerando alguns empreendimentos: Residencial Esmeralda Residence - R\$400,00 a R\$500,00; Condomínio Residencial Garden Park - R\$250,00 a R\$275,00; Condomínio Residencial Jardim do Bosque - R\$180,00; Loteamento Residencial Vale do Canaã - R\$130,00 a R\$150,00; Condomínio Residencial Portal do Parati - R\$140,00; Condomínio Residencial Campo Limpo - R\$60,00.

¹⁹ Já no Jardim Sasazaki (próximo ao Residencial Campo Limpo) e no Bairro Argolo Ferrão (próximo ao Condomínio Residencial Jardim Ismael) encontramos de maneira predominante, casas de padrão médio e casas de padrão modesto, respectivamente (ZANDONADI, 2005).

²⁰ Se considerarmos em termos absolutos, além da quantidade de empreendimentos, a qualidade dos mesmos (ou seja, o padrão do empreendimento e o perfil da demanda), veremos que se concentram nos setores leste e sudeste, além disso, os que se localizam em outras áreas da cidade, no geral, não estão próximos uns dos outros.

Campo Belo e Green Valley (norte) e Serra Dourada (sudoeste) e um de padrão superior: Vale do Canaã (sudoeste). Dessa forma, estes quatro últimos visam atingir a mesma faixa de renda que os primeiros condomínios horizontais e loteamentos fechados da cidade.

Os empreendimentos Campo Belo, Green Valley e Serra Dourada são constituídos de chácaras e visam segunda residência²¹.

Visando compreender em que níveis e de que formas ocorrem o deslocamento espacial desses investimentos na cidade de Marília, como meio para se buscar maiores possibilidades de valorização desses capitais, através da ampliação de sua margem de ganhos fundiários, analisaremos, considerando o conjunto desses empreendimentos, a decisão de investir do capital incorporador através da implantação do Loteamento Residencial Vale do Canaã, que se localiza a cerca de 2 km da malha urbana compacta da cidade, visa primeira residência e é único de alto padrão que não se localiza nem no setor leste e nem no setor sudeste da cidade. Nele atuam como incorporadores a empresa Toca Imóveis²², em parceria com a empresa Menin Engenharia²³, ambas de capital local.

Tendo como objetivo compreender empiricamente como o capital incorporador busca se apropriar daquela parcela da mais-valia que, de outro modo, apareceria sob a forma de rendas fundiárias, por meio do deslocamento da demanda no segmento superior do mercado imobiliário, (através da criação de desejos e preferências), iremos analisar as estratégias utilizadas para se atrair moradores ao Loteamento Residencial Vale do Canaã.

Na medida em que as características qualitativamente distintas do Vale do Canaã foram sendo detalhadas pelos entrevistados, o incorporador e o corretor da imobiliária Toca Imóveis, comparações foram feitas com outros condomínios horizontais e loteamentos fechados existentes na cidade, parte

²¹ A proposta inicial dos empreendimentos Campo Belo, Green Valley e Serra Dourada era serem constituídos de chácaras e servirem como segunda residência, entretanto, atualmente algumas pessoas moram no local.

²² Que participa de outros empreendimentos desse tipo na cidade de Marília, predominantemente no papel de corretora de imóveis.

²³ Que participa de outros empreendimentos desse tipo na cidade, predominantemente no papel de construtora. Atualmente a sede dessa empresa fica em São Paulo.

destacando o que seriam as externalidades negativas decorrentes de sua concentração nos setores leste e sudeste da cidade. Algumas destas comparações serão citadas a seguir.

É interessante destacar que a empresa atuou e atua como corretora de imóveis, no que se refere a alguns empreendimentos sob os quais estabelece comparações, no entanto, como atua como incorporadora no empreendimento Vale do Canaã e nele tem maiores possibilidades de valorização de seus capitais, a ele atribui características como a inovação, a diferenciação do produto, etc.

Nesta área estão realizando uma série de investimentos para se alterar o uso do solo e para se criar um produto diferente dos demais já existentes na cidade e que seja tão atrativo quanto eles, para que as pessoas optem por morar naquele empreendimento.

➤ Os entrevistados destacam a deficiência (em quantidade e qualidade) de áreas destinadas ao lazer e a prática de atividades físicas nos outros empreendimentos, algo que foi privilegiado no Vale do Canaã através da implantação de²⁴: lago com peixes e pesca esportiva, bosque, quadra poliesportiva, clube, campo de futebol, playground, academia de ginástica, pista de cooper, praças, trilhas, cinema digital, sauna, bar, mirante, salão de festas para 400 pessoas, etc.

➤ O tamanho mínimo dos lotes é de 1.000,00 m²²⁵, o que possibilita superar um problema que comparece em outros empreendimentos, nos quais o reduzido tamanho dos lotes faz com que as casas, geralmente de muitos metros quadrados, fiquem muito próximas umas das outras²⁶.

➤ Sua localização possibilita explorar a paisagem como algo a agregar valor para o empreendimento. O incorporador justifica que na região, a possibilidade de se explorar uma paisagem natural como um atributo, é explorar a vista para as escarpas e vales²⁷.

²⁴ Ou estão em fase de planejamento e serão implantados em breve.

²⁵ E a área mínima de construção são 250 m².

²⁶ O que provoca perda de privacidade e muitas vezes, conflitos entre os moradores.

²⁷ O fato de a cidade estar situada no Platô Marília, que juntamente com outros constituem a Formação Rochosa Marília, limitada por escarpas fortemente festonadas, proporciona uma paisagem que está

➤ Para os entrevistados, apesar de o loteamento estar distante da malha urbana compacta da cidade, está ligado por uma via de trânsito rápido, o que permite eficiência nos deslocamentos, sobretudo os realizados através de automóveis.

Isso foi reforçado com a duplicação da pista da Rodovia Estadual SP-333, já que um trecho do deslocamento para que o acesso ao Canaã se realize se dá por essa rodovia, e com a construção de uma passagem subterrânea.

O incorporador afirmou que, por exemplo, para se deslocar do centro principal até o Residencial Esmeralda, no qual sua empresa atua como corretora, o gasto de tempo é de cerca de dez minutos, pois é necessário cruzar áreas mais densamente ocupadas e vias de fluxo mais intenso, já para se deslocar até o Vale do Canaã, o gasto de tempo é de cerca de quatro minutos.

O corretor afirmou que para se deslocar do centro principal da cidade até os condomínios horizontais e loteamentos fechados localizados na zona leste, o gasto de tempo também é maior, se comparado ao Canaã.

➤ O incorporador ressaltou que a localização do empreendimento naquela área específica proporcionaria segurança, pois a circulação de pessoas, além das que moram e das que trabalham no Vale do Canaã, é reduzida, ao contrário do que ocorre na área do Residencial Esmeralda Residence²⁸. Afirma que o fato do Residencial Esmeralda estar em um local de passagem de pessoas funciona como auto-propaganda²⁹, mas não gera segurança, pois passam potenciais compradores, mas também faz com que os

sendo utilizada com o objetivo de agregar valor para esses produtos imobiliários, no entanto, impõem limites geomorfológicos que limitam as possibilidades de expansão horizontal em todos os sentidos e que servem, de acordo com Melazzo (2006), como limites espaciais na diferenciação de áreas e bairros. Nunes (2007) destaca essa separação para o caso da Favela Vila Barros, que é a maior favela da cidade e que se localiza a nordeste da área central, do lado oposto do vale que a separa dos condomínios horizontais e loteamentos fechados localizados na zona leste.

²⁸ A partir deste argumento utilizado, fica evidente como o capital incorporador se utiliza de externalidades positivas no momento da promoção e do lançamento de determinado empreendimento. Já as externalidades negativas, que podem vir a ser geradas pelo adensamento imobiliário na área, são fundamentais nesse movimento de valorização do capital incorporador e contribuirão para o deslocamento futuro dessa demanda particular, que ocupa o segmento superior do mercado imobiliário.

²⁹ O que não ocorre com o Vale Canaã e acaba dificultando a venda dos lotes.

moradores fiquem mais expostos à violência, na medida em que podem ser observados e abordados com mais facilidade, etc.

Além disso, afirma que o próprio relevo e a proximidade com as escarpas servem como uma barreira natural contra possíveis invasores.

➤ Visando proporcionar mais segurança aos moradores, elaboraram um projeto para duplicar a pista que dá acesso ao Canaã, que liga a rodovia a portaria do empreendimento, e nela pretendem: - construir um canteiro central, onde serão instalados postes com câmeras de segurança; - construir uma guarita; - e disponibilizar um carro de segurança. No entanto, estão encontrando dificuldades para realizar essas alterações, já que a área necessária pertence ao proprietário das terras vizinhas, que não quer vendê-las.

Na data de realização da entrevista com o incorporador (24/01/2008) estavam se preparando para lançar a segunda fase do empreendimento³⁰, o metro quadrado era em média R\$130,00 a R\$150,00, havia cerca de treze casas edificadas e previsão de que mais doze fossem construídas no primeiro semestre de 2008.

Tendo como base os resultados de vendas e o pequeno número de casas edificadas no Canaã, estão realizando diversas adaptações e modificações em relação ao projeto inicial e se utilizando de diversas estratégias.

➤ No projeto inicial não estavam previstos tantos investimentos em áreas de lazer e prática de atividades físicas, mas como perceberam que diferenciariam aquele produto imobiliário, foram realizando mudanças.

➤ Os entrevistados reconhecem que os moradores de Marília consideram a localização do empreendimento como desfavorável, em termos da distância que deve ser percorrida para se ter acesso ao local, o que provocaria o aumento dos gastos (em tempo e em dinheiro) que estão acostumados a ter em seus deslocamentos cotidianos e também no que se refere à ausência de atividades comerciais e de serviços nas proximidades.

³⁰O empreendimento Vale do Canaã foi aprovado na Prefeitura Municipal de Marília como se fosse ser implementado numa só etapa, porém foi dividido em duas etapas, de 250 lotes cada.

Dessa forma, planejam implantar algumas atividades comerciais e de prestação de serviços nas proximidades (como uma escola, um estabelecimento voltado para primeiras necessidades, etc) e no que se refere à concepção de que a distância é algo impeditivo, o incorporador afirma que isso irá mudar quando as pessoas perceberem que demoram do centro principal até o Residencial Esmeralda Residence, que até então é tido, dentre os empreendimentos desse tipo na cidade, como o de “maior status” e de metro quadrado mais caro da cidade, mais tempo do que demorariam para chegar no Canaã. Mesmo que, dependendo dos deslocamentos a serem feitos, a mudança para o Canaã provoque um aumento das distâncias a serem percorridas, acredita que isso seria compensado pelos atributos que foram sendo agregados aquele produto imobiliário, sobretudo no que se refere às possibilidades de lazer.

Destaca ainda, que para pessoas que se mudam de grandes cidades para Marília, público que o empreendimento pretende atingir, essa distância não é algo impeditivo.

➤ O incorporador afirmou que inicialmente as pessoas estavam achando o tamanho do lote fora dos padrões e que conseqüentemente, teriam que construir uma casa de muitos metros quadrados. Dessa forma, na segunda fase do loteamento, a área mínima dos lotes foi alterada de 1.000,00 m² para 680,00 m², para que se torna-se mais barato e possibilita-se maiores resultados de venda.

➤ Além do marketing que está sendo feito através de outdoors, propagandas em jornais etc., estão se utilizando de estratégias mais direcionadas e baseadas em um círculo de relações que possuem, para atraírem compradores. Realizam jantares, churrascos, etc. no próprio empreendimento, nas áreas coletivas de lazer, para que potenciais compradores se desloquem até o local e o conheçam.

➤ O incorporador, baseado nas duas experiências que teve com esse tipo de produto imobiliário, o Garden Park e o Residencial Esmeralda, nas quais atuou como corretor, percebeu que estimular a produção de casas desde o lançamento do empreendimento torna a venda de lotes e sua valorização

mais rápidas. Sendo assim, desde o início das vendas dos lotes do Canaã está estimulando a produção de casas, através de vantagens oferecidas nas formas de pagamento, ou de descontos no preço à vista, às pessoas que querem comprar o lote para de imediato começar a construir residência.

➤ Queremos destacar que o incorporador tem um projeto de desenvolver quatro condomínios horizontais de médio padrão próximo ao Canaã, mas para isso, afirma que é necessária a participação do proprietário fundiário como parceiro no empreendimento, que por enquanto, não demonstra interesse.

Dessa forma, se este projeto se tornar realidade, a margem de ganho fundiário que será apropriada pelo incorporador será reduzida. Além disso, esses condomínios serão de médio padrão, sendo assim, não envolverão tantos investimentos em comparação com o Canaã e nem atingirão a mesma faixa de renda.

No entanto, para além dos lucros passíveis de serem adquiridos pelos incorporadores com a implantação desses quatro condomínios, conforme pudemos perceber na entrevista realizada com o incorporador, seria uma estratégia no sentido de se criar externalidades positivas e gerar alterações no ambiente construído intra-área, o que provocaria a valorização dos lotes do Vale do Canaã. Se isso acontecer, os incorporadores terão lucros de natureza distinta, principalmente ganhos fundiários com o Vale do Canaã, já que a gleba foi adquirida por eles antes de ocorrerem significativas alterações nas características da área onde se localiza.

Também se deve ressaltar que, segundo informações fornecidas pelo incorporador, não estão sendo vendidos lotes da primeira etapa do Canaã, somente para pessoas que querem construir a casa de imediato e na segunda etapa, poucos lotes serão vendidos. Visam dessa forma, reservar parcela significativa dos lotes para ser vendida futuramente, quando, através de alterações, tanto nas características da área objeto da ação, quanto na sua relação com as demais áreas da cidade (mudanças de posição relativas no mapa de acessibilidade), estiver se valorizado de maneira significativa.

Nesse contexto, fica claro o argumento de Campos (1989), já apresentado no texto, de que o terreno é um ativo com perspectiva de valorização, ou desvalorização, ao longo do tempo, pois permite aos seus proprietários se apropriarem das rendas fundiárias que surgirão no futuro, devido às alterações no ambiente construído.

O incorporador ressaltou que o Residencial Esmeralda foi considerado por muitos como um empreendimento inviável quando foi lançado, devido a dois motivos: - achava-se que ninguém iria querer morar num espaço cercado por muros; - e que era distante.

Esse primeiro motivo tinha relação, para o entrevistado, com o fato de que já havia existido uma experiência desse tipo na cidade³¹, mas que não havia prosperado e acabou-se derrubando os muros. Para ele, esta lembrança fazia com que as pessoas inicialmente não acreditassem na viabilidade desse tipo de produto imobiliário na cidade, o que dificultava a venda dos lotes do Residencial Esmeralda.

A concepção de que era distante foi mudando na medida em que foram ocorrendo modificações no ambiente construído e um padrão de ocupação de pessoas de alto poder aquisitivo foi se estabelecendo (o que pode ser visualizado tanto pelo padrão das residências daquele setor da cidade, como das atividades comerciais e de serviços que se localizam na Avenida das Esmeraldas) e alterando as relações daquele setor da cidade com os demais. Hoje, conforme já afirmado, o Residencial Esmeralda Residence possui o metro quadrado mais caro dentre esses empreendimentos, na cidade de Marília.

O entrevistado acredita que, com o tempo: - as externalidades negativas resultantes do adensamento imobiliário nos setores leste e sudeste da cidade; - somadas às inovações daquele produto imobiliário (Vale do Canaã), resultantes dos investimentos que estão sendo realizados e da criação de necessidades e preferências (novos estilos de moradia, status etc.), contribuirão para o deslocamento, no espaço, da demanda no segmento superior do mercado imobiliário.

³¹ Condomínio Vila Romana, que se localizava na zona leste.

Ao mesmo tempo: - a capacidade do proprietário fundiário em recuperar o que seria correspondente aos ganhos fundiários, sobretudo no setor leste e no setor sudeste da cidade; - a dificuldade de se encontrar áreas para se realizar esse tipo de empreendimento, agravada pelas determinantes impostas pelo relevo; - somado ao tempo necessário para se produzir um produto daquele (ex.: tempo para as árvores crescerem, já que uma característica marcante são os bosques, praças, áreas de preservação permanente etc.); - e as alterações que ocorrerão no ambiente construído, são elementos que o levam a acreditar que, a médio prazo, esse deslocamento se dará em direção ao Loteamento Residencial Vale do Canaã.

Conforme já salientado, de acordo com Campos (1989), as decisões de investir dos incorporadores, ao priorizarem sua ação sobre determinada área mudam não só as características da área objeto da ação, mas também sua relação com as outras áreas da cidade.

Dessa forma, as mudanças de uso do solo e as alterações no ambiente construído que estão sendo realizadas, não visam somente mudar as características daquela área da cidade onde se localiza o Loteamento Residencial Vale do Canaã, mas na relação com as demais áreas, na medida em que irá redefinir suas vantagens locais, fazer com que as supere.

Podemos supor que no futuro, parte da demanda no segmento superior do mercado imobiliário se desloque para essa área da cidade, fazendo com que se configure a seguinte realidade: - o Vale do Canaã se torne um empreendimento com uma taxa de ocupação elevada, lotes valorizados e alto preço do metro quadrado; - como também os quatro condomínios citados anteriormente (embora com diferenciações no padrão do empreendimento e no perfil da demanda); - e, além disso, atividades comerciais e de serviços se instalem, visando atender esses moradores.

Dessa forma, os incorporadores teriam um lucro significativo com a venda dos lotes do Vale do Canaã, lucro composto, sobretudo, de ganhos fundiários, possíveis de serem apropriados devido ao deslocamento espacial dos investimentos do capital incorporador.

No entanto, este próprio movimento dificultaria a continuidade dos investimentos naquele setor da cidade (sudoeste), considerando: - que haveria poucas áreas onde seria possível realizar mais empreendimentos deste tipo (considerar as determinantes impostas pelo relevo); - e a maior capacidade de o proprietário fundiário readquirir o que seria correspondente aos ganhos fundiários. Neste momento, obteria(m) muitos lucros, o(s) incorporador(es) que tivesse(m) adquirido terras em um momento anterior.

Esse deslocamento, dos investimentos do capital incorporador no espaço, continuaria...

Entretanto, é fundamental destacar que, apesar do incorporador afirmar, que a médio prazo, o Vale do Canaã superará o preço do metro quadrado de terreno do Esmeralda Residence³², admite que, se no momento atual, ele e seu sócio fossem começar o empreendimento, mas tivessem a dimensão do montante de investimentos necessários e do tempo que demorarão em ter lucros, não o fariam. Este fato, somado aos resultados de vendas e ao pequeno número de casas edificadas no Canaã, pode demonstrar³³ limites que estes movimentos de valorização do capital incorporador encontram no espaço intra-urbano de Marília, inclusive no que se refere ao processo de dispersão residencial, já que a distância física em relação ao centro principal e a malha urbana compacta da cidade e a ausência de atividades comerciais e de prestação de serviços nas proximidades, são aspectos citados tanto pelos corretores e pelo incorporador, como por moradores deste tipo de empreendimento³⁴.

³² Nesse sentido, consideramos interessante destacar os trabalhos de Leme (1996, 1999), nos quais, ao analisar anúncios de vendas de terrenos feitos em classificados de jornais, das cidades de Marília, Presidente Prudente e Bauru, veiculados entre 1975 e 1996 (médias mensais), demonstra de forma clara que os preços médios do m² dolarizados de terreno se alteram com o passar do tempo (devido a fatores externos e internos às cidades), como também, sua espacialização no interior das cidades.

³³ Para confirmarmos essa hipótese, precisaríamos analisar caso a caso todos os empreendimentos existentes (considerando ano de implantação e número de lotes vendidos e edificados, ou de casas vendidas e edificadas, entrevistar agentes responsáveis pelos empreendimentos, etc.), com ênfase para os localizados em áreas distantes da malha urbana compacta da cidade.

³⁴ Pois implicam, de acordo com algumas entrevistas realizadas com moradores de condomínios horizontais e loteamentos fechados da cidade de Marília, em gastos relacionados a deslocamentos (medidos em tempo e em dinheiro), para além do que estão acostumadas a ter no seu cotidiano. Essas entrevistas foram realizadas pelos pesquisadores Maria Encarnação Beltrão Sposito, Eda Maria Góes, Oscar Alfredo Sobarzo Mino e Júlio Zandonadi, no âmbito da pesquisa "Urbanização difusa, espaço público e insegurança urbana", apoiada pela Fapesp, que tem como recorte três cidades médias do interior do Estado de São Paulo - Marília, Presidente Prudente e São Carlos.

Ao mesmo tempo, tendo como referência outra escala temporal de análise, esta realidade apresentada pode indicar fases da transição nos padrões de ocupação das diferentes áreas da cidade (sobretudo considerando os setores leste, sudeste e sudoeste), áreas que se encontram em diferentes estágios do ciclo de vida, considerando os movimentos de valorização do capital incorporador no espaço.

Conforme se pode verificar no quadro 1, no último período analisado (2007-2008), dos seis empreendimentos que estão sendo implantados na cidade, quatro se localizam nos setores leste e sudeste e dois fora dele, um na zona norte e outro na área central. Portanto, a maioria³⁵ está sendo implantada naquele setor onde a fase da transição do padrão de ocupação está mais avançada, considerando o tipo de empreendimento tratado no presente texto.

No entanto, devemos ponderar que neste período de implantação desses empreendimentos em Marília, é notável a significativa participação de incorporadoras sediadas em outras cidades (sobretudo São Paulo), o que primeiro demonstra a necessidade de relacionarmos diferentes escalas espaciais e segundo, acrescenta um importante elemento na análise, que pode nos ajudar a entender: - a capacidade de mobilização de capitais, para a aquisição das áreas necessárias a implantação desses empreendimentos nos setores leste e sudeste da cidade; - e a opção por investimentos de maior liquidez no mercado imobiliário, localizados em áreas onde não são necessárias grandes alterações no ambiente construído e criação de externalidades positivas.

Fica claro, portanto, a partir do que foi discutido, que o deslocamento espacial dos investimentos, ao mesmo tempo em que é determinado pelas características do ambiente construído, determina suas características futuras e essa dinâmica define o próprio processo de estruturação intra-urbana das cidades³⁶ (CAMPOS, 1989).

³⁵ Aqui estamos considerando a concentração em termos de quantidade e qualidade.

³⁶ Nesse sentido, queremos chamar a atenção, de acordo com Farret (1985), para os dois paradigmas que visam explicar a estruturação do espaço urbano, sobretudo o residencial. "No paradigma do equilíbrio, a estruturação do espaço é vista como o resultado da ação de unidades decisórias individuais, pessoas ou firmas, interagindo dentro de um quadro institucional definido pelo funcionamento de um mercado imobiliário 'livre, neutro e perfeito e pela ação equidistante do Estado em relação aos agentes

Algumas considerações

Se considerarmos todo o intervalo de tempo em que esses empreendimentos foram implantados na cidade de Marília, (1993-1999, 2000-2003 e 2007-2008), periodizado num esforço de análise, somam-se vinte e sete condomínios horizontais e loteamentos fechados no total, dentre os quais, dezessete se concentram nos setores leste e sudeste e dez se localizam nas demais áreas da cidade.

Dos dezessete empreendimentos que se concentram nos setores leste e sudeste da cidade, sete são de padrão superior, sete são de padrão médio-superior e três de padrão médio.

Considerando os dez³⁷ empreendimentos que se localizam nas demais áreas da cidade, um se caracteriza por ser de padrão superior, três de padrão médio-superior, quatro de padrão médio e um de padrão modesto.

Este quadro exposto, somado a discussão realizada, nos permite expor e sistematizar algumas idéias:

➤ Queremos destacar dois aspectos para os quais Beltrão Sposito (2004) nos chama a atenção, primeiro, que a localização desses empreendimentos geralmente é periférica, porém concentrada nos setores melhor equipados (setores leste e sudeste, para o caso de Marília), algo que deixa clara a importância de repensarmos o significado do conceito de periferia urbana, muito associado à pobreza e a insuficiência de meios de consumo coletivo e segundo, que há uma tendência de que a implantação desses empreendimentos se associe a implantação de equipamentos comerciais e de serviços também na periferia, que resultam de estratégias de proprietários fundiários e incorporadores imobiliários buscando agregar valor ao solo e aos

envolvidos. Assim, este paradigma apóia-se nas idéias de equilíbrio, liberdade individual de escolha e harmonia social, de sorte que os eventuais interesses conflitantes destes agentes seriam intermediados pelo mercado imobiliário que, por sua 'neutralidade', agiria como único árbitro no encaminhamento e resolução destes conflitos" (FARRET, 1985, p. 75, grifos nossos). A realidade estudada nos mostra a coerência do paradigma do conflito na leitura de nossas cidades, pois "(...) explica a estruturação do espaço urbano pelo lado da oferta, enfatizando as noções de desequilíbrio, funcionamento imperfeito do mercado, interesses e conflitos sociais, questionando até mesmo a suposta equidistância do Estado em relação aos agentes envolvidos no processo" (FARRET, 1985, p. 75, grifos nossos).

³⁷ Não dispomos da informação referente ao Condomínio Residencial Vale dos Sonhos.

imóveis, o que redefine a constituição da centralidade intraurbana e interurbana.

A concentração desses empreendimentos nos setores leste e sudeste influenciou na implantação de atividades comerciais e de prestação de serviços nas proximidades, nos corredores das avenidas: Esmeraldas (sudeste), Brigadeiro Eduardo Gomes (leste) e Vicente Ferreira (leste), que possuem uma forte centralidade, sobretudo no que se refere ao eixo da Avenida das Esmeraldas (ZANDONADI, 2008). Deve-se ressaltar que, de acordo com pesquisa realizada por Zandonadi (2008), a implantação dessas atividades partiu de iniciativas individuais, em muitos casos, de moradores das proximidades.

A própria existência de comércio e serviços, de condomínios horizontais e loteamentos fechados, etc. nos setores leste e sudeste, gera externalidades positivas e estabelecem um padrão de ocupação caracterizado por um perfil de demanda de médio-alto e alto poder aquisitivo, o que atrai a implantação de mais empreendimentos deste tipo nestas áreas da cidade, conforme o último período analisado demonstra.

A partir da entrevista realizada com o incorporador responsável pelo Vale do Canaã, tivemos a informação de que há a intenção do mesmo de implantar atividades comerciais e de prestação de serviços nas proximidades deste empreendimento, como estratégia para a valorização deste produto imobiliário.

➤ A concentração dos loteamentos fechados e dos condomínios horizontais nos setores leste e sudeste da cidade de Marília, sobretudo os de padrão superior e médio-superior, contribui para que se estabeleça um patamar de preços abaixo do qual as terras que ali se localizam não são negociadas, o que provoca uma diminuição da margem de ganho fundiário que os incorporadores teriam através desses empreendimentos e nos dá uma dimensão da importância que o proprietário fundiário adquire no processo de expansão da cidade e no processo de dispersão da cidade³⁸.

³⁸ Neste ponto, devemos considerar as determinantes impostas pelo relevo, para a intensificação dessa dinâmica.

Conforme os depoimentos, esses proprietários fundiários, considerando uma expectativa de valorização ainda maior, muitas vezes negam-se a negociar determinadas áreas, que quando são vendidas, atingem preços que refletem suas vantagens locacionais.

Destaca-se ainda, a participação do proprietário fundiário em alguns desses empreendimentos, através de parcerias realizadas com incorporadores, nas quais mobiliza a terra e posteriormente recebe parte dos lucros, ou determinado número de lotes, casas, etc. acordados previamente.

Os argumentos apresentados nos dão uma idéia aproximada do peso que o ganho fundiário assume nos lucros do capital incorporador, nesse tipo de empreendimento, na cidade de Marília, dada a fase avançada da transição do padrão de ocupação onde os mesmos se concentram (setor leste e setor sudeste) e o incipiente deslocamento desses investimentos para outras áreas da cidade.

Nos setores leste e sudeste da cidade, o ambiente construído intra-área gera externalidades e sinergias urbanas fundamentais para o sucesso desses produtos imobiliários, mas diminui a possibilidade de o incorporador se apropriar dos ganhos fundiários correspondentes aos empreendimentos que estão sendo implantados na fase atual e aos que ainda podem ser implantados³⁹. No entanto, conforme se pode verificar no último período analisado (2007-2008), verifica-se que há a continuidade e a concentração dos investimentos nessas áreas.

Ao mesmo tempo vêm ocorrendo, nos dois últimos períodos de implantação desses empreendimentos (2000-2003 e 2007-2008), investimentos em outras áreas da cidade, embora visem atingir predominantemente outra faixa de renda e estejam distribuídos no espaço de maneira isolada, o que dificulta o processo de geração de alterações no ambiente construído e de criação de externalidades positivas de maneira mais densa em alguma(s) área(s) específica(s), bem como, inibe alterações significativas em relação ao padrão de segregação pré-existente.

³⁹ Neste ponto, estamos considerando apenas a possibilidade do incorporador adquirir o terreno do proprietário fundiário na fase atual do período de transição do padrão de ocupação, excluindo a possibilidade de ter adquirido o terreno em uma fase anterior.

Nas áreas em intenso processo de transformação, como no caso da área onde se localiza o empreendimento Vale do Canaã, que visa atingir a mesma faixa de renda que está localizada nos setores leste e sudeste, a necessidade de investimentos na criação de novos conceitos de moradia, de se agregar atributos para se tornar o empreendimento atrativo ao consumidor, bem como o risco da demanda não se efetivar, são maiores, no entanto, também são maiores as possibilidades dos incorporadores se apropriarem daquela parcela da mais-valia que, de outro modo, apareceria sob a forma de rendas fundiárias.

Os resultados iniciais de vendas de lotes e de edificação de casas no empreendimento Vale do Canaã indicam, dentre outras coisas, a necessidade de transformações no ambiente construído intra-área, que não resultem apenas de ações dos incorporadores responsáveis pelo empreendimento, mas também de ações de outros agentes (incorporadores e Estado)⁴⁰, para que a ocupação se efetive e os incorporadores tenham um lucro composto, sobretudo, de ganhos fundiários.

➤ O exercício de pensamento feito⁴¹, baseado em alguns fatos e em algumas conjecturas acerca da realidade em Marília, nos ajuda a compreender como os movimentos de valorização do capital incorporador dependem de constantes deslocamentos dos segmentos superiores da demanda no mercado imobiliário, dessa forma, cria e modifica necessidades e preferências e não tem compromisso com o padrão de segregação pré-existente, mas sim, tem uma relação dinâmica com tais padrões, na medida em que pode alterá-los.

Esses movimentos do capital incorporador, na medida em que vão: - alterando os usos do solo; - modificando as relações entre as diferentes áreas da cidade, mesmo que atuando em segmentos específicos do mercado; - e

⁴⁰ A autora Mariana Fix (2007), ao utilizar as margens do rio Pinheiros, como exemplo para se examinar as estratégias imobiliárias durante o boom do mercado imobiliário (1980-2000), através da análise da dinâmica de produção de torres de escritórios, que formaram um eixo de negócios na marginal do rio Pinheiros e que atribuem, de acordo com a mídia, uma “cara” de cidade global a São Paulo, demonstra muito bem como as articulações entre proprietários, promotores imobiliários e Estado, foram fundamentais para um rápido processo de valorização imobiliária.

⁴¹ Não temos como objetivo fazer previsões do que virá a acontecer neste segmento do mercado imobiliário, na cidade de Marília, mas através de fatos, hipóteses e da utilização de exemplos, tentar compreender como o capital incorporador em seus movimentos de valorização, apresenta especificidades na relação com o ambiente construído, gera e intensifica a segregação socioespacial e contribui para o processo de dispersão urbana.

atuando no próprio processo de estruturação intra-urbana das cidades, geram e intensificam a segregação social no espaço, devido a sua capacidade em: - exacerbar as diferenças; - se antecipar ao planejamento urbano; adequar o uso do solo aos diferentes segmentos sociais, etc.

Smolka (1987b) afirma que, para se compreender como os movimentos deste capital podem gerar a segregação social no espaço, é necessário ressaltar que sua valorização não decorre da produção da moradia em si, mas da própria alteração do uso do solo. Depende, dessa forma, de sua capacidade em exacerbar as diferenças na ocupação urbana.

Este capital, para transformar a divisão econômica e social do espaço em atributos de habitação, atua de maneira a segregar socialmente o espaço, estratégia que o permite extrair o máximo de excedente do consumidor, através da cooptação de segmentos específicos da sociedade.

Dessa forma, para Smolka (1987b), não devemos somente considerar a divisão econômica e social do espaço no contexto da cidade capitalista, mas ter clareza das formas concretas de segregação social que daí pode se derivar, se reproduzir e se intensificar, a partir dos movimentos do capital incorporador.

Smolka (1987b) conclui que a segregação social no espaço não é mero subproduto, compõe uma explicação mais ampla sobre as inter-relações entre a estruturação urbana e os próprios agentes responsáveis por este processo.

Para finalizar, se faz interessante destacar, de acordo com Melazzo (2006), em sua análise do mapa de inclusão/exclusão social de Marília, que os setores de inclusão social se localizam em eixos que partem do centro. Ao observarmos a Figura 1, vemos que estes eixos partem, sobretudo, em direção leste, em direção sudeste e sudoeste, o que reforça a idéia de que a escolha da localização para a implantação desses empreendimentos não se dá de maneira aleatória, sendo que por sua vez, os movimentos de valorização do capital incorporador influenciam na distribuição da desigualdade no espaço intra-urbano.

Referências

BELTRÃO SPOSITO, M. Encarnação. Novos territórios urbanos e novas formas de hábitat no Estado de São Paulo, Brasil. In: BARAJAS, L. F. C. (Coord.). **Latinoamérica: países abiertos, ciudades cerradas**. Guadalajara: UNESCO, 2002. p. 397-421.

CAMPOS, Pedro Abramo. A dinâmica imobiliária. Elementos para o entendimento da espacialidade urbana. In: **Cadernos IPPUR/UFRJ**, ano III, n. especial, dez. 1989. Rio de Janeiro: UFRJ, 1989. p. 47-70.

FARRET, Ricardo L. Paradigmas da estruturação do espaço residencial intra-urbano. In: **O espaço da cidade. Contribuições à análise urbana**. GONZÁLES, Suely F. N. et al. (Org). São Paulo: Projeto, 1985. p. 73-90.

FIX, Mariana. **São Paulo cidade global**. Fundamentos financeiros de uma miragem. São Paulo: Bomtempo, 2007. p. 7 – 74.

LEME, R. C. **Expansão territorial urbana e mercado fundiário: Bauru, Marília e Presidente Prudente-SP**. 1996. 69 f. Monografia (Bacharelado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

_____. **Expansão territorial e preço do solo urbano nas cidades de Bauru, Marília e Presidente Prudente (1975 – 1996)**. 1999. 289 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

MELAZZO, Everaldo Santos. **Padrões de desigualdades em cidades paulistas de porte médio**. A agenda das políticas públicas em disputa. 2006. 230 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

NUNES, Marcelo. **Produção do espaço e exclusão social em Marília – SP**. 2007. 173 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

SINGER, Paul. O uso do solo urbano na economia capitalista. In: **A produção capitalista da casa (e da cidade)**. No Brasil industrial. São Paulo: Alfa-Omega, 1979. p. 21-36.

SMOLKA, Martin O. Para uma reflexão sobre o processo de estruturação interna das cidades brasileiras: O caso do Rio de Janeiro. In: **Espaço e Debates**, ano VII, n. 21. São Paulo: NERU, 1987a.

_____. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. In: **Cadernos IPPUR/UFRJ**, ano II, n.1, jan/abr. Rio de Janeiro: UFRJ, 1987b, p. 41-78.

ZANDONADI, J. C. **A expansão territorial urbana na cidade de Marília – SP e os loteamentos fechados.** 2005. 127 f. Monografia (Bacharelado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

_____. **Novas centralidades e novos habitats:** caminhos para a fragmentação urbana em Marília (SP). 2008. 234 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

Artigo recebido em: 10/03/2010. Aceito para publicação em: 19/08/2010.