



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO
CENTRO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS GEOGRÁFICAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA

LEONARDO BARBOZA DA COSTA

**A ESTRUTURA IMOBILIÁRIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO
RECIFE:**

A mercadoria habitação como promotora da fragmentação do urbano

Recife
2019

LEONARDO BARBOZA DA COSTA

A ESTRUTURA IMOBILIÁRIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE:
A mercadoria habitação como promotora da fragmentação do urbano

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Pernambuco, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Geografia.

Área de concentração: Regionalização e Análise Regional

Orientadora. Profa. Dra. Doralice Sátyro Maia

Recife
2019

Catálogo na fonte
Bibliotecária Maria do Carmo de Paiva, CRB4-1291

C837e Costa, Leonardo Barboza da.
A estrutura imobiliária da Região Metropolitana do Recife : a mercadoria habitação como promotora da fragmentação do urbano / Leonardo Barboza da Costa. – 2019.
273 f. : il.; 30 cm.

Orientadora: Prof^a. Dr^a. Doralice Sátyro Maia.
Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Pernambuco, CFCH.
Programa de Pós-Graduação em Geografia, Recife, 2019.
Inclui referências, apêndices e anexos.

1. Geografia. 2. Habitação. 3. Mercado imobiliário. 4. Urbanização. 5. Recife, Região Metropolitana do (PE). 6. Programa Minha Casa Minha Vida (Brasil). I. Maia, Doralice Sátyro (Orientadora). II. Título.

910 CDD (22. ed.)

UFPE (BCFCH2020-008)

LEONARDO BARBOZA DA COSTA

A ESTRUTURA IMOBILIÁRIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE:
A mercadoria habitação como promotora da fragmentação do urbano

Tese de Doutorado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal do Pernambuco, como requisito parcial para obtenção do título de Doutor em Geografia.

Aprovada em:26/07/2019

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dra. Doralice Sátyro Maia (Orientadora – Examinadora interna)
Universidade Federal da Paraíba

Prof. Dr. Jan Bitoun (Examinador interno)
Universidade Federal de Pernambuco

Prof. Dr. Bertrand Roger Guillaume Cozic (Examinador interno)
Universidade Federal de Pernambuco

Profª. Dra. Lívia Izabel Bezerra de Miranda (Examinadora externa)
Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Everaldo Santos Melazzo (Examinador externo)
Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho

AGRADECIMENTOS

Mesmo sendo a última etapa da tese, não considero fácil agradecer a todos que contribuíram com a construção deste trabalho, pois as palavras aqui podem não expressar o tamanho da contribuição que deram e de como ela foi vital para chegar ao texto final. No entanto, seria mais grave não tentar dizê-las.

Começo por ela, Doralice Maia, mais que minha orientadora, a pessoa que revelou para mim os prazeres e desafios de uma pesquisa. E que é inegável como minha trajetória acadêmica se inicia com o grupo de leitura coordenado por ela, hoje Grupo de Estudos Urbanos - GEURB, e de suas intermináveis considerações em todo o material escrito, e textos em vermelho que levam horas para saber como reconstruir o parágrafo. Bom, para quem já teve o mesmo artigo revisado seis vezes, uma ou duas revisões até o texto final devem significar um avanço. Obrigado, Dora, por tudo. Nesse momento, é sempre válido lembrar a grande autonomia que tive para tomar as decisões de construção desta tese, e mesmo da confiança em momentos que decisão alguma foi tomada. Sim, tivemos algumas pausas e interrupções, nem sempre devidamente justificadas, algumas bastante desejadas, outras nem tanto, mas de novo continuamos caminhando.

A todos do Geurb serei sempre grato pelas mais diversas contribuições, em especial à Paula Dieb que com seus contatos entre arquitetos ajudou a agendar as primeiras entrevistas na MRV, à Wilma pelas falas sempre bem coladas, a Alexandre, Rafael, Sergio, Nirvana, Caline, Eliane, Analice (pela atualização do programa de mapeamento) e todos que se empenham em construir e reforçar o grupo de pesquisa. À recém-chegada ao grupo, Luciana Gomes, com vasto conhecimento sobre o PMCMV que foi de grande ajuda nesta fase final. E em especial ao Nirvana e Carlos Augusto não só pelas discussões, mas principalmente por serem ótimas companhias para um café ao final da reunião.

É importante lembrar que as atividades de docente foram conciliadas com as de tese durante os dois primeiros anos, devido também à distância para o campus em que leciono. São 420 km de Itaporanga, onde fica o campus do IFPB, para João Pessoa, onde resido, que levaram a algum atraso nesta pesquisa, questão superada pelo afastamento concedido pelo Instituto Federal da Paraíba (IFPB) nos dois últimos anos da pesquisa, ao que agradeço ao Diretor do Campus Ridelson Farias de Sousa. Valeu, Rida por liberar este servidor.

Por falar em 420 km, agradeço à turma do carro por dividir todos os tipos de assuntos, músicas e, em alguns momentos, preocupação com o andamento desta tese. Obrigado, Fábio, o engenheiro mais humano que conheço. Martinha, que sempre lembra para mim o nome de todos os alunos que sou incapaz de lembrar. Ramon, o professor de inglês mais fofo e dedicado, obrigado especial pelo abstract e Dayanne, a pessoa mais doida e agitada que conheço, capaz de realizar duas teses e um casamento e ainda lecionar aulas de sociologia em horas vagas, o que é impossível para um ser humano normal. Obrigado também à Deborah pelas revisões e por ser a nossa querida bibliotecária que lutou por uma biblioteca no campus.

Ao grupo de estudo formado dentro da disciplina da professora Norma Lacerda, Alison, Tereza e Shayenne, vocês foram uma das melhores surpresas neste período. Obrigado por me adotarem, estaria perdido sem vocês. Mais ainda a Shay por importante ajuda com os dados do ITBI.

Quatro anos realmente passam rápido, mas trouxeram algumas mudanças e reviravoltas que não se restringiram ao trabalho de tese, mas também no próprio transcurso da vida. Minha orientadora reproduz o ensinamento que tudo acontece durante uma tese (relacionando a coisas não muito boas). Acho que muita coisa acontece em um período de quatro anos. É realmente muito tempo, tempo esse dedicado às vezes mais à escrita que ao nosso cotidiano, mas acho que desde o mestrado, fazer uma dissertação me ensinou a equilibrar melhor esse tempo, principalmente com o sempre proveitoso café com o professor Carlos Augusto, mas no fim, parece sempre pouco tempo.

Esse processo teve grande ajuda dos professores Jan Bitoun e Livia Miranda com as considerações realizadas no exame de qualificação e a generosidade em responder a todos os e-mails. Espero ter me aproximado das sugestões e correções.

Não posso esquecer que o doutorado é na verdade uma soma de conhecimentos e contribuições, algumas advindas em momentos anteriores à tese, como as orientações do Professor Everaldo, sempre gentil e aberto ao diálogo, e a todo o grupo da ReCiMe, o qual me possibilitou um conhecimento mais amplo da academia e da geografia urbana, muito embora tenha decidido, por vários motivos, mergulhar na metrópole e nas questões pertinentes ao Recife.

Agradeço a todos os professores do Programa em Geografia da UFPE, principalmente aos que tive a oportunidade de participar de suas aulas, mesmo que por apenas um semestre,

como Bertrand Cozic, Rodrigo Dutra e Francisco Kennedy. Obrigado e desculpem-me se dei trabalho. A todo o secretariado da pós, em especial peço desculpa pelo trabalho e agradeço ao Eduardo, que sempre me atendeu com muita gentileza e buscou agilizar todas as documentações.

Em relação aos trabalhos de campo, agradeço a todos os representantes das construtoras que aceitaram agendar as entrevistas e me receberam com muita atenção, em especial aos representantes da MRV, Tenda, Carrilho, Arcon, onde foi possível realizar entrevistas mais longas, e ao Representante da Caixa Econômica, cuja entrevista teve grande contribuição na construção desta tese.

Por fim, às duas mulheres mais importantes desta construção, que estiveram comigo do início ao fim, não só da tese, mas da vida e de toda uma trajetória acadêmica: à minha mãe e à minha melhor companhia, Sonale Vasconcelos. A primeira, por ter me incentivado a continuar no curso e mantido minha matrícula na graduação em Geografia mesmo contra a minha vontade. Quem diria que iria gostar tanto de ser geógrafo? Obrigado sempre, Delifly Barboza.

E à Sonale Vasconcelos de Souza, companheira, amiga, revisora, crítica, que percorreu toda uma trajetória acadêmica ao meu lado, como amiga e depois minha namorada, hoje esposa, e que sempre diz “por que tu foi inventar de fazer essa tese mesmo?” Um dia descubro. Aos nossos encontros e desencontros e reencontros, chegamos juntos. Dedico a você todo meu carinho, sua presença e compreensão ajudaram muito a chegar ao final deste texto, muito obrigado.

RESUMO

A tese tem como objetivo analisar a produção do espaço urbano no ambiente construído habitacional da Região Metropolitana do Recife-RMR, a partir da atuação do mercado imobiliário formal impulsionado pelo Programa Minha Casa Minha Vida – PMCMV e inserido no modelo capitalista financeiro. Processo esse que conformou o que passou a ser denominado na construção civil como segmento econômico de mercado, com habitações em torno de 50 m², com uma grande quantidade de unidades habitacionais por empreendimento e com espaços de lazer e arruamentos próprios. Esses empreendimentos estão sendo construídos também na periferia geometricamente e socialmente pobre da RMR, o que passa a caracterizar um espaço urbano fragmentado, planejado e produzido aos interesses dos capitalistas. O que se distingue das dinâmicas anteriores é que a área onde se localizam constituem espaços ocupados até então por uma população que estava fora do espectro da lógica de produção de habitação voltada para o mercado formal. A partir do par dialético da forma e conteúdo, procura-se estabelecer os critérios de análise para esse mercado. O conteúdo dessa produção habitacional para o denominado segmento econômico de mercado é caracterizado aqui em três pontos, o primeiro em relação ao tipo de racionalidade do capital dominante, entre mercantil, industrial e financeiro, que as empresas passam a ter. Segundo a relação entre a escala de atuação dessas empresas onde atuam, e como suas estratégias estão cada vez mais conectadas a questões extra locais. E o terceiro, a demanda consumidora dessas habitações do segmento econômico de mercado. A junção desses três elementos revela parte do conteúdo dessa produção habitacional, e são aqui analisados por entrevistas com as empresas imobiliárias mais relevantes no setor habitacional da RMR, e por dados secundários fornecidos por diversas instituições. Chegasse por fim a constatação de que a produção habitacional voltada para o segmento econômico de mercado intensifica o processo de fragmentação do urbano, e conforma uma lógica urbana que se guia para a valorização de áreas privadas, agora entre camadas de renda semelhante e isso passa a ocorrer em boa parte com incentivos estatais.

Palavras-chave: Fragmentação. Minha Casa Minha Vida. Região Metropolitana do Recife.

ABSTRACT

The aim of this thesis is to analyze the production of the urban space in the built environment of the Metropolitan Region of Recife (*RMR*, in Portuguese), based on the performance of its formal real estate market, which was boosted by the *Minha Casa Minha Vida* program and inserted in the financial capitalist model. This process shaped what would be known in the construction industry as the *economic* segment of the market, with dwellings around 50 m² in area, a large number of housing units per project, leisure spaces and their own streets. These projects are also being built in the socially and geometrically disadvantaged suburbs of the RMR, creating a fragmented urban space which is planned and produced in accordance with the interests of capitalists. Unlike previous projects, these housing units are located in areas which had been occupied by a population outside the formal market's most obvious production spectrum. From the dialectical relationship between form and content, the author sought to establish the criteria of analysis for this market. The content of the housing production for the so-called economic market segment is described here in three points: the first relates to the type of dominant capital reasoning applied by companies, be it mercantile, industrial, or financial; secondly, the relationship between these companies' local operation scale and how their strategies are increasingly connected to non-local issues; and thirdly: consumers' demand for these economic segment housing units. The interplay between these three aspects reveals part of the content of such housing production, and is analyzed here by means of interviews with representatives of the real estate companies that are most relevant in the RMR housing sector, as well as by secondary data provided by several institutions. The author concludes that the housing production focused on the economic segment of the market intensifies a process of urban fragmentation, in consonance with an urban logic defined by the appreciation in the value of private areas, now in the hands of classes of similar income, a development that is largely state-sponsored.

Keywords: Fragmentation. My home, my life. Metropolitan Region of Recife.

LISTA DE ABREVIATURAS

ADEMI	Associação das empresas sobre o mercado imobiliário
ARU	Área de reestruturação urbana
BNH	Banco Nacional de Habitação
CAPs	Casa de aposentadoria e pensão
CBD	<i>Central Brunisses District</i>
CIRS	Complexo imobiliário, residencial e de serviços
CRIs	Certificado de recebíveis imobiliários
FIEPE	Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco
FIIs	Fundos imobiliários
IAPs	Institutos de Aposentadoria e Pensões
IAPM	Instituto de aposentadoria e pensão dos marítimos
IAPB	Instituto de aposentadoria e pensão dos bancários
IAPC	Instituto de aposentadoria e pensão dos comerciários
IAPI	Instituto de aposentadoria e pensão dos industriários
IAPETEC	Institutos de aposentadoria e pensão dos condutores de veículos e empregados de petróleo
IAPE	Institutos de aposentadoria e pensão dos estivadores
IPSEP	Instituto de previdência dos servidores do Estado de Pernambuco
IPASE	Instituto de previdência e assistência social do Estado
ITBI	Imposto sobre transmissão de bens imóveis
FCP	Fundação Casa Popular
RAU	Renda absoluta urbana
RDC	Renda de comercio
RPDtII	Renda diferencial do tipo II
RR	Renda do solo rural
RMR	Região Metropolitana do Recife
SFH	Sistema financeiro habitacional
ZEIS	Zonas Especiais de Interesse Social

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 -	MOCAMBOS CONSTRUÍDOS NAS ZONAS ALAGADIÇAS DO RECIFE.....	67
FIGURA 2 -	MOCAMBOS RECONSTRUÍDOS EM CASA AMARELA APÓS A REMOÇÃO DA ÁREA CENTRAL DA CIDADE	69
FIGURA 3 -	CONJUNTO CIDADE JARDIM DOS COMERCIÁRIOS NO RECIFE.....	90
FIGURA 4 -	VISTA AÉREA DO FUTURO EMPREENDIMENTO NO VILLA NATAL NO MUNICÍPIO DE JABOATÃO DOS GUARARAPES	179
FIGURA 5 -	INFORME PUBLICITÁRIO DO MÃO NA RODA – MRV.....	205
FIGURA 6 -	VISTA PANORÂMICA DA CIDADE DE SÃO LOURENÇO, COM DESTAQUE PARA OS EMPREENDIMENTOS RESERVA SÃO LOURENÇO E PARQUE CAPIBARIBE	221
FIGURA 7-	ZONEAMENTO URBANO DE SÃO LOURENÇO DA MATA EM 2006.....	224
FIGURA 8 -	ZONEAMENTO URBANO DE SÃO LOURENÇO DA MATA APROVADO EM 2012.	224
FIGURA 9 -	IMAGEM AÉREA DO EMPREENDIMENTO RESERVA ATLÂNTIDA	225
FIGURA 10 -	VISTA AÉREA DA PRAIA DE JANGADA, COM DESTAQUE PARA A ESTRADA DA CURCURANA E O EMPREENDIMENTO NOVO ATLÂNTICO DA TENDA.....	228
FIGURA 11 -	VISTA AÉREA DO EMPREENDIMENTO DA TENDA RESIDENCIAL PRAIA DE JANGADA	231
FIGURA 12 -	LOCALIZAÇÃO DA CONSTRUÇÃO DO RECANDO DO SOL E DO TERRENO AO LADO, ONDE ESTÁ SENDO IMPLEMENTADO O RECANTO DAS GRAÇAS – EMPREENDIMENTOS DA MRV	235
ILUSTRAÇÃO 1-	A MUDANÇA DA ATUAÇÃO DO CAPITAL REGIONAL, DO MERCANTIL PARA O INDUSTRIAL E FINANCEIRO.....	47
ILUSTRAÇÃO 2 -	ESQUEMA DE SOBREPOSIÇÃO ENTRE AS DIFERENTES RENDAS URBANAS INCLUINDO A RENDA PRIMARIA DIFERENCIAL DO TIPO II (RENDA POR ADENSAMENTO).....	159
MAPA 1-	SÍTIO URBANO DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE ATUAL: % DE DECLIVIDADE DO TERRENO	66
MAPA 2-	DIVISÃO DE PERÍODOS DA EXPANSÃO URBANA DO RECIFE.....	72
MAPA 3 -	DISTRIBUIÇÃO DAS CLASSES DE RENDA NO RECIFE DE 2010 POR SETOR CENSITÁRIO	83
MAPA 4 -	LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS DO PMCMV EM RELAÇÃO AS CLASSES DE RENDA NA RMR	86
MAPA 5 -	SÍTIO URBANO DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE: A ALTIMETRIA EM RELAÇÃO A DIVISÃO DE BAIRROS.....	88
MAPA 6 -	ESPACIALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO HABITACIONAL DAS CAPS E DOS IAPS EM RECIFE E OLINDA	93
MAPA 7 -	LOCALIZAÇÃO DOS GRANDES CONJUNTOS HABITACIONAIS EM RELAÇÃO AS CATEGORIAS OCUPACIONAIS NA RMR.....	96
MAPA 8 -	PROCESSO DE VERTICALIZAÇÃO DO RECIFE AO LONGO DOS ANOS (DE 1960 ATÉ 2011)	100
MAPA 9 -	LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS DO PMCMV EM RELAÇÃO AS CATEGORIAS DAS MACRO UNIDADES METROPOLITANAS	104
MAPA 10 -	ÁREAS DE MAIOR INTERESSE DO MERCADO IMOBILIÁRIO NA RMR E NO ESPAÇO INTRAURBANO DO RECIFE.....	113
MAPA 11-	PERCENTUAL DE APARTAMENTOS EM RELAÇÃO AO TOTAL DE DOMICÍLIOS NOS BAIRROS EM 2000	118

MAPA 12-	PERCENTUAL DE APARTAMENTOS EM RELAÇÃO AO TOTAL DE DOMICÍLIOS NOS BAIROS EM 2010	119
MAPA 13-	PREÇO MÉDIO DO METRO QUADRADO DOS APARTAMENTOS EM REAIS PARA 1995	128
MAPA 14 -	PREÇO MÉDIO DO METRO QUADRADO DOS APARTAMENTOS EM REAIS PARA 2000	129
MAPA 15-	PREÇO MÉDIO DO METRO QUADRADO DOS APARTAMENTOS EM REAIS PARA 2005	130
MAPA 16 -	PREÇO MÉDIO DO METRO QUADRADO DOS APARTAMENTOS EM REAIS PARA 2010	131
MAPA 17 -	PREÇO MÉDIO DO METRO QUADRADO DOS APARTAMENTOS EM REAIS PARA 2015	132
MAPA 18 -	MÉDIA POR BAIRRO DAS ÁREAS PRIVADAS DOS APARTAMENTOS - 2000.....	135
MAPA 19 -	MÉDIA POR BAIRRO DAS ÁREAS PRIVADAS DOS APARTAMENTOS - 2015.....	136
MAPA 20 -	DOMICÍLIOS EM AQUISIÇÃO POR SETOR CENSITÁRIO NA RMR (2010).....	143
MAPA 21-	DOMICÍLIOS ALUGADOS POR SETORES CENSITÁRIOS DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE – 2010.....	145
MAPA 22 -	DOMICÍLIOS PRÓPRIOS QUITADOS POR SETORES CENSITÁRIOS DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE – 2010.....	147
MAPA 23 -	LOCALIZAÇÃO DOS ELEMENTOS DE VALORIZAÇÃO OU DESVALORIZAÇÃO IMOBILIÁRIA	154
MAPA 24 -	MÉDIA DOS PREÇOS DOS TERRENOS POR BAIRRO EM 1995	164
MAPA 25-	MÉDIA DOS PREÇOS DOS TERRENOS POR BAIRRO EM 2000	166
MAPA 26 -	MÉDIA DOS PREÇOS DOS TERRENOS POR BAIRRO EM 2005.....	168
MAPA 27-	MÉDIA DOS PREÇOS DOS TERRENOS POR BAIRRO EM 2010.....	170
MAPA 28 -	MÉDIA DOS PREÇOS DOS TERRENOS POR BAIRRO EM 2015.....	171
GRÁFICO 1-	DISTRIBUIÇÃO DO BANCO DE TERRAS DA MRV POR REGIÕES DO BRASIL E LOCALIZAÇÃO DAS CIDADES	55
GRÁFICO 2-	DATA DE IMPLANTAÇÃO DO ZONEAMENTO URBANO EM DIFERENTES CIDADES BRASILEIRAS.....	71
GRÁFICO 3 -	DEMONSTRATIVO DAS LIBERAÇÕES PARA CONSTRUÇÃO E/OU FINANCIAMENTO DE MORADIAS DAS CAPS E DOS IAPS NO RECIFE	92
GRÁFICO 4 -	VALOR DO METRO QUADRADO DOS IMÓVEIS POR ÁREAS DE INTERESSE IMOBILIÁRIO – ABRIL DE 2017	134
GRÁFICO 5 -	PRODUÇÃO DA HABITAÇÃO FORMAL NO RECIFE-PE DE 1997 A 2016.....	148
GRÁFICO 6 -	PRODUÇÃO DA HABITAÇÃO FORMAL EM FORTALEZA – CE DE 1999 A 2015... ..	148
GRÁFICO 7-	PRODUÇÃO DA HABITAÇÃO FORMAL NO RIO DE JANEIRO – RJ DE 2004 A 2016	149
GRÁFICO 8 -	PRODUÇÃO DA HABITAÇÃO FORMAL EM SÃO PAULO – SP.....	149
GRÁFICO 9 -	CRESCIMENTO REAL % - RELAÇÃO ENTRE PIB E CONSTRUÇÃO CIVIL.....	150
GRÁFICO 10 -	PARTICIPAÇÃO DOS MUNICÍPIOS DA RMR SOBRE O TOTAL DE LANÇAMENTOS IMOBILIÁRIOS	152
GRÁFICO 11-	NÚMERO DE EMPREENDIMENTOS CONTRATADOS PELO PROGRAMA MINHA CASA MINHA VIDA (EM MILHARES) NO BRASIL	181
GRÁFICO 12 -	NÚMERO DE UNIDADES CONTRATADAS PELO MCMV PARA AS FAIXAS 2 E 3 NA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE ATÉ 31 DE MAIO DE 2016	182
GRÁFICO 13 -	UNIDADES CONTRATADAS PELO MCMV PARA A FAIXA 1 NA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE, ATÉ 31 DE MAIO DE 2016.....	183
GRÁFICO 14 -	COMPARAÇÃO DO IVV ENTRE O MERCADO FORMAL GERAL E O MERCADO FORMAL COM FINANCIAMENTO DO MCMV – ENTRE ABRIL DE 2016 ATÉ ABRIL DE 2017.....	186

GRÁFICO 15 -	COMPONENTES DO DÉFICIT HABITACIONAL PARA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE	202
GRÁFICO 16-	COMPONENTES DO DÉFICIT HABITACIONAL PARA O BRASIL	202
GRÁFICO 17-	EVOLUÇÃO DOS DISTRATOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS NA RMR EM 2016, EM NÚMERO DE UNIDADES COM E SEM O MCMV	208
GRÁFICO 18 -	PREÇO MÉDIO DO M ² PARA MORADIAS VENDIDAS PELO MCMV NA RMR	232
GRÁFICO 19 -	VALOR MÉDIO DO M ² DE ÁREA CONSTRUÍDA NA RMR, APENAS COM FINANCIAMENTO DO MCMV EM AGOSTO DE 2018	233
FOTO 1 -	EMPREENDIMENTO VILLA NATAL PRODUZIDO PELA VIVEX EM ASSOCIAÇÃO COM A MRV, NA CIDADE DE JABOATÃO DO GUARARAPES – PE, RMR.....	178
FOTO 2 -	EMPREENDIMENTO RESERVA SÃO LOURENÇO – PE.....	196
FOTO 3 -	IMAGEM DO EMPREENDIMENTO PARQUE CAPIBARIBE I E II.....	196
FOTO4-	VISTA FRONTAL DO EMPREENDIMENTO RESERVA ATLÂNTICA.....	196
FOTO 5-	ENTRADA DO EMPREENDIMENTO RESERVA SÃO LOURENÇO	216
FOTO 6 -	ENTRADA DE CARROS DO EMPREENDIMENTO CAPIBARIBE I E II	217
FOTO 7 -	RUAS EM TORNO DO EMPREENDIMENTO CAPIBARIBE I E II	218
FOTO8-	RUAS EM TORNO DO EMPREENDIMENTO CAPIBARIBE	218
FOTO 9-	BR 408 – TRECHO EM FRENTE AO RESERVA SÃO LOURENÇO.....	218
FOTO 10-	GALERIA COMERCIAL EM CONSTRUÇÃO	219
FOTO 11-	RUAS INTERNAS DO EMPREENDIMENTO RESERVA SÃO LOURENÇO	220
FOTO 12-	EMPREENDIMENTO CANDEIAS VILLE	227
FOTO 13 -	RUAS FRONTAIS DO EMPREENDIMENTO PARQUE RECANDO DAS GRAÇAS.....	227
FOTO 14 -	VISTA DA RUA FRONTAL DO EMPREENDIMENTO RESIDENCIAL PRAIA DE JANGADA	227
FOTO 15 -	ESTRADA DA CURCURANA EM DIREÇÃO À ORLA DA PRAIA DE JANGADA	230
FOTO 16 -	ARREDORES DO EMPREENDIMENTO RECANTO DAS GRAÇAS.....	236
FOTO17-	ARREDORES DO EMPREENDIMENTO RECANTO.....	236
FOTO 18-	ARREDORES DO EMPREENDIMENTO PARQUE RESERVA DAS GRAÇAS	236
FOTO 19-	EMPREENDIMENTO JARDINS DO FRIO – ACLF.....	238
FOTO 20 -	EMPREENDIMENTO QUINTA DO SOL EM JANGA	238
FOTO 21-	CONJUNTO CAMPO DE POUSO - TENDA.....	238
FOTO 22 -	PLACA COM DADOS DA CONSTRUÇÃO DO CAMPUS DO IFPE - PAULISTA.....	240
FOTO 23 -	FACHADA FRONTAL DO EMPREENDIMENTO CAMPO DE POUSO	240
FOTO 24 -	ARREDORES DO EMPREENDIMENTO JARDINS DO FRIO E SEUS PONTOS DE RURALIDADE	242
FOTO 25-	ARREDORES DO EMPREENDIMENTO JARDINS DO FRIO E SEUS PONTOS DE RURALIDADE.....	242

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 -	ANDAMENTO DO PROGRAMA MCMV 1, 2 E 3 NO BRASIL	59
TABELA 2 -	ANDAMENTO DO PROGRAMA MCMV 1, 2 E 3 PARA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE	62
TABELA 3 -	TAXA GEOMÉTRICA DE CRESCIMENTO ANUAL – TGCA POPULACIONAL DOS MUNICÍPIOS DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE	76
TABELA 4 -	O PROCESSO HISTÓRICO DA VERTICALIZAÇÃO NO RECIFE – PE.....	98
TABELA 5 -	TIPOS DE DOMICÍLIOS PARTICULARES PERMANENTES NA CIDADE DO RECIFE	115
TABELA 6 -	VARIAÇÃO DA MÉDIA DE PREÇOS EM REAIS DO M ² DOS APARTAMENTOS POR BAIRROS DA CIDADE DO RECIFE	121
TABELA 7 -	PREÇO DA MÉDIA DO M ² EM REAIS DOS BAIRROS PARA OS RESPECTIVOS ANOS	126
TABELA 8 -	VENDAS DE IMÓVEIS RESIDÊNCIAS NA RMR POR ÁREA	138
TABELA 9 -	IMÓVEIS VENDIDOS NA RMR EM RELAÇÃO À METRAGEM DA ÁREA PRIVADA PARA OS MESES DE ABRIL E MAIO DE 2017.....	139
TABELA 10 -	IMÓVEIS VENDIDOS NA RMR EM RELAÇÃO À METRAGEM DA ÁREA PRIVADA PARA OS MESES DE NOVEMBRO E DEZEMBRO DE 2016.....	139
TABELA 11 -	DOMICÍLIOS PARTICULARES POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO DE DOMICÍLIO EM 2000.....	140
TABELA 12 -	DOMICÍLIOS PARTICULARES PERMANENTES POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO EM 2010.....	141
TABELA 13 -	VARIAÇÃO PERCENTUAL DA MÉDIA DO PREÇO DO METRO QUADRADO DA TERRA URBANA	162
TABELA 14 -	RELAÇÃO DAS EMPRESAS QUE ATUAM NA RMR E O NOME DOS EMPREENDIMENTOS IDENTIFICADOS	193
TABELA 15 -	PERFIL DOS CONSUMIDORES DO EMPREENDIMENTO PARQUE CAPIBARIBE II - SÃO LOURENÇO DA MATA	209
TABELA 16 -	PESQUISA ORIGEM–DESTINO PARA TRABALHO NA RMR	211

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	16
2	CAMINHOS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS: A ARTICULAÇÃO DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA COM O CAPITAL FINANCEIRO E O ESTADO ...	26
2.1	Estudo da forma e do conteúdo no mercado imobiliário	29
2.1	Periodização das formas de habitação no contexto da urbanização.....	38
2.3	Primeiras aproximações com o objeto da pesquisa	53
3	O PROCESSO DE URBANIZAÇÃO DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE E SUAS FORMAS HABITACIONAIS	63
3.1	O sítio urbano e a consolidação das formas habitacionais na Região Metropolitana do Recife.....	64
3.2	As formas habitacionais na metrópole modernizada	78
4	A ESTRUTURA IMOBILIÁRIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE	105
4.1	A metodologia da análise dos preços a partir do ITBI.....	109
4.2	A dinâmica dos preços das áreas construídas do Recife (apartamentos).....	114
4.3	A dinâmica dos preços dos terrenos do Recife.....	156
5	A PRODUÇÃO HABITACIONAL FORMAL NA REGIÃO METROPOLITANA A PARTIR DO PMCMV	174
5.1	A produção dos empreendimentos do PMCMV na RMR.....	177
5.2	O segmento econômico de mercado: aqui não se fala em crise	184
5.3	O perfil das empresas imobiliárias do segmento econômico	191
5.4	O perfil da demanda do segmento econômico de mercado: um lugar para comprar	200
5.5	O ambiente construído pelas empresas do “segmento econômico”	213
	5.5.1 O ambiente construído habitacional em São Lourenço da Mata	214
	5.5.2 O ambiente construído habitacional ao sul de Jaboatão dos Guararapes	226
	5.5.3 O ambiente construído habitacional em Paulista	237
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	246
	REFERÊNCIAS	252

APÊNDICE A - ROTEIRO DE ENTREVISTAS NAS EMPRESAS.....	263
APÊNDICE B - ROTEIRO DE ENTREVISTA COM REPRESENTANTES DO SETOR HABITACIONAL DOS BANCOS	267
ANEXO A - A SITUAÇÃO DO DÉFICIT HABITACIONAL NO BRASIL E NA RMR.....	270

1 INTRODUÇÃO

A produção habitacional estatal no Brasil teve em boa medida um caráter periférico, que buscou os terrenos mais baratos, e por conseguinte com menos infraestrutura consolidada. Tais locais aumentam os gastos públicos ao necessitar da ampliação de melhorias para as habitações mais distantes. Em contrapartida, a produção privada formal da moradia em boa parte buscou as áreas do espaço urbano que já possuíam uma infraestrutura consolidada.

Esse modelo de produção habitacional fortaleceu o que se chamou em relação um círculo geométrico de centro-periferia, que muitas vezes separava uma urbanização promovida pelo Estado e uma outra promovida pelo capital privado associado às melhorias públicas, está nas proximidades das áreas centrais e a outra nas áreas mais distantes do centro.

No entanto, ao longo dos anos, o capital excedente tem migrado de diversos setores da economia para a construção civil e para a busca de espaços visando a realização desse capital acumulado em outros setores. Isso tem deixado mais complexo o processo de urbanização. O entendimento acerca da existência de uma periferia geométrica na cidade formada por uma classe social menos abastada em contraposição a uma classe social enriquecida, que habita o centro, deixa de ser uma realidade predominante.

Diferentes segmentos da população têm empreendido na construção civil, por um conjunto de incentivos e pela máxima de que a habitação e a posse imobiliária em terreno ou em espaço construído geram garantias de lucro. Junto a esse processo, grandes empresas com atuação regional, até então, começaram a partir dos anos 2.000 uma expansão nacional de sua produção, voltado principalmente para as camadas de mais alta renda. O grande exemplo desse processo é os Alphavilles, com a construção de modelos de habitação em loteamentos fechados e com todo um sistema de regras e logísticas, capazes de gerar um valor social e econômico quase que independente dos espaços os quais os cerca, tendo que considerar apenas a logística de transporte e tempo para as áreas comerciais das cidades.

Outros elementos dessa grande expansão do capital circulante para o setor imobiliário foram a lei da alienação fiduciária de 1997, o incentivo através de Certificado de Recebíveis Imobiliários e os Fundos de Investimento Imobiliário que possibilitaram pessoas comuns a entrarem nesse mercado, através de bancos e corretoras. Além disso, facilitaram maiores investimentos não só no setor imobiliário voltado para habitação, mas também, shopping

centers, prédios comerciais, grandes galerias ganham uma possibilidade através do mercado financeiro para sua realização.

No entanto, todo esse processo estava muito restrito ao capital privado voltado para segmentos mais abastados da sociedade, faltava uma política que possibilitasse a esse mercado uma maior segurança para buscar uma demanda solvável na população, que mais ascendia no período, aqueles que os economistas chamavam de classe C¹.

A resposta e o incentivo para esse mercado vieram em 2009 com o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida, com forte caráter social, teve o objetivo de baixar o déficit habitacional para os setores mais necessitados, e em boa parte, realizou esse objetivo. O programa MCMV também veio atender a uma demanda de mercado, para alcançar setores da população empregada que tiveram melhorias salariais com o crescimento econômico do Brasil até então, essa política habitacional foi bem-sucedida em termos macroeconômicos à crise mundial de 2008, iniciada pelo mercado de hipotecas americanas, que gerou uma recessão em vários países.

Várias empresas com atuação regional consolidada, que já buscavam construir habitações econômicas mais voltadas para essa classe C, começam a expandir sua atuação para novos pontos do território brasileiro e despontam como grandes construtoras não só no mercado regional (sul e sudeste principalmente) como nacional, tendo como grandes exemplos: a MRV e a Tenda. Diante desse panorama, a produção periférica de cidades médias e das regiões metropolitanas receberam em seus espaços não apenas grandes loteamentos fechados, mas também condomínios com valores de mercado mais acessíveis ao trabalhador assalariado, com o grande argumento de que agora esse poderia ter condições de pagar sua casa própria e sair do aluguel. Esses empreendimentos passam a ser denominados como “segmento econômico de mercado” e tal processo repercute assim, na produção espacial do urbano.

Esses empreendimentos ocupam grandes terrenos que possuem preços abaixo da média de mercado e têm localização de fácil acessibilidade a vias e ao transporte público, ou seja, os empreendimentos do segmento econômico buscam pontos da cidade que costumavam ter uma habitação voltada para o segmento social e eram usadas pelo Estado principalmente no período do BNH. Esse processo leva o mercado formal a produzir, na periferia pobre das cidades e das

¹ Segundo a Fundação Getúlio Vargas a classe C em 2009 era caracterizada por famílias que ganhavam entre 1.126 até 4.854 reais.

regiões metropolitanas, áreas que até então passavam por uma ocupação espontânea ou eram planejadas totalmente pelo Estado. Desse modo, tais áreas agora também são do interesse do capital privado.

Busca-se nessa tese entender esse processo de forma mais específica na Região Metropolitana do Recife², ou seja, como essa produção formal voltada para o segmento econômico de mercado repercute na produção da habitação e no processo de estruturação dessa metrópole. A partir disso, esta tese atribui como hipótese a seguinte afirmação: o modelo de produção habitacional denominado "segmento econômico", incentivado pelo PMCMV nas faixas voltadas para mercado, produz uma maior heterogeneidade nos espaços periféricos em que são construídos e intensifica a fragmentação urbana já existente.

Este trabalho de pesquisa tem como tema a produção da cidade pelo mercado formal, no entanto, o objeto central não está nem nos grandes complexos de luxo, voltados para alta renda como analisado por Barbosa (2014), nem na periferia pobre do Recife, onde são analisados como seus moradores articulam e lutam para produzir e manter seu espaço em meio a uma cidade cada vez mais valorizada, tanto do ponto de vista social e econômico, a exemplo do estudo de Lacerda (2011).

Assim, definimos como objeto de pesquisa os grandes empreendimentos³ vinculados aos subsídios habitacionais destinados à demanda consumidora do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) e voltados para famílias com renda que varia entre um e meio e nove salários mínimos⁴. Empreendimentos esses de construtoras e incorporadoras conhecidas no mercado formal nacional e no Recife os quais o próprio mercado imobiliário denomina segmento econômico de mercado.

O recorte do estudo, esta portanto, na produção de condomínios voltados para famílias com trabalho formal, que buscam ter habitação própria e possibilidade de sair do aluguel, e empresas que dizem auxiliar, através do financiamento do PMCMV, a diminuição de alguns componentes do déficit habitacional. Com isso, atribuímos como objetivo desta tese analisar a

² O município de Goiana não foi considerado nessa tese, pois muitos dados já estavam coletados com o recorte espacial antigo da Região, tendo sido Goiana inserido com parte da RMR através de Lei em 10 de janeiro de 2018, para fins comparativos decidimos retirá-lo da pesquisa que já havia se iniciado, mantendo os 14 municípios que já faziam parte da RMR no início de construção dessa tese em 2015.

³ De aproximadamente 100 unidades habitacionais.

⁴ A pesquisa empírica, através das entrevistas e dados fornecidos por algumas empresas do setor imobiliário mostram que o nível de renda das famílias costuma se situar bem abaixo dos 9 salários, dificilmente ultrapassando cinco salários.

produção do espaço urbano no ambiente construído habitacional da Região Metropolitana do Recife, a partir da atuação do mercado imobiliário formal impulsionado pelo PMCMV no atual momento do capitalismo financeiro.

Para tanto, partimos das noções de forma e conteúdo e analisamos como tais termos podem ser utilizados nesse estudo. Ou seja, quais as intenções do capital imobiliário e como ele vem produzindo a habitação voltada para o segmento econômico do Recife e como esses empreendimentos podem repercutir no processo de estruturação urbana da Metrópole. O primeiro desafio foi saber que elementos práticos da pesquisa nos ajudariam a descortinar o conteúdo da produção habitacional do segmento econômico.

A partir das articulações entre Estado e mercado imobiliário atribuímos três pressupostos fundamentais para entender a ação desse mercado: a origem do capital (financeiro, industrial, mercantil), a escala de atuação das empresas e a demanda, no intuito de compreender: O quanto a ação dos agentes imobiliários estaria realmente conectada com o capital financeiro de ações e participação das empresas como capital aberto desvinculadas da antiga estrutura industrial administrativa? Entender o quanto a ação das empresas seria guiada por interesses de investidores financeiros seria um primeiro ponto a se revelar desse conteúdo.

O segundo ponto analisado foi a escala de atuação dessas empresas, buscando categorizar as empresas e as articulações dos empreendimentos imobiliários (internacionais, nacionais, regionais e locais), ou seja, procuramos averiguar até que ponto os investimentos das empresas estão ou não conectados com estratégias nacionais ou se restringem a uma ação local de atuação. Temos assim como conteúdo desse processo o tipo de capital investido e a escala de atuação desse capital, complementada pela demanda, ou seja, qual o perfil consumidor desses empreendimentos e onde ele está localizado na Região Metropolitana do Recife. Compreendo esse conteúdo de parte da produção imobiliária formal em relação ao movimento de valorização de terrenos e apartamentos na cidade do Recife e na Região Metropolitana como um todo.

Esse conteúdo nos ajuda a explicar a localização dos empreendimentos em relação às tipologias de uso e ocupação do solo na metrópole do Recife. Ou seja, que tipo de localização esses empreendimentos buscam na Metrópole do Recife e que modificações vêm promovendo nesses espaços.

Partimos da premissa de que o modelo de produção habitacional denominado “segmento econômico”, padrão de produção habitacional incentivado pelo PMCMV, produz uma maior heterogeneidade no espaço periférico da Metrópole do Recife e intensifica a fragmentação do urbano, com empreendimentos construídos estrategicamente por empresas que estabelecem grande controle da sua produção, com a maior economia de material possível, alta organização da produção, apartamentos de dois quartos, sala, cozinha e banheiro, metragem entre os 50 m², voltados para trabalhadores formais, que com os incentivos governamentais, subsídios ao juro e longo período de financiamento, realizam o tão divulgado “sonho da casa própria”.

Para desvendar tais conteúdos usamos instrumentos metodológicos qualitativos como entrevistas com representantes das principais construtoras identificadas na pesquisa, com representantes da Caixa Econômica, e com as instituições que representam esse setor no Recife. Essas entrevistas ajudaram a entender a expansão imobiliária na metrópole e o momento de inflexão que o setor da construção passa a notar a com a retração econômica, que se consolidou no Brasil mais fortemente desde 2014.

Outro recurso metodológico imprescindível foi a utilização dos valores do Imposto de Bens Imóveis (ITBI), portanto, foram utilizados dados quantitativos com uma análise estatística, a fim de entender o processo de valorização das diversas áreas do Recife e de como o mercado imobiliário vem se inserindo e participando desse processo de valorização nos últimos 20 anos.

A partir da leitura das obras *A Revolução Urbana* e *A produção do espaço* (*The production of space*) do Lefebvre, tomamos os conceitos de espaço de representação e representação do espaço para compreender o significado desses empreendimentos no espaço da metrópole do Recife. Entendemos esse mercado imobiliário como representações do espaço, que se inserem no processo de urbanização da metrópole do Recife. e em parte, a modifica. São construções planejadas e voltadas a atender *a priori* o mercado tanto da construção que visa o lucro, como de investidores acionistas (que ganham os dividendos ao apostarem em empresas da construção de capital aberto no sistema financeiro). Essas construções se contrapõem ao tecido urbano preexistente dotado de uma lógica de urbanização mais espontânea, realizada pelo desejo e pela necessidade de habitar a cidade e participar da sua construção, os espaços de representação.

Os caminhos e metodologias escolhidos decorreram de muitas leituras, planejamento e reflexão para entender o que poderia ser feito em tempo hábil. Algumas escolhas foram feitas antes mesmo de entrar no Programa de Pós-graduação em Geografia em nível de doutorado, outras, já perto de encerrar os últimos parágrafos. E podemos dizer que tal processo não se deu por um caminho linear, bem longe disso, relatamos assim um pouco dessa “ordem” temporal.

Trabalhar com a ferramenta do Imposto sobre Bens Imóveis (ITBI) foi uma das escolhas mais antigas no processo de elaboração dessa tese, daí o terceiro capítulo ter sido, na verdade, um dos primeiros construídos - claro que com vários ajustes ao longo desse percurso de quatro anos⁵. Já algumas leituras, principalmente sobre questões ligadas à financeirização⁶, foram feitas e analisadas nos últimos meses da pesquisa e foram pontualmente destacadas no capítulo 3 – A estrutura imobiliária da Região Metropolitana do Recife e no capítulo 4 – A produção habitacional formal na Região Metropolitana a partir do Programa Minha Casa Minha Vida.

Embora já com algumas leituras pontuais, devido à vasta produção para as metrópoles, principalmente o rico material do Observatório das Metrópoles⁷, estudar o espaço metropolitano foi em muitos pontos uma novidade, e fazê-lo no Recife foi, sem dúvida, um dos maiores desafios percorridos neste trabalho.

A partir do segundo ano de tese, analisar o espaço metropolitano fez parte da construção da pesquisa e conformou o capítulo 2 – O processo de urbanização da Região Metropolitana do Recife e suas formas habitacionais, que trata do processo histórico do Recife, principalmente o voltado para produção habitacional, e de como certas áreas tornaram-se valorizadas ao longo da produção do espaço urbano do Recife e, junto a isso, entender a produção não mais de uma cidade, mas de uma metrópole.

Algumas ideias ou maneiras de pensar a produção do espaço urbano pelo mercado formal foram modificadas, a princípio numa tentativa de entender o processo de produção do urbano em cidades de portes diferentes, com uma comparação entre a metrópole e a cidade média. Tal planejamento inicial teve leituras que foram realizadas de maneira muito

⁵ Embora a pesquisa para ser apresentada levou um pouco mais que isso, considero que o último capítulo, bem como esta introdução levaram quatro anos.

⁶ Albers (2015, p. 214 apud KLINK; BARCELOS DE SOUZA, 2017, p. 381) traz uma definição de financeirização ampla, como sendo: “A crescente dominância de agentes, mercados, práticas, métricas e narrativas financeiros, nas múltiplas escalas, o que tem gerado uma transformação estrutural das economias, das corporações (incluindo instituições financeiras), dos Estados e das famílias.”

⁷Ver site da instituição de pesquisa em: <http://observatoriodasmetrosoles.net.br/wp/apresentacao/>

descontinua, e não renderam um caminho teórico e nem metodológico suficientemente bem estruturados para se chegar ou ao menos se aproximar de um longo trabalho escrito que é uma tese. O desafio colocado por Corrêa fica para outro momento, para propor pensar na ação dos agentes produtores do espaço urbano em cidades com distintas participações na rede urbana: “Qual a importância, no momento atual, desses agentes sociais na produção do espaço? *Será a mesma nas diferentes áreas do espaço intraurbano e nas cidades de distintos tamanhos demográficos, atividades econômicas e localização no espaço brasileiro?*” (CORRÊA, 2011, p. 44, *grifo nosso*).

No mesmo período, tem-se a construção do capítulo primeiro, com diversas considerações teóricas oriundas de muitas leituras realizadas já na dissertação intitulada *Estruturação da Cidade de Campina Grande: As Estratégias e Intencionalidades do Mercado Imobiliário* que tratou da produção do mercado formal como um todo na cidade média de Campina Grande, como foco na modalidade de loteamentos fechados e como tais empreendimentos moldavam a dinâmica imobiliária e o processo de valorização dos bairros da cidade. Muitas leituras dessa dissertação foram revisitadas, outras durante as disciplinas de teoria e método e epistemologia.

O capítulo 1 faz uma construção mais atemporal, sendo modificado a partir de contribuições de colegas e professores e ajustes, principalmente ao tratar dos aspectos teóricos trazidos pelo Lefebvre, além de correções, aprovações e não aprovações da professora Doralice Maia, que deram segurança para continuar nesse caminho. Destaca-se nesse processo a necessidade ou não de explicar o que é a mercadoria e de como tratamos a habitação mais como objeto do que como lugar de realização da vida e do habitar. Esse entendimento, embora reflita em parte a realidade de produção para o “segmento econômico de mercado”, foi uma escolha metodológica a priori.

O mercado imobiliário formal sempre foi um dos meus principais objetos de pesquisa, iniciando no trabalho de conclusão de curso e posteriormente aprofundada na dissertação de mestrado, desenvolvidas dentro dessa temática estiveram ambas relacionadas à produção de espaços de exclusividade, como loteamentos horizontais e verticais fechados e de como se dava a lógica de produção desses espaços em cidades médias, com grande foco em Campina Grande – PB.

Por fim, tivemos os recortes e os ajustes necessários encaminhados após a qualificação realizada em maio de 2018, junto a isso, os trabalhos de campo aos diversos empreendimentos visitados, as (re) leituras dos capítulos 1, 2 e 3 nos encaminhou para uma construção mais segura do capítulo 4, construído no último ano de tese, que destaca as análises qualitativas da pesquisa e em que estão expostas as entrevistas e visitas aos empreendimentos e construtoras, pode-se dizer que o conteúdo da produção imobiliária está aqui. Dessa forma, a tese está estruturada da seguinte maneira:

No capítulo 1 – Caminhos teóricos e metodológicos: A articulação da dinâmica imobiliária com o capital financeiro e o Estado, retomamos o conceito de mercadoria a partir de Karl Marx, com objetivo de entender a habitação como mercadoria e o que significa tal atribuição. Assim, habitação é entendida para o segmento econômico de mercado mais como valor de troca do que de uso. Partimos para compreender o processo de produção do urbano como uma relação entre forma e conteúdo, ao analisar os movimentos que compõe o método e que define essa forma e dão significado ao conteúdo da produção habitacional para Região Metropolitana do Recife. Definimos, principalmente por dados qualitativos, os seguintes aspectos como conteúdos a serem revelados em relação à atuação do mercado formal no segmento econômico: a origem do capital das empresas (rentista, industrial ou financeiro), a escala de atuação das empresas (nacional, regional ou local) e a demanda consumidora em termos de renda e localização na metrópole, divisão essa analisada no último capítulo da tese.

Entendemos que em um primeiro momento o mercado imobiliário se insere e participa de determinada estrutura consolidada de cidade. Em um segundo momento, intensifica e compõe essa estrutura. Assim, pergunta-se que urbanização é essa produzida por esse segmento, conectada a facilitadores de financiamento, que se destina à parte da classe trabalhadora?

No capítulo 2 – O processo de urbanização da Região Metropolitana do Recife e suas formas habitacionais, buscamos um entendimento histórico do processo da urbanização do Recife e de sua Região Metropolitana, desde as primeiras aglomerações a ocuparem o sítio natural da cidade até a espacialização promovida por interesses de mercado e de Estado, com o PMCMV.

Ressaltamos as modificações promovidas pelo setor habitacional e como a urbanização e as melhorias de infraestrutura e a lógica especulativa intensificadas em algumas áreas levam à passagem do que Maia (2000) denominou de cidade tradicional para uma cidade modernizada. Ao final desse histórico, comparamos as tipologias de áreas, denominadas de categorias das

macro unidades metropolitanas de desenvolvimento humano, que definem não apenas o tipo de renda das famílias ocupantes, mas o tipo de relevo ou a proximidade das áreas litorâneas e das vias de ligação principal, e o processo histórico de ocupação dos diversos espaços da metrópole Recife e comparamos com a localização dos atuais empreendimentos do PMCMV, tanto os da Faixa 1 do MCMV como dos empreendimentos voltados para mercado (Faixas, 1,5; 2 e 3).

No terceiro capítulo – A estrutura imobiliária da Região Metropolitana do Recife, fazemos uma análise mais quantitativa do mercado do Recife, através dos dados do ITBI coletados para os anos de 1995, 2000, 2005, 2010 e 2015, o que constitui 20 anos de análise. Destacamos as áreas que mais tiveram alta ou queda nos preços das unidades construídas e dos terrenos, o que ajuda a compreender características mais gerais do mercado imobiliário do Recife, como as áreas de maior verticalização, o que as motivou, e as dificuldades de atuação do mercado formal dentro do núcleo Recife, o que justifica em parte o investimento de algumas empresas para outras cidades da Região Metropolitana. Descortinamos, assim, áreas da Região Metropolitana do Recife, que até 10 anos atrás não chamavam atenção do mercado e, recentemente, com investimentos e expansões, muitas promovidas pelo Estado, como as do porto de SUAP e a cidade da copa, ganham dinamicidade e tornaram-se “espaços luminosos” para esse mercado.

A teoria das convenções urbanas desenvolvida por Abramo (2007), é possível atribuir tipologias habitacionais e áreas que se tornaram de grande atratividade e outras que perderam o interesse imobiliário no período de 20 anos em relação a escala dos bairros do Recife, bem como da RMR como um todo. Constatamos com isso como o mercado formal metropolitano está cada vez mais atrelado a processos que fogem à escala exclusiva da metrópole do Recife cujos preços de mercado muitas vezes seguem tendências de crescimento nacionais e internacionais.

No capítulo 4 – A produção habitacional formal na Região Metropolitana a partir do PMCMV, analisamos o conteúdo da produção imobiliária formal voltada para o segmento econômico de mercado. Relacionamos os componentes elencados no capítulo 1, o tipo de empresa e o tipo de capital predominante nos investimentos, a escala de atuação das empresas e a demanda que compra os empreendimentos, busca-se revelar o conteúdo dessa produção habitacional e que tipo de urbanização a mesma vem promovendo na Região Metropolitana do Recife, que ambiente construído passamos a ter com a intensificação de empresas que atuam na metrópole Recife e em escala nacional, como as imobiliárias Tenda, MRV, Queiroz Galvão.

Esses elementos da forma (empreendimentos imobiliários voltados para diversos segmentos de mercado, conjuntos habitacionais, habitações para alugar) e sua relação com o conteúdo da produção imobiliária formal (tipo de capital, escala de atuação e a demanda envolvida) conformam um caminho metodológico adotado para chegar ao objetivo desta tese: analisar a configuração espacial do ambiente habitacional construído da RMR em relação à atuação do mercado imobiliário formal, principalmente a partir do lançamento do PMCMV em 2009.

O último capítulo traz imagens e um pouco do entorno das áreas construídas, ou ambiente construído ao qual os novos empreendimentos foram integrados. Com a instalação dos novos empreendimentos denominados de “segmento econômico”, revela-se uma urbanização extremamente voltada para o privado e pouco articulada com o arruamento e com a morfologia da cidade pré-existente.

Esse caminho para chegar aos resultados me pareceu satisfatório, muito embora não negue a possibilidade de mergulhar em várias outras questões que as leituras, os dados e as entrevistas apontaram, principalmente em relação à atuação do capital fictício na construção do ambiente construído. No entanto, são possibilidades que ficaram para outro momento ou outros pesquisadores.

2 CAMINHOS TEÓRICOS E METODOLÓGICOS: A ARTICULAÇÃO DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA COM O CAPITAL FINANCEIRO E O ESTADO

Estudar o mercado imobiliário formal pressupõe um conjunto de escolhas e delimitações. Envolve a ação dos diversos sujeitos que dele participam, como corretores, incorporadores, donos de terra e, mais atualmente, acionistas que apostam nesse mercado, além dos que compram a habitação para uso ou revenda. Tais sujeitos, junto com o Estado, promovem diferentes estratégias, que produzem estruturas espaciais diversificadas, a exemplo da verticalização de algumas áreas, construções de loteamentos fechados e conjuntos residenciais voltados para a classe média e alta em periferias geométricas da cidade. Essa produção imobiliária tem rebatimentos gerais para toda a estrutura da cidade, o que inclui a grande maioria da população que não participa diretamente desse mercado.

Diante desse conjunto de possibilidades, levantamos como problemática da pesquisa: de que maneira os investimentos imobiliários recentes, associados, por vezes, ao capital financeiro, vêm repercutindo na produção do espaço metropolitano do Recife? Como o modelo de produção imobiliária atual produz a habitação? Produção essa, por vezes, conectada a processos de financeirização, ou por vezes, a subsídios ao consumo habitacional, através do Minha Casa Minha Vida (PMCMV), principalmente a produção habitacional que atinge as camadas sociais que representam os menores índices do déficit habitacional, ou seja, famílias com renda superior a 2 mil e 300 reais⁸.

Tal problemática levanta conceitos como produção do urbano, déficit habitacional, financeirização e também uma série de caminhos metodológicos que podem auxiliar em sua resposta. É sobre a escolha teórica desse caminho que vamos discorrer neste capítulo.

“Um problema de pesquisa não é, portanto, um problema que se pode “resolver” pela intuição, pela tradição, pelo senso comum ou até pela simples especulação.” (LAVILLE; DIONNE, 1999, p. 88). É necessária uma gama conceitual e de dados primários e secundários na formulação de possíveis respostas.

O Minha Casa Minha Vida é sem dúvida o maior programa da história da habitação brasileira, em muitos aspectos: quantidade de casas construídas, recursos utilizados, a expansão e a escala nacional que adquiriu. Uma política econômica anticíclica que teve sucesso em

⁸ Renda mínima exigida para famílias entrarem no MCMV na nova modalidade o faixa 1,5, que segue regras iguais para as faixas 2 e 3, apenas com valor da renda mínima familiar menor que três salários.

manter o crescimento da construção civil, os níveis de emprego e o número de vendas de casas próprias em um período de nova crise mundial desencadeada em 2008. Esse modelo de programa, em grande parte em associação com empresas da construção, elevou a oferta de habitações em diversas cidades e promoveu modificações na paisagem urbana.

O PMCMV foi aprovado em 2009, anos após grandes empresas regionais entrarem com mais afinco no mercado financeiro, utilizando-se de garantias com instrumentos jurídicos criados a partir de 1997 com a aprovação da lei nº 9.514 que criou o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) e seus diversos instrumentos para aceleração da produção do capital, como letras de crédito imobiliário (LCIs), Certificados de Recebíveis Imobiliário (CRIs) e, anterior a isso, os Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs)⁹. Tudo isso garantido pela regulamentação da alienação fiduciária, instrumento econômico que deu garantias aos investidores que possíveis riscos, ou uma desaceleração da economia com ampliação do desemprego, recairiam sobre o consumidor final inadimplente, por mais de três meses, podendo a instituição credora retomar o imóvel e revendê-lo em leilões.

A inserção do mercado de imóveis com a utilização dos instrumentos financeiros, e ainda as facilidades de financiamento gerados pelo PMCMV Faixas 1,5, 2 e 3, e as possibilidades de contratos do Faixa 1 geraram no setor imobiliário e para as empresas que tinham conhecimento jurídico, técnico e capital, os alicerces para a expansão regional e nacional no ramo da construção civil, voltados para o segmento que denominam econômico¹⁰. Esse segmento tem atraindo grandes investimentos financeiros, em que setores externos e internos do mercado buscaram investir “nisto” que precisava de uma denominação a partir do PMCMV: “ampliação do circuito imobiliário ocorreu, principalmente, em direção ao chamado —segmento econômico. A necessidade do setor de inventar um nome é, por si só, indício da criação de um novo mercado, uma invenção que é, ao mesmo tempo, política e imobiliária.” (FIX, 2011, p. 185).

São inúmeros os trabalhos relacionados às habitações produzidas pelo Programa MCMV, uma parte deles reunidos na obra *O Programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais*, organizado por Aduino Cardoso (2013), na qual muitos trabalhos tratam da

⁹ Para uma leitura desses instrumentos e de como eles influenciam a produção do espaço urbano ver: BOTELHO (2007).

¹⁰ Segmento econômico é o termo utilizado pelo mercado imobiliário para habitações de em média 2 ou 3 quartos, com metragem inferior a 70 m², e valores que para a Metrópole do Recife estão abaixo dos 220 mil reais.

importância do Programa e seus pontos positivos, mas também como ele se limitou à concessão de crédito que atendeu mais ao capital privado do que às necessidades sociais que objetivava, abandonando preceitos importantes contidos no Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS), aprovado em 2005. A exemplo do que diz o Art. 4, inciso I, alínea d, da lei 11.124 de 2005, “função social da propriedade urbana visando a garantir atuação direcionada a coibir a especulação imobiliária e permitir o acesso à terra urbana e ao pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e da propriedade”.

O que observamos é um crescimento exacerbado de médias e grandes construtoras desde o lançamento do MCMV em 2009, com fortes elementos de uma valorização dos espaços da cidade por especulação, em que áreas até então comercialmente estagnadas ganharam a atenção do mercado imobiliário, principalmente em relação aos empreendimentos direcionados a uma classe média, que é contemplada pelo governo nas faixas 2 e 3 do MCMV.

Essa introdução generalista, nos conduz a parte do objetivo desta tese, que é entender como se deu a associação entre o mercado imobiliário, o sistema financeiro e o Estado, bem como analisar seu rebatimento no espaço urbano da Região Metropolitana do Recife. Quais caminhos metodológicos, que mediações e quais as variáveis podem auxiliar a buscar um estudo comum desses três elementos na cidade? Tomando como pressuposto que o mercado financeiro está cada vez mais em simbiose com o imobiliário, através de instrumentos financeiros que colocam a produção habitacional articulada com os interesses vinculados ao capital fictício, com grandes empresas imobiliárias nacionais participando do mercado de ações.

Queremos entender tal processo à luz das contradições e dos interesses dos agentes envolvidos e, principalmente, os seus resultados, analisados a partir de conceitos geográficos como: estruturação da cidade, urbanização, sítio e situação, ordem próxima e distante e escala. Elementos esses tomados numa análise dialética entre suas formas e seu conteúdo da produção habitacional.

Assim, entendemos que a construção temporal desta tese está num momento de inflexão, em que a maior parte da herança do crescimento imobiliário que estava associada ao PMCMV está por findar com o termino da construção de muitos empreendimentos. Temos como pressuposto para essa afirmação dados do Ministério das Cidades que apresentam uma enorme redução dos recursos desse Programa e uma nova mentalidade política que tomou o poder em 2015, associada ainda mais fortemente a pressupostos neoliberais que vêm garantindo os caminhos para uma maior integração entre os sistemas do mercado imobiliário e o mercado

financeiro. O que já aponta para novos arranjos desse mercado, ou na verdade uma intensificação de arranjos já existentes, com novas estratégias que vêm se expandindo para além de uma região concentrada (Sul-Sudeste) do Brasil, e a região metropolitana do Recife está cada vez mais inserida nessa expansão imobiliária conectada ao capital financeiro com a atuação de grandes empresas imobiliárias nacionais.

Neste capítulo, faremos uma breve exposição dos caminhos metodológicos possíveis e os escolhidos para chegarmos ao objetivo do estudo: Que cidade e que produção do urbano é esta, que ocorre pelo e para o mercado formal, mesmo nas áreas mais pobres ou geometricamente periféricas da metrópole do Recife, o mercado formal passa só agora a produzir também espaços voltados para a classe trabalhadora em áreas periféricas?

Os apontamentos teóricos que levam a uma compreensão da cidade como sendo uma relação entre forma-conteúdo analisada a partir da ação do mercado imobiliário formal, estabelecendo os empreendimentos imobiliários (forma) e a produção imobiliária e suas articulações (conteúdo). Sendo essa última dividida em três pontos: origem do capital, a escala de atuação e a demanda a quem se destina a produção imobiliária.

2.1 Estudo da forma e do conteúdo no mercado imobiliário

É na década de 1970 que a Geografia busca com mais intensidade uma leitura dialética e histórica acerca da produção do espaço. Não que anteriormente não houvesse trabalhos numa linha crítica, mas a partir desse período ela se intensifica. Aqui vamos destacar os principais autores que se utilizam do método materialista e dialético para compreender não apenas o espaço, mas, de forma mais específica, o espaço urbano. A partir da leitura de Henri Lefebvre, Milton Santos, David Harvey, Edward Soja e Mark Gottdiener, se estabelecem as bases teóricas para a compreensão da cidade e do urbano. Assim, analisamos como esses autores trazem para seus estudos os conceitos marxistas. No entanto, a intenção não é apresentar as divergências existentes entre eles; tal discussão, pode ser apreciada na leitura do próprio Edward W. Soja, em Geografias Pós-Modernas, pelo Milton Santos, em Por uma Geografia Nova e ainda por Mark Gottdiener em A produção social do espaço urbano.

A conexão entre a leitura histórica e dialética na geografia urbana não aparece diretamente nos primeiros escritos marxistas, como se Marx e Engels tivessem tido a preocupação de aprofundar uma leitura sobre a cidade e o urbano ou mesmo sobre o que é espaço e como este é produzido pela sociedade, muito embora esses termos apareçam de modo

indireto nas obras dos dois, principalmente em Engels, pois tem uma leitura da realidade econômica mais próxima do empírico, a exemplo da obra: A situação da classe trabalhadora na Inglaterra, na qual discute diversos aspectos da vida da classe dos trabalhadores na cidade, como os alugueis, as jornadas de trabalho na indústria, o tipo de alimentação deles nas feiras livres da cidade, entre outras questões. A diferenciação entre o Marx e Engels é retomada por Henri Lefebvre, em que afirma:

Engels confronta a realidade com a teoria, o pensamento dos economistas com a prática econômica.[...]. Marx ao contrário, confronta entre si, no nível mais elevado da abstração, as grandes posições teóricas: as de Hegel, de Feuerbach, mas também de Smith, de Ricardo, seus conceitos e concepções. (LEFEBVRE, 1999, p. 30)

É a partir de Marx e Engels que se constitui a base de uma leitura crítica do espaço. No entanto o espaço ainda não existe enquanto uma categoria suficientemente ampla de forma sólida aos estudos da ciência geográfica. É a partir da reflexão sobre esses autores que se inicia, na geografia, a busca por outra forma de ver e interpretar o espaço geográfico para além de uma ecologia social preocupada com a descrição de dados e detalhamento de pesquisas empíricas, a exemplo dos procedimentos da Escola de Chicago nas décadas de 1930 e 1940.

A leitura do espaço e, mais especificamente do espaço urbano, nem sempre foi respaldada por conceitos marxistas ou materialista histórico e dialético, método que dá origem à chamada geografia crítica, geografia nova, geografia ativa, entre outros adjetivos. No entanto, no processo de se estabelecer um novo arquétipo para a ciência geográfica, contra um reducionismo da realidade trazido pela geografia quantitativa, este movimento resultou em uma subjetividade que não oferecia soluções práticas. Ou seja, na busca pelo conteúdo existente nos processos sociais, num primeiro momento da geografia crítica, se esqueceu da forma e da aparência dos fenômenos, como explica Maurício de Abreu:

A ênfase nas determinações sociais descambou, muitas vezes, para o determinismo economicista e que, no esforço de se fazer a “teoria correta”, de se buscar a “essência”, perdeu-se, muitas vezes, o caminho de volta à aparência, negando-se então a relação dialética entre ambas. (ABREU, 2001, p. 54)

É essa relação entre essência e aparência, entre forma e conteúdo e mesmo entre o concreto e o abstrato, que não se pode perder no estudo da realidade. Enquanto a geografia quantitativa buscou em demasia uma explicação baseada no empírico através de uma descrição sofisticada, se utilizando de modelos estatístico–matemáticos, a geografia crítica tratou a

realidade de um modo profundamente teórico, sem uma retomada da realidade social e da práxis, fato tão necessário ao pensamento dialético proposto por Marx.

Henri Lefebvre é um dos autores que deu cuidadosa importância à questão de trazer a leitura das obras e manuscritos marxistas com o objetivo de embasar as suas hipóteses sobre a produção do espaço e, mais especificamente, sobre o espaço urbano. Isso fica evidenciado em duas obras, *A cidade do Capital* (1999) e *Marxismo* (2009).

Para Henri Lefebvre (2009), o marxismo constitui-se como uma concepção de mundo, e o define como sendo o conjunto da natureza e do homem. O mesmo mostra como a teoria marxista se contrapõe a outros métodos de pesquisa na busca por entender as contradições existentes nas diversas questões, tanto econômicas como sociais e a forma de superá-las:

O pensamento humano busca a verdade através das contradições e que as contradições têm um sentido objetivo, uma fundamentação na realidade. Cessamos de rejeitar como aparentes ou absurdas todas as contradições; justamente ao contrário, colocamos no centro das preocupações a pesquisa das contradições e de seus fundamentos objetivos. Consideramos que os métodos tradicionais do pensamento refletido devem ser aprofundados no seguinte sentido: ao determinarmos, mais fortemente do que nunca, a verdade e a objetividade como alvos da razão, também definimos uma razão aprofundada: *a razão dialética*. (LEFEBVRE, 2009, p.29, grifo do autor)

Assim, as contradições surgem como objeto da análise e da ação de tentar superá-la. O marxismo descobriu a realidade natural, histórica e lógica das contradições e sua concepção marxista não foi elaborada apenas por um nome, mas sim por um conjunto de pensadores e a partir de críticas elaboradas por Marx aos escritos de Smith e Ricardo, sendo mais adequado chamá-lo de materialismo histórico e dialético.

Desse modo, essa concepção de mundo não é de fácil apreensão e realização. A partir de uma comparação com o próprio livro do Marx, *O capital*, volume 1 livro 1, pode-se compreender melhor como ele desenvolve a lógica dialética até chegar a práxis a realidade social, movimento de pensamento que vamos utilizar para tentar desvendar o processo entre forma e conteúdo existente no mercado imobiliário atual. Parte-se então do concreto e da ideia básica de que toda a mercadoria tem valor, pois ela tem uma utilidade, na tentativa de compreender como esse valor adquire um preço, ou melhor, um equivalente em dinheiro. O autor separa, para efeitos didáticos e argumentativos, o conceito de valor: temos então o valor de uso e valor de troca. Com isso, ele se pergunta como 20 varas de linho podem equivaler a um casaco, o que há de igual entre esses dois objetos para que adquiram o mesmo preço e porque esses objetos podem ser trocados um pelo outro. O que há de igual entre eles? A resposta é o trabalho, ou melhor, o tempo de trabalho socialmente necessário para produzir essas

mercadorias. Assim, ambas passam a possuir um valor de troca semelhante, quantificada pelo tempo de trabalho necessário na produção.

Grosso modo, saímos do nível elementar e concreto da realidade, da lógica formal para a lógica dialética, pois fugimos da forma, da simples constatação empírica de que 20 varas de linho são iguais a um casaco em relação ao preço, para o campo das ideias e das contradições, da historicidade, e desse modo Marx expõe:

O trabalho do alfaiate e o do tecelão são os elementos que criam valores-de-uso, casaco e linho, exatamente por força de suas qualidades diferentes. Só são substância do valor do casaco e do valor do linho quando se põem de lado suas qualidades particulares, restando a ambos apenas uma única e mesma qualidade, a de serem trabalho humano. (MARX, 2010, p. 67)

Nesse momento, Marx revela o que está por traz da forma, vai além do que se pode observar com o empírico, ao responder que a equiparação desses dois objetos, ou mercadorias, é o trabalho humano, mas não o trabalho humano individual, e sim o tempo de trabalho socialmente necessário em determinado momento histórico para produzir esses objetos. A quantidade de trabalho excedente, não necessária para produzir o valor social da mercadoria transforma-se na *mais valia*.

Ao ver que uma mercadoria possui tanto valor de uso como valor de troca, Marx (2010) se utiliza da dialética na busca da elaboração do conceito de mercadoria. No entanto, ao contrário de Hegel, a solução ainda não foi finalizada, ela não acaba no plano das ideias ou na sobreposição do Estado. Marx traz de volta ao concreto tal pensamento, daí o materialismo. Nesse momento, ele afirma que o dinheiro possuiria a forma de um equivalente geral que tenderia a igualar determinada quantidade de uma mercadoria, voltando, portanto ao concreto, à práxis. Logo, só existe mercadoria se existir valor e só existe valor se existir trabalho incorporado em um determinado objeto, é por isso que dentro das relações históricas e sociais tal objeto adquire um preço, um equivalente geral de valor, simbolizado pelo dinheiro, que não tem trabalho incorporado, mas torna-se equiparável a todas as mercadorias, um fetiche. “importa, antes de tudo, conhecer as características que diferenciam as formas dos circuitos $D - M - D'$ e $M - D - M$. Assim, descobrir-se-á também a diferença de conteúdo que se esconde sob essa diferença de forma.” (MARX, 2010, p. 178). Esse movimento de transformação da mercadoria em lucro revela um conteúdo que a simples aparência da negociação não pode revelar.

O mercado habitacional de venda de casas e apartamentos é, para o morador, durante determinado tempo, um valor de uso, porém para a incorporação e a construtora imobiliária, são apenas reservas de valor, que no mais breve tempo devem realizar seu valor de troca.

Uma das principais características de uma mercadoria está na intenção de quem a produz. Marx (2010, p. 199) destaca que “Para ser mercadoria, o produto não deve ser produzido para satisfazer imediatamente as necessidades do produtor.”. Assim, a única intenção que existe na produção da mercadoria é a de transformá-la em dinheiro. Tomamos isso como pressuposto no entendimento da produção habitacional para mercado, tentando compreender seu circuito e as suas estratégias espaciais de produção.

Marx (2010, p. 206) não centra sua argumentação na esfera da circulação da mercadoria: “o consumo da forma de trabalho, como o de qualquer outra mercadoria, realiza-se fora do mercado, fora da esfera da circulação.”. Para se dedicar ao processo de extração da *mais-valia* proveniente da força de trabalho e como essa *mais-valia* é distribuída no circuito da produção.

O importante nessa construção do conceito de mercadoria é o movimento do pensamento e como ele pode ser apreendido pelo pesquisador. É a forma mais evidente de aplicação do método dialético. Essa curta exemplificação tem apenas a intenção de mostrar o movimento entre forma (o casaco), conteúdo (o trabalho), para a forma (a mercadoria – casaco e sua conversão em dinheiro). A partir desse movimento do pensamento, é possível elaborar questionamentos sobre o urbano e sobre a produção social da cidade: como é produzida? Por quê? Como suas construções adquirem valores e, portanto, preços tão diferenciados dentro da cidade? Qual o rebatimento social disso?

Segundo Gottdiener, um grande passo nessa direção foi dado pelo geógrafo David Harvey, ao buscar entender como as formulações marxistas de acumulação do capital podem se conectar à forma urbana:

Usando as categorias da economia política clássica, Harvey distingue entre três condições sob as quais os capitalistas realizam *mais-valia* no espaço; elas envolvem formas de rendimento, juros e lucro. Várias frações dentro da classe capitalista atuam mediante a apropriação de algumas delas ou a combinação das três formas. (GOTTIDENIER, 2010, p. 96).

Aqui temos o nosso primeiro grande ponto de conexão com a tese: não existe uma classe capitalista, e sim frações de classe de capitalistas que se apropriam de diversas formas de extração da *mais-valia*, e no processo de acumulação e na busca de lucro, podem decidir transformá-la em espaço construído para tentar obter lucros excedentes. As estratégias e as

conexões entre os diversos sujeitos produtores do espaço urbano é que podem caracterizar a ação do agente capitalista e a produção das formas de habitação no contexto da urbanização.

Harvey (2005) expressa a priori três grandes categorias de capital: os que realizam a *mais-valia* pela terra (rentistas), pelos juros (financeiros) e lucro pelos diversos processos industriais. Assim, continua Gottidenier:

Os capitalistas podem trabalhar com algum deles ou com alguma combinação desses elementos para realizar mais-valia no espaço. Contudo, as atividades dos capitalistas podem ser divididas em frações separadas de capital, que Harvey identifica pelos termos; interesse corporativo, financeiro e fundiário. (GOTTIDENIER, 2010, p. 96).

Tais interesses corporativos, financeiros e fundiários, aparecem na urbanização atual do Recife, atrelada ao capital financeiro, mas com articulações locais ainda muito consistentes. Que ou quais tipos de capital vêm construindo esse novo processo de urbanização? Estão eles em conexão com antigos sujeitos da produção e atrelados a programas governamentais como o PMCMV? Esses pontos serão abordados no final do capítulo.

Compreender o processo de produção do espaço urbano é uma tarefa complexa e instigante, no entanto, a apreensão de seus aspectos teóricos e práticos não pode ser desvendada em sua totalidade por um único estudo e mesmo uma única disciplina. Como afirma Lefebvre (2010), não existe uma ciência do urbano ou da cidade, e sim um conjunto de conhecimentos que tentam dar conta dessa realidade, uma síntese nem sempre possível do urbano.

El interés del filósofo Henry Lefebvre por el urbanismo moderno abrió el camino hacia el desarrollo de una teoría marxista del espacio. La herencia intelectual de la escuela de Durkheim, que ya había descubierto que “el espacio es un producto social” fue fertilizada ahora con esta nueva vía de análisis, que se esforzaba en una relectura de Marx. (CAPEL, 1981, p. 410)

Horácio Capel (1981) afirma que Lefebvre é um dos primeiros a buscar na teórica marxista um caminho ou método para a leitura do urbano. O autor procura entender a cidade como uma mediação entre os processos sociais e sua realidade, a teoria e os conceitos e a materialidade. Para Lefebvre, a realidade urbana é uma mediação essencial.

A cidade é uma mediação entre as mediações. Contendo a ordem próxima, ela a mantém; sustenta relações de produção e de propriedade; é o local de sua reprodução. Contida na ordem distante, ela se sustenta; encarna-a; projeta-a sobre um terreno (o lugar) e sobre um plano, o plano da vida imediata; a cidade inscreve essa ordem, prescreve-a, escreve-a, texto num contexto mais amplo e inapreensível como tal a não ser para a meditação. (LEFEBVRE, 2001, p. 52)

Assim, a cidade pode ser tomada como um objeto primeiro do estudo, seu plano, suas edificações, enfim, sua forma é capaz de dar pistas, de evidenciar a ação dos diversos sujeitos do espaço urbano, no entanto, não revela por si só sua intencionalidade. É necessário interpretar esse plano como se interpreta um texto. O citado autor nos ajuda nessa interpretação ao propor um entendimento da cidade através das relações estabelecidas entre a ordem próxima (ações da política local, legislações das cidades, donos de terra local e empresas que nascem no lugar) e a ordem distante (ordem global ou nacional, mercado de ações, incentivos fiscais, grandes políticas de governo para escala nacional). Portanto, é através da relação entre a forma e o conteúdo, ordem próxima e distante, que se pretende entender o processo de estruturação e de produção da cidade e do urbano. Ou seja, desvendar a acumulação do capital e as articulações capitalistas na cidade para depois verificar a efetivação de empreendimentos que passam a fazer parte dela.

Milton Santos busca compreender a relação forma-conteúdo a partir do que conceitua como um sistema de objetos (o plano da cidade, suas edificações e mesmo leis), em relação aos sistemas de ações (os diferentes fluxos de mercadorias e pessoas, as intencionalidades dos diferentes sujeitos e grupos):

A lei, o costume, a família acabam conduzindo ou se relacionando a um tipo de organização geográfica. A propriedade é um bom exemplo porque é, ao mesmo tempo, uma forma jurídica e uma forma espacial. A evolução social cria de um lado formas espaciais e de outro lado formas não espaciais, mas, no momento seguinte, as formas não-espaciais se transformam em formas geográficas. Essas formas geográficas aparecem como uma condição da ação, meios de existência – e o agir humano deve, em um certo momento, levar em conta esses meios de existência. (SANTOS, 2009, p. 75)

Dessa maneira, para Santos (1985, 2009) são as leis, o nível técnico de uma determinada sociedade, o nível de divisão do trabalho e as racionalidades que criam as condições para a instalação de novos elementos técnicos. Porém, num segundo momento, essas formas criadas acabam condicionando a vida cotidiana muito embora o autor exponha a possibilidade de uma contrarracionalidade que questiona as leis e a racionalidade técnica estabelecida, encaminhando vislumbres de um outro modelo de sociedade.

Na discussão sobre a relação sociedade e espaço, Milton Santos apresenta o conceito de formação socioespacial. Partimos do clássico conceito de *formação econômica-social* entendido como um processo histórico e natural, em que se diferencia ao mesmo tempo em que deriva de uma categoria maior e mais subjetiva, o *modo de produção*. Tais conceitos vêm sendo

amplamente debatidos nas Ciências Sociais e também na Geografia e, devido ao caráter de generalização que possuem, constituem uma ferramenta teórica para estudos nas mais diferentes áreas do conhecimento.

Ao buscar essa articulação entre as categorias marxistas do capital e a materialidade construída em cada fração do espaço, afirma o autor: “os modos de produção escrevem a história no tempo, as formações sociais escrevem-na no espaço” (SANTOS, 1977, p. 88). Santos busca um aprimoramento do conceito de *formação econômica e social*, para o que denominou de uma *Formação Sócioespacial*, visto como um fator concreto, capaz de analisar não apenas as formas que se espacializam em determinado lugar, mas seus processos, como o capital se instala e atual conectado ao modo de produção vigente. O espaço urbano é resultado de permanências e transformações ao longo da história de cada lugar, conferindo especificidade, tornando cada processo e cada espaço singular, embora inerente a um modo de produção geral, e a uma formação espacial comum na escala regional.

Os modos de produção garantem a continuidade histórica, inclusive a continuidade histórica das formas. Mas é dentro da formação socioeconômica específica que as formas adquirem um papel social efetivo. Mesmo assim a especificidade de seu papel, moldada na especificada da formação socioeconômica envolvida, não implica que elas percam o papel que já têm dentro do modo de produção dominante que é o modo de produção dos países difusores do centro do sistema. (SANTOS, 2003, p. 201)

Apesar de abrangente, o conceito de formação socioespacial possibilita tratar algumas questões do urbano, contudo torna-se de difícil apreensão para a análise dos processos que se dão na cidade e no espaço metropolitano. Embora o conceito de formação socioespacial seja fundamental para caracterizar os períodos políticos, econômicos e sociais de cada lugar, é mais adequado buscar essa análise do social e espacial a partir do conceito de estruturação e reestruturação apresentado por Soja (1993). Tanto é assim que Milton Santos se utiliza do conceito de formação socioespacial para tratar do território nacional como um todo, e não na escala da cidade.

Esse caminho teórico revela a importância e o cuidado com a escala conceitual. Segundo Corrêa, o conceito de escala envolve:

Quatro acepções: enquanto tamanho (economias de escala); escala cartográfica (1:2.000 ou grandes escala em mapa geográfico); escala espacial, ou área de abrangência de um processo ou fenômeno (local, regional, nacional, global); escala conceitual, ou as relação entre um objeto de pesquisa, os questionamentos e teorias pertinentes e sua representação cartográfica. (CORRÊA, 2011, p. 41)

Com isso, embora o conceito de formação socioespacial, ou formação espacial, evidencie diversos e importantes processos para o entendimento da cidade e do urbano, ele é pensado e formulado para uma escala nacional, ou até regional, não podendo ser utilizado como conceito chave na compreensão do espaço urbano, objeto de estudo desta tese. Assim, deve-se respeitar a escala conceitual, levando em consideração a área de abrangência sobre o qual o conceito foi formulado, falando-se de formação espacial para um país ou até região, mas não para a construção do espaço da cidade em si, muito embora sua construção esteja conectada aos períodos históricos de uma determinada formação social.

Os processos de conformação do urbano, a industrialização, a urbanização, a segregação, envolvem diversas escalas de abrangência (local, regional, nacional, global) no entanto, o conceito para tratar delas deve seguir uma coerência com o seu desenvolvimento teórico, a escala conceitual dada pelos autores. Deve-se observar a escala utilizada para a formulação do conceito sem transmutá-la para uma escala diferente da qual foi pensada, pois isso incorre em grave incoerência e desvirtua a formulação do conceito enfraquecendo a pesquisa empírica e teórica.

Edward W. Soja (1993) evidencia o entendimento da cidade a partir dos processos de estruturação e reestruturação. Traz em seu livro “Geografia Pós-Moderna” uma crítica à Henri Lefebvre, a David Harvey e a Manoel Castells acerca da discussão que fizeram sobre as relações sociais e espaciais e a dificuldade encontrada em unir o estudo da sociedade com o do espaço. Soja, ao tratar das questões sociais e espaciais e das influências que uma exerce sobre a outra, busca a relação dialética na produção do espaço urbano. Escreve o autor:

A estrutura do espaço organizado não é uma estrutura separada, com suas leis autônomas de construção e transformação, nem tampouco é simplesmente uma expressão da estrutura de classes que emerge das relações sociais (e, por isso, a-espaciais?) de produção. Ela representa, ao contrário, um componente dialeticamente definido das relações de produção gerais, relações estas que são simultaneamente sociais e espaciais. (SOJA, 1993, p.99)

Assim, a estrutura da cidade se articula com uma determinada formação espacial, mas não pode ser explicada por ela. Processos de diferenciação e segregação, a emergência de áreas centrais de uma cidade, revelam-se em uma escala diferente da tratada pela formação espacial, embora se articule com esta. Para a leitura do materialismo histórico na Geografia atual, Eduardo Soja ajuda a elucidar o conceito o de formação socioespacial, que hoje nos servem de base para retomar a leitura do espaço urbano. Diz Soja:

Exatamente da mesma maneira que outras “abstrações concretas” (como a forma mercadoria) foram analisadas na tradição marxista, para mostrar como contêm em seu bojo, mistificadas e fetichizadas, as verdadeiras relações sociais do capitalismo, também devemos agora abordar a análise do espaço. A desmistificação da espacialidade revelará as potencialidades de uma consciência espacial revolucionária, os fundamentos materiais e teóricos de uma práxis espacial radical. (SOJA, 1993, p.116)

O urbano, assim como a mercadoria, pode ser tomado em nossa compreensão como uma “abstração concreta”, sendo ao mesmo tempo uma realidade e uma teoria. E a interpretação da estrutura urbana, tanto em seu aspecto abstrato como concreto, é capaz de revelar as contradições de classes e como elas se espacializam na malha urbana. A cidade não pode ser compreendida apenas pelos seus aspectos concretos, como se a localização de favelas e bairros luxuosos fossem suficientes para explicar as contradições existentes no espaço. É necessário buscar os motivos dessa construção desigual para desmistificar o espaço, e não fetichizá-lo.

São diversos os conceitos e as leituras que os autores materialistas e dialéticos utilizam para o estudo da cidade e do urbano, que nem sempre convergem em suas teorias, no entanto é possível trabalhar com alguns deles sem que reste prejudicada a análise da realidade.

Há muitas possibilidades para o estudo do espaço urbano e a escolha desta tese deu-se pelo conceito de estrutura urbana e da cidade. O que existe de semelhante nos autores citados é a utilização de conceitos marxistas e a busca pelo estudo da relação entre forma e conteúdo. Portanto, pode-se ter a cidade e o urbano como uma medição entre processos, como uma relação de sistemas de objetos e sistemas de ação, ou vista a partir dos processos de estruturação e reestruturação, conceito apresentado com mais vigor por Edward W. Soja.

2.1 Periodização das formas de habitação no contexto da urbanização

A urbanização não é a-histórica e como tal não pode ser analisada em um momento fixo, estanque, nem mesmo em curtos períodos de 5 ou 10 anos. Entender a construção da cidade, bem como sua dinâmica econômica, social e cultural são pontos decisivos na compreensão do urbano que só podem ser elucidados no processo de urbanização.

Mesmo ao se propor estudar uma parte dessa construção, dessa totalidade, a urbanização só pode ser explicada pelo seu processo histórico. A exemplo de grandes empresas da construção civil, processos de financeirização da habitação são elementos novos, recentes, que se inserem em uma estrutura urbana já existente.

Por conseguinte, o mercado imobiliário *a priori* não cria os espaços de valorização, mas se apropria de tais espaços, pois já foram criados por interesses sociais e culturais ao longo do tempo. Portanto, defendemos que o mercado imobiliário num primeiro momento se insere e participa de determinada estrutura consolidada de cidade. Em um segundo momento, a intensifica e a compõe e tal movimento não pode ser esquecido.

Até os anos de 1980, esse mercado imobiliário raramente tinha força suficiente para, em um só empreendimento, modificar a estrutura urbana e da cidade. Para isso, necessitava de uma articulação ampla com o Estado, frações da sociedade, frações capitalistas e diversas categorias ocupacionais que o apoiassem e de todo um aparato de infraestrutura, legislações locais ou nacionais, com modificações no plano diretor da cidade, por exemplo. Assim, pode conformar uma (re)estruturação urbana, redirecionando os investimentos e as áreas de valorização da cidade aos interesses do capital privado.

Para compreender as áreas de maior valor econômico hoje, é necessário buscar a história da cidade, pois a explicação não está no momento presente e sim no processo de urbanização. Analisar a variação de preços dos espaços da cidade sem recorrer ao histórico da urbanização é excluir grande parte das explicações para o processo de valorização econômica das ruas e dos bairros a serem estudados.

As leis urbanísticas, como o plano diretor da cidade, adquirem grande importância nesse processo. Para “modernizar” a lei, ou de torná-la mais eficiente do ponto de vista legal, temos uma articulação do capital privado com sujeitos de Estado para tornar sua atuação no espaço menos impeditiva, a exemplo da nova lei dos condomínios fechados em tramitação, a qual torna legais os loteamentos horizontais fechados, que até então configuram ilegalidade jurídica, denominados pela lei nº 13.465, de 11 de julho de 2017, loteamentos de acesso controlado.

Soma-se à legislação a própria construção de elemento de valorização como *Shopping Centers*, condomínios horizontais e verticais fechados, grandes redes de supermercado, que adquirem uma atratividade tão forte que, quase por si sós, conseguem gerar novas centralidades e um processo de valorização. Entretanto, esses grandes empreendimentos não deixam de buscar áreas já valorizadas, garantido uma maior centralidade econômica. Passam a participar do processo de estruturação da cidade, em áreas consolidadas anteriormente, intensificando o processo de valorização espacial, de centralidade econômica e por vezes ampliando a segregação espacial. Além do que as mudanças nos eixos de valorização de uma metrópole não se darão em um curto espaço de tempo. (VILLAÇA, 2001).

O caso das áreas de maior valor econômico do Recife é um bom exemplo disso, pois participam dessa valorização elementos culturais corriqueiros, como por exemplo o interesse

pelo banho de mar, fator que contribuiu para o processo de valorização social e cultural do bairro de Boa Viagem.

Nessa perspectiva, tomamos o entendimento de Lefebvre (2008, p. 26), em que “cabe ao analista descrever e discernir tipos de urbanização e dizer no que se tornaram as formas, as funções, as estruturas urbanas transformadas pela explosão da cidade antiga e pela urbanização generalizadas.”.

A cidade antiga europeia, a qual se refere Lefebvre não é a cidade antiga brasileira, não é a transição de uma cidade feudal para uma cidade industrial. Mas sim a transição de uma cidade conectada à produção agrária para uma cidade conectada à uma produção industrial. Cada momento da urbanização subsequente não anula as formas e até algumas práticas de uma urbanização pretérita. Essas formas denominam-se rugosidades: “Chamemos de rugosidade ao que fica do passado como forma, espaço construído, paisagem, o que resta do processo de supressão, acumulação, superposição, com que as coisas se substituem e acumulam em todos os lugares.” (SANTOS, 2009, p. 140).

Evidencia-se aqui, que o conceito de rugosidade desenvolvido por Santos limita-se a tratar das formas, da materialidade construída, no entanto, tais formas revelam aspectos importantes de um conteúdo passado, de uma maneira pretérita de produzir. E tais rugosidades passam também a influenciar a dinâmica da urbanização atual e algumas ações e intenções futuras. A análise desse processo revela a relação da forma com o conteúdo na conformação do urbano e do processo de urbanização.

Como verificar as permanências e transformações em relação às práticas, às ações, à maneira de pensar e atuar na cidade e no urbano? Quais as intenções e as formas construídas pelo capital em sua inserção no processo de produção, circulação, distribuição e consumo na cidade? Mais especificamente, nos interessa saber como se dá esse movimento na organização do mercado imobiliário local, pois, quanto “mais “tecnicamente” contemporâneos são os objetos, mais eles se subordinam às lógicas globais. Agora, torna-se mais nítida a associação entre objetos modernos e atores hegemônicos.” (SANTOS, 2001, p. 240).

A produção do mercado imobiliário para habitação tem várias nuances, relacionando diversas escalas de análise, técnicas, organizações administrativas públicas e privadas e legislações e tempos.

Dessa maneira, ao tratar da temática da produção da habitação formal, a primeira grande dúvida é: que caminho trilhar diante de uma quantidade imensa de variáveis e possibilidades? Citemos como exemplo a renda da terra, a habitação popular ou de demanda social e a destinada

ao mercado (compra e venda), a história da produção das habitações e dos programas habitacionais brasileiros do BNH ao MCMV e seus diversos rebatimentos na estrutura da cidade, na intenção de mitigar os processos de diferenciação, segregação e fragmentação do urbano. Quais os agentes que atuam no mercado imobiliário? Por onde começar?

Uma aproximação do urbano não é algo dado. Apesar de vivê-lo, um indivíduo urbano não vislumbra todos os elementos e as ações do urbano que o cercam; uma empresa ou incorporação não controla a totalidade das decisões sociais e econômicas que se materializam na cidade, assim como um pesquisador não compreende o urbano em toda sua complexidade. Na busca de uma totalidade em movimento, estamos sempre estudando partes do urbano para tentar apreendê-lo em sua totalidade, em um processo de síntese parcelar ao final da análise.

Para compreensão do espaço urbano e uma aproximação dessa totalidade urbana, Lefebvre (1999) propõe três espaços que coexistem, mas nem sempre são facilmente identificáveis: o concebido, o percebido e o vivido.

Resumidamente, o concebido é o nível da hegemonia, de como empresas e Estado concebem a produção do urbano. Temos o espaço da padronização das grandes empresas, das normas do Estado e, em parte, da ideologia dominante, quando essa é efetivamente posta em prática. Portanto, quando se fala do espaço concebido temos uma visão das grandes intervenções urbanas, das ideologias neoliberais, de pensamentos padrões, que invocam verdades preconcebidas e institucionalmente inquestionáveis. Há exemplo de contradições como: o investimento privado leva ao crescimento e melhora para todos, como se o bem-estar individual de alguns repercutisse para uma coletividade ou tautologias em que o crescimento econômico fosse um efeito cascata, em que o crescimento econômico na macroeconomia leva a uma melhoria geral para toda sociedade.

O espaço percebido é como cada sujeito, indivíduo urbano, percebe o espaço, o que pensa sobre ele, como enxerga sua vizinhança, seu bairro e sua cidade. Que pensa do seu vizinho, do seu prefeito, dos inventores públicos e privados, como vê a construção da cidade e de como se vê nessa construção.

E por fim o vivido, espaço das representações, das sensações, da psicologia social, do indivíduo em suas ações mais simples e cotidianas. Aspecto de mais difícil apreensão pelas ciências econômicas, arquitetônicas e geográficas. A essas relações Lefebvre (1991) ira denominar de espaços de representação, que são complementados ou dominados por representações do espaço.

Segundo Lefebvre (1991, p. 33), “as representações do espaço, ligadas às relações de produção, à “ordem” que elas impõem e, desse modo, ligadas aos conhecimentos, aos signos, aos códigos, às relações “frontais””. (Idem, 1991, tradução nossa). Em contrapartida:

Os espaços de representação, apresentam (com ou sem código) simbolismos complexos, ligados ao lado clandestino e subterrâneo da vida social, mas também à arte, que eventualmente poder-se-ia definir não como código do espaço, mas como código dos espaços de representação. (idem, 1991, p. 33).

Com imponentes edifícios verticais, a ação do mercado imobiliário impõe à paisagem representações do espaço, concebidos pelo mercado, para participar do processo de valorização econômica da cidade ao mesmo tempo que também ajuda a promover essa valorização.

Nessa lógica da produção dos espaços concebidos e vividos, diferenciamos assim o habitar do habitat. Para Lefebvre (1999, p. 79), “o habitat foi instaurado pelo alto: aplicação de um espaço global homogêneo e quantitativo obrigando o “vivido” a encerra-se em caixas, gaiolas, ou “máquinas de habitar”.

Tem-se entre o habitar e o habitat um aspecto filosófico instigante na compreensão da produção da moradia. Tal aspecto perpassa a compressão dos três níveis: o concebido, o percebido e o vivido. Segundo Lefebvre, para se ter uma apropriação em nível do vivido configurando um real espaço do habitar,:

O “ser humano” (não dizemos “o homem”) só pode habitar como poeta. Se não lhe é dado, como oferenda e dom, uma possibilidade de habitar poeticamente ou de inventar uma poesia espontânea, exceto, talvez, quando não passo de aplicação da publicada e a encarnação do mundo da mercadoria, a troca abolindo o uso, ou o sobre determinando. (LEFEBVRE, 1999, p. 79)

A produção imobiliária, principalmente a voltada para o segmento de população de menor renda, com atuações das empresas imobiliárias ligadas aos diferentes capitais (mercantil, industrial, financeiro) da produção habitacional oferecem uma padronização de moradias, tornando-as espaços do simples habitat, receptáculo útil à moradia. Ora, as maneiras de apropriação e mudança no espaço de moradia com a transformação da habitação podem ocorrer, tornando o habitat um habitar e o convívio que passaria a existir. Mas em relação a concepções e intencionalidades dos empreendimentos das empresas imobiliárias, revela-se, em primeiro plano, a construção de espaços do habitat voltados muito mais para a troca do que para o uso, sem a identificação do sujeito com os espaços construídos, esses encarados pelo mercado formal

apenas como cliente ou consumidor de apartamentos (mercadoria). A técnica e a economia na construção se sobrepõem à necessidade de pertencimento e à identificação do indivíduo ao novo lar.

a potencialidade do uso também se revela no cuidado que diferencia o *habitar* (analisado enquanto ato criativo, possibilidade de uma vida realizada em vários planos especiais interligados de modo a criar um quadro amplo aonde a vida se realiza) do *habitat* (que significa a redução da vida ao plano do espaço privado), em que a casa foi reduzida à função de mercadoria; uma funcionalidade produzida e determinada por razões técnicas. (CARLOS, 2007, p. 30)

Um estudo dos usos das áreas comuns dos condomínios poderia revelar mais desses novos espaços construídos e de como o urbano passa a existir ou a ser negado em novos empreendimentos construídos. Como a intenção deste trabalho é desenvolver a compreensão de como a produção de residências é realizada pelo capital formal, usaremos o termo *habitat*.

Com base nos fundamentos teóricos que relacionam forma de produção da moradia com seu conteúdo, ou que conteúdo podemos relacionar de maneira prática à produção da cidade, questiona-se que conteúdo desse processo pode nos ajudar a compreender a produção formal do setor imobiliário, já que o urbano contém uma gama variada de dimensões, concebido, vivido e percebido.

Nessa relação entre teoria e método, adotamos aqui a construção inicial proposta por Paulo C. Xavier Pereira (2005) que divide historicamente os produtos imobiliários, portanto as diversas formas com que a moradia se apresenta na paisagem urbana e as formas de produção imobiliária, que podem ser de maneira geral divididas em autoconstrução e para mercado.

Os **produtos imobiliários** seriam os condomínios fechados verticais e horizontais, condomínios habitacionais construídos para as mais diferentes frações de classes, casas e suas diversas tipologias, sobrados e mocambos. Os produtos imobiliários são também produtos históricos que refletem o processo de urbanização pretérita na forma de rugosidades, e com novas funções, ou de transformações mais definitivas da forma e da função, quando pensamos na transformação da terra rural em urbana, por exemplo. O principal produto imobiliário tratado nesta tese são, portanto, os empreendimentos articulados ao PMCMV para mercado, destinados ao segmento econômico.

As **formas de produção** são domésticas, autoconstrução, por encomenda, estatal e para mercado e se aproximam do conteúdo da produção imobiliária. Possuem uma maior gama de variáveis e possibilidades para estudo, pois nem sempre é possível desvendar todas as intenções e racionalidades que caracterizariam a produção imobiliária urbana. Temos aqui, as escolhas de localização, as estratégias de venda, as articulações com o capital rentista possuidor da terra, e

articulações com o capital financeiro e estatal, exemplos reveladores das formas de produção e de seu conteúdo.

A palavra forma como originalmente utilizada pelo autor não desvenda seu real conteúdo. O mesmo a utiliza como sendo a maneira pela qual se realiza a produção. Quando o autor usa **formas de produção** na verdade apresenta questões relativas a quem realiza a produção? Como essa produção se dá? A quem se destina? Tais perguntas permitem entender que essa noção diz muito mais respeito às ações e intenções do que propriamente a palavra forma como conceito. Por isso, modificamos a noção original, chamando de **conteúdos da produção imobiliária**.

Tomamos três variáveis gerais como possibilidade metodológica para a caracterização dos **conteúdos da produção imobiliária**: a origem do capital acumulado incorporado à construção, qual (is) setores participam diretamente no investimento da habitação (Estado, capital mercantil, industrial, financeiro, identificando a estrutura das empresas, se familiar ou ligadas a outros grupos financeiros de capital aberto); as escalas de atuação da empresa ou das empresas envolvidas, se se trata de uma produção padronizada a níveis nacionais, regionais ou se se dá apenas no local, sendo um elemento singular na produção da habitação; por fim as frações de classe a quem se destina a habitação, conectando-se aos conceitos de diferenciação, segregação e fragmentação do urbano.

De maneira que essas duas variáveis gerais, **produtos imobiliários** (forma) e **conteúdo da produção imobiliária** (conteúdo), sejam os termos balizadores do nosso objetivo geral em estudo: Compreender a atual configuração espacial do ambiente construído habitacional da RMR, a partir da atuação do mercado imobiliário formal, principalmente o que se destina ao “segmento econômico”, incentivado pelo programa MCMV no contexto do capitalismo financeiro. Produção que repercute na desigualdade espacial historicamente produzida na metrópole do Recife.

Até aqui a intenção foi delimitar e pontuar que o mercado imobiliário, mediação deste estudo, é apenas um dos muitos elementos que participam da estrutura da cidade. E em alguns momentos, pode se tornar um dos principais vetores do processo de estruturação da cidade. E, portanto, como o mercado imobiliário se relaciona e modifica a estrutura da cidade como um todo.

O estudo do mercado imobiliário formal torna-se de difícil apreensão por diversos motivos: a quantidade de agentes envolvidos nesse processo, as diferentes intencionalidades desses agentes, a grande heterogeneidade dos produtos imobiliários (com diversas tipologias de produção habitacional e voltadas para diferentes camadas de renda), as diferentes escalas de

atuação dos sujeitos que participam desse mercado e a obtenção de seus dados mais elementares, como variação dos preços. Todo esse conjunto de variáveis que funcionam em interdependência direta ou indireta atribui incertezas ao funcionamento formal do capital imobiliário.

A produção imobiliária hoje, assim como a produção capitalista de maneira geral, foge cada vez mais de uma produção mercantilista para uma produção conectada ao capital fictício, ou capital financeiro. A possibilidade de crédito e os juros cobrados parecem regular as vendas desse mercado muito mais que as ações e os investimentos do poder local.

Wilson Cano (2010) trata da importância da entrada do capital financeiro sobre uma eventual perda do capital mercantil. Para ele, com a industrialização e a urbanização, as trocas comerciais tornam-se mais complexas e os antigos sujeitos representantes do capital mercantil, como herdeiros de terras, têm modificado sua ação no espaço. O capital mercantil é assim definido pelo autor:

A massa de riqueza retida na grande propriedade de terra, seja rural, ou urbana, é objeto de apropriação e de valor de troca, o que pode lhe conferir ganhos extraordinários, pecuniários e políticos, através da especulação fundiária. Ela pode até não gerar renda diretamente, mas sua propriedade lhe confere poder político e econômico sobre o uso do solo. É uma forma de acumulação primitiva da qual brota o capital mercantil imobiliário. (CANO, 2010, p. 6)

O capital mercantil possibilita a transformação econômica do dinheiro em lucro, através da realização do valor de troca de uma mercadoria. Essa realização do valor de uso da mercadoria é que possibilita as trocas do capital mercantil, prática essa mantida por anos por famílias tradicionais possuidoras de terras urbanas e pequenos e médios negócios.

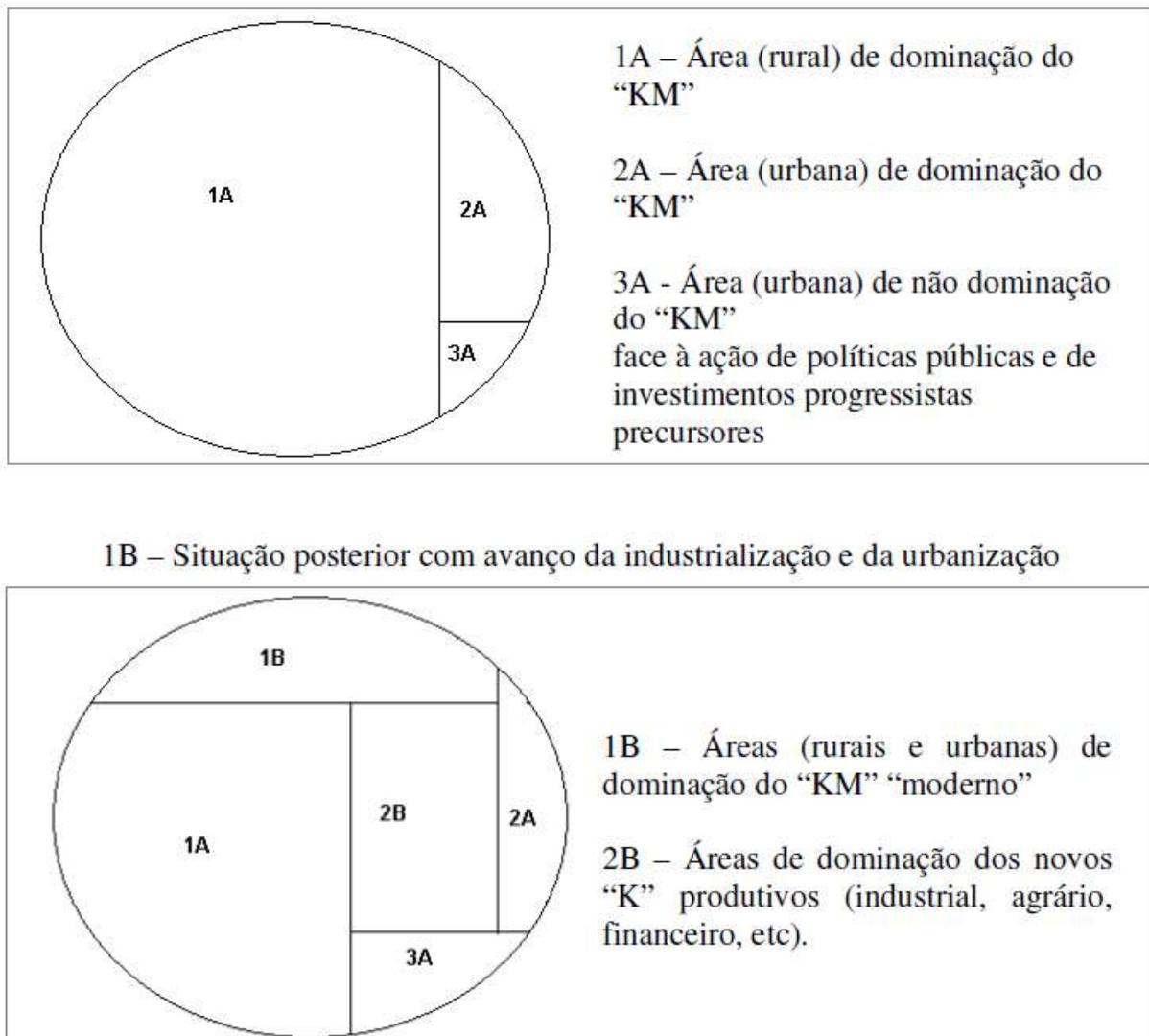
Em seu artigo, Cano (2010) demonstra a entrada de novos capitais na produção do espaço agrário e urbano. Após a instalação e a consolidação das políticas ligadas à Superintendência de Desenvolvimento Regional do Nordeste (SUDENE), o novo capital industrial e financeiro passa a dominar a lógica de produção desses espaços. Isso não significa a exclusão de antigas lógicas tampouco o fim da influência de antigas famílias tradicionais conectadas à terra, mas uma interação entre o novo e o velho, na qual a lógica industrial passou aos poucos a se sobressair.

Nos dias atuais, o mercado financeiro vem participando intensamente da construção dos espaços do habitat e do habitar¹¹ com empreendimentos que oferecem parcelamentos mais longos aos custos do poder de endividamento, para diversas camadas de renda que adquirem a habitação.

A financeirização acelera a reprodução do capital, diminuindo o tempo necessário para obtenção de novos equipamentos, de máquinas e ampliando as possibilidades de reprodução do capital. As empresas já não necessitam mais que seus empreendimentos imobiliários completem um ciclo de produção → circulação → distribuição → consumo para acumulação de capital necessário para novos investimentos. A dinâmica da construção civil se acelera. Com isso, a transformação da forma $D \rightarrow M \rightarrow D'$ começa a ser realizada antes de a mercadoria se constituir como tal. Durante o planejamento ou antes da venda completa do empreendimento, o dinheiro se transforma em capital. Essa é a novidade que o capital financeiro traz à produção do espaço urbano. Em que a mera possibilidade especulativa para geração de lucros futuros, já conseguem realizar dinheiro, na forma de ações ou debêntures vendidas no mercado financeiro.

¹¹Lefebvre (1999) diferencia o habitar de habitat. Habitat refere-se mais restritamente a forma, ao aspecto concreto da análise, já o habitar é uma aproximação com o vivido, de como o indivíduo se apropria e percebe sua moradia.

Ilustração 1- A mudança da atuação do capital regional, do mercantil para o industrial e financeiro



Fonte: (CANO, 2010, p. 11)

A Ilustração 1 acima apresenta, na 1ª imagem, a situação de dominação do capital mercantil “KM”, das áreas do Norte e Nordeste antes da instauração das políticas de desenvolvimento da SUDENE e SUDAM.

Cano (2010) demonstra uma mudança nas relações de produção e de troca existentes no/do espaço. O esquema nos ajuda na compreensão de um elemento importante no entendimento do conteúdo da produção imobiliária: como se dá a produção habitacional nos dias de hoje no espaço urbano das grandes e médias cidades, e suas articulações com o capital financeiro. Temos com isso conforme indica Sposito (2004), não apenas uma nova forma de habitar e consumir a/cidade, com loteamentos horizontais e verticais fechados, mas também outras estratégias de produzir a habitação, tanto de um ponto de vista técnico (com a padronização das obras, em alvenaria estrutural, por exemplo), como do ponto de vista

econômico (com a associação de famílias tradicionais a grandes empresas de atuação nacional ou mundial, a transformação das habitações e banco de terrenos em ativos financeiros negociados na bolsa de valores).

A aquisição da casa própria é um processo oneroso, que demanda acúmulo de tempo e recursos financeiros do seu futuro proprietário, constituindo-se na realização de vida de muitos cidadãos, que empenham boa parte dos seus ganhos nesse projeto. É importante lembrar que nem sempre a casa própria teve o *status* e a importância dos dias atuais. Segundo Bonduki (2011), durante a década de 1930 e em períodos anteriores, a classe trabalhadora, e mesmo a maioria da classe média no Brasil, morava de aluguel.

Durante a era Vargas que se iniciaram duas grandes transformações em relação à habitação: primeiro a compreensão de que o direito à moradia deveria ser realizado através da casa própria e não mais através do aluguel e suas diversas formas; e a habitação torna-se cada vez mais um objeto cobiçado e caro, mas também um direito social, sendo em parte dever do Estado garantir o direito de morar. Bonduki (2011, p. 83) reforça:

Até a década de 30, era raro que operários e trabalhadores de baixa renda fossem donos de suas moradias – e mesmo grande parte da classe média ocupava casas de aluguel. Como o Estado não se imiscuia na provisão de moradias subsidiadas, não havendo linhas de financiamento nem esquemas que facilitassem a construção de casas na periferia dos núcleos urbanos pelos próprios trabalhadores (embora já ocorressem ensaios da formação desse modelo), era muito difícil para qualquer assalariado adquirir um bem cujo valor absoluto ultrapassava em muito seus rendimentos mensais e sua capacidade de poupança.

A análise histórica revela dois aspectos importantes: como a habitação tornou-se um bem comercial tão desejado e como os conteúdos da produção habitacional foram se transformando a fim de tornar a casa própria viável para parcelas da população. Consolida-se com isso o entendimento de que o Estado deveria atuar para proporcionar o acesso a essa mercadoria tão onerosa para a maioria da população.

A atuação do poder público para proporcionar moradia à população foi se modificando ao longo dos anos e produziu diversas tipologias habitacionais com o objetivo de diminuir as pressões demográficas que as grandes e médias cidades vinham sofrendo e dinamizar o mercado da construção civil, responsável pela geração de quantidade expressiva de empregos.

Durante o período de exceção do governo militar, as políticas habitacionais foram ampliadas, com a elaboração do Sistema Financeiro Habitacional (SFH) e a criação do Banco Nacional de Habitação (BNH), que captava recursos do fundo de garantia por tempo de serviço

(FGTS) e do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). Inicialmente com projetos ligados à infraestrutura urbana, e depois voltados para a moradia a juros razoáveis e a longo prazo. A atuação política do BNH, voltada a possibilitar o acesso à moradia ao trabalhador médio, acabou por ampliar a desigualdade espacial e a trazer de volta o sistema de financiamento para camadas médias e médias altas da população, como explica Maricato (1987) e Royer (2009): “O SFH possibilitou a capitalização das empresas ligadas à provisão de habitações, permitiu a estruturação de uma rede de agentes financeiros privados, permitiu a realização do financiamento à produção e também o financiamento do consumo” (MARICATO, 1987, p. 30).

Esse período ampliou a desigualdade espacial das cidades, pois, a fim de diminuir os custos da obtenção do terreno para a habitação popular, o Estado construía em lugares pouco urbanizados, sem as condições adequadas de infraestrutura, gerando vazios entre os novos loteamentos e a área com adequada infraestrutura. Vazios esses que eram aproveitados por especuladores e donos de terras que tinham suas propriedades valorizadas ao longo dos anos, sem necessidade de investimento.

De 1930 até os dias atuais, com a elaboração de programas como o Minha Casa Minha Vida de 2009, muitos programas habitacionais produziram várias tipologias habitacionais e diversificadas estruturas espaciais. Tem-se assim formas de moradia que vão desde as vilas operárias da década de 1920 aos Institutos de Aposentadoria e Pensões (IAPS), considerados por Bonduki (2011) uma das primeiras políticas públicas voltadas para obtenção da casa própria. Perpassa aos incentivos do BNH, com a construção de conjuntos habitacionais para as diversas camadas de renda. Depois com políticas mais pontuais, voltadas para habitação, durante todo um período que vai da extinção do BNH em 1986 à entrada do capital financeiro em 1997.

Nesse ano, houve a entrada mais intensa do capital financeiro, com a Securitização de Recebíveis Imobiliários (CRI's), o Fundo de Investimentos Imobiliários (FII's) e a abertura de empresas imobiliárias ao capital aberto nas bolsas de valores. Essas modificações intensificaram a relação dessa produção com o capital financeiro, como trata Botelho (2005, 2007). Em 1997, foi criada, ainda, a lei que estabeleceu o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) e, em 2002, os bens imobiliários puderam se transformar em ações negociadas na bolsa de valores. Essa articulação acelerou o processo de novas formas de moradia como grandes loteamentos fechados.

Nessa perspectiva histórica, Caldeira (2000) propõe três formas espaciais nas quais foram se estabelecendo os processos de segregação e diferenciação de classes na cidade de São Paulo, SP e que, resguardadas as proporções, assemelham-se a várias cidades médias do Brasil:

A primeira estendeu-se do final do Século XIX até os anos 1940 e produziu uma cidade concentrada em que os diferentes grupos sociais se comprimiam numa área urbana pequena e estavam segregados por tipos de moradia. A segunda forma urbana, a centro-periferia, dominou o desenvolvimento da cidade dos anos 40 até os anos 80. Nela, diferentes grupos sociais estão separados por grandes distâncias: as classes média e alta concentram-se nos bairros centrais com boa infraestrutura, e os pobres vivem nas precárias e distantes periferias. (CALDEIRA, 2000, p. 211)

A terceira forma de segregação está ligada à fragmentação dos espaços da cidade, muito atrelados aos loteamentos fechados ou, em termos atuais, aos condomínios urbanísticos. Dessa observação, destacamos que, apesar do processo de segregação ocorrer em cidades distintas, resguarda aqui as suas particularidades e proporções e se assemelham na estruturação de suas formas.

Esse pequeno histórico das políticas habitacionais voltadas ao social e ao mercado justificam a relevância das ações administrativas no processo de estruturação das cidades, embora cada período tenha sido citado aqui superficialmente. Ele nos ajuda a responder uma das questões centrais desta pesquisa: como as políticas macroeconômicas voltadas para o setor habitacional influenciam na estruturação das cidades no momento atual? O atual programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), implementado em 2009, de longe é o maior programa habitacional da história do país, e por isso, objeto geral do estudo. É realizado a nível de Estado nacional em associação com o mercado privado e modifica a forma de produção da habitação nas mais distintas cidades brasileiras.

O PMCMV é significativo na produção da habitação em todos os sentidos. Referente a sua atuação, que podemos dividir em duas grandes categorias: uma mais associada a prefeituras e ao poder público, voltada a um público com renda inferior a 1.800 reais, e outro associado à iniciativa privada, com faixas de renda familiar que vão de 1.800 até 9.000 reais atualmente. Uma distinção, de extrema importância, está no controle da produção. Enquanto na habitação popular o poder público escolhe a localização dos terrenos, buscando terras já pertencentes à administração pública, na outra é o capital privado o responsável pela compra e pela escolha da localização.

A financeirização do capital imobiliário impõe uma distância, uma abstração, cada vez maior entre o “trabalho” nos moldes marxistas (tempo gasto para produzir algo e gerar *mais-valia*) e o dinheiro gasto na produção. Com isso, o lucro obtido da *mais-valia* gerada deixa de ser a fonte imediata de manutenção do sistema capitalista, sendo substituída por garantias financeiras futuras. Ou seja, a simples expectativa de gerar lucro futuro garante o capital necessário para novos investimentos.

No entanto, ainda restam dois empecilhos à reprodução livre do capital: os juros e o preço do terreno pago para a construção (renda da terra), que estão sendo parcialmente superados por duas grandes estratégias de ação. A primeira diz respeito ao monopólio de terras, gerado através de um banco de terrenos; e a segunda é a segurança monetária, na qual os financiamentos pagos por determinado empreendimento podem ser repassados para terceiros, acelerando os ganhos e permitindo a atuação em novos empreendimentos de maneira mais rápida¹².

Através das descrições históricas do Recife, com seu processo de urbanização, e elementos econômicos, chega-se à possibilidade de periodização desse processo, no qual fatores da economia nacional se articulam com o local, identifica-se as formas de habitação produzidas para mercado e sua localização:

- 1) Urbanização conectada ao capital agrário mercantil - observamos como a malha urbana e o comércio interligavam as áreas dos antigos engenhos à área central da cidade portuária. Portanto, temos uma urbanização promovida pelo e para o capital agrário-exportador. Nesse período, as conexões das hidrovias e os caminhos de transporte terrestre serviam para o escoamento da produção de cana-de-açúcar bem como para o estabelecimento das residências da elite conectadas a essa produção;
- 2) Com o advento das indústrias e a substituição dos antigos engenhos por usinas mais afastadas da aglomeração urbana, temos um segundo momento da urbanização, mais atrelada ao capital industrial, com a intensificação da conformação da metrópole, com os empreendimentos habitacionais construídas pelos IAPs durante o período Vargas;

¹²Por exemplo, uma incorporadora, após vender as unidades de um edifício por ela construído, pode securitizar as dívidas dos adquirentes e vendê-las no mercado, recebendo, assim, de volta, o capital utilizado para financiar os compradores, e poderia reinvestir esse capital em outra atividade ou outro empreendimento. Os investidores, que compraram os títulos, por sua vez, passariam a receber os juros e a amortização das dívidas diretamente dos adquirentes. Dessa forma, a incorporadora não necessita esperar o vencimento da dívida dos mutuários, pode acelerar o tempo de rotação do capital imobilizado. (BOTELHO, 2005).

- 3) Em um terceiro momento, temos a urbanização atrelada ao Estado, com a criação do Banco Nacional de Habitação. Uma urbanização com grande interferência do Estado e forte valorização especulativa dos terrenos;
- 4) Urbanização com características próprias ou uma não-urbanização, capaz de criar em um só empreendimento uma centralidade única, com serviços, comércio e lazer, vendendo aspectos de segurança e de qualidade ambiental, construídos com capital oriundo de fontes extra locais. Empreendimentos pensados com intenções e racionalidades fora do lugar, o que definimos, portanto, como uma “urbanização” atrelada ao capital financeiro que se utiliza de instrumentos capitalistas conectados a bolsa de valores, fundos de investimento e fazem parte de uma estratégia de mercado extra local. Atrelado a isso, temos urbanização incentivada por medidas anticíclicas de controle de crises econômicas, o PMCMV.

Há uma complexidade de processos na produção da habitação e um não exclui o outro, como se passasse a existir na cidade apenas uma urbanização atrelada ao capital financeiro, ou apenas uma urbanização e uma valorização imobiliária atrelada a novos elementos como *shoppings centers*, grandes redes de supermercados, e mesmo uma urbanização fora do capital formal, etc. Deve-se considerar que determinados empreendimentos trazem sobreposições de antigos capitais mercantis conectados a novas lógicas de mercado, com uma maior determinação dessa última nas decisões de projetos e da construção deles.

Entendemos o processo de urbanização atual como uma soma desses vários períodos, ou melhor, uma soma desses vários conteúdos da urbanização. Daí a afirmação que:

A generalização da lógica de produção imobiliária hegemônica encontrará uma estrutura marcada por diferenças, que tende a se tornar ainda mais desigual e mais segregada, porque, ao contrário do que o senso comum imagina a ação da produção imobiliária de mercado ao subordinar o espaço não tende a uniformizar a organização sócioespacial, mas a diferenciá-la ainda mais. (RUFINO; PEREIRA, 2011, p. 81)

Quando se estabelece uma lógica imobiliária que busca, por razões econômicas e de gerações de lucros em espaços cada vez mais periféricos, essas diferenças entre tipologias habitacionais tornam-se ainda mais evidentes na morfologia da cidade. Esse caminho metodológico apresentado até aqui será o guia para a compreensão do mercado imobiliário formal atual na metrópole do Recife, que articula grandes, médias e pequenas empresas, com diferentes estratégias e participação no

mercado. Isso leva a uma compreensão da urbanização que não pode ser não-histórica e deve considerar aspectos da forma e do conteúdo aqui apresentados, tomados como produtos imobiliários (forma) e conteúdo da produção imobiliária (conteúdo).

Para tanto, partimos da espacialização da forma e seu processo de valorização no espaço urbano, para então nos aproximarmos do seu conteúdo (a origem do capital, a escala de atuação e a demanda), último capítulo da tese. Tal processo faz pensar e tentar compreender a urbanização e a produção do habitat, atrelada a um capital financeiro e ao Estado, e sua repercussão no processo de estruturação do espaço urbano, numa produção habitacional cada vez mais incorporada a preceitos neoliberais.

Esse momento da produção habitacional conectada ao capital financeiro é definido por Albers (2015, p. 214 apud KLINK; BARCELOS DE SOUZA, 2017, p. 381) de maneira ampla, como sendo: “A crescente dominância de agentes, mercados, práticas, métricas e narrativas financeiros, nas múltiplas escalas, o que tem gerado uma transformação estrutural das economias, das corporações (incluindo instituições financeiras), dos Estados e das famílias.”

Essa ampla definição da financeirização destaca a importância das escalas das empresas, que passam a atuar nos espaços, antes de domínio do mercado local e sem grandes interferências externas à região, e que agora passaram a buscar novos espaços para investimentos. Isso é muito nítido em relação ao mercado imobiliário formal, no qual grandes imobiliárias ganham uma dimensão nacional, ou até continental, como a MRV, empresa que teve sua expansão atrelada ao crescimento do programa habitacional PMCMV.

2.3 Primeiras aproximações com o objeto da pesquisa

Como vimos, não existe um único grupo capitalista atuante na urbanização, existem frações responsáveis por diversas formas de produção da habitação, o que leva à seguinte questão: quais as formas de produção habitacional nos dão pistas para compreender os meandros que a urbanização adquire diante do processo de financeirização da economia como um todo?

Na busca dos caminhos para analisar a produção da habitação e a sua articulação com o Estado e com o capital financeiro, tomamos por base a produção dos empreendimentos do PMCMV das faixas 1,5, 2 e 3. Procuramos desvendar como os diversos agentes capitalistas imobiliários se articulam nessa produção mais conectada ao capital financeiro e a subsídios estatais e, ainda, a espacialização desses empreendimentos em relação ao que se denominou de

Categorias das macro unidades metropolitanas de desenvolvimento humano¹³, ao final do capítulo 2.

A MRV engenharia, por ser uma empresa de capital aberto e se utilizar de diversos instrumentos financeiros no processo de produção e circulação imobiliária é um exemplo de empresa que apresenta em sua estrutura administrativa aspectos importantes estudados nesta tese.

Essa empresa tem atuação na Região Metropolitana do Recife e possui empreendimentos em associação com a Moura Dubeux, empresa regional, e vêm produzindo condomínios habitacionais considerados do segmento econômico na região metropolitana do Recife. Esses empreendimentos são lançados com a marca Vivax, que aparecem com destaque em Jaboatão dos Guararapes, com dois grandes empreendimentos lançados. Aqui temos uma importante articulação de escalas de produção de habitações, uma nacional com uma regional, ditas pelo mercado como econômicas. Produção essa que tem se utilizado de subsídios e recursos estatais através do MCMV no processo de venda das habitações.

Raquel Rolnik (2015), em seu livro *Guerra dos Lugares*, discute o Minha Casa Minha Vida e afirma que a destinação de boa parte dos recursos do Programa através de diferentes subsídios a camadas intermediárias de renda (consideramos como camada média a que ganha de 3 até 10 salários mínimos) não é uma novidade, tendo sido implementado programas semelhantes no mundo todo, considerado no Chile, por exemplo, como “*viviendas económicas*”. Escreve a autora:

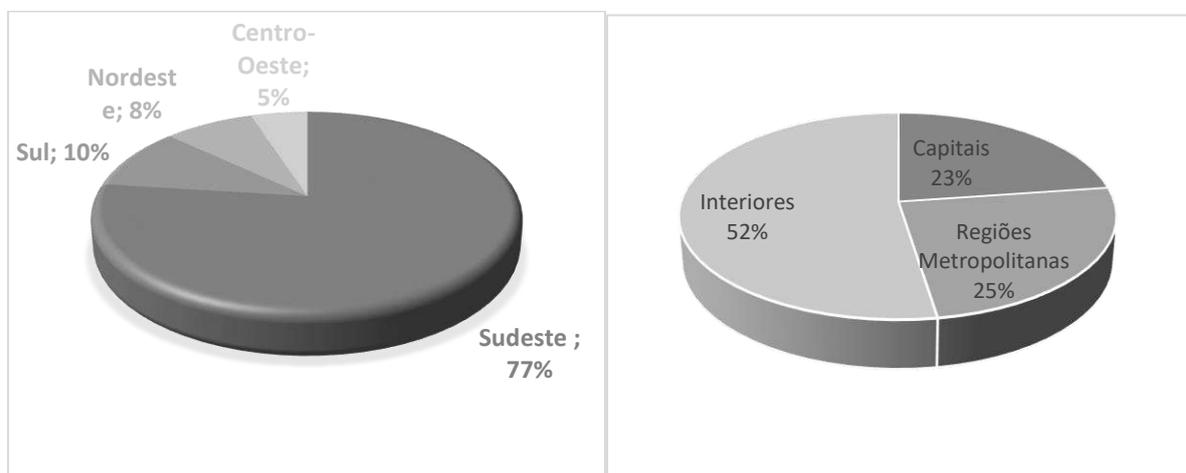
Isenções fiscais, taxas de juro subsidiadas e bônus para poupadores costumam beneficiar classes médias ou grupos que têm condições de poupar e que têm impostos a pagar em seus ajustes anuais de impostos sobre a renda. Na grande maioria dos países, trata-se de um gasto regressivo, que mobiliza grandes quantidades de recursos públicos sem beneficiar os que mais dependem deles para conseguir acesso à moradia adequada. Nas Filipinas, por exemplo, os subsídios às taxas de juros respondem por 90% do valor dos subsídios habitacionais. No entanto, 77% da população desse país não pode pagar por empréstimos no setor formal, mesmo com taxas de juros subsidiadas. Nos Estados Unidos, como já apontamos neste trabalho, historicamente se gastou muito mais com isenções fiscais para rendas médias e altas do que para apoiar a moradia dos mais pobres. Na Espanha, isenções fiscais para a compra de propriedade constituíam metade do gasto público em habitação no início dos anos 1990, parcela que chegou a 80% do total em 2003. (ROLNIK, 2015, p. 112)

¹³ Estudo publicado pela CONDEPE/FIDEM em **Atlas de Desenvolvimento Humano na Região Metropolitana do Recife**. Recife, 2000.

As observações gerais feitas pela autora se estendem à África do Sul e principalmente Chile e México, países nos quais o modelo habitacional MCMV mais baseou sua formulação.

A MRV Engenharia e Participações S.A. originária do estado de Minas Gerais e com importante atuação na Região Nordeste, é um bom exemplo de empresa que atuou e ainda atua na produção de habitações financiadas pelo MCMV. Empresas semelhantes passaram, desde 2009, a produzir empreendimentos para esse público consumidor, de 3 a 6 salários mínimos¹⁴. Tais empresas têm como estratégia primeira garantir a disponibilidade de terrenos para construções futuras, constituindo um banco de terras. Dados sobre o banco de terras da MRV no Brasil podem ser visualizada no gráfico 1 abaixo:

Gráfico 1- Distribuição do banco de terras da MRV por regiões do Brasil e localização das cidades



Fonte: Relatório de Demonstrações Financeiras Padronizadas¹⁵ da MRV (2012).

Embora a Região Nordeste corresponda a apenas 8% do banco de terrenos comprados para investimentos futuros, a MRV é uma das poucas empresas do setor da construção civil com atuação na bolsa de valores que possuem investimentos na Região. E, mais especialmente, tem nas camadas de renda média sua maior parcela de atuação. Os gráficos da distribuição dos bancos de terra revelam a importância dada às cidades intermediárias, visto que as maiores parcelas dos bancos de terreno compradas não se encontram em capitais de Estado e correspondem, na sua maioria a cidades entre 100.000 e 1.000.000 de habitantes. A estratégia de garantir banco de terras disponíveis supera dois empecilhos à produção imobiliária: um é em relação à ampliação do preço das terras ao longo dos anos. Como o capital já foi investido na terra, uma variação no preço dos terrenos não afeta a viabilidade de empreendimentos futuros;

¹⁴Considerando janeiro de 2016 quando o salário mínimo era de 880 reais.

¹⁵Para visualizar o relatório, acessar: http://ri.mrv.com.br/relatorios_anuais.aspx

outra diz respeito ao capital financeiro, no qual banco de terrenos são usados como indicadores positivos na visão de acionistas da bolsa de valores.

Para estabelecer um plano de investimento de longo prazo, parte importante do novo capital injetado nas incorporadoras foi investida em reservas fundiárias (*landbanks*). Em 2014, 22 empresas estavam listadas na Bovespa. Entre elas, 9 concentravam 100 bilhões de reais (37 bilhões de dólares) em terra, o que representa quase 620 mil quilômetros quadrados de solo urbano, em várias cidades do país. (ROLNIK,2015, p. 292).

A compra de terrenos por essas grandes empresas também impactou o preço da terra urbana e fez com que áreas pouco valorizadas sofressem um significativo aumento do preço. Em que se voltam a construção para o segmento econômico de habitação, o que provavelmente tende a dificultar o acesso das camadas mais pobres a essas áreas.

Várias empresas como a MRV tiveram um crescimento vertiginoso na atuação em diversas cidades brasileiras e no ranking das maiores empresas da construção civil no Brasil. Segundo dados da revista O empreiteiro (2016), responsável pela elaboração de um ranking anual das maiores empresas do ramo da construção civil considerando o faturamento anual, antes do lançamento do PMCMV, a MRV estava na 24ª posição entre as maiores empresas da construção civil. Já em 2010 passou a ser a 13ª e em 2017 passou a ser a segunda maior empresa do ramo, saindo de uma receita bruta de 323.536.000 (trezentos e vinte três milhões, quinhentos e trinta e seis mil reais) em 2008 para 2.403.506.000 (dois bilhões, quatrocentos e três milhões, quinhentos e trinta e seis mil reais)¹⁶ no orçamento bruto de 2016.

Esse destaque ganha maior atenção quando observamos que a MRV não atua em setores de grande infraestrutura, como obras de portos, saneamentos, túneis, como a Norberto Odebrecht, a Camargo Corrêa, a Andrade Gutierrez, a Queiroz Galvão, a Construtora OAS¹⁷, para citar as cinco maiores em 2008. Na maior parte dos anos, a sua atuação se dá em obras de edifícios residenciais e como incorporadora de diversos projetos habitacionais.

A MRV, dessa maneira, mostra-se como a principal construtora do Brasil a se especializar na venda e na incorporação de empreendimentos, em sua maioria do denominado “segmento econômico”, conectadas aos modelos de financiamento do MCMV numa escala nacional. Além dela, há apenas a Gafisa, que consta no ranking das maiores construtoras do

¹⁶Dados retirados do site: <http://www.cbicdados.com.br/menu/empresas-de-construcao/maiores-empresas-de-construcao>

¹⁷As denúncias de desvio de verbas para campanhas políticas que envolveram essas empresas contribuíram para o congelamento ou quedas das receitas.

Brasil com uma tipologia de atuação próxima, muito embora com maior diversificação, já que constrói a maioria dos grandes edifícios para moradia às camadas de mais alta renda, fora dos limites estabelecidos pelo MCMV.

O viés neoliberal passa a ser, em parte, respaldo nas ações de Governo, ao permitir que parte das regras do programa MCMV fossem influenciadas por decisões das empresas da construção civil, como relata Ermínia Maricato:

A substituição do Ministro Olívio Dutra em junho de 2005 implicou o fim de uma proposta holística, mais avançada e original, que estava embasada nas forças de esquerda. Até mesmo o Projeto Moradia, realizado a pedido do Lula, que acompanhou passo a passo sua elaboração, foi esquecido em sua diretriz maior que era de não desvincular a política habitacional da política fundiária ou urbana. O Planhab (Plano Nacional de Habitação), contratado pelo MCMV em 2007 e finalizado em 2010, retomou essa articulação necessária, mas o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), em março de 2009, também o ignorou em maior parte. (MARICATO, 2017, p. 42)

Maricato mostra as contradições e as dificuldades da participação e dos interesses sociais no jogo de forças políticas, no qual ocorre a substituição do petista Olívio Dutra pelo indicado do partido progressista Marcio Fontes em nome da articulação política no Congresso Nacional, e um movimento indicativo do Governo para manutenção de uma maioria no Congresso Nacional. Porém, ainda assim, foi lançado o Plano Nacional de Habitação (PlanHab), que objetivava redução dos déficits habitacionais e controle da especulação. Tais interesses, na prática, ficaram à margem das negociações que formularam e deram continuidade prática ao programa MCMV.

Atualmente, existem seis modalidades do MCMV, faixas 1, 1,5, 2 e 3, o Minha Casa Minha Vida Entidades e o MCMV Rural. A faixa 1, que pode ou não englobar o MCMV entidades, são imóveis destinados às famílias com renda até 1.800 reais e que não possuem nenhuma propriedade em seu nome nem estejam comprando uma. Após a entrega da habitação, passam a ser cobradas mensalidades que variam de 80 a 270 reais. Nesta faixa, a contratação das habitações e o cadastro dos futuros moradores é de responsabilidade das prefeituras dos respectivos municípios. No caso do MCMV entidades, o que muda é que a entidade sem fim lucrativo substitui a atuação da prefeitura, sendo ela responsável pela contratação da empresa construtora, bem como do cadastro das famílias junto à Caixa Econômica Federal.

O faixa 1,5 foi criado mais recentemente para empreendimentos privados de construtoras e incorporadoras cujo projeto foi aprovado pela Caixa Econômica Federal, e se

destina a pessoas com renda aproximada de 2.600 reais, que passam a ter juros subsidiados de 5% ano e até 30 anos para pagar com possibilidade de subsídio direto de até 47,5 mil reais, que, como relatado em entrevistas com representantes de construtoras do Recife, são utilizados como entrada na compra de apartamentos.

O faixa 2 e 3 são empreendimentos voltados para o mercado consumidor formal, com projetos elaborados pelas construtoras e aprovados junto ao banco, sendo que no faixa 2 existe a possibilidade de subsídios de até 29 mil reais, e engloba pessoas com renda de até 4 mil reais. Já o faixa 3 é destinado a famílias com renda até 7 mil reais, limite ampliado no início do governo Temer para 9 mil.

É sobre essas últimas faixas, a 1,5, 2 e a 3, que concentramos o nosso trabalho. Embora represente uma minoria da população, como veremos à frente, essa demanda capta uma grande quantidade de recursos, seja privado, na construção e aplicação de capital na construção, seja público, com juros mais baixos destinados às construtoras e aos compradores, bem como subsídios diretos destinados às faixas 1,5 e 2 do programa. Tais investimentos têm gerado um crescimento expressivo das empresas que voltaram sua atuação para essa demanda e promovem uma nova dinâmica em espaços até então esquecidos pelo mercado formal. É essa demanda que caracteriza o segmento econômico do mercado habitacional e é o objeto central desta tese.

A partir desses dados da empresa MRV e entrevistas com representantes da Moura Dubeux, Tenda, Carrilho Construtora, Pernambuco Construtora entre outras empresas, identificamos a primeira estratégia necessária à reprodução mais rápida do capital: a reserva do banco de terrenos como forma de superar em parte o obstáculo da renda da terra. Vale ressaltar que esses terrenos podem sofrer valorização ou desvalorização, questões amenizadas através da permuta entre terrenos.

O relatório da MRV nos ajuda a destacar uma das problemáticas da tese que ora se apresenta. A empresa afirma: “Em 2012, as vendas contratadas totalizaram R\$ 4,0 bilhões ou aproximadamente 34 mil unidades, sendo 86% elegíveis ao programa MCMV. Acreditamos ser o maior *player* no programa de redução do déficit habitacional do governo.” (Demonstrações Financeiras Padronizadas da MRV, 2012, p.7). As camadas de renda que concentram os maiores déficits habitacionais não são contempladas com a possibilidade de comprar um apartamento da MRV. Isso já demonstra que as faixas 2 e 3 do PMCMV não são para resolver o déficit habitacional, mas são grandes empreendimentos instalados, que tendem a modificar a estrutura das cidades.

As questões que desenvolvemos até então são: quais as formas de habitação que esse novo modelo de política pública vem produzindo e qual a sua influência para a estrutura da

cidade como um todo? Essa política habitacional vem cumprindo adequadamente seus objetivos de controle e diminuição do déficit habitacional? Que cidade está sendo produzida hoje pelo capital imobiliário formal? Onde esses novos empreendimentos têm se instalado, que espaços vêm sendo descobertos pela atuação dessas empresas ligadas ao segmento econômico da habitação?

Ao considerarmos a última fase do programa, a fase 3, verifica-se uma queda no número de unidades produzidas na faixa 1 do programa, em relação a fase dois do programa, no entanto nas faixas 1,5, 2 e 3 voltadas para mercado tem-se um significativo aumento em relação a fase anterior passando de (hum milhão, quinhentos e vinte três mil e trezentas e noventa e cinco habitações) na fase 2 para (hum milhão seiscentos e vinte quatro mil e oitocentos e noventa e sete habitações) na fase 3. Aumento absoluto esse concentrado nas faixas voltadas para mercado, com juros subsidiados para pessoas que puderam comprovar alguma renda e/ou emprego formal, camada social em que o déficit habitacional é menor.

Tabela 1- Andamento do Programa MCMV 1, 2 e 3 no Brasil

Brasil	Programa Minha Casa Minha Vida - Fase 1				
Dados gerais	Faixa 1	% faixa 1	Faixa 2 e 3	% para 2 e 3	Total
Número de unidades	482.741	48,028	522.387	51,97	1.005.128
Valor total dos contratos	17.999.655.637,02	32,66	37.113.151.846,95	67,34	55.112.807.483,97
Brasil	Programa Minha Casa Minha Vida - Fase 2				
Dados gerais	Faixa 1	% faixa 1	Faixa 2 e 3	% para 2 e 3	Total
Número de unidades	1.226.605	44,60	1.523.395	55,396	2.750.000
Valor total dos contratos	63.600.880.145,88	33,70	125.085.649.025,99	66,29283477	188.686.529.171,87
Brasil	Programa Minha Casa Minha Vida - Fase 3				
Dados gerais	Faixa 1	% faixa 1	Faixa 1,5, 2 e 3	% para 1,5, 2 e 3	Total
Número de unidades	187.007	10,32	1.624.897	89,68	1.811.904
Valor total dos contratos	11.319.783.390,51	5,15	208.540.087.752,21	94,85	219.859.871.142,72

Fonte: Ministério do desenvolvimento regional (extinto ministério das cidades), dados fornecidos em Abril de 2019.

A tabela 1 apresenta dados que vão do início de 2009 até dezembro de 2018. Vê-se um movimento no Programa Minha Casa Minha Vida que cada vez mais se desarticula de seus objetivos iniciais de controle do déficit habitacional, para uma forma de produção mais conectada às necessidades do mercado. Tal argumento toma por base os dados fornecidos pelo Ministério das Cidades que apresenta um predomínio das faixas 1,5, 2 e 3 do programa, em detrimento da faixa 1.

Em todos os anos, a maioria das casas e apartamentos foram construídos aos moldes destinados às faixas 2 e 3 (de 3 a 9 salários mínimos). No entanto, a faixa 1 do Programa se matinha com mais de 40% do total em que se encontra praticamente todo o déficit habitacional. O MCMV na fase 1, corresponde ao período no qual houve maior igualdade entre a faixa 1 e as faixas 2 e 3, com 48,028% e 51,97%, respectivamente, correspondendo a 482.741 e 522.387 unidades habitacionais.

Vemos, por exemplo que comparando o montante de capital e subsídio utilizado no período do MCMV fase 1, com o MCMV fase 3, o MCMV fase 1 teve o total de recursos na ordem de 55.112.807.448 (cinquenta e cinco bilhões, cento e doze milhões, oitocentos e sete mil e quatrocentos e quarenta e oito) reais. Já o MCMV fase 3 apresenta um montante maior: 219.859.871.142,72 (duzentos e dezenove bilhões, oitocentos e cinquenta e nove milhões oitocentos e setenta e hum mil, cento e quarenta dois reais). Ou seja, o problema nesse último período não foi o volume total de recursos, mas sim a quem tem se destinado os contratos do MCMV, com cada vez maiores incentivos a iniciativa privada. Embora repercuta nesse aumento do valor dos contratos o aumento do preço de materiais da construção civil.

Ainda no MCMV fase 3, temos a maior discrepância na história do Programa, em que apenas 10,32% das habitações estão sendo contratadas para a faixa 1 enquanto 89,68 % das habitações estão nas faixas 1,5, 2 e 3.

Como declara Ermínia Maricato em relação à produção voltada para setores médios de renda do MCMV:

A ampliação da produção cujos números já foram registrados está dirigida principalmente para uma faixa de renda média e média baixa (entre 3 e 10 s.m.), utiliza terrenos amplos situados próximos de fonte de transporte, embora a localização seja periférica, a escala dos empreendimentos é incomum para a prática do mercado imobiliário, e aposta-se no simulacro do condomínio-clubes (torres altas ou baixas com infraestrutura de lazer), mesmo nos empreendimentos destinados à faixa subsidiada de 0 a 3 s.m. (MARICATO, 2017, p. 46 – 47).

A citação conduz para parte do objetivo da tese, que é revelar os locais da região metropolitana que recebem esses novos empreendimentos e ainda responder as questões: que modificações vêm sendo produzidas na estrutura das cidades estudadas? Existem novos espaços de valorização decorrentes desse crescimento imobiliário voltado para esses segmentos de renda média? Onde eles se dão e que modificações têm produzido na Região Metropolitana do Recife? Em que tipo de espaço essas unidades são construídas e porquê?

Apontamos assim que o PMCMV se encontra em um momento de inflexão, com uma diminuição gradativa para as faixas de renda que mais precisam de recursos para habitação, em detrimento de um crescimento das faixas voltadas para mercado. Daí grandes construtoras que atuam nesse segmento estarem satisfeitas com as contratações e as vendas realizadas até então.

Os dados apresentados contrariam as declarações recentes do ministro das cidades sobre o programa, que diz¹⁸: “Dilma passou cheque sem fundo a Estados e Municípios”. A questão parece ser muito mais de alocação dos recursos, que se voltaram para a faixa de mercado, do que para a faixa 1, a faixa social em que realmente ocorreram os cortes.

As construtoras da Região Metropolitana do Recife têm reafirmado ao longo dos anos a não preocupação com o novo momento e com os cortes no PMCMV. De acordo com Eduardo Maia (2015), diretor de desenvolvimento imobiliário responsável pela Vivex, “A Vivex não atua na faixa 1 e esta sim foi a mais atingida pelo corte”¹⁹, explicou.

A partir dos dados, dos diversos relatos de construtores e do então ministro das cidades Bruno Araújo, afirma-se que as intenções de utilizar o MCMV apenas como forma de incentivar o consumo da habitação através do crédito, distancia o Programa dos seus objetivos sociais.

Assim, o governo atual diz manter o programa MCMV, mas concentra de maneira bastante intensa os subsídios para os contratados que atendem os requisitos das faixas 1,5, 2 e 3, o que já ficou claro para muitos setores do mercado imobiliário. Empreendimentos conectados ao formato econômico exigidos para as faixas 1,5, 2 e 3 incentivam a construção civil em grandes condomínios que são adquiridos com juros mais baixos. Vejamos os dados da RMR na Tabela 2 abaixo:

¹⁸Fonte: <https://oglobo.globo.com/economia/ministro-das-cidades-dilma-passou-cheques-sem-fundo-estados-municipios-19425345> em 2/08/2016. Acesso em 08/2017.

¹⁹Fonte: http://diariodepernambuco.lugarcerto.com.br/app/noticia/noticias/2015/05/28/interna_noticias,45679/mercado-imobiliario-diz-estar-blindado-dos-cortes-do-governo.shtml . Acesso em 08/2017

Tabela 2 - Andamento do Programa MCMV 1, 2 e 3 para Região Metropolitana do Recife

RMR	Programa Minha Casa Minha Vida fase 1				
Dados gerais	Faixa 1	% faixa 1	Faixa 2 e 3	% para 2 e 3	Total
Número de unidades	4.105	28,88	10.107	71,12	14.212
Valor total dos contratos (em reais)	180.464.406,71	21,94	642.068.968	78,06	822.533.374,71
RMR	Programa Minha Casa Minha Vida fase 2				
Dados gerais	Faixa 1	% faixa 1	Faixa 2 e 3	% para 2 e 3	Total
Número de unidades	10.452	29,46	25.032	70,55	35.484
Valor total dos contratos	596.605.769,06	25,89	1.708.115.947	74,11	2.304.721.716,05
RMR	Programa Minha Casa Minha Vida fase 3				
Dados gerais	Faixa 1	% faixa 1	Faixa 1,5, 2 e 3	% para 1,5 2 e 3	Total
Número de unidades	5.678	16,697	28.328	83,302	34.006
Valor total dos contratos	360.382.927,09	9,387	3.478.510.273	90,61	3.838.893.199,90

Fonte: Ministério do desenvolvimento regional (antigo ministério das cidades), dados fornecidos em Abril de 2019.

É importante notar que o Programa MCMV não é apenas o programa de maiores recursos governamentais para a habitação, mas suas regras e o volume de recursos mudaram ao longo do tempo. Isso também se apresenta para a RMR. Os dados da Tabela 2 mostram uma aproximação dos interesses do mercado em contraposição aos interesses sociais.

Na RMR essa diferença em unidades construídas pelo faixa 1 em relação às faixas 2 e 3 foi sempre constante, sendo ainda maior no MCMV fase 3. Assim, enquanto nos períodos anteriores tínhamos uma produção da habitação social na faixa de 28 e 29%, na fase 3 do programa verifica-se que apenas 16,697 % foram para o faixa 1, sendo 83,302% das unidades voltadas para as faixas 1,5, 2 e 3.

Tal situação é um demonstrativo de como as articulações entre Estado e mercado imobiliário se conectam nesse processo da produção habitacional, em que a mercadoria habitação torna-se prioritária em detrimento da mitigação dos déficits habitacionais que já tendem a voltar a crescer. O que apontamos como questão é quais os interesses imobiliários sobre os quais as formas de habitat vêm sendo produzidas e a associação do imobiliário, com instrumentos do sistema financeiro e com o Estado na RMR.

3 O PROCESSO DE URBANIZAÇÃO DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE E SUAS FORMAS HABITACIONAIS

Na história da cidade, cada período revela uma organização espacial diferente, que interliga técnicas e padrões construtivos, interesses econômicos locais e globais, um conjunto de elementos artificiais que se distribuem em um ambiente natural sempre em transformação, logo de segunda natureza.

Nos diversos momentos históricos, as interações espaciais vão produzir uma organização espacial diferente, e a história de ocupação do Recife e de Olinda é um exemplo perfeito de como a técnica e o conhecimento adquirido, para sobrepor a natureza ao social, vão se diferenciar diante da ocupação portuguesa em Olinda e holandesa no Recife.

Tal diferenciação é tão evidente que Josué de Castro afirma que sem os holandeses Recife jamais teria existido ou, ao menos, não com a dimensão e o adensamento evidenciados no século XX, diante das diferenças do conhecimento técnico construtivo apresentado entre essas nações colonizadoras. Os holandeses tinham amplo domínio de construção em áreas alagadiças e os portugueses uma cultura de ocupação de morros e declives:

Sem o fato histórico da invasão holandesa, não existiria hoje, nos mapas do Brasil, a cidade do Recife, capital de Pernambuco, com suas características de uma cidade-porto, de uma cidade de planície, estendida ao longo dos rios da região e independente da cidade de Olinda. (CASTRO, 1948, p. 35).

O conhecimento técnico sobre como edificar em terrenos alagadiços e pantanosos trazido da Holanda, país que fica 3 metros abaixo do nível do mar, deu um novo destino à história da urbanização do Recife e impôs um novo sítio à aglomeração citadina da capitania de Pernambuco.

Como não comparar, por exemplo, com outra capital próxima, João Pessoa - PB? De ocupação e edificada por portugueses, onde se teve o crescimento do seu núcleo primaz interrompido por uma área alagadiça, “A expansão inicial, na direção leste de João Pessoa, logo encontrou um empecilho: uma área alagadiça em torno de uma lagoa.” (MAIA, 2000, p. 20). Se os holandeses tivessem se preocupado um pouco mais com a cidade da Parahyba do Norte, esse crescimento à leste e mesmo a Oeste as margens do Rio Sanhauá, já teria se consolidado desde o século XVII, mas só ocorreu quase 300 anos depois, na década de 1920, com as primeiras obras de drenagem da respectiva área alagadiça, a Lagoa.

São diversos os elementos construtivos que se espacializam e participam da estrutura de uma cidade. Santos (1985) cita os seguintes elementos como principais estruturantes do espaço urbano: os **modelos de organização da produção** – Agrário exportador, fordismo e Toyotismo; **organização industrial** – sua localização e sua articulação ao mercado interno e externo; as **funções urbanas** – comercial, residencial e de serviços; e a **organização de classes ou frações de classe** que se materializam e são evidenciadas na cidade capitalista na forma de favelas, conjuntos habitacionais, ocupações irregulares, condomínios verticais e loteamentos fechados. Todos esses elementos podem gerar fluxos e recriar funções e formas, o que produz uma organização do espaço diferente da de um momento histórico anterior. A partir de 1970, tais elementos passam a possibilitar uma (re)estruturação do espaço.

No contexto apresentado, compreendemos a estrutura da cidade do Recife como a união de dois fatores igualmente importantes, o morfológico e o sociológico. A partir da construção do pensamento de Lefebvre sobre a estrutura da cidade, temos duas partes, dissociadas apenas para análise da morfologia urbana, como: “igualmente duplas: morfológicas (sítio e situações, imóveis, ruas e praças, monumentos, vizinho e bairro) e sociológicas, (distribuição da população, idade e sexos, famílias, população ativa ou passiva, categorias ditas socioprofissionais, dirigentes e dirigidos).” (LEFEBVRE, 2008, p. 107). O arruamento, a instalação dos novos empreendimentos, o crescimento e expansão da cidade, nos apresenta a morfologia e os motivos que áreas passaram a ter maior valor social que outras e como isso reflete no valor de troca e permite entender parte da sociologia da urbanização do Recife. Esses aspectos serão trabalhados nos subcapítulos que seguem.

3.1 O sítio urbano e a consolidação das formas habitacionais na Região Metropolitana do Recife

O sítio ou casco urbano é o ambiente natural sobre o qual ocorre a construção da cidade; são as diferentes conexões e caminhos iniciais, importantes na formação da rede de troca de mercadorias e constituição dos primeiros núcleos urbanos.

O sítio e a situação geográficos da cidade constituíram, pois, duas categorias clássicas da pesquisa em Geografia Urbana, mediante as quais se tentava analisar e explicar o espaço – enquanto ambiente urbano – a partir das interrelações entre os homens e as condições físico-naturais que eles encontravam no processo de construção e de reflexão sobre o seu ambiente vivido. (CASTILHO, 2011, p. 875, grifo do autor).

Conceitos tradicionais da geografia, sítio e situação, ajudam na compreensão do núcleo primaz de uma cidade, ou seja, seu sítio inicial. “O sítio como a situação não tem valor senão em relação a um conjunto de relações puramente humanas. Só o homem pode tornar manifesta a sua virtude.” (MAX SORRE, *Geographie Urbaine* apud CASTRO, 1948, p. 36). Para Maia (2000), “O sítio e a situação são os primeiros componentes daquilo que os estudiosos da cidade denominaram de morfologia urbana” (Idem, p. 14).

No mapa 1 abaixo, observa-se a sobreposição de elementos naturais e artificiais, esses que refletem uma sucessão de períodos de ocupação. Muito embora o aparato técnico construtivo possa hoje superar qualquer adversidade do sítio urbano, seus custos podem não ser compensatórios para os setores privados da construção ou mesmo para o Estado. No caso de Recife, as áreas mais baixas foram escolhidas no processo de expansão urbana para além da cidade-núcleo Recife, como a expansão ao Oeste, ao longo do Rio Jordão, no município de Jaboatão do Guararapes, e a seguir o Rio Capibaribe que divide os municípios de Camaragibe e São Lourenço da Mata.

A ocupação do sítio que hoje configura o município do Recife se iniciou por Olinda, Litoral Norte e mudou a direção das aglomerações de casas no século XVII. No início do século XX, a urbanização avançou para os municípios de Paulista e Abreu e Lima com as vilas industriais.

A valorização social da orla marítima também é um aspecto importante na direção de ocupação da cidade e na determinação dos espaços de interesse da elite na época. Segundo Freyre, até os primeiros anos do século XIX essa valorização não existia:

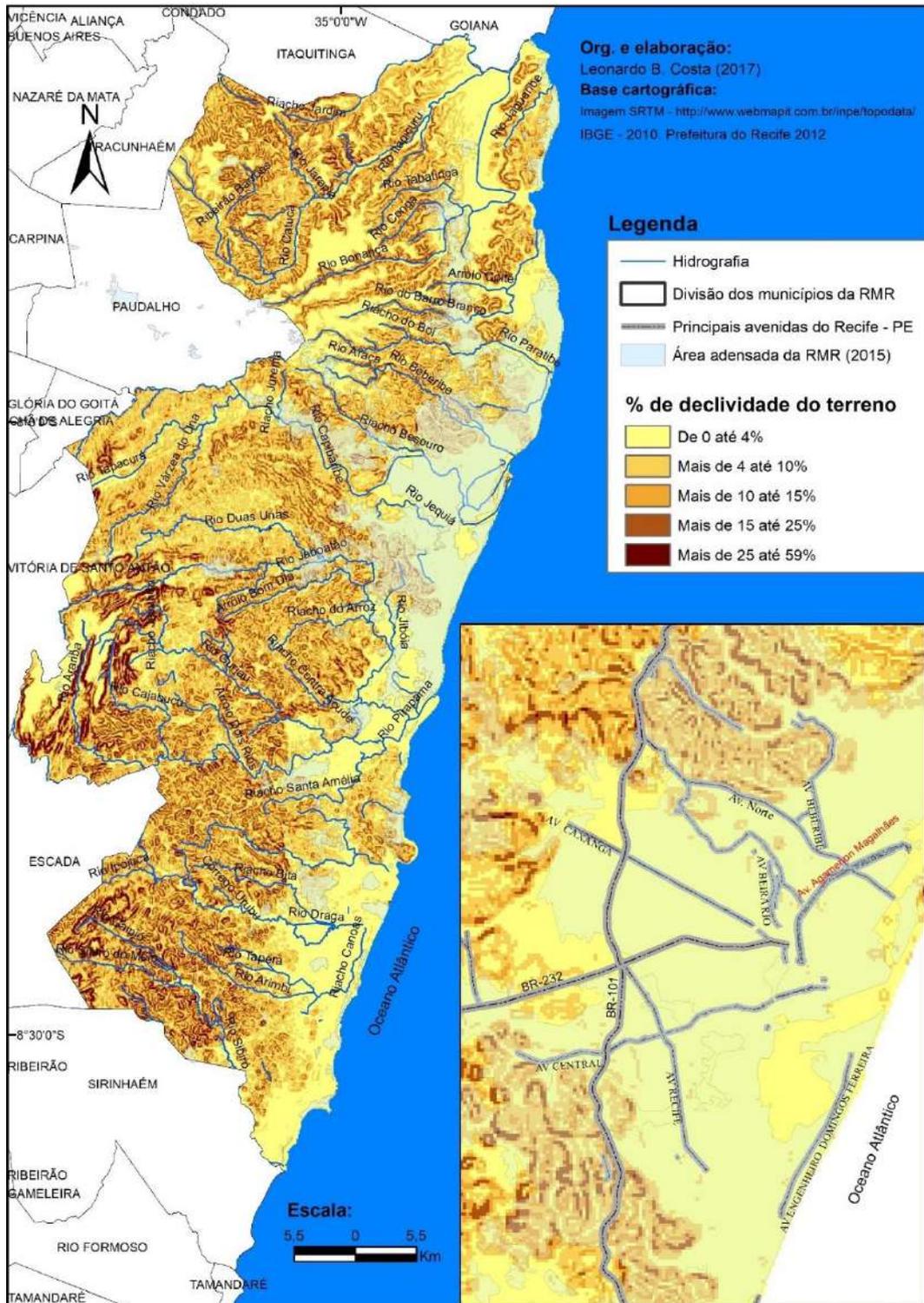
O banho salgado é costume recente da fidalguia ou da burguesia brasileira que, nos tempos coloniais e nos primeiros tempos da Independência, deu preferência ao banho de rio. “Praia” queria dizer então imundície. O rio é que era nobre. Muita casa-grande de sítio, muito sobrado de azulejo, no Recife todo o casario ilustre da Madalena – que hoje dá as costas para o rio – foi edificado com a frente para a água. No rio se tomava banho de manhã e de tarde se passeava de canoa ou de bote, os chapéus-de-sol abertos sobre os botes. (FREYRE, 1985, p.195).

O banho salgado é um hábito importante nesse processo, pois repercute em uma valorização econômica, expandido as aglomerações urbanas para o litoral Sul de Boa Viagem e, por extensão, o litoral de sul de Jaboatão, áreas de alta valorização até hoje, como veremos no capítulo que segue.

A mancha em azul claro no mapa 1 abaixo apresenta as áreas adensadas da Região Metropolitana atual. A partir dela é possível verificar como as áreas mais baixas foram

primeiramente ocupadas, para então seguirem o povoamento por elas, as planícies, ocupação que institucionalizou a Região Metropolitana do Recife, ao mesmo tempo em que se dá a ocupação de morros, intensificada com a remoção dos mocambos.

Mapa 1- Sítio urbano da Região Metropolitana do Recife atual: % de declividade do terreno

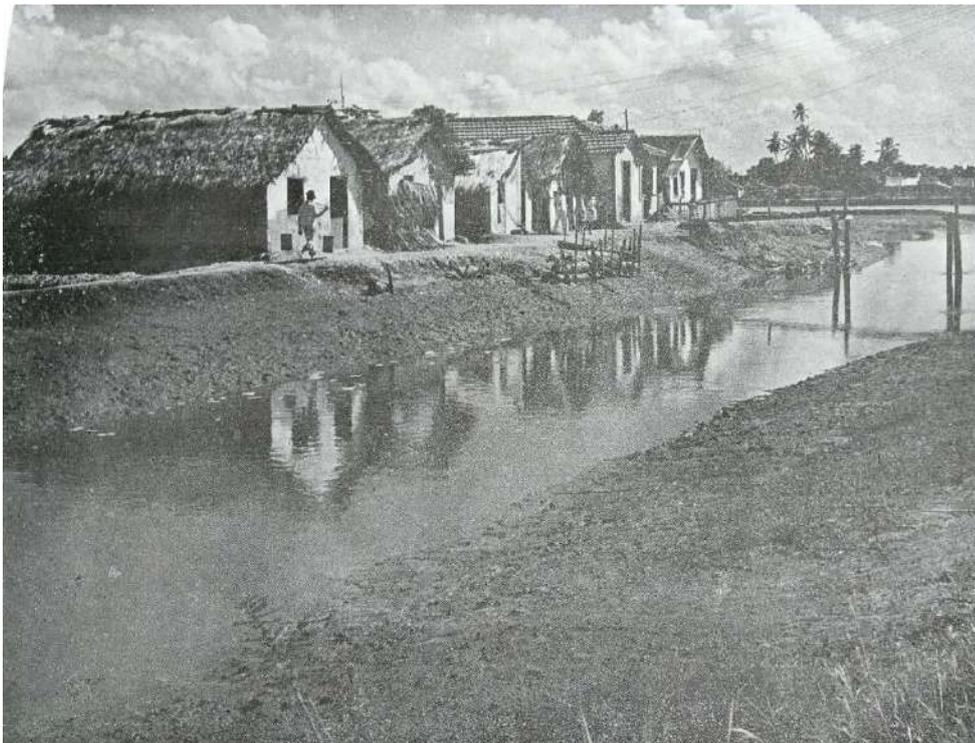


Fonte: Elaboração do autor, fonte dos dados IBGE 2010

Destaca-se no mapa 1 acima a avenida Agamenon Magalhães, construída em meados do século XX, importante perimetral em relação à área central do Recife, delimitando o centro histórico com o oceano e o rio Beberibe. A avenida Norte é um divisor artificial, separando as áreas dos terrenos mais baixos e valorizados dos morros ocupados mais intensamente na década de 1940. Morros esses que, junto com os rios, influenciam no caminho da mancha urbana metropolitana, com forte expansão a partir da década de 1970, quando ocorreu a institucionalização da Região Metropolitana do Recife.

A construção da avenida perimetral Agamenon Magalhães marca um momento de inflexão na urbanização do Recife, com a remoção dos mocambos, moradias de taipa (ilustradas na Figura 1 abaixo) feitas pela população mais pobre da região, que ocupavam fortemente o local.

Figura 1- Mocambos construídos nas zonas alagadiças do Recife



Fonte: Josué de Castro, 1948, p. 65

Os mocambos, construídos em áreas até então relegadas pelos interesses econômicos, conseguiram se consolidar em algumas regiões do Recife por terem sido feitos longe dos interesses imobiliários e estatais.

Esses mucambos são construídos, via de regra nas terras menos valorizadas do Recife, nos alagados, nos mangues, nos terreos de maré. O fator econômico, as miseráveis condições de vida dos seus habitantes, constituem, pois, um fator de localização de certos bairros da cidade, naquelas áreas inaproveitáveis, sem grandes trabalhos de engenharia para construção de melhor categoria. Por outro lado, esses mucambos tem contribuído grandemente para o trabalho de aterro e de drenagem da região alagada, continuando a tarefa inicialmente planejada pelos holandeses, domadores e domesticadores da água. (CASTRO, 1948, p. 74)

Os mocambos localizados ao longo da construção da Avenida Agamenon foram removidos durante a década de 1940 com a ação da Liga Social Contra os Mocambos²⁰. Esse processo de remoção de grande parte da área central do Recife intensificou a ocupação dos morros, principalmente os de Beberibe, Casa Amarela e Água Fria. Explica Miranda (2008):

No período de 1920 – 40, o Recife registrou um crescimento populacional de 46%, sem o acompanhamento da oferta de bens e serviços coletivos. Em função da urbanização acelerada, as áreas conquistadas pelos mocambos tornam-se valorizadas. A erradicação dos mocambos das áreas centrais começa a se tornar a principal diretriz das políticas urbanas. O Censo dos Mocambos, de 1939, revelou que quase metade da população do Recife, 164.837 habitantes, era constituída de “mocambeiros”, distribuídos em 45.581 mocambos. (MIRANDA, 2008, p. 59).

Os números demonstram a relevância desse habitar no espaço urbano no período e como essa remoção modificou fortemente a estrutura social da cidade, principalmente no centro. Concomitante ao aparecimento de novos espaços de ocupação, principalmente para a população mais pobre, obrigada a migrar para morros da área Norte, surgem as favelas²¹. Observa-se durante a década de 1940, portanto, uma reorganização do espaço urbano, promovido por uma reformulação do centro e a implantação de um planejamento urbano excludente, com a retirada das áreas pobres do então centro do Recife. No entanto, algumas ocupações resistiram e nos dias atuais são institucionalizadas como Zonas de Interesse Social – ZEIS.

²⁰ Associação criada em 1939, com o intuito de remover os mocambos das áreas centrais e alagadiças do Recife, e incentivar a construção de casas populares.

²¹ O termo favela pode remeter tanto à irregularidade jurídica do solo, como às características das ocupações, que começam a predominar nas áreas de maior declividade ao Norte do Recife.

Figura 2- Mocambos reconstruídos em Casa Amarela após a remoção da área central da cidade



Fonte: Acervo FUNDAJ, retirado de CAVALCANTI (2015)

De 1980 até os dias atuais, apenas quatro favelas permaneceram nas proximidades da área central: Santo Amaro, Coque, Brasília Teimosa e Pina. Essas se mantiveram pela resistência e articulação de seus moradores e os planos de urbanização posteriores.

A mudança gradativa dos mocambos repercutiu na estrutura urbana e na ocupação mais intensa das áreas de morro pela população pobre, transformações que apontam para o que Maia (2000) elucida como a passagem da cidade tradicional para a cidade modernizada.

Esse momento de inflexão impõe novas características à Recife: a passagem de uma cidade ocupada pela dinâmica de produção agrária e tradicional para a cidade modernizada²² na qual uma lógica de organização industrial começa a ser implementada. Tal lógica não é moderna, afinal, no processo existem sucessões e coexistências de tempos históricos. Elementos antigos e novos se complementam, mas na cidade modernizada os novos elementos são dominantes no processo de estruturação.

²² Analisando a cidade de João Pessoa, Maia (2000), verifica que com o BNH e a construção dos grandes conjuntos habitacionais, tem-se aí, a constituição de subcentros, dinâmica que marca a caracterização da cidade modernizada na década de 1960. Acreditamos que para o Recife tal processo ocorreu ao menos 20 anos antes, na década de 1940.

Têm-se indícios da cidade modernizada quando interesses econômicos e imobiliários se utilizam da força do planejamento estatal para reformular a cidade com novos contornos estratégicos na ação de morar e negociar o espaço urbano, atrelados a processos como valorização por especulação, vazios urbanos relativamente intencionais e grandes intervenções urbanísticas na cidade (a exemplo da retirada dos mocambos) ganham sentido e marcam o processo de expansão da malha urbana.

Assim, a antiga morfologia da cidade tradicional ou histórica aparece apenas como vestígios lidos na paisagem através das suas rugosidades. A expansão da cidade é cada vez menos determinada pelo seu sítio natural, com a predominância da técnica sobre os limitantes naturais. Essa expansão da malha leva ao aparecimento gradual de subcentros, com alguma autonomia, muito embora ainda integrados ao centro tradicional.

A ação estatal, associada à ação do setor privado, produz espaços com alto grau de homogeneização, como os conjuntos habitacionais. Essas produções imprimem novas hierarquias no uso do espaço urbano, consequentemente esculpindo novas e múltiplas centralidades. (MAIA, 2000, p. 50).

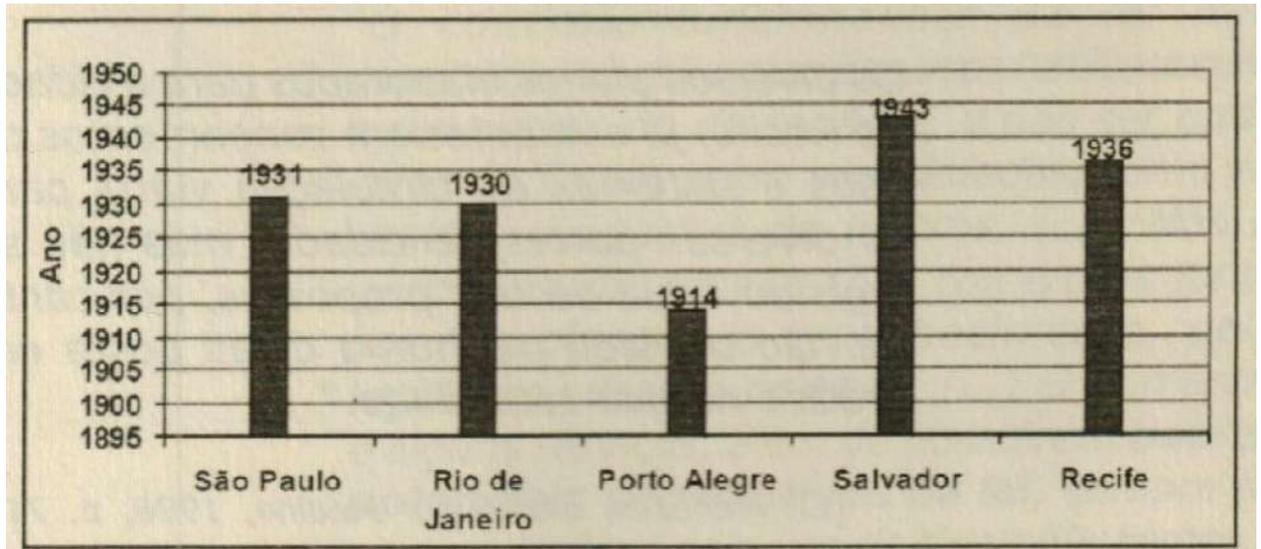
A expansão da malha urbana a partir de discontinuidades intensifica elementos até então pouco existentes, como a especulação com as terras que integram essas discontinuidades e a formação de subcentralidades, onde alguns serviços e comércios passam a ser fornecidos não apenas no centro tradicional, levando o Estado a um outro modelo de planejamento, como o zoneamento, forma de controlar e segregar as habitações espontâneas dos mais pobres.

Dantas (2003) propõe outro elemento elucidativo para compreensão da passagem de cidade tradicional à cidade modernizada, o *zoning* urbano, ou zoneamento urbano. Implantado em várias cidades brasileiras, sobre influência da Carta de Atenas (1933) e o modelo funcionalista de cidade de Le Corbusier, promoveu mudanças significativas na estrutura urbana do Recife, e sua influência nessa transformação, com a inserção de um novo modelo de planejar a cidade.

No Recife, o zoneamento funcionalista foi implementado pelo Decreto Municipal nº 374 de 1936 que “pela 1º vez denota a discriminação às atividades comerciais através da separação de usos e do reduzido potencial construtivo desses espaços comerciais” (DANTAS, 2003, p. 101). Essa forma de compreender e de planejar a cidade, embora não pudesse ser posta em prática em sua totalidade (a exemplo de Brasília na década de 1960), influenciou a maneira como engenheiros e arquitetos passaram a intervir no espaço.

Urbanisticamente, a lei de 1919 trata pela primeira vez da repartição da cidade em zonas e expressa um grande preconceito social, no momento em que impõe o afastamento dos mocambos das áreas centrais. A de 1936 ratifica o preconceito social, modifica o zoneamento e impõe a lógica funcional.” (ALVES, 2009, p. 123).

Gráfico 2- Data de implantação do zoneamento urbano em diferentes cidades brasileiras



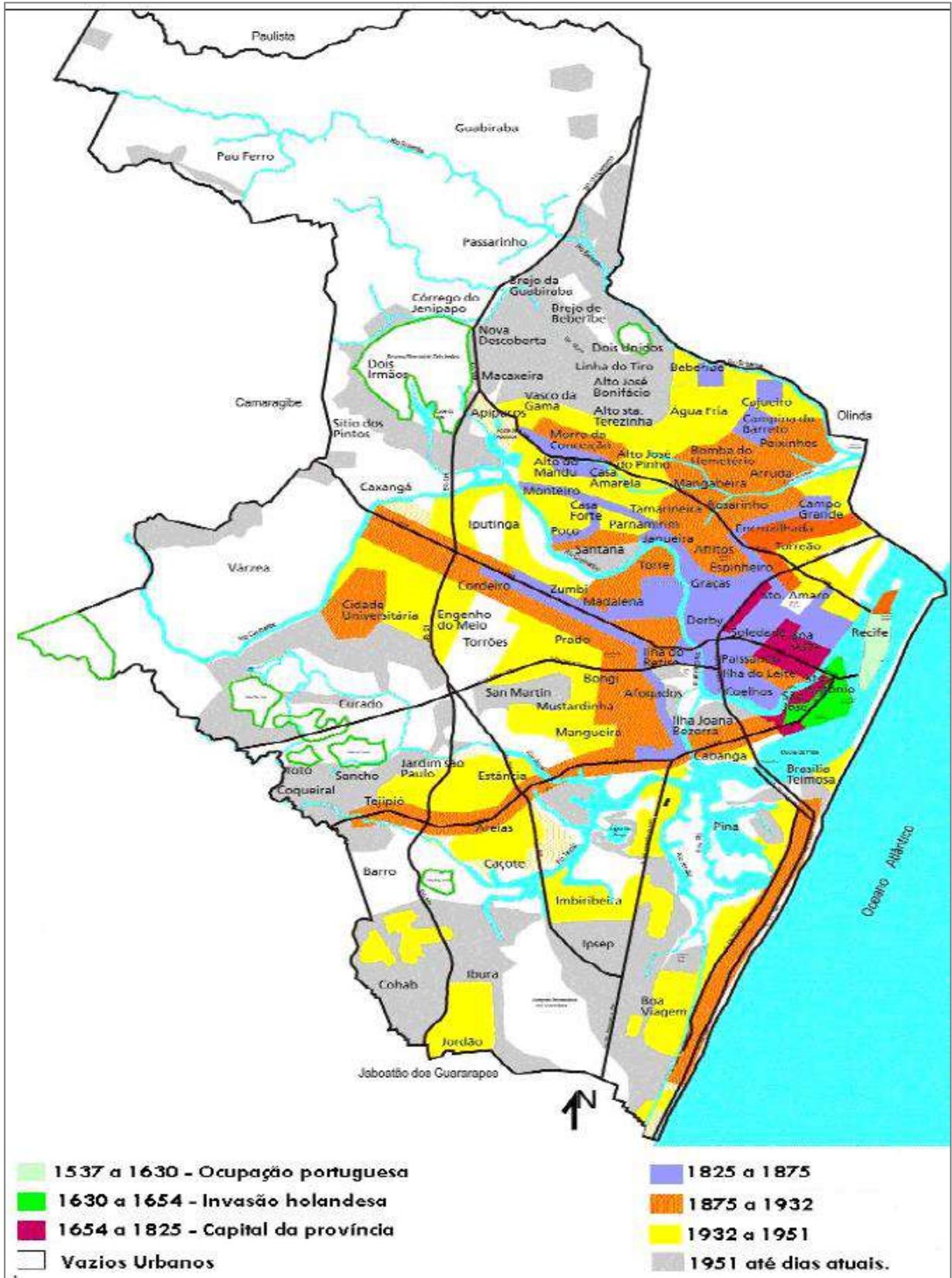
FONTE: DANTAS, 2003, p. 95.

Em Recife, no projeto coordenado pelo diretor de obras da Prefeitura de São Paulo, Ulhôa Cintra, em 1942, mostra a influencia do funcionalismo no planejamento urbano.

Cinco radiais atravessariam toda a área em pontos diversos e três perimetrais fariam a ligação entre os bairros, evitando a passagem pelo centro. Dentre estas, estava a av. Agamenon Magalhães e uma perimetral de cintura; ao longo da linha férrea, que fazia a ligação entre os futuros bairros industriais e residenciais. (BARRETO, 1992, p. 68).

No Mapa 2 abaixo, destacam-se os períodos desse processo de ocupação do Recife, indo desde o núcleo primaz à cidade modernizada.

Mapa 2- Divisão de períodos da expansão urbana do Recife



Fonte: Diário de Pernambuco, em Nunes (2008).

Nas áreas em azul escuro, que correspondem aos anos de 1825 até 1875, não existe uma divisão espacial entre as áreas pobres e ricas, elemento que só pode ocorrer com alguma evidência com o fim da escravidão e quando a vida no núcleo urbano deixou de estar tão atrelada à lógica predominante do rural. Como os trabalhadores escravos viviam nos porões dos sobrados e nas senzalas das chácaras, não se evidenciava na cidade uma divisão espacial entre pobres e ricos. Apenas os padrões das casas poderiam enaltecer tal aspecto.

Até então, os sobrados (edificações de dois chegando até 6 pavimentos), a casa grande, o núcleo residencial das chácaras, as casas de uma certa classe dirigente agrária ou burguesa, se contrapunham à casa popular do pequeno comerciante e de outros trabalhadores que viessem a ter pequenos salários.

Mas foi sem dúvida no Recife que se antecipou, entre nós, por um conjunto de circunstâncias já sugeridas, o tipo de edifício mais caracteristicamente urbano. Sobrados patriarcais de três, quatro e, na primeira metade do século XIX, até cinco e seis andares. Sobrados onde as atividades da família – ainda patriarcal e já burguesa – começaram a espalhar-se em sentido quase puramente vertical mas com o mesmo luxo e a mesma largueza de espaço das casas-grandes de engenho. (FREYRE, 1985, p. 193)

Portanto, não há diferenciação espacial, elemento importante na passagem da cidade tradicional para modernizada.

Entre 1875 e 1932, vários elementos surgem e modificam a estrutura da cidade do Recife. O mais importante, o fim da escravidão, e a intensa migração do campo para a cidade, o êxodo rural, estimulam um modo de vida cada vez mais conectado a uma produção comercial e de serviços, ou seja, cada vez menos rural. Ainda em Freyre (1985), destaca-se que tal diferenciação de classes estava muito conectada ao meio natural: “No Recife os contratos de espaço não precisaram das diferenças de nível. Impuseram-se de outro modo: pelo contraste entre o solo preciosamente enxuto e o desprezivelmente alagado, onde se foram estendendo as aldeias de mucambos ou casas de palha.” (FREYRE, 1985, p. 234)

Com ela, a necessidade de se planejar melhor a expansão urbana e garantir uma ordem hegemônica em um processo tão intenso como foi a migração. De 1932 em diante observa-se uma descontinuidade do tecido urbano do Recife, com a existência de vazios entre o núcleo tradicional, novos espaços de habitação urbanas e toda uma gama de interesses econômicos e sociais existentes nesse processo.

Assim, nessa cidade explodida, vemos a intensificação dos morros já ocupados ao Sul, em Alto do Pinho e Morro da Conceição. Observamos também um espraiamento de todas as frações de classe social, inclusive as mais abastadas, que migram para Boa Viagem na década

de 1940, bairro que permaneceu bom tempo como área de veraneio ou segunda residência. Essa migração facilitada e planejada já no Governo Sérgio Loreto, com a construção da Av. Beira Mar, em 1922.

Em 1922, Sérgio Loreto assumiu o governo, priorizando a modernidade almejada pelos recifenses e a higienização da cidade. Tais medidas resultaram, dentre outras, na urbanização da Campina do Derby e na construção da Avenida Beira Mar, atual Boa Viagem, que foi considerada, por muitos, como um marco da modernidade na cidade. (PONTUAL, 2015, p. 102)

Junto a isso, na área central da cidade, tem-se a instalação de diversos fixos modernizadores, sistemas de objetos que passam a compor a estrutura da cidade, como a chegada da energia elétrica em 1914, o que posteriormente possibilitou a substituição dos bondes puxados a burro pelo bonde elétrico.

Em relação ao início do século XX e 1932, Livia Miranda declara:

As áreas centrais começam a se expandir aumentando a mancha urbana. Diversas intervenções foram importantes nesse período para a articulação das áreas centrais como os núcleos periféricos: i) em 1914, o sistema de transporte coletivo de bondes de burro foi substituído por bondes de tração elétrica; e ii) a modernização, calçamento e retificação do traçado de antigos largos e praças suburbanos. Uma parcela da elite local aos poucos migrava para o subúrbio em busca das amenidades locais, o que contribuiu para consolidação e ampliação de alguns núcleos periféricos, em um processo de interligação com o núcleo central [...]. A habitação, nesse momento e em âmbito nacional, começa a se converter em um objeto privilegiado de atuação de diversos agentes, capital industrial, construtores e Estado, a partir de vilas operárias. Contando com incentivos do Estado, algumas Vilas Operárias foram construídas no entorno das áreas centrais do Recife, como as Vilas da Macaxeira e da Torre. Nesse contexto ainda, foi criada, a Fundação da Casa Operário, 1924, que constrói quatro vilas de aluguel. (MIRANDA, 2008, p. 57).

Esse conjunto de objetos, bondes, calçamentos, construção de vilas operárias, reformas de ruas da área central, a exemplo da Avenida Dez de Novembro, em 1938, onde ocorreu a retirada de muitos mocambos, atrelados à concentração de terras no campo o que ampliou a migração para as cidades -, ocasionou uma ocupação urbana espalhada, caracterizando a passagem da cidade tradicional para a cidade modernizada.

Esse processo histórico no espaço urbano gera rugosidades espaciais em relação às tipologias habitacionais. É nesse período que áreas mais nobres e de maior valor social começam a ser definidas, faltando apenas a habitação vertical, um elemento “moderno” ainda não efetivamente incorporado à estrutura da cidade do Recife e aceito pelas camadas dirigentes da cidade. É no início da década de 1940, que as construções verticais, voltadas num primeiro

momento para o comércio e setores administrativos, surgem no centro da cidade como verdadeiros elementos modernos na paisagem da época, como coloca Pontual (2015):

Teve como marco inicial a conclusão da construção da Avenida 10 de Novembro (atual Avenida Guararapes) na área central da cidade, executada como parte da reforma urbana iniciada na década anterior. Esta alameda se tornou o cartão-postal da cidade, o novo centro de negócios urbanos, ocupada por uma série de arranha-céus modernos destinados a escritórios, bancos, correios, cinemas, institutos de aposentadorias, atrelados à imagem de cidade moderna a exemplo das cidades norte-americanas das telas do cinema. (PONTUAL, 2015, p. 116, 117).

No entanto, apenas em 1948 verifica-se o primeiro grande edifício vertical na cidade voltado para habitação, o Edifício Capibaribe, projetado na rua da Aurora, atual bairro de Santo Amaro²³. Esse crescimento na oferta serviços e comércio, atrelado a uma forte migração que passa a existir no período, leva também ao crescimento das cidades vizinhas e assim começa a se consolidar a Região Metropolitana do Recife.

O crescimento tanto populacional como da malha urbana da Região Metropolitana do Recife, está nos dias atuais muito condicionada no período atual, ao crescimento do mercado imobiliário e construtivo, o que no passado, como vimos, tinha uma dinâmica muito ligada a economia agrícola, e entre as décadas de 1970 a 1980, tinha-se um crescimento urbano guiado pelo emprego gerado no processo de industrialização²⁴.

Geralmente, representa-se a urbanização como uma consequência da industrialização, fenômeno dominante. A cidade ou a aglomeração (megalópoles) entram, por conseguinte, no exame do processo de industrialização, e o espaço urbano entra no espaço do planejamento geral. [...] A inversão da perspectiva consiste justamente em considerar a industrialização como uma etapa da urbanização, como um momento, um intermediário, um instrumento. De maneira que no duplo processo (industrialização-urbanização) o segundo torna-se dominante após um período no qual o primeiro prevalecia. (LEFEBVRE, 2008, p. 126).

Com isso, a metrópole cresce e guia seu crescimento, não mais por uma dinâmica rural, como no passado, dominada por uma elite conectada a plantação de Cana de Açúcar e não mais por espaços industriais e vilas operárias construídas no início do século XX, passa assim cada vez mais a um crescimento conectado ao marketing urbano, e o crescimento do setores conectada a indústria petrolífera e a expansão do porto de Suap. O crescimento exponencial da

²³ Informação retirada de Pontual (2015, p. 120).

²⁴ Segundo dados da pesquisa intitulada: **Economia de Pernambuco: transformações recentes e perspectivas no contexto regional globalizado**. O Crescimento do PIB no setor de serviços foi de 8,4 entre 1970-1980 e de 10,7 na indústria. O setor industrial cai no período seguinte para 1,9 entre 1980-1990 e o de serviços caiu para 4,4 no período seguinte, mas, no entanto, consolidou um crescimento que chegou ao dobro do setor da indústria.

atual região metropolitana do Recife pode ser constatado na tabela 3, que vai da década de 1970 até os dias atuais.

Tabela 3 - Taxa geométrica de crescimento anual – TGCA populacional dos municípios da Região Metropolitana do Recife

Município	Anos						TGCA				
	1970	1980	1991	2000	2010	2017*	1980	1991	2000	2010	2017
Abreu e Lima (PE)	77.035	89.039	94.429	99.364	-	-	1,62	0,59	0,73
Araçoiaba (PE)	15.108	18.156	20.268	-	-		1,86	1,58
Cabo de Santo Agostinho (PE)	75.829	104.155	127.036	152.977	185.025	204.653	3,22	1,82	2,08	1,92	1,45
Camaragibe (PE)	99.407	128.702	144.466	156.361	-	-	2,91	1,16	1,14
Igarassu (PE)	55.079	73.254	79.837	82.277	102.021	115.398	2,89	0,78	0,33	2,17	1,78
Ipojuca (PE)	35.851	39.452	45.424	59.281	80.637	94.533	0,96	1,29	3	3,13	2,30
Ilha de Itamaracá (PE)	7.117	8.254	11.606	15.858	21.884	25.789	1,40	3,15	3,53	3,27	2,37
Itapissuma (PE)	16.408	20.116	23.769	26.338	-	-	2,29	1,68	1,48
Jaboatão dos Guararapes (PE)	200.975	330.416	487.119	581.556	644.620	695.956	5,10	3,59	1,99	0,77	1,10
Moreno (PE)	31.204	34.943	39.132	49.205	56.696	62.119	1,14	1,04	2,57	1,43	1,31
Olinda (PE)	196.342	282.207	341.394	367.902	377.779	390.771	3,69	1,75	0,83	0,27	0,48
Paulista (PE)	70.059	165.743	211.491	262.237	300.466	328.353	8,99	2,24	2,42	1,37	1,28
Recife (PE)	1.060.701	1.203.887	1.298.229	1.422.905	1.537.704	1.633.697	1,27	0,69	1,02	0,78	0,87
São Lourenço da Mata (PE)	94.016	144.142	85.861	90.402	102.895	112.099	4,37	-4,60	0,57	1,30	1,23

Fonte: IBGE - Censo Demográfico/ SIDRA, tabela 202 * Dados estimados pelo IBGE para 2017

Durante o período exposto na tabela 3, Recife apresentou crescimento populacional geralmente menor que os municípios do seu entorno. Na década de 1970, a população de Paulista, por exemplo, teve um exponencial crescimento de 8,99, enquanto Recife, para o mesmo período, apresentou 1,27, embora com a maior população, maior número de órgãos públicos e também estabelecimentos de comércio e serviços. Como já declarado por Santos (2009), as grandes cidades continuam com aumento populacional, no entanto, esse crescimento é menor que nas cidades intermediárias. Aos poucos, tem-se a consolidação da metrópole que está atrelada à explosão do núcleo da metrópole cidade do Recife. A metrópole se diferencia já que:

O que distingue esta nova forma das precedentes não é só seu tamanho (que é a consequência da sua estrutura interna) mas também a difusão no espaço das atividades, das funções e dos grupos, e sua interdependência segundo uma dinâmica social amplamente independente da ligação geográfica. (CASTELLS, 1983, p. 29)

As cidades passam a ser guiadas por uma dinâmica metropolitana na qual estão inseridas, como mostra a Tabela 3. Com poucas exceções, os municípios pertencentes à Região Metropolitana do Recife apresentam taxas de crescimento semelhantes para o período entre 2010 - 2017, entre 1,10 e 1,78. Apenas, Recife, Abreu e Lima e Olinda passam a ter um crescimento anual abaixo de 1 para esse período. Já Ipojuca e Ilha de Itamaracá mantêm fortes taxas de crescimento anual, acima de 2.

Lyra e Vasconcelos (2015) cita os principais elementos de atração populacional atual em diversos espaços da RMR, como dito, o forte crescimento populacional de alguns municípios da Região Metropolitana de Recife (RMR) está atrelado ao Complexo Industrial Portuário de Suap (CIPS), como é o caso de Ipojuca, com um crescimento anual de 3,13 entre 2000 e 2010, e Cabo de Santo Agostinho com 1,92 para o mesmo período. Igarassu, devido ao pólo farmacológico, teve uma atração populacional e computou uma TGCA de 2,17 entre 2000 e 2010. Por fim, a Ilha de Itamaracá, com grande potencial turístico, por ser uma região de belas praias, como também em parte, à atração que o presídio instalado no município gera nas famílias com parentes presos, mantém forte crescimento populacional, de 3,27 ao ano entre 2000 e 2010, decrescendo para 2,37 entre 2010 e 2017; São Lourenço da Mata passa de uma TGCA de 0,57 entre 1991 e 2000 para 1,30 entre 2000 e 2010 com o início das obras da Arena Pernambuco.

No último período da análise, entre 2010 e 2017, apenas Recife, Olinda e Jaboatão indicaram crescimento na TGCA em relação aos períodos anteriores. Embora os três estejam entre as menores taxas de crescimento, são os que possuem uma dinâmica mais forte de serviços e uma maior interação com o núcleo Recife.

A importância histórica do Recife para a economia regional e, em alguma medida, nacional, faz com que o crescimento comercial e populacional concentre esses elementos em um pequeno espaço, fazendo surgir o que caracterizamos hoje como a metrópole do Recife. Como argumenta Santos (2008):

O fenômeno metrópole é inseparável do da grande cidade ou da capital de um Estado moderno. A grande cidade tornou-se metrópole quando da revolução do consumo no mundo. Novas necessidades, tanto na escala das relações internacionais como na escala do simples indivíduo, não só aumentaram a dimensão das cidades, mas também provocaram um inchamento e uma diversificação das atividades. (idem, p. 283)

A grande cidade torna-se metrópole a partir do maior fluxo de informações, comércio e pessoas, trazendo importância para muito além dos municípios vizinhos. A depender da influência exercida, tem-se uma metrópole de porte regional ou nacional.

Bitoun e Miranda (2015) definem a RMR como uma metrópole regional incompleta, periférica e desigual. Santos (2008) indica que, a depender do nível de integração das atividades econômicas e sociais, as metrópoles podem adquirir uma completude nacional quando articulam-se com aspectos globais, ou regional, quando sua influência e integração é mais intensa na região que ocupa.

Uma metrópole completa é capaz de responder a amplas necessidades econômicas e sociais com meios segregados por ela própria, tais como a produção de bens de capital ou a elaboração de tecnologias adaptadas às exigências da sociedade econômica nacional. As metrópoles incompletas também se irradiam sobre um vasto espaço, mas só podem exercer a totalidade das funções comparáveis a partir de contribuições externas, vindas justamente, na maior parte dos casos, das metrópoles completas. (SANTOS, 2008, p. 284).

O setor habitacional formal, objeto central desta tese, é um bom exemplo de como a metrópole incompleta do Recife recebe novos empreendimentos habitacionais, alguns atrelados a empresas com sede em São Paulo ou Minas Gerais, que começaram a produzir um padrão de habitação formal facilmente identificado na paisagem atual dos vários municípios da RMR. Tenda, MRV, Queiroz Galvão, são algumas empresas nacionais que, na busca por novos espaços lucrativos, articulam a construção de empreendimentos, intensificando as mudanças nos espaços da RMR.

A região metropolitana do Recife está cada vez mais inserida nessa expansão imobiliária conectada ao capital financeiro de grandes empresas imobiliárias nacionais. Mas que espaços essas empresas ocupam? O quanto essas empresas agem ligadas ao capital financeiro ou ao capital industrial? Elas modificam a estrutura urbana existente? Que modificações sociais e físicas esses “novos” empreendimentos trazem na configuração histórica da habitação do Recife? As respostas a essas perguntas serão dadas no tópico seguinte.

3.2 As formas habitacionais na metrópole modernizada

O Recife atual apresenta-se como uma cidade modernizada, onde elementos concretos e abstratos, antigos e novos, produzem e reconfiguram o espaço urbano.

No capitalismo, essa produção adquire contornos e conteúdos diferenciados dos momentos histórico anteriores, expande-se territorial e socialmente (no sentido de penetrar em todos os lugares do mundo e em toda sociedade) incorporando as atividades do homem, redefinindo-se sob a lógica do processo de valorização do capital. (CARLOS, 2011, p. 64)

Compreender por exemplo, a distribuição de renda na cidade, elemento que constitui parte da estrutura urbana, é também olhar para o passado da urbanização do Recife e de sua Região Metropolitana e entender como aos poucos os processos da urbanização ultrapassam os limites da cidade do Recife. Esse caminho metodológico nos ajuda a compreender o objeto da pesquisa, os conjuntos habitacionais produzidos pelo MCMV para as faixas 2 e 3, e sua consequente urbanização no período atual.

A distribuição das camadas de renda em uma cidade ilustrada no Mapa 3, embora por si só seja um dado limitador para compreensão das relações espaciais, reflete uma estrutura social antigas e algumas pontualmente novas, ou seja, que estabeleceram as áreas valorizadas por processos antigos, anteriores à cidade modernizada, e atuais, vinculados aos processos industriais e, mais recentemente, financeiros.

Souza (2008) traz um estudo de dados censitários das áreas pobres do Recife e divide esse estudo em três áreas de vulnerabilidade e pobreza evidentes no espaço urbano: os morros da zona norte, morros da zona sul e o Bairro de Brasília Teimosa, parte baixa da cidade localizado na continuidade da orla do Pina.

Ao relacionar o sítio geográfico com a distribuição de renda, verifica-se uma semelhança das áreas de pobreza com as áreas alagadiças ou áreas mais altas na declividade. Essas três áreas aparecem no mapa 3 da distribuição de renda média dos chefes de família, na concentração de tons em vermelho. Observa-se que o bairro de Brasília Teimosa é o único tom de vermelho na área sul da orla.

Em tons mais claros, de laranja estão as rendas mais baixas do Recife, de até 3 salários mínimos, correspondentes a 1.237 setores ou 67,45% do total dos setores. Em outro extremo, em tons avermelhados, as áreas de mais alta renda, que variam no mapa em classes superiores a 5 salários, com 365 setores ou 19,9% dos setores considerados de alta renda ou alta média renda em uma análise comparativa entre os setores. Além desses, há ainda os setores médios, de 3 até 5 salários, que somam 232 setores ou 12,65%. A consolidação dessas frações de classe de renda dos chefes de família do Recife apresenta vestígios diretos do processo de ocupação com o sítio antigo do Recife.

A cidade do Recife é caracterizada como uma metrópole adensada, cortada por importantes rios, o Capibaribe e o Beberibe. Esses caminhos fluviais influenciaram a expansão

e a estruturação da cidade e continuam a ter grande relevância para entender a construção morfológica do Recife. Nesse contexto, os espaços planos e secos habilitados para construção ficam cada vez mais restritos ao centro e em suas proximidades, encurtando a distância entre as habitações voltadas para uma classe média (mais de três salários) e a maioria da população que não ultrapassa um salário. “Na verdade, pode-se mesmo afirmar que é muito difícil traçar sobre este tecido um círculo imaginário de 1 quilômetro de raio que não contenha nenhuma porção de favela em seu interior” (SOUSA, 2003, p. 27).

A elite do século XIX começa a seguir a expansão margeando o rio Capibaribe e tal característica se mantém atualmente. Villaça destaca:

Ao longo do Capibaribe as burguesias se consolidaram até a década de 1960. Nessa época, ocorreu tardiamente no Recife, a valorização das praias para fins residenciais e o eixo de expansão das residências burguesas começou a se deslocar para Boa Viagem. Como esse desvio é relativamente recente – começou a ocorrer há apenas três décadas -, Recife apresenta hoje duas áreas de concentração de alta renda: uma a Oeste (Capibaribe) e outra ao sul (Boa Viagem-Jaboatão). (VILLAÇA, 2001, p. 133)

O Capibaribe era tão importante que até início do século XIX as casas da elite, muitas ligadas ao capital agrário, se instalaram ao longo do rio com suas fachadas voltadas para as águas e não para as estradas, (SOUTO MAIOR, 1992), sendo o rio o principal caminho para circulação de mercadorias e pessoas nessa área da cidade.

A importância dos rios para Recife é inegável, mas deve-se notar como esse elemento natural reflete, de maneira tão nítida, as áreas de concentração de renda (ver Mapa 3) e como a valorização mantém os preços dessas áreas os mais elevados da cidade do Recife, de maneira que a análise do processo histórico mostra poucas mudanças espaciais em relação às áreas consideradas mais valorizadas e apropriadas pelas camadas de maior renda na cidade do Recife. Segundo Castells:

A moradia é um mundo de signos, um mundo carregado de pulsões e de frustrações, e a composição de seus símbolos é expressão da inserção social e da evolução psicológica de seus habitantes. No entanto, ela é um quadro pré-construído, produto de um processo sócio-econômico geral e sua ocupação ocorre conforme as leis da distribuição social. (Assim, todas as pesquisas sobre a mobilidade residencial mostram a quase ausência de “escolhas” social: os movimentos ocorrem em função das necessidades da família, evidentemente segundo o tamanho, e a ocasião das possibilidades financeiras, reguladas pelo ritmo da vida profissional). (CASTELLS, 1983, p. 209)

No mapa 3 podemos ver que os vestígios dessa ocupação se materializaram de tal forma que até os dias atuais as camadas de maior renda²⁵ ocupam e buscam ocupar os bairros que margeiam o rio Capibaribe, o que se reflete nos dados de valorização dos preços dos imóveis. Os rios, de certo modo, delimitavam e guiavam o processo de ocupação e diferenciação das camadas de renda da cidade. Em relação aos anos de 1930, Barreto (1994, p. 66) declara: “Na Boa Vista, a densidade maior se localizava nas imediações do Capibaribe, direcionando-se para o Derby, Cabanga, Ilha do Leite, Coelho, Graças, Aflitos, Espinheiro, Santo Amaro, Encruzilhada, Hipódromo, Campo Grande.” .

Hoje essa área passa por intenso processo de verticalização, o que deixou poucos vestígios dos casarões que remetem àquela época. No entanto, o valor simbólico e econômico dessas áreas se mantém, a exemplo dos bairros Jaqueira, Rosarinho e Casa Amarela, identificados como os de maior preço em relação ao metro quadrado das áreas construídas. A lei dos doze bairros ajudou nesse processo de manutenção do valor histórico de parte dessa área.

Com isso, enxergamos dois eixos claros de investimento imobiliários: um mais tradicional, ao longo do Rio Capibaribe (eixo Oeste) e outro no sentido de Boa Viagem (eixo Sul), cuja ocupação se deu de maneira mais relevante ao longo dos anos de 1970. Para Leal, Brito e Leão Júnior (2009), a verticalização mais intensa no Recife ocorre a partir da década de 1990, e se intensifica justamente nesses eixos.

Villaça (2001), em seu estudo de longo período sobre as metrópoles brasileiras, afirma que Recife foi a única cidade estudada por ele que apresenta uma similaridade forte entre dois eixos de expansão das elites²⁶. O autor acrescenta que todas as outras metrópoles estudadas, claramente apresentavam um único eixo de grandes investimentos e de expansão. Mas, para ele, ao longo dos anos se verificaria que Boa Viagem é um eixo que viria a se consolidar. Em sua formulação teórica, defende, assim, que os investimentos urbanos seguiram um único eixo de valorização, o que ocasionou uma estagnação nas outras direções de valorização. No entanto, para o Recife, é onde tal formulação encontrou maiores especificidades.

As estruturas intra-urbanas de nossas metrópoles encontram-se em diferentes estágios de um mesmo percurso histórico. Esse movimento só será captado se juntarmos a geografia e a história, tal como estamos tentando fazer aqui. Raciocinando dessa forma, compreende-se melhor uma suposta e eventual exceção – como a do Recife, que tem duas áreas de grande concentração de alta renda. [...]. Os interesses das classes em questão levam a uma única área

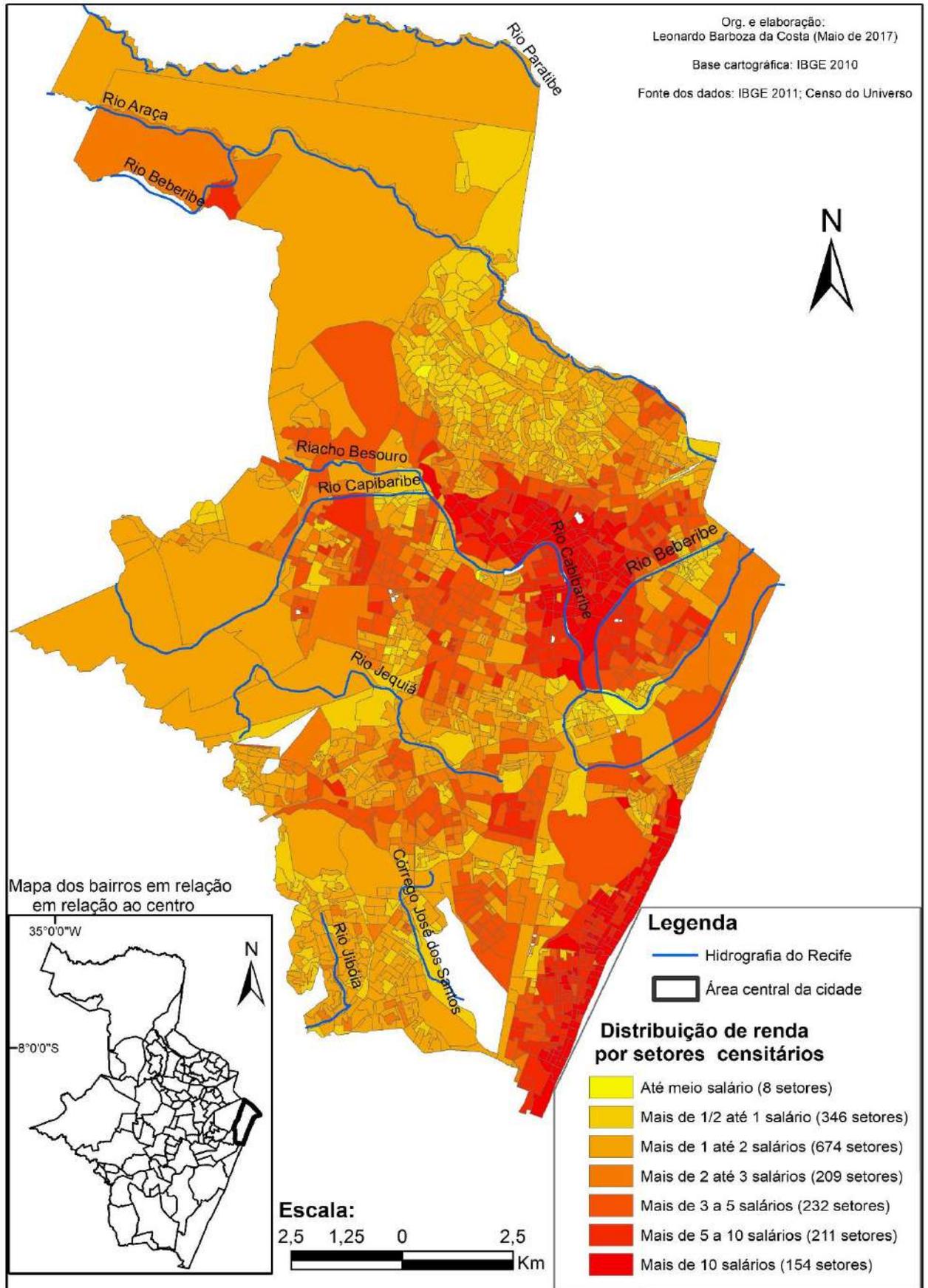
²⁵ As cores dos mapas foram propositalmente escolhidas, para dar destaque a duas situações, a das áreas mais pobres com vermelho mais forte e as das áreas mais ricas em termos de renda do chefe de família em amarelo mais escuro.

²⁶ Villaça chama de Elite ou Burguesia os chefes de família com renda superior a 20 salários mínimos.

geral de sua segregação, e isso vem ocorrendo há cem anos em nossas metrópoles. As mesmas forças que atuam sobre a estruturação das demais metrópoles atuam também sobre o Recife: a tendência a ter apenas uma área de segregação das burguesias, e isso vem ocorrendo há cem anos em nossas metrópoles. [...] Captando-se o movimento, verifica-se que uma das áreas de grande concentração das burguesias está em declínio enquanto tal – proximidades do Capibaribe – e a outra – Boa Viagem – está em ascensão. O Recife enquadra-se, assim, na tendência das demais metrópoles. (VILLAÇA, 2001, p. 133)

Esses dois grandes eixos de valorização, ficam muito nítidos no mapa 3, chama atenção a continuidade da mancha em tons avermelhados, indicando realmente, eixos de um processo de valorização que é econômica, com a concentração de camadas de alta renda, e também, social.

Mapa 3 - Distribuição das classes de renda no Recife de 2010 por setor censitário



Fonte: Elaboração do autor, com dados do Censo demográfico – IBGE 2010.

A análise de Villaça está correta, mas os dados aqui apresentados colocam ressalvas. Nos últimos anos, o Bairro de Boa Viagem foi o que recebeu os maiores investimentos do mercado formal, e tem como um dos grandes atrativos a própria praia de Boa Viagem. No entanto, não se verifica um declínio de outros eixos, mas sim uma disputa para manutenção da sua valorização com a abertura de parques (como o Jaqueira) e a construção do Plaza Shopping na década de 1980 em Casa Forte, o que ainda mantém os preços dos terrenos e apartamento em patamar elevado, como veremos no capítulo 3. Embora o mercado tente gerar um marketing imobiliário para Boa Viagem, elementos culturais e tradicionais do Recife mantêm parte das margens do Capibaribe como área considerada atrativa para o consumidor de alta renda.

A distribuição de renda na metrópole do Recife também revela como as camadas de mais alta renda, de uma maneira geral, estão concentradas no núcleo Recife. Nos outros municípios da RMR são poucos setores censitários com média de renda acima de 5 salários por chefe de família. Como pode ser visualizado no Mapa 4 que segue, os empreendimentos relacionados ao objeto de estudo dessa tese, apresentados pelos pontos verdes no mapa, são os grandes empreendimentos das faixas 2 e 3 do programa MCMV, todos acima de 50 unidades de apartamentos.

No mapa 4, a cor amarela mais forte indica as áreas com setores censitários com média de renda de chefe de família acima de 10 salários. Observa-se que apenas os bairros Aldeia dos Camarás, no município de Camaragibe, e as diversas áreas litorâneas, como Olinda, Paulista para o Norte e Jaboatão dos Guararapes para o sul, apresentam setores indicativos de concentração de alta renda. Deve-se levar em consideração que alguns setores podem apresentar níveis de desigualdade interna muito grande, o que prejudica a análise espacial aqui realizada.

No entanto, são poucos setores de alta renda que se sobrepõem aos limites do núcleo metropolitano do Recife. Esse aspecto tem grande importância na análise, pois de uma maneira geral, com o processo de valorização de terras e o aumento da construção civil de 2010 até 2015, Recife tornou-se uma cidade com um preço habitacional realmente elevado. Aliado a isso, existe a escassez de terrenos vagos em certos bairros do Recife, questão alegada por vários corretores imobiliários entrevistados²⁷.

²⁷ Foram aplicados questionários com sete representantes de imobiliárias com atuação no MCMV nas faixas 1,5, 2 e 3, em que alguns permitiram a gravação outros, foram tiveram a entrevista registrada apenas em papel.

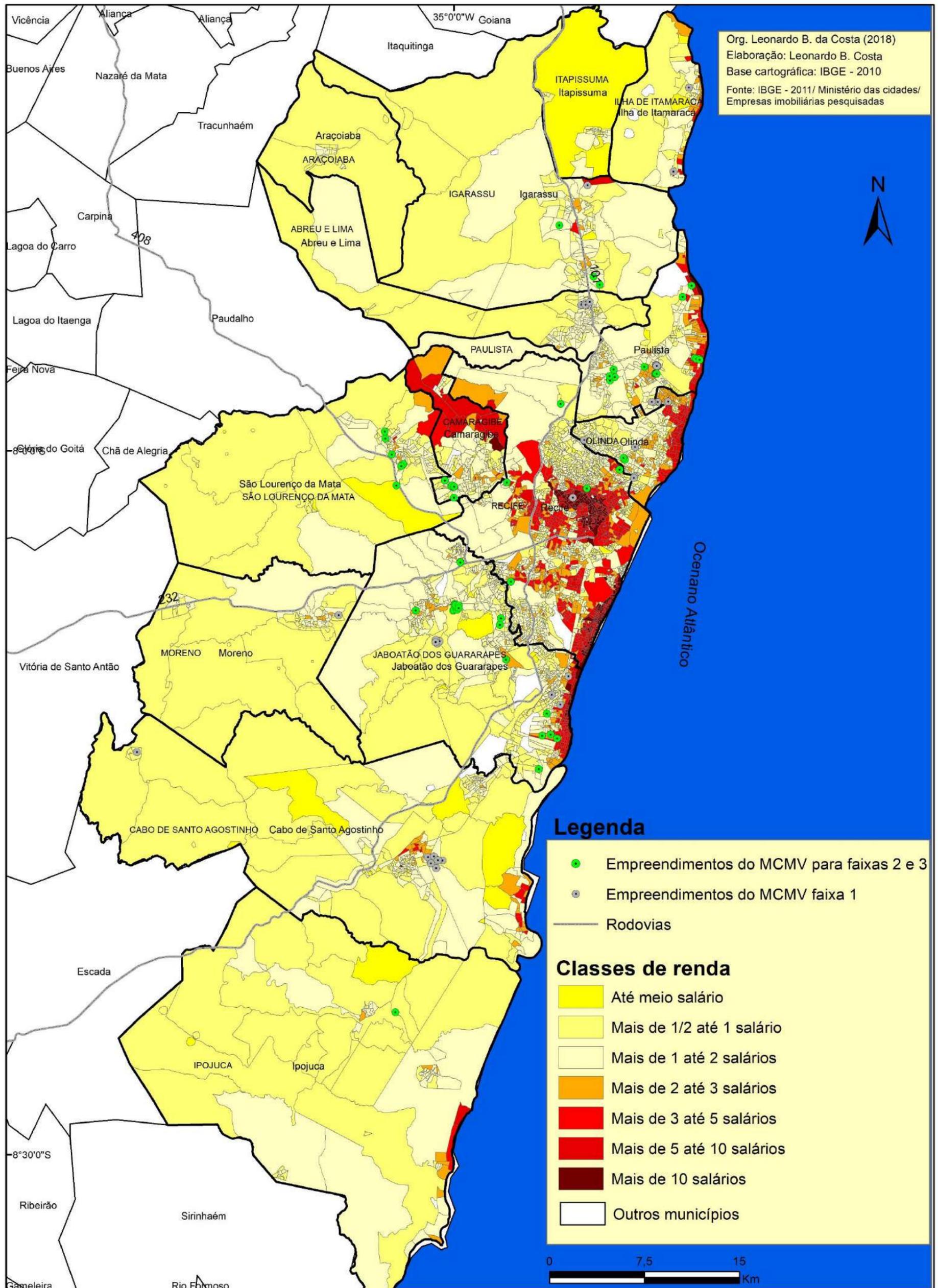
No mapa 4, comparamos a distribuição de renda dos chefes de família por setores censitários com os empreendimentos do MCMV. É mostrado como a dinâmica imobiliária conectada a esse setor tem maior espriamento ao redor do núcleo da metrópole do Recife.

Até o momento, temos dentro da cidade do Recife apenas um empreendimento da faixa 1, o conjunto Lermos Torres, localizado na divisa do bairro de Parnamirim com Casa Forte e indicado por pontos cinza no mapa. Identifica-se poucos empreendimentos da faixa 2 e 3 dentro do Recife, e os que estão possuem a modalidade vertical. Os demais empreendimentos costumam se localizar em áreas pouco valorizadas, mas que estão próximas de paradas de ônibus, possuem alguma infraestrutura, estando por vezes próximas dos empreendimentos da faixa 1.

A partir da comparação do mapa 4, com o mapa 5 da altimetria do Recife, temos: ao sul os bairros de Jordão, Coqueiral, Barro e Cohab e à sudoeste o Curado como áreas de perfil altimétrico entre 60 e 120 metros e com declividade maior que 10%, que é alta em relação ao restante da cidade.

Ao relacionar os empreendimentos com o percurso dos rios pelos interflúvios, constata-se uma grande concentração desses empreendimentos ao longo do rio Paratibe em Paulista, do Capibaribe em São Lourenço da Mata, como também às margens de afluentes do Rio Jaboatão, no município de Jaboatão dos Guararapes. Alguns empreendimentos, inclusive, trazem tal aspecto da proximidade dessas águas, mesmo que possuam algum nível de poluição, como elemento de valorização da natureza em relação à localização do empreendimento.

Mapa 4 - Localização dos empreendimentos do PMCMV em relação as classes de renda na RMR



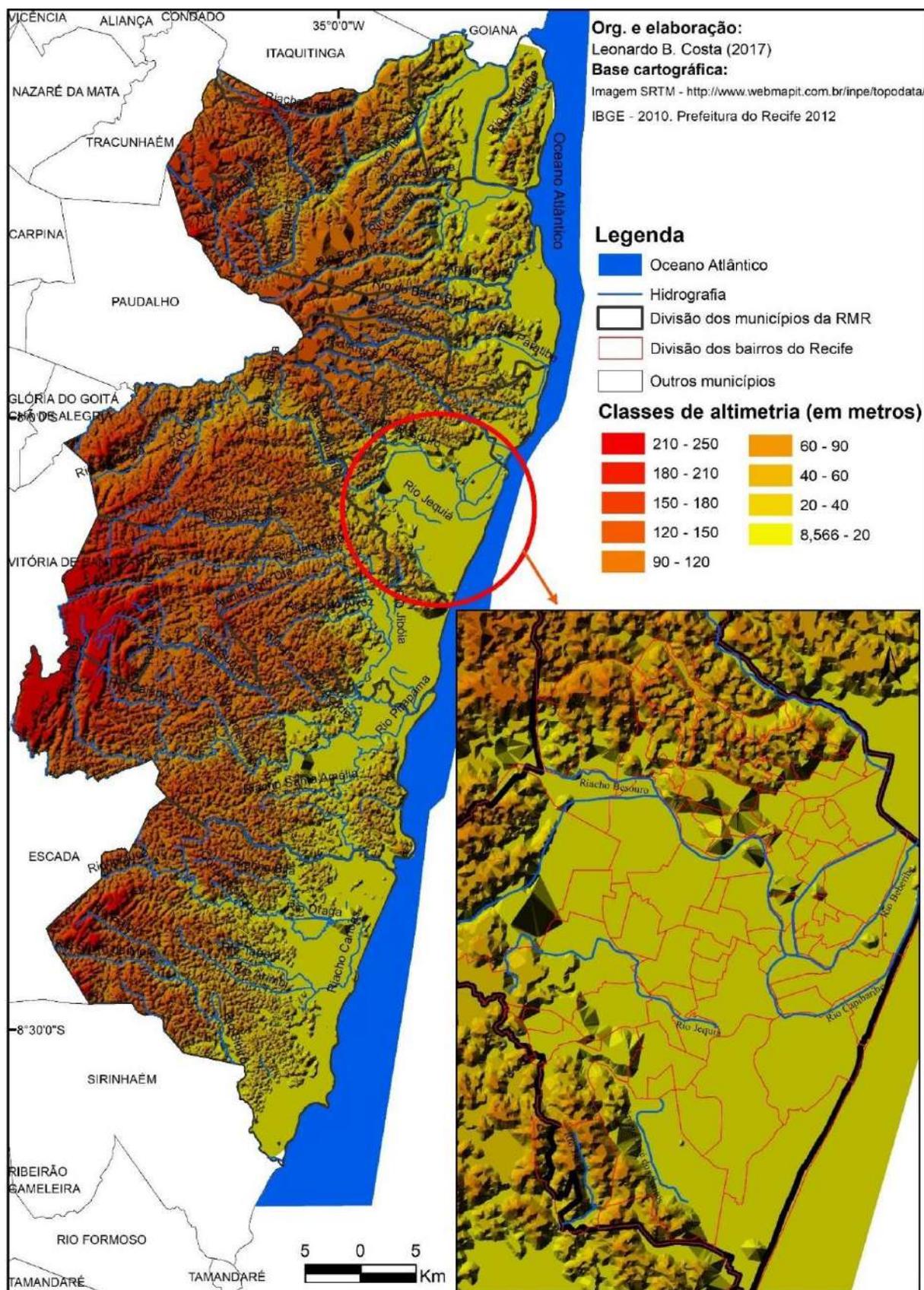
No geral, a espacialização dos empreendimentos identificados do PMCMV tem dois aspectos: um de grande dispersão pelos municípios da RMR, e outro de proximidade dos diversos empreendimentos numa mesma área de um determinado município. A título de exemplo, destaca-se ao sul de Camaragibe, ao longo da BR 408, empreendimentos da Carrilho construtora, Tenda e Lira empreendimento; em Jaboatão, ao longo da BR 232 e nas faixas litorâneas em setores de menor renda, principalmente com empreendimentos da MRV; e em Paulista, em áreas próximas ao shopping North Way, existe uma aproximação também, entre o tempo de lançamento desses empreendimentos para cada eixo.

Quanto à sobreposição da renda dos chefes de família e à localização das habitações, os empreendimentos das faixas 2 e 3 que se destinam a rendas maiores que 3 salários estão em setores abaixo dessa faixa e localizam-se em maioria em setores de 1 até 2 salários mínimos. Deve-se levar em conta que esses dados são apenas para a renda dos chefes de família. Já os empreendimentos da faixa 1 costumam se localizar em setores entre meio e um salário. Os setores em vermelho escuro indicam as áreas de pior renda e não apresentam empreendimentos do PMCMV.

Na parte Norte-Noroeste, tem-se os morros com perfil altimétrico elevado (entre 40 e 90 metros). Essa área parece conformar uma espécie de muro natural, entre bairros de maior renda e as áreas de maior vulnerabilidade e menor renda do Recife. Na divisa dessas áreas encontra-se bairros como Água Fria, Bomba do Hemetério, Mangabeira, Alto José do Pinho, Morro da Conceição, Nova Descoberta, Vasco da Gama, Dois Irmãos e Sítio dos Pintos. E de outra parte, na divisa desses bairros, tem-se Tamarineira, Casa Amarela, Monteiro e Caxanga como áreas de menor declividade e maior valorização²⁸ dos terrenos e apartamentos. Essa visão é também destacada pela Avenida Norte, como pode-se visualizar no mapa 5 da declividade do Recife.

²⁸ Tal aspecto de valorização dessas áreas será verificado no capítulo seguinte.

Mapa 5 - Sítio urbano da Região Metropolitana do Recife: A altimetria em relação a divisão de bairros



Fonte: Elaboração do autor com curvas de nível retiradas de imagem SRTM do Inpe

Ao retomar a questão do sítio e seu processo de expansão da metrópole, Sousa (2003) destaca essa área de morros de Casa Amarela e Beberibe como a área do Recife com a maior concentração de casas em situação de vulnerabilidade, e estimou que para o período de 1980 mais de 400.000 pessoas moravam nesses morros. “É nas colinas que circundam a planície de Recife-Olinda, argilosas e de altitude variando geralmente entre 50 e 100 metros, que está localizada a maior parte do tecido urbano espontâneo do Recife” (SOUSA, 2003, p. 29).

A divisão e proximidade entre áreas pobres e ricas pode ser explicada pelo processo de ocupação do Recife e pela renda diferencial I (relacionada com elementos do sítio natural), que favorece a extração da mais valia em áreas planas por possuir menores gastos com a construtibilidade. Com isso, as áreas de maior declividade e menor potencial construtivo são mais baratas e mais suscetíveis à ocupação pelas frações de classe que não puderam pagar pelos elevados custos da formalidade da habitação.

Ainda em relação aos morros do setor Norte e Noroeste, Sousa declara:

Como essas colinas eram mais difíceis de urbanizar que a planície adjacente, e eram geralmente consideradas, pelo poder público, impróprias à ocupação residencial convencional, elas foram, ao longo do século XX, deixadas de lado pelo urbanismo das classes privilegiadas e, em decorrência disto, passaram a constituir um meio propício à urbanização espontânea que os pobres têm sido forçados a efetuar. No passado, alguns dos proprietários de glebas ali situadas tinham, eles próprios, por razões econômicas, interesse em tal forma de ocupação, e dividiam ilegalmente suas terras, que pouco interessavam aos construtores, em parcelas minúsculas, para serem vendidas ou alugadas às populações carentes, em desrespeito às normas jurídicas e urbanísticas. (SOUSA, 2003, p. 29).

O autor identifica praticamente uma nova modalidade da renda urbana, um arrendatário do urbano, já que o indivíduo pagava um aluguel pela terra e construía ele mesmo sua habitação. Tal prática foi extinta ao longo dos anos, transformada em uma renda de propriedade ou renda absoluta da terra urbana. Embora chame de urbanização espontânea, o autor deixa claras as intenções e estratégias dos donos de terra e mesmo do Estado que “fechou olhos” ao processo de formação de favelas nessa parte da cidade, sem buscar destinar uma maior infraestrutura e regularidade à área. Ele explica, portanto, que esse processo nada tem de tão espontâneo.

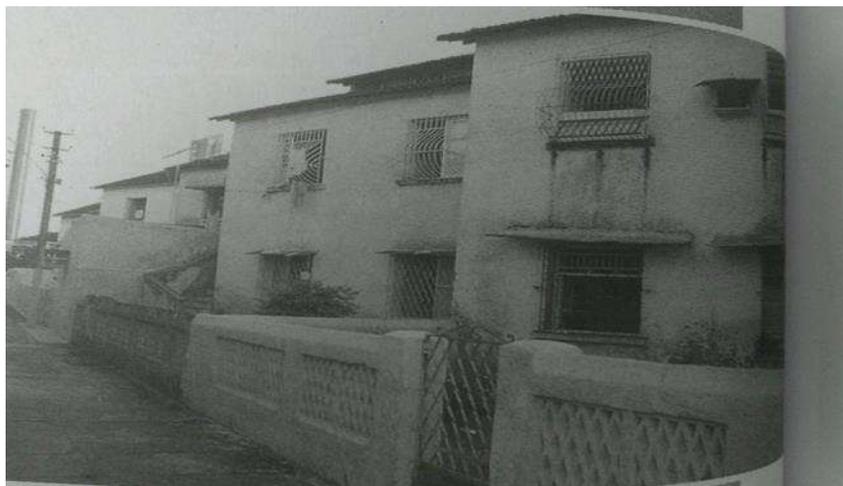
Embora não mencionada, a renda diferencial da terra, que no processo urbano está conectada com a produção da habitação, aparece como importante elemento, pois os construtores não buscavam essas áreas, e isso não gerava entre eles uma concorrência por tais espaços de difícil construtibilidade, pois terras pouco interessantes para edificação também são terras de pouco valor econômico. Assim, para compreender o processo de urbanização atual da

metrópole, que hoje encontra-se significativamente atrelado ao PMCMV, voltamos à história da habitação social do Recife.

A partir de 1937, no Governo Vargas, a habitação deixa de ser uma questão de mercado e torna-se uma preocupação social. Os Institutos de Aposentadoria e Pensão (IAPs) que se utilizavam dos fundos das suas respectivas Caixas de Aposentadorias e Pensões (CAPs), junto à fundação casa popular, conformavam a produção financiada pelo Estado no período anterior ao governo Militar.

Em relação à relevância desse período para provisão da moradia no Brasil, Bonduki (2011, p.127) afirma: “num período de 27 anos, entre 1937 e 1964, excluindo-se os financiamentos de classe média, os IAPs e a FCP²⁹ produziram cerca de 143 mil unidades habitacionais, uma média de 5,3 mil por ano.”. No Recife, o maior foi o Conjunto Areias, com 1.450 unidades. A Figura 3 abaixo mostra um conjunto construído aos moldes dos IAPs em Recife no bairro Casa Amarela com um total de 486 unidades.

Figura 3 - Conjunto Cidade Jardim dos Comerciários no Recife



Fonte: Bonduki (2011, p. 204)

Nesse período, o Estado entra com mais vigor na provisão da habitação, porém não priorizou tais habitações aos interesses da população mais pobre, “excluindo o trabalhador rural, o Estado também deixou de lado os trabalhadores informais urbanos, que permaneceram sem direitos sociais” (BONDUKI, 2011, p. 111), e sim para viabilizar a aquisição da casa própria principalmente para funcionários públicos e outros importantes segmentos classistas subordinados ao Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio (MTIC). Assim, os fundos de

²⁹

Fundação Casa Popular.

pensão de cada entidade de classe, comerciários, bancários, servidores públicos de maneira geral, são utilizados para financiar habitação tanto para aluguel como para venda.

A tese de Almeida (2012), preocupou-se em detalhar os principais empreendimentos construídos com o auxílio dos fundos de pensão para capitais do Nordeste e mapear essa produção, na qual Recife está incluída. Escreve a autora:

Com base nos levantamentos documentais realizados nos arquivos do Recife foi possível identificar 49 empreendimentos efetivados direta ou indiretamente pelos IAPs e CAPs na cidade. [...]. Essas realizações somam um montante de 11.895 moradias, a maior parte das quais, construída até o ano de 1964. (ALMEIDA, 2012, p. 164)

Assim, diante das várias entidades classistas identificadas: IAPM (marítimos), IAPB (bancários), IAPC (comerciários), IAPI (industriários), IAPETEC (condutores de veículos e empregados de petróleo) e IAPE (estivadores), com destaque para o IPSEP (Instituto de previdência dos servidores do Estado de Pernambuco) e o IPASE (Instituto de previdência e assistência social do Estado), foi possível a esse grupo de funcionários públicos um acesso mais facilitado à compra da casa própria.

Almeida (2012) aponta a existência de empreendimentos conectados a esses moldes em apenas três cidades de Pernambuco: Caruaru, Recife e Olinda. E destaca os dados do Recife, ajudando a elucidar a espacialização da habitação nesse período, que se dá concomitantemente a outras ações estatais no setor habitacional, como a remoção dos mocambos.

Observa-se uma descontinuidade relevante entre os anos na produção habitacional pelos fundos de pensão, afinal, não se tratava de uma política habitacional ampla, e sim de interesses de cada grupo de trabalhadores, principalmente do funcionalismo público. O objetivo era promover a melhoria de vida e a obtenção da casa própria por parte de cada entidade de classe articulada com seus respectivos fundos de pensão. Além disso, consistia numa estratégia política de controle dessas entidades por parte do Governo Federal.

O Gráfico 3 abaixo apresenta o número de habitações construídas para cada ano no Recife, sendo N/E para ano não especificado, sigla utilizada pela autora quando não conseguiu determinar o ano de construção do conjunto. Em cinco anos bem distintos, a produção das unidades habitacionais se destaca: 1947, 1952, 1960 e ao final do período democrático no Brasil, 1963 e 1964, quando ultrapassa as 1.000 unidades no ano destinadas à habitação.

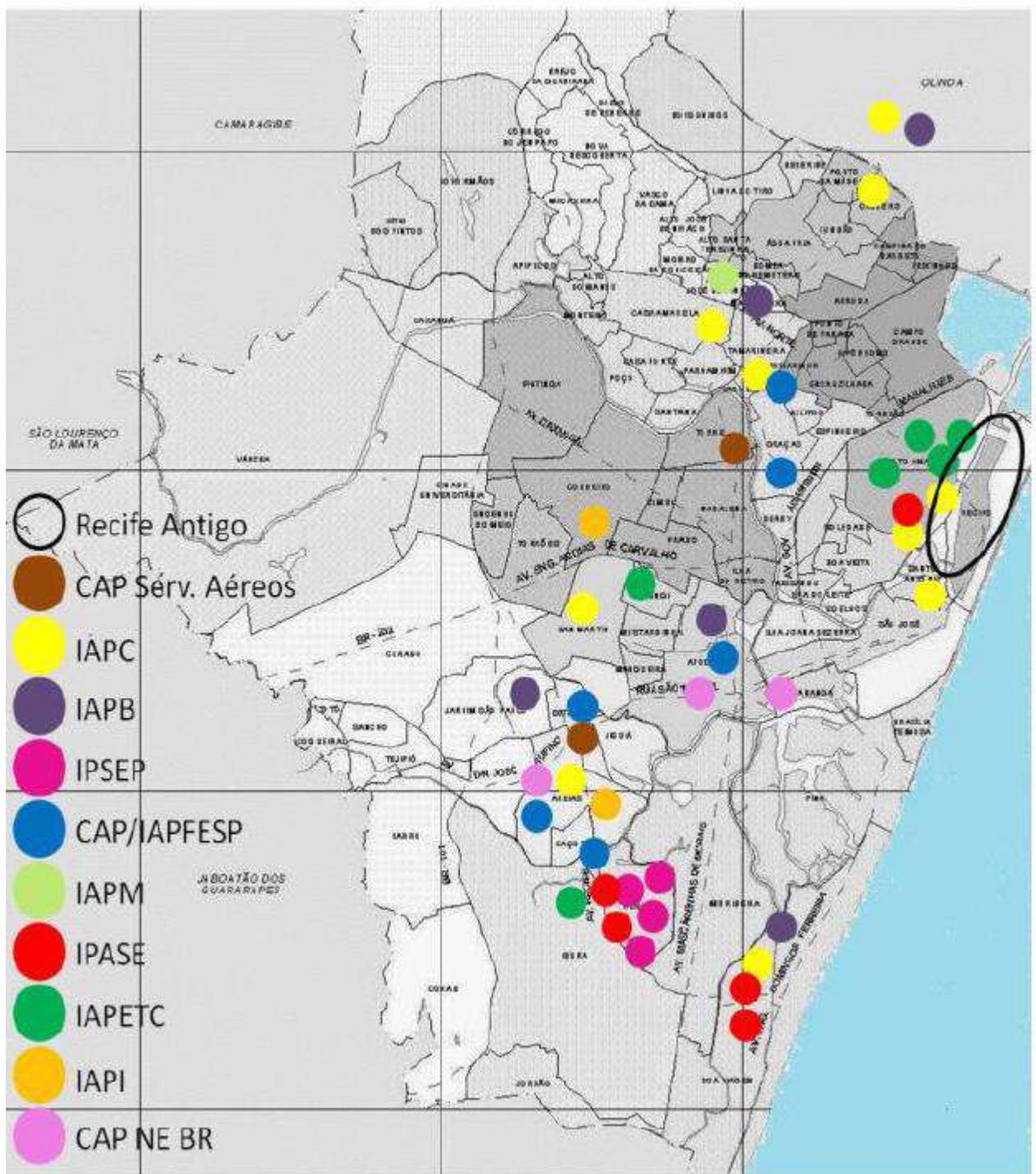
Gráfico 3- Demonstrativo das liberações para construção e/ou financiamento de moradias das CAPs e dos IAPs no Recife



Fonte: Almeida (2012, p. 167).

A tese de Almeida (2012) também espacializou essas unidades para Recife e Olinda, onde observa-se que os empreendimentos desse período já indicavam uma espacialização muito forte para além do centro tradicional ou, como ela nomeia, Recife antigo.

Mapa 6 - Espacialização da produção habitacional das CAPs e dos IAPs em Recife e Olinda



Fonte: ALMEIDA (2012, p. 205).

A espacialização indica uma concentração dos empreendimentos no Eixo Sul, um espraiamento do tecido urbano do Recife, que pôde ser visualizado no mapa 6, apresentado para o período de 1932 e 1951. O mesmo não ocorreu em outras cidades do Nordeste, onde os conjuntos habitacionais construídos no período Vargas tinham relativa continuidade com a malha urbana e estavam muitos próximos ao centro principal em relação à espacialização desses

empreendimentos com o centro tradicional, a exemplo de João Pessoa, Natal, Teresina e São Luís.

Para os empreendimentos construídos pelos IAPs é possível identificar uma distância maior entre as unidades habitacionais construídas e o centro urbano apenas nas metrópoles de Fortaleza e Recife. No entanto, a concentração de empreendimentos longe da área central, como ocorre no Recife, é única³⁰ entre as cidades nordestinas estudadas por Almeida (2012).

Com isso, mais um elemento surge na argumentação de que a cidade do Recife moderniza e ganha novos contornos que claramente vão diferenciá-la da cidade tradicional da década de 1940.

A conexão dos nomes desses empreendimentos com os nomes dos bairros que surgem depois é outro fator que identifica a importância desse processo na estrutura urbana do Recife e deve ser mencionado. A toponímia dos bairros demonstra a importância da construção habitacional pelos IAPs assim como outros bairros relacionados aos engenhos dos séculos XVII ao XIX.

Os conjuntos Casa Amarela (IAPC), Vila do IPSEP e Areias (IAPI), no Recife, e Peixinhos (IAPC) em Olinda. Esses grupos habitacionais foram locados em áreas pouco adensadas entre as décadas de 1940 e 1950, principalmente, e acabaram por originar bairros com sua mesma denominação. (ALMEIDA, 2012, p. 205)

O mesmo se observa para os períodos anteriores a essa expansão, quando os engenhos mais tradicionais acabaram por transferir seus nomes e conformar sua localização para os bairros futuros, a exemplo de: Apipucos, Casa Forte, Monteiro, Poço da Panela e Dois irmãos.

A partir de 1964, com a chegada do período de exceção do governo Militar, tem-se um novo momento da expansão periférica do Recife, com a construção dos conjuntos habitacionais do Banco Nacional de Habitação (BNH). Para o Recife das décadas de 1960 e 1970, identifica-se mais dois processos importantes na estruturação urbana atrelados a esse novo momento da habitação social no Brasil: a verticalização habitacional e uma ocupação mais intensa do Bairro de Boa Viagem.

A COHAB – PE junto a COHAB – Recife, até 1975, construíram 12.000 habitações, das quais 6.700 estavam no Recife e 4.500 em Olinda³¹. Após a fusão das duas COHABs ocorreu uma aceleração na produção habitacional pelo Estado, de “20.000 unidades produzidas

³⁰ Para melhor consulta da espacialização dos CAPs e IAPs nas cidades do Nordeste ver ALMEIDA (2012).

³¹ Dados de Sousa (2003, p. 108).

em 1978 para quase 80.000 em 1987, ou seja, um aumento de perto de 60.000 unidades em apenas nove anos.” (SOUSA, 2003, p.109). Em Recife, foram construídas apenas 12.000 no período de 1965 até 1987.

Com isso, a provisão de moradias construídas junto ao BNH sobrepunha as outras formas de provisão de habitação formal, como declara Souza (2003, p. 111) “Esta produção representou a grande maioria do total das moradias “normais” construídas na aglomeração do Recife no decorrer do período considerado.”. Esses grandes conjuntos habitacionais foram fixados em uma periferia geométrica do Recife e instalados nos municípios vizinhos, aspecto que destacamos no mapa 7, que segue.

Enquanto nos IAPs e CAPs os empreendimentos foram para fora das áreas adensadas do centro da cidade, no período de 1964 a 1986, os empreendimentos se intensificaram para fora da municipalidade do Recife, o que reflete também no crescimento populacional dos municípios vizinhos em relação ao núcleo da região metropolitana do Recife. “Segundo dados censitários, cerca de 85% dos habitantes que migraram do Recife, na década de 1970, se deslocaram para Jaboatão, Olinda e Paulista.” (SOUZA, 2007, p. 118).

Com os conjuntos do Banco Nacional de Habitação, financiados pelo Sistema Financeiro Habitacional, intensifica-se os processos de ocupação em áreas próximas às ocupadas pelo IAPs. Assim, embora haja um espraiamento da malha urbana do Recife, esse processo já foi claramente iniciado no período anterior com o bairro Cohab, por exemplo, conjunto construído pelo BNH, que fica na mesma direção do processo de expansão do bairro (IPSEP).

O mapa 7, a seguir, além de exibir a localização dos conjuntos habitacionais, relaciona-os com a concentração de pessoas por categorias ocupacionais existentes em 1991. Observa-se as áreas em tons mais escuros, representando as categorias de mais altos salários e escolaridade (tempo de estudo), conceituadas como categorias dirigentes; já as áreas mais claras representam menor tempo de estudo, mais baixos salários, como também trabalhadores rurais nas áreas na cor branca.

É evidente a distinção entre as áreas de categorias ocupacionais superiores, que também têm maior padrão de verticalização, e as áreas onde os conjuntos habitacionais do BNH foram construídos no Recife, concentrados na periferia e nos municípios vizinhos.

Mapa 7 - Localização dos Grandes Conjuntos Habitacionais em relação as categorias ocupacionais na RMR



Fonte: SOUZA, 2007, p. 119.

Maria Angela Souza (2007) apresenta uma lógica de promoção da habitação pelos programas estaduais e municipais, principalmente com o fim do BNH. Essa proposta tinha como pressuposto não produzir novos espaços para moradia, mas adequar ao máximo os já existentes a condições razoáveis de ocupação. Com a urbanização de favelas, indo numa lógica contrária até então vigente na habitação social, que visava sempre a entrega de moradias

prontas, como todo o processo de construção controlado pelo Estado e executado por construtoras privadas, agora busca-se dar infraestrutura adequada e condições de acessibilidade nas áreas de morros ocupadas por esse processo espontâneo e irregular de construção. Essa política de habitação preocupava-se com adequação das áreas vulneráveis e/ou a urbanização de lotes selecionados, porém todos projetos eram geridos por técnicos especializados e construída pelos próprios moradores nos mutirões.

Desde os anos 1930, a política de habitação implantada no Brasil, seja através dos Institutos de Aposentadoria e Pensão (IAPs), seja através da Fundação da Casa Popular (FCP), criada em 1946, seja através do BNH/SFH, que substitui a FCP a partir de 1964, contempla exclusivamente a provisão de novas moradias em conjuntos habitacionais. A reformulação empreendida, objetivando a urbanização de favelas, inicia um novo processo que abre espaço para a descentralização da política habitacional, através do maior envolvimento da esfera local – estadual e municipal – na gestão dos programas implantados. (SOUZA, 2007, p. 129).

Com isso, Souza (2007) destaca a importância que os programas de urbanização de favelas e a estratégia de provisão de habitação social por meio dos mutirões passaram a ter no final do período de vigência do BNH. Estratégias essas mais condizentes com a promoção do habitar, pois mantinham as pessoas no mesmo bairro onde já residiam e, por conseguinte, com os acessos que tinham ao trabalho e ao lazer, e por manter a população pobre fixada em seu local de origem, com a proximidade das áreas centrais, no caso do PROMORAR, por exemplo. Isso promove uma moradia mais digna sem incentivar a existência de espaços urbanizados não edificados, ou seja, “vazios urbanos”, e uma redução do processo de valorização de terras por especulação.

Já ao fim do BNH, a modalidade vertical já aparecia com relevância na cidade e essa verticalização atendia a um duplo interesse: a dos construtores de maior aproveitamento das áreas e a dos consumidores que enxergavam no apartamento uma modalidade mais moderna e segura de habitar. Assim, para as construtoras, obter um aproveitamento construtivo maior em áreas tão valorizadas era uma solução mercadológica, o que promoveu mudanças na paisagem do Recife. Na tabela 4 que segue é possível ver o crescimento desse padrão.

Tabela 4 - O processo histórico da verticalização no Recife – PE

Períodos	Número de edifícios construídos	Média de andares para o período
Anterior a 1960	686	2,93
De 1960 até 1979	2.340	4,44
De 1980 até 1999	3.254	6,23
De 2000 até 2011	1.149	14,94

Fonte: Dados da prefeitura do Recife, 2012.

No período de 1960 a 1979, a média de pavimentos em relação às construções aumenta de 2,93 para 4,44, e o número de habitações consideradas verticais mais que triplica na cidade do Recife. Um crescimento constante no número de pavimentos para todos os anos que seguintes.

Tal tipologia ganha destaque nas cidades médias e grandes como a melhor forma de corresponder aos anseios da demanda por questões ligadas à segurança, lazer e acessibilidade, já que as áreas de maior verticalização tendem a estar próximas de serviços de educação e a determinados setores comerciais.

No entanto, na busca pelo aproveitamento dos espaços mais próximo de comércio e serviços, tem-se uma intensa verticalização em áreas concentradas da cidade, o que leva à necessidade de controle por um planejamento urbano que impacta no processo de valorização do solo e da habitação como um todo.

A verticalização foi definida como a multiplicação efetiva do solo urbano, possibilitada pelo uso do elevador. A essa ideia associam-se a característica da verticalidade, o aproveitamento intensivo da terra urbana (densidade) e o padrão de desenvolvimento tecnológico do século XX, demonstrando-se a relação verticalização/adensamento. (SOMEKH, 1997, p. 20)

Paulo Reynaldo M. Alves (2009) chama a atenção para esse aspecto apontando as legislações que influenciam no controle construtivo na cidade do Recife: a lei de 1989, a lei de 1996 (lei 16.176/96) e em 2001 a lei que cria a área de reestruturação urbana (ARU), que diminui o coeficiente construtivo em parte da cidade, conhecida como lei dos 12 bairros.

Caldeira (2000) chama de enclaves fortificados essa forma de habitação que começou a aliar num mesmo empreendimento, áreas de lazer interna, muros altos, alto padrão das fachadas e por fim, cada vez mais aparatos de segurança. Padrão habitacional que pode apresentar-se tanto na forma de verticalização como em grandes loteamentos horizontais. Enclaves fortificados são definidos como:

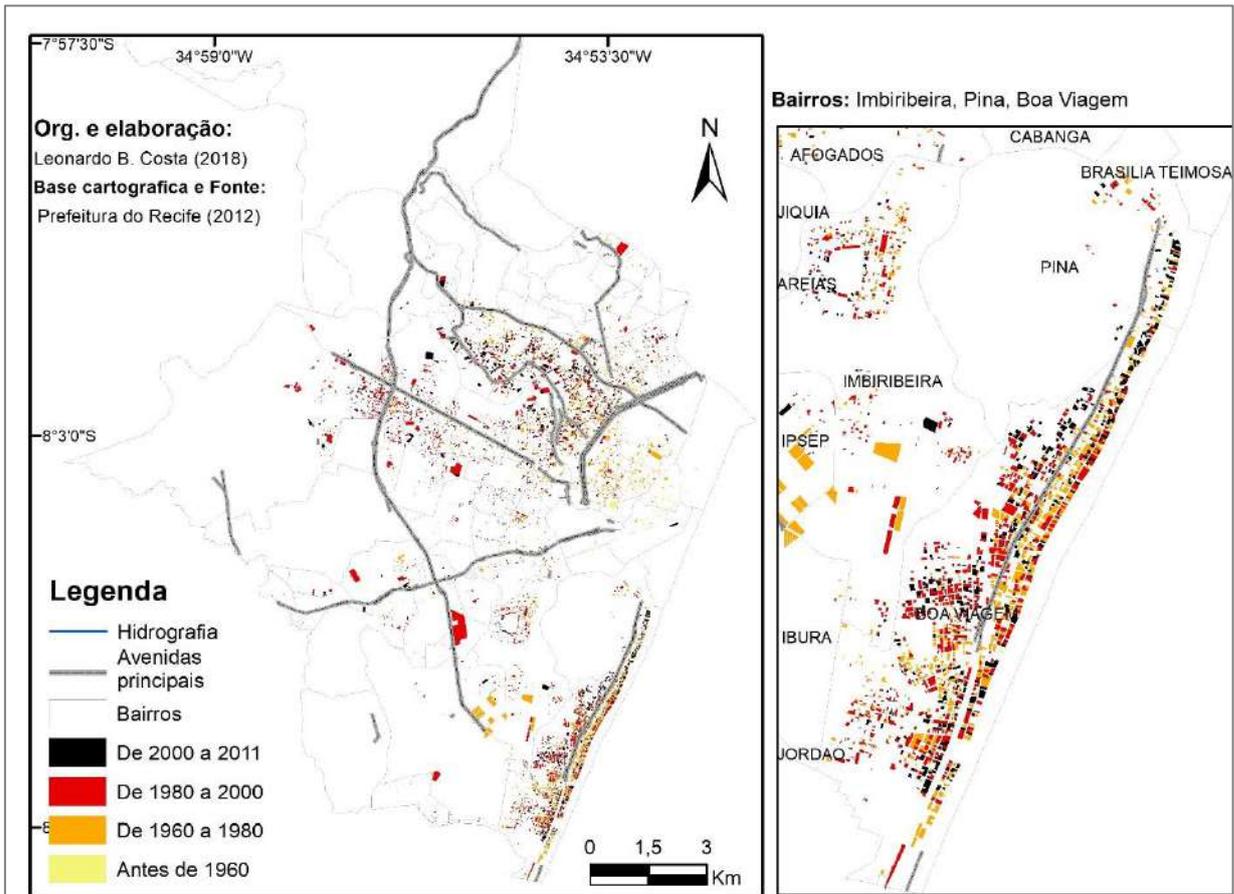
São propriedade privada para uso coletivo e enfatizam o valor do que é privado e restrito ao mesmo tempo que desvalorizam o que é público e aberto na cidade. São fisicamente demarcados e isolados por muros, grandes, espaços vazios e detalhes arquitetônicos. São voltados para o interior e não em direção à rua, cuja vida pública rejeitam explicitamente. São controlados por guardas armados e sistemas de segurança, que impõem as regras de inclusão e exclusão. São flexíveis: devido ao seu tamanho, às novas tecnologias de comunicação, organização do trabalho e aos sistemas de segurança, eles são espaços autônomos, independentes do seu entorno, que podem ser situados praticamente em qualquer lugar. (CALDEIRA, 2000, p. 258, 259).

Nem toda habitação vertical pode ser conceituada como enclave, mas a verticalização está atrelada a questão da segurança e, por conseguinte, a negação da rua, como se observa em todas as grandes cidades brasileiras. Cada vez mais se constrói prédios com fachadas imponentes e sistemas de segurança com monitoramento.

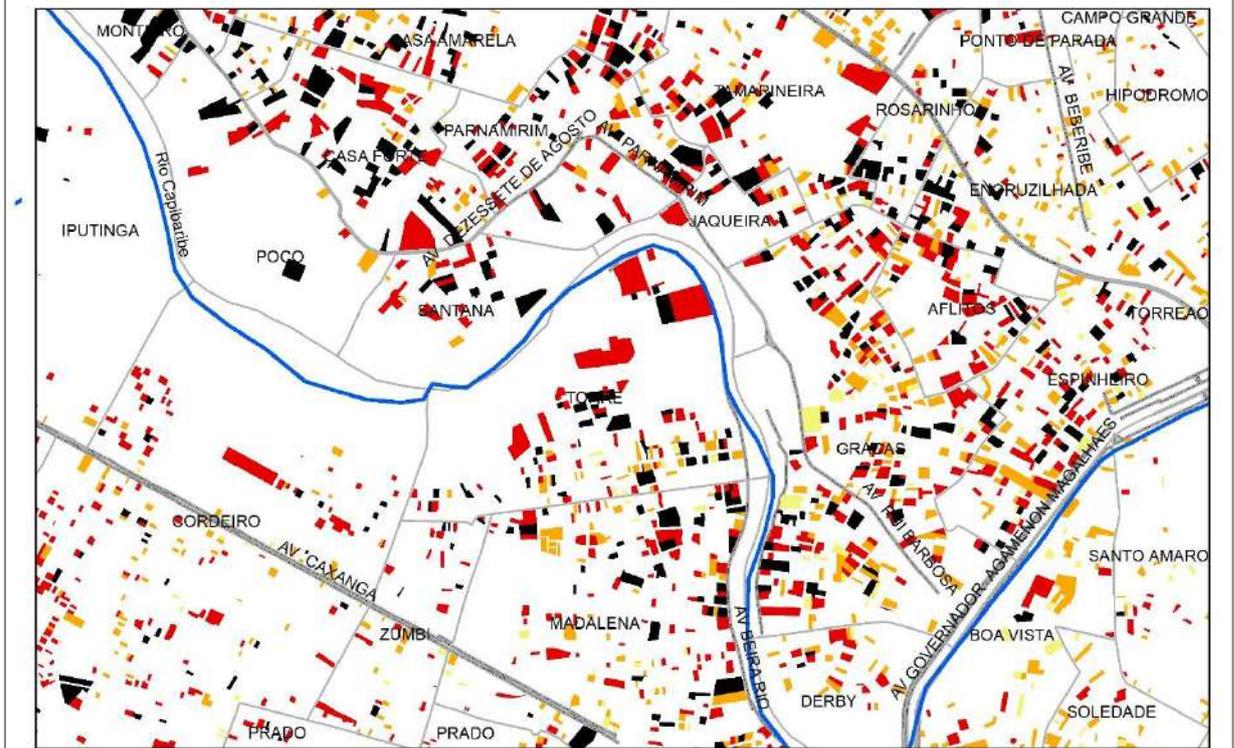
A lei 16.719/01, conhecida como a lei dos doze bairros, tem grande influência nesse processo de verticalização ao estabelecer restrições nos coeficientes construtivos das edificações, inibindo o grande adensamento construtivo pelo qual passava essa área que engloba os bairros Derby, Graça, Espinheiro, Aflitos, Jaqueira, parte de Tamarineira, Parnamirim, Santana, Casa Forte, Poço da Panela, Monteiro e Apipucos. A Área de Reestruturação Urbana (ARU) teve grande impacto na redução da verticalização ao mesmo tempo em que ajudou a promover esse processo na área sul, Boa Viagem e Pina, principalmente.

No livro *Lei dos 12 bairros: contribuição para o debate sobre a produção do espaço urbano do Recife* fica explícita como as necessárias restrições estabelecidas na ARU levaram a uma intensa verticalização em outras partes da cidade. Verificou-se o espraiamento e adensamento construtivo e da verticalização desmedida para outros bairros como Casa Amarela, Encruzilhada, Rosarinho, Madalena, Torre e Pina/Boa Viagem. Ver mapa 8.

Mapa 8 - Processo de verticalização do Recife ao longo dos anos (De 1960 até 2011)



Região Oeste e Noroeste do Recife



Fonte: Dados em formato shapefile da prefeitura do Recife – PE de 2012.

O mapa 8 destaca todas as habitações consideradas verticais pela Prefeitura do Recife. Ao observar a sua espacialização para os períodos relacionados, vemos que se concentram em três áreas distintas: ao longo da Av. Beira Rio, que margeia o rio Capibaribe, o que chamamos de eixo de valorização tradicional; o segundo ponto é na continuidade da Av. Caxanga e o terceiro ao Sul, nos bairros de Boa Viagem e Imbiribeira e mais recentemente no Bairro do Pina. Embora não se faça um destaque específico para a área da ARU, que compreende 4% da área urbana do Recife, a diminuição de uma verticalização intensa nessa área é notória.

A maior parte dos empreendimentos verticais datam dos anos de 1980 a 2000. Na área central, que fica entre a Av. Gov. Magalhães e a orla marinha predomina a cor amarela, ou seja, edifícios anteriores à década de 1980. Já na pequena faixa de praia que está entre Boa Viagem e Brasília Teimosa, temos uma verticalização mais recente, onde predomina a cor preta indicando edifícios posteriores ao ano de 2000. Esse atraso na chegada de empreendimentos verticais no Pina, principalmente, é explicado da seguinte maneira:

Segundo a pesquisadora Vera Milet (Jornal do Commercio de 14 de maio de 1991) “O bairro continuaria com o estigma de ser depositário dos dejetos da cidade”. Talvez, esse tenha sido o ponto de principal para evitar que a especulação imobiliária tomasse conta da área, como ocorreu com Boa Viagem. (CAVALCANTI, 2014, p. 236).

No entanto, com a construção da Via Mangue, que teve a primeira faixa de vias construída em 2014, atrelada ao maior shopping da cidade, o Rio Mar, essa área ganha um valor social e econômico maior, o que torna a área mais valorizada do espaço intraurbano do Recife³².

Outro ponto que merece destaque é a pouca disponibilidade de terrenos nos dois eixos de valorização da cidade do Recife. Nesse sentido, as áreas de maior valorização incorporam novas habitações pela substituição de antigas, processo descrito em Boa Viagem por exemplo:

De fato, é bastante convergente a constatação de que as alternativas de novas construções nas áreas mais nobre do Bairro de Boa Viagem se reportam a um novo processo que envolve a aquisição de imóveis mais antigos (e de padrão vertical mais baixo) pelas construtoras para futura demolição e construção de edifícios com gabaritos mais elevados. Os quais diluem o custo da produção, em face da redução das áreas das unidades habitacionais, embora o padrão construtivo mais sofisticado tente contrabalançar a perda absoluta de espaço interno ou de área útil. (LEAL; BRITO; LEÃO JÚNIOR, 2009, p. 17)

³² Tais processos serão melhores analisados no capítulo seguinte.

Dentro desse histórico das formas habitacionais atreladas ao processo de urbanização do Recife, surgem os loteamentos fechados, aos moldes do Alphaville da década de 1970 na cidade de São Paulo, estudado por Caldeira (2000).

Atualmente, está em construção o primeiro empreendimento desse tipo na zona oeste do Recife, o Alphaville Francisco Brenand, às margens da Rodovia BR-232 deverá desenvolver novos espaços urbanos nos municípios cortados pela rodovia (Jaboatão, Moreno). O setor de imóveis prevê a construção de condomínios às margens da estrada. A expectativa do mercado imobiliário é a de que os descampados que hoje margeiam essa rodovia abriguem sofisticados condomínios de classe média e alta. (MIRANDA, 2008, p. 201).

Essa tipologia de loteamentos horizontais é bastante nova para o espaço metropolitano do Recife. Desse modo, foram identificados apenas o Condomínio Morada Nova, que está inserido no complexo imobiliário, residencial e de Serviços (CIRS) estudado por Barbosa (2014), e o Alphaville citado por Miranda (2008), que atualmente se configura como dois grandes empreendimentos: Alphaville instalados em Jaboatão ao longo da BR-232 e o outro na Villa três lagoas Residence, também em Jaboatão (Silva, 2015). Como expos Miranda (2008), parte das margens da BR-232 também passam a ser ocupadas por condomínios de classe média, atrelados ao PMCMV.

Como já apontado no capítulo, na Região Metropolitana do Recife a valorização imobiliária ocorre muito fortemente a partir de incentivos estatais como o PMCMV, o que pode designar novos pontos de valorização e até mudanças nas tipologias de alguns pontos. Para tratar disso utilizamos o estudo Atlas metropolitano – desenvolvimento humano na região metropolitana do Recife, 2009.

O estudo traz a espacialização do que denominou de **Categorias das macro unidades metropolitanas de desenvolvimento humano**, elaboradas a partir de dados censitários do IBGE, 1991 e 2000. O estudo uniu características de infraestrutura, renda das famílias, sítio natural e processo de ocupação da área e chegou a 13 categorias espaciais existentes no espaço metropolitano do Recife:

- 1 – Centro histórico metropolitano Recife-Olinda;
- 2 – Centros de Cidades;
- 3 - Núcleos urbanos isolados;
- 4 – Núcleos urbanos ao longo de rodovias;
- 5 – Grandes conjuntos habitacionais;
- 6 – Áreas consolidadas ao longo de eixos urbanos principais;

7 – Áreas de expansão urbana e de interesse ambiental no entorno de rodovias principais;

8 – Assentamentos populares no entorno de centros urbanos, de grandes conjuntos habitacionais e de áreas consolidadas ao longo de eixos urbanos principais;

9 – Áreas litorâneas urbanizadas;

10 – Áreas litorâneas de veraneio e lazer;

11 – Áreas em morros;

12 – Áreas de sítios e granjas;

13 – Áreas de canaviais e de proteção de mananciais.

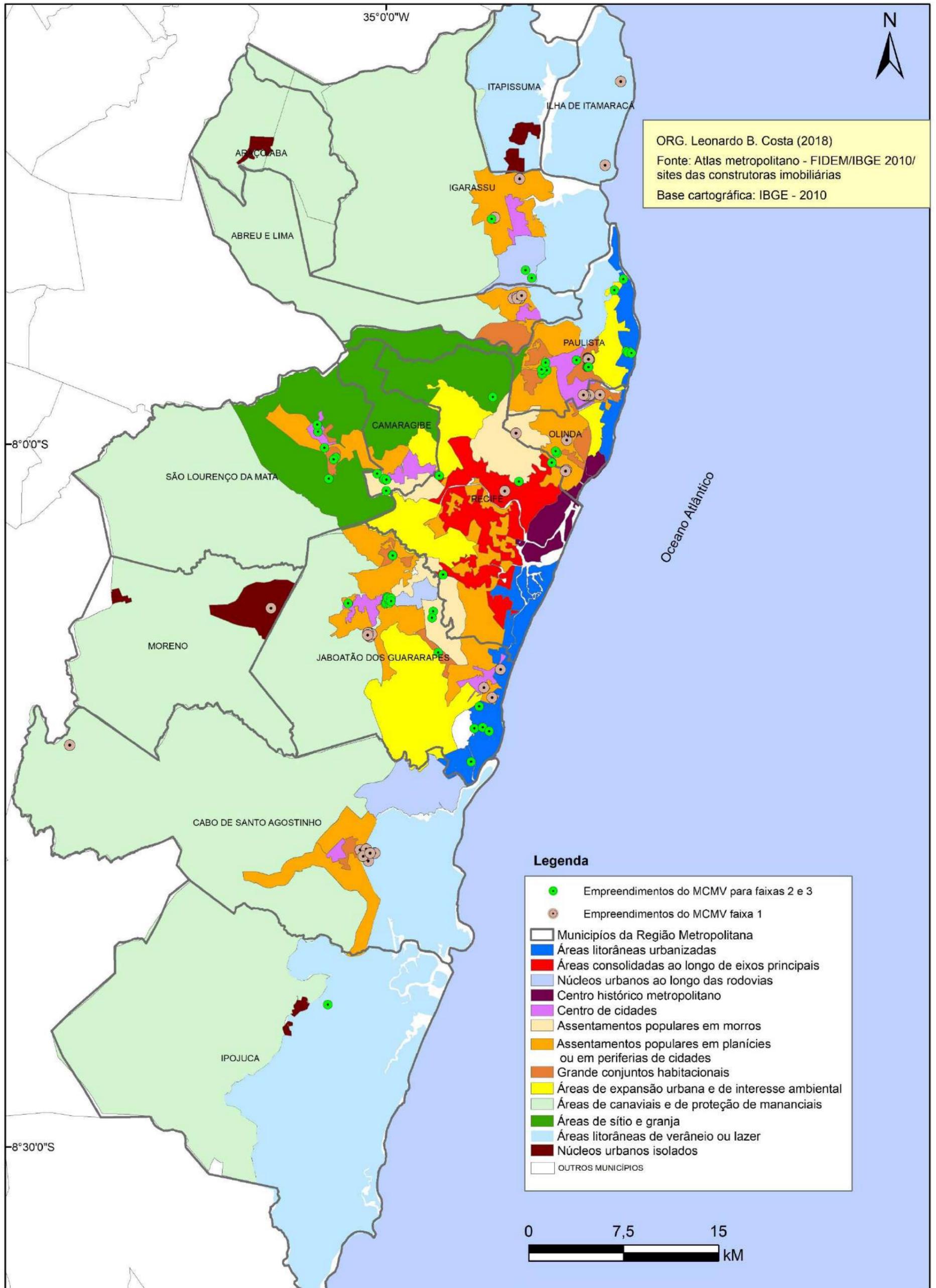
Ao comparar estas áreas com os locais dos empreendimentos do MCMV, pode-se ter uma ideia dos espaços que essa lógica imobiliária associada ao Estado tem ocupado na metrópole, algumas vezes em áreas de urbanização já consolidada, outros em áreas pouco adensadas ou mesmo de antigo uso agrícola, como canaviais ou áreas de sítio e granjas.

Em uma observação geral do mapa, intuimos que a grande maioria dos conjuntos habitacionais do PMCMV faixas 2 e 3 estão em áreas que o Atlas metropolitano classificou como de assentamentos populares de planícies, destacados na cor laranja. É o que ocorre no município de Jaboatão, em Paulista e mesmo Olinda, com a ressalva de que se encontram na divisa entre essa categoria de assentamentos populares e a área central da cidade, na cor violeta. Ainda no município de Jaboatão e Paulista identifica-se concentração de empreendimentos nos limites de áreas litorâneas urbanizadas.

Padrão semelhante é observado em São Lourenço da Mata, com empreendimentos próximos aos grandes conjuntos habitacionais do BNH, ou nas proximidades do centro consolidado da cidade. Já em Camaragibe observa-se uma concentração de empreendimentos em assentamentos populares de morros.

Essas localizações dos empreendimentos evidenciam certa generalização, na qual os empreendimentos voltados para as faixas 2 e 3 do MCMV buscam áreas periféricas em termos de renda das famílias ocupantes, com terrenos que ainda não passaram por grande processo de valorização, mas que têm disponibilidade de grandes áreas vazias, e com alguma proximidade as áreas centrais e ao acesso de transportes públicos, por exemplo. As motivações da escolha desses empreendimentos e sua influência na urbanização da metrópole será tratada no capítulo 4.

Mapa 9- Localização dos empreendimentos do PMCMV em relação as categorias das macro unidades metropolitanas



4 A ESTRUTURA IMOBILIÁRIA DA REGIÃO METROPOLITANA DO RECIFE

O presente capítulo é uma síntese com vários aspectos quantitativos, na tentativa de desvendar a estrutura da cidade do Recife e de sua Região Metropolitana. Analisamos variáveis que relacionem a estrutura imobiliária do núcleo metropolitano do Recife com a RMR como um todo.

Partimos de uma análise dos dados do Imposto de bens imóveis (ITBI), guia no valor de 1,8% do valor do imóvel vendido cobrada pelas prefeituras, que contém diversos dados relevantes para uma análise do mercado imobiliário formal.

Quais as áreas da cidade são mais valorizadas, e quanto se valorizaram ao longo do processo histórico? Onde estão os maiores adensamentos construtivos? Como se apresenta a intensidade do processo de verticalização nos bairros? Qual a tipologia habitacional predominante atualmente? São perguntas que a utilização das guias do ITBI pode responder e se conectam a outras questões relacionadas ao conteúdo da produção imobiliária do Recife e à expansão dos imóveis para a Região Metropolitana como um todo.

Uma das dúvidas que permeou a pesquisa é disponibilidade de trabalhar apenas com o espaço intraurbano, como denominou Villaça (2001), recorte espacial esse comumente adotado nos estudos econômicos das cidades, o que no segundo ano de estudos já se demonstrou inviável, pois a articulação do Recife com sua região metropolitana é muito forte e tal análise torna-se incompleta ou mesmo exclui certos elementos da pesquisa se a RMR não fosse inserida como analisado no capítulo anterior. Ainda, grandes imobiliárias da construção civil do Recife buscam os municípios vizinhos para lançar novos empreendimentos. Além disso, os empreendimentos do PMCMV são poucos dentro do Recife, mas a localização deles em predominância na RMR, exceto Recife, está atrelada à dinâmica imobiliária dentro da cidade do Recife.

Esse movimento de compra e venda de imóveis apresentado pelo ITBI ao longo do tempo articula-se muito bem com o conceito de convenções urbanas desenvolvido por Abramo (2001, 2007) com dois pressupostos muito coerentes com as escolhas espaciais da localização urbana. O primeiro é que as famílias, por desejos ou necessidades, estão sempre em busca de morar entre iguais, ou seja, próximo a outras famílias de renda semelhante, o que Abramo (2001, 2007) denomina de externalidades de vizinhança. O segundo é que para garantir tais externalidades de vizinhança adotam como estratégia a imitação: copiam as escolhas de famílias que consideram de mesmo parâmetro econômico e social. Explica o autor:

A ideia do mimetismo parece-me particularmente interessante no caso das decisões de localização residencial, porque aí os atores não desejam outras coisas senão a convergência espacial das famílias de um mesmo tipo. Fazer uma escolha residencial imitando a decisão dessas outras famílias garantiria, até certo ponto, a efetivação da esperada externalidade de vizinhança. Nesse caso, a prática das antecipações imitativas poderá levar ao estabelecimento de uma convenção em torno da localização residencial dos diversos tipos de família. Pode-se imaginar, então, que as antecipações especulares miméticas façam surgir, no mercado residencial, a convicção concernente à localização das famílias, ou seja, *convenções urbanas*. (ABRAMO, 2007, p. 126, grifo do autor).

O mercado imobiliário se insere nesse processo através de um duplo jogo, um de tentar prever essas necessidades de mudança nas escolhas das famílias e outro de tentar, em momentos de crise, incutir nas famílias a necessidade e o desejo de uma nova conversão, muito através do *marketing* imobiliário e da estratégia de desvalorizar áreas consolidadas na tentativa de atrair o olhar para novas áreas. Com isso, é muito difícil atribuir de quem partiu uma convenção, se das estratégias do mercado ou das necessidades e/ou desejo das famílias. Como definir e separar o que é o desejo criado pelo *marketing* ou pela necessidade real e/ou imaginária coletiva de uma determinada classe social? Fato útil desta discussão é que o *marketing* imobiliário ora se apropria ora cria tais desejos para promover o lucro e tal processo promove uma apropriação diferenciada dos espaços pelas diversas camadas de renda, o que revela duplo processo de homogeneização e diferenciação de áreas na cidade.

Dito isso, encontramos aqui uma aproximação com os objetivos específicos desta tese. Isto é, averiguar até que ponto os novos empreendimentos imobiliários, ditos econômicos, voltados para as faixas de renda de 3 a 9 salários mínimos, conectados ao MCMV, estimulam uma nova convenção de famílias dessa camada de renda através do argumento basilar da possibilidade de sair do aluguel e adquirir a casa própria, mesmo que isso signifique habitar mais longe do local de trabalho ou do local que residia anteriormente.

Defendemos que essa articulação entre as cidades da região metropolitana do Recife tem ajudado a proporcionar novas convenções urbanas, ou seja, novos consensos entre determinados grupos sociais, a exemplo do que ocorre com os empreendimentos voltados para a camada de renda média do MCMV.

Entende-se por convenções urbanas o conjunto de decisões individuais e coletivas baseadas no conhecimento que cada sujeito urbano possui da cidade. Esse conhecimento leva em consideração a procura de habitar entre iguais, ou seja, externalidades de vizinhança. Essa procura, por sua vez, leva em consideração fatores comuns de valorização para um determinado período histórico, como a proximidade do mar, rio e outras amenidades positivas, distância de

áreas pobres, acessibilidade ao trabalho, estudo e lazer, metragem da área privada, a forma de pagamento da habitação e, claro, o preço a ser pago pela moradia.

No entanto, não existe uma relação de igualdade de conhecimento de mercado entre os sujeitos que participam do mercado imobiliário formal, seja como compradores ou vendedores e produtores da habitação. Ribeiro (2007) ressalta que essa desigualdade de conhecimento sobre as estratégias imobiliárias reforça uma espécie de imitação das estratégias entre as famílias de poder aquisitivo semelhante quando buscam um caminho parecido na escolha da habitação e da localização, que converge para estratégias similares no ato de comprar ou de vender, na tentativa de maximizar os efeitos úteis de aglomeração e gerar lucros extras³³.

É fundamental atentar-se à desigualdade nas trocas ou no processo de circulação, pois se “ambos os permutastes podem ganhar algo com relação ao valor-de-uso, não pode haver esse ganho com relação ao valor-de-troca. Nesse caso rege, antes, o princípio: “Onde há igualdade, não a lucro” (MARX, 2010, p. 188–189).

Abramo (2007) complementa bem essa afirmação:

Supondo-se que o bem moradia (ou serviços) seja homogêneo (serviços idênticos qualquer que se a localização), que a tecnologia seja comum a todos os industriais da habitação e os preços sejam determinados de maneira exógena, vemos que o único papel dos capitalistas da ordem urbana neoclássica reduz-se ao de verdadeiros robôs: operam somente cálculos de racionalidade paramétrica [...]. Em outras palavras, no mundo dos capitalistas da indústria da habitação tudo estaria no domínio do programável, eles teriam a capacidade de utilizar de maneira ótima os recursos capital e solo sem interferir no processo de equilibração espacial do mercado residencial. *De resto, o lucro seria nulo, já que seriam remunerados pelos bons serviços prestados por suas escolhas de alocação ótimas dos fatores.* (ABRAMO, 2007, p. 64, grifo nosso).

Em termos marxistas, não é determinante que o vendedor obtenha lucro em relação ao comprador no processo de circulação da mercadoria, na qual se realiza o valor de troca, mas sim uma desigualdade de ganhos entre a compra e a venda, em que a negociação compense financeiramente a um dos lados, embora ambos possam estar de acordo com a mercadoria vendida e comprada. Com esse movimento entre conversões consolidadas e a necessidade do mercado de gerar novas conversões, partimos para uma leitura da estrutura da cidade do Recife e de sua articulação com a RMR, análise realizada a partir da ferramenta metodológica dos ITBIs.

³³ Em termos neoclássicos Abramo (2001, 2007), chama os lucros maiores que a média de *Mark-up*.

O uso dos dados do Imposto Territorial sobre Bens Imóveis (ITBIs) não é uma novidade em termos metodológicos. Esse tipo de pesquisa pode ser verificado nos trabalhos de Pedro Abramo e de Maria Alice Martins (2001)³⁴ como uma maneira de apreender os preços do conjunto de uma cidade ou região metropolitana.

Para o espaço intraurbano do Recife, duas pesquisas que também utilizaram o ITBI em sua análise para a cidade do Recife complementam nosso trabalho: a tese de Leão Júnior (2012), que faz um histórico a partir dos dados do ITBI de 1980 a 2010, trabalho apresentado no Programa de Pós-graduação em Desenvolvimento Urbano da UFPE e a tese de Coelho Júnior (2015) apresentada ao programa de economia da UFPE na qual, a partir de dados conectados aos conceitos de externalidades de vizinhança, características socioespaciais, padrões habitações e aspectos do mercado, o autor busca estabelecer tipologias de bairros, que associa a oferta de imóveis com os desejos da demanda e se utiliza dos ITBIs analisados até o ano de 2010.

Essas pesquisas nos ajudam a compreender muitas espacializações realizadas em nossa tese, em que complementamos a análise feita por Leão Júnior (2012) em três pontos: na espacialização de processos como a verticalização; atualização de alguns dados a partir do censo de 2010, já que o trabalho citado utilizou dados do Censo de 2000; e a atualização dos registros de ITBI para o ano de 2015, pois o trabalho citado trabalhou os dados até 2010.

Já a tese de Coelho Júnior (2015), pesquisa na área econômica, está muito focada no tratamento dos dados e da comparação com a metodologia do uso do ITBI em relação a amenidades escolhidas. No entanto, em relação à pesquisa de Leão Júnior (2012), Coelho Júnior (2015), considera o processo de valorização dos imóveis em relação à localização do *Central Business District* (CBDs), bairro do Recife. Além disso, por se tratar de um trabalho econômico, nos ajuda a afirmar algumas relações da economia nacional com a produção imobiliária local, na escala das Regiões Políticas Administrativas (RPA) do Recife.

Aqui temos o entendimento que o mercado imobiliário formal se insere em uma urbanização já constituída, portanto num processo de valorização abstrato (valor social que determinados espaços adquirem) e valor concreto (da infraestrutura, das amenidades, e da proximidade de serviços e centralidades existentes nesse espaço).

O processo de verticalização no Recife, por exemplo, ocorre em local com um valor historicamente constituído, como vimos no capítulo anterior, às margens do rio Capibaribe e não há criação de novos espaços de valorização, novas conversões. Essa conclusão não é válida

³⁴ Análise das transações imobiliárias na cidade do Rio de Janeiro, no período de 1968–1995.

para a expansão de alguns empreendimentos para a periferia geométrica do Recife e para outras partes da RMR.

Os dados aqui apresentados apontam para novas áreas de valorização, muito embora bairros e eixos de crescimento anteriores à década de 1990 continuem a ser mais atrativos para os grandes empreendimentos verticais, onde a concorrência capitalista tem levado ao aumento de seus preços.

A construção da infraestrutura e a localização das famílias, por imposição da estrutura social e/ou por poder econômico de escolha, pressupõe valores históricos e sociais (convenções) que também entram nessa concorrência capitalista para obtenção de ganhos extraordinários.

Outro dado importante em relação às pesquisas já realizadas diz respeito ao tempo, já que tivemos a oportunidade de atualizar a análise até o ano de 2015 os dados que foram analisados até o ano de 2012 nos outros dois trabalhos.

4.1 A metodologia da análise dos preços a partir do ITBI

A construção de uma base de dados confiável para análise do mercado imobiliário é de grande importância em uma pesquisa. Desvendar a variação absoluta e relativa dos bens imóveis de uma cidade de maneira confiável pode ser trabalhoso. Um único terreno ou apartamento não revela o preço de uma área, bem como a entrevista direta com o consumidor não se revela substancial para tratar dos preços para toda uma cidade de porte médio ou grande.

Atualmente, identificamos três procedimentos metodológicos, que revelam dados semelhantes em relação aos preços imobiliários: pesquisas em classificados de jornais, acesso aos dados do ITBI e, como mais nova ferramenta, o índice Fipzap, que faz médias de preços a partir dos classificados eletrônicos da internet e é produzido pela Fundação Instituto de Pesquisa Econômica³⁵.

Cada metodologia apresenta suas limitações. Os anúncios on-line e em jornais tendem a mostrar preços um pouco mais altos que a realidade. Já os dados oficiais de ITBI, um pouco mais abaixo, devido às práticas de baixar os preços para pagar menos impostos. No entanto, todos eles apresentam variações de preço semelhantes³⁶. É essa variação de área para área em uma cidade ou entre cidades que pode revelar aspectos importantes do processo de estruturação

³⁵Tais análises podem ser observadas em diversos trabalhos a exemplo de: Amorim (2015), Abreu; Amorim (2014), Melazzo (2010) para uso metodológico dos jornais e Costa (2013), Abramo (2001), Leão Júnior (2012) para uso da metodologia dos ITBIs.

³⁶Essa comparação entre dados de jornais e do ITBI foi realizada em pesquisa dissertativa para a cidade de Campina Grande por Costa (2013).

das cidades estudadas e da atuação das empresas imobiliárias formais em diversas escalas de análise.

Muitas vezes o que o *marketing* de grandes empresas aponta, ou o que o senso comum depreende sobre a atuação do mercado imobiliário de uma cidade não está totalmente de acordo com o que esses dados e entrevistas com diversos sujeitos atuantes na cidade revelam.

Com isso, o uso do ITBI para “por exemplo, evidenciar quais bairros estão mais “aquecidos” do ponto de vista imobiliário; e quais as tendências e perspectivas futuras para determinadas áreas da Cidade formal” (ABRAMO, 2001, p. 2) nos parecem ser um recurso confiável.

Ainda sobre a base de dados dos preços dos bens imóveis da cidade, é necessário considerar o histórico, ou seja, um processo de valorização ou desvalorização³⁷ das áreas e como ele repercute na cidade como um todo. Para que isso seja feito de maneira adequada e relevante torna-se necessária a utilização do preço real e não nominal dos imóveis, ou seja, com a devida correção monetária. Utiliza-se para isso a “calculadora do cidadão”. Os valores foram ajustados em relação ao Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) do mês de janeiro como mês base dos respectivos anos analisados, e outubro de 2015³⁸, o ano final para o cálculo³⁹. Esse procedimento é de vital importância em estudos desse tipo, pois áreas com processo de desvalorização ao longo dos anos podem apresentar crescimento percentual nos preços se os dados utilizados não passarem pelo cálculo da correção monetária, o que invalida a análise. Para a cidade do Recife, os dados foram conseguidos junto à Prefeitura em meados de 2015 e, embora o mais interessante fosse ter todos os meses do ano, para os anos analisados foi necessário realizar recortes temporais, a fim de viabilizar a disponibilidade dos dados.

Com isso foram coletados dados de janeiro, fevereiro e março dos anos de 1995, 2000, 2005, 2010, 2015, construindo uma investigação do mercado imobiliário de 20 anos, com intervalos de cinco anos, com dados das transferências realizadas nesse período dos apartamentos e terrenos. Esses dados foram organizados em tabelas do Excel®, posteriormente foram distribuídos os valores das avaliações por bairro e contabilizada uma média aritmética dos preços das unidades vendidas. Então, os valores foram multiplicados pelos índices de IGP-

³⁷Os termos valorização ou desvalorização são direcionados ao aumento ou queda no preço dos empreendimentos e terrenos, embora em algumas situações o preço (valor de troca) se relacione com o valor social atribuído a determinada área da cidade.

³⁸ Outubro de 2015 foi escolhido por ser o período em que as tabelas e os dados foram organizados em Excel.

³⁹ A calculadora do cidadão permite a correção monetária dos valores ao longo dos anos, apresentando os aspectos reais do processo de valorização e não apenas o nominal, possibilitando comparação, sendo acessada pelo site: <https://bit.ly/2Bporkx>

M calculados para os respectivos anos: 5,62 para 1995, 3,39 para 2000, 1,82 para 2005, 1,49 para 2010 e 1,083 para variação de janeiro a outubro de 2015. Temos resumidamente o seguinte número de guias para o Recife no Quadro 1 abaixo:

Quadro 1- Amostragem de guias para os meses de janeiro, fevereiro e março na análise do ITBI

Ano	Apartamentos	Terrenos
2015	2.160 guias	59 guias
2010	2.050 guias	256 guias
2005	1.479 guias	98 guias
2000	1.246 guias	173 guias
1995	936 guias	115 guias
Total	7.871 guias	701 guias

Fonte: dados organizados pelo autor a partir das planilhas fornecidas pelo Prefeitura do Recife

Para o período no qual os dados foram cedidos (de 1995 até 2015), temos uma representatividade que demonstrou abarcar a maior parte da cidade do Recife e os dados coletados batem com análises de outros trabalhos e com dados divulgados pela Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário de Pernambuco (ADEMI/PE), como vamos apresentar mais à frente neste capítulo.

A partir dos dados informados em tabelas da ADEMI/PE, passamos a adotar as referências espaciais utilizadas por esse conjunto de empresas atuantes no mercado imobiliário da RMR. Assim, foram definidas algumas referências de direção para o estudo:

- i) **Recife – Centro:** bairros de Boa Vista, Santo Amaro e São José, que estão na proximidade da área central do Recife, o bairro Recife;
- ii) **Recife – Noroeste:** bairros Apipucos, Casa Amarela, Casa Forte, Espinheiro, Graça, Jaqueira e Tamarineira;
- iii) **Recife – Norte:** bairros Beberibe, Encruzilhada, Rosarinho, Torreão;
- iv) **Recife – Oeste:** bairros Caxangá, Ilha do retiro, Madalena, Prado, Torre e Várzea;
- v) **Recife – Sudoeste:** bairro Tejipió;
- vi) **Recife – Sul:** bairros Boa Viagem, Imbiribeira e Pina.

Por ser uma pesquisa voltada e feita para o público empresarial, a própria escolha dos bairros que teriam destaque nesse estudo da Federação das Indústrias do estado de Pernambuco (FIEPE) revela onde estão as áreas de maior interesse mercadológico das empresas no espaço intraurbano do Recife.

O mesmo estudo destaca outras áreas específicas do espaço metropolitano do Recife, a exemplo de **Cabo de Santo Agostinho** na área da Praia do Paiva; **Ipojuca (praias)** que abrange Praia do Cupe, Praia de Muro Alto e Praia de Porto de Galinhas; **Jaboatão do Guararapes (praias)** com Barra de Jangada, Candeias e Piedade; **Jaboatão dos Guararapes II: BR – 232; Olinda: Bairro Novo, Casa Caiada e Rio Doce; e Paulista: Paulista Centro e Janga.** Tem-se aí os indícios das áreas metropolitanas mais procuradas pelo mercado formal, principalmente para habitações voltadas aos segmentos de média e alta renda. Tal especialização pode ser visualizada no mapa 10.

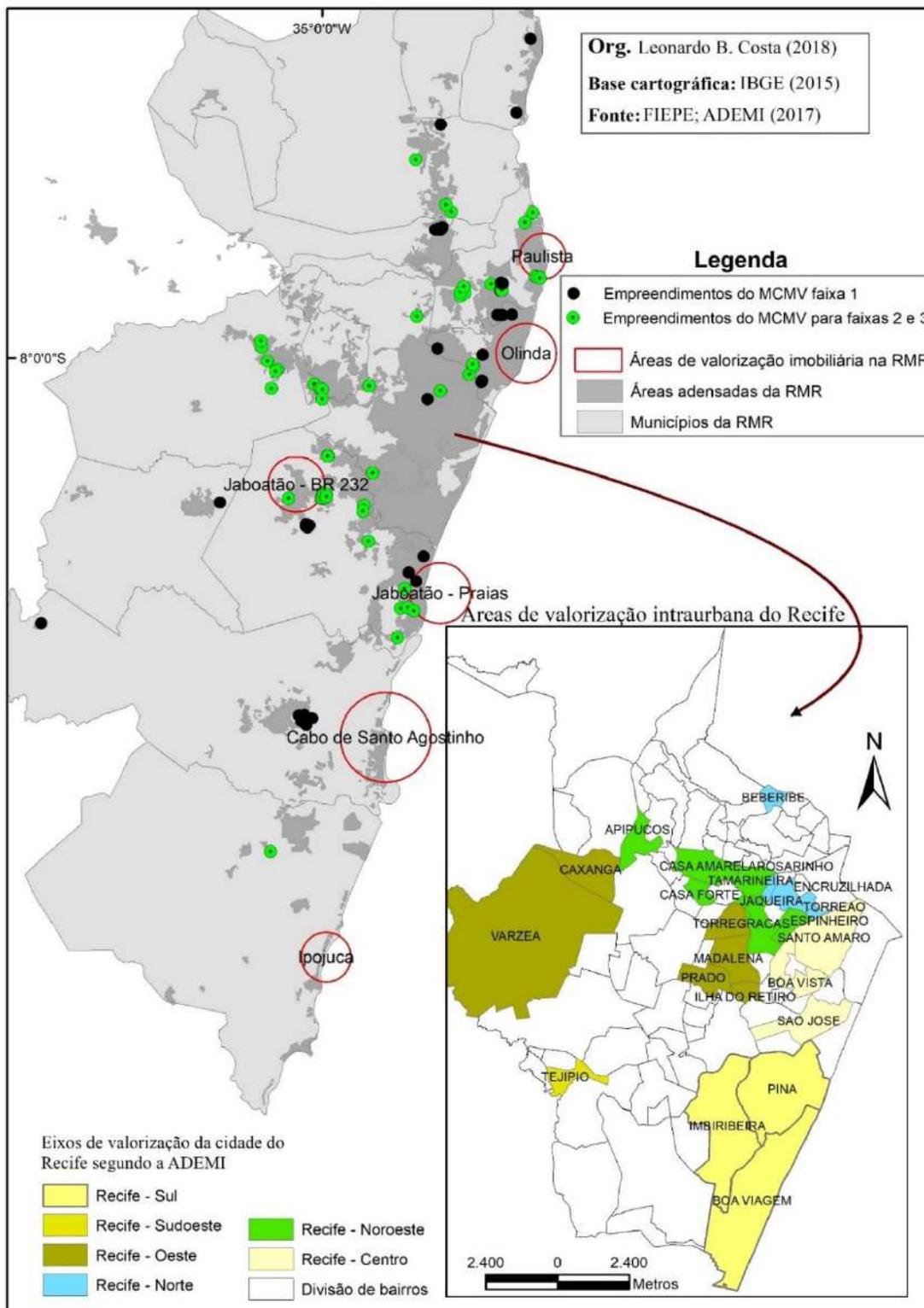
Como vimos no capítulo passado os empreendimentos do MCMV voltados para compra e venda, tem sua localização em setores censitários com média de renda acima de $\frac{1}{2}$ até dois salários mínimos, ou seja, fora das áreas que costumam concentrar os empreendimentos mais caros e com metragem de apartamentos um pouco maiores que 70 m² e voltados para um público com renda mais elevada em relação MCMV, no entanto, essas áreas tem certa proximidade com as escolhidas para a construção de empreendimentos do MCMV.

A própria forma de dividir o espaço para fins de entendimento sobre os investimentos em habitação já revela estratégias de localização adotadas pelas empresas imobiliárias do Recife. Essa divisão apresentada conecta-se parcialmente ao trabalho de Leão Júnior (2015), que apresenta uma divisão de áreas em relação ao processo de valorização dos imóveis, sua tipologia e a distância para o Bairro do Recife (parâmetro 9 km em relação a essa área central). O autor apresenta Boa Viagem, Rosarinho, Madalena, Torre, Casa Amarela e o Pina como bairros de maior interesse imobiliário. No entanto Leão Júnior (2015) se restringiu ao espaço da cidade do Recife. Destaca como uma das principais mudanças nas externalidades de vizinha a busca por áreas mais verticais na cidade. E de como Área de Restruturação Urbana – ARU, aprovada em 2001, (lei dos 12 bairros), amplia a verticalização nas áreas próximas que não tiveram tão restringidos a possibilidade de construções em altura.

É interessante observar que muitos dos bairros mais atrativos para o mercado fazem parte da ARU, o que denota o quanto esse mercado era importante para o imobiliário residencial formal do Recife e o quanto a Lei (16.719 / 2001) impactou nos negócios imobiliários da cidade, na medida em que parte significativa dos investimentos migraram para as áreas fronteiriças.(LEÃO JÚNIOR, 2015, p. 194).

No mapa 10 que segue, em relação ao espaço metropolitano é interessante observar como os empreendimentos do MCMV, se aproximam das áreas de maior interesse imobiliário.

Mapa 10 - Áreas de maior interesse do mercado imobiliário na RMR e no espaço intraurbano do Recife



Fonte: IBGE – 2015/ ADEMI- 2017

É importante também estabelecer uma distinção entre os dados de terrenos e dos apartamentos, pois seguem lógicas de análise diferente. O espaço construído de apartamentos tem uma dinâmica muito mais fácil de ser apreendida pelo pesquisador, pois é visível a

verticalização na paisagem da cidade e são muitas pesquisas que analisam esse tipo de empreendimento, além de aparecerem com maior frequência no ITBI, devido a maior velocidade e dinâmica do espaço construído. Já os terrenos não seguem o mesmo ritmo de vendas que as áreas construídas, que podem ter sido adquiridos a anos atrás por construtoras e só recentemente se destinarem a construção, o que identificamos com o ITBI é apenas o momento em que a terra é vendida, outro ponto é que os trabalhos não tratam com grande detalhamento esse processo de compra e vendas para terrenos e sim, apenas para áreas construídas.

Com isso, enquanto a área construída para verticalização segue em crescimento constante ao longo dos anos, a terra se estabelece como um elemento raro no espaço intraurbano do Recife. Em muitas áreas é clara a opção por construção por substituição de antigas casas do que em primeira construção, em terreno nunca edificado. Esse aspecto se torna mais alarmante para uma cidade tão adensada como Recife, além do fato de que donos de solo urbano não construído estão sempre à espera de uma valorização extra, a ser paga pelos construtores.

4.2 A dinâmica dos preços das áreas construídas do Recife (apartamentos)

O processo de verticalização é uma tendência constatada em todas metrópoles, cidades médias e começa a despontar até em cidades de menos de 50 mil habitantes. A preferência do mercado por essas habitações verticais do tipo apartamento pode ser explicada tanto do ponto de vista do mercado na obtenção de lucro, com o aproveitamento maior do terreno, como pela demanda por questões de segurança, localização e maior praticidade para núcleos familiares menores.

Na tabela 5 abaixo verificamos o crescimento desse tipo de habitação entre 2000 e 2010 na cidade do Recife.

Tabela 5 - Tipos de domicílios particulares permanentes na cidade do Recife

Tipos de domicílios	2000	2010	Variação absoluta	Variação relativa
Casa	284.533	335.534	51.001	15,20%
Apartamentos	86.756	124.355	37.599	30,23%
Vila condomínio ou cômodo.*	4.733	10.685	5.952	55,70%
Total	376.022	470.574	94.552	20,092%

Fonte: SIDRA/IBGE, tabelas 1.440 e 1.394.

*A variação de nomenclatura se deve a uma modificação feita pelo IBGE entre os censos de 2000 e 2010.

Para fins de compreensão dos dados apresentados, o Censo do IBGE define casa como: “Casa, quando localizado em uma edificação de um ou mais pavimentos, desde que ocupado integralmente por um único domicílio, com acesso direto a um logradouro, legalizado ou não, independente do material utilizado em sua construção” (IBGE, 2011, p. 10). Essa definição não foge a uma compreensão do senso comum, no entanto a de apartamentos possui ressalvas:

Quando localizado em edifício de um ou mais andares, com mais de um domicílio, servindo por espaços comuns. O domicílio em prédio de dois ou mais andares que as demais unidades não eram residenciais e ainda, aquele localizado em edifício de dois ou mais pavimentos com entradas independentes para os andares, foram considerados como apartamentos. (IBGE, 2011, p. 10)

A definição construída pelo IBGE para apartamentos é bastante ampla, de maneira que em um prédio caixão com acesso por escadas suas residências são consideradas apartamentos, não sendo condizente com o padrão vertical pela OTIS e acima de 4 pavimentos que confirmaria de maneira mais nítida uma verticalização.

De toda maneira, observa-se um crescimento na construção de apartamentos não apenas nos dados, mas na paisagem do Recife, representado pelo no número de guias do ITBI, o que indica um aumento na comercialização dessa modalidade vertical. O tipo de residência apartamento tem uma expansão concentrada, ou seja, determinadas localizações acabam por atrair de forma mais sistemática o interesse imobiliário por amenidades e proximidades de grandes centros comerciais e de serviços.

Assim, esse aumento de 30,23% do tipo apartamento não se dá para a cidade como um todo. Verifica-se a ocorrência em áreas específicas que tendem a atrair mais a construção

vertical. Esse processo encontra hoje no Recife dois grandes limites que se interrelacionam: um é a disponibilidade de terrenos e o outro é o preço da terra, bem como uma grande influência da lei dos doze bairros, citada no capítulo anterior. Situação parcialmente superposta pela verticalização em substituição de antigas residências.

De fato, é bastante convergente a constatação de que as alternativas de novas construções nas áreas mais nobres do Bairro de Boa Viagem se reportam a um novo processo que envolve a aquisição de imóveis mais antigos (e de padrão vertical mais baixo) pelas construtoras para futura demolição e construção de edifícios com gabaritos mais elevados. Os quais diluem o custo da produção, em face da redução das áreas das unidades habitacionais, embora o padrão construtivo mais sofisticado tente contrabalançar a perda absoluta de espaço interno ou de área útil. (LEAL; BRITO; LEÃO JÚNIOR, 2009, p. 17)

Essas novas dinâmicas revelam nuances para os próximos capítulos da tese, e daí a justificativa para adentrarmos no tópico da atuação das imobiliárias no espaço metropolitano do Recife, ou seja, fora do núcleo urbano do Recife. A atuação e a concorrência por terrenos para construção de residenciais de médio e alto padrão tornam cada vez mais escassos os espaços para novas construções.

Esse é o primeiro indicador que justifica a busca de algumas imobiliárias por outros padrões de construção que estejam atrelados a áreas consideradas acessíveis, porém mais distantes do centro do Recife. Podemos citar como exemplo a incorporadora Moura Dubeux⁴⁰ que criou a marca Vivex na busca de outros seguimentos de consumidores, fora do núcleo metropolitano e com padrões intitulados pelo segmento como econômicos voltados para camadas médias de renda⁴¹.

A seguir destacamos especialmente como o processo de transformação da habitação unifamiliar para multifamiliar, de maneira geral, casas para condomínios verticais (apartamentos) do Recife se dá em determinados bairros de acordo com os dados do IBGE. É possível notar que em alguns bairros a transformação chega a quase 100% das habitações. No mapa 11 abaixo destacamos as áreas em vermelho que indicam mais de 75% das residências classificadas como apartamentos.

A comparação entre os mapas 11 e 12 que seguem abaixo, de 2000 e 2010 respectivamente, permite verificar que o processo de verticalização do Recife se mantém

⁴⁰ A Moura Dubeux é uma das principais incorporadoras do Recife, cujo atuação se volta para uma demanda de alto padrão, com atuação nas regiões mais valorizadas do espaço intraurbano do Recife.

⁴¹ Tratamos camada média de renda considerando as modalidades de financiamento do MCMV, sendo, portanto, famílias com renda maior que 1.600 reais até 9.000 reais pelos critérios do Programa em 2017, ou seja, faixas 2 e 3.

praticamente nos mesmos bairros ao longo dos anos, com um processo mais atual de valorização do Bairro do Pina, que em 2010 ainda não aparecia entre os mais verticalizados da cidade.

Na direção Noroeste, saindo do bairro do Recife, os seguintes bairros apresentavam uma tipologia predominante de apartamentos (maior que 75%): Soledade, Graça, Derby, Aflitos, Jaqueira, Boa Vista, Paissandu, Santo Antônio, Espinheiro e Ilha do Leite. E ao Sul o bairro de Boa Viagem, que em 2000 tinha 81,03% do total de suas habitações sendo apartamentos. Nesse aspecto, no Bairro de Soledade 94,5% de suas residências eram de apartamentos em 2000.

Em 2010, ainda no eixo Noroeste da cidade, destacam-se com maior predominância de habitações multifamiliares os seguintes bairros: Santo Antônio, Graça, Derby, Soledade, Aflitos, Paissandu, Boa Vista, Espinheiro, Jaqueira, Casa Forte e Parnamirim. Santo Antônio apresentou 97,89% de suas habitações na modalidade apartamento e destaca-se o Bairro Casa Forte com grande crescimento desse tipo de habitação, com percentual de 64,64% em 2000 passando para 80,06% em 2010⁴². E ao Sul, o Bairro de Boa Viagem com 80,69% de apartamentos.

Embora a mudança na tipologia habitacional se relacione em parte com a verticalização, são processos distintos, e essa mudança é retratada nos mapas que seguem. É relevante lembrar que a lei dos 12 bairros levou a uma diminuição no adensamento construtivo,

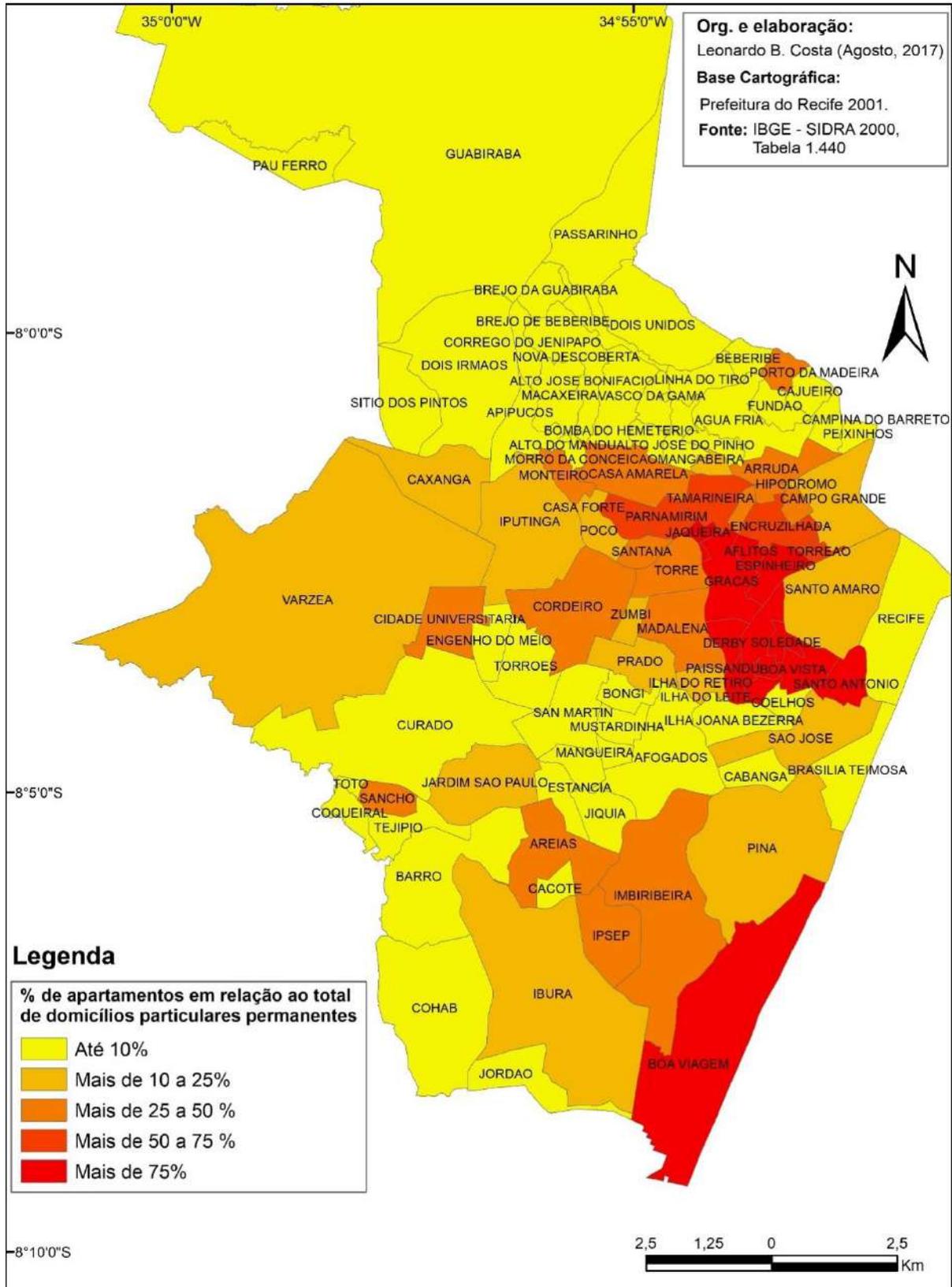
Não sem razão, no período de 2000 a 2014, [...], o ritmo do adensamento construtivo decaiu extraordinariamente, passando para 60,8%, 74,4% e 72,3% nos bairros do Parnamirim, Santana, Casa Forte, respectivamente. (LACERDA, ARAUJO, ALVES, CUNHA, p. 120).

A lei dos 12 bairros evitou que áreas que já têm o adensamento construtivo fortemente elevado pela verticalização, com prédios que passavam de 15 andares nos bairros atingidos pela lei, se desenvolvesse. Assim, passou a ocorrer um recuo nesse processo, o que fez com que a verticalização ficasse mais intensa nos bairros vizinhos, não atingidos pelas restrições construtivas.

Observa-se que é justamente na grande maioria desses bairros, que fizeram parte da lei dos 12 bairros, que há predominância da tipologia apartamento, devido a um adensamento que já estava consolidado antes da aplicação dessa lei.

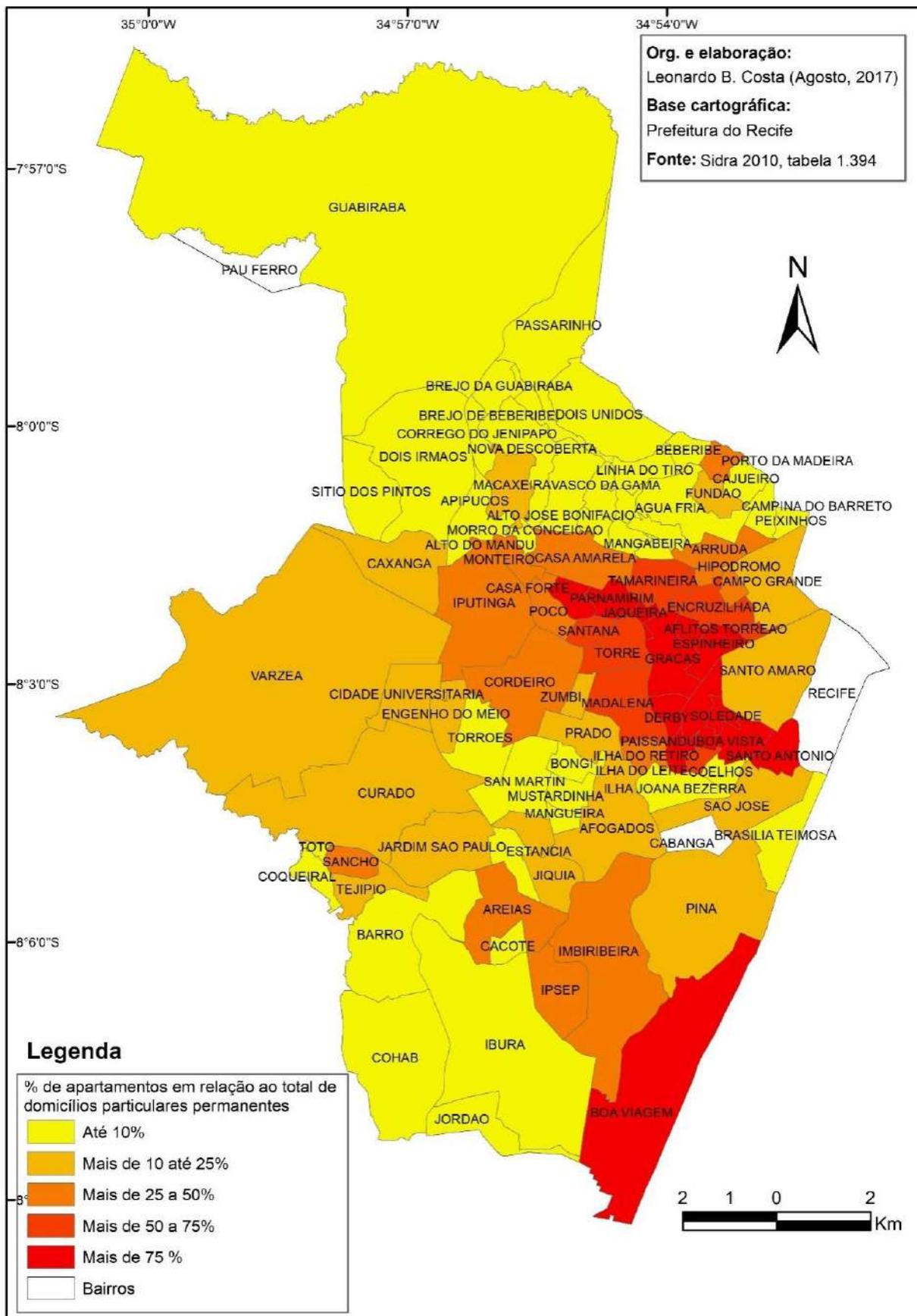
⁴² Não se pode ignorar nesse processo de verticalização a Lei dos doze bairros, lei N° 16.719/2001, que limitou o tamanho das construções e seu gabarito, acelerando o processo de verticalização em um primeiro momento e no segundo, ampliando esse processo para áreas fora do impedimento legislativo.

Mapa 11- Percentual de apartamentos em relação ao total de domicílios nos bairros em 2000



Fonte: Dados do Censo demográfico IBGE - 2000

Mapa 12- Percentual de apartamentos em relação ao total de domicílios nos bairros em 2010



Fonte: Dados do Censo demográfico IBGE – 2010

O que se verifica nesse processo é uma aproximação dos limites possíveis de verticalização em bairros mais tradicionais da cidade, com algum crescimento para os bairros de Casa Forte e Parnamirim, que não apareciam como os que tinham maior predominância de apartamentos em 2000. Certamente o Plaza Shopping, construído na década de 1980 em Casa Forte, contribuiu para a valorização da área, dando início a mais construções verticais na área.

Assim, o capital ainda encontra espaços para a manutenção desse eixo de valorização, aos moldes pensados pela teoria de Villaça (2001), em que a busca por outros pontos ou eixos de valorização acarreta perda de infraestrutura e dos efeitos úteis de aglomeração consolidados, pois mudar a direção dos investimentos significa perder todo o valor social e de infraestrutura já consolidado ao longo dos anos. Ocorre então um dos grandes desafios de fazer surgir uma nova convenção que possa compensar as perdas de acessibilidade desses eixos de verticalização e valorização consolidados no Recife.

As áreas de maior percentual de verticalização acabam por coincidir com as que apresentam os metros quadrados mais caros da cidade. Afinal, a procura tanto do mercado como das famílias de média alta e alta renda⁴³ convergem para esses locais. A partir da metodologia descrita para coleta e análise de dados do ITBI, analisamos a variação em números absolutos e relativos dos preços estudados, ainda, com os dados percentuais é possível inferir quanto uma determinada área aumentou de preço, valorizou-se. Os números absolutos nos respondem qual a área mais cara em relação ao resto da cidade para determinado ano e os números relativos tornam-se mais interessantes para traduzir o movimento de valorização dos espaços da cidade ao longo dos anos.

Para entender os períodos de desvalorização e valorização do mercado habitacional voltado para a tipologia apartamento, faz-se comparações entre os preços médios computados para cada ano, aqui distribuídos por bairro.

Empreendemos da Tabela 6 abaixo as comparações de preço por bairro em números relativos entre 1995 e 2000, 2000 e 2005, 2005 e 2010, 2010 e 2015 e, ao final, o processo de valorização entre 2005 e 2015.

⁴³ Superior a ganhos famílias de 9.000 reais mensais.

Tabela 6 - Variação da média de preços em reais do m² dos apartamentos por bairros da cidade do Recife

Bairros/anos	1995/ 2000	%	2000/ 2005	%2	2005/ 2010	%3	2010/ 2015	%4	2005/ 2015	%5
Aflitos	-979,86	-45,75	389,39	15,38	213,09	7,76	2563,08	48,29	2776,17	52,31
Afogados	-381,21	-38,36	-211,15	-26,98	131,42	14,38	1518,53	62,43	1649,95	67,83
Água Fria	-912,22	-75,58					2366,98	68,52		
Areias	-274,38	-24,76	-338,17	-43,93	486,50	38,73	1158,01	47,97	1644,51	68,12
Arruda	3,78	0,20	-668,43	-56,49	612,15	34,10	670,00	27,18	1282,15	52,01
Boa Viagem	-545,68	-24,66	-298,43	-15,59	1196,82	38,47	2883,55	48,10	4080,37	68,07
Boa Vista	-345,45	-25,51	-300,52	-28,53	719,46	40,58	1021,44	36,55	1740,90	62,30
Campo Grande	-47,30	-2,03	- 1155,74	-98,62	1289,14	52,38	1553,62	38,70	2842,76	70,81
Casa Amarela	-837,46	-56,84	25,75	1,72	1245,74	45,38	6577,20	70,56	7822,95	83,92
Casa Forte	-367,37	-16,49	-254,13	-12,88	1104,60	35,89	2237,35	42,09	3341,95	62,87
Caxanga	262,60	16,99					3259,22	58,87		
Cordeiro	-679,01	-41,35	-495,66	-43,24	567,58	33,12	1697,42	49,76	2265,01	66,40
Curado									1318,03	47,27
Derby	169,70	7,61	-246,55	-12,43	-269,32	-15,71	3607,67	67,78	3338,35	62,72
Encruzilhada	-204,23	-11,94	-438,22	-34,43	1973,56	60,79	2901,32	47,19	4874,89	79,30
Engenho do meio							3029,86	66,04		
Espinheiro	-770,16	-48,90	337,03	17,63	747,01	28,09	2470,02	48,16	3217,03	62,72
Estância							1480,04	35,14		
Fundão									3828,12	80,41
Graças	-634,46	-33,15	-271,13	-16,50	1131,81	40,79	2283,95	45,15	3415,76	67,52
Hipodromo									1520,06	60,42

Ibura			-	-	202,86	22,75	857,12	49,01	1059,98	60,61
			1029,62	149,45						
Ilha do Leite					-901,75	-57,56	4393,06	73,71	3491,31	58,58
Ilha do Rei					-724,66	-63,36	1114,43	49,35	389,77	17,26
Imbiribeira	-202,25	-10,58	-610,22	-46,88	265,93	16,96	4582,34	74,51	4848,27	78,83
Ipsep	-107,52	-9,08	-268,21	-29,28	413,82	31,12	1140,64	46,17	1554,46	62,92
Iputinga	-676,79	-48,08	-164,03	-13,19	-141,10	-12,80	2103,35	65,61	1962,25	61,21
Jaqueira					133,94	3,97	2961,53	46,73	3095,47	48,84
Jardim São Paulo	-309,95	-20,51	-551,29	-57,43	835,49	46,53	2718,31	60,22	3553,80	78,73
Macaxeira			-322,82	-40,64	1264,52	61,42	1347,95	39,57	2612,46	76,68
Madalena	-1480,85	-80,74	-294,96	-19,16	1347,79	46,69	3589,63	55,42	4937,41	76,23
Monteiro	-371,32	-17,05	-381,45	-21,24	1819,28	50,32	1642,44	31,24	3461,71	65,84
Parnamirim	-642,63	-32,29	-215,57	-12,15	1304,57	42,36	2847,49	48,04	4152,06	70,05
Pina	-393,17	-17,59	346,53	13,42	960,52	27,12	7058,97	66,59	8019,49	75,65
Poço			740,17	32,64	394,90	14,83	3068,38	53,54	3463,29	60,43
Ponto de Parada							1454,57	48,20		
Porto da Madeira							2224,73	75,12		
Prado	-789,97	-54,32	-260,01	-21,77	1674,02	58,36	2002,83	41,12	3676,85	75,48
Rosarinho			-291,18	-16,60	1265,44	41,91	3700,20	55,06	4965,64	73,90
San Martin			260,27	15,54	389,13	18,85	2418,82	53,96	2807,95	62,64
Sancho							3108,63	72,17		
Santana			-451,76	-29,32	782,07	33,67	2204,28	48,69	2986,35	65,96
Santo Amaro	-223,25	-19,40	-193,32	-20,19	424,20	30,70	3771,74	73,19	4195,94	81,42
Soledade	-163,75	-11,59	-177,43	-14,36	196,07	13,70	1701,76	54,31	1897,83	60,57

Tamarineira	915,94	39,28	-191,22	-8,93	179,16	7,72	3379,61	59,30	3558,77	62,44
Torreão					729,30	29,98	540,69	18,18	1270,00	42,71
Torrões					202,24	15,44				
Varzea	-357,89	-25,01					1002,67	33,79		
Zumbi							1138,78	46,56		

Fonte: Imposto sobre transações de bens imóveis. Prefeitura do Recife, 2015.

As quadrículas em branco referem-se à inexistência de dados para comparação entre os anos. Tal fato deve-se, muitas vezes, ao ano final ter um valor, mas o ano inicial da comparação não. O que queremos apreender desses dados é o movimento dos negócios imobiliários e do seu processo de valorização ou desvalorização em termos quantitativos.

A tabela 6 acima apresenta a variação de preços do m² dos apartamentos ao longo dos anos na cidade do Recife, com os percentuais das áreas que aumentaram ou diminuíram os preços ao longo dos anos (1995 – 2015). O primeiro ponto de relevância a ser observado é que, em geral, grande parte dos bairros apresentam períodos semelhantes de crescimento e recuo dos preços ao longo dos anos. Dessa forma, a cidade como um todo tende a apresentar períodos de crescimento ou recuo nos preços dos apartamentos. Não se identifica que uma determinada área da cidade apresente desvalorização de preço em relação a outra área, portanto, esses são indícios de que não há uma conversão urbana no espaço intraurbano do Recife.

A mercadoria imóvel não é um bem em constante valorização. A manutenção de seu valor comercial, entretanto, tende a ser bem mais constante ao longo dos anos que outros tipos de mercadorias, e a longo prazo a tendência é de se valorizar, por ser um bem regularmente procurado e de necessidade primordial para muitas famílias, ainda mais diante de um ideal tão difundido que é a casa própria. Esse é um primeiro ponto importante em relação à variação dos preços, validado em vários outros trabalhos de semelhante metodologia a exemplo de Leão Júnior (2012), Coelho Júnior (2015), Amorim (2015) e Abramo e Martins (2001).

O mercado formal nacional ou internacional de habitação está conectado com aspectos externos, o que repercute de maneira semelhante na cidade como um todo. Assim, entre 1995 e 2005 observamos queda nos preços em praticamente todos os bairros do Recife, e uma retomada nos períodos seguintes da análise.

Para possibilitar maior número de dados para comparação, selecionamos um período de 10 anos que vai de 2005 a 2015. Verificamos que a maior valorização ocorreu em bairros tradicionais do setor Noroeste da cidade, muito embora outros apareçam com números

importantes. Visualizamos os seguintes bairros com aumentos de preço acima dos 75% nesse período: Casa Amarela (83%), Santo Amaro (81,42%), Fundão (80,40%), Encruzilhada (79,29%), Imbiribeira (78,83%), Jardim São Paulo (78,73%), Macaxeira (76,68%), Madalena (76,23%), Prado (75,48%). A menor valorização nesse período foi em Ilha do Retiro com (17,26%), seguida por Torreão (42,70%).

Os espaços de procura formal para lançamentos imobiliários apresentam forte processo de valorização e, em termos percentuais, essa valorização é muito mais intensa em bairros de maior destaque em termos de *marketing* imobiliário como Boa Viagem (68,06%) ou Casa Forte (62,87%). O que esses números apresentam diz respeito a uma articulação para a apropriação de espaços valorizados, mas que ainda não atingiram um certo limiar para construção e incorporação, o que indica essa área como de interesse do capital imobiliário. No entanto, se observa uma tentativa de buscar novas áreas que possam despontar no mercado imobiliário, com a expansão de novos empreendimentos para fora do núcleo da metrópole.

Em relação ao mesmo período de 2005/2015, agora em números absolutos, os bairros que mais aumentaram o preço mudam um pouco: Pina (8,019,49 reais/m²), Casa Amarela (7,822,94 reais/m²), Rosarinho (4.965,64 reais/m²), Madalena (4.937 reais/m²), Encruzilhada (4.874 reais/m²) e Imbiribeira (4.874,88 reais/m²).

Os grandes aumentos absolutos dos preços no Bairro do Pina podem ser explicados pela construção do Shopping Rio Mar e da Via Mangue, que modificaram significativamente o valor dessa área, atraiu novos empreendimentos com padrão construtivo mais alto dos que existiam até então, levando a uma elevação exponencial dos preços nesse bairro. Isso também coaduna com o fato de ser um bairro que apresentava baixa verticalização até 2010. Assim, o Pina por ser uma área dentro do eixo Sul de valorização onde o processo de verticalização ainda não era tão intenso, agora com esses dois novos empreendimentos, a atenção do mercado formal volta-se para essa área, o que explica a valorização de 8.000 mil reais por metro quadrado. Vale a ressalva de que tal valor não é atribuído apenas à localização, mas também a um outro padrão construtivo que se consolida em determinados pontos desse bairro.

Para os dados absolutos (valores apresentados na Tabela 7 abaixo), o bairro com maior preço é o Pina com 10.601 reais de média por metro quadrado de área construída, seguidos na ordem de preços pelos seguintes bairros: Casa Amarela, Rosarinho, Torre, Apipucos, Jaqueira, Imbiribeira, Boa Viagem, Ilhado do Leite e Parnamirim, todos com preços acima dos 5.900 reais o metro quadrado. Com isso, temos para os dias atuais dois eixos de grande valor mercadológico que se mantêm na cidade: um no eixo Noroeste, que acompanha os contornos do Rio Capibaribe, onde estão inseridos os bairros Casa Amarela, Rosarinho, Encruzilhada,

Jaqueira, Parnamirim, Torre e, um pouco mais afastado, mas no mesmo eixo, Apipucos; e no eixo Sul tem-se um processo de valorização alto no Pina, Imbiribeira e, em seguida, Boa Viagem. Essa análise apresenta o processo de valorização em 2015, em valores absolutos, indicando as seguintes médias de valores do metro quadrado nos bairros da cidade: 2.053 reais o m², em 1995; 1.640 reais o m² em 2000; 1.511 reais o m² em 2005; 2.037,45 em 2010; e 4.756,92 em 2015. Os valores absolutos por bairro podem ser observados nas tabelas e a espacialização desses dados nos mapas que seguem.

Tabela 7 - Preço da média do m² em reais dos bairros para os respectivos anos

Bairros/anos	1995	2000	2005	2010	2015
Aflitos	3121,74	2141,88	2531,27	2744,36	5307,44
Afogados	1374,89	993,68	782,53	913,95	2432,48
Água Fria	2119,16	1206,93		1087,61	3454,59
Alto do Mandu					2563,01
Apipucos					6419,99
Areias	1382,34	1107,95	769,78	1256,28	2414,29
Arruda	1847,88	1851,66	1183,22	1795,37	2465,37
Barro		1186,17			3806,09
Beberibe				1767,90	
Boa Viagem	2758,52	2212,85	1914,42	3111,24	5994,79
Boa Vista	1699,35	1353,91	1053,38	1772,84	2794,28
Bongi					5017,57
Cajueiro					4068,83
Campo Grande	2375,00	2327,70	1171,96	2461,10	4014,72
Casa Amarela	2310,86	1473,40	1499,14	2744,88	9322,09
Casa Forte	2594,97	2227,59	1973,46	3078,06	5315,41
Caxanga	1282,92	1545,53		2276,76	5535,99
Coelhos					1870,40
Cordeiro	2321,03	1642,02	1146,37	1713,95	3411,38
Curado			1470,15		2788,18
Derby	2060,97	2230,67	1984,12	1714,80	5322,46
Encruzilhada	1915,19	1710,96	1272,74	3246,30	6147,62
Engenho do meio		1341,22		1558,07	4587,94
Espinheiro	2345,19	1575,03	1912,06	2659,07	5129,09
Estância				2732,39	4212,43
Fundão			932,69		4760,80
Graças	2548,37	1913,91	1642,78	2774,59	5058,54
Hipodromo			995,85		2515,91
Ibura		1718,53	688,91	891,78	1748,89
Ilha do Leite			2468,48	1566,74	5959,80
Ilha do Reiro	1914,90		1868,42	1143,76	2258,19
Imbiribeira	2114,15	1911,90	1301,67	1567,60	6149,94
Ipsep	1291,75	1184,23	916,03	1329,85	2470,49
Iputinga	2084,39	1407,60	1243,56	1102,46	3205,82
Jaqueira			3242,55	3376,49	6338,02
Jardim São Paulo	1821,20	1511,25	959,96	1795,45	4513,76
Jiquia					2314,47
Jordão					
Macaxeira		1117,17	794,35	2058,87	3406,81
Madalena	3314,97	1834,13	1539,17	2886,96	6476,58
Mangabeira					2410,64
Mangueira					2410,86
Monteiro	2549,07	2177,75	1796,30	3615,58	5258,01
Paissandu	1547,60			1596,78	

Parnamirim	2633,05	1990,42	1774,85	3079,42	5926,90
Pina	2628,45	2235,28	2581,81	3542,33	10601,30
Poço		1527,66	2267,83	2662,73	5731,11
Ponto de Parada		1414,86		1562,92	3017,49
Porto da Madeira				736,83	2961,56
Prado	2244,40	1454,42	1194,42	2868,43	4871,26
Rosarinho		2045,27	1754,08	3019,52	6719,72
San Martin		1414,75	1675,02	2064,15	4482,97
Sancho				1198,73	4307,36
Santana		1992,67	1540,91	2322,98	4527,26
Santo Amaro	1374,06	1150,81	957,49	1381,69	5153,43
Santo Antonio			936,54		
São José		807,00		724,78	
Sítio dos Pintos					
Soledade	1576,52	1412,78	1235,35	1431,43	3133,18
Tamarineira	1416,08	2332,02	2140,80	2319,96	5699,57
Tejipio				2057,80	4167,13
Torre	1922,85	1845,74	1958,30	2882,09	6451,84
Torreão	2021,33		1703,57	2432,87	2973,56
Torrões			1107,71	1309,94	
Varzea	1789,07	1431,18		1964,95	2967,62
Vasco da Gama					2512,65
Zumbi		1436,50		1306,85	2445,62

Fonte: dados do ITBI fornecidos pela Prefeitura do Recife. Org. Leonardo B. Costa.

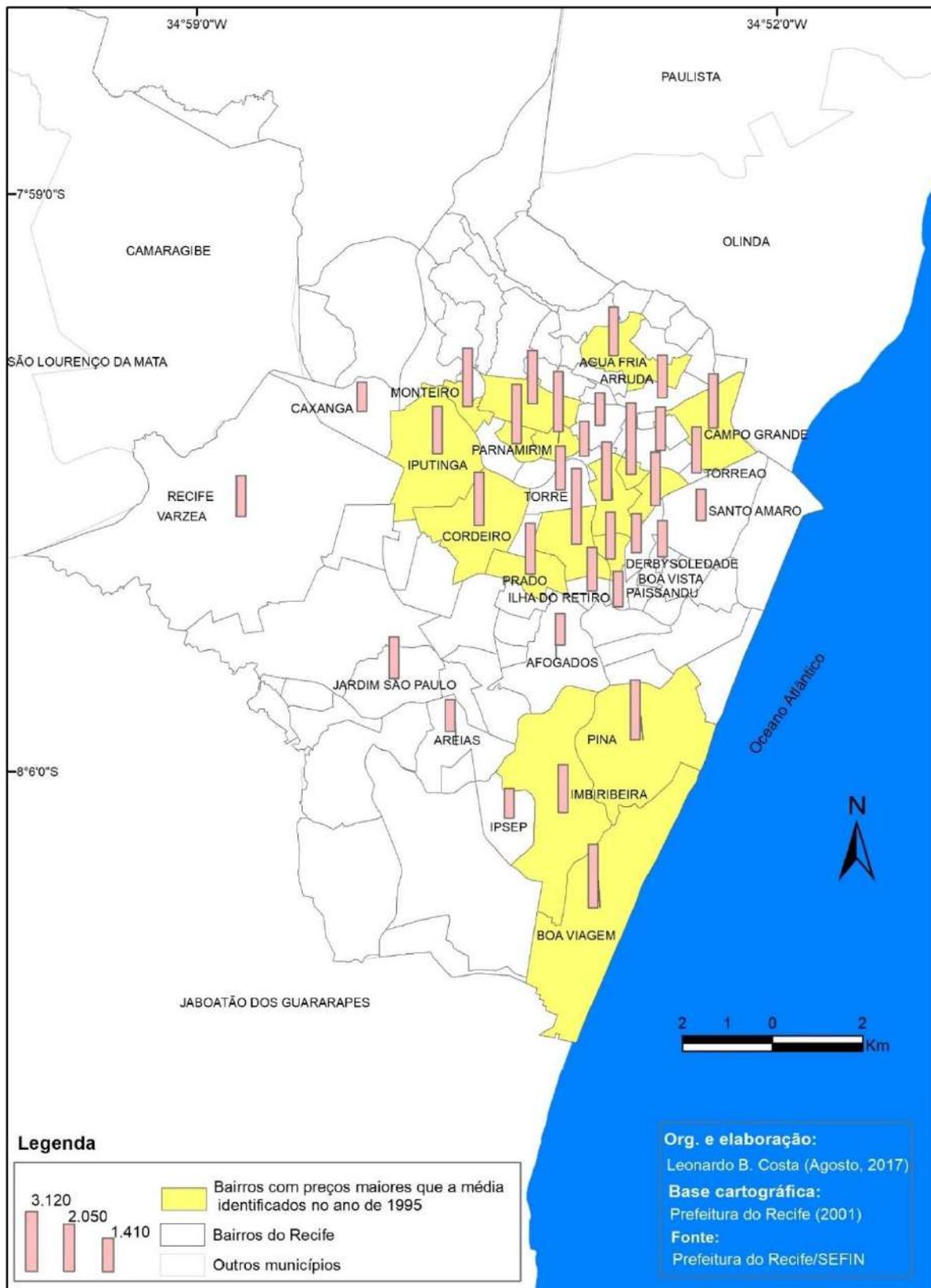
A espacialização dos preços dos metros quadrados para a cidade do Recife indica pouca variação de investimentos em relação à localização. Praticamente os mesmos lugares se mantiveram como os mais valorizados ao longo dos anos analisados. Porém, algumas áreas concentraram tais investimentos em determinados períodos.

As classes de valores das médias representadas nos mapas de 11 a 15 que seguem foram adaptadas a cada ano analisado a fim de estabelecer algum destaque aos bairros com maior preço do metro quadrado para cada ano. No entanto, para o ano de 2000, tem-se um panorama de estagnação geral nos preços do mercado imobiliário.

Observa-se que em 1995 a diferença de preço entre o bairro com preço médio do metro quadrado mais caro e o mais barato era de R\$ 2.023 (dois mil e vinte três reais). Essa média cai para 1.525 reais no período seguinte, o ano de 2000, no entanto, a partir daí, tem-se um crescimento vertiginoso nos preços. Por isso, foi necessário, criar mais classes de médias de preço nos mapas para agrupar os bairros e tentar estabelecer distinções entre os preços cobrados. Em 2005, a diferença foi de R\$ 2.311 entre o bairro com maior e menor preço na média de

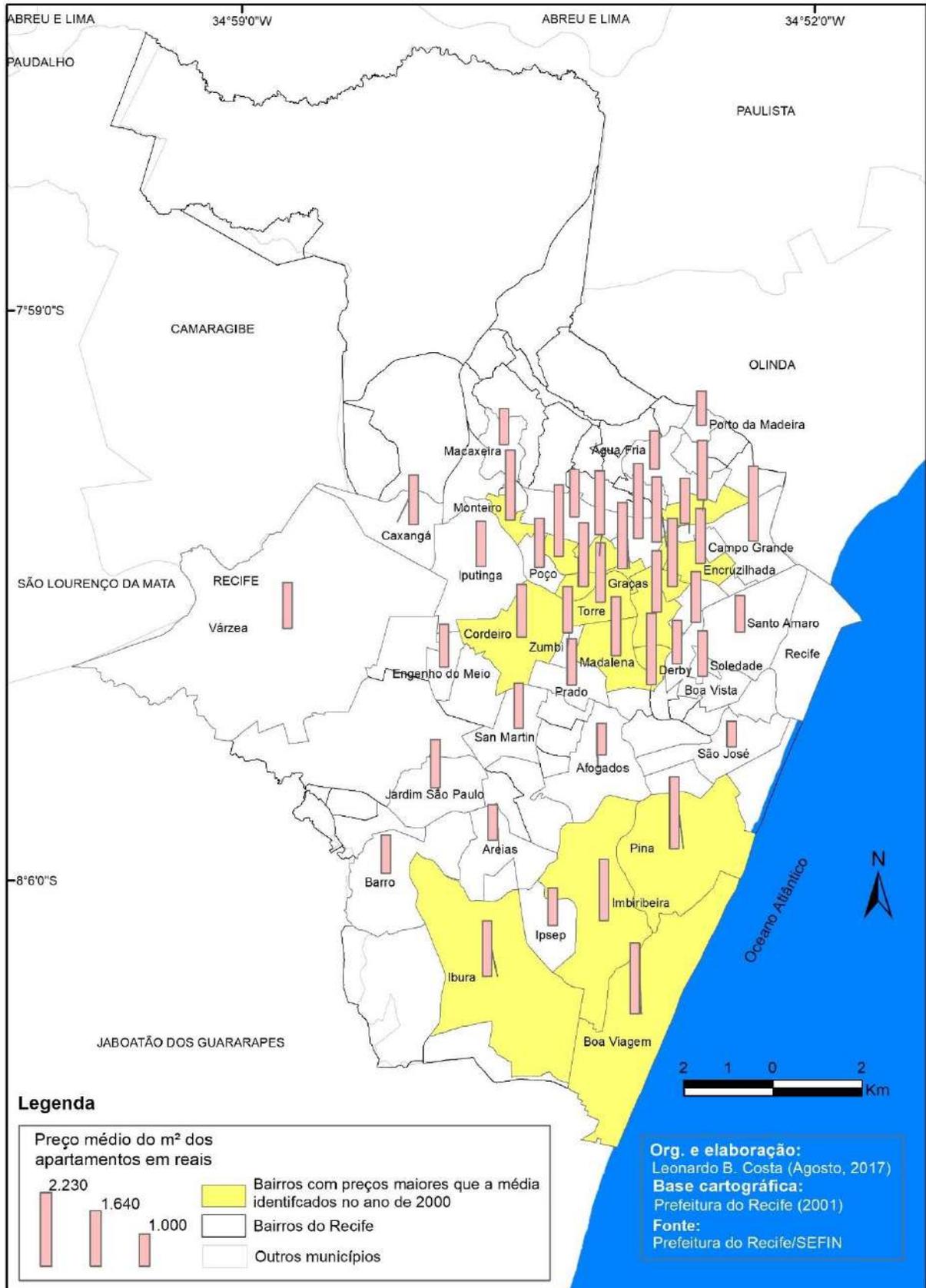
metros quadrados. Em 2010 sobe para R\$ 2.892 e em 2015 vai para R\$ 8.853 reais o metro quadrado.

Mapa 13- Preço médio do metro quadrado dos apartamentos em reais para 1995



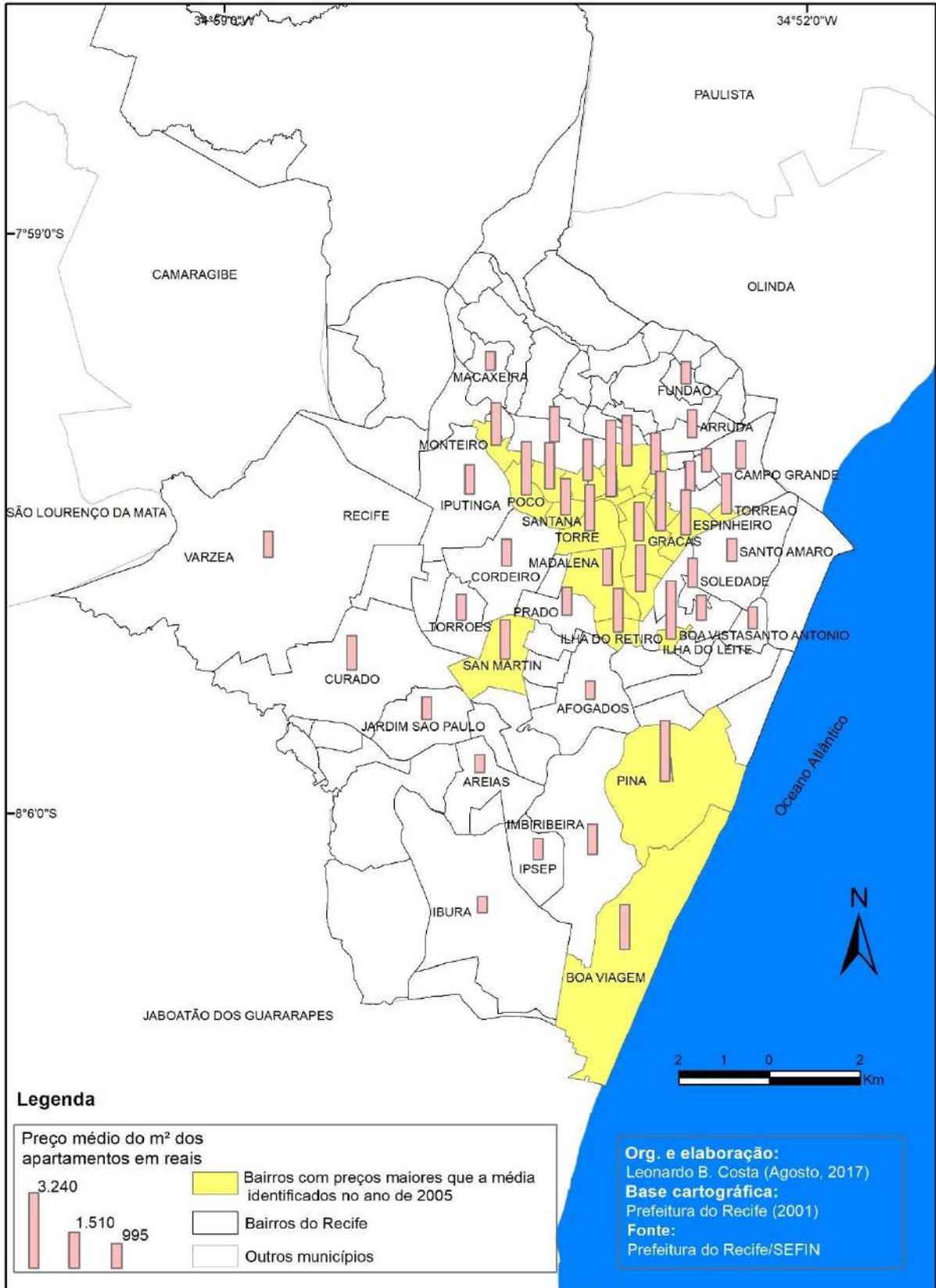
Fonte: Prefeitura do Recife/SEFIN – ITBI 1995.

Mapa 14 - Preço médio do metro quadrado dos apartamentos em reais para 2000



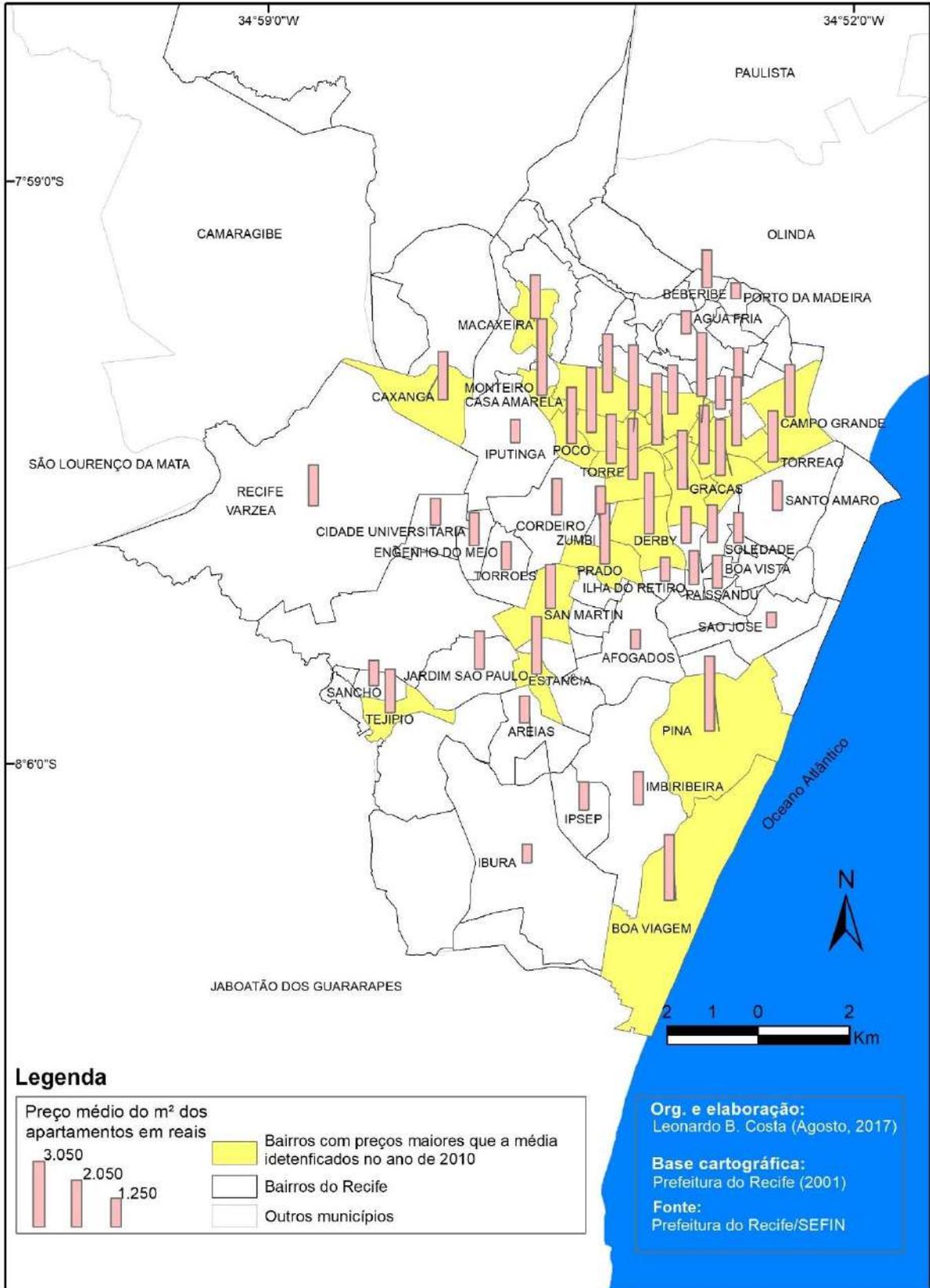
Fonte: Prefeitura do Recife/SEFIN – ITBI 2000.

Mapa 15- Preço médio do metro quadrado dos apartamentos em reais para 2005



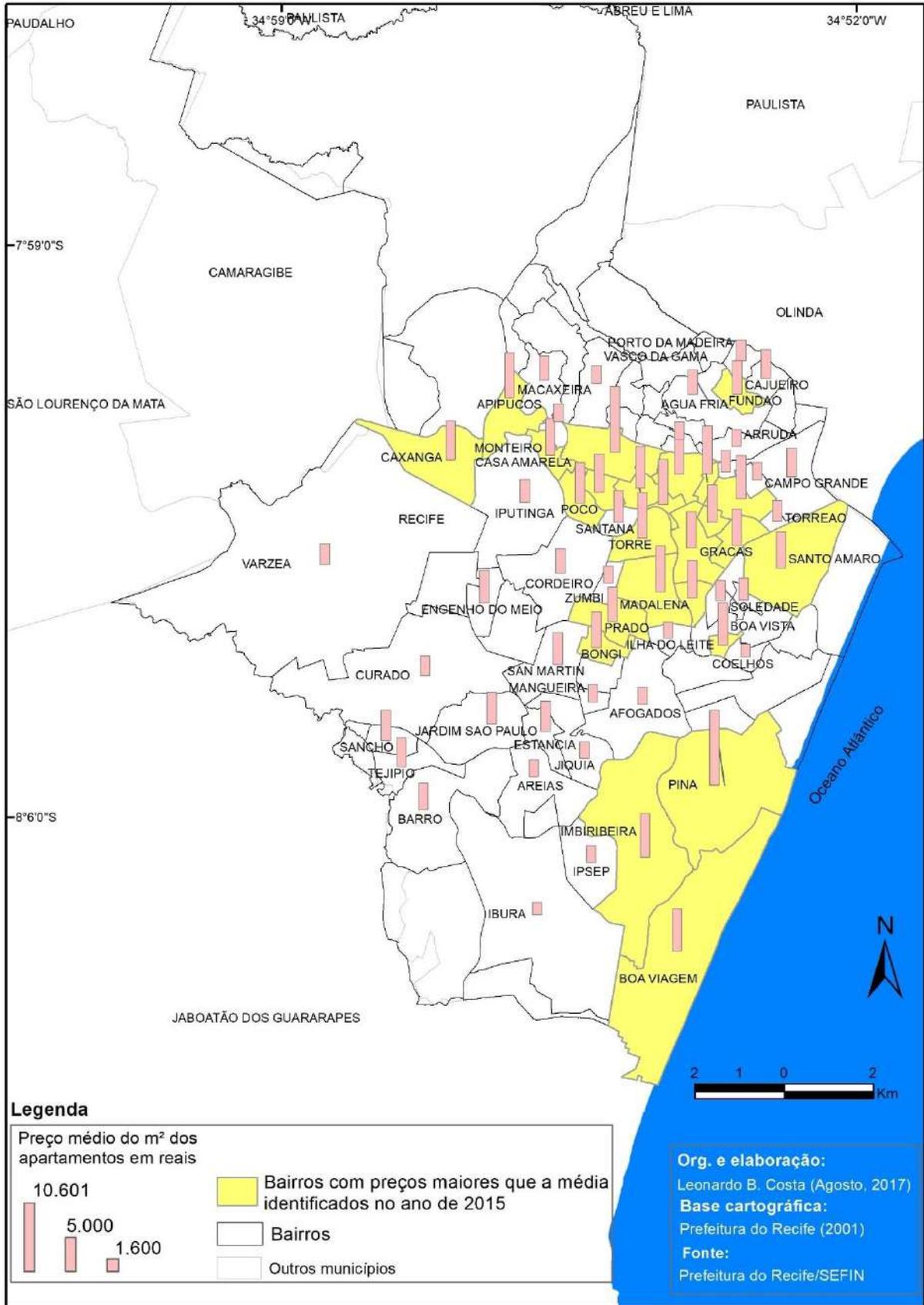
Fonte: Prefeitura do Recife/SEFIN – ITBI 2005.

Mapa 16- Preço médio do metro quadrado dos apartamentos em reais para 2010



Fonte: Prefeitura do Recife/SEFIN – ITBI 2010.

Mapa 17- Preço médio do metro quadrado dos apartamentos em reais para 2015



Fonte: Prefeitura do Recife/SEFIN – ITBI 2015.

Em 1995, os bairros Madalena e Aflitos eram os únicos cujo média do metro quadrado estava maior que 3.000 reais. Já no período seguinte, anos 2000, todos os bairros da cidade indicavam queda nos preços e uma média por bairro que não ultrapassava 2.332 reais o metro quadrado. Em 2005, ocorreu uma certa retomada nos preços dos imóveis em todos os bairros da cidade, com uma aproximação dos preços verificados para o ano de 1995. Retomada que se manteve até o ano final da análise, 2015.

De 2005 em diante verificamos um crescimento tanto nos valores como na quantidade de habitações produzidas. Para o Recife, as áreas de valorização se mantiveram em eixos tradicionais já identificados, um ao Noroeste do rio Capibaribe, mas distanciados um pouco do centro, o bairro Recife.

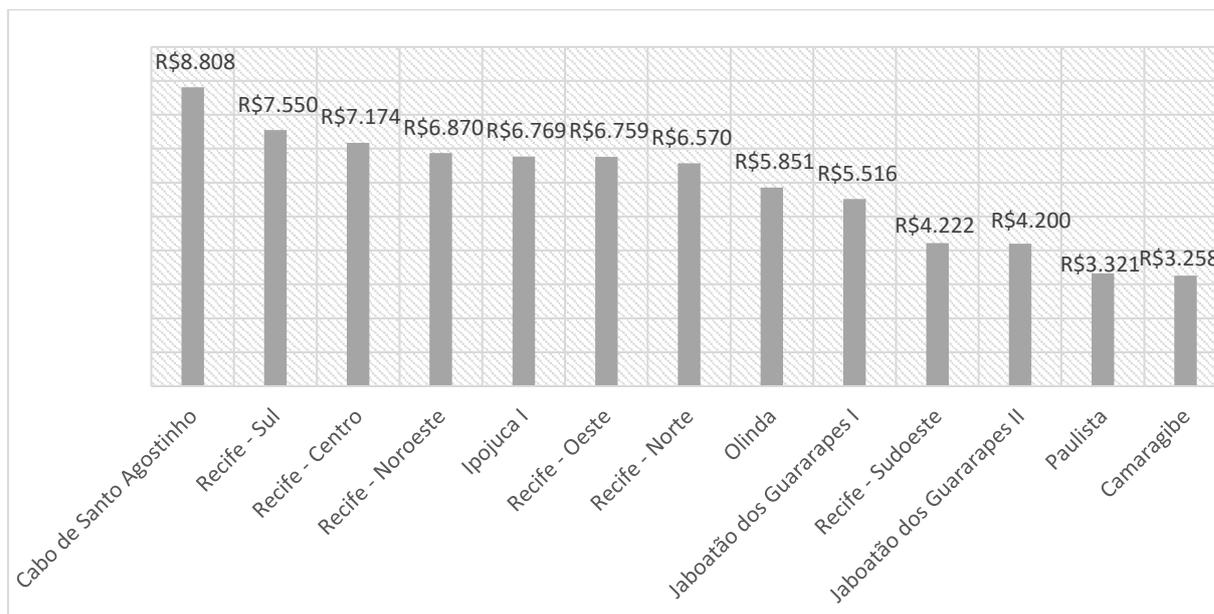
Em outro eixo, na direção Sul, com destaque primeiro para Boa Viagem e depois para o Bairro do Pina estendendo-se até Imbiribeira e Ibura.

Depreendemos aumento na quantidade de vendas e que o aumento dos preços do metro quadrado nos diferentes bairros da cidade ocorre de forma generalizada. Sendo assim, quanto maior o processo de valorização desse espaço urbano, maior é a distinção entre os preços cobrados entre os espaços intraurbanos, o que tende a intensificar o processo de diferenciação das áreas. Nos mapas 16 e 17, de 2010 e 2015, respectivamente, foram os anos que apresentaram maior diferença entre os metros quadrados mais caros e mais baratos.

No ano de 2005, o bairro do Pina desponta com o maior valor absoluto do metro quadrado, logo após o anúncio das discussões sobre a construção da via mangue em 2004, que só foi efetivada sete anos mais tarde. As elevações das médias de preços do metro quadrado por bairro vão se consolidar de 2005 em diante, com indicativos de melhoras no mercado como um todo. Em comparação com outras pesquisas que retrataram os preços imobiliários para os mesmos períodos, verifica-se que o movimento dos preços se dá de maneira muito semelhante entre cidades de distintos tamanhos, ver Costa (2013), Amorim (2015).

Essa constatação é apresentada também na pesquisa de Coelho Júnior (2015), que identifica na primeira década dos anos 2000 uma grande elevação dos preços dos imóveis nas cidades brasileiras. Particularmente para a cidade do Recife (objeto de estudo deste trabalho), com um aumento médio dos preços na ordem de 326,5% entre 2002 e 2012. No entanto, segundo os dados do ITBI coletados e corrigidos conforme a inflação, temos um aumento real de 65% nos preços entre 2005 e 2015.

As médias de valores apresentadas para o ano de 2015 podem ser comparadas com estudos realizados pela Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco para os anos de 2016 e 2017 no Gráfico 4 abaixo:

Gráfico 4 - Valor do metro quadrado dos imóveis por áreas de interesse imobiliário – abril de 2017

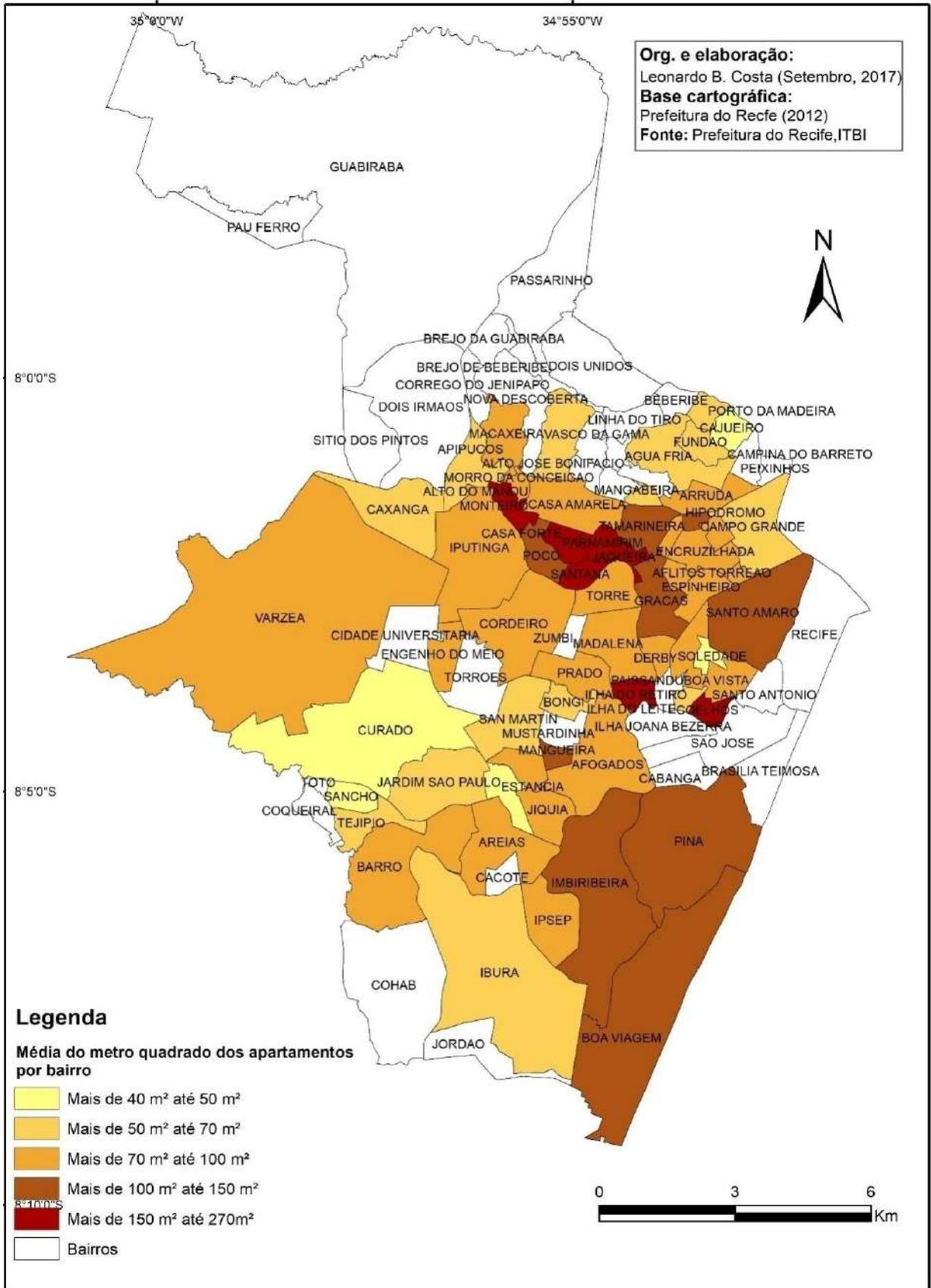
Fonte: Pesquisa do Índice de velocidade de preços/FIEPE.

Os dados acima são próximos aos dados de 2015, organizados a partir do ITBI. A área Sul identificada como Recife-Sul apresenta um dos maiores valores devido a um novo padrão das novas edificações do Bairro do Pina, atrelados à abertura da via mangue e à instalação do shopping Rio Mar, que respaldam os preços identificados em 2015. Nessa área, o valor de pouco mais de 10 mil reais o metro quadrado identificado no Pina é maior que dos seus vizinhos Boa Viagem (5.995 reais o metro quadrado) e Imbiribeira (6.149 reais o metro quadrado). Essa média se aproxima dos dados da FIEPE que constam para região Sul: 7.550 reais o metro quadrado.

No entanto, a segunda região mais valorizada em 2015, de acordo com dados do ITBI, seria a Recife-Noroeste e não os bairros próximos ao centro, como apresentado pelo gráfico. No geral, os valores do gráfico 4 são condizentes com os encontrados nos trabalhos aqui citados sobre o ITBI.

Outro ponto importante diz respeito às tipologias do imóvel, ou seja, metragem das áreas privadas e o número de quartos. O estudo de 2017 da FIEPE/ADEMI nos indica uma disponibilidade e a venda desses padrões de metragem e número de quartos. Os Mapa 18 e 19 que seguem contêm tipologia habitacional relacionada à metragem, a partir dos dados do ITBI, com a metragem média dos apartamentos por bairro para os anos de 2000 e 2015.

Mapa 19 - Média por bairro das áreas privadas dos apartamentos - 2015



Fonte: Prefeitura do Recife – ITBI 2015.

A fim de identificar mudanças na tipologia dos apartamentos em relação à área, comparamos com os dados do ano 2015 a média do metro quadrado das áreas privadas dos apartamentos vendidos em 2000. A primeira mudança que podemos observar é o aparecimento de médias de apartamentos menores que 50 metros quadrados em 2015; já em 2000 nenhum bairro apresentou média de apartamentos menor que 50 m².

Isso não quer dizer que não existisse apartamentos menores que 50 metros quadrados no ano de 2000, pois foram identificados nesse ano 59 apartamentos vendidos que tinham padrão até 50 m². No entanto, numa média geral para os bairros, essa tipologia de 50 m² só predominou nas vendas ocorridas no ano de 2015, que teve como total 279 apartamentos menores que 50 m² vendidos.

O tamanho menor até 70 m² se enquadra nos empreendimentos ditos econômicos voltados para a faixa 2 do MCMV, com construções verticais espalhadas pela cidade do Recife.

Quanto aos empreendimentos com mais de 150 metros quadrados, esses predominam no eixo Noroeste, à margem direita do rio Capibaribe, área de maiores preços do metro quadrado de áreas construídas. Para o ano de 2000, os seguintes bairros apresentaram médias das áreas privadas dos apartamentos maiores que 150 metros quadrados: Monteiro, Jaqueira, Casa Forte, Parnamirim, Espinheiro, Aflitos, Rosarinho, Derby e Graças. Já em 2015, apenas 5 bairros apresentaram tal média: Casa Forte, Jaqueira, Monteiro, Parnamirim, Santana, identificados nas cores mais escuras nos mapas 18 e 19.

A exemplo dos bairros Jaqueira, de uma amostragem de 9 apartamentos⁴⁴ vendidos nos três primeiros meses de 2015, 6 tinham mais de 150 metros quadrados. Em Monteiro, de 12 apartamentos, 8 possuíam metragem maior que 150 metros quadrados e no Casa Forte, dos 14 identificados pelo ITBI 9 tinham metragem superior a 150 metros.

Boa Viagem é um caso interessante nesse aspecto, muito embora tenha apresentado uma média de 108 metros quadrados na área privada de seus apartamentos. De uma amostragem de 588 apartamentos identificadas no ITBI de 2015, 85 apresentam área de até 50 m², indicando uma grande heterogeneidade dentro do bairro, aspecto pouco presente nos bairros tradicionais localizados à Noroeste.

Embora a análise na escala do bairro possa camuflar algumas heterogeneidades, as comparações desses padrões dentro dos bairros revelam essas diferenças e destacam a

⁴⁴ Amostragem retirada das guias do ITBI do Recife.

importância da fermenta ITBI na análise da produção imobiliária⁴⁵. Podemos concluir que apesar dos dois eixos claros de maior valor econômico e social, Boa Viagem tem maior heterogeneidade do padrão habitacional do que Casa Forte, Monteiro, Jaqueira e toda essa área próxima.

Verifica-se que ocorre para determinadas localizações da cidade uma mudança no padrão construtivo das empresas e cada vez mais empreendimentos voltados para o segmento econômico de mercado. Vejamos na Tabela 8 abaixo o que diz o estudo da FIEPE sobre esse aspecto, a partir de dados de 2014 em valores relativos:

Tabela 8 - Vendas de imóveis residências na RMR por área

Tipologia – Período Janeiro/14 a Maio/17				
0 -- 50	50 -- 70	70 -- 100	100 -- 150	150 ou mais
52,9%	28,2%	8,6%	7,8%	2,6%

Fonte: Pesquisa IVV/FIEPE, 2017.

Na região metropolitana do Recife, ocorre uma tendência de apartamentos de até 50 metros quadrados. Essa tipologia de mercado torna-se de interesse de grandes imobiliárias do Recife, como a Moura Dubeux e a Pernambuco Construtora em que seus representantes identificaram a criação de outras empresas associadas a esse segmento econômico de mercado conectadas a administração dessas empresas tradicionais. Assim, a Moura Dubeux lança empreendimentos através da Vivax e a Pernambuco Construtora empreendimentos conectados à incorporadora Soft Empreendimento. A mesma empresa fragmenta-se em duas: uma para o segmento econômico e outra para lançamentos para o mercado de alto padrão em termos de tamanho da habitação, localização, design arquitetônico e preço, muito embora Vivax e Moura Dubeux sejam a mesma empresa.

Essa estratégia claramente busca desvincular o nome da empresa do segmento econômico, muito embora já se admita a necessidade de diversificar os investimentos. Com isso, o segmento econômico que antes era restrito a pequenas incorporadoras e construtoras locais ganha atenção das grandes construtoras do Recife, que passam a enxergar a oportunidade de diversificar seus investimentos e garantir margens de lucro interessantes. Esse novo fator

⁴⁵ É mais uma vez importante destacar que embora tenha sido exigido da prefeitura um recorte temporal maior, pedimos o ano todo os dados por nós apresentados vêm sendo respaldado por outros estudos que utilizaram metodologias semelhantes ou a mesma ferramenta, o ITBI.

está diretamente vinculado aos juros baixos e às maiores facilidades de pagamento vinculados ao MCMV faixas 2 e 3.

Aqui começamos a nos aproximar do nosso objeto de tese novamente, muito embora seja necessário ressaltar que esses empreendimentos econômicos estão conectados a estratégias mercadológicas articuladas à estrutura intraurbana do Recife.

Os dados têm apresentado uma diminuição gradativa no número das vendas de empreendimentos de alto e médio alto padrão e um aumento significativo do segmento econômico, que em muitos casos possui projetos habitacionais de 200 a 400 apartamentos, que não podem ser viabilizados nas áreas mais adensadas e valorizadas da cidade do Recife e passam a ser construídos em áreas de maior acessibilidade em outros municípios da RMR.

Vejamos na Tabela 9 e 10 abaixo os números absolutos para os meses de abril e maio de 2017 em comparação com novembro e dezembro de 2016.⁴⁶

Tabela 9 - imóveis vendidos na RMR em relação à metragem da área privada para os meses de abril e maio de 2017

Tipologia	Unidades	Part. (%)
0 -- 50	602	64,3162393
50 -- 70	161	17,2008547
70 -- 100	73	7,7991453
100 -- 150	62	6,62393162
150 ou mais	38	4,05982906
Total	936	100

Fonte: ADEMI/FIEPE

Tabela 10- imóveis vendidos na RMR em relação à metragem da área privada para os meses de novembro e dezembro de 2016

Tipologia	Unidades	Part. (%)
0 -- 50	392	58,0740741
50 -- 70	144	21,3333333
70 -- 100	68	10,0740741
100 -- 150	66	9,77777778
150 ou mais	5	0,74074074
Total	675	100

Fonte: ADEMI/FIEPE

A comparação entre esses curtos períodos já dá indícios de uma nova padronização em relação às áreas e um nicho de mercado que são copiados por grandes incorporadoras. Isso

⁴⁶ Esses meses foram aqui selecionados, pois apenas para eles esses dados específicos foram disponibilizados.

poderia ser um indicador de uma nova convecção urbana voltada para as classes médias, cuja estratégia estaria conectada a maiores facilidades de crédito voltado para essas camadas de renda. Deixamos como questões para o próximo capítulo: Que tipo de localização esse grupo de famílias, na faixa entre 3 e 6 salários, estaria disposta a comprar e qual a tipologia habitacional que está direcionada a esses grupos familiares? Qual articulação com o processo de urbanização pode ser verificada? Existe um movimento de famílias para residir fora do núcleo Recife na busca de sair do aluguel, ou é mais uma permanência nos próprios municípios de origem? Existe indicativo de uma nova conversão urbana, mas para esse segmento específico de consumidores, entre 3 e 6 salários mínimos?

Para começar a tratar desse ponto, voltamos nosso olhar às características do imobiliário do Recife, a partir da espacialização dos dados relacionados a quantas pessoas vivem de aluguel ou estavam pagando pela habitação na cidade e na região metropolitana do Recife. A Tabela 11 abaixo resume tais condições de ocupação dos domicílios.

Tabela 11- domicílios particulares por condição de ocupação de domicílio em 2000

Brasil, Município e Região Metropolitana	Condição de ocupação do domicílio						
	Total	Próprio	Próprio já quitado	Próprio ainda pagando	Alugado	Cedido	Outra condição
Abreu e Lima (PE)	21.287	18.191	17.539	652	2.113	845	137
Araçoiaba (PE)	2.928	2.247	2.227	20	422	243	16
Cabo de Santo Agostinho (PE)	33.797	26.629	26.073	556	3.559	3.332	278
Camaragibe (PE)	30.365	24.793	24.420	373	3.245	1.969	358
Igarassu (PE)	17.446	14.235	13.699	536	1.805	1.322	84
Ipojuca (PE)	12.291	7.758	7.722	36	1.395	3.118	20
Ilha de Itamaracá (PE)	3.381	2.490	2.472	18	395	412	84
Itapissuma (PE)	4.377	3.512	3.497	15	515	301	50
Jaboatão dos Guararapes (PE)	141.177	116.019	101.402	14.617	18.246	5.041	1.870
Moreno (PE)	11.323	8.057	7.921	137	1.317	1.349	599
Olinda (PE)	89.754	72.583	67.502	5.081	12.716	3.382	1.073
Paulista (PE)	64.342	54.697	49.652	5.044	7.046	1.873	727
Recife (PE)	358.903	275.299	253.898	21.401	62.366	15.138	6.101
São Lourenço da Mata (PE)	20.833	16.951	16.797	154	2.084	1.659	140
RMR	812.203	643.461	594.821	48.639	117.223	39.984	11.535

Fonte: IBGE – Censo Demográfico/SIDRA – Tabela 2.428

O quantitativo de domicílios alugados na RMR foi de 117.223 para o ano 2000, o que correspondia a 14,43 % dos domicílios da RMR e 17,38% na cidade do Recife. De forma geral, em 2000 os municípios da RMR apresentam uma variação de 10% a 15% dos domicílios na

condição de aluguel. A maior parte estava na condição de próprio já quitado, que correspondia a 73,24% do total da região metropolitana.

O município de Jaboatão dos Guararapes, apresentava o maior percentual de domicílios financiados, com 10,35%, ou 14.617 nessa condição; em Recife esse número correspondia a 7,84% ou 21.401 domicílios. Os dados apresentados para a RMR demonstram que a maior participação, tanto no mercado de imóveis financiados como de aluguéis, está concentrada nos municípios de Recife, Jaboatão, Olinda, Paulista e Abreu e Lima para o período de 2000 até 2010.

Esse dado isoladamente não nos diz muita coisa sobre as características imobiliárias do Recife, no entanto sua comparação com os dados de 2010 revelam mudanças importantes, conforme consta na Tabela 12:

Tabela 12 - domicílios particulares permanentes por condição de ocupação em 2010

Município e RMR	Condição de ocupação do domicílio								
	Total	Próprio	Próprio já quitado	Próprio em aquisição	Alugado	Cedido	Cedido por empregador	Cedido de outra forma	Outra condição
Abreu e Lima (PE)	28.138	22.185	21.647	538	4.448	1.412	127	1.285	93
Araçoiaba (PE)	4.823	3.910	3.884	26	627	269	38	231	17
Cabo de Santo Agostinho (PE)	53.402	39.718	39.434	284	9.726	3.782	1.457	2.325	176
Camaragibe (PE)	42.262	33.505	32.956	549	7.023	1.663	400	1.263	71
Igarassu (PE)	29.677	23.872	23.000	872	4.130	1.580	489	1.091	95
Ipojuca (PE)	22.016	13.883	13.834	49	4.710	3.011	2.042	969	412
Ilha de Itamaracá (PE)	5.402	4.003	3.974	29	871	506	199	307	22
Itapissuma (PE)	6.464	5.085	5.055	30	1.005	340	31	309	34
Jaboatão dos Guararapes (PE)	197.047	148.615	142.890	5.725	40.623	7.195	992	6.203	614
Moreno (PE)	16.453	12.403	12.285	118	1.888	1.976	700	1.276	186
Olinda (PE)	113.238	84.977	81.045	3.932	23.438	4.102	301	3.801	721
Paulista (PE)	90.635	69.824	65.985	3.839	17.339	2.947	263	2.684	525
Recife (PE)	470.754	344.154	328.206	15.948	104.659	18.608	1.845	16.763	3.333
São Lourenço da Mata (PE)	30.317	24.071	23.337	734	4.112	1.868	430	1.438	266
Região Metropolitana do Recife	1.110.628	830.205	797.532	32.673	224.599	49.259	9.314	39.945	6.565

Fonte: IBGE – Censo Demográfico/SIDRA – Tabela 3.216

Entre 2000 e 2010 verificamos para todos os municípios da RMR uma diminuição significativa do percentual de domicílios próprios em aquisição tanto em termos absolutos como relativos. Em contrapartida, o mercado de alugueis nesse período disparou, com um aumento percentual para RMR de 52,19% nesses 10 anos.

Em 2000, existiam 117.223 domicílios alugados na região metropolitana do Recife, o que corresponde a 5,99% do total de domicílios nessa escala. Esse número sobe para 224.599 domicílios na condição de alugado, um aumento de 47,8%. Para o município do Recife, eram 62.366 domicílios alugados em 2000, o que passou para 104.659 em 2010. Evidencia-se um crescimento exponencial de 40,41% do mercado de alugueis nesse período. Os dados indicam uma ampliação considerável no mercado rentista voltado para alugueis.

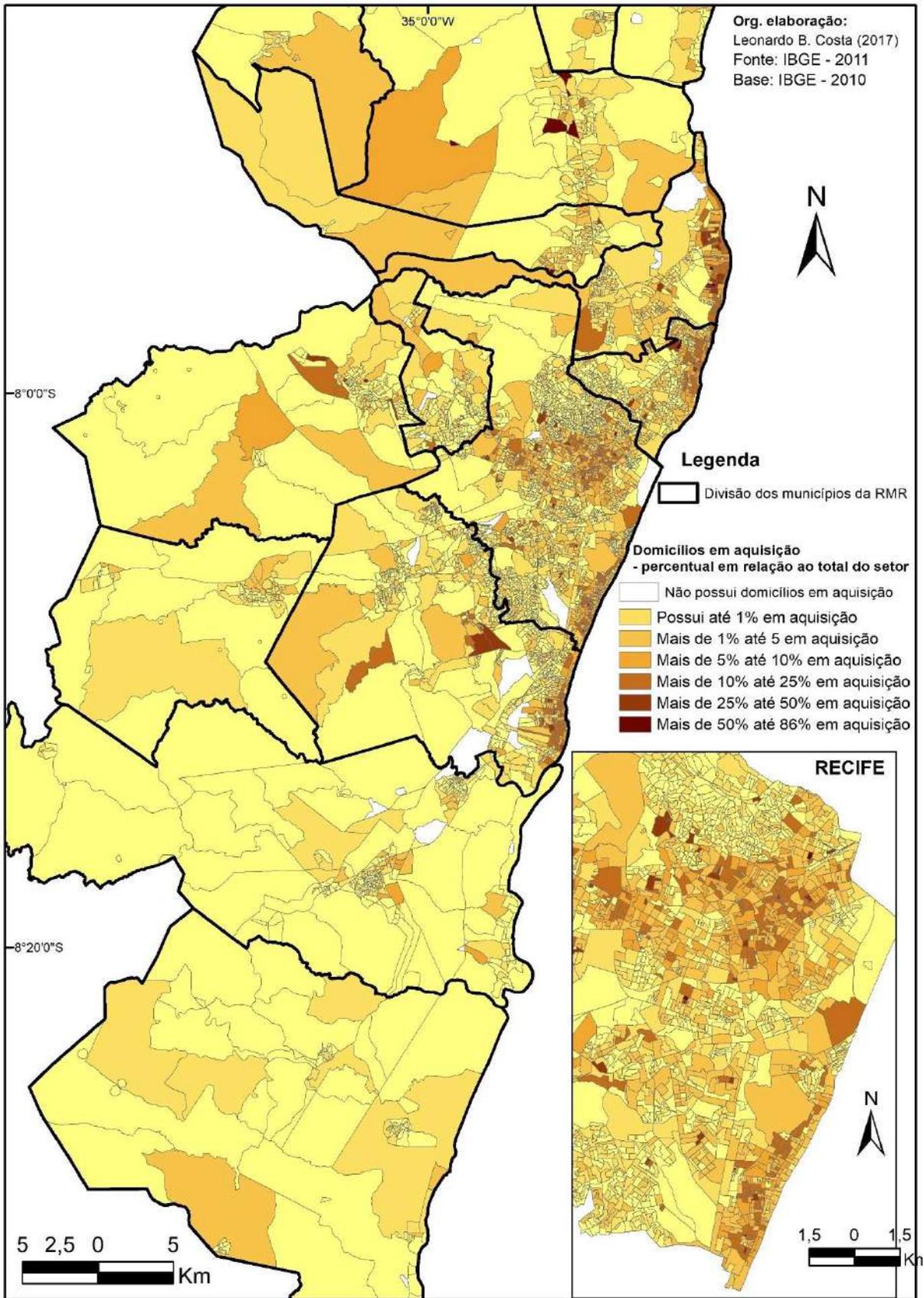
Já em relação às habitações financiadas temos um processo contrário, ou seja, uma retração significativa para um intervalo de 10 anos, tanto na RMR como em todos os seus municípios.

Em 2000 eram na RMR 48.639 domicílios na condição “em aquisição” representando 5,99% do total de domicílios. Em 2010, esse número cai para 32.673 (ou 2,94% do total). Isoladamente para Recife, em 2000 tinha-se 21.401 (5,96%) domicílios na condição “em financiamento”, já em 2010 o número sobe para 15.948 (3,39%).

Esse processo ocorreu igualmente para todas os municípios da RMR: Jaboatão dos Guararapes foi de 14.615 em 2000 para 5.725 domicílios em aquisição; Olinda de 5.081 para 3.932 domicílios em aquisição; e Paulista de 5.044 para 3.839 domicílios em aquisição entre 2000 e 2010. Nesse período, 2000 até 2010, há uma queda acentuada no número de financiamentos, processo que passamos a estudar entre os anos de 2010 e 2017.

Fica demonstrado o pouco uso de instrumentos de financeirização na obtenção da casa própria até 2010, e mais, as vendas estavam em decréscimo. No entanto, as facilidades de compra de imóveis e juros mais baixos fizeram crescer o mercado de alugueis, de pessoas físicas e jurídicas que usam o capital acumulado para obter uma renda extra com o mercado de imóveis alugados, de maneira que os investimentos governamentais para facilitar a compra da casa própria tendem também incentivar novos investimentos no mercado de aluguel. No entanto, em relação ao Programa MCMV, a maioria dos representantes entrevistados afirmam que o maior interesse dos compradores é na obtenção da casa própria. Vejamos a espacialização dos dados dos imóveis em aquisição e alugados para o ano de 2010, segundo dados do IBGE, no Mapa 20, analisamos os domicílios em aquisição.

Mapa 20 -Domicílios em aquisição por setor censitário na RMR (2010)



Fonte:

Atualmente, o financiamento é a forma mais utilizada e viável para aquisição do habitat, para as diversas camadas sociais na obtenção da moradia. Em 2010, o IBGE calculou o número de domicílios que estavam na condição⁴⁷ de “em aquisição”. Esse dado foi espacializado no Mapa 20 acima para indicar que áreas da cidade e da região metropolitana do Recife concentra essa condição habitacional.

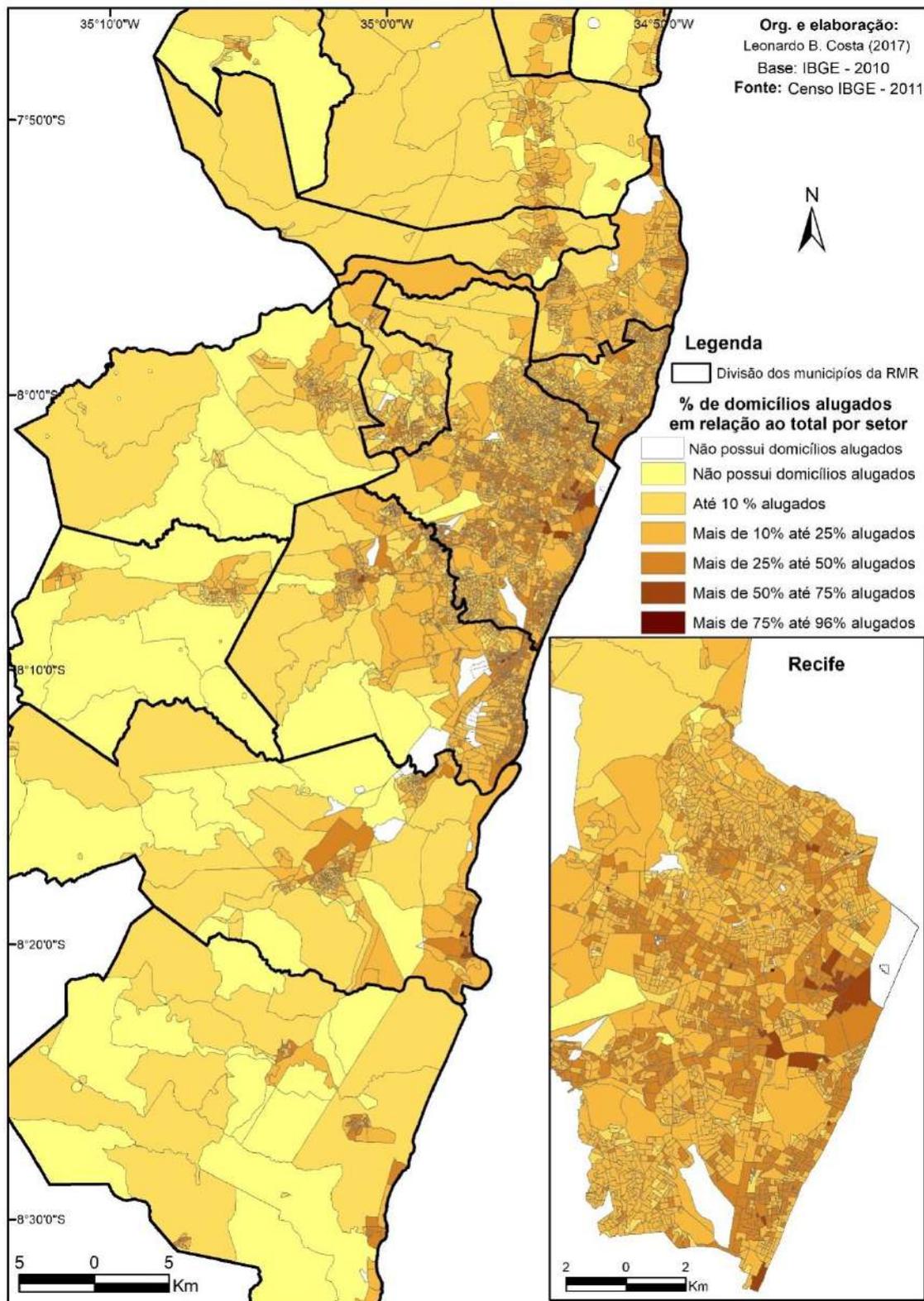
Verifica-se que os setores que concentram os domicílios na condição de “em aquisição” coincidem com os bairros que têm maior preço do metro quadrado por área construída. Demonstra-se que os financiamentos nesse período estavam voltados para habitações de médio alto e alto padrão, ou localizações que já teriam certa aceitação como de alto valor pelo mercado e pela demanda.

As áreas mais escuras do mapa 20 indicam que mais de 25% dos domicílios do setor censitário estavam na condição de “em aquisição”. Para o Recife, vão se concentrar na direção Noroeste e Sul e, para a Região Metropolitana, se expandem ao Sul pelo litoral de Jaboatão do Guararapes e ao Sul pelo litoral de Olinda e Paulista.

Essa configuração habitacional se modifica quando verificamos no Mapa 21 a espacialização do mercado de aluguéis:

⁴⁷ O termo **condição do domicílio** foi retirado do censo demográfico publicado em 2011 e indica três condições: próprio quitado, próprio em aquisição, alugado, cedido pelo empregador e cedido de outra forma.

Mapa 21- Domicílios alugados por setores censitários da Região Metropolitana do Recife – 2010



Fonte: Censo IBGE - 2010

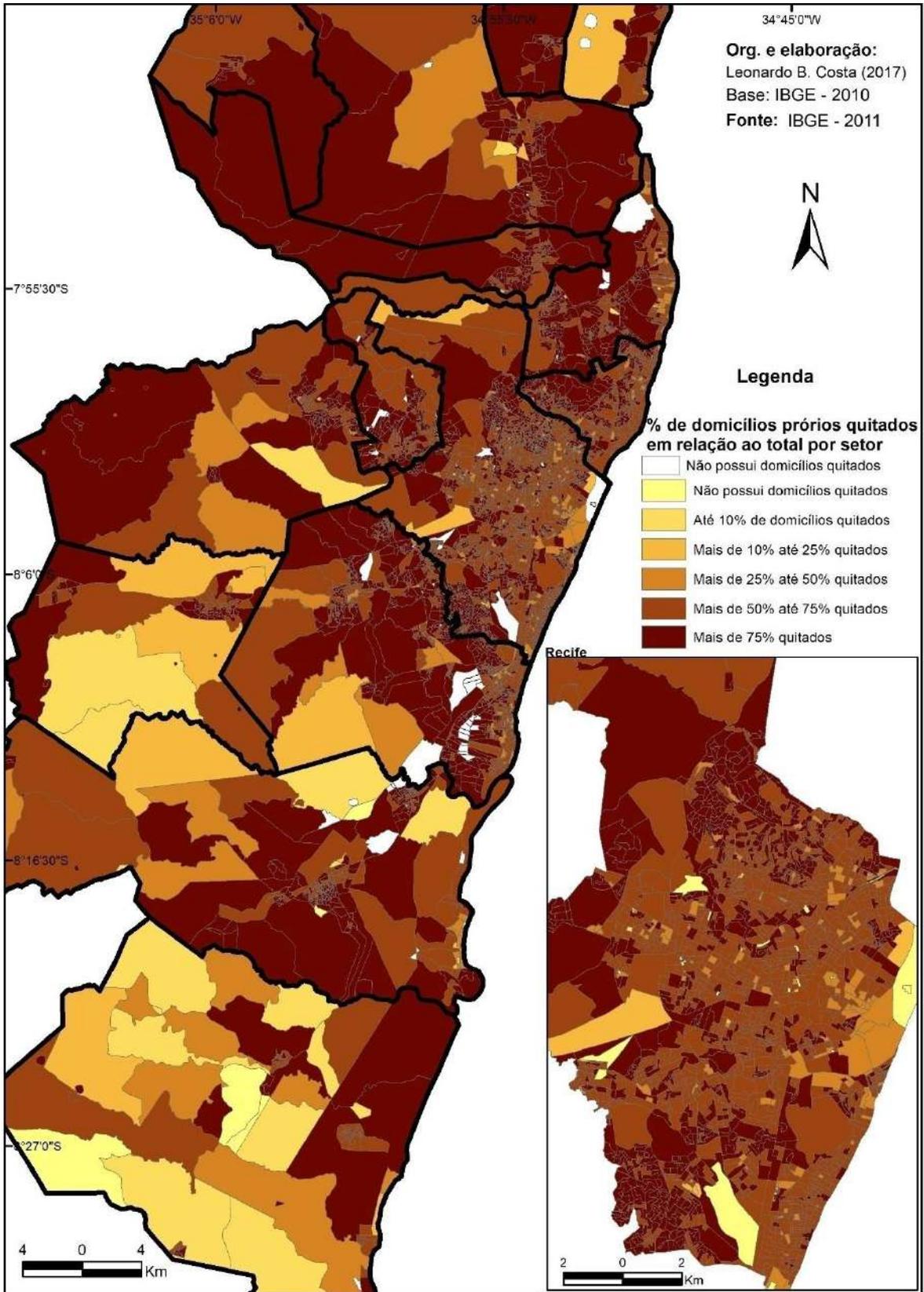
Na espacialização dos dados dos domicílios que se encontram na condição de alugados, a concentração se dá no entorno da Avenida Caxanga, e nos bairros vizinhos à área central do Recife, ao sul no bairro de Boa Viagem e ao longo da Avenida Central.

Essas áreas possuíam mais de 25% do total de domicílios do setor na condição de alugados, o que indica uma alta procura nesses setores do capital rentista.

Já na escala da RMR, verifica-se maior semelhança entre as áreas que concentram habitações alugadas com as áreas que concentram habitações em aquisição.

Nas áreas mais periféricas do Recife e da Região metropolitana, a maior parte dos domicílios estão na condição de domicílios próprios e quitados. A espacialização desse processo é apresentada no Mapa 22 abaixo.

Mapa 22 - Domicílios próprios quitados por setores censitários da Região Metropolitana do Recife – 2010

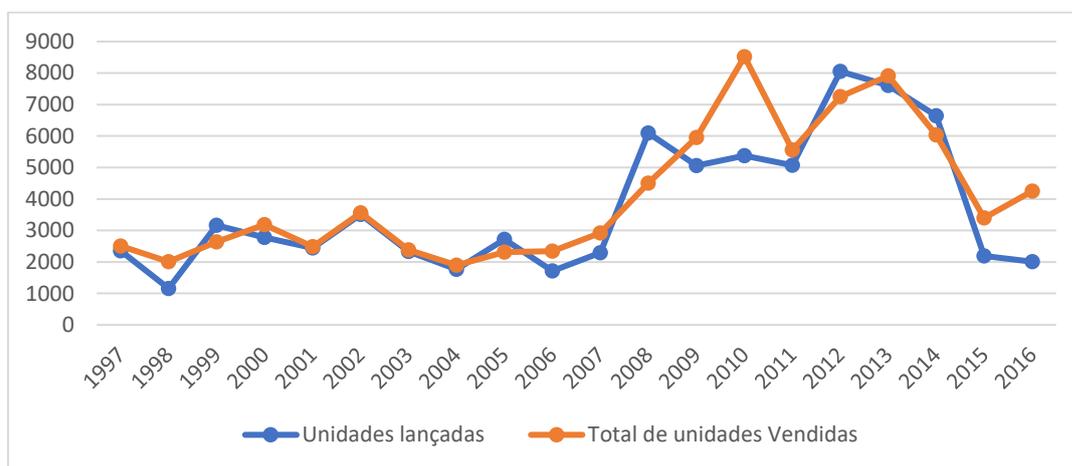


Fonte:

Essas novas formas de habitação, como loteamentos fechados, grandes conjuntos verticais, muitos enquadrados nos moldes do MCMV, são produzidas por empresas que, em sua maioria, têm uma administração interna dita “tradicional” ou familiar, com poucos vínculos com processos atuais do modelo da financeirização. No entanto, concorrem com grandes empresas nacionais que já estão inseridas nesse modelo. Construtoras com origem no capital local cada vez mais buscam guiar seus investimentos pela dinâmica mercadológica conectada ao que chamamos de segmento econômico.

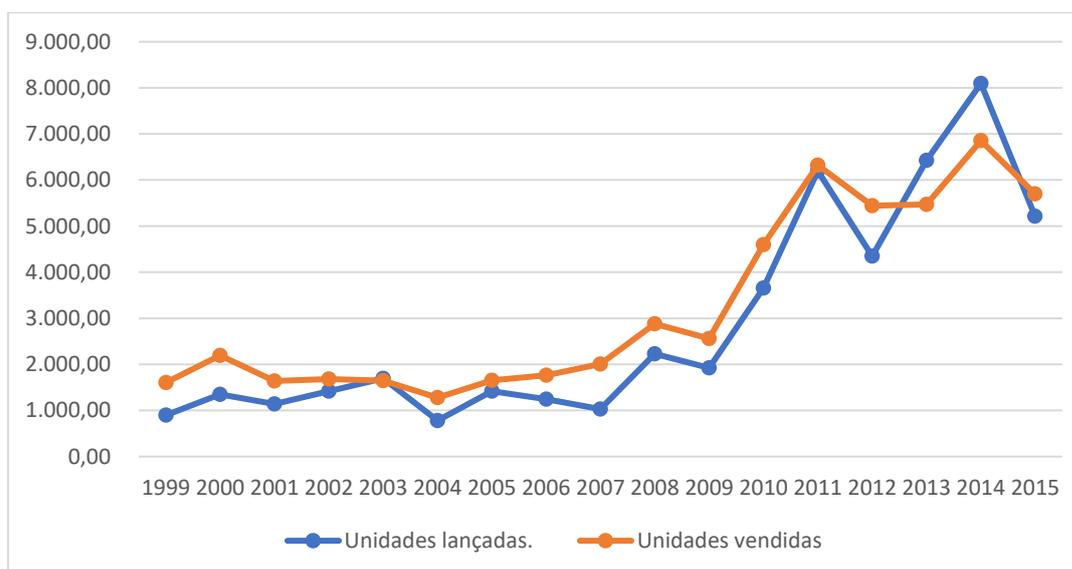
No entanto, quando analisamos a variação de preços de mercado, observamos semelhanças na dinâmica do mercado formal da metrópole Recife com outras do Nordeste e mesmo com as grandes metrópoles nacionais (São Paulo e Rio de Janeiro), principalmente para os últimos anos, como apresentamos alguns exemplos nos gráficos 5, 6, 7 e 8 que seguem:

Gráfico 5 -Produção da habitação formal no Recife-PE de 1997 a 2016

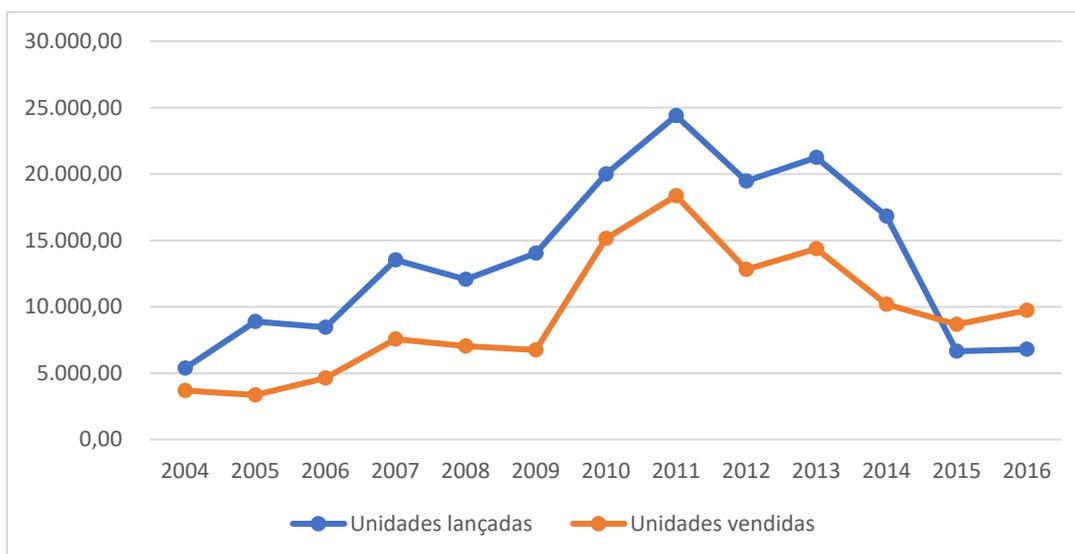


Fonte: FIEP, dados organizados pela Câmara Brasileira de Industria e Comercio – CBIC.

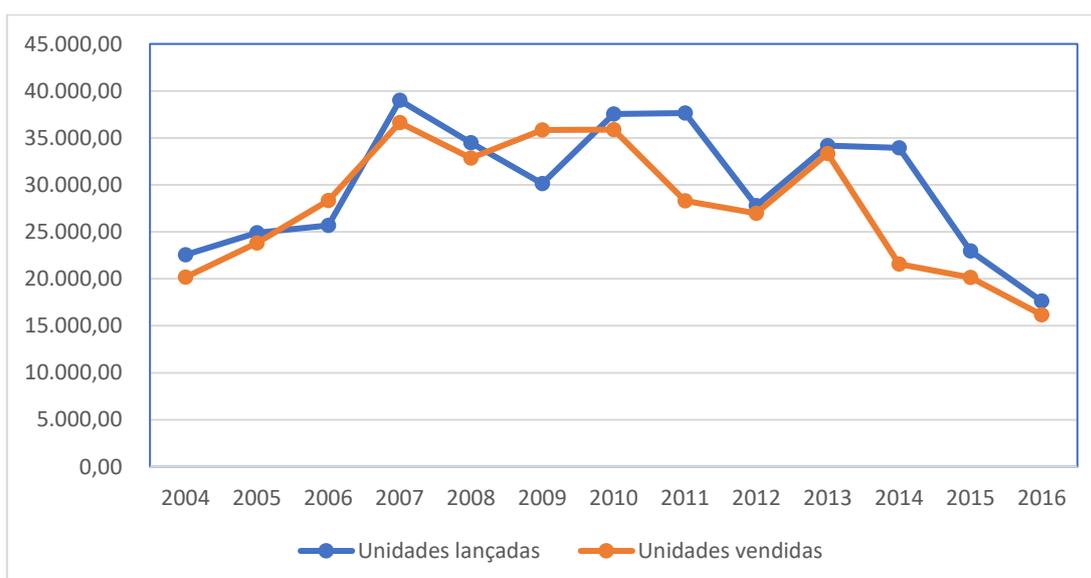
Gráfico 6 - Produção da habitação formal em Fortaleza – CE de 1999 a 2015



Fonte: SINDUSCON-CE, dados organizados pela Câmara Brasileira de Industria e Comercio – CBIC.

Gráfico 7- Produção da habitação formal no Rio de Janeiro – RJ de 2004 a 2016

Fonte: ADEMI-RJ, dados organizados pela Câmara Brasileira de Indústria e Comércio – CBIC.

Gráfico 8 - Produção da habitação formal em São Paulo – SP

Fonte: SECOVI-SP/EMBRAESP, dados organizados pela Câmara Brasileira de Indústria e Comércio – CBIC.

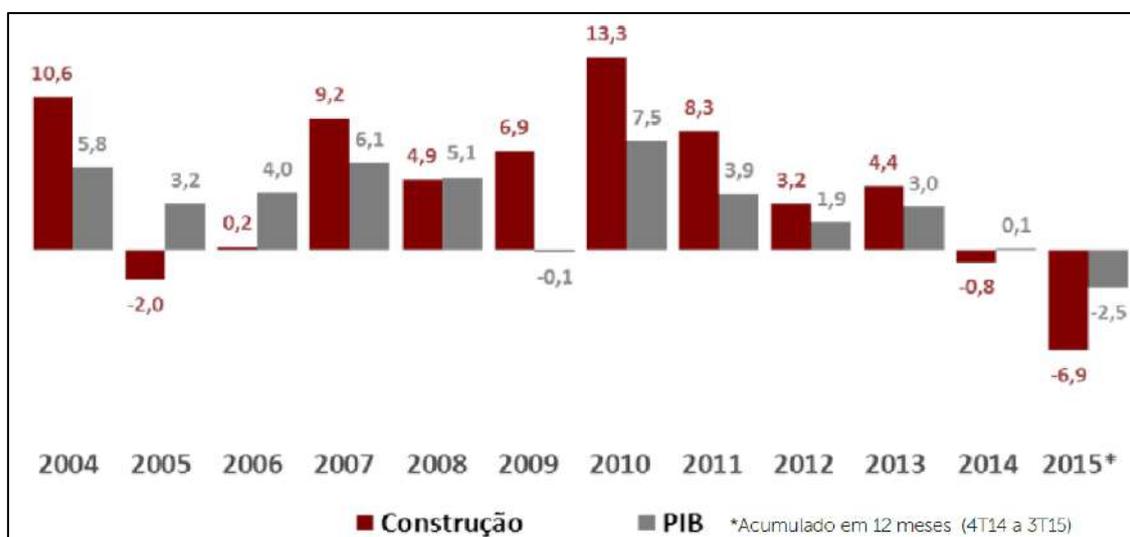
Os gráficos acima revelam uma tendência bastante clara de crescimento do mercado imobiliário a partir de 2009, associada à linha de crédito promovida pelo programa de estado Minha Casa Minha Vida. Tendência essa muito mais semelhante entre as metrópoles do Nordeste, como Fortaleza. Entre os anos de 2009 e 2010 observa-se, para todas as cidades, um aumento no número de lançamentos e no número de unidades vendidas.

É indiscutível o efeito contracíclico do MCMV De acordo com dados da Revista do Sinduscon, o sindicato das empresas de construção, o setor cresceu 47,1% no período de 2003-2013, enquanto o PIB no mesmo período cresceu 45,9%. Foram criados 2,23 milhões de postos de trabalho formais. A partir de 2010, cerca de 1 milhão de unidades financiadas pelo FGTS e SBPE foram lançadas por ano, um número quatro vezes maior do que em 2003; [...]. Nesse sentido, podemos afirmar que, do ponto de vista do crescimento econômico e da geração e empregos, a estratégia foi bem-sucedida, o que, sem dúvida, angariou apoio de setores empresariais e sindicais. (ROLNIK, 2015, p. 306)

Assim, tem-se um movimento padrão de alta nas vendas e novos lançamentos no ano de 2009 em todas as cidades, seguido de movimento de queda entre 2010/2011 e 2012.

O estudo de mercado realizado pela SECOVI – SP⁴⁸ mostra como as variações da economia nacional têm afetado o mercado da construção. Como o setor imobiliário cada vez mais produz conectado a diversas nuances do setor financeiro, esse tende a seguir as variações da macroeconomia, como pode ser visualizado no Gráfico 9 abaixo, que compara o crescimento dos investimentos na Construção Civil com o Produto Interno Bruto brasileiro.

Gráfico 9 - Crescimento real % - relação entre PIB e Construção Civil



Fonte: SECOVI, Anuário do mercado imobiliário – 2015.

Os dados do gráfico 9 coadunam com a pesquisa do Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis realizada na cidade do Recife, em que observamos como o processo de valorização intraurbana está cada vez mais atrelado às flutuações do mercado a nível macroeconômico. Embora os dados na escala da cidade tenham mais variáveis e determinantes no aumento ou

⁴⁸ Estudo da SECOVI – SP: Anuário do mercado imobiliário 2015.

queda nas vendas do mercado formal, é possível verificar uma certa aproximação entre dados do Produto Interno Bruto e a dinâmica dos preços da construção civil do Recife e no número de vendas, assim quando as vendas aquecem, o mercado formal começa a elevar os preços.

Esse processo pode ser observado com um avanço do mercado imobiliário formal para além da cidade do Recife. O capital, assim adentra para novos espaços até então “opacos” para o capital imobiliário.

Retomando Santos (2009) no livro *Natureza do Espaço*, podemos enxergar um movimento, uma racionalidade, conectada a esse momento de expansão do mercado financeiro e imobiliário. Racionalidade entendida aqui como o pensamento para mercado em relação ao ramo da habitação.

Mercado urbano e território urbano são noções inseparáveis e realidades interdependentes, havendo, porém, submercados e circuitos espaciais da produção específicos, cada qual com a sua racionalidade. Estaria por ser intelectualmente construído a explicação dessas novas ecologias urbanas, isto é, das relações entre o mercado, as instituições e o chamado meio ambiente construído, de maneira a obter o entendimento do que, em cada caso, são as relações entre a temporalidade do fazer e a temporalidade das coisas, na medida em que estas, por sua estrutura técnica e pelo seu arranjo, condicionam os momentos e as modalidades do fazer. (SANTOS, 2009, p. 309).

Dentro desse contexto de inserção de elementos financeiros, como ativos financeiros, ações na bolsa de valores, atrelados à política habitacional do MCVIM, temos novos espaços, que antes passavam à margem da ação imobiliária, portanto opacos, e que passaram a ser ocupados ou “iluminados” pela ação mercadológica ligada ao setor de habitação. Emerge um tempo mais rápido na fabricação do habitat para mercado e produz novas territorialidades dentro da Região Metropolitana do Recife.

No Gráfico 10 que segue, podemos visualizar esse argumento. Verifica-se o número percentual de lançamentos imobiliários por município da RMR, a partir de dados produzidos pela Federação das Indústrias do Estado de Pernambuco – FIEPE.

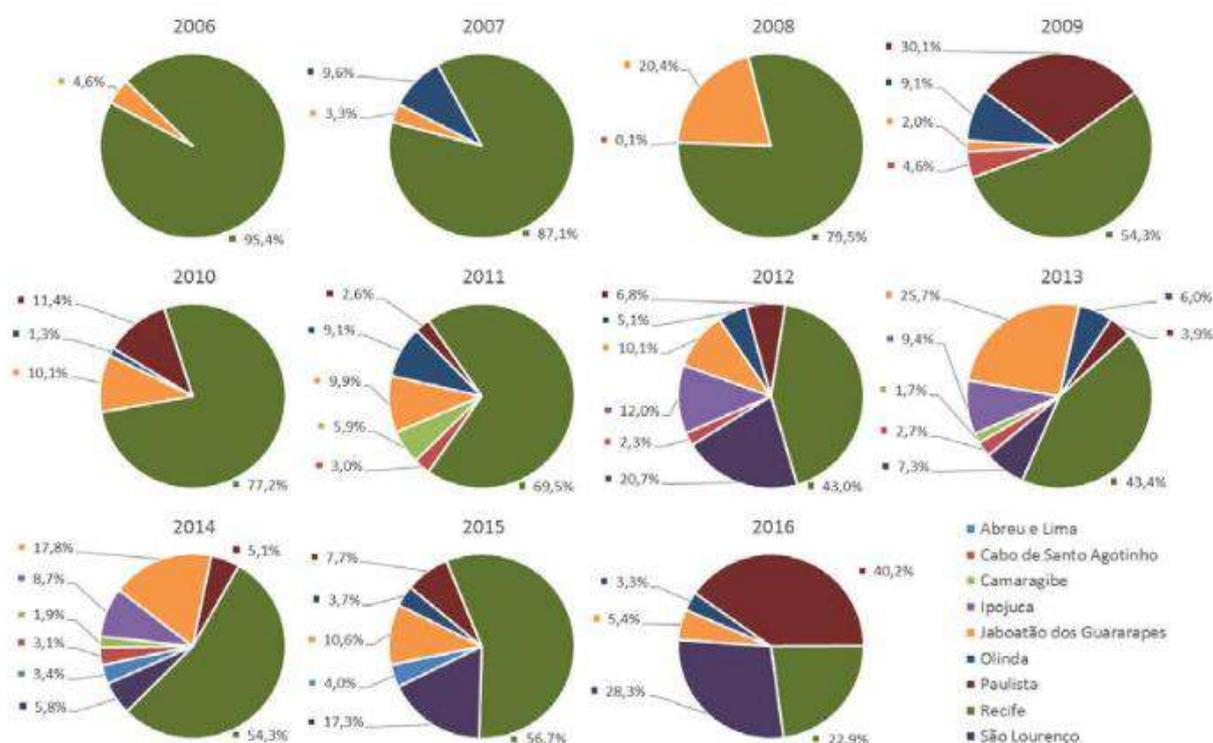
De 2006 até 2016, inteiramos como cada vez mais municípios foram inseridos na lógica de produção formal da mercadoria habitação, na qual, não por acaso, até 2008 a cidade do Recife respondia por 79,5% dos novos lançamentos na RMR. A partir de 2009, passa a haver uma maior heterogeneidade espacial nessa produção, o que indica a busca por novas áreas de produção fora da cidade do Recife.

Jaboatão dos Guararapes aparece com uma importância constante ao longo dos anos, mas Olinda e Paulista vão ganhando destaque, a ponto que no ano final da análise, 2016, temos

uma predominância de novos lançamentos em Paulista, com 40,2% dos lançamentos e São Lourenço que passam a superar o próprio Recife em número de lançamentos.

É possível ver que entre 2012 e 2014 foi quando se teve maior distribuição de lançamentos entre os municípios analisados, o que é indicativo da busca e análise do mercado por áreas pouco valorizadas, mas que poderiam tornar-se economicamente viáveis do ponto de vista da produção habitação para mercado, portanto, ‘iluminadas’ pelo processo de valorização.

Gráfico 10 - Participação dos municípios da RMR sobre o total de lançamentos imobiliários



Fonte: Pesquisa de índice de Velocidade de Vendas. FIEPE (2006-2016). LACERDA, BERNARDINO, 2014. Adaptado e atualizado SANTOS, Caroline Gonçalves.

Constata-se portanto, um investimento imobiliário cada vez mais fora do eixo central Recife. Por possuírem metragens caras, devido também a uma ampliação no preço dos terrenos no Recife, o setor imobiliário migra para espaços ainda não tão adensados, mas com infraestrutura consolidada e com alguma proximidade em relação a serviços como pequenas feiras, acesso à transporte, ou até Shopping, como no caso de muitos empreendimentos no município de Paulista.

Destaca-se que nos anos de 2012 e 2013 a construção civil em Recife teve menos da metade dos lançamentos que nos demais municípios da RMR, chegando nos anos de 2013 e 2014 com a participação de 8 municípios na produção imobiliária. Em 2016, incita-se atenção para uma participação de 23% da cidade do Recife, com um aumento significativo da construção civil no município de Paulista, o qual tem atraído o mercado imobiliário, em virtude das dinâmizações na nucleação Norte da RMR. (LACERDA; BERNARDINO, 2017, p. 11)

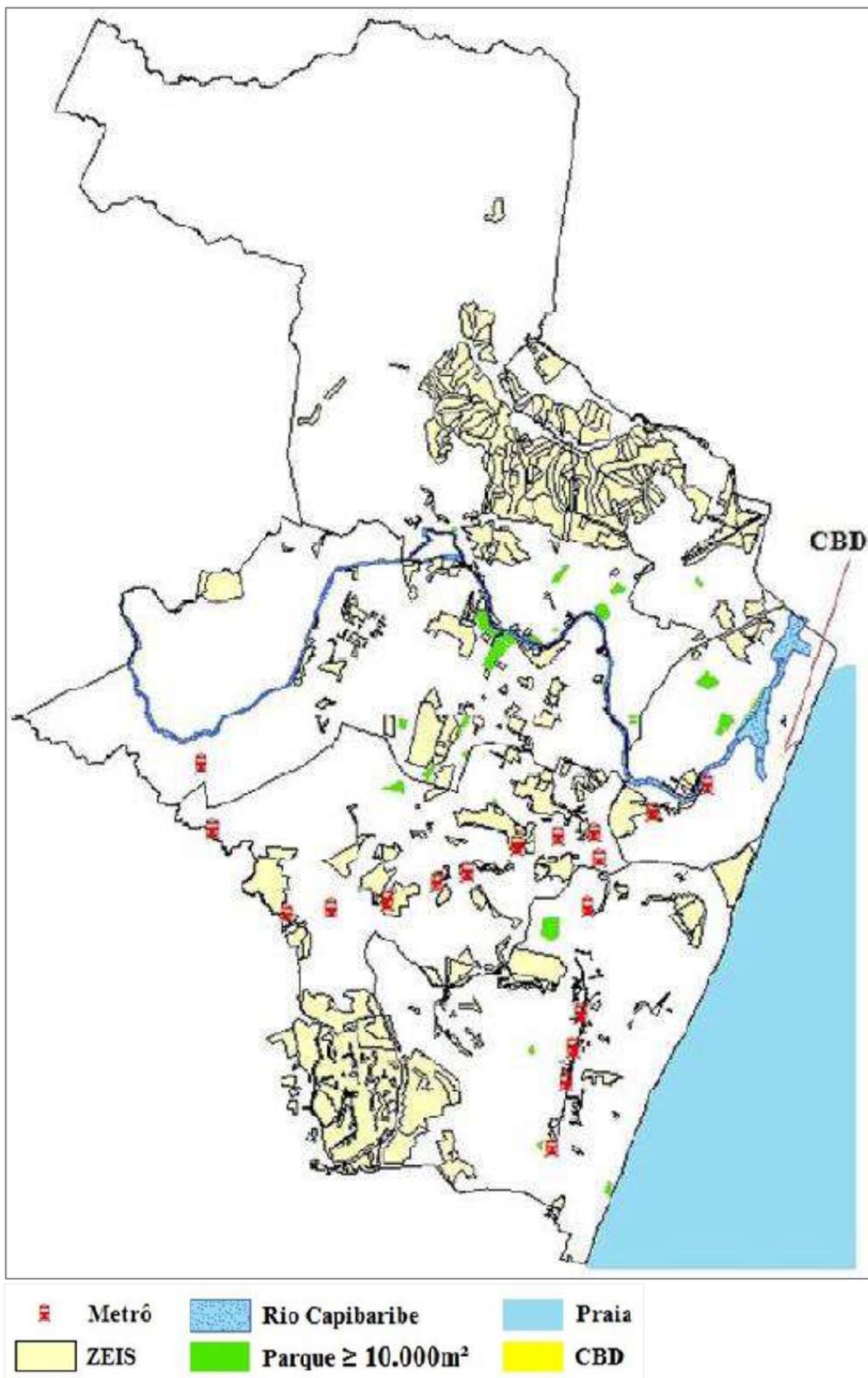
Esse momento de inflexão do mercado, com uma retração recente, não se dá de maneira homogênea para tudo que podemos conceituar como mercado imobiliário formal. Vamos verificar pelas entrevistas com corretores e agentes imobiliários que atuam no Recife, que enquanto o mercado formal para renda média, que produz unidades habitacionais com preços acima dos 220 mil, teve uma queda nos últimos dois anos, 2016, 2017, para o mercado que se ajusta para produzir dentro do MCMV tiveram um aumento nas vendas, e possui a atingir mais fortemente certas áreas da metrópole do Recife⁴⁹.

No entanto, seria falso estabelecer uma conexão puramente econômica à dinâmica do mercado imobiliário na escala do bairro e da cidade, como se dados macroeconômicos fosse determinantes na expansão imobiliária local. Há uma diversidade de elementos que promovem a valorização de determinadas áreas e a desvalorização de outras, elementos esses nem sempre encaixados numa racionalidade econômica e objetiva.

Coelho Júnior (2012), por exemplo, identificou que a proximidade do metrô para os grupos de maior renda é tida como um elemento de desvalorização imobiliária, e já para camadas médias até 6 salários é um elemento de valorização, o barulho do metrô torna-se um elemento importante no preço a depender do perfil das famílias compradoras. Tais elementos podem ser visualizados no Mapa 23 abaixo:

⁴⁹ Esses aspectos serão melhor evidenciados no capítulo 4 dessa tese.

Mapa 23 - Localização dos elementos de valorização ou desvalorização imobiliária



Fonte: Coelho Júnior (2012, p. 38).

Coelho Júnior (2012) selecionou esses seis elementos (distância para o metro, proximidade do rio Capibaribe, proximidade de ZEIS, proximidade com áreas de parque com mais de 10 mil m², proximidade das praias e distância para o centro comercial da cidade – *Central Brunisses District* – CBD) , e verificou a variação dos preços dos apartamentos em relação a eles, dando outra perspectiva aos dados aqui estudados. Ao invés de tentar entender a valorização imobiliária do Recife por bairro ou Região Administrativa, buscou entender esse processo de valorização em relação à distância dos elementos vistos no mapa acima e chegou a conclusões interessantes.

Assim, ele selecionou a distância dos imóveis às estações do metrô, ao Rio Capibaribe, às faixas de praia do Recife, ao parque com área maior de 10 mil metros quadrados, às zonas especiais de interesse social (ZEIS), e à área central do Recife, que chama de CBD⁵⁰. Muitas de suas conclusões se aproximam do processo de valorização apresentado pelos nossos dados do ITBI para o ano de 2015.

As áreas próximas à praia e ao Rio Capibaribe tiveram maior valorização, e pequenas desvalorizações de áreas a menos de um quilometro de ZEIS. Com esses estudos comparados e os dados aqui apresentados, chegamos às seguintes assertivas:

- 1) O mercado imobiliário não tem seu preço elevado em uma constância linear, mas sim com momentos de retração e queda, não sendo um investimento 100% garantido de lucros futuros, principalmente em curtos ou médios prazos, embora a longo prazo (10 anos ou mais) os ganhos parecem sempre se manter com pequenas variações para localidades diferentes da cidade;
- 2) A dinâmica dos preços, seu aumento ou queda, está cada vez mais conectada a fatores nacionais e macroeconômicos e menos regionais ou locais. Assim, em períodos de crescimento econômico os preços sobem para todas as partes da cidade, e de baixa, caem para todas as partes em proporções diferentes;
- 3) Há um processo nítido de novo padrão de apartamentos, em que predomina na RMR os com área de 50 metros quadrados e dois quartos. Essa modalidade tem sido bem absorvida pela demanda devido às taxas de juros baixos e o desejo de sair do aluguel. Esse é também o padrão adquirido pelo capital rentista voltado para o aluguel;

⁵⁰ CBD é um termo recorrente nos estudos sobre centralidade urbana, muito utilizado pela escola de Chicago para indicar o centro principal e dinâmico de uma cidade, que tende a concentrar bancos, comércios e serviços.

- 4) O espaço intraurbano do Recife mantém dois eixos claros de valorização: o Sul, representado pelos bairros do Pina, Boa Viagem e Imbiribeira e mais recentemente o Iburá; e ao Noroeste em bairros como Casa Amarela, Casa Forte, Monteiro e Jaqueira. Isso faz os agentes imobiliários buscarem novas áreas de interesse fora do espaço intraurbano;
- 5) O aumento substancial no preço do m² e a expansão do setor imobiliário levam a uma maior diferenciação dos preços entre os bairros, ou seja, uma distância maior entre o metro quadrado mais caro e mais barato, o que indica uma intensificação do processo de diferenciação e fragmentação do Recife. Com isso, a maior concentração do capital na cidade tende a levar a um maior distanciamento mais significativo das camadas de renda, e ampliam uma diferenciação espacial, o que pode intensificar processos de segregação na metrópole.

4.3 A dinâmica dos preços dos terrenos do Recife

O mercado da construção civil voltado para habitação possui um montante de variáveis que influenciam na estrutura da cidade: preferências da demanda, juros e condições econômicas do mercado⁵¹, mobilidade e localização da habitação, proximidade das amenidades de valor positivo, os modelos arquitetônicos e tipologias habitacionais. Muito embora esses elementos promovam uma valorização de espaços tanto construídos como os terrenos urbanizados sem construção, esses dois aspectos apresentam diferenças.

Voltamos nosso olhar agora para o comportamento dos preços das terras urbanas do Recife, aspecto pouco pesquisado para o Recife e a Região metropolitana do Recife.

Ao tratar dos preços da terra, é inevitável pensar na teoria da renda. Jaramillo (2010), em sua interpretação de como se extrai a renda da terra urbana, elabora uma importante distinção entre renda da terra primária que contém as tradicionais rendas absolutas e diferenciais,⁵² e rendas secundárias da terra que seriam as rendas auferidas pelo uso dos distintos espaços da estrutura da cidade.

O mercado imobiliário atua sobre dois aspectos complementares, embora distintos, para produzir a moradia urbana. Um desses aspectos é a terra urbana ou terra rural transformada em

⁵¹ Além das taxas de juros cobradas, temos as taxas de desemprego, o PIB e as facilidades criadas para obtenção de crédito.

⁵² Para ver a distinção entre as rendas e sua transformação dos moldes Marxistas para a renda urbanas ler Jaramillo (2010) capítulo IV.

urbana e o outro é a produção e venda da área construída. Jaramillo (2010), ao analisar a extração da renda da terra urbana, destaca que o mercado atua numa articulação primária para possuir a terra, ligada a produção do bem, e numa articulação secundária no que se refere à circulação e venda do produto imobiliário produzido. Sendo o aspecto da circulação, ou renda secundária, mais próximo do objeto desta tese, o qual analisamos no capítulo seguinte.

Dessa maneira, estabelecemos um primeiro pressuposto: os preços da terra urbana não se comportam da mesma maneira que os preços das áreas construídas, pois a compra e venda da terra está muitas vezes relacionada a sujeitos diferentes das que ocorrem com a compra e venda da moradia. O preço da terra não é reflexo, *a priori*, dos interesses do consumidor da habitação, mas sim das construtoras e incorporadoras.

É a utilização capitalista do espaço urbano que confere a terra um valor. Em outras palavras, se o solo urbano adquire um preço é porque os vários agentes capitalistas estabelecem uma concorrência para controlar as condições urbanas que permitam o surgimento de lucros extraordinários. (RIBEIRO, 1997, p. 49).

No entanto, essas condições urbanas estão vinculadas a vários aspectos relacionados ao uso e à função que determinada área possui na organização espacial da cidade. Assim, locais com predomínio do comércio e serviços possuem diferenças de preço e de lógica de produção em relação ao preço da terra. O uso predominante de uma determinada área leva a uma lógica de atuação diferente na tipologia e na função das construções e isso gera uma renda diferenciada. As rendas relacionadas a essas funções comerciais, residenciais, industriais ou serviços traz uma nova lógica de valorização do solo urbano, o que Jaramillo (2010) chama de rendas secundárias da terra:

Los lotes que conforman el territorio de una ciudad tienen rasgos heterogéneos y de allí se desprende que soporten retas diferenciales: ya hemos vistos las primarias, que atañen al proceso de productivo de la construcción y veremos las secundarias, que se refieren a los procesos de consumo del espacio construido. (JARAMILLO, 2010, p. 148).

Sem a intenção de destrinchar os vários autores e as contradições verificadas dentre do conceito de Renda da terra urbana, mas sem também negá-la por completo, vejamos os aspectos principais dos valores do terreno. Afinal, se toda a terra por si só, como propriedade privada de alguém, tivesse um único preço do metro quadrado em qualquer parte da cidade, poderíamos dizer que tais rendas não existem, mas não é o que a *práxis* revela. Para cada área da cidade, o preço do metro quadrado de uma terra que se destina à construção varia. Essa variação revela

um elemento obscuro na compra da terra, que é extraído de parte da *mais valia* apropriada pelo capitalista, que necessita da terra para sua produção, seja de habitação, comercial ou industrial.

De maneira resumida, podemos atribuir dois aspectos à renda diferencial⁵³ da terra urbana: um conectado a construtibilidade e outro conectado ao adensamento ou verticalização. Assim, áreas que possuem um padrão vertical da habitação geram uma renda diferencial significativa. Ao construtor criar solo através da verticalização, parte desse ganho de capital extra é tomado pelos donos de terreno de determinada área. Assim, áreas de grande verticalização também possuem solos mais caros, aspecto conectado a uma renda diferencial do solo urbano.

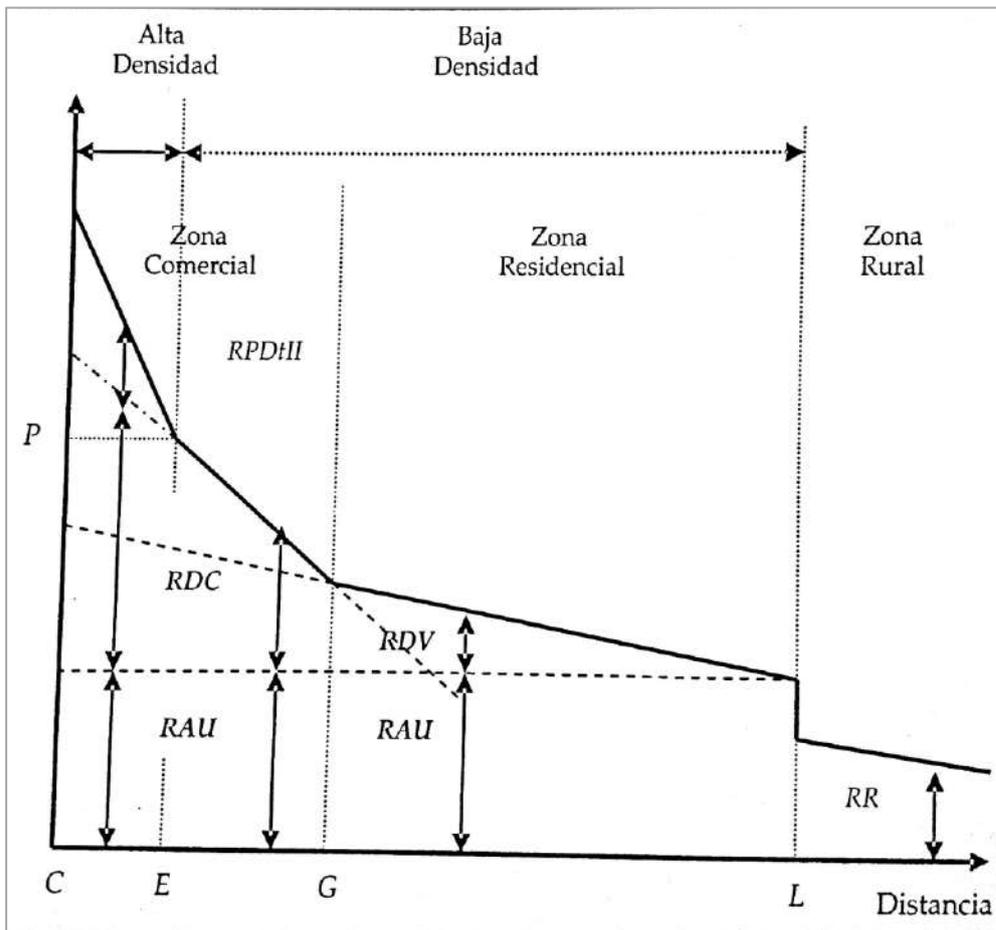
Dito isso, teríamos, conforme a teoria desenvolvida por Jaramillo (2010), as rendas primárias: Renda diferencial do tipo 1 (construtibilidade), Renda diferencial do tipo 2 (verticalização), Renda Absoluta (quantidade de capital ou *mais valia* que sai de outros setores da economia e são inseridos na construção para aquisição de terra. Quanto maior o percentual de capital que entra para obtenção de terra voltada para construção, maior ampliação dos preços da terra como um todo, para todas as áreas, gerando uma renda absoluta da terra, ou seja, uma ampliação geral dos preços da terra devido a maior quantidade de capital a ser investido na obtenção do solo).

Para entender a dinâmica desse movimento do capital, Jaramillo (2010) insere as noções de rendas secundárias da terra urbana: a renda diferencial de comércio, renda diferencial de vivenda, renda de monopólio de segregação, renda diferencial e de monopólio industrial. O que consiste em atribuir um valor excedente pago ao dono de terra pelo tipo de uso que essa localização tende a desenvolver ou quando já foi estabelecida. Assim, as maiores rendas extraídas no espaço urbano seriam nas áreas verticalizadas e comerciais, depois nas áreas comerciais e em seguida nas áreas residenciais verticais.

O esquema a seguir ajuda a entender tais rendas e como elas se conectam com a análise feita para a cidade do Recife. Na Ilustração 2 abaixo temos a seguinte nomenclatura: Renda Absoluta Urbana (RAU), Renda de Comercio (RDC), Renda diferencial do tipo II (RPDtII), Renda do solo rural (RR).

⁵³ Para Villaça, por exemplo, a renda diferencial da terra urbana não existe: “É um equívoco comparar a fertilidade da terra agrícola – ‘um dom gratuito da natureza’ – com a localização, fruto de trabalho socialmente necessário. Aquilo que se chama renda diferencial no espaço urbano é na verdade um diferencial de valor. Os terrenos tem preços diferentes porque têm valores diferentes, e não porque produzam rendas diferentes.” (VILLAÇA, 2001, p. 78)

Ilustração 2 - esquema de sobreposição entre as diferentes rendas urbanas incluindo a Renda Primária diferencial do tipo II (renda por adensamento)



Fonte: JARAMILLO (2010, p. 183)

A compreensão esquemática da renda extraída é bastante simples e considera os diferentes usos do solo urbano. Embaixo temos a Renda Absoluta Urbana que, como já dito, não varia para qualquer parte da área urbana, sendo o mínimo que se paga pelo solo urbano em qualquer parte da cidade e representando um valor de todo o capital extraído para pagar pela propriedade privada da terra, desconsiderando, assim, as outras rendas, responsáveis pela diferença no preço da terra dentro de uma cidade. A letra C representa uma certa centralidade, ou um centro dinâmico do ponto de vista comercial. E, G e L são apenas pontos, a localização de determinado terreno, considerados aleatoriamente para ilustrar como cada ponto desse confere uma soma de rendas que se sobrepõem.

Para o ponto E, por exemplo, temos a RAU, Renda Diferencial Comercio (RDC)⁵⁴ e uma renda RPDtII, ou seja, uma renda dada pelo potencial de verticalização da área.

⁵⁴ Áreas comerciais, por serem incumbidas de uma função voltada para circulação, geram um sobre-lucro de localização, que em parte é absorvido pelos proprietários fundiários.

Já o ponto G está em uma área residencial, onde é contabilizada uma Renda Diferencial de Vivenda apenas. O L representaria uma área periférica na transição do rural com o urbano, mas ainda dentro da dinâmica imobiliária que, portanto auferi uma Renda Absoluta Urbana.

Um percentual da *mais valia* contida no capital construtivo é extraída em benefício dos proprietários fundiários em relação à localização da terra urbana em um determinado momento do tempo. Afinal, a renda absoluta é uma constante em termos espaciais e não em termos temporais; ela varia de acordo com a quantidade de capital inserido na produção de áreas construídas em um momento. Em períodos de grandes construções, conjuntos habitacionais, vias públicas e compra de glebas para loteamento, a renda absoluta aumenta para toda a cidade e, em períodos de baixa, ela cai para toda a cidade.

Já as rendas secundárias têm uma propriedade mais espacial, pois é o uso e as intenções de uso de determinada área que dão à terra características exclusivas, propriedades essas que geram valores econômicos e sociais a determinado espaço da cidade, o que aumenta o preço da terra. Vale lembrar que não é o preço da terra que determina o tipo de uso e função de umas áreas, mas, ao contrário, são as articulações sociais, econômicas e jurídicas que impõem certos usos ao espaço urbano e esses usos revelam diferentes rendas do solo, rendas essas que são refletidas em preços diferentes do metro quadrado.

É frequente ocorrer a explicação das diferenças de localização com argumento desenvolvido para explicar a renda diferencial. Provavelmente, isso ocorre mais comumente nas análises urbanas nas quais as diferenças de preço da terra são vistas como se fossem exclusivamente originadas por rendas diferenciais fundiárias. As diferenças nos preços da terra, embora resultem de diferenças de renda, não se devem, necessariamente, às variações da renda fundiária. São relação distintas – renda fundiária e renda imobiliária – que, embora apontem para o aprofundamento da heterogeneidade do espaço, o fazem de maneira diversa. (PEREIRA, 1988, p. 104).

Para Pereira (1988), a renda imobiliária é auferida pelo espaço construído, a exemplo do aluguel, que em nada se relaciona com renda diferencial ou as rendas fundiárias. Já em Jaramillo (2010), existiria uma extração de renda fundiária explicada pelo entendimento da existência de rendas secundárias conectadas à circulação dos investimentos capitalistas nas áreas urbanas. Em ambos, Jaramillo (2010) e Pereira (1998), tais excedentes de capital em determinado ponto da cidade não são rendas diferenciais e sim sobrelucros gerados pela

localização⁵⁵. Para Jaramillo (2010), na apropriação desse sobrelucro de localização existiria a extração de uma forma de renda, que ele inova, ao nomeá-las de rendas secundárias que surgem justamente no processo de consumo dos espaços construídos e não no processo de aquisição da terra, mas que, no momento seguinte, passa a ser representada no preço do terreno que se soma à área construída, portanto diferente do caso das rendas absolutas e diferenciais, ou rendas primárias. Com essas informações relacionadas à renda, partimos para análise dos preços dos terrenos no Recife.

Assim, verificamos na Tabela 13 abaixo primeiro a variação percentual dos preços de terrenos contidas nas guias do ITBI analisadas para os anos de 1995, 2000, 2005, 2010 e 2015. Embora tenhamos um número menor de guias, a análise para alguns bairros da cidade não pode ser realizada, como também não foi identificado um estudo relacionado aos terrenos para efeito comparativo, como pode ser feito para os preços dos apartamentos no tópico anterior.

⁵⁵Em Villaça (2001), a acessibilidade e outros efeitos úteis de aglomeração gerariam para determinada função comercial ou industrial um sobrelucro de localização, ou uma centralidade. Fica claro que tal aspecto de localização não tem nada a ver com a noção de renda diferencial urbana para todos os autores citados.

Tabela 13 - Variação percentual da média do preço do metro quadrado da terra urbana

Bairros	1995/ 2000	%	2000/ 2005	%2	2005/ 2010	%3	2010/ 2015	%4	2000/ 2010	%5
Afogados	143,47	38,31	-189,96	-102,92	431,25	70,03			241,29	39,18
Boa Viagem	-3.666,95	-739,86	276,02	35,77	666,89	46,36	1170,09	44,85	942,91	65,55
Campo Grande	-95,07	-40,00	-114,56	-93,04	713,37	85,28			598,81	71,59
Casa Forte									397,25	33,21
Caxanga					172,22	58,42				
Cordeiro	-67,22	-24,79	-23,57	-9,52	232,28	48,40			208,70	43,49
Fundão			-60,03	-28,43						
Hipódromo									-44,81	-24,97
Ibura	-3,27	-1,30	11,27	4,30	2514,16	90,56			2525,42	90,97
Imbiribeira	-0,13	-0,04	203,10	36,39	33,38	5,64	-8,69	-1,49	236,48	39,98
Iputinga	-111,75	-72,44	226,24	59,46	155,80	29,05	613,68	53,36	382,05	71,24
Jardim São Paulo					161,85	54,12				
Jiquia	143,24	46,75							0,08	0,02
Macaxeira	-79,95	-28,08	-111,10	-63,97						
Madalena							-308,32	-44,06	510,25	50,61
Parnamirim	-282,28	-55,84								
Poço			81,28	21,05						
Ponto de Parada					231,49	53,52				
San Martin	23,09	8,12	-119,29	-72,20	302,06	64,64			182,77	39,11
Santo Amaro					-130,15	-34,64				
Sítio dos Pintos	15,74	9,18							7,96	4,44
Várzea	36,64	27,95	174,82	57,14	-20,77	-7,28	78,70	21,63	154,04	54,02

Fonte: Prefeitura do Recife, guias do ITBI, (Org.) Leonardo B. Costa (2017).

Destacamos na Tabela 13 acima que na comparação entre os anos de 2000 e 2010⁵⁶, apenas as terras do bairro Hipódromo tiveram queda nos preços dos terrenos e todos os demais anos do período tiveram aumento. Foram identificados a variação em 14 bairros para esse período, sendo as maiores em Ibura (90,97%), Campo Grande (71,59%), Iputinga (71,24%), Boa Viagem (65,55%), Várzea (54,02%), Madalena (50,61%).

Observa-se que, com exceção de Boa Viagem, os terrenos que apresentaram maior valorização se encontram na periferia de eixos de valorização em relação ao que vimos para os preços das áreas construídas, ou seja, embora os bairros com terrenos mais valorizados estejam na mesma direção de áreas construídas mais caras, não estão no centro dessas, aonde os bairros vizinhos às áreas mais valorizadas são as que realmente apresentaram aumentos significativos no preço dos terrenos.

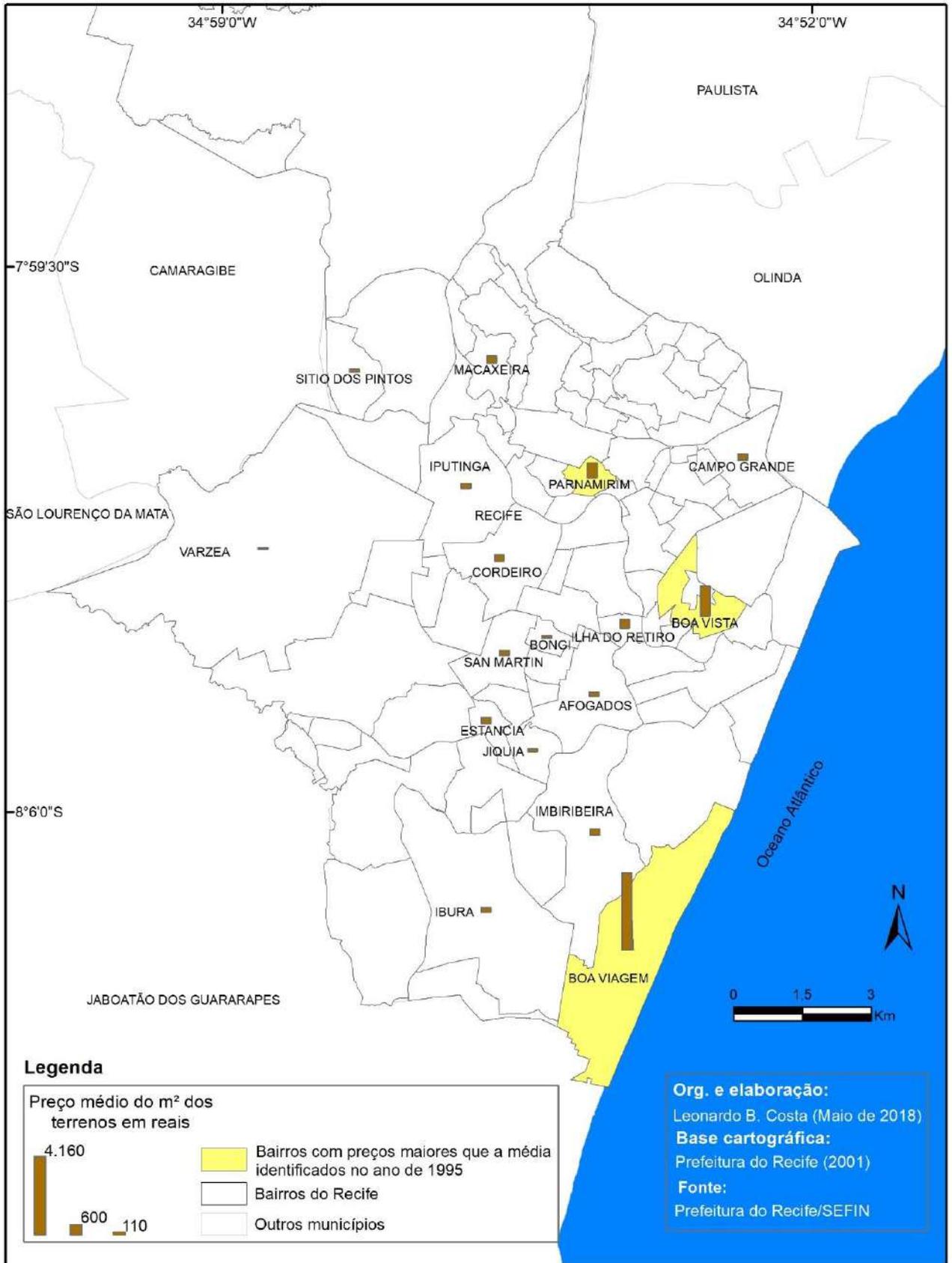
Assim como as áreas construídas, a partir de 2005 os terrenos tiveram aumento do preço em geral, reflexo de maiores taxas de renda absoluta, afinal, os preços subiram para todas as terras da área urbana contabilizadas pelo ITBI.

Entre os anos de 2000 e 2010, as áreas de maior verticalização da cidade também tiveram preços altos, embora possuam menos dados de ITBI para auferir tal processo, a exemplo de Boa Viagem (65,5% de aumento) e Imbiribeira (39,98%) na área Sul.

Os preços da terra e sua renda extraída torna-se de difícil apreensão pela análise do ITBI, pois só podemos quantificá-la no processo de venda, que costuma demorar muito a ocorrer, ou já pode ter ocorrido e o terreno se encontrar em estágio de espera pelas condições ideais para se iniciar um novo empreendimento. Ou seja, para um terreno comprado em período anterior à análise, que já se encontrava num movimento de espera para a realização de um empreendimento, a renda extra, auferida nesse intervalo entre compra e construção, passa a pertencer ao capitalista, e não ao dono original da terra vendida. Demonstra-se assim a importância das rendas secundárias. Observa-se no mapa 24 que segue os preços das terras, para o ano de 1995, e como as áreas de compra de terrenos vão variando ao longo dos períodos pontualmente estudados.

⁵⁶ Essa diferença de 10 anos foi escolhida a fim de viabilizar maior número de bairros e dados para a análise.

Mapa 24 - Média dos preços dos terrenos por bairro em 1995



Fonte: Prefeitura do Recife / ITBI - 1995

No Mapa 24 acima, para 1995 o maior preço médio de terreno foi identificado em Boa Viagem, com 4.162 reais/m². Os terrenos ali comprados tinham metragem média de 703 m² e foram identificados 22 terrenos comprados em 1995. Essa parte Sul da cidade mantém-se como uma área valorizada em relação aos preços dos terrenos durante todo o período aqui estudado, o que demonstra uma circulação econômica no mercado de terras nessa parte da cidade e atrai o interesse para os bairros vizinhos à Boa Viagem como Imbiribeira, Pina e Ibura.

Já na área de valorização nas proximidades do rio Capibaribe o número de vendas de terrenos e os espaços vazios existentes são bem menores. Devido a isso e também ao alto preço do solo na área, esses dados aparecem são menos frequentes, mas quando aparecem nos dados estão sempre entre os preços mais altos de terrenos do Recife.

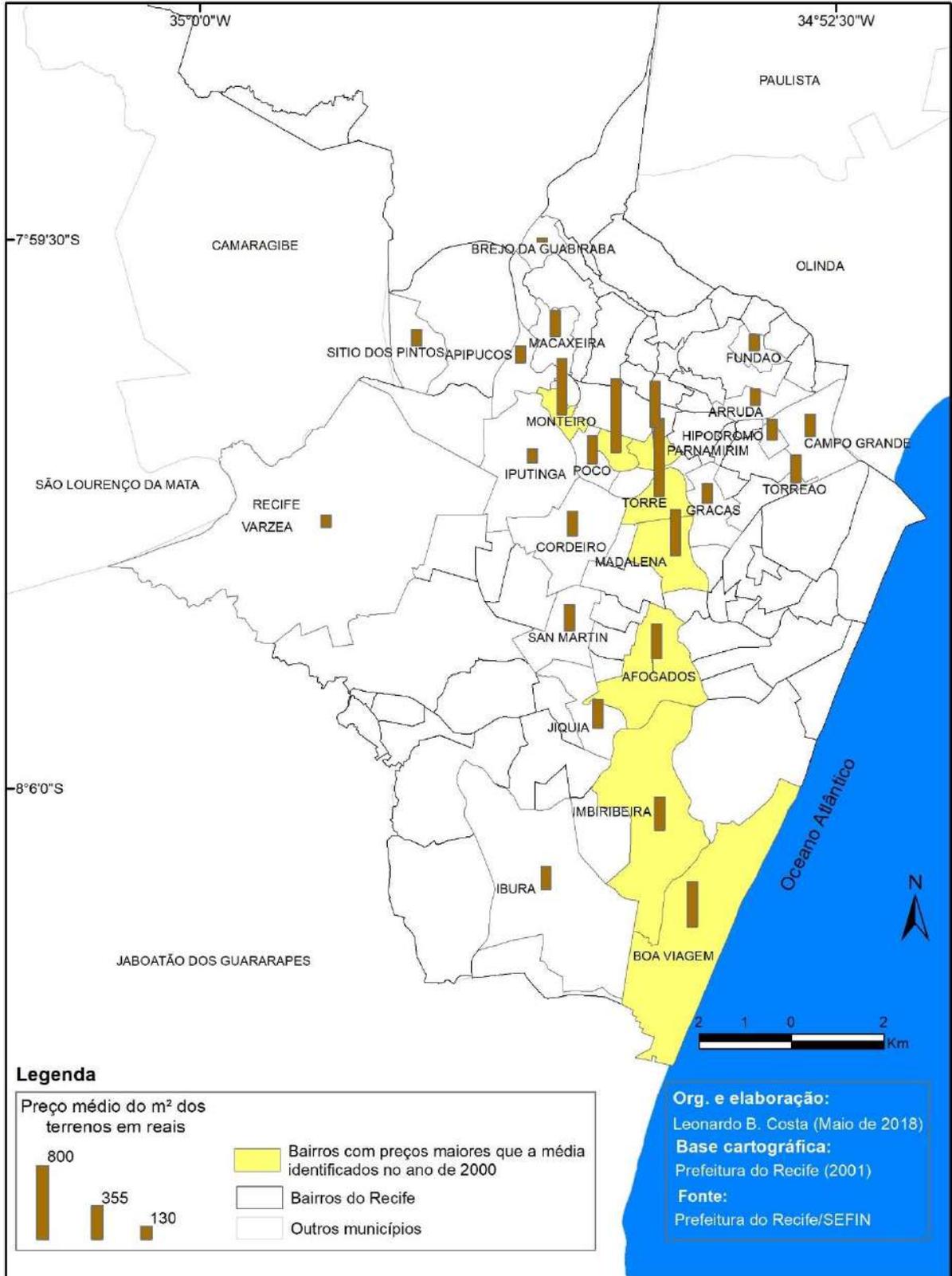
Na área Noroeste, apenas o bairro Parnamirim apareceu com três terrenos vendidos e média de 905/m² em 1995. Desses três, foi identificada uma grande gleba de 21.901,36 m² vendida por 2.628.163,00 reais, o que corresponde a 120 reais o preço do metro quadrado e, em valores corrigidos, 675 reais/m².

A inauguração do Shopping Tacaruna em 1997 também não pode ser esquecida nesse processo de valorização da área Noroeste da Cidade. Localizado no bairro de Santo Amaro às margens da avenida Agamenon Magalhães é importante ponto de ligação entre a cidade de Olinda e Recife. Aparece nessa proximidade o bairro de Campo Grande, que teve em 1995 o preço de 332,75 o metro quadrado, onde foi identificado apenas 3 terrenos vendidos para os três primeiros meses de 1995.

No Mapa 25 que segue, para os valores médios do terreno por bairro no ano de 2000, a variação entre a média mais cara e mais barata estava na ordem de 800 reais, com 173 guias de ITBI identificadas para esse ano.

O ano de 2000 teve a maior queda nos valores dos imóveis, tanto nos terrenos como nos apartamentos, e menor a diferença entre os imóveis mais caros e mais baratos dentro da cidade do Recife. Acreditamos que isso tenha levado os construtores a concentrarem-se nas áreas mais valorizadas da cidade, pois não se apresentava grandes variações de preço entre as diversas áreas da cidade. Já nos períodos de alta nos valores, o número de vendas de terras na periferia aumenta. Vejamos a espacialização da média dos terrenos para o ano 2000 no Mapa 25 abaixo:

Mapa 25- Média dos preços dos terrenos por bairro em 2000



Fonte: Prefeitura do Recife / ITBI - 2000

Para o ano de 2000, boa parte dos terrenos vendidos se encontravam na faixa entre 200 a 500 reais o metro quadrado e os preços mais altos de terrenos nos bairros que se encontram nas proximidades do rio Capibaribe, Monteiro, Casa Forte, Parnamirim e Torre.

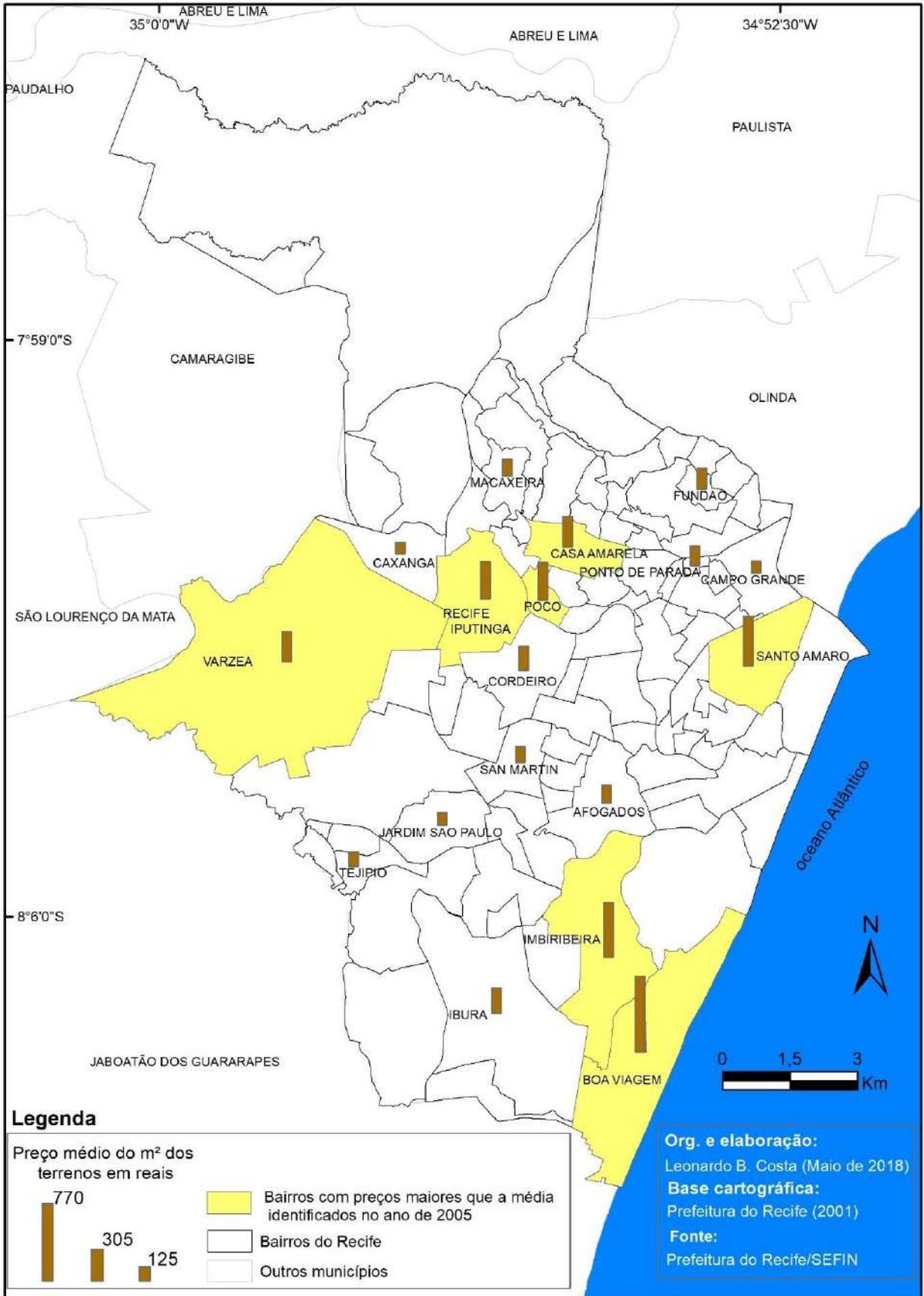
Até esse ano não se verificou grandes discrepâncias nos preços dos terrenos entre as áreas mais periféricas e mais centrais, o mesmo observado para o espaço construído no ano de 2000. É interessante lembrar também que foi nos anos de 2000 que se iniciou uma maior verticalização no Recife, no sentido de fazer cada vez mais prédios altos, onde se verifica um patamar médio de 15 andares por edificação no Recife, o que permite uma extração de uma renda diferencial por adensamento para alguns bairros da cidade e amplia tanto o preço dos terrenos como das áreas construídas. Tal processo leva a uma maior diferenciação na paisagem e nos preços dos terrenos, que tiveram aumento de 60% na comparação entre os anos de 2000 e 2010.

Em 2005, os preços dos terrenos caíram ainda mais em relação ao período anterior. Muito embora se verificasse uma retomada para a área construída nesse ano, o mesmo não aconteceu com o processo de compra de terrenos. Identificamos para esse ano apenas 98 guias de ITBI, e uma variação de 650 reais o m² entre as áreas mais baratas e mais caras da cidade.

Depreende-se do mapa de 26, para o ano de 2005, uma tendência de compra de terrenos em áreas mais periféricas da cidade que aparecem agora com valores entre 200 e 500 reais o metro quadrado, preços essas cobrados pelos terrenos de Boa Viagem para o ano 2000.

Já na área Sul, os preços chegam a outro patamar em 2005, acima de 500 reais o metro quadrado. Das 28 compras de terreno identificadas em Boa Viagem, tinham metragem de 994 m² e aumento da metragem média do bairro em relação a 1995. Em 2005, essa área Sul começa a possuir um preço bastante diferenciado em relação ao restante da cidade e a compra de terrenos nos bairros de Imbiribeira, Ibura e Pina se intensificam em 2010.

Mapa 26 - Média dos preços dos terrenos por bairro em 2005



Fonte: Prefeitura do Recife / ITBI - 2005

Em 2010 verifica-se a maior diferença entre os preços médios cobrados e é também o período mais intenso de compra de terrenos, segundo as guias de ITBI para o período analisado. A diferença entre o bairro de maior preço de terras para o menor ficou em 2.598 reais o metro quadrado, uma diferença 4 vezes maior que no ano de 2005.

Os preços que se encontram entre 200 e 500 reais, que no período anterior representavam os bairros mais valorizados, passam a representar os bairros mais baratos quanto aos preços dos terrenos. As áreas mais valorizadas em 2010 estão nas classes acima de 1.000 reais o metro quadrado, valores esses só vistos para terrenos em 1995.

Dois bairros despontaram como alta valorização em 2010: Ilha do Leite e Ibura. O primeiro se encontra em uma área com muitos empreendimentos voltados para o setor médico, e observa-se altos valores nos aluguéis e terrenos conectados a esse fator.

Já o Ibura se encontra num eixo de valorização Sul e, assim como o Pina, vem despertando grande interesse do mercado imobiliário, por estar situado nessa área Sul da cidade e ainda não ter sido tão explorado comercialmente pelo mercado.

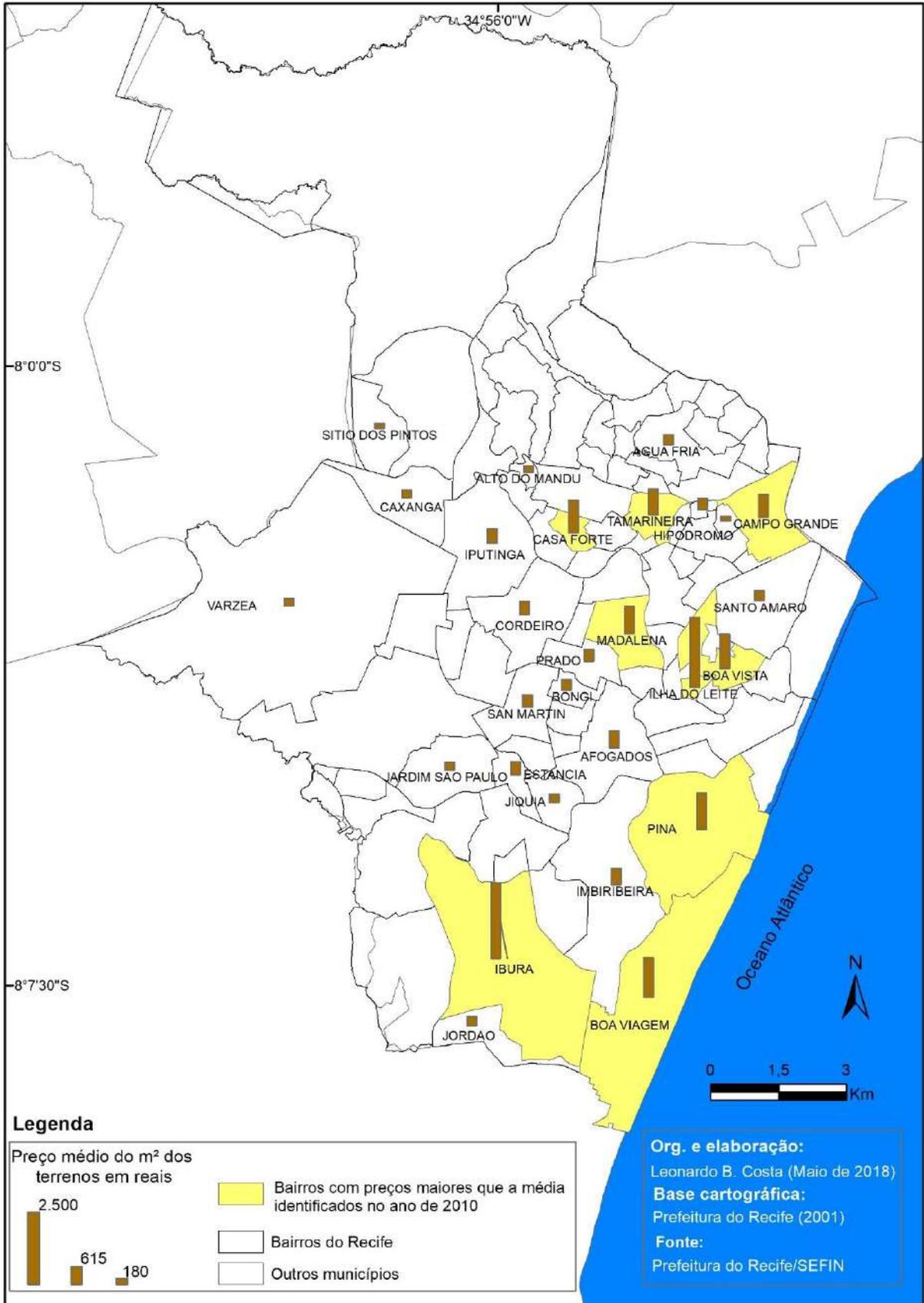
No Ibura, foram identificadas 20 guias de ITBI para o ano de 2010, com média de cada lote em torno de 703m², e o maior preço para o período foi de 2.777 reais o metro quadrado.

Acima de 1.000 reais o metro quadrado, mas que aparecem na segunda classe no mapa temos os bairros de Boa Viagem, Pina, Madalena, Boa Vista e Casa Forte, que já possuem uma valorização consolidada na estrutura urbana do Recife.

Os bairros próximos a essas áreas consolidadas no processo de valorização da cidade é que começam a despontar em 2010, como o Ibura. Mas também ao Norte temos a Varzea, Iputinga, Caxanga com preços entre 200 a 500 reais o metro quadrado. Para Varzea foram identificados 25 terrenos comprados com média de 670 m², Iputinga teve 8 terrenos com média de 566 m² e Caxanga teve 5 terrenos de em média 200 m².

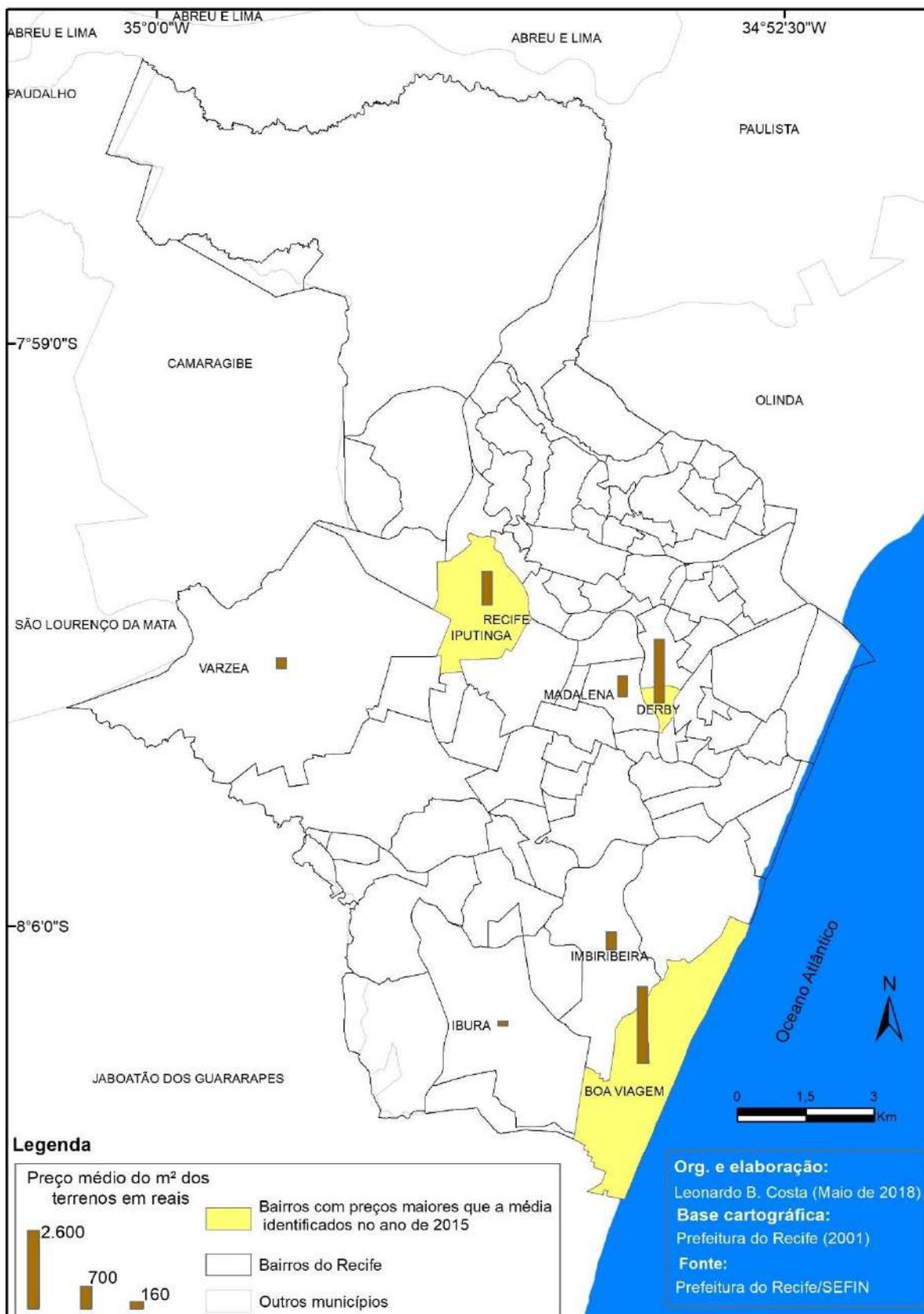
No Mapa 27 abaixo, os bairros que aparecem em 2010 com uma valorização recente se diferenciam por compras de terrenos de metragem menor em relação aos bairros já consolidados, muito em vista que os prédios voltados para verticalização em áreas consolidadas se destinam a apartamentos de metragem maior.

Mapa 27- Média dos preços dos terrenos por bairro em 2010



Fonte: Prefeitura do Recife / ITBI - 2010

Mapa 28 - Média dos preços dos terrenos por bairro em 2015



Fonte: Prefeitura do Recife / ITBI - 2015

No Mapa 28 acima vemos que poucos terrenos foram comprados no período analisado, apenas 59 guias do ITBI foram identificadas, mas que demonstram um período de retração na compra de terrenos no espaço intraurbano do Recife. A variação entre a média de preços do bairro mais cara para o mais barato é bastante semelhante à apresentada em 2010. Assim, a média nos preços dos terrenos não teve grande variação entre 2010 e 2015.

O bairro Rosarinho desponta com uma valorização muito acima das médias até então apresentadas: foram identificados 4 terrenos comprados nesse bairro no valor de 9 milhões e com metragens de 1.001 m², na rua Salvador de Sá. Esse valor da compra dos terrenos elevou significativamente a média de preços nessa área, o que foge da média padrão, por isso retiramos essa análise do mapa.

O bairro do Derby e Boa Viagem, em áreas já consolidadas, aparecem com valores acima de 1.000 reais o metro quadrado e novamente bairros mais periféricos como Iputinga e Várzea apresentaram grande interesse do mercado imobiliário nesse período, onde foram identificadas a compra de 5 e 6 terrenos, respectivamente, com metragens entre 428 e 606 metros quadrados.

Verifica-se, portanto, que as áreas tradicionalmente valorizadas refletem essa valorização no terreno, intensificada pelo processo de verticalização e uso específico das áreas, valores que despontaram em 2010 devido aos maiores investimentos imobiliários e aos incentivos dados a esse mercado, reflexo de um agrupamento de rendas secundárias nesses locais. Bairros próximos às áreas mais valorizadas apresentaram aumento de preço importante, com compra de número de terrenos menores que as áreas de valorização consolidada. A produção de grandes conjuntos, dentro do segmento econômico de mercado, devido a cada vez menor disponibilidade de terras e ao elevado preço se volta para fora do espaço intraurbano do Recife.

Assim como no período de BNH, os grandes conjuntos habitacionais são construídos nas áreas geometricamente periféricas, onde se tinha e se tem, maior disponibilidade de terreno.

Produzindo conjuntos de apartamentos, os promotores racionalizavam os recursos da operação, amortizando o custo de aquisição do terreno e com a possibilidade de construir um maior número de unidades em menor tempo. (SOARES, 2006, p. 167).

Acreditamos que o Programa MCMV intensifica a dinâmica imobiliária em duas vias: primeiro ao promover a migração de diversos capitais para o setor da construção civil, o que fez elevar os preços dos terrenos, principalmente os do espaço intraurbano do Recife; segundo

que com esse processo de valorização grandes imobiliárias que desejam ampliar seus investimentos e produzir empreendimentos absorvíveis pela demanda consumidora, vão construir nos municípios vizinhos ao Recife na busca de auferir lucros maiores. É sobre esse movimento do capital imobiliário que vamos adentrar no próximo capítulo, que busca investir o capital nos municípios vizinhos ao Recife, dentro do espectro de consumo voltado para rendas familiares entre 1,5 e 9 salários mínimos.

5 A PRODUÇÃO HABITACIONAL FORMAL NA REGIÃO METROPOLITANA A PARTIR DO PMCMV

Como visto nos capítulos anteriores, a atuação do Estado através do Programa MCMV incentiva a produção do mercado formal de habitação para famílias com rendas menores, até então, pouco solváveis pelo mercado. Sendo assim, promove uma nova configuração espacial do ambiente construído da metrópole do Recife, com grandes conjuntos de prédios econômicos (ou seja, elaborados visando a máxima economia nos gastos e com uma padronização facilmente observável pelas suas faixas e pela tipologia dos apartamentos), fechados ao uso público, com vias de circulação próprias e equipamentos de lazer que destoam da urbanização existente ao redor. São um produto imobiliário que, pela descrição, se assemelha aos grandes loteamentos fechados, mas são voltados para camadas com renda familiar menores (com rendas maior que 1.800 reais, podendo chegar em raras situações até 7 mil) e equipamentos de lazer e segurança bem mais simples e em número reduzido.

Harvey (2013) destaca a necessidade do capital de buscar, em vários momentos da história, o ambiente construído para investimentos do capital excedente, relacionando-o a uma passagem de circulação primária para uma circulação secundária⁵⁷, ou seja, do capital investido na fabricação de mercadorias para o alocado no ambiente construído. Tal movimento faz surgir agentes econômicos com novos papéis no mercado:

*Os proprietários de terra recebem renda, os empresários recebem aumentos na renda baseados nas melhorias, os construtores ganham o lucro do empreendimento, os financistas proporcionam capital monetário em troca dos juros, ao mesmo tempo que podem capitalizar qualquer forma de receita acumulada pelo uso do ambiente construído em um *capital fictício* (preço da propriedade) e o Estado pode usar os impostos (atuais ou antecipados) como suporte para investimentos que o capital não pode ou não vai realizar, mas que não obstante expande a base para a circulação local do capital. Esses papéis existem, não importa quem os desempenha. Quando os capitalistas compram terra, viabilizam-na e constroem sobre ela usando seu próprio dinheiro; então eles assumem papéis múltiplos. Mas quanto mais capital eles adiantam nesse tipo de atividade, menos eles terão para investir diretamente na produção.*
grifo do autor (HARVEY, 2013, p. 503).

A realização de grandes empreendimentos para o segmento econômico aglutina várias funções em um único agente privado da produção, assim, grandes incorporadoras nacionais

⁵⁷ Estamos nos referir à totalidade dos processos em que o capital circula através do capital fixo e da formação dos bens de consumo e do seu uso como circuito secundário do capital. Dentro desse circuito secundário, devemos atribuir certa prioridade de local à formação e ao uso do capital fixo em relação à produção de mais-valor, pois isso define a escala de tempo relativa na qual circulam diferentes elementos do capital constante. (HARVEY, 2013, p. 318).

como a MRV e a Tenda, com atuação na Região Metropolitana do Recife, tentam controlar cada vez mais a produção habitacional, terceirizando o mínimo necessário e com autocontrole da produção interna e do material utilizado na construção dos empreendimentos, como demonstrado na tese de Fix (2011).

Quando tratamos da atuação dessas grades empresas nacionais, estamos falando ao mesmo tempo de uma proprietária de grandes glebas compradas com antecedência estratégica utilizadas como ativos financeiros no mercado, de uma construtora e de uma incorporadora com manuais de atuação rígidos e o máximo de controle da produção, como no caso mais específico da incorporadora Tenda, por exemplo, utiliza-se de uma vendedora exclusiva de seus próprios produtos, contrata seus próprios corretores e não terceiriza essa etapa.

O que observamos nesta pesquisa é a tentativa de as grandes empresas nacionais de segmentar-se em vários os ramos de atuação necessários à elaboração do empreendimento, porém todos dentro da mesma empresa, ou sob domínio de uma mesma marca, na tentativa de obter uma dependência menor de outras práticas administrativas. Assim, na construção do empreendimento são terceirizadas apenas etapas como colocação de azulejos, instalação elétrica, limpeza, acabamento.

Buscaremos entender a atuação das empresas que vendem dentro das regras estabelecidas pelo programa MCMV, regulado pelo Ministério das Cidades⁵⁸ e fiscalizado e administrado em boa parte pela Caixa Econômica Federal e que se voltam ao mercado formal, mas cujos empreendimentos são para trabalhadores com rendas pequenas, de acima de 1.800 reais e abaixo de 7 mil reais, denominado segmento econômico. E as estratégias espaciais adotadas para produção de grandes empreendimentos, de cerca de 100 unidades habitacionais, que vêm modificando o ambiente construído na metrópole do Recife. Ambiente construído é aqui entendido como base em Harvey:

O ambiente construído compreende toda uma série de elementos diversos: fábricas, represas, escritórios, lojas, armazéns, rodovias, ferrovias, docas, usinas hidrelétricas, sistemas de suprimento de água e tratamento de esgoto, escolas, hospitais, parques, cinemas, restaurantes – a lista é infinita. Muitos elementos – igrejas, casas, sistemas de drenagem etc. – são legados de atividades realizadas em relações de produção não capitalistas. A qualquer momento o ambiente construído aparece como um palimpsesto de paisagens moldadas segundo os ditames de diferentes modos de produção em diferentes estágios do seu desenvolvimento histórico. Nas relações sociais do capitalismo, no entanto, todos os elementos assumem uma forma de mercadoria. (HARVEY, 2013, p. 315)

⁵⁸ Recentemente extinto pelo governo federal vencedor das eleições de 2018.

Para tanto, visitamos *in loco* todos os empreendimentos ofertados nos padrões do MCMV nas cidades de Paulista, São Lourenço da Mata e Jaboatão do Guararapes, a fim de entender a escolha locacional desses empreendimentos, as estratégias imobiliárias adotadas, e como os seus espaços se conectam à cidade constituída, a exemplo do acesso dos consumidores a transporte público e aos serviços urbanos.

Identificamos 16 empresas com alguma relevância nesse segmento econômico na RMR: MRV, Tenda, Carrilho, Pernambuco Construtora, Arcon, Moura Dubeux, Mult técnica, ACLF, Lira empreendimentos, Nacional empreendimentos, Queiroz Galvão, VL construtora, Flamac, Baptista Leal, Hábil empreendimentos, Romarco⁵⁹. Das quais foram entrevistados representantes de sete delas: MRV, Tenda, Carrilho, Pernambuco Construtora, Arcon, Moura Dubeux, Romarco. Sendo contemplada todas as mais relevantes empresas que atuam no PMCMV na RMR.

Foi entrevistado ao menos um representante de cada empresa, com conhecimento referente ao “segmento econômico” de mercado, conforme roteiro em anexo. Complementar às entrevistas que guiam este capítulo, foram realizadas entrevistas com um representante do setor da construção da Caixa Econômica Federal e da Associação de Empresas do Mercado Imobiliário de Pernambuco (ADEMI – PE).

A metodologia construída no presente capítulo relaciona dados qualitativos e trabalhos empíricos que buscam diretamente responder qual o perfil das construtoras que atuam no segmento econômico da produção habitacional, e sobre as escolhas espaciais desse mercado; e dados quantitativos que ilustram a demanda, origens de alguns compradores, o perfil da demanda compradora e quanto essa demanda atendida corresponde ao déficit habitacional a ser combatido, como anunciado pelo PMCMV. Este capítulo tratará de parte importante do objetivo geral de expor a configuração espacial do ambiente habitacional construído da RMR a partir da atuação do mercado imobiliário formal, impulsionado pelo PMCMV no atual momento do capitalismo financeiro, produção que repercute na desigualdade espacial historicamente produzida na metrópole do Recife.

No capítulo dois e três tratamos da forma, da espacialização dessa produção habitacional e agora tentamos entendê-la pela fala dos agentes produtores desses espaços aqui estudados,

⁵⁹ Até a primeira semana de dezembro de 2018 tentamos contato com todas as empresas citadas, mas não foi possível realizar entrevistas com alguns deles por motivos expressos como falta de tempo para atender, não ter alguém com conhecimento necessário disponível para ceder a entrevista, dentre outros.

revelando parte do conteúdo desse processo (origem do capital, escala de atuação e demanda consumidora).

5.1 A produção dos empreendimentos do PMCMV na RMR

A produção imobiliária para o mercado formal está cada vez mais heterogênea. Na busca de novas áreas para investimento, os novos lançamentos imobiliários tendem a não homogeneizar os espaços, mas sim acentuar diferenças espaciais e sociais. E assim, novos empreendimentos conectados ao que as empresas imobiliárias chamam de segmento econômico de mercado criam espaços de valorização desconectados do histórico processo de valorização imobiliária da cidade.

É o que veremos na localização de alguns empreendimentos na região metropolitana do Recife. Muitos empreendimentos habitacionais vêm se instalando nas áreas periféricas das cidades, onde ainda é possível identificar grandes terrenos vazios, alguns ainda com uso rural, ou próximos de comunidades pobres, que até então, não atraíam investimentos imobiliários, despontam com grande atratividade para algumas construtoras principalmente pelo preço razoável das terras, mas que também possuem boa acessibilidade a pistas de acesso locais ou rodovias. Destinam-se esses empreendimentos, em boa parte, à população dos bairros próximos, muito embora a maioria deles tenham um alcance também para municípios vizinhos da Região Metropolitana do Recife.

A MRV, por exemplo, possui parceria com a construtora regional Moura Dubeux (empresa pernambucana, que tem atuação em mais de quatro estados nordestinos) no segmento econômico da produção, que nesse caso ganha a marca Vivex para não associar à produção de alto e médio padrão da Moura Dubeux, muito embora essa associação esteja mais ligada à divulgação do empreendimento do que à construção, como veremos à frente.

Para atuar no segmento dito econômico, muitas empresas adotaram a modificação de nome como estratégia de marketing para separar os empreendimentos de alto padrão dos que são destinados ao segmento econômico da produção imobiliária, prática reiterada pela coordenadora de desenvolvimento imobiliário ao ser questionada sobre a parceria entre a Moura Dubeux e a MRV em Recife:

Entrevistador - No caso, aqui, a parceria foi com a Moura?

Coordenadora de desenvolvimento imobiliário da MRV - Com a Moura. Só que a Moura cria uma marca, né, que se chama VIVEX, que é uma marca dentro dela, para não...o que é que a maioria das construtoras fazem...tipo a Rossi cria uma outra marca, a Cyrela cria uma outra marca, todas essas grandes, que fazem classe A, elas criam para separar, para não...depois ter...para separar, né...porque geralmente as pessoas têm preconceito, por exemplo, o cara que tem dinheiro diz: ah não quero esse prediozinho simples, então tem preconceito, né...a gente fez uma pesquisa de mercado, e existe esse preconceito, associam a marca ao produto. A maioria das construtoras, não posso dizer com números, mas a maioria, quase 90% criaram uma marca paralela. (Entrevista com representante imobiliário da MRV realizada em março 2018)

A prática de mudança do nome para diferenciar o padrão construtivo e habitacional também ocorre na Queiroz Galvão que passa a se chamar Slim; a Pernambuco Construtora passa a ser Soft e a Moura Dubeux transforma o nome para Vivex.

Assim, as empresas imobiliárias relacionam essa necessidade de mudança de nome com os compradores de alto padrão, que optam por construtoras que não sejam identificadas como construtoras de empreendimentos para rendimentos mais baixos. Na foto 1 abaixo, identificamos a construção de um empreendimento que teve a associação da MRV com a VIVEX (Moura Dubeux).

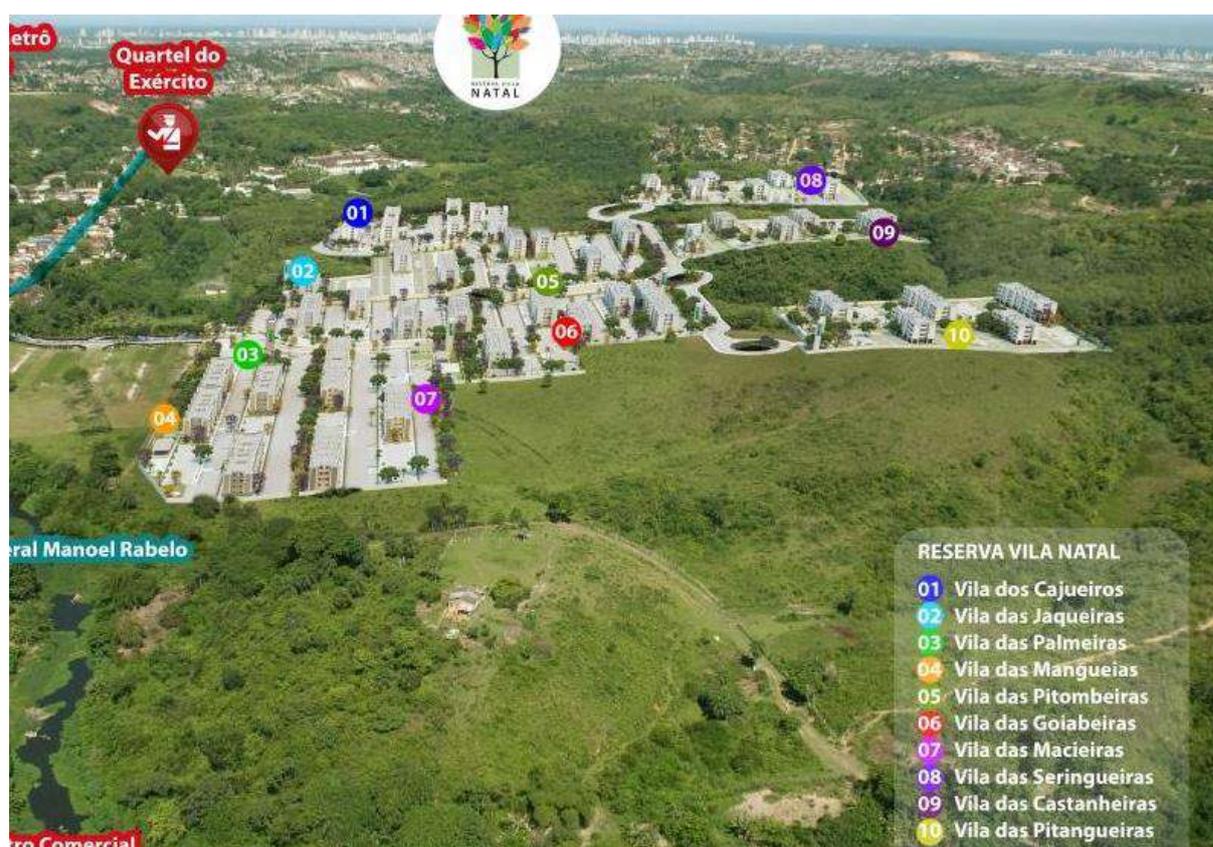
Foto 1 - Empreendimento Villa Natal produzido pela VIVEX em associação com a MRV, na cidade de Jaboatão do Guararapes – PE, RMR



Fonte: Acervo e foto do autor, em 25 de outubro de 2016.

O empreendimento chama-se Reserva Villa Natal e terá mais de 3 mil apartamentos. O projeto é constituído de um grande condomínio de prédios verticais de 4 pavimentos, totalizando mais de 300 apartamentos em 10 blocos, cada um dividido por muros e guarita própria. Dentro do complexo, cada bloco tem o nome de árvores como Mangabeiras, Palmeiras, Pitombeiras, Macieiras etc. O empreendimento até 2017 ainda possuía muitos blocos em obras. O anúncio destaca a proximidade da linha do metrô que conecta a cidade do Recife à Jaboatão e dista 16 km do Recife e 2 km do centro da cidade de Jaboatão. Na Figura 4 verifica-se a dimensão desse novo espaço, de como está sendo ocupado e como esse mercado vem adentrando a RMR.

Figura 4 - Vista aérea do futuro empreendimento no Villa Natal no município de Jaboatão dos Guararapes



Fonte: site da MRV engenharia, disponível em: <http://bit.ly/2H0BUDr>. Acesso em outubro de 2017.

Muito embora os estudos sobre mercado imobiliário pesquisados centre seus dados na cidade do Recife, esse tipo de empreendimento indica forte ligação com a cidade e é uma boa amostra para a pesquisa quando falamos em padronização da habitação. “Por mais que a gente

tentasse padronizar, a gente está tentando padronizar numa escala maior. Padronizar para um maior número possível de cidades (...), para a gente ganhar escala na produção”⁶⁰

As habitações formais destinadas às camadas de renda voltados para o “segmento econômico” que abarca as faixas 2 e 3 do PMCMV, vêm apresentando quedas significativas no número de unidades habitacionais contratadas pelo Programa após o grande crescimento entre 2012 e 2015, representados no Gráfico 11. Para tal, cada faixa, definida pelo preço final da unidade e pela renda da família que vai habitar, como veremos, passa por estratégias imobiliárias diferentes.

Assim, para a faixa 1, faixa realmente social do programa, destinada às famílias mais carentes, temos uma renda bruta de até 1.800 reais. Já da faixa 1,5 em diante, são habitações construídas pelo mercado formal, destinadas às famílias com renda de até 2.600 reais e unidades habitacionais que não ultrapassam o preço de 135 mil reais⁶¹. A faixa 2, também destinada ao mercado formal, para renda familiares de 2.600 até 4 mil reais, e a faixa 3, com a recente ampliação que chega a atender as famílias com renda familiar de até 9 mil reais⁶², sendo os valores das unidades variáveis, a depender do tamanho populacional do município.

Esses números são gerais, mas adquirem certa especificidade para cada município estudado, no caso do Recife, quando o representante do setor de construção da Caixa esclarece:

o programa MCMV é uma ação do governo federal, não é uma ação da CAIXA, a CAIXA é só uma financeira, uma das que opera o MCMV, então, assim, é...tem as diversas faixas e você tá sendo específico aqui nas faixas 1,5; 2 e 3, que são as operações de mercado, é a diferença entre essas faixas é só a questão de valores das unidades habitacionais, né...se elas podem, aí vou citar um exemplo, é na faixa para Recife, por exemplo, faixa 1,5 são imóveis até 128.000 reais o valor das unidades habitacionais e faixa 2 e 3 até 190.000; a diferença entre elas também é em relação ao subsídio para os compradores, que aí a faixa 1,5 foi uma faixa criada, que é uma renda menor [...] o enquadramento ocorre num primeiro momento para um empreendimento que a CAIXA tá financiando, depois cada comprador que for lá vai ser verificado o enquadramento dele nessas faixas, se a renda dele enquadra, ou seja, o empreendimento que foi contratado na faixa 1,5, não necessariamente o comprador chega lá...ele desenquadra, ele tem uma renda maior ele pode contratar na faixa 2 e 3, entendeu? Então, assim, é... basicamente a questão das faixas funciona dessa forma. (Entrevista realizada com representante da Caixa em novembro de 2018).

⁶⁰ Depoimento de uma analista de prospecção de terrenos em Recife – PE, extraído da tese de Felipe Anitelli (2015).

⁶¹ Esses valores têm pequenas variações a depender do tamanho populacional da cidade.

⁶² Essa ampliação de 7 para 9 mil se deu logo após a mudança de governo imposta pelo congresso, de Dilma para o governo Temer e foi logo retirada em 2019. Por isso a maior parte do texto destaca-se 7 mil reais como salário limite para estar no programa MCMV.

Logo, ao tratar do setor formal do MCMV, a faixa 1,5 tem um duplo requisito: além da limitação no preço da unidade do empreendimento, que para o exemplo do Recife não pode ultrapassar 128 mil reais, há o limite da renda da família compradora. Assim podemos inferir que um empreendimento voltado para a faixa 1,5 pode ser obtido por famílias que se adequam às faixas 1,5, 2 ou 3, mas um empreendimento com valor superior a 128 mil não pode ser adquirido aos moldes dos subsídios e taxas de juros por famílias com menos de 2.600 reais. Essas regras estabelecidas têm grande repercussão na necessidade de terrenos maiores, o que limita a atuação de pequenas empresas na faixa 1,5, como veremos mais a frente.

Gráfico 11- Número de empreendimentos contratados pelo Programa Minha Casa Minha Vida (em milhares) no Brasil

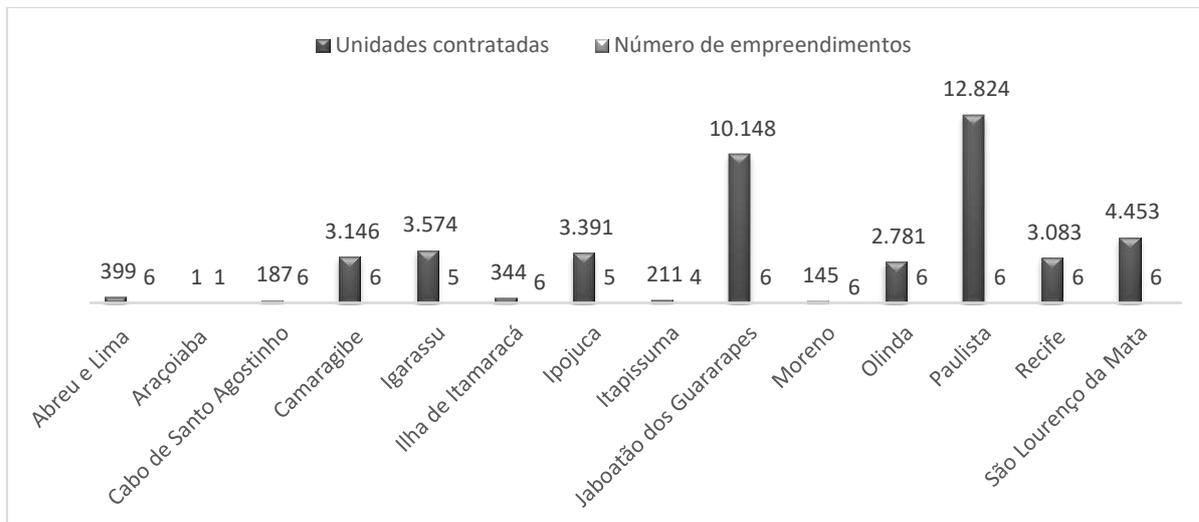


Fonte: Ministério das cidades e Abrainc. *Os dados de 2017 são referentes até o dia 31 de agosto de 2017. Dados retirados da Revista Brasileira de Habitação, ano 9, nº10 de outubro de 2017.

Reiteramos com o Gráfico 11 acima como os investimentos estão cada vez menos concentrados na faixa 1 do Programa. Apenas em 2009, ano inicial do Programa e em 2013 observamos o número de unidades voltadas para a habitação social, caracterizada pela Faixa 1, ser superior ao das Faixa 2 e 3, que concentram os menores números do déficit habitacional.

Os dados cedidos pelo Ministério das Cidades para a Região Metropolitana do Recife mostram a mesma similaridade com o perfil nacional do MCMV.

Gráfico 12 - Número de unidades contratadas pelo MCMV para as faixas 2 e 3 na Região Metropolitana do Recife até 31 de maio de 2016



Fonte: Ministério das Cidades, 31 de maio de 2016.

Observamos que a maioria dos empreendimentos conectados às Faixas 2 e 3 do Programa estão concentrados fora do núcleo Recife, sendo Recife apenas a sétima cidade da Região metropolitana a receber mais unidades de apartamentos.

Destaca-se no Gráfico 12 acima os municípios de Paulista (12.824 unidades), Jaboatão (10.148 unidades) e São Lourenço da Mata (4.453 unidades) como os municípios que mais atraíram a atenção de construtores para produção dessa modalidade de empreendimento, justamente as mesmas que selecionamos para maior análise ao final deste capítulo.

Chama atenção também a dimensão dos empreendimentos que concentram em uma única obra pouco mais de 300 unidades habitacionais, necessitando de grandes áreas para construção. Em relação à metragem, segundo representante da MRV, os empreendimentos têm até 15 mil metros quadrados, mas observa-se que a união de vários blocos em um único grande empreendimento ultrapassa essa metragem.

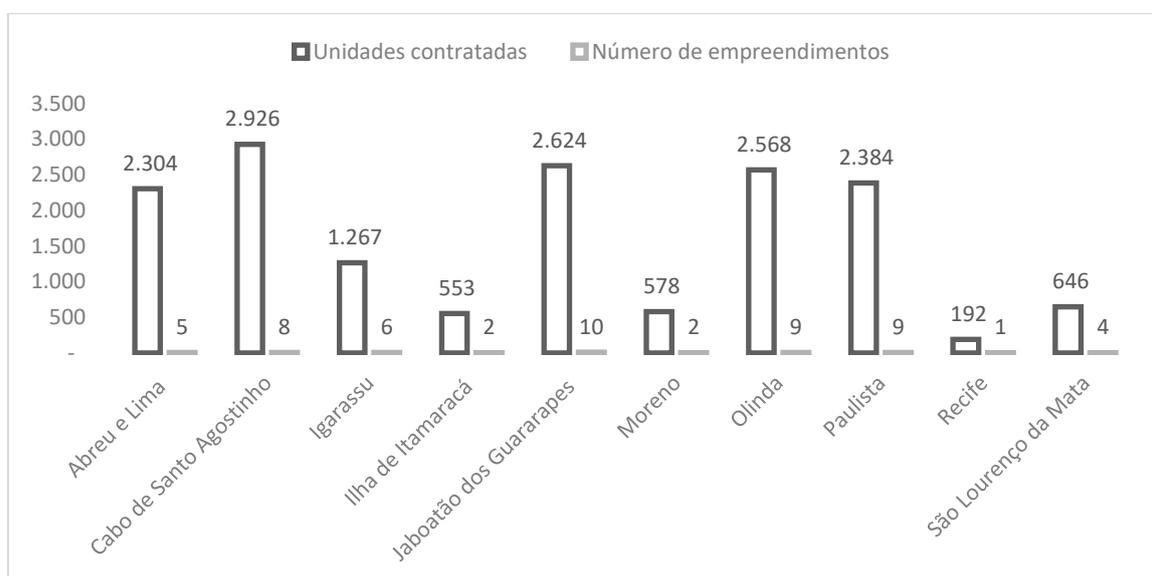
Entrevistador - A MRV costuma comprar terrenos grandes, para viabilizar a obra?

Coordenadora de desenvolvimento imobiliário: não, não, não é que costuma [...] é a gente tem é, como posso dizer, a gente gosta, a nossa preferência são terrenos pequenos na faixa de 10 a 15 mil metros quadrados, entretanto, esse tipo de terreno ele é escasso no mercado, então, o que é que sobra para o produto MCMV, só existem terrenos que ficam nas franjas das cidades, e esses terrenos geralmente são grandes, é, eles não são regularizados, são terrenos de escritura muito antiga, aí você tem que regularizar, tem que fazer um loteamento, um parcelamento, então, inevitavelmente a gente cai em terrenos grandes, mas não que seja o que a gente quer, a gente quer terreno certinho, com área batendo com a escritura, terrenos pequenos que é mais fácil.

(Entrevista com a coordenadora de desenvolvimento imobiliário realizada em março de 2018).

Assim, a expansão urbana para determinada camada social intensifica-se nessas franjas da cidade do Recife e em seguida para outros municípios pertencentes à RMR. Essa diferença de unidades é ainda maior quando verificamos os dados para a faixa 1 do Programa. No Gráfico 13 a seguir, identificamos apenas um único empreendimento da Faixa 1 no Recife, com 192 unidades habitacionais.

Gráfico 13 - Unidades contratadas pelo MCMV para a Faixa 1 na Região Metropolitana do Recife, até 31 de maio de 2016



Fonte: Ministério das Cidades, 31 de maio de 2016.

Observamos semelhanças entre os municípios de destaque para a Faixa 1, que também se apresentam como relevantes para as Faixas 2 e 3 do Programa. Os municípios que mais receberam unidades construídas são os seguintes, em ordem decrescente: Cabo de Santo Agostinho, Jaboatão, Olinda, Paulista e Abreu e Lima. A espacialização de boa parte desses empreendimentos se encontra no Mapa 9 no Capítulo 2. Aqui fica demonstrado como os empreendimentos do MCMV promovem uma urbanização para fora do núcleo urbano do Recife e intensifica a urbanização nos municípios vizinhos. Nos subcapítulos que seguem, buscamos entender as estratégias de ação das empresas que promovem essa urbanização.

5.2 O segmento econômico de mercado: aqui não se fala em crise

Falar do mercado imobiliário, no atual modelo financeiro do capitalismo, é remeter à larga crise desencadeada por esse setor em 2008, explicada em diversas pesquisas como as de Fix (2011), Royer (2009), Harvey (2011), Rolnik (2015), e tantos outros trabalhos. No entanto, para o Brasil, ao menos nos primeiros anos após a expansão da crise imobiliária, o setor entrou em crescimento e se manteve assim até 2015, aproximadamente.

Segundo Fernandes (2010), o mercado imobiliário no Brasil apresentou três aspectos que não apenas blindaram, em parte, a nossa economia, mas também proporcionaram sua expansão, ao menos no que diz respeito ao ramo habitacional.

Primeiro, a política econômica anticíclica, de ampliar os empréstimos e o investimento estatal com vias de manter e aumentar o consumo e a produção. Segundo uma macroeconomia estável, com controle da inflação e, em terceiro, um sistema bancário brasileiro ainda pouco integrado ao mercado financeiro global, ao menos na comparação com o que ocorre em outros países.

Como retratado inicialmente no capítulo 1, considera-se que o mercado habitacional formal tem passado por uma inflexão nos últimos dois anos, sendo 2016 e 2017 identificados com relativa queda nas vendas, depois de intenso crescimento entre 2009 e 2015.

No entanto, para a coordenadora de desenvolvimento imobiliário⁶³ da MRV, tal queda se verifica em setores específicos do mercado pernambucano, sendo que para o segmento econômico com imóveis abaixo de 220 mil reais, com um ou dois quartos e metragem entre 40 a 50 m², as vendas continuaram aquecidas. Trazemos o seu relato:

Agora, ele está começando a aquecer. No ano de 2017 e 2016, final de 2016 pra o ano todo 2017 as vendas não foram boas, eu não posso dizer porque a da MRV foram muito boas, a da MRV foram um ponto fora da curva, a gente teve [...] entretanto era para o crescimento ter sido maior, né? E agora, tá aquecendo novamente, no ano de 2018 a gente já entrou bem em vendas, então, assim, eu acho que a tendência é melhorar, entretanto, a gente que...pra o mercado a gente tem mantido assim os empreendimentos abaixo de 200 mil, o mercado não parou muito, acima de 200 mil, de 200 até uma faixa de 600 mil, esse parou, que é classe média, e os grandes empreendimentos de alto luxo, acima de 1 milhão por aí em diante, também se manteve, entendeu? Então, assim, quem sofreu com a crise foi a classe média, a classe média perdeu o poder de compra, então assim, quem é nosso público não perdeu (Entrevista realizada com representante da MRV em março de 2018).

⁶³ A coordenadora de desenvolvimento imobiliário atua pela empresa há 7 anos, e em Recife desde 2012, tendo vasta experiência na empresa.

Destaca-se aqui na fala a referência à “classe média”, termo bastante genérico, que dificulta a análise em relação a pergunta “Para quem se produz a habitação?” A MRV coloca-se no mercado para um segmento que ela própria costuma denominar de econômico e que em sua maioria está conectado a juros subsidiados pelo Programa Minha Casa Minha Vida, em que a maior parte dos seus empreendimentos estão na faixa 2 do MCMV, de 2.600 até 4.000 reais de renda familiar.

Assim, todos os representantes das empresas entrevistadas, ao serem questionados sobre a importância ou relevância do Programa MCMV para o setor imobiliário, afirmam que para o segmento específico do MCMV não se verifica crise, ao contrário do movimento do mercado para faixas um pouco acima dos valores estabelecidos para que o empreendimento seja enquadrado como financiável pelo MCMV. Tomamos como exemplo a fala do representante da empresa Carrilho, responsável diretamente pelo setor que a empresa denomina de segmento econômico, em que destaca a relevância nas vendas nesse setor em relação a tipologia luxo.

A construtora Carrilho começou com obras públicas no norte do país e acabou voltando para o Minha Casa Minha Vida, e aí foi o primeiro Minha Casa Minha Vida do Brasil, o primeiro da Carrilho, e aí desde então a gente não largou mais o MCMV que carrega a construtora nas costas, tá, a gente tem o seguimento MCMV e tem os verticais, que a gente chama que são os empreendimentos de médio/alto padrão, mas MCMV é o nosso carro chefe aqui da construtora. (Entrevista realizada com representante da Carrilho Construtora em setembro de 2018).

O trecho ‘carrega a construtora nas costas’ explicita a importância do Programa para a produção habitacional formal para determinada tipologia familiar, que podemos relativizar dizendo que são famílias com estabilidade ou emprego formal o que possibilita um financiamento, mas que ocupam, em sua maioria, empregos de pequena remuneração e, devido a isso, deixam de ser o foco dos empreendimentos da Faixa 1, embora, como visto no Mapa 9 do Capítulo 2, a localização dos empreendimentos da Faixa 1 e a dos faixas 1,5 e 2 não sejam tão distintas assim.

Em maior ou menor intensidade, verificamos o mesmo na fala dos demais representantes entrevistados. O representante da Tenda, por exemplo, resumiu a resposta sobre a importância do MCMV para a empresa: “Hoje a Tenda, a estrutura dela é o MCMV. Toda ela.” (Entrevista realizada com representante da Tenda em novembro de 2018).

Através do estudo periódico da ADEMI – PE, denominado de Índice de velocidade de vendas (IVV), representado no Gráfico 14, é possível verificar em números o que as diversas falas dos representantes imobiliários entrevistados quiseram expressar.

Gráfico 14 - Comparação do IVV entre o mercado formal geral e o mercado formal com financiamento do MCMV – entre Abril de 2016 até Abril de 2017



Fonte: ADEMI – PE, IVV de abril de 2017

Observa-se no desempenho das vendas entre abril de 2016 e abril de 2017 como o Programa MCMV se sobressai no número de vendas a cada mês. Apenas para os meses de abril e maio de 2016 as vendas fora do MCMV ultrapassam as vendas realizadas aos moldes do programa de financiamento do governo federal. Observa-se também picos de vendas bastante discrepantes do mercado como um todo, em meados de 2016 e início de 2017, para a venda de empreendimentos reguladas aos moldes do MCMV.

Desde o começo do Programa em 2009 tem-se uma curva ascendente das vendas nessa modalidade de financiamento. No entanto, em relação às grandes empresas nacionais com atuação no Recife, identificamos apenas a Tenda, a MRV e alguns empreendimentos da Queiroz Galvão que, embora tenha origem no Recife, tem atuação nacional. Empresas regionais de grande porte aos poucos incorporaram ao seu portfólio de negócios a modalidade do “segmento econômico”, algumas até direcionando a maior parte dos empreendimentos para esse segmento, como a Carrilho. Outras, embora possuam empreendimentos voltados para esse segmento,

mantêm a maior parte deles no que denominam médio-alto padrão, com valores bem acima dos patamares exigidos pelo Programa MCMV, a exemplo da Moura Dubeux.

Nesse ponto é interessante notar que as empresas que atuam com a maior parte dos empreendimentos fora do segmento econômico, declaram que o mercado já esteve melhor, e reclamam da velocidade de vendas em relação a outros períodos, principalmente anteriores a 2015, opinião bastante divergente quando perguntamos a empresas cuja atuação é quase que inteiramente voltada para um público que financia a habitação pelo MCMV.

O estudo do IVV⁶⁴ para setembro de 2018, referindo-se às vendas do mês de agosto de 2018, um ano após os dados do Gráfico 14, mostra que o MCMV vem se mantendo como um ponto de ascendência no mercado imobiliário da Região Metropolitana do Recife.

No mês de agosto, as 47 empresas respondentes do estudo IVV ofertaram 5.861 imóveis. Desse total, 1.997 unidades (34%) utilizaram como recurso de financiamento o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). As outras 3.864 unidades (66%) utilizaram como meio de custeamento recursos do condomínio, próprios, de sistema financeiro habitacional ou outros [...] Já as vendas totalizaram 383 unidades em agosto do presente ano. Das unidades vendidas, 238 (62%) utilizaram como recursos de financiamento o MCMV. As 145 unidades restantes (38%), utilizaram as demais alternativas de recurso como fonte de financiamento. (Relatório do IVV, Ano 23 – N° 09 de setembro de 2018).

A análise acima faz uma distinção entre os tipos de financiamento realizados pela origem dos recursos, a oferta, e outro pela venda. Ora, se o Programa MCMV financia apenas o consumidor final, como pode existir recursos do Programa na origem, quando o empreendimento ainda está em fase de execução? Essa distinção torna-se interessante e é adequadamente respondida pelo representante do setor de construção da Caixa, quando ele indica uma distinção nos tipos de financiamento e o que motiva tal distinção, como veremos na página que segue.

Grandes empresas, tanto regionais como nacionais atuam com a modalidade de financiamento dentro do MCMV conhecida como apoio à produção. Isso torna-se vantajoso, pois antes mesmo da entrega do imóvel pronto o comprador pode obter o financiamento, acelerando a retomada do capital investido por parte da construtora. Já pequenas empresas, devido ao número de exigências do Ministério das Cidades, apenas conseguem vender com a obra pronta. Acreditamos que por isso ocorra uma variação entre a origem dos recursos, pois

⁶⁴ O IVV é uma medição que relaciona demanda e oferta, portanto, é um excelente indicador que as empresas tomam como referência para indicar se as vendas estão “aquecidas” em alta real ou em estagnação.

em sua maioria grandes empresas conseguem atender às exigências e iniciar as vendas ainda na planta, o que é vantajoso. Já as pequenas tendem a ter desvantagem, com menos recursos, preferem esperar entregar a habitação para conseguir que suas vendas possam ser financiadas pelo MCMV, o que as faz depender de recursos futuros do programa MCMV.

Representante da Caixa - Que tipo de construtoras mais buscam o balcão negócio da CAIXA, grandes, médias e pequenas? Aqui a gente tem todo o tipo de empresa, porque as vezes uma pequena tem mais dificuldade porque pelas exigências de análise de risco, de já ter operado com a CAIXA, as vezes essas pequenas, elas preferem não pegar financiamento, ela (prefere) fazer construção com recurso próprio, pequenas construções e depois comercializar, que aí isso, daí já diferencia um pouco do produto que eu falei aqui que a CAIXA oferece que é o apoio à produção. O apoio à produção é um financiamento que o construtor executa a obra, e ele vai financiar as unidades daquela obra, é um imóvel na planta, antigo, você tá financiando na planta, vendendo na planta. Outros produtos que a gente tem que é a locação de recursos e a carta de crédito individual é quando o construtor faz com recurso próprio e só quer vender depois, e financiar na CAIXA. Então, ele financia por esses dois programas: a locação de recursos e carta de crédito individual. A locação de recursos é para grandes empreendimentos e, simplificando aí né, falando em palavras mais simples, carta de crédito individual, é pequenos empreendimentos, até 12 unidades. Esses financiam no 2 e 3, não financiam no 1,5. O próprio produto 1,5 é apenas para financiamento para o construtor. Se você fizesse umas 12 casinhas e quisesse vender no MCMV, se adequando à renda do cliente, se adequando o valor de unidade à baixa de valores admissíveis, ele financia na 2 e 3. Então, essas pequenas hoje operam mais nesse nicho.

Pesquisador - Eu já entrevistei algumas, então, por exemplo, quando eu falo com a Carrilho ou a Tenda, a MRV, elas estão mais nisso aqui...

Representante da Caixa - É não, elas tem todas, por que elas financiam a produção do empreendimento, agora, se você ver um construtor pequeno lá, na Arcon também, todas essas que você tá falando opera no MCMV com apoio à produção nessas faixas. Agora, se você quiser entrevistar pequenos construtores tem uma associação aqui em Paulista, que é bem organizada, que é a ACP (Associação dos Construtores de Paulista), então, eles juntaram para defender os interesses comuns deles, vários pequenos construtores e aí eles vendem as suas unidades depois de construídas, eles hoje provavelmente não teriam condições de se enquadrar no nosso apoio à produção, que a gente chama. Com um tempo eles criando um relacionamento com a CAIXA, eles vão ter um histórico, vão ter valores circulando ali no Banco, que o Banco tem toda essa análise de risco, aí eles talvez possam vir a operar, né, quando for crescendo, mas aí essa associação, ela tem...ela junta os construtores de Paulista, eu estou falando mais de Janga, mas para aquele lado das praias que eles constroem muito e Igarassu, que eles constroem muito pequenas construções. Essas pequenas já se limitam mais a esse universo de construir e depois financiar. As médias e grandes, grandes eu vou colocar locais, elas financiam dessa forma, o apoio à produção, mas elas fazem muito o MCMV e faziam as outras operações de mercado, mas hoje caiu bastante, é mais praticamente o MCMV. Pronto, nesse seguimento, das grandes...a CAIXA particularmente, que eu não sei os outros Bancos, ela tem o seguimento

cooperate, que a gente fala, que são as grandes empresas com o faturamento acima de 300.000.000 de reais. Então, a CAIXA criou uma área lá em São Paulo, que atende essas empresas a nível de Brasil, para uniformizar procedimentos e tal. Então, ela tem as construtoras locais aqui, que estão nessas grandes empresas de São Paulo, que é Queiroz Galvão, Moura Dubeux, Pernambuco Construtora, são construtoras locais que estão nesse nicho de São Paulo.[...] a única diferença que eu vejo mais latente hoje, é que as pequenas operam sem financiamento a construção, elas fazem com recurso próprio e depois vendem. A diferença seria basicamente essa (Entrevista realizada com representante da Caixa em novembro de 2018).

A riqueza de detalhes chama atenção na entrevista, por isso um longo trecho, sem quebras, foi transcrito. Pelo perfil traçado pela análise, com empreendimentos de grande porte que se aproximem ou ultrapassem as 100 unidades de apartamento por empreendimento, o estudo se volta para essas empresas que buscam o financiamento na modalidade apoio à produção.

Verifica-se pelos trabalhos de campo e pela fala de alguns corretores uma disputa territorial entre grandes e pequenas empresas, ou pelo menos uma distinção, em relação às áreas em que grandes empreendimentos são feitos⁶⁵. O que leva também a uma movimentação mais rápida dos recursos, pois na modalidade apoio à produção, o banco paga os empreendimentos vendidos ainda na planta. Já na modalidade carta de crédito individual, apenas quando o comprador adquire o imóvel formalmente pela Caixa e já está com o habite-se é que o pequeno construtor recebe o lucro do investimento.

Outro ponto ressaltado é que pequenas construtoras, portanto, não conseguem realizar a venda de empreendimentos na modalidade 1,5, a faixa mais baixa do mercado formal do programa. Por quê? O representante da ADEMI – PE responde a essa indagação da seguinte maneira: “é necessário um número maior de unidades para justificar o preço da terra”. (Entrevista realizada com representante da ADEMI em dezembro de 2018). Inferimos que, como apenas as empresas maiores conseguem comprar grandes lotes e apenas com a compra de grandes áreas se consegue diluir o preço pago pelo metro quadrado entre as diversas unidades futuramente vendidas, só grandes construtoras conseguem margens de lucro interessantes, vendendo no preço estabelecido para que o imóvel cumpra as regras do faixa 1,5, ou seja, corresponder ao valor máximo de 135 mil reais. Assim, pequenas construtoras se reúnem para tentar compensar tais desvantagens, como alertou o entrevistado, ou buscam áreas menos visadas.

⁶⁵ Pequenos construtores são muitas vezes mestres de obras, ou pessoas do setor da construção civil que acumulam recursos e investem em pequenos prédios ou construção de pequenas vilas, dificilmente passando de 20 unidades habitacionais por empreendimento.

Em alguns municípios da RMR, onde a terra ainda é relativamente barata, a exemplo de Igarassu, Abreu e Lima, é possível verificar pequenos construtores se enquadrarem na faixa 1,5 do MCMV, já para os municípios mais procurados como Jaboatão e São Lourenço, Paulista ou mesmo Olinda, apenas as grandes construtoras pesquisadas nessa tese ofertam na faixa 1,5.

Destaca-se ainda no final da fala uma centralização do poder econômico que, para facilitar a atuação de grandes empresas nacionais e mesmo regionais, tem um segmento para financiamento direto com a sede do banco em São Paulo, sem necessariamente passar pela sede Regional em Recife. Assim, cada vez mais interesses ligados a uma lógica de produção capitalista, que se encontra distante dos ambientes construídos produzidos por ela, predominam no espaço urbano da metrópole Recife, como aponta Ana Fani Carlos:

Há dois aspectos interdependentes do crescimento capitalista que estão na base da análise da aglomeração espacial: a necessidade de reprodução ampliada do capital e a crescente especialização decorrente do aprofundamento da divisão social, técnica e espacial do trabalho, que exige novas condições espaciais para sua realização. Esse nível ocupa também a ação dos promotores imobiliários, das estratégias do sistema financeiro e as da gestão pública. Às vezes, isso ocorre de modo conflitante, e em outros momentos de forma convergente, de modo a orientar e reorganizar o processo de reprodução espacial através da realização da visão sócio-espacial do trabalho, promovendo especializações de áreas, hierarquizando lugares e fragmentando, como medição necessária, os espaços vendidos e comprados no mercado. (CARLOS, 2011, p. 76).

Vemos como o mercado imobiliário torna-se cada vez mais nacionalizado com a atuação dessas grandes empresas. Tal fato se dá não apenas por atuarem na RMR, mas pela dimensão dessa atuação, com grandes empreendimentos e com um financiamento e uma estrutura organizacional muito centralizada na região Sudeste, como ocorre quando o recurso do MCMV é pedido direto na sede da Caixa em São Paulo, sem necessariamente passar pela Regional da Caixa Econômica Federal. Esse poder econômico cria espaços de atuação quase exclusivos, já que pequenas construtoras não conseguem ou não podem tornar determinadas áreas viáveis para mercado.

Como veremos neste capítulo, esse tipo de atuação tem produzido áreas bastante peculiares do ponto de vista habitacional, com empreendimentos relativamente longe da urbanização existente, ou pouco integradas com a urbanização consolidada, mas que vendem uma nova lógica de moradia para trabalhadores formais, em que equipamentos de lazer e a ideia de segurança passam a ter um caráter menos público e ainda mais privado.

Nesse preâmbulo, vemos a importância que o MCMV vem obtendo na produção habitacional formal e algumas disputas e desequilíbrios que se consolidam entre os pequenos construtores e as grandes empresas regionais e nacionais. É interessante ressaltar que nessa distinção relativa entre grandes e pequenas empresas, o representante da ADEMI – PE, ao tratar das empresas nacionais, como a MRV e a Tenda, afirma “elas não são grandes, são enormes”. E é sobre o perfil das empresas entrevistadas que vamos tratar a seguir.

5.3 O perfil das empresas imobiliárias do segmento econômico

Entre as empresas imobiliárias pesquisadas que têm algum tipo de atuação no segmento econômico foram identificadas em relação à escala de atuação, 3 empresas nacionais, MRV, Tenda e Queiroz Galvão⁶⁶. Empresas regionais com forte atuação em vários segmentos do mercado imobiliário, como a Moura Dubeux, Pernambuco Construtora, não têm vendas com predomínio do segmento econômico, sendo poucos empreendimentos voltados para essa tipologia. No entanto, um único empreendimento oferece uma quantidade significativa de unidades, como o caso do Reserva São Lourenço, que leva a marca *soft* da Pernambuco Construtora.

Embora com uma atuação mais restrita no circuito nacional, a Construtora Carrilho relata ter uma escala de atuação nacional, mesmo com sua sede e grande parte das operações imobiliárias em Pernambuco: “Tem atuação aqui em Pernambuco, tem atuação em Roraima e no Amazonas, acho que só” (Entrevista realizada com representante da Carrilho em setembro de 2018). Sendo as outras entrevistadas, Arcon e Romarco, com atuação restrita à Região Metropolitana do Recife.

Desse universo pesquisado, temos empresas que apresentam grande dependência do MCMV em sua produção, como a Tenda e a MRV em âmbito nacional e Carrilho e Arcon pernambucanas, e outras que dizem ser apenas mais um ramo de atuação dentro da empresa. A Pernambuco Construtora (com um conjunto de vários prédios de 8 andares, chamado Reserva São Lourenço) e a Moura Dubeux que possui o Alameda Arnaldo no município de Paulista, fora a divulgação do empreendimento Vila Natal em Jaboatão em associação com a MRV, disseram ter pouca dependência do Programa.

⁶⁶ Não foi concedida entrevista pelos representantes comerciais da Queiroz, mesmo em contato com corretores e chefes de vendas, tanto pessoalmente quanto por e-mail solicitado pela empresa.

Quanto à origem do capital, tentamos em termos genéricos verificar se as empresas pesquisadas se utilizam de alguma modalidade de investimento de capital aberto, com Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs), e também a estrutura da empresa, se ainda aos moldes de uma empresa familiar ou já com capital aberto a investidores, como já é notório na Tenda e a MRV. Apenas a Moura Dubeux afirma ter “35 anos no mercado, antiga estrutura familiar, mas agora é uma SA, de capital aberto”. (Entrevista realizada com representante da Moura Dubeux em setembro de 2018).

Já a Carrilho é a única que declarou que mantém uma estrutura familiar: “A Carrilho foi fundada em 1962. E aí a empresa familiar tá, construída pelo Dr. Antônio Carrilho e as filhas acabaram assumindo porque ele faleceu há uns três/quatro anos atrás e a empresa é bastante familiar.” (Entrevista realizada com representante da Carrilho Construtora em setembro de 2018).

A Arcon, por sua vez, declara uma estrutura de sócios que mantém a empresa: “Ela hoje é composta por três sócios, ela começou com dois sócios, depois agregou mais uma sócia, ela (a empresa) tem mais ou menos 25 anos no mercado, aqui em Recife” (Entrevista realizada com representante da Arcon em novembro de 2018).

Nesse panorama em que o mercado financeiro se insere cada vez mais na lógica da produção do urbano, podemos dizer que isso é verdadeiro para a RMR, no sentido de que grandes empresas nacionais e mesmo regionais de capital aberto, promovem algumas mudanças locais, produzem habitações dentro do segmento econômico, e estão com grandes empreendimentos inseridos em toda a metrópole do Recife.

No entanto, em relação ao total de empresas que atuam no segmento econômico do mercado imobiliário, principalmente as que atuam somente na RMR, predomina a lógica industrial de produção, em que ocorre a produção e venda dentro de um planejamento restrito a decisões internas da empresa, sem influência de acionistas ou investidores externos, como ocorre nas empresas de capital aberto demonstradas nas teses de Sanfelici (2013), Royer (2009) e Fix (2011). Embora, essa produção seja incentivada pelo modelo de financiamento proporcionado pelo MCMV, não é suficiente para caracterizar uma inserção da maioria das empresas que atuam no Recife na lógica do capitalismo financeiro.

Contudo, se observa grandes empreendimentos com 400 ou 500 unidades habitacionais que são produzidas dentro dessa lógica financeira na RMR. Em síntese, é grande a quantidade de habitações produzidas dentro da lógica do capital financeiro, mas é pequeno e concentrado o número de empresas imobiliárias que produzem com recursos provenientes de ações, ou CRIs ou FIIs.

Na Tabela 14 que segue, é possível verificar que a maior parte dos grandes empreendimentos são realizados pelas grandes empresas nacionais citadas, o que comprova o argumento que se tem também para o Recife uma urbanização cada vez mais orientada pelo capital financeiro.

Tabela 14 - Relação das empresas que atuam na RMR e o nome dos empreendimentos identificados

Empresa	Empreendimento	Município	Número de unidades habitacionais
ACLF empreendimentos	Caminhos do Frio	Paulista	576 (4 apartamentos por andar, sendo 18 prédios)
ACLF empreendimentos	Green Vilage	Paulista	480 (4 apartamentos por andar, sendo 15 prédios)
Arcon	Residencial estrela	Igarassu	226 casas germinadas
Arcon	Residencial das Oliveiras	Igarassu	112 casas germinadas
Arcon	Porto seguro	Paulista	352 unidades (11 blocos de 32 unidades)
Arcon e Flamac	Residencial Parque Capibaribe I e II	São Lourenço da Mata	256 apartamentos (8 blocos de 32 unidades cada)
Baptista Leal	Torres do Capibaribe	Recife	250 apartamentos (2 torres, com 12 e 13 pavimentos, sendo 10 apartamentos por andar)
Carilho	Quinta do Pacífico	Paulista	120 apartamentos
Carilho	Quinta do Mar	Paulista	120 apartamentos
Carilho	Quinta do Mediterrâneo	Paulista	120 apartamentos
Carilho	Quinta do Atlântico	Paulista	120 apartamentos
carilho	Empreendimento Alameda Sapucaia	Jaboatão dos Guararapes	256 apartamentos (4 blocos, de 8 andares, com 64 unidades cada)
Carilho	Aurora do Janga	Paulista	384 apartamentos
Carilho	Reserva das Alfazemas	Camaragibe	288 apartamentos
Carilho	Alameda dos Eucaliptos	Jaboatão dos Guararapes	256 apartamentos
Carrilho	Quinta dos blocos	Olinda	128 apartamentos
Hábil empreendimentos	Residencial Maria Eduarda	Camaragibe	Não identificado
Lira empreendimentos	Parque verde	Camaragibe	448 apartamentos (7 blocos com 8 apartamentos em cada pavimento)
Lira empreendimentos	Bela vista Camaragibe	Camaragibe	80 apartamentos
Moura Dubeux - Vivex	Alameda Arnaldo	Paulista	128 apartamentos
MRV	Reserva Villa Natal - Cajueiros	Jaboatão dos Guararapes	em implantação
MRV	Reserva Villa Natal - Jaqueiras	Jaboatão dos Guararapes	264 apartamentos
MRV	Reserva Villa Natal - Mangueiras	Jaboatão dos Guararapes	336 apartamentos
MRV	Reserva Vila Natal - Palmeiras	Jaboatão dos Guararapes	288 apartamentos
MRV	Reserva Vila Natal - Macieiras	Jaboatão dos Guararapes	328 apartamentos
MRV	Reserva Vila Natal - Pitangueiras	Jaboatão dos Guararapes	392 apartamentos

MRV	Reserva Vila Natal - Goiabeiras	Jaboatão dos Guararapes	400 apartamentos
MRV	Reserva Vila Natal - Pitombeiras	Jaboatão dos Guararapes	312 apartamentos
MRV	Reserva Vila Natal - seringueiras	Jaboatão dos Guararapes	em implantação
MRV	Reserva Vila Natal - Castanheiras	Jaboatão dos Guararapes	328 apartamentos
MRV	Recanto do Sol	Jaboatão dos Guararapes	768 apartamentos
MRV	Parque Recanto das Graças	Jaboatão dos Guararapes	em implantação
MRV	Parque Real Garden	Camaragibe	em implantação
MRV	Residencial Green Ville	Recife	88 apartamentos
MRV	Residencial Paulista - Maranguape I	Paulista	em implantação
MRV e Moura Dubeux (vivex)	Torres da tamarineira II	Recife	120 apartamentos
Multi tecnica	Ecoville Yapoatan	Jaboatão dos Guararapes	720 apartamentos (45 blocos de 4 andares, sendo 4 apartamentos por andar)
Nacional empreendimentos	Reserva Candeias	Jaboatão dos Guararapes	80 apartamentos
Nacional empreendimentos	Reserva Atlântica	São Lourenço da Mata	896 apartamentos
Pernambuco construtora (soft)	Reserva São Lourenço	São Lourenço da Mata	2.048
Pernambuco construtora (soft)	Reserva Ipojuca	Ipojuca	não identificado
Queiroz Galvão (slim)	Candeias Vile Condomínio ABDO cabus	Jaboatão dos Guararapes	384 apartamentos (8 apartamentos por andar de 8 andares e 6 blocos)
Queiroz Galvão (slim)	Laguna Ville	Jaboatão dos Guararapes	448 apartamentos (8 apartamentos por andar de 8 andares e 8 blocos)
Romarco	Sítio viver	Igarassu	1008 apartamentos (42 blocos, sendo 24 apartamentos por bloco)
Tenda	Residencial Mauricio de Nassau	Jaboatão dos Guararapes	336 apartamentos
Tenda	Parque das rosas	Recife	360 apartamentos
Tenda	Campo de Pousa - condomínio zeppelin	Paulista	320 apartamentos
Tenda	Campo de Pousa – Concorde	Paulista	304 apartamentos
Tenda	14 bis	Paulista	304 apartamentos (19 torres)
Tenda	Santos Dumont	Paulista	304 apartamentos
Tenda	Hangar	Paulista	304 apartamentos
Tenda	Residencial Morada do Sol estrada da mumbeca	Recife	em implantação
Tenda	Residencial Novo Atlântico – Condomínio Abrolhos	Jaboatão dos Guararapes	em implantação
Tenda	Residencial Praia de Jangada	Jaboatão dos Guararapes	672 apartamentos
Tenda	Residencial Engenho Camarás - condomínio preserva	Camaragibe	512 apartamentos

VL construtora	Vila da Mata	Jaboatão dos Guararapes	em implantação
VL construtora	Condomínio Vila Madri	Paulista	em implantação
VL construtora	Vila Real Paulista	Paulista	116 apartamentos

Fonte: Busca no site das empresas realizado entre março e junho de 2018.

A partir da tabela acima é possível entender a dimensão de cada condomínio, que além de apartamentos que medem entre 42 a 50 m², contam com áreas de lazer e arruamento próprios, muitas vezes se destacando das áreas circunvizinhas. A Tabela 14 apresenta os empreendimentos já vendidos, em fase de vendas, ou ainda em fase inicial de construção divulgados pelas construtoras que mais atuam na RMR e tem empreendimentos voltados para o público contemplado pelo MCMV.

Na Foto 2 abaixo, é possível ver a dimensão do empreendimento Reserva São Lourenço, da Pernambuco Construtora, umas das empresas que declaram ter poucos empreendimentos vendidos dentro do MCMV. No entanto a dimensão e o número de unidades de um único empreendimento demonstram que o incentivo dado pelo Programa está possibilitando a construção de grandes áreas.

Esse empreendimento está localizado em São Lourenço da Mata, na BR 408, próximo ao estádio Arena Pernambuco e a 5 minutos do Alphaville Francisco Brennand, área sem nenhum tipo de empreendimentos vizinhos. Em relação à acessibilidade, existe apenas uma linha de ônibus que leva ao Terminal Integrado de Passageiros (TIP) cuja frequência é de 30 minutos, segundo moradores que estavam no local.

Foto 2- Empreendimento Reserva São Lourenço – PE



Fonte: Leonardo B. Costa (outubro de 2018)

Esse empreendimento conta com mais de 60 blocos de apartamentos, com espaço para expansão, sendo cada bloco com 8 andares, 4 apartamentos por andar, elevador e espaço de lazer próprio (que se resume a uma área infantil com balanço, escorrego e gangorra). Observamos também pequenos carros que vendiam lanche e almoço na entrada dos portões do empreendimento, como forma de compensar a distância em relação aos serviços próximos para os moradores. Também nesse sentido, o próprio empreendimento está construindo uma galeria comercial para superar o problema das distâncias existente desde a sua construção 4 anos atrás.

Esses e muitos outros empreendimentos, que vamos detalhar no capítulo 5, apresentam uma tipologia habitacional cada vez mais voltada para o privado, padrão já analisado por Caldeira (2000) ao tratar das habitações para o mercado de luxo em São Paulo, ao que chamou de enclaves fortificados. Embora com lógica semelhante, a restrição à entrada e o controle de circulação interna nesses empreendimentos são menos vigiados que em loteamentos fechados como os Alphavilles construídos em muitas cidades brasileiras. Contudo, verificamos semelhanças na lógica de produção. Nesse caso, até mesmo a localização, já que na continuação da BR 408, relativamente próximo a esse empreendimento, temos um loteamento fechado.

Esse tipo de empreendimento, principalmente os que são realizados por construtoras que atuam em nível nacional, são elaborados com forte controle administrativo. É o que relatam os representantes da TENDA e da MRV:

Representante da TENDA – A tenda ela é construtora, incorporadora e imobiliária. Hoje aqui a gente agrega tudo, a Tenda ela mesmo constrói, os funcionários dela são CLT, ela tem algumas contratações que é temporária... Acabamento, acabamento ela contrata a empresa, mas tudo fiscalizado por engenheiros e funcionários da tenda.

Entrevistador – Então até a divulgação quem faz é a Tenda também?

Representante da TENDA – Tudo é Tenda.

Entrevistador – Os corretores...vocês... é tudo Tenda?

Representante da TENDA – Somos consultores de venda. Eu sou supervisor, a gente tem todo o regime CLT diferente do mercado... é o hoje aqui em Recife – Pernambuco, somos a única empresa que trabalha com equipe de vendas própria, é própria da construtora Tenda.

Entrevistador – Todas as outras terceirizam?

Representante da TENDA – todas as outras terceirizam, através de imobiliárias. (Entrevista realizada com representante da Tenda em novembro de 2018).

Embora exista uma terceirização na produção dos condomínios, o controle e a centralização administrativa são destaque nesses empreendimentos ditos do segmento econômico de mercado. A Tenda chama atenção nesse aspecto por ser a única a não terceirizar a etapa de vendas do produto em um setor em que todos destacam a necessidade de economia da produção, principalmente para tirar a maior lucratividade possível dentro dos preços estabelecidos pelo MCMV.

O que ocorre, portanto, são terceirizações verticais, de cima para baixo, em que a empresa contratante tem todo o controle do serviço que está sendo prestado. A MRV manteve durante um tempo, o que podemos denominar de parceria com a Moura Dubeux, a fim de obter conhecimento do mercado imobiliário, como explica o representante da MRV entrevistado:

Entrevistador - E essas parcerias? Que a gente observa assim que a MRV quando ela atua nas cidades, ela sempre busca é...um parceiro que conheça mais o nicho local de mercado...

Representante da MRV - Na realidade, é assim, não é que conhece, vamos supor...no caso da Moura, eles são amigos, né...conhecidos, né...que todos os donos de construtora se conhecem, né, os ricos se conhecem...e como é que se

diz, aí a MRV diz...ah tô tentando, tô pensando em expandir pro Nordeste...ah então, tá, vamos fazer uma parceria, eu não trabalho nesse nicho da MRV, eles não trabalhavam...a Moura não trabalhava, só trabalhava com a classe B pra cima A, AA, aí a gente não trabalha, mas aí a gente ajuda por que eu tenho o “*know how*” de aprovação, de legalização, eu tenho muitos terrenos, então, entra com um “*know how*” noutra sentido para o negócio girar...

Leonardo - E o *Know how* sobre os terrenos?

Jouse - Isso, porque tem dois tipos de “*know how*”. O *know how* no sentido do que a gente tem, o *know how* da tipologia, da tecnologia, de industrializar os apartamentos, fazer uma indústria mesmo, e eles têm o *know how* de que?! Olha essa região aqui é legal de botar um MCMV, essa outra aqui, na realidade ele conhece a região...(entrevista realizada com representante da MRV realizada em Março de 2018)

Segundo o representante de ambos os lados, Moura Dubeux e MRV, em relação a novos empreendimentos tal parceria não se mantém, no entanto, a Vivex aparece junto do maior empreendimento que é o Vila Natal, apresentado no início deste capítulo.

Nas palavras da representante, a MRV vem atuando no Recife desde 2011, mesma data de expansão para região Nordeste como um todo. E traz consigo, como declara a entrevistada, o conhecimento de produzir em moldes industriais, “fazer uma indústria mesmo”. Já a Moura traz o conhecimento da região, que de início era muito necessário, mas que atualmente não se coloca como interessante para o futuro, em que a própria Moura entra no nicho do segmento econômico, de maneira isolada, com o empreendimento Alameda Arnaldo, em Paulista. Assim, a MRV adquire funcionários próprios com um conhecimento razoável da nova região e outras grandes construtoras do Recife parecem reproduzir esse modelo.

Assim, tanto as enormes construtoras nacionais como as grandes construtoras do Recife, e mesmo as pequenas, concordam com a continuidade do programa habitacional e de sua importância na economia e geração de emprego. Como declara Logan e Molotch (2015), na cidade capitalista todos concordam com o crescimento econômico, de Governo, imprensa até sindicalistas, aquilo que proporcionar uma apropriação privada, como forma de investimento e geração de empregos, torna-se consenso.

Para aquellos que cuentan, la ciudad es una máquina de crecimiento, una máquina que puede incrementar las rentas agregadas y capturar la riqueza asociada en provecho de aquellos que están en la posición adecuada. El deseo de crecimiento genera amplios consensos entre una gran variedad de grupos de élite, independientemente de que en otros asuntos puedan estar divididos. (LOGAN, MOLOTCH, 2015, p. 158).

Como visto, mesmo que entre grandes e pequenas construtoras ocorram discrepâncias na concessão de empréstimos e discordâncias quanto às regras estabelecidas pelo Ministério das Cidades em relação à regulação do Programa habitacional, todos os entrevistados declaram a importância do crescimento econômico trazido pelo MCMV ao setor imobiliário e apresentam uma visão política muito semelhante, inclusive pela continuidade do Programa nos moldes ideológicos do governo eleito a partir de outubro de 2018.

Entrevistador - a empresa pensa sua atuação fora do MCMV? Eu sempre faço essa pergunta para entender um pouco como a empresa está se planejando.

Representante da Arcon - eu acredito, sei que está tendo muitas críticas ao governo que está assumindo, mas eu acredito que ele em sua consciência não tem como tirar isso, ele fazendo isso, ele tá acabando com o país, ele pode talvez até mudar o time, como está sendo feito, pode mudar os outros programas sociais, mas ele não pode extinguir... isso aí. (Entrevista realizada com representante da Arcon em novembro de 2018).

O representante da Tenda responde no mesmo direcionamento:

Entrevistador: A empresa pensa sua atuação fora do MCMV? Porque a gente pensa assim, o Programa MCMV é um programa de Governo, ele pode deixar de existir. E aí a empresa? Vamos dizer, uma suposição, se deixasse de existir o MCMV?

Representante da Tenda: hoje o MCMV, costumo dizer, eu sou o funcionário mais antigo da TENDA, aqui em Pernambuco. Faz 11 anos que estou na empresa, e assim, MCMV já existia, não é do governo Lula, é um projeto de 1985, se não me falhe a memória, ele já existia, mas não com tanta propaganda, e não com tantos valores agregados, recursos. Hoje o mercado imobiliário, o mercado da construção civil é o que aquece nosso país. Seria, acho que seria inviável pra qualquer governo, tirar isso. Mas sempre a Tenda se sobressai, porque só aqui tenho mais de 2 mil unidades pra vender dentro do MCMV, a gente tinha que arrumar uma maneira de trabalhar dentro desse mercado. (Entrevista realizada com representante da Tenda em novembro de 2018)

Todos os entrevistados ao responderem essa pergunta destacam a importância para o crescimento econômico atrelado ao Minha Casa Minha Vida e, em menor ou maior grau, não acreditam no fim do Programa justamente pelo grande volume de vendas que traz, superando inclusive as vendas no mercado formal, mas que ocorrem fora do MCMV, com pagamentos à vista ou com juros não subsidiados. Dessa forma, os sujeitos participantes do mercado imobiliário formal, por entenderem que o crescimento econômico do setor da construção está

vinculado ao MCMV, acreditam em sua manutenção. Colocamos tal pergunta diante do número menor de contratos dentro do MCMV e da elevação do preço do material construtivo o que dificulta ainda mais a lucratividade. No entanto todos são unânimes em afirmar a importância dos subsídios destinados pelo MCMV na manutenção do bom desempenho das vendas. Partimos assim para compreender um pouco sobre a demanda que vê nesses subsídios a única saída para obtenção da casa própria.

5.4 O perfil da demanda do segmento econômico de mercado: um lugar para comprar

Uma das maiores justificativas para o Programa MCMV é que ajuda a combater o déficit habitacional. No entanto, como vimos, os valores subsidiados pelo governo para as faixas formais do Programa superam significativamente os da faixa social, destinados àqueles que realmente se encontram em situação precária e que mais demandam habitação.

O déficit habitacional é um dado que retrata quatro condições que geram a necessidade de reposição ou construção de novas moradias em outras localidades: a habitação precária, sendo essa habitação improvisada ou rústica; coabitação familiar, em que núcleos familiares conviventes demonstram o desejo de sair da habitação; ônus excessivo com aluguel, constituído por famílias com renda de até três salários mínimos que pagam mais de 30% dessa renda em aluguel; por último, a situação de adensamento excessivo de domicílio alugado. De maneira que o déficit habitacional

Engloba aquelas sem condições de serem habitadas em razão da precariedade das construções ou do desgaste da estrutura física e que por isso devem ser repostas. Inclui ainda a necessidade de incremento do estoque, em função da coabitação familiar forçada (famílias que pretendem constituir um domicílio unifamiliar), dos moradores de baixa renda com dificuldades de pagar aluguel nas áreas urbanas e dos que vivem em casas e apartamentos alugados com grande densidade. Inclui-se ainda nessa rubrica a moradia em imóveis e locais com fins não residenciais. O déficit habitacional pode ser entendido, portanto, como déficit por reposição de estoque e déficit por incremento de estoque. (Fundação João Pinheiro, 2015, p. 20).

Podemos dizer que as situações de habitação precária não são resolvidas pelo Programa MCMV no segmento de mercado. No entanto, a situação de coabitação familiar é possível de ser imaginada como um componente do déficit habitacional atendido em pequena parte pelo segmento econômico aqui tratado. No que diz respeito às faixas 1,5 e 2 do Programa, é possível

imaginar famílias com ônus excessivo com aluguel que busquem comprar a habitação dentro dos subsídios do Governo.

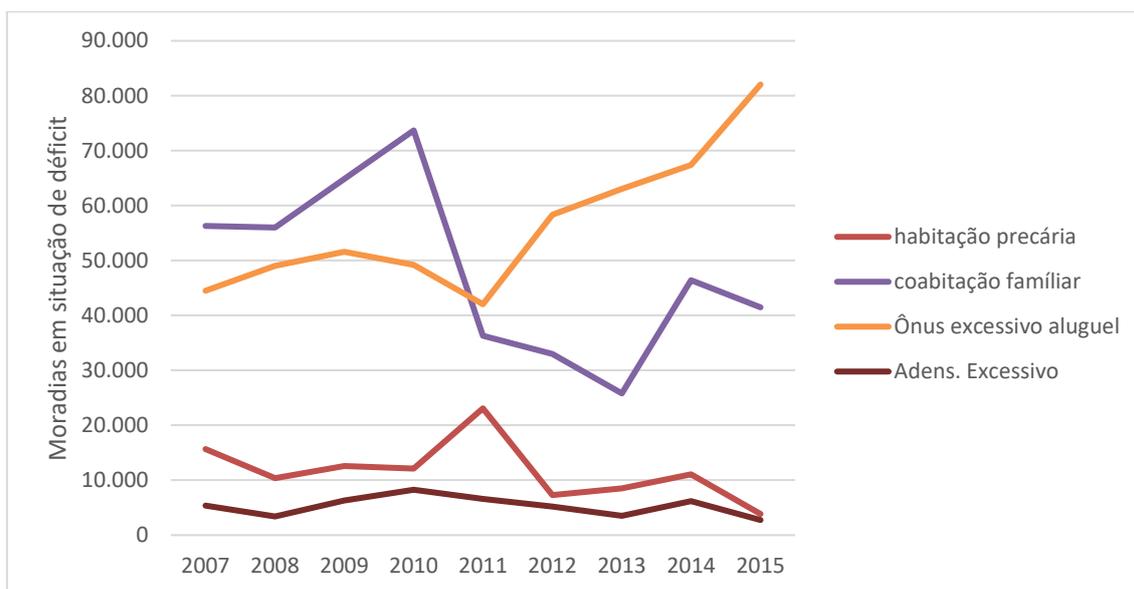
Ao serem questionados sobre a demanda, os representantes das empresas entrevistadas apontam a possibilidade de deixar de pagar aluguel e o perfil de casais jovens que buscam a primeira habitação como sendo o principal público comprador e, em relação à renda, o fato de uma parte estar sempre no limite mínimo para concessão dos subsídios.

No gráfico 15 que segue evidenciamos o histórico do déficit habitacional para toda a Região Metropolitana do Recife em comparação com o Brasil no gráfico 16 que seguem. Segundo a Fundação João Pinheiro, o déficit nacional era de seis milhões, trezentos e cinquenta e cinco mil, setecentos e quarenta e três (6.355.743) moradias em 2015. Em Pernambuco, para o mesmo ano, eram 285.251 moradias em situação de déficit e 130.142 para a Região Metropolitana do Recife⁶⁷.

No entanto, não podemos entender o déficit habitacional sem destrinchar seus componentes. Em relação ao déficit habitacional total, por exemplo, em 2007 tinha-se um déficit de 5.855.375 moradias e o maior valor da série histórica em 2010 foi de 6.940.691 habitações, ou seja, as explicações para tais números são variadas: o crescimento populacional, taxa de desemprego e a eficiência das políticas públicas em mitigar a questão. Ao analisar os 4 componentes de maneira separada, é possível nos aproximarmos de algumas respostas. (ver tabela completa dos dados do déficit habitacional em anexo).

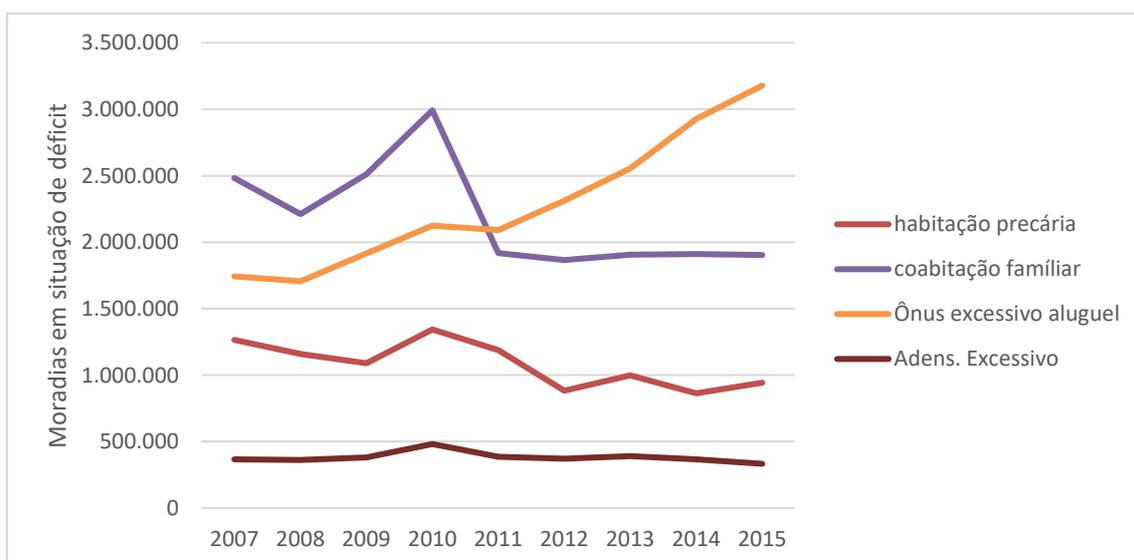
A nível nacional e na RMR temos um aumento do déficit habitacional no componente ônus excessivo com aluguel: de 2.091.392 em 2011 para 3.177.772 em 2015. Todos os outros componentes do déficit tiveram relativa queda a nível nacional, o que também se observa em termos relativos para RMR. podemos destrinchar esse movimento no Gráfico 15 que segue:

⁶⁷ Para a fundação Getúlio Vargas em 2015 eram 7,7 milhões de moradias em situação de déficit habitacional.

Gráfico 15 - Componentes do Déficit habitacional para Região Metropolitana do Recife

Fonte: Fundação João Pinheiro, dados de 2015, publicação de 2018

Para a Região Metropolitana do Recife também se observa um aumento do déficit habitacional por coabitação familiar, que passa de 25.802 em 2013 para 41.493 em 2015. Movimentos semelhantes podem ser observados no gráfico 16 que segue para o Brasil como um todo.

Gráfico 16- Componentes do Déficit habitacional para o Brasil

Fonte: Fundação João Pinheiro, dados de 2015, publicação de 2018

A região Metropolitana do Recife torna-se apenas discrepante no aumento significativo na modalidade coabitação familiar que teve um aumento repentino em 2014. Sendo o aumento

significativo do déficit habitacional tanto na metrópole como em nível nacional o ônus excessivo com aluguel.

Segundo a pesquisadora Ana Maria Castelo em declaração para a revista Valor Econômico⁶⁸:

O déficit deve ter crescido no país em 2015 e 2016 por causa do ônus excessivo com aluguel, já que as famílias tiveram a renda afetada pela crise. Em 2017, a situação talvez tenha se estabilizado, mas não temos dados disponíveis", disse a pesquisadora do Instituto Brasileiro de Economia (Ibre), da FGV. Segundo Ana, o ônus excessivo com aluguel é, por definição, um problema urbano. Está ligado ao encarecimento das habitações nos grandes centros. "O número de habitações contratadas e construídas até hoje pelo programa Minha Casa Minha Vida atingiu pouco esse grupo nas regiões urbanas". Em regiões metropolitanas como São Paulo, Rio e Belo Horizonte, a construção desse tipo de habitação não 'cabe' no valor do terreno, diz. (Artigo valor econômico, de março de 2018)

Como vimos no capítulo anterior, nos últimos anos houve aumento significativo do número de domicílios alugados, mas isso não parece ter relação com o Programa MCMV que tem como uma das principais estratégias de *marketing* das empresas justamente oferecer a "saída" do aluguel. No entanto, esse aquecimento do mercado formal, até 2015, incentivou o investimento em alugueis nas áreas mais centrais e comerciais das cidades, ocasionando aumento nesses preços, o que pode ter tornado a compra da casa própria em áreas mais distantes uma alternativa ainda mais necessária para certas famílias.

Mesmo os representantes das imobiliárias entrevistadas confirmam que na hora da compra não visualizam esse movimento de compra de apartamentos no segmento econômico como forma de investimento *a priori*.

Entrevistador - e você observa muita gente que compra para alugar? Esses empreendimentos também...

Representante da MRV - muito pouco! Pouquíssimo!

Representante da MRV - até porque assim, deixa eu te explicar o porquê...a gente achava que tinha muito investidor, mas não existe muito investidor nessa área, quem compra pelo MCMV são aquelas pessoas que realmente precisam porque elas têm o subsídio do governo, quando um investidor vai comprar, ele não tem o subsídio do governo, então pra que ele...pra ele não tem vantagem, pra ele é muito melhor comprar até um melhor aqui em Boa Viagem, sei lá um flat, botar pra alugar, que tem um *home service* noã sei o que, noã sei o que. E é mais próximo de uma região melhor do que essa, vai ficar mais ou menos o mesmo valor. (Entrevista realizada com representante da MRV em Março de 2018).

⁶⁸ <http://bit.ly/2tUXjVM>, acesso em 20 de janeiro de 2019.

Nenhum dos corretores e representantes das empresas entrevistadas declara visualizar um número significativo de compras desses apartamentos do segmento econômico como forma de investimento:

Entrevistador - sobre o cliente, você falou mais ou menos a tipologia que é hoje, identifica mudanças do perfil de 2012 para o que compra agora?

Representante da Arcon - agora, são mais jovens recém-casados e tal que têm a primeira oportunidade de emprego, já quiseram adquirir algo, diferente de antigamente, acho que antigamente o pessoal se contentava mais com o aluguel ou de fato não tinha o emprego mesmo, os empregos eram muito informais aí dificultava, hoje não, o cara ganha um salário-mínimo, a mulher ganha um salário-mínimo, junta a renda dos dois, aí eles pensam se vou pagar 400,00 reais de aluguel por que não vou pagar 350 numa parcela? Aí são casais mais jovens, com seus 35 anos. (Entrevista realizada com Representante da Arcon em novembro de 2018).

No entanto, em algumas situações essas famílias estão no limite da possibilidade do financiamento. E, ao se indagar sobre a tipologia das famílias que estão comprando, se elas se encaixam no perfil do MCMV, responde a coordenadora de desenvolvimento imobiliário da MRV:

Elas se encaixam e as vezes até...é...as vezes têm até uma “forçadazinha” de barra pra se encaixar, porque as vezes é até pessoas com uma renda mais baixa, aí o que...que faz, por exemplo, ela tem um trabalho fixo, mas ela faz...ela é autônoma, vende comida em casa ou vende alguma coisinha, aí bota uma renda adicional para se encaixar. (Entrevista realizada com representante da MRV em Março de 2018).

Muito embora a verificação dos critérios para aprovação ou não dos empréstimos, conforme as regras do MCMV, seja do Ministério das Cidades, a MRV preocupa-se com a comprovação de rendimentos do comprador, pois quando estão de acordo, o processo de venda é mais rápido. Para isso, ocorre uma espécie de aconselhamento sobre a declaração de renda, prática bastante comum no mercado, para que não ocorra qualquer negação do empréstimo, ainda que o mesmo esteja abaixo do limite exigido pelo Programa.

Essa característica responde, em parte, ao que a coordenadora da empresa MRV se refere à necessidade de complemento da renda pelo mercado informal como elemento garantidor do empréstimo futuro para a sua concessão segundo as regras do Programa. Chama atenção, nesse sentido, uma ferramenta *online* lançada pela empresa a nível nacional nomeada “mão na roda” (ver site: <http://www.maonarodamrv.com.br/>). A ferramenta pode ser utilizada

através de uma plataforma *online* da própria empresa, na qual apenas moradores de empreendimentos MRV podem oferecer ou buscar serviços dentro do local onde reside.

Segundo a empresa, já são 900 anúncios de ofertas dos mais variados serviços. A empresa, nesse sentido, gera uma dinâmica comercial dentro do próprio empreendimento e estimula o ganho extra na sua própria plataforma na Internet, atendendo claramente a famílias que dependem desse extra para pagar as contas e, às vezes, as próprias parcelas do apartamento comprado⁶⁹.

Figura 5 - Informe publicitário do Mão na Roda – MRV



Fonte: Material publicitário da MRV – 2017

É interessante notar que o volume de vendas dos empreendimentos econômicos caiu pouco e, sem dúvida, a utilização de recursos públicos, não apenas em relação aos subsídios, mas às facilidades na compra, tiveram grande impacto na manutenção das vendas desse setor do mercado imobiliário. Daí a grande importância da utilização do FGTS por exemplo, na

⁶⁹ <http://bit.ly/2UmiSKE>, link para o site da plataforma.

compra de imóveis, principalmente para as camadas de renda que não conseguem ser poupadoras devido aos diversos gastos sociais já impostos.

Entrevistador - as duas últimas são sobre demanda...O que as famílias alegam quando elas não conseguem fechar negócio? Qual a principal dificuldade? Ah isso é o que me impede nesse momento de comprar...

Representante da Carrilho - olhe, é, eu vou dizer, os que têm mais facilidade para comprar, são aqueles clientes que possuem um bom recurso de FGTS, porque aí a entrada dele para a construtora acaba que fica menor e aí existe um item dificultador para os clientes que é a chamada “taxa de evolução da obra”, quando ele compra o imóvel na planta, ele financia esse imóvel na planta com o banco, ele paga um juros de obra para o banco e paga as mensais para a construtora, aí paga em paralelo duas prestações, a da construtora e a do banco, e aí acaba que um cliente que ganha 2.000 reais com as duas prestações acaba tendo que pagar 800 reais, e aí muitos não conseguem pagar porque tem o aluguel, tem a escola de filho, tem plano de saúde, mas muitos clientes também conseguem comprar por que tem esse recurso próprio, tem sua entrada lá, tem seu dinheiro guardado, mas o maior item dificultador que eu vejo para os clientes é pagar a taxa de obra do banco em paralelo com a construtora...(Entrevista com representante da Carrilho, em outubro de 2018).

A restrição do poder de compra, ou dificuldades com essa dupla parcela nos casos de imóvel na planta (pagar ao banco e a entrada da construtora em parcelas) são as maiores dificuldades e os maiores empecilhos apontados pelas construtoras. Como forma de superar isso, muitas inclusive mascaram o subsídio como uma entrada, a fim de possibilitar fechar negócio.

A importância do FGTS no ramo da construção para habitação remete ao BNH, recurso que passou a ser utilizado com mais afinco para essa função. No entanto, desde o início do governo Lula em 2004 se colocou o FGTS como um grande elemento financiador e promotor da habitação formal, principalmente para a população de menor renda assalariada, ou seja, a classe trabalhadora.

A política Nacional de Habitação, elaborada em 2004, previa o estabelecimento de dois subsistemas de habitação: o Subsistema de Habitação de Interesse Social e o Subsistema de Habitação de Mercado, separados de acordo com o perfil da demanda e com fontes distintas de recursos. Além disso, visava ampliar maciçamente os recursos do FGTS e do SBPE para os financiamentos habitacionais e arremeter outros fundos para esse fim, na perspectiva de ampliar o mercado para atingir os “setores populares” e permitir a “otimização econômica dos recursos públicos e privados investidos no setor habitacional”. Para isso, estava previsto a criação de mecanismos tanto de

proteção aos financiamentos habitacionais quanto de captação de recursos, o que incluía aqueles disponíveis no mercado de capitais. Desde 2003, o governo operou para ampliar os valores de financiamento habitacional contratados pelo sistema FGTS-SBPE, ou seja, o Subsistema de Habitação de Mercado. Naquele ano, o valor total contratado era de aproximadamente 5 bilhões de reais. Em 2008, na metade do segundo governo Lula, esse valor excedeu 40 bilhões de reais. (ROLNIK, 2015, p. 298)

Em valores atuais, são 70,5 milhões de reais⁷⁰ utilizados do fundo garantidor das aposentadorias e se voltam para a compra de habitações, algumas nada populares, já que habitações até 800 mil reais podem ser compradas com a utilização desse fundo até 2017. Contudo, o peso é muito mais significativo para a classe trabalhadora, que acaba retirando esse importante recurso, fruto do trabalho, para a compra de uma habitação própria.

O fato de o MCMV possibilitar o uso do FGTS como entrada para compra do primeiro imóvel não apenas acelera, como serve de uma espécie de garantia de sucesso nas vendas do empreendimento. Essa posição é confirmada pela representante do setor da construção da Caixa que, embora tenha feito a ressalva de não ser a área específica do setor que trabalha, ressalta uma certa segurança que o Programa traz para as construtoras:

Representante do setor da construção da Caixa - eles têm um sentimento de quando você tá no contrato de compra e venda só do construtor com o cliente que a possibilidade de distrato é muito maior e quando eles passam para a CAIXA, com o contrato com a CAIXA, eles sentem que essa possibilidade é menor, então, muito construtor corre para trazer para CAIXA porque acha que para diminuir esse risco, entendeu, ele corre mesmo. Eu estou com 10 vendas, isso é o que vocês precisam para contratar o empreendimento comigo, vamos correr porque eu não quero perder uma venda, senão para conseguir outra é muito difícil, aí assim...

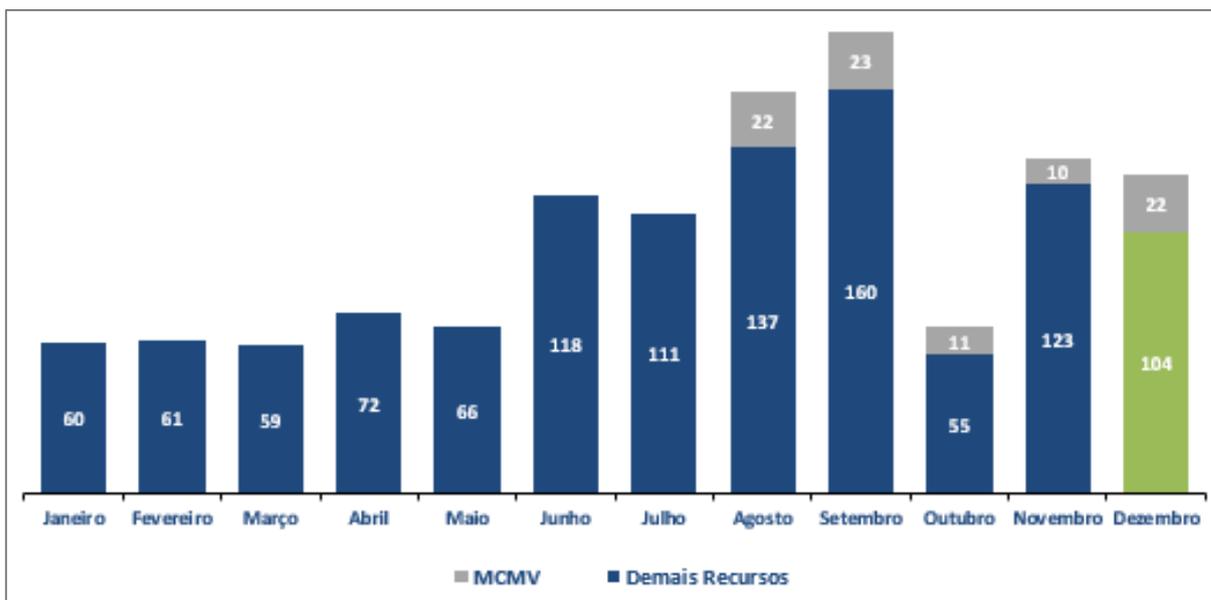
Entrevistador - diminui mesmo ou é só uma sensação?

Representante do setor da construção da Caixa - Assim, eu não tenho esses números não, mas assim, eu acho que fica uma coisa mais formal quando está dentro da CAIXA, eu acho que é muito mais difícil ele desistir realmente [...] (Entrevista realizada em com representante do setor da construção em novembro de 2019).

Os dados do Gráfico 17 ressaltam que o número de destratos pelo MCMV de janeiro a julho de 2016 foi zero e continuou significativamente menor em relação às vendas no mercado formal fora dos limites financiáveis pelo Programa. Para acrescentar, como vimos, o número de vendas no MCMV tende a ser maior para todos os meses, o que ajuda a explicar essa migração, ainda que pontual, de algumas construtoras para esse segmento dito econômico.

⁷⁰ <http://bit.ly/2UnIMO7>, acessado em dezembro de 2018.

Gráfico 17- Evolução dos distratos de imóveis residenciais novos na RMR em 2016, em número de unidades com e sem o MCMV



Fonte: Pesquisa Índice de Velocidade de Vendas/FIPE - dezembro de 2016

Já em relação à localização da demanda, a maioria dos compradores são do próprio município onde compram, porém, é possível detectar uma mudança município em que residiam em função da compra do novo apartamento. Os espaços com áreas ainda sem construção são muito escassos dentro da cidade do Recife, o que faz com que grandes áreas com preços acessíveis para o mercado imobiliário do segmento econômico se voltem para os outros terrenos dos municípios da RMR, ocasionando uma migração dupla.

A primeira migração é de endereço, saindo do núcleo Recife para outros municípios da Região Metropolitana ou seja, pessoas que moram e trabalham no Recife, por exemplo, compram apartamento nas cidades vizinhas por conta do preço, abrindo mão da proximidade do trabalho para obter um apartamento que “cabe no bolso”. Em um segundo momento, passam a fazer parte de uma migração pendular casa-trabalho, por manterem o emprego em Recife, maior polo gerador de empregos da RMR.

Tal processo pode ser verificado pelos dados da amostra cedida pela empresa Arcon em um empreendimento localizado no município de São Lourenço da Mata.

Tabela 15 - Perfil dos consumidores do empreendimento Parque Capibaribe II - São Lourenço da Mata

Perfil por idade		
Menor que 30 anos	22	25,29%
De 30 a 45 anos	55	63,22%
Maior que 45	10	11,49%
Total	87	100,00%
Perfil por cidade onde residia		
São Lourenço da Mata	40	45,98%
Recife	29	33,33%
Camaragibe	12	13,79%
Jaboatão dos Guararapes	4	4,60%
Paudalho	1	1,15%
Carpina	1	1,15%
Total de moradores	87	100,00%

Fonte: dados cedidos pela empresa Arcon.

De acordo com as empresas entrevistadas, esse movimento de mudar de município, seja por motivo de ter habitação alugada ou morar ainda com familiares, a tendência é o comprador ser do mesmo município do novo empreendimento. A pesquisa cedida pela Arcon mostra que a maioria dos compradores vem realmente do próprio município onde o empreendimento foi construído, no entanto, há um número significativo de compradores do Recife (33,33%) que decidiram mudar sua residência para São Lourenço da Mata, parâmetro que se repete nas entrevistas. Segundo os representantes das construtoras, a maioria dos compradores são do próprio município onde os empreendimentos são construídos, mas muitos vêm do Recife ou de outros municípios. Isso em condomínios maiores tem grande impacto na mobilidade urbana e nos deslocamentos dentro da RMR.

O que predomina são compradores inclusive que já estão localizados nas vizinhanças do empreendimento. E boa parte do *marketing* das grandes empresas como MRV e Tenda busca atingir um nicho de consumidores que já estão próximos ao empreendimento.

Entrevistador - sobre a demanda, a que compra, ela vem do próprio município, por exemplo, compram em Paulista moram em Paulista..?

Representante da Tenda - a demanda maior é essa, porém a gente tem um poder por ter uma equipe própria, a gente vende um imóvel muito enquadrado com a realidade do cliente, a gente consegue fazer essa transfusão, um cliente que mora em Jaboatão, mas que pode comprar um empreendimento só em Paulista, a gente consegue fazer isso. (Representante da TENDA, entrevista realizada em novembro de 2018).

O tamanho de alguns empreendimentos gera significativo impacto no fluxo e na mobilidade dentro da RMR, pois quando edificadas e habitadas perfazem até 2.500 unidades; se pensarmos em famílias de três pessoas por unidade, tem-se aí uma população de 7.500 pessoas em um único empreendimento. De acordo com dados do IBGE (2010), cerca de 24,72% da população ocupada da RMR se deslocam para outros municípios.

Segundo dados do IBGE de 2010, quase 80% dos trabalhadores ou cerca de 1.185.000 pessoas fazem deslocamentos pendulares diários em viagens no interior da RMR. Destes, cerca de 800.000 ocupados, ou 54%, se deslocam dentro do próprio município do domicílio. Os municípios de Ipojuca (77,45%) e Recife (69,82%), por concentrarem o maior número de empregos, geram viagens mais curtas para os seus moradores. Saem diariamente de Ipojuca para trabalharem em outros municípios, apenas cerca 640 trabalhadores ou 2% do total. Do Recife saem para trabalhar fora apenas 11% do total de trabalhadores ocupados lá residentes. Apenas cerca de 320.000 trabalhadores ocupados (aproximadamente 20% do total ocupado) não fazem deslocamentos, pois trabalham no próprio domicílio. (ANDRADE, LIMA NETO, MAIA, MEIRA, 2015, p.402)

É possível comparar esses dados do IBGE com a pesquisa feita pela Fundação Pelópidas Silveira por enquete na internet, através de solicitação da própria Prefeitura Municipal do Recife. Essa Fundação obteve uma amostragem de 40.831 pessoas em relação aos deslocamentos casa-trabalho e que moram na Região Metropolitana do Recife. Os dados encontram-se organizados na Tabela 16 que segue.

Tabela 16 - Pesquisa Origem-Destino para trabalho na RMR

Município/Origem	Abreu e Lima	Araçoiaba	Cabo de Santo Agostinho	Camaragibe	Goiana	Igarassu	Ilha de Itamaracá	Ipojuca	Itapissuma	Jaboatão dos Guararapes	Moreno	Olinda	Paulista	Recife	São Lourenço da Mata	Total
Abreu e Lima	12	0	2	0	0	1	0	0	1	14	0	4	2	360	0	396
Araçoiaba	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	4
Cabo de Santo Agostinho	0	0	58	0	0	0	0	5	0	55	0	2	0	295	0	415
Camaragibe	1	1	4	30	0	1	0	2		58		11	2	1209	5	1324
Goiana	3	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	0	14	0	20
Igarassu	4	0	0	0	1	30	0	2	0	4	0	0	1	211	0	253
Ilha de Itamaracá	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	63	0	64
Ipojuca	0	0	0	0	0	0	0	7	0	1	0	0	0	60	0	68
Itapissuma	0	0	1	0	0	3	0	0	1	1	0	0	0	23	1	30
Jaboatão dos Guararapes	3	0	32	0	3	1	0	13	0	900	1	17	1	4238	1	5210

Moreno	0	0	0	0	0	0	0	0	0	48	4	1	0	274	0	327
Olinda	0	0	2	0	1	1	0	4	0	74	0	125	7	3521	3	3738
Paulista	8	0	6	1	0	0	0	1	1	67	0	49	40	2225	0	2398
Recife	15	0	65	20	15	15	2	62	7	970	5	182	37	24474	10	25879
São Lourenço da Mata	0	0	3	3	0	1	0	0	0	28	0	1	0	651	18	705
total	46	1	173	54	21	53	2	96	10	2223	10	392	90	37622	38	40831

Fonte: Fundação Pelópidas Silveira – pesquisa origem-destino de 2016.

Constata-se a partir dos dados da Tabela 16 que 37,05% dos que responderam aos questionários se deslocam de um município para outro dentro da RMR, em comparação com dados de 2010, que indicavam 24,72%⁷¹. Os municípios que apresentaram maior percentual de trabalhadores que se deslocam para outros municípios, em geral para o Recife, foram em ordem decrescente: Jaboatão, Olinda, Paulista, Recife, Camaragibe e São Lourenço da Mata, com 10,56%, 8,84%, 5,775%, 3,441%, 3,169%, 1,68%, respectivamente.

Os municípios citados são os que apresentam maior migração devido à saída para o trabalho e volta para residência, a migração pendular. Não por sorte, são também os que apresentam maior número de construções habitacionais voltadas para o segmento econômico. Em relação à Recife, é relevante o número de pessoas que fazem um movimento inverso, ou seja, moram em Recife e vão trabalhar em Jaboatão, que apresentou 970 pessoas.

⁷¹ Esse dado pode ser verificado em estudo citado na pesquisa: Ordem urbana do Recife (2015, p. 402)

5.5 O ambiente construído pelas empresas do “segmento econômico”

Há uma grande heterogeneidade de construtoras e suas atuações no espaço metropolitano do Recife, mas tal heterogeneidade produz um padrão comum de habitações: grande quantidade de unidades habitacionais em um único empreendimento, áreas de lazer privadas, metragens que vão de 42 m² e dificilmente ultrapassam os 50 m², apartamento de dois quartos, sala, cozinha e banheiro, localização na periferia geométrica das cidades, voltadas para trabalhadores formais com rendas em torno de 3 salários mínimos, e com padrão construtivo que destoa de várias maneiras do seu entorno.

Verificamos assim empreendimentos em antigas áreas rurais, ou que até pouco tempo eram assim caracterizadas nos planos diretores, em áreas centrais, mas que destoam muito das habitações próximas, onde as casas antigas se deram por autoconstrução ou próximas a antigos conjuntos habitacionais do BNH. E mesmo grandes terrenos, de sítios e fazendas, locais com atividade ligadas ao setor primário que passam a ter o uso habitacional.

Esses empreendimentos, alguns de maneira muito notória, são pensados e planejados como cidades como é o caso da Reserva São Lourenço, que chegou a ser denominada como uma *smart city*, empreendimento da Pernambuco Construtora que, dentre outros, esteve associado à ideia de cidade da copa pela proximidade com o estádio de futebol com todo um planejamento e *marketing* urbano associado a essa ideia.

Nesses casos, identificamos o que Pereira (2005) denomina de urbanismo sem urbanização, em comparação com a urbanização sem urbanismo do passado. Ou seja, se antes se tinha um crescimento das cidades atrelado a uma migração rural-urbana, com grande crescimento da autoconstrução e conformação da periferia geométrica pobre, como vimos no capítulo dois, passamos agora para um crescimento das cidades atrelados ao marketing imobiliário e às facilidades de compra do “segmento econômico”, que produzem grandes empreendimentos com ruas e estrutura de lazer privadas, separadas das ruas antigas, e com toda uma lógica de convívio e planejamento voltada para dentro do condomínio, daí um **urbanismo sem urbanização**.

Chega-se a falar nesse caso em bairros planejados, pois, como vimos, muitos empreendimentos passam de mil unidades habitacionais, como o citado Reserva São Lourenço, onde se tem 64 blocos de 8 pavimentos cada, com elevador, sendo 4 unidades por andar, o que totaliza 2.048 unidades de apartamentos. Há unidades menores, mas que ainda destoam do ambiente construído ao qual se encontram, mesmo assim, na maioria dos prédios a demanda costuma vir das proximidades do próprio empreendimento. Vamos a seguir analisar mais de

perto alguns empreendimentos em três municípios da Região Metropolitana do Recife, São Lourenço da Mata, Jaboatão dos Guararapes e Paulista.

Traremos a leitura desses espaços a partir da noção de ambiente construído, com foco na espacialização e compreensão do objeto principal deste estudo, os empreendimentos habitacionais ditos como “segmento econômico”

Alfred Schmidt apresenta um estudo abrangente de *The Concept of Nature in Marx* (Londres, NLB, 1971). Ele se equivoca, como mostra Neil Smith em “The Production of Nature” (mimeo, 1980), ao definir a natureza como o reino dos valores de uso e se esquecer de que a preocupação de Marx é com os valores de uso *social* ou, nesse caso, com a produção de valores de uso na forma de uma “natureza produzida” (o ambiente construído, uma paisagem física modificada pela ação humana). Essa natureza produzida assume uma forma de mercadoria e, por isso, deve ser concebida em termos da relação entre os valores de uso, os valores de troca e os valores. A natureza, nessas circunstâncias, não pode mais ser vista como totalmente externa à existência humana e à sociedade humana. (HARVEY, 2013, p. 160)

Assim, o ambiente construído é dotado de uma intencionalidade, embora em si revele mais sua forma que seu conteúdo e, dentro de um espaço moldado pelo capitalismo, entra no processo de troca e torna-se uma mercadoria. De forma que analisaremos o ambiente construído em fragmentos do espaço da Região Metropolitana do Recife e como se conectam ao seu entorno.

5.5.1 O ambiente construído habitacional em São Lourenço da Mata

Como vimos na Tabela 3 do Capítulo 2, a população do município de São Lourenço da Mata saltou de 102.895 para 112.098 habitantes, o que contabilizou uma taxa geométrica de crescimento anual de 1,23. Para a pesquisadora Germana Maria de Mello (2014), esse crescimento está muito atrelado a todo o planejamento realizado para o evento da copa do mundo e à divulgação de São Lourenço como a cidade da Copa:

Como temos dito, tradicionalmente a cidade não tinha qualquer viés de produção de unidades habitacionais erguidas e comercializadas sob a mão do mercado imobiliário formal. Cidade dormitório, predominantemente caracterizada pela autoconstrução e ocupações ilegais, não detinha até pouco tempo qualquer expectativa de abarcar tamanha oferta – e demanda – por habitações de perfil de mercado. (MELLO, 2014, p. 134).

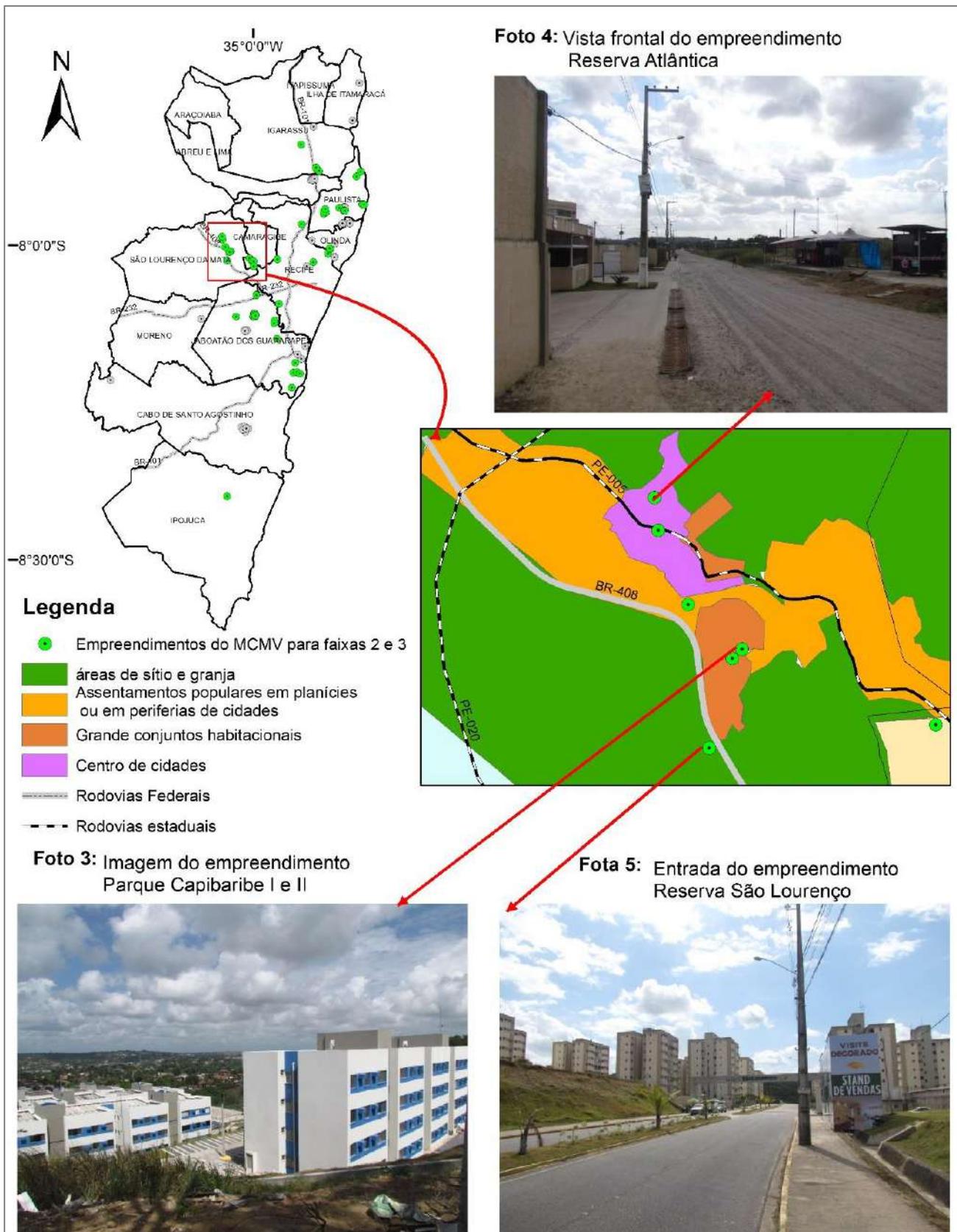
O interessante desse processo é que praticamente todos os novos empreendimentos habitacionais construídos em São Lourenço estavam conectados aos modelos de financiamento do MCMV e iniciaram suas obras ainda antes da construção do estádio, como o Capibaribe I e muitos ainda continuam em expansão, a exemplo do Reserva Atlântica da empresa Nacional Empreendimentos e da Reserva São Lourenço.

Nas Fotos 3, 4 e 5 que seguem vemos os três empreendimentos localizados em relação ao Mapa 9, apresentado ao final do Capítulo 2 das Categorias das macro unidades metropolitanas de desenvolvimento humano, elaboradas a partir de dados censitários do IBGE, 1991 e 2000. Assim, identifica-se as tipologias das áreas onde esses empreendimentos estão se instalando e um pouco da sua relação com o entorno.

Na área com pontos verdes tem-se os diversos empreendimentos do MCMV voltados para o mercado formal. Destacamos o empreendimento Parque Capibaribe da Arcon localizado, segundo as categorias das unidades metropolitanas do mapa do desenvolvimento humano, em área próxima ao antigo conjunto habitacional no bairro Parque do Capibaribe, o que pode ser visualizado na Foto 3.

Na Foto 4 temos o empreendimento Atlântica que, segundo o Atlas de Desenvolvimento, está em área bem próxima ao centro de São Lourenço, o que se confirma, mas para um pedestre essa proximidade se torna bastante relativa. Localizado nas proximidades do centro, a via principal de que o empreendimento dista em torno de 1 km das aglomerações de serviços, e como se vê na Foto 4, a rua não possui calçamento, utilizando-se brita para superficialmente “calçar” a rua de acesso ao empreendimento.

Foto 3- Imagem do empreendimento Parque Capibaribe I e II **Foto 4-** Vista frontal do empreendimento Reserva Atlântica **Foto 5-** Entrada do empreendimento Reserva São Lourenço



Fonte: fotos tiradas pelo autor entre setembro e novembro de 2018.

Por fim, na Foto 5 acima destacamos o empreendimento Reserva São Lourenço, que está em área de sítio ou granja, o que condiz com o plano diretor da cidade, que até 2006 considerava essa região como rural. O Plano Diretor foi modificado posteriormente justamente para atender a esse e a outros empreendimentos instalados ao longo da rodovia BR – 408, que foi duplicada, também como forma de possibilitar maior acessibilidade ao estádio construído ao longo da mesma rodovia.

Cada um dos empreendimentos acima apresenta localizações particulares, muito embora sejam oferecidas a uma demanda semelhante. No primeiro, Foto 3, temos um empreendimento em proximidade com as habitações mais antiga do bairro, parte do que já foi um conjunto habitacional. Na Foto 6 que segue podemos ver a frente e as ruas próximas do empreendimento Capibaribe.

Foto 6 - Entrada de carros do empreendimento Capibaribe I e II



Fonte: do autor, novembro de 2018.

Foto 7 e Foto 8- Ruas em torno do empreendimento Capibaribe I e II



Fonte: do autor, novembro de 2018.

Em relação ao transporte, a área é servida de kombis que realizam transporte e levam até os principais terminais de São Lourenço, Camaragibe e Recife. Observa-se que esse transporte é bastante utilizado nas proximidades dos empreendimentos e dista cerca de 300 metros do ponto de ônibus. Toda a área apresenta boa infraestrutura de calçamento, água e esgoto encanado bem como escolas públicas próximas. Tal configuração é bem diferente para o conjunto Reserva São Lourenço, como visualizamos nas fotos 9, 10 e 11 que seguem:

Foto 9- BR 408 – trecho em frente ao Reserva São Lourenço



Fonte: do autor, novembro de 2018.

A Foto 9 acima mostra a entrada do empreendimento Reserva de São Lourenço cujas vias internas são apenas para circulação de veículos privados de modo que os moradores que não possuem veículo próprio se deslocam para a única parada, que dista 100 metros da entrada. Acontece que, a depender do bloco que o morador habite, existe uma caminhada razoável a ser feita.

Quanto ao tempo para transporte, em depoimento informal com moradores que esperavam pelo transporte público, afirmam existir apenas uma linha de ônibus, com frequência aproximada de 40 minutos entre um e outro. A parada está a 10 minutos de ônibus até o TIP (Terminal Integrado de Passageiros) mais próximo do empreendimento.

O empreendimento que um dia foi promessa de um bairro planejado hoje, segundo corretores, desacelerou as vendas, mas ainda mantém um *stand* de vendas no local e é interessante notar pequenos comércios de ambulantes que se avolumam na entrada do empreendimento, como forma de suprir o isolamento a que os moradores são submetidos. Para reverter essa situação, está em construção por parte da própria Pernambuco Construtora/Soft uma galeria comercial em frente ao empreendimento, como ilustram as Fotos 10 e 11 abaixo, já que a única forma de chegar e sair do empreendimento com alguma comodidade é por transporte privado.

Foto 10- Galeria comercial em construção



Fonte: do autor tirada em novembro de 2018

Foto 11- Ruas Internas do empreendimento Reserva São Lourenço



Fonte: do autor tirada em novembro de 2018

O Reserva São Lourenço apresenta-se muito mais isolado e fragmentado do resto da cidade em relação ao Parque Capibaribe, em que a dinâmica dos moradores para ter acesso a serviços dificilmente se dá a pé ou com facilidade ao transporte público. Assim, “Apesar de territorialmente estar contida no município de São Lourenço da Mata, a “Cidade da Copa”, na verdade, em nada dialoga com o núcleo urbano consolidado, o centro histórico e com as áreas já ocupadas da cidade.” (MELLO, 2014, p. 71)

Dessa forma, como legado da Copa, observa-se um crescimento marcado pelo marketing associado ao mundial, que trouxe para a área um movimento de crescimento imobiliário, mas tal crescimento e potencial construtivo não repercutiu em desenvolvimento para a população que já habitava o município de São Lourenço. Nesse processo, observa-se um movimento de empreender habitações dentro do segmento econômico nos arredores do estádio, que teve a duplicação da BR-408 como única obra de acessibilidade clara para o município. Na Figura 6, destacamos com uma seta vermelha os empreendimentos Reserva São Lourenço e o Parque Capibaribe.

Figura 6 - Vista panorâmica da cidade de São Lourenço, com destaque para os empreendimentos Reserva São Lourenço e Parque Capibaribe



Fonte: Trabalho de dissertação de Germana Mello (2014, p. 86)

Verificamos na figura 6 como essa tipologia habitacional “de prédios padronizados do segmento econômico” se destaca do restante da morfologia da cidade. Na seta vermelha mais ao centro da imagem, temos o Parque Capibaribe inserido entre uma área verde e a aglomeração da cidade. E a seta vermelha na parte superior da imagem destaca-se, a promessa de bairro planejado que foi a Reserva São Lourenço.

Esses empreendimentos apresentam para São Lourenço da Mata um movimento econômico global, dinamizado e moldado pelo mercado imobiliário, e incentivado por um evento, a Copa do mundo. Esse modelo produzido pelo capital privada como uma nova forma de moradia em relação as habitações que o cercam busca atrair um público que já mora nas proximidades do empreendimento, como se oferecessem algo melhor, com um padrão

construtivo melhor, com alguma segurança, esse ideal habitacional produz ao nosso ver uma cidade cada vez mais fragmentada.

No plano do lugar, a extensão do espaço revela novas formas, funções e estruturas sem que as antigas tenham, necessariamente, desaparecido. Esse fato aponta uma contradição importante entre as persistências – o que resiste e se reafirma continuamente enquanto referencial da vida – e o que aparece como “novo” pela adoção do processo de modernização. Mas se o processo de homogeneização vincula-se à construção do espaço enquanto mercadoria, a fragmentação se liga à existência no espaço da propriedade privada. Desse modo, o acesso ao espaço na cidade está preso e submetido ao mercado, no qual a propriedade privada do solo urbano parece como divisão do desenvolvimento do capitalismo. A existência da propriedade privada significa a divisão e parcelarização da cidade, fato que se percebe de forma clara e inequívoca no plano da vida cotidiana e coloca o habitante diante da existência real da propriedade privado do solo urbano. Assim o processo de fragmentação da cidade caminha junto com o processo de mundialização, de forma contraditória, evidenciando a hierarquização dos lugares e pessoas como formas de segregação espacial. (CARLOS, 2011, p. 83).

A morfologia de São Lourenço da Mata pós Cidade da Copa nos apresenta claramente o perfil da fragmentação e, como bem explica Carlos (2011), em um processo conectado à racionalidade, ligadas ao espaço mundial e, portanto, alheias aos desejos e aspirações da cidade local. O que se observa a partir das escolhas locacionais dos empreendimentos voltados para o “segmento econômico” é muito mais uma fragmentação dos espaços do que uma segregação desses, pois não se vê grandes discrepâncias de renda ou de classe social, mas uma fragmentação de espaços cada vez mais voltados para uma lógica privada. Como colocado por Pedro Vasconcelos (2013):

A fragmentação, noção mais recente, também é bastante interessante para descrever a heterogeneidade das cidades atuais, sobretudo nos países pobres e “emergentes”. Ela aparece também como um contraponto ao processo de globalização[...]. A cidade fragmentada, portanto, corresponde a uma mistura de usos desconectados, mal articulados pelas infraestruturas de transporte. Ela é produzida em parte pela ação (ou inação) do Estado, do mercado imobiliário e, sobretudo, pela ação da população pobre. (VASCONCELOS, 2013, p. 21-22)

Defendemos, portanto, que o incentivo à produção imobiliária formal pelo MCMV fez surgir empreendimentos intitulados de “segmento econômico” de mercado e tem gerado cada

vez mais espaços fragmentados e heterógenos em locais que anos atrás eram opacos⁷² para as estratégias imobiliárias locais e nacionais. Esse processo, como colocado tanto por Carlos (2011) como Vasconcelos (2013), se articula ao poder local em diversas esferas e a mudança no Plano Diretor de São Lourenço evidencia isso, reelaborado por pressões do mercado privado.

Essa fragmentação espacial, reflete também, nos municípios da RMR, um planejamento organizado pelo e para o capital privado, o que intensifica uma lógica de apropriação privada, que pouco valoriza elementos sociais, como a rua e as praças, tais estruturas passam a ser vista como pertencentes a uma estrutura privada do condomínio e não de responsabilidade do poder público e nem de uma apropriação social desses espaços.

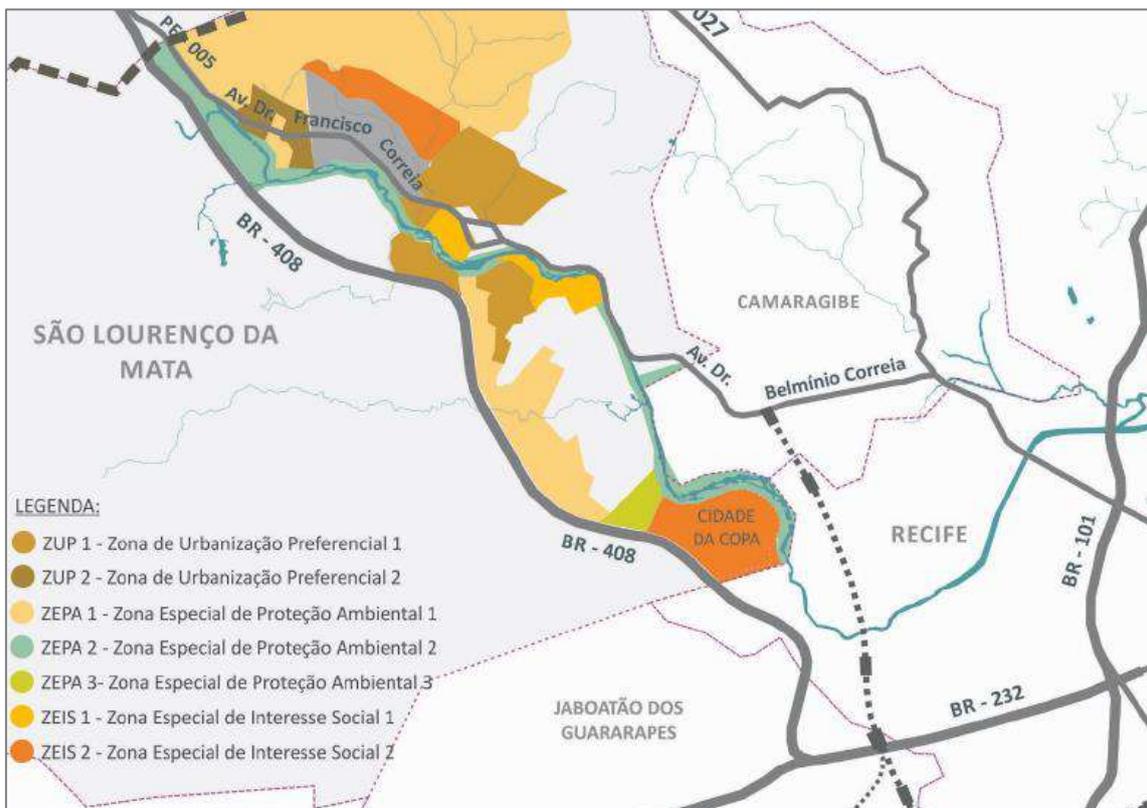
Assim, para abrigar os interesses imobiliários, a cidade de São Lourenço torna-se a cidade da Copa, e a cidade da copa é o melhor *marketing* que existe para transformar um lugar opaco do ponto de vista do interesse imobiliário, em potencialmente lucrativo. No entanto, tal entrada do capital não pode ocorrer sem ajustes ou mudanças, tanto de infraestrutura como de legislação e, em nome do “desenvolvimento”, elas não tardaram a ocorrer.

As ilustrações que seguem apresentam as mudanças ocorridas no Plano Diretor da cidade e sinalizam o interesse do poder público alinhado às diversas estratégias e intencionalidades do capital imobiliário envolvido na construção do estádio e na divulgação de São Lourenço como a “Cidade da Copa”. Assim, em 2012, o plano de zoneamento da cidade é modificado.

Nas figuras 7 e 8 que seguem é possível verificar como o plano diretor da cidade foi alterado visando primordialmente fornecer espaços para que o capital imobiliário pudesse atuar.

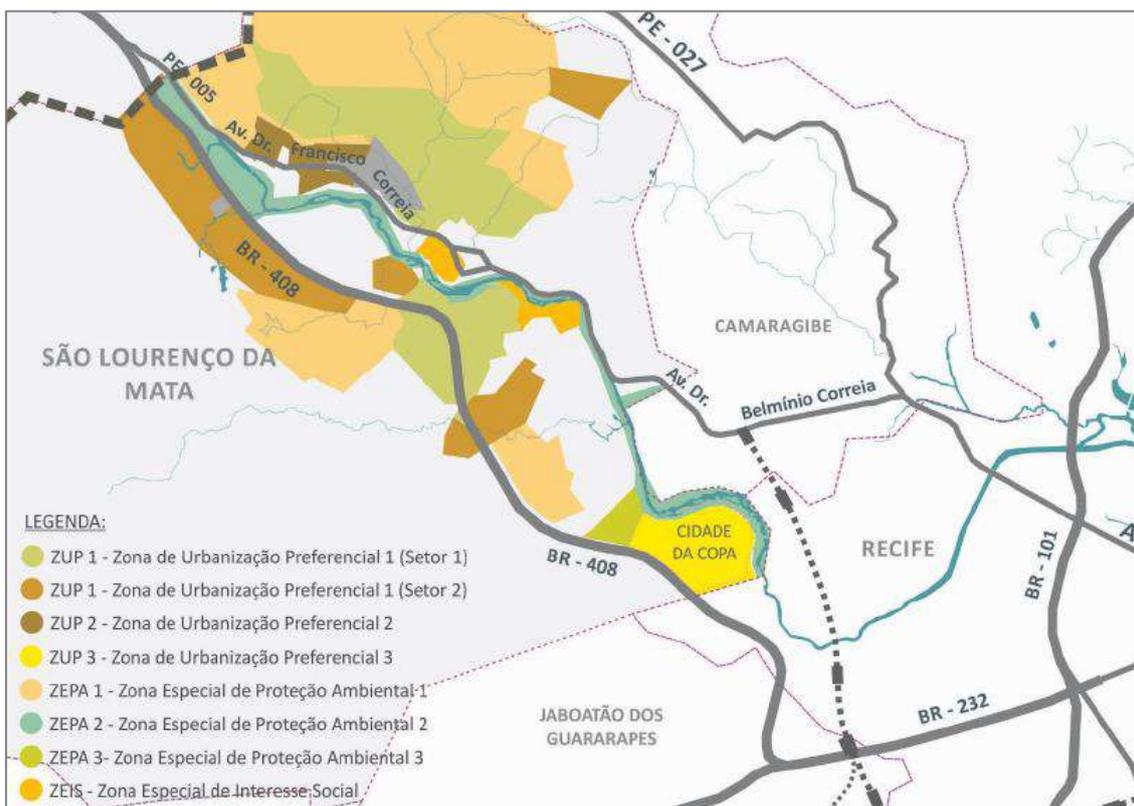
⁷² O termo opaco se refere a como Santos (2009) se refere as áreas de pouco interesse dos investimentos capitalistas. Que se contrapõe as áreas luminosas, que tendem a atrair os elementos mais modernos e tendem a proporcionar maior fluxo de pessoas e mercadorias

Figura 7- Zoneamento urbano de São Lourenço da Mata em 2006



Fonte: Mello (2014, p. 82)

Figura 8 - Zoneamento urbano de São Lourenço da Mata aprovado em 2012



Fonte: Mello (2014, p. 83).

Transforma-se a Zona de Interesse social 2, voltada para construção de habitações populares, em Zona de Urbanização Preferencial 3⁷³. E toda a área rural que estava localizada no lado sul da BR-408 passa a ser Zona de Urbanização Preferencial (setor 1), o que possibilitou ao Reserva São Lourenço uma verticalização com blocos de 8 pavimentos. Nesse sentido, toda uma lógica empreendida na cidade destoa de sua configuração anterior, tanto na morfologia, como na possibilidade de integração dos novos empreendimentos com a malha urbana constituída de São Lourenço.

Alguns moradores não veem sentido no título uma vez que compreendem e deixam clara a distinção morfológica entre a “Cidade da Copa” e a cidade preexistente (4 ocorrências), colocando que “*A Cidade da Copa é um mundo totalmente diferente, dentro do universo de São Lourenço da Mata.*”, ou ainda que é apenas um bairro da cidade e que ainda não está concluída. (MELLO, 2014, p. 159)

Figura 9 - Imagem aérea do empreendimento Reserva Atlântida



Fonte: <http://bit.ly/2HexJTL>. Acessado em novembro de 2018

Na Figura 9 acima verifica-se a proximidade do empreendimento do restante da nucleação urbana do município. As entradas principais ficam na lateral (mostradas na foto 4 anteriormente), e há, como ocorre no Reserva São Lourenço, pequenos ambulantes que se instalam nas saídas para obter renda extra diante da distância do empreendimento para diversos serviços urbanos.

As condições de mobilidade mais difíceis foram verificadas na Reserva São Lourenço, no entanto, os outros empreendimentos visitados se igualam na questão da falta de integração com a malha urbana consolidada, o que intensifica o processo de fragmentação, como

⁷³ Tanto a ZUP 2 quanto a ZUP 3 – sendo esta última referente a área onde irá se instalar a “Cidade da Copa” -, não trazem parâmetros e diretrizes específicas, ficando a cargo de projetos e planos especiais. (MELLO, 2014, p. 78)

defendemos nesta tese. Vejamos o ambiente construído desses empreendimentos em Jaboatão e Paulista.

5.5.2 O ambiente construído habitacional ao sul de Jaboatão dos Guararapes

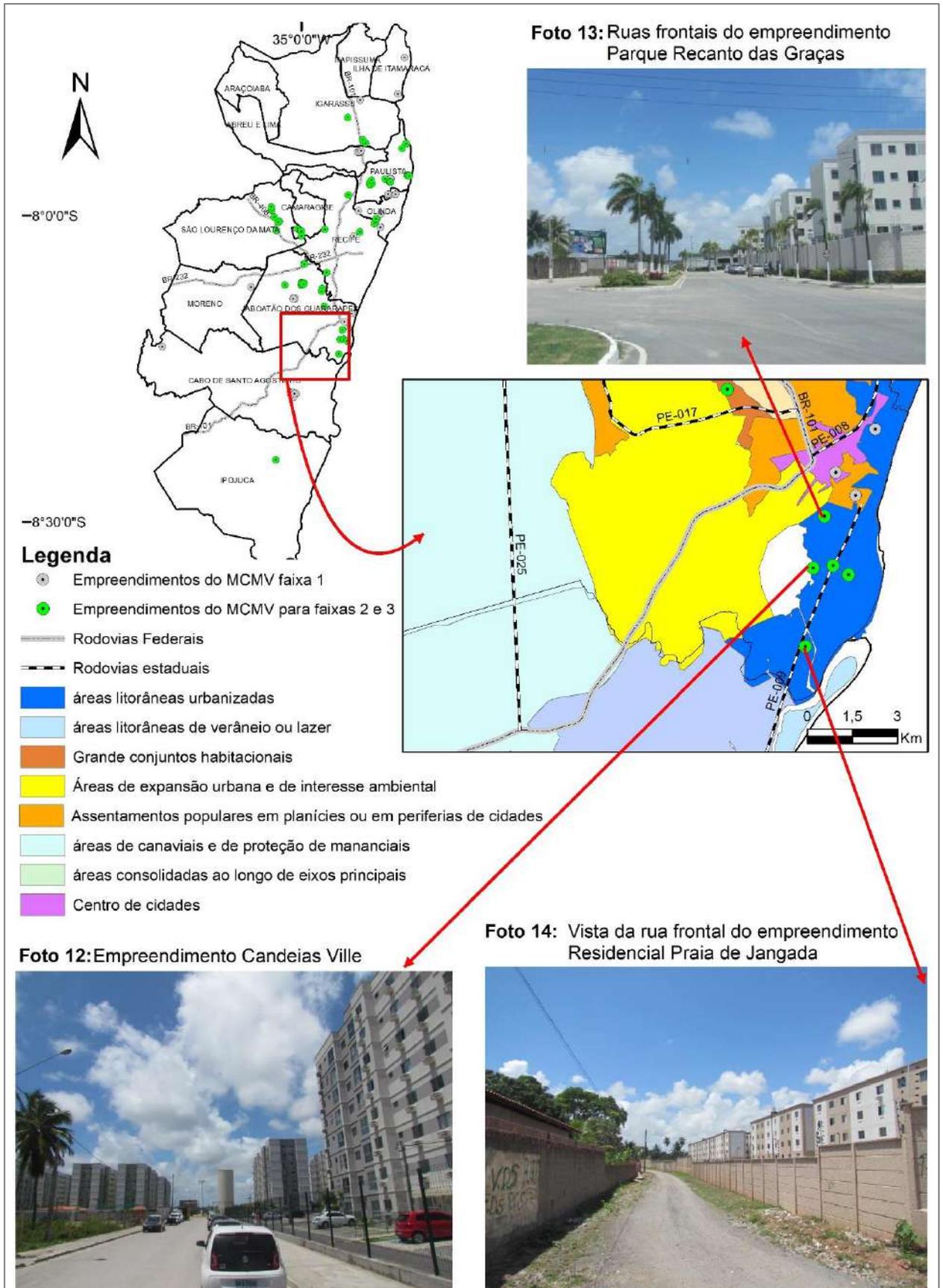
Por estar mais integrada à dinâmica da cidade do Recife, o município de Jaboatão tem recebido grande quantidade de empreendimentos do “segmento econômico de mercado”, além de possuir grandes áreas não construídas, mesmo em comunidades próximas ao litoral e a áreas de preservação ambiental.

Apointa-se um crescimento da região atrelado ao porto de SUAPE e ao complexo imobiliário Reserva do Paiva, localizados no município vizinho, Cabo de Santo Agostinho. Essa expansão se dá na continuidade do bairro Boa Viagem, em Recife, que faz divisa com o litoral do município de Jaboatão dos Guararapes. A lógica especulativa, a partir do uso do *marketing* e da venda de amenidades, avança para diversos segmentos de renda pelos bairros de Piedade, Candeias e, mais recentemente, Barra de Jangada.

Nas Fotos 12, 13 e 14 que seguem temos, respectivamente, o Vila Candeias da Queiroz Galvão, em Candeias, o Parque Recanto das Graças, da MRV, no limite do Bairro Piedade com Candeias, e, mais afastado, um empreendimento da Tenda, em Barra de Jangada que tem como principal acesso a estrada da Curcurana⁷⁴.

⁷⁴ A origem de Curcurana é muito antiga, sendo anterior ao período holandês. Seu nome é de origem indígena e significa "lugar alagadiço próximo ao mar" e tinha por nome “Curcuranas”. (NOGUEIRA, 2015, p. 49)

Foto 12- Empreendimento Candeias Ville / **Foto 13 -** Ruas frontais do empreendimento Parque Recando das Graças / **Foto 14 -** Vista da rua frontal do empreendimento Residencial Praia de Jangada



Fonte: do autor, setembro a novembro de 2018.

Na área laranja do mapa acima (parte retirada do mapa 9, apresentado no capítulo 2), é possível identificar alguns empreendimentos da Faixa 1 do MCMV, destacados pelos pontos cinzas, o conjunto habitacional Flor de Camelo, em área de assentamentos populares, outro inserido na área central de Jaboatão, o conjunto habitacional Mércia de Albuquerque e, dentro da tipologia de áreas litorâneas urbanizadas, tem-se o conjunto habitacional Aritana.

Os empreendimentos do segmento econômico aqui estudados foram construídos ao longo da PE-009, como forma de possibilitar maior acessibilidade com a cidade do Recife e a área central de Jaboatão. No entanto, assim como analisamos os empreendimentos do município de São Lourenço, esses empreendimentos se localizam em áreas que ao seu redor não tiveram calçamento e apresentam grande diferença para o padrão construtivo local. Chama atenção nesse aspecto o empreendimento da Tenda construído ao longo da estrada da Curcurana.

Observamos assim que os empreendimentos do “segmento econômico” seguem numa espécie de periferia das áreas mais valorizadas. Jaboatão destaca bem isso, embora nos mesmos bairros que os prédios de alto padrão os empreendimentos do segmento econômico fiquem um pouco mais distantes da orla, que adquire padrões construtivos mais elevados, como veremos na Figura 10:

Figura 10 - Vista aérea da Praia de Jangada, com destaque para a estrada da curcurana e o empreendimento Novo Atlântico da Tenda



Fonte: (NICOLLE, 2015, p. 77)

Na imagem A da Figura 10 temos a vista aérea de parte do bairro Praia de Jangada com destaque para verticalização de sua orla (na imagem B). A seta vermelha indica o empreendimento da Tenda, o Praia de Jangada e, ao lado tem-se a estrada da Curcurana que liga, o setor praia de Jaboatão a área mais a Oeste posterior a BR-101.

No canto superior esquerdo da Figura 10 temos a ponte do Paiva, elemento artificial que conecta os municípios de Jaboatão e Cabo de Santo Agostinho, área que passou por muitos anos em especulação, até a divulgação imobiliária para alta renda, como demonstrado na tese de Adalto Barbosa (2014).

Desse modo, como Boa Viagem é a grande referência espacial de bairro nobre litorâneo, sintomaticamente, alguns cartazes deixam implícitas certas semelhanças com ele, para ajudar na criação da própria imagem da Reserva do Paiva enquanto novo bairro litorâneo. Só que neste CIRS, o contato com a natureza seria muito mais intenso e quando se quiser ir à Zona Sul, onde se localiza Boa Viagem, é só atravessar a Ponte do Paiva, ou seja, destaca esse item essencial para a integração do CIRS com o Recife. (BARBOSA, 2014, p. 207).

O autor chama de Complexo Imobiliário, Residencial e de Serviços (CIRS) toda uma área do Paiva que nos últimos anos passou por um processo de expansão e venda não apenas de loteamentos e casas, mas de uma estrutura de serviços. Tal processo esteve atrelado ao crescimento da área portuária de SUAP, e nele também se observa a verticalização na orla da Praia de Jangada. No interstício desse processo, o mercado imobiliário para o “segmento econômico” torna a aparecer.

Voltado muito mais para um mercado consumidor próximo, como já falado neste capítulo, os sujeitos da produção imobiliária buscam áreas e terrenos mais baratos, mas que também atraíam pessoas de outras partes das cidades. Na Foto 15 abaixo tem-se a Estrada da Curcurana, única saída do empreendimento da Tenda – Residencial Praia de Jangada para a orla ou zona leste do município de Jaboatão.

Foto 15 - Estrada da Curcurana em direção à orla da praia de Jangada



Fonte: do autor, novembro de 2018.

Toda essa área estava conectada a um processo de valorização especulativa atrelado à expansão do Complexo Industrial Portuário de SUAP (CIPS), bem como à promoção imobiliária da Reserva do Paiva, localizado no município vizinho, Cabo de Santo Agostinho. É possível ver na imagem os altos prédios construídos na orla do Bairro.

Já a Figura 11 apresenta uma vista área do empreendimento da Tenda, com a lagoa Olho d'água ao fundo.

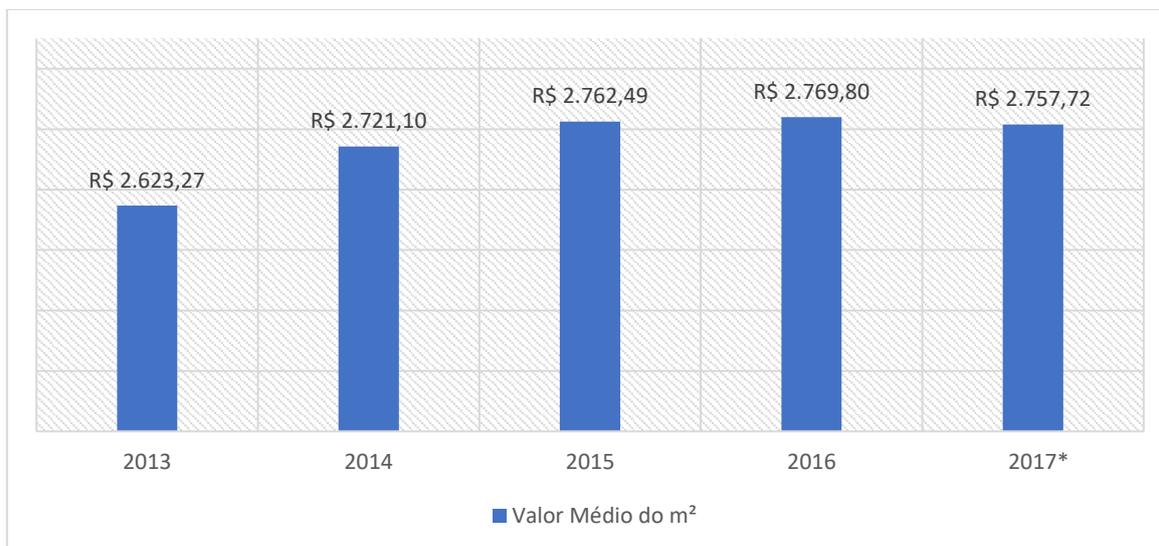
Figura 11 - vista aérea do empreendimento da Tenda Residencial Praia de Jangada



Fonte: <http://bit.ly/2EGkHeB>. Acesso em Outubro de 2018

A localização dos empreendimentos do “segmento econômico” está muito conectada ao preço da terra. O Residencial Praia da Jangada, por exemplo está, próximo a antigas áreas alagadiças, localizada em uma entrada que dista alguns metros da estrada principal (estrada da Curcurana), e volta suas vendas para uma demanda que reside próximo ao empreendimento, valendo-se, para tanto, das facilidades de financiamento, bem como do preço do empreendimento.

Como já apresentamos, o segmento de mercado conectado ao MCMV teve um crescimento exponencial em vendas, refletindo também no preço da área construída, muito embora esse segmento tenha uma grande limitação nesses preços devido às exigências do Ministério das Cidades. Verifica-se um aumento no preço do m² ao longo dos anos, maior percentualmente inclusive que os empreendimentos vendidos fora das faixas financiáveis pelo Programa MCVM. Observemos os gráficos que seguem:

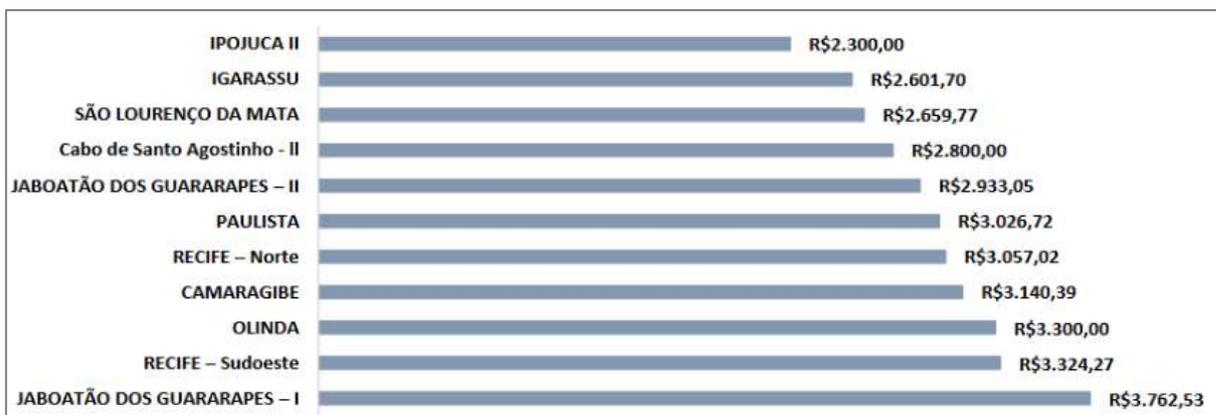
Gráfico 18 - Preço médio do m² para moradias vendidas pelo MCMV na RMR

Fonte: IVV – FIEPE - maio de 2017.

Embora o preço da área construída tenha um aumento relativamente pequeno, de apenas 5,12% na Região Metropolitana do Recife, este teve uma queda relativa entre 2016 para 2017, essa pouca variação nos preços, também ajudam a demonstra o porquê esse segmento de mercado tem crescido tanto, com a estabilidade nos preços, em parte controlada até pelos valores estabelecidos pelo ministério das cidades para que o empreendimento seja considerado dentro das faixas do MCMV. Segundo dados da FIEPE, fora do MCMV o preço médio do metro quadrado no mercado formal saiu de 6.671,19 em 2015 para 6.359 em 2017.

Nesse sentido, a área litorânea de Jaboatão aparece em destaque, sendo a que mantém os maiores preços entre os empreendimentos do MCMV na Região Metropolitana do Recife, como destacado no gráfico 19, abaixo.

Gráfico 19 - Valor médio do m² de área construída na RMR, apenas com financiamento do MCMV em agosto de 2018



Fonte: FIEPE – IVV, agosto de 2018.

O que apreendemos desse processo e se relaciona diretamente com a renda da terra em seus aspectos primários e secundários, como trabalhado por Jaramillo (2013), é que o mercado imobiliário busca localizações em que o preço da terra seja o mais baixo possível, no entanto, o urbanismo promovido pelos empreendimentos do MCMV e a proximidade com vias de acesso com boa infraestrutura, possibilitem auferir uma renda secundária, ou uma renda de construção, já que as melhorias e o maior fluxo para determinadas áreas agregam valor aos terrenos vizinhos, algumas vezes, terrenos que já estão sob propriedade das empresas imobiliárias.

O MCMV permite às construtoras uma segurança maior nas vendas, pois os outros segmentos formais de mercado não conseguem ter tamanho controle no preço dos imóveis, ou seja, uma variação no preço de mercado, já que esse setor possui uma demanda cativa, desejosa pela obtenção da casa própria. Assim, o mercado formal, fora do MCMV, fica sujeito a variações maiores de preço já que a demanda tem maiores margens e opções e mesmo condições financeiras para negociar. O grande empecilho para esse tipo de empreendimento é achar terrenos viáveis dentro das faixas de preço do MCMV e que se estabeleçam em áreas com algum processo de valorização. Tal aspecto é constantemente repetido pelos representantes das construtoras e aparece na fala também do representante da Caixa Econômica.

Recife a gente vê que tem empreendimentos do MCMV há dois anos, 1 ano e meio, a gente não tinha nenhum faixa 2 e 3, faixa 1 tem, mas faixa 2 e 3 não, a gente não tinha, começou a ter recentemente, mesmo assim, se você procurar num bairro mais nobre assim não tem, seria já indo para Casa Amarela, uma região mais periférica, a Caxangá que tem um novo da MRV, mas que ainda nem tá contratado, então assim, mas é um empreendimento que vende bem, mas é difícil fechar a conta, para viabilizar porque o terreno é muito caro, é escasso o terreno e é caro... aí você vai partindo para Camaragibe, São Lourenço, Paulista, Jaboatão, então essa questão de ser nessa periferia, o entendimento (do entrevistado) é a dificuldade de terreno, terreno caro, pouca

quantidade, caro, e que viabilize nos cálculos da construtora, já que é mercado, não é faixa 1, é mercado, ele tem que fechar a conta dele, ele tem que pagar o terreno, então, ele só viabiliza com determinada quantidade de unidade, então isso, sempre foi um dificultador. Se for nesse aspecto, ir para os municípios da RM, mas na periferia e em Recife na periferia, seria por essa dificuldade de terreno, (Entrevista realizada com representante da Caixa em novembro de 2018).

Com isso, a localização dos terrenos viáveis em termos lucrativos para as construtoras se dá justamente em áreas de pouca verticalização, sendo muitas vezes terrenos próximos a zonas rurais, onde a renda a ser extraída pelos donos de terra se restringe a praticamente a renda absoluta urbana, já que as melhorias em infraestrutura ainda não foram incorporadas a ele, como visto no capítulo 3. As melhorias posteriores são realizadas algumas vezes pela própria construtora, apropriada para o novo empreendimento localizado ao lado do que recebeu as primeiras melhorias, assim as construtoras incorporam no valor do empreendimento as melhorias que ela própria realizou, o que torna a venda ainda mais viável. Vejamos o exemplo do Recanto do Sol, empreendido primeiro, e o Recanto das Graças, erguido em seguida, construídos um ao lado do outro, mas em momentos diferentes.

Figura 12 - Localização da construção do Recanto do Sol e do terreno ao lado, onde está sendo implementado o Recanto das Graças – empreendimentos da MRV



Fonte: <http://bit.ly/2Ujpppu>. Acessado em Setembro de 2018.

Vemos nas Fotos 16 e 17 que seguem, que nesse processo de construir em terrenos baratos onde possa ser viabilizado alguma acessibilidade, se estabelece uma grande distinção entre o urbanismo promovido pelo empreendimento e sua área ao redor. Esse exemplo, reforça para nos a definição de um urbanismo sem urbanização, em que áreas até então com pouca infraestrutura, recebem grandes condomínios econômicos, com toda uma estrutura de lazer e de circulação, sem que esse processo dialogue ou traga melhorias para as pessoas que já ocupam os locais próximos em que se instala o empreendimento. Apresentando o capital privado como grande promovedor da urbanização, para aqueles que podem pagar o financiamento subsidiado.

Foto 16 e Foto 17 - Arredores do empreendimento Recanto das Graças



Fonte: do autor, novembro de 2018.

Na Foto 16 tem-se as muretas de construção do Reserva Recanto das Graças, a parte de trás do empreendimento toda em terra e com valas a “céu aberto” Na Foto 17, vemos os dois empreendimentos da MRV, com asfaltamento promovido pela própria construtora, segundo corretores entrevistados, bem como pequenos arbustos plantados em todo o caminho de acesso até os empreendimentos.

Foto 18- Arredores do empreendimento Parque Reserva das Graças



Fonte: do autor novembro de 2018.

Assim, observa-se uma total discrepância entre o ambiente construído pelos empreendimentos dentro do MCMV em Jabotão com as áreas construídas pré-existentes, o que em nossa análise reafirma a condição de um urbanismo sem urbanização.

5.5.3 O ambiente construído habitacional em Paulista

Paulista é um município que tinha uma dinâmica urbana muito conectada ao processo de industrialização. Com o fim do crescimento da indústria têxtil, várias áreas próximas à área central ficaram estagnadas, sendo algumas posteriormente tombadas pelo IPHAN. Tendo a Companhia de Tecido Paulista (CTP) como principal percussor da economia local na década de 1950⁷⁵.

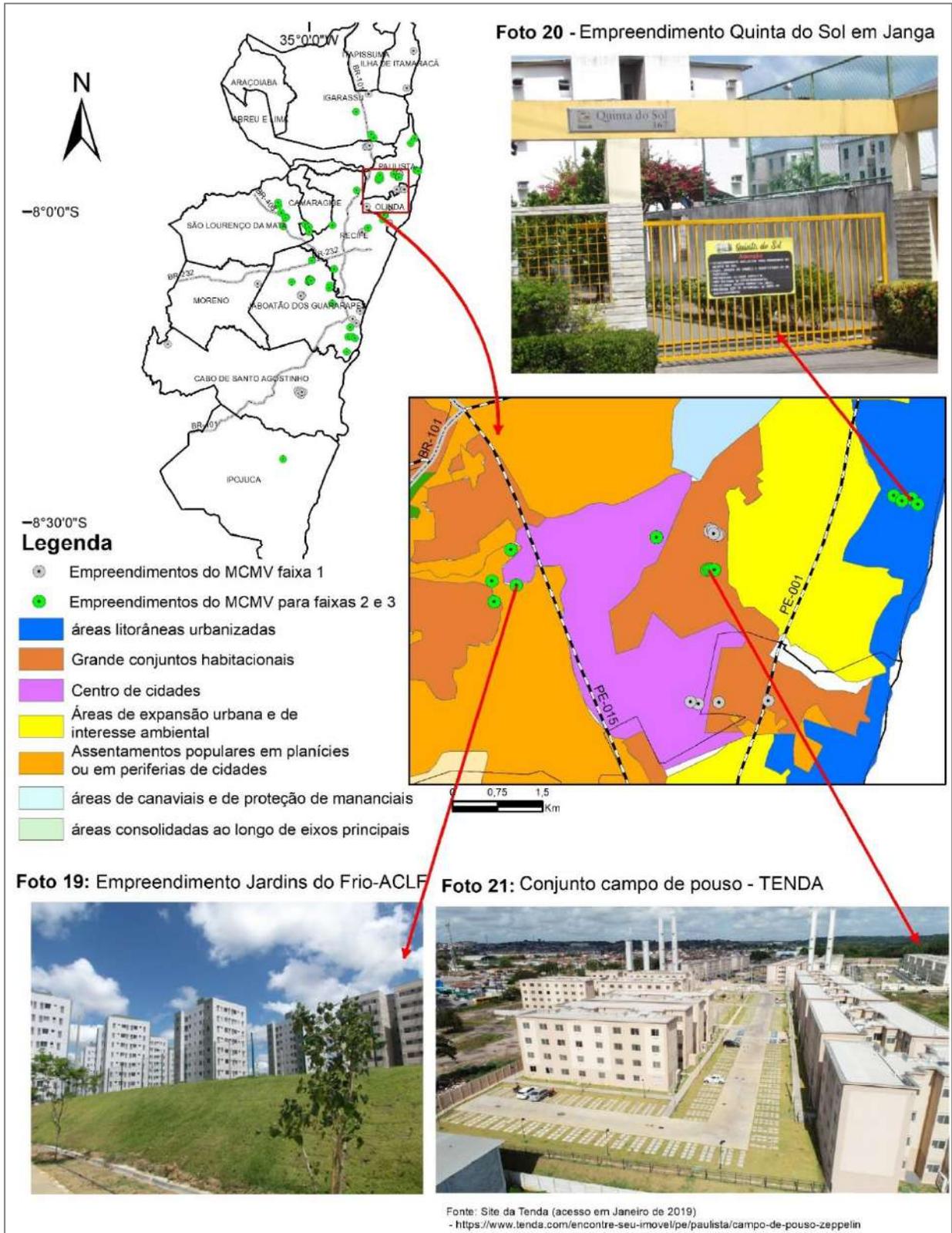
A partir do centro de Paulista verifica-se que a cidade passa paulatinamente a perder o perfil de cidade industrial, para uma dinâmica comercial e de serviços. Com isso, seu centro, embora antigo, passa a ser divulgado como “a nova Paulista”.

O Interesse na compreensão da real intenção destas transformações, que visam o maior limite do sobrelucro na renda fundiária, é a promoção de áreas turísticas com a intenção de transformar as cidades em competitivas no mercado global. Dá-se o sentido ao Patrimônio Histórico de mercadoria, confirmando um processo de mercantilização do centro da cidade de Paulista, que tem a sua identidade utilizada como valor de troca pelas empresas privadas. Neste processo de transformações, o Patrimônio Arquitetônico é utilizado para receber novas roupagens, dando ênfase as atividades econômicas como as de comércio, lazer e serviços, atendendo assim a um novo público. Fato esse que acontece no centro de Paulista, com a vinda do Shopping Center *North Way*, o hospital público *Miguel Arraes*, condomínios (*Carrilho*, *Tenda*), entre outros. (LUZ, 2018, p. 68).

Paulista está entre dois importantes polos de crescimento econômico da Região: Recife e Goiana. Isso tem intensificado a atração comercial e de serviços, fazendo com que seu centro adquirisse uma nova dinâmica, o que passou a ser vendido como o selo do *marketing* de uma “Nova Paulista”. Tal dinâmica é muito recente no município, como evidencia a presença de um único Shopping na área, construído em 2015.

⁷⁵ A CTP fechou definitivamente as portas em meados dos anos 90. Isso fez com que o bairro Centro Paulista fosse modificando-se para atender às novas demandas, tornando-se então, um centro de serviços.

Foto 19- Empreendimento Jardins do Frio – ACLF/ **Foto 20-** Empreendimento Quinta do Sol em Janga/
Foto 21- Conjunto campo de pouso - TENDA



Em Paulista, a maioria dos empreendimentos do MCMV está na categoria de áreas em planície de famílias de baixa renda, de acordo com o mapa 9, capítulo 2. Destaca-se a partir do Mapa 9, três empreendimentos do MCMV, de construtoras diferentes e com algumas características diferentes.

O empreendimento da Foto 19 é da ACFL, construtora com forte atuação no município de Paulista. Só na área central, a ACFL possui três grandes empreendimentos no “segmento econômico de mercado”, sendo também uma importante empreiteira na região. Essa construtora e incorporadora recente também foi a responsável pela construção do único shopping do município, o Shopping North Way.

Na Foto 20 vemos um grande conjunto de empreendimentos da Carrilho Construtora, no bairro de Janga em Paulista, onde se observa uma dinâmica na vida cotidiana bem mais lenta e longe do movimentado centro de Paulista. O empreendimento é cercado de casas residenciais, e dista 4 quadras da praia e de uma grande galeria. Isso não significa que o mercado imobiliário não tenha grande atuação nessa área, mas tem se dado de maneira mais pontual, com grandes edifícios na orla da praia de Janga e a construção de uma galeria, o “Shopping” Norte Janga, que dista alguns metros desse empreendimento da Carrilho.

Na Foto 21 tem-se um grande agrupamento de residências da Tenda, denominadas Campo de Pousos que abrange os condomínios Hangar, Zeppelin, Santos Dumont e o 14 bis. Esse empreendimento está numa zona residencial, delimitado entre a rua principal Avenida Brasil e uma área de preservação ao fundo do condomínio. No lado oposto à área verde é possível visualizar o conjunto habitacional Nossa Prata⁷⁶, na direção Norte, apresentando uma proximidade relativa desse conjunto com empreendimentos do MCMV 1.

Entre os empreendimentos visitados dentro da tipologia aqui definida como “segmento econômico de mercado”, os localizados em Paulista são o que apresentam maior proximidade com serviços e comércios. Com proximidade e fácil acesso a pé para áreas de lazer públicas, e escolas públicas e privadas.

Ao lado desse grande conjunto de condomínios da Tenda, por exemplo, está sendo construído um campus do Instituto Federal de Pernambuco, mostrado na Foto 22 abaixo,

⁷⁶ Para informações sobre o conjunto habitacional Nossa Prata, construído pelo MCMV, ver o trabalho de Antonio Ricardo Vieira dos Santos (2018) - A moradia como um direito à cidade: a trajetória de luta e implantação do Conjunto Habitacional Nossa Prata, Paulista, Região Metropolitana do Recife-PE.

elemento que confere ao espaço um grande valor social, o que passa a ser um ganho para os atuais compradores, pois a área aglomera uma forte concentração de serviços e comércio.

Foto 22 - Placa com dados da construção do campus do IFPE - Paulista



Fonte: do autor, dezembro de 2018.

Foto 23 - Fachada frontal do empreendimento Campo de Pousa



Fonte: do autor, dezembro de 2018.

Essa grande área que abriga 4 grandes prédios da Tenda, apresenta grande homogeneidade habitacional, com algum controle da segurança, em que apenas moradores autorizados podem entrar, e ao fundo possui áreas de lazer de uso interno para seus moradores. Embora com uma proximidade de elementos públicos, o valor do que é privado e tido como “melhor” e “mais seguro” está sempre sendo ressaltado, tanto na paisagem como na fala dos moradores próximos.

Esse grande volume de empreendimentos modifica a paisagem do antigo centro de Paulista, tornando a imagem de uma nova Paulista, em parte, realidade. Pontuamos isso como uma intenção dos interesses imobiliários de vender uma habitação e um lugar, como elementos modernos, e de uma possibilidade de uma moradia melhor, para um segmento que até décadas atrás, não eram tidos como demanda solvável o setor da habitação formal.

O desenvolvimento capitalista deve buscar uma solução de continuidade entre a preservação dos valores dos compromissos passados (assumidos em um espaço e tempo específicos) ou a sua desvalorização, para abrir espaço novo para a acumulação. Continuamente, portanto, o capitalismo se esforça para criar uma paisagem social e física da sua própria imagem, e requisito para suas próprias necessidades em um instante específico do tempo, apenas para solapar, despedaçar e inclusive destruir essa paisagem num instante posterior do tempo. As contradições internas do capitalismo se expressam mediante a formação e a reformação incessantes das paisagens geográficas. Essa é a música pela qual a geografia histórica do capitalismo deve dançar sem cessar. (HARVEY, 2005, p. 150).

O centro de Paulista apresenta bem essa “mudança de ritmo” na sua dinâmica que de conectado a uma atividade industrial e têxtil, passa a ser uma alternativa ao mercado imobiliário local, como o caso da construtora ACLF, que assumiu muitas das melhores localizações, bem como a Tenda, que passam a atuar na cidade com o slogan de produzirem uma “nova” Paulista.

No entanto, dentro desse processo é possível verificar continuidades reveladas pelas paisagens que sobrepõem novos prédios voltados para trabalhadores com usos rurais, por exemplo. Nas Fotos 24 e 25 abaixo, temos a estrada do frio, que a ACLF divulga como caminhos do Frio por possuir dois grandes empreendimentos ao longo da avenida: o citado Jardins do Frio e o Green Village.

Foto 24 e Foto 25 - Arredores do empreendimento Jardins do Frio e seus pontos de ruralidade



Fonte: do autor, novembro de 2018.

É interessante notar a sobrevivência de espaços de ruralidade nos interstícios desse processo de valorização e criação de “novas” tipologias habitacionais. Justamente esses espaços de ruralidade são ideais para as modificações promovidas pelos agentes imobiliários aqui tratados, em que o preço da terra torna viável os empreendimentos ditos econômicos, devido ao valor da terra de uso rural, mesmo que esteja em espaço com intenso processo de urbanização, como esses que se encontram na periferia geométrica da área central de Paulista.

O processo de fragmentação é constatado por Luz (2018), que demonstra como se dá a relação desses novos empreendimentos com os moradores mais antigos da região. Nesse caso, o mesmo entrevistou moradores próximos ao empreendimento Jardins do Frio da ACLF.

Estou aqui a [sic] muitos anos, sempre foi assim, nunca tivemos uma rua calçada, o serviço de água e de esgoto geralmente da bronca... tem que se acostumar meu filho [...]. Mas agora parece que com esses novos prédios bonitos a nossa rua vai ser ajeitada, aí estamos esperando, porque os doutores que vieram aqui disseram que iriam asfaltar a rua da comunidade, melhorar os esgotos e a água. De uma coisa eu sei, pior de que estávamos não fica (risos) Eles até tentaram oferecer dinheiro pelas nossas casas, ofereceram uma casinha dentro desses muros, mas eu gosto mesmo de colocar minha cadeira na rua e vê “os menino” brincando, essas novas casas uma cima da outra não são para mim, são para o povo mais jovem. (Aposentado do INSS. Entrevista, 14/10/2017, entrevista retirado do trabalho de LUZ, 2018, p. 112 -113).

As representações de espaços, elaboradas e planejadas pelo e para o mercado, inserem-se na vida cotidiana como promessa de um modo de habitar melhor. Como uma possibilidade ao alcance de todos, como uma forma moderna e, talvez, simbolicamente melhor de morar. A produção do urbano, a partir dos empreendimentos do “segmento econômico de mercado” criam a imagem de uma possibilidade de habitar para todos, mas nem todos estão dentro dos

muros, que agora definem quem tem calçamento, quem tem infraestrutura, quem tem maior segurança. Constrói-se a priori espaços do habitat, como colocamos no primeiro capítulo.

Embora muitos desses aspectos possam ser mais simbólicos que reais, esse novo modelo de produção, que diz ser parte de uma solução para a questão habitacional na cidade, ora com a geração de emprego, ora como solução para parte do déficit habitacional, cria uma cidade ainda mais fragmentada, com uma vida que não ocorre mais na rua, mas dentro de áreas privadas, e promovem uma valorização coletiva do privado.

Esse “novo” espaço, seja pela Cidade da Copa, seja pela expansão para novos complexos imobiliários litorâneos, ou a reformulação da antiga cidade industrial de Paulista, criam e vendem uma representação que tenta agradar e atrair a todos, ao mesmo tempo que relativiza cada vez mais as distâncias, em que tipologias habitacionais de melhor padrão elaboradas pelo mercado estão mais próximas das áreas mais pobres. No entanto, se delimita tais espaços com maior rigidez, com muros que declaram aqueles que têm acesso ao “novo” planejamento urbano, e aqueles que não. Seria isso um novo estágio da urbanização?

Os planejadores e administradores das cidades tornam-se empreendedores do urbano: “em primeiro lugar, o novo empreendedorismo tem, como elemento principal, a noção de “parceria público-privada”, em que a iniciativa tradicional local se integra com o uso dos poderes governamentais locais, buscando e atraindo fontes externas de financiamento, e novos investimentos diretos ou novas fontes de emprego” (HARVEY, 2005, p. 172). É o que vimos para a Cidade da Copa, em que todo o Plano Diretor é modificado em nome não da urbanização, mas da promoção da cidade para o mercado e de convênios em que o privado esteja de acordo.

Em segundo lugar, a atividade da parceria público-privada é empreendedora, pois, na execução e no projeto, é especulativa, e, portanto, sujeita a todos os obstáculos e riscos associados ao desenvolvimento especulativo, ao contrário do desenvolvimento racionalmente planejado e coordenado. Em muitos casos, isso significou que o setor público assumiu o risco e o setor privado ficou com os benefícios, ainda que haja exemplos onde isso não ocorreu. (HAVEY, 2005, p. 173)

Toda especulação pressupõe riscos econômicos para os investidores e empreendedores, caso contrário não seria especulação. No entanto, os empreendimentos do MCMV, além de seguirem a direção das áreas de maior “luminosidade do capital”, ou seja, buscam se instalar principalmente em cidades que tiveram mudanças na sua dinâmica econômica, em algum aspecto, têm também maior garantia de que os possíveis ônus que os compradores possam ter sejam transferidos para o banco e não para o equilíbrio financeiro da empresa. Isso faz com que

esse setor possa se expandir com maior segurança, garantido inclusive a confiança de investidores, para as empresas que possuem capital aberto.

Ao comparar o “segmento econômico” ao de luxo, Mariana Fix (2011), estabelece distinções em suas lógicas, enquanto no segmento voltado para alta renda, busca-se bairros com alguma exclusividade, dotadas de boa infraestrutura e capazes de gerar renda de monopólio, como o caso da Praia do Paiva (Barbosa, 2014). No “segmento econômico”, temos o reverso, busca-se locais com vias, que sejam dotados de alguma acessibilidade, tanto ao transporte privado como público, mas que se encontram próximos a áreas pobres ou rurais em que o preço dos terrenos possibilite a construção de moradias mais baratas, com margens de lucro interessantes:

Esse mecanismo não funciona, no entanto, no chamado “segmento econômico”. Ou melhor, funciona ao revés. As empresas passam a procurar terras que antes não apresentavam interesse, justamente pela precariedade da infraestrutura e pela distância em relação aos centros de dinheiro e poder. Começam mesmo a disputar terras com os movimentos populares e as Cohabs, que antes viam nessas terras as únicas passíveis de serem adquiridas para a implantação de conjuntos habitacionais. Além disso, as empresas beneficiam-se de uma diminuição da desigualdade entre os rendimentos dos trabalhadores (mas não na distribuição funcional da renda entre lucro e salário). Embora pequena e restrita, essa redução contribui para incluir, via consumo, uma parcela da população na clientela das empresas. (FIX, 2011, p. 192)

Tem-se assim um modelo de produção habitacional que deixa mais complexa e heterógena a produção do espaço urbano, e insere novos elementos que a discussão dual entre espaços periféricos e centrais não mais é condizente. Ao fim, qualquer lugar pode ser tornado mercadologicamente interessante, esteja esse perto da periferia pobre das cidades, ou próximo a grandes centros comerciais.

“O processo de reprodução do capital a partir dos anos 80 realiza-se produzindo um *novo espaço*, o que significa dizer que o capital só pode se realizar através de uma nova estratégia que faz do espaço um elemento produtivo.” (CARLOS, 2011, p. 80). Esses novos espaços, realizados pelo *marketing* imobiliário, criam ou recriam “espaços luminosos” na cidade, mesmo que pontuais ou pouco articulados com a produção histórica de metrópole do Recife.

O que vemos é que o mercado formal também produz em espaço ditos “periféricos” e em boa parte se voltam a atender a população trabalhadora que reside nessa periferia. O modelo de produção habitacional que o mercado denomina “segmento econômico”, incentivado pelo

Programa MCMV, produz uma maior heterogeneidade nos espaços periféricos onde são construídos, que intensifica a fragmentação urbana já existente na metrópole do Recife.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A cidade aqui é entendida a partir da construção entre os dois pares conceituais: espaços de representação e representação dos espaços (Lefebvre 1999), em que o primeiro remete à espontaneidade e à apropriação social dos lugares pelos indivíduos e o segundo a uma construção e planejamento com pouca ou nenhuma participação daqueles que realmente convivem e usam os espaços.

Pelo processo de estruturação e crescimento do Recife sobre seu sítio, vimos que ambas as formas (as representações do espaço e os espaços de representação) existiram. Os espaços de representação consistem nas áreas às margens do interesse do capital que tiveram uma ocupação espontânea, a exemplo dos moradores dos mocambos. Ocorre quando nos referimos, por exemplo, às áreas ocupadas sem um planejamento, em terrenos desprezados pelo capital no processo de crescimento da cidade, ora em lugares alagadiços, ora com grande declividade, ora distantes das áreas mais comerciais com alguma representação na centralidade da cidade.

Esses espaços periféricos, no sentido social da palavra, conformados pelas pessoas mais pobres, só foram inseridos no planejamento urbano com o crescimento urbano e a luta desses cidadãos para que as melhorias em infraestrutura, transporte e equipamentos de lazer chegassem também a áreas que até então estavam esquecidas pelas ações estatais. Planejamento urbano esse que, até as décadas de 1940, tinha como praticamente única política a remoção dos moradores dos mocambos que estivessem nas áreas valorizadas e de crescimento dos investimentos imobiliários.

Assim, a periferia, em termos geométricos da cidade, tornava-se também a periferia socialmente mais pobre através da remoção de moradias das áreas centrais e a doação de novas moradias em grandes terrenos distantes das áreas mais valorizadas, em termos econômicos, e mais centrais na morfologia urbana do Recife, a exemplo das construções de grandes conjuntos habitacionais durante a política do BNH. Essa disparidade social revela assim uma morfologia da cidade com áreas ricas muito distintas das mais pobres, sendo as localidades próximas às áreas centrais, praças e monumentos históricos, portanto, lugares que por diversas questões tornam-se valorizadas no imaginário do cidadão urbano, como por exemplo a praia de Boa Viagem, o Bairro de Boa Vista, a praça Derby, o Marco Zero e todo o processo histórico que tornou o Rio Capibaribe uma representação simbólica do Recife, elementos que de alguma forma são apropriados por interesses imobiliários e passam a constituir representações do espaço do Recife.

É nessas áreas onde se verifica as convenções urbanas de Abramo (2009), em que famílias, por desejo ou necessidade, estão sempre em busca de morar entre iguais, ou seja, próximas a outras famílias de renda semelhante. E para garantir tal semelhança, ao menos de renda, *a priori*, buscam a estratégia da imitação, reproduzem escolhas que consideram de mesmo parâmetro econômico e social. Os agentes imobiliários se apropriam de tais aspectos através de uma lógica de produção privada, e produzem uma cidade cada vez mais desigual, com disparidade tamanha que configura uma segregação entre espaços cujos indivíduos que não morem ou a ele pertençam são facilmente identificados e julgados como diferentes e perigosos.

O capital ajuda a criar elementos intensificadores da segregação, em sua maioria voltada para o consumo individual como *shopping centers*, grandes prédios comerciais e residenciais, representações do espaço que se destinam a classes econômicas e sociais que constituem uma minoria nas cidades. Esse capital exclui os outros pela imponência da arquitetura das edificações, pela forma de uso das ruas (destinadas somente a automóveis, por exemplo), ou mesmo pelo não uso das ruas. Qualquer um com diferentes padrões de vestir ou de utilizar a rua (carro ou a pé) são suspeitos, tem-se aí espaços intensificadores da segregação.

Essas convenções urbanas adotadas por camadas mais abastadas da sociedade ajudavam a conformar uma morfologia de cidade, que desenhava um centro ou uma proximidade do centro mais rica e uma periferia mais pobre, logo um parâmetro definido como centro-periferia, ao menos até os anos 2000, para a metrópole do Recife.

A expansão promovida pelo setor imobiliário com a chegada de grandes loteamentos voltados para as camadas de renda mais alta - como os Alphavilles e a expansão do Complexo Imobiliário, Residencial e de Serviços (CIRS) na área do município de Cabo de Santo Agostinho na área da praia do Paiva - passa a atingir áreas mais periféricas em relação às áreas de valorização até então consolidadas, que objetiva uma antecipação da valorização por especulação. Tal estruturação modifica em parte o padrão de uma área central mais rica e uma área periférica mais pobre.

Como visto no capítulo 3 - A estrutura imobiliária da região metropolitana do Recife, os maiores investimentos no mercado imobiliário ampliam os preços dos imóveis para toda a cidade. No entanto, também trazem uma maior discrepância entre os preços nos bairros mais e menos valorizados e o aumento substancial no preço do m² e a expansão do setor imobiliário levam a uma maior diferenciação dos preços entre os bairros. Esse aumento geral nos preços e as maiores discrepâncias existentes intensificam a busca do capital construtivo por novas áreas

que ainda não tiveram grandes investimentos, e possibilitam valores menores na metragem dos terrenos, por exemplo.

Junto a esse processo, os investimentos do capital imobiliário se voltam, como vimos, para empreendimentos de médio e baixo padrão, que incentivaram o consumo da mercadoria habitação para trabalhadores formais que podiam comprovar rendimentos maiores que 2.600 reais, início da faixa 1,5, voltada para o mercado formal. Por conseguinte, conforma-se um mercado voltado para o segmento econômico no início de 2010 em diante, tendo em vista viabilizar empreendimentos com preços acessíveis à demanda desse segmento, que muitas vezes já reside nas porções do espaço, até então desinteressantes aos investimentos do mercado habitacional. Dessa forma, tal processo altera a constituição do tecido urbano em áreas periféricas em termos geométricos e sociais.

Esses empreendimentos que passam a fazer parte do que o mercado denomina de segmento econômico da habitação tiveram enorme expansão para várias cidades brasileiras. Na RMR, passaram a ocupar áreas classificadas pelo Atlas Metropolitano – Desenvolvimento Humano na Região Metropolitana do Recife, 2009, como assentamentos populares em morros, como ocorre significativamente em Jaboatão dos Guararapes e em Camaragibe, e em assentamentos populares em planícies, como é o caso de Paulista e Olinda, ou mesmo em áreas de expansão urbana e de interesse ambiental na área norte de Paulista.

Em relação à renda dos setores censitários, essas habitações econômicas para mercado se instalaram em setores que dificilmente passam de dois salários mínimos por chefe de família, inclusive com proximidade de habitações de interesse social (PMCMV Faixa 1). Entendemos, portanto, a espacialização para esse tipo de empreendimento dito econômico como promotor de uma nova configuração urbana, pois não são apenas pequenas construtoras ou ações e estratégias pontuais das empresas, e sim um modelo de produção urbana que passou a ser preponderante em relação ao mercado fora das faixas do MCMV e construído em grande parte por empresas com atuação nacional.

A forma com que esses empreendimentos se concretizam na metrópole revelam um conteúdo que está conectado a fatores muitas vezes fora da escala do lugar, em uma ordem distante, com estratégias e ações de investimento ligadas aos interesses dos investidores e à necessidade de apresentar crescimentos nos portfólios das empresas. Ao mesmo tempo, esses empreendimentos do segmento econômico são construídos ao longo da Região Metropolitana do Recife na esteira de pontos que, por diversos fatores econômicos, tornaram-se luminosos no sentido definido por Santos (2009).

Assim, em busca dos conteúdos desse processo, foram realizadas entrevistas com os representantes de várias incorporadoras imobiliárias que revelam em boa parte como o capital financeiro associado às grandes empresas do setor imobiliário vem possibilitando a entrada do mercado formal em espaços periféricos que até pouco tempo eram desinteressantes para essas empresas.

Grandes empresas da construção, conectadas ao segmento econômico de mercado, passam, por intermédio da Caixa Econômica diretamente na sede em São Paulo, a ter atendimento para seus projetos regionais, acelerando o processo e dando uma escala nacional também ao subsídio destinado para essas construtoras, a exemplo das empresas MRV e TENDA.

As empresas de escala de atuação nacional são responsáveis pela maioria dos empreendimentos habitacionais desse segmento econômico na RMR, com produtos padronizados no Brasil todo e que conseguem convencer sua demanda solvável, que algumas vezes já reside próxima ao empreendimento, que vendem um ideal de habitação com um padrão e elementos privados superiores que o entorno onde estão instalados. Essa padronização apresenta-se como um habitat melhor em relação ao contorno, com espaços de lazer privado, ofertando, por exemplo, maior segurança em relação a quem está fora.

Revelamos parte do conteúdo dessas estratégias de construção de empreendimentos do setor econômico de mercado habitacional, através da sua demanda, da predominância do capital investido, das escalas de atuação das empresas e dos espaços que tais empreendimentos vêm buscando na RMR.

Revela-se na análise um espaço fragmentado, tendo em vista que esses empreendimentos geram diferenças espaciais entre pessoas de renda semelhante, mas com uma grande diferenciação do padrão construtivo em relação ao ambiente em seu entorno.

A partir dos espaços luminosos, referidos por Santos (2009) como áreas de maior interesse aos investimentos do capital e com maiores concentrações de fixos e fluxos de pessoas, mercadorias e infraestrutura, e dos espaços opacos como aqueles de pouco interesse de investimentos, inicia-se para o espaço metropolitano do Recife uma modificação nesse sentido, em que áreas pouco interessantes para o capital construtivo habitacional passam a receber grandes empreendimentos de mais de cem unidades.

Por meio da própria dinâmica capitalista imobiliária, o processo de valorização das áreas centrais intensifica que áreas pouco interessantes aos investimentos imobiliários passem a receber as construções de grandes empreendimentos habitacionais voltados para o mercado formal, investimentos esses conectados a estratégias imobiliárias extra locais. Ou seja, uma

expansão imobiliária que não é computada ou pontuada apenas para o Recife, mas para o mercado nacional como um todo, nos casos das grandes empresas de atuação nacional conectadas a interesses de investidores acionistas e à necessidade de manter certo nível de vendas para justificar bons resultados em ações e médias de lucratividade.

Assim, como exposto por Carlos (2011), a produção capitalista do espaço que tudo transforma em mercadoria, a exemplo da propriedade com um caráter cada vez mais privado, progressivamente se conecta a interesses mundiais, o que leva a uma fragmentação espacial em termos construtivos e da forma como esses elementos vão se materializando no espaço.

Revela-se assim como um conjunto de fatores - econômicos, sociais, políticos – que resultam em determinada espacialização produzida pelo capital privado, e apropriada individualmente por pessoas que buscam o ideal da casa própria, processo que reforça a ideia de uma cidade cada vez mais dividida e espacialmente mais heterogênea do ponto de vista construtivo.

Programas sociais como o PMCMV foram uma ação necessária e com muitos benefícios ao controle do déficit habitacional e mantiveram por bom tempo um crescimento econômico necessário ao desenvolvimento do país. A falta de maior controle e planejamento estatal sobre como esse incentivo foi usado para o setor formal - faixas 1,5, 2 e 3 - distanciam a produção do espaço urbano do direito à cidade, com construções que afirmam através de seus muros e da separação com as ruas pré-existentes, uma negação das ruas do entorno, e que vendem um modelo que reforça o ideal de que o que é privado e individual é melhor ou mais seguro do que o que é público e coletivo.

A dispersão em “saltos” entre novos loteamentos e os núcleos urbanos consolidados foi intensa nos anos 1940 no Recife, com a remoção de mocambos e construção de conjuntos habitacionais na periferia geométrica da cidade. Tal processo de dispersão continua em maior ou menor grau nas metrópoles brasileiras, voltado para uma intensa atividade especulativa em seus interstícios. No entanto, a fragmentação do urbano, trazida pelos empreendimentos do segmento econômico de mercado, revela-se não como uma quebra do núcleo urbano consolidado e novas áreas de investimento, mas uma continuidade em termos espaciais do tecido urbano, que produz uma diferenciação nítida em relação ao entorno construtivo.

A cidade modernizada agora passa a produzir quebras e diferenciações pontuais dentro do tecido urbano já consolidado, ou nas proximidades desse, em espaços que se mantiveram até então por usos e funções rurais, mas que aos poucos são inseridos na lógica de produção urbano capitalista.

Em pesquisas sobre loteamentos fechados, por exemplo, a fragmentação era analisada do ponto de vista de loteamentos de luxo em relação a entornos rurais, ou áreas pobres consolidadas em vias de bom acesso que passavam a ter uma aproximação a loteamentos fechados luxuosos. Analisamos a fragmentação aqui produzida por um modelo ligado a interesses do capital financeiro e conectada a programas de subsídios governamentais para mercado que passam a produzir a denominada habitação para o segmento econômico de mercado.

No momento atual, tanto a ação estatal, através dos subsídios governamentais, como a ação mercadológica produzem um espaço habitacional com usos pouco conectados entre si. São pontos de cidade que revelam uma morfologia mais heterogênea e, portanto, apresentam-se mais fragmentados em relação ao tecido urbano que compõem e ao seu entorno.

O capital, na sua eterna resolução de crises e transformações em várias escalas, ao verificar dificuldades em relação à produção para alto e médio padrão construtivo intensificase nas camadas sociais trabalhadoras, que tiveram por um tempo algum crescimento econômico em sua capacidade de consumo. Essas empresas do setor imobiliário, com apoio financeiro do Estado voltado para essa demanda, produzem um habitat dentro da lógica capitalista, vendendo espaços demonstrativos de aspectos melhores em relação ao entorno que revelam um modo de viver melhor para quem está fora desses espaços, como demonstrado nas entrevistas realizadas na dissertação de Luz (2018).

Essa nova dinâmica de construções formais na periferia passa a caracterizar um espaço urbano fragmentado, planejado e produzido aos moldes dos interesses capitalistas, só que agora em locais ocupados até então por uma população que estava fora do espectro de mercado dessas empresas, que passam a atuar e produzir habitações onde essa população mais pobre já reside. A cidade periférica e pobre é também a cidade do interesse do capital formal e capital esse que produz *in loco* sua lógica, separando não classes sociais muito distintas, mas sim classes sociais que têm em maior ou menor grau muitas semelhanças.

REFERÊNCIAS

ABRAMO, Pedro; MARTINS, Maria Alice. Análise das transações imobiliárias na cidade do Rio de Janeiro, no período de 1968 – 1995. **Coleção Estudos Cariocas**, Rio de Janeiro, v. 1, n. 20010508, maio 2001. Disponível em: <https://bit.ly/2CHHzuU>. Acesso em: 12 fev. 2015.

ABRAMO, Pedro. **Mercado e ordem urbana**: do caos à teoria da localização residencial. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

ABRAMO, Pedro. **A cidade Caleidoscópica**: Coordenação espacial e convenção urbana. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 2007.

ABREU, Marlon Atavani; AMORIM, Wagner Vinícius. O estudo do mercado imobiliário em cidades médias: procedimentos para coleta e sistematização dos dados. **GeoUERJ**, Rio de Janeiro, v. 21, n. 25, p. 297-323, 2014. Disponível em: <<https://bit.ly/2ywiBvG>>. Acesso em: 28 mar. 2015.

ABREU, Maurício de Almeida. A cidade da geografia no Brasil: percursos, crises, superações. In: OLIVEIRA, Lúcia Lippi (Org.). **Cidade**: história e desafios. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2002. p. 42-57.

ABREU, Maurício de Almeida. Cidade brasileira: 1870 – 1930. In: SPÓSITO, Maria Encarnação Beltrão. (Org.). **Urbanização e cidades**: Perspectivas geográficas. Presidente Prudente, SP: UENSP/GAsPERR, 2001.

ALMEIDA, Caliane Christie Oliveira de. **Habitação social no Nordeste**: A atuação das CAPs e dos IAPs (1930 – 1964). 2012. 388 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Carlos – SP, 2012.

ALVES, Paulo Reynaldo Maia. **Valores do Recife**: O valor do solo na evolução da cidade. Recife: Luci Artes, 2009.

AMORIM, Wagner Vinicius. **A produção social do espaço urbano em Londrina - PR**: a valorização imobiliária e a reestruturação urbana. 2011. 289 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Programa de Pós-graduação em Geografia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, SP, 2011.

AMORIM, Wagner Vinicius. **A produção imobiliária e a reestruturação das cidades médias**: Londrina e Maringá/PR. 2015. 413 f. Tese (Doutorado em Geografia) - Programa de Pós-graduação em Geografia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, SP, 2015.

ANDRADE, Manuel Correia. **O Nordeste e a questão regional**. São Paulo: Ática, 1988.

ANDRADE, Mauricio Oliveira de et al. Mobilidade urbana no contexto da organização social do território da Região Metropolitana do Recife In: SOUZA, Maria Angela de Almeida;

BITOUN, Jan. (Eds.) **Recife**: Transformações na ordem urbana. Rio de Janeiro. Letra Capital, 2015.

ANITELLI, Felipe. **[Re] produção?** Repercussões de características do desenho do edifício de apartamentos paulistanos em projetos empreendidos no Brasil. 2015. 520 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2015.

ARAÚJO, Tania Bacelar. O setor público e o Nordeste. In: SICSÚ, Abrahametal. **O GTDN**: da proposta à realidade: ensaios sobre a questão regional. Recife: UFPE, 1994.

ARANTES, Otilia Beatriz Fiori. **Urbanismo em fim de linha**: e outros estudos sobre o colapso da modernização arquitetônica. São Paulo: Edusp, 1998.

BARBOSA, Adalto Gomes. **Exclusivismo socioespacial na região metropolitana do recife**: produção do espaço e governança do complexo imobiliário, residencial e de serviços reserva do Paiva. 2014. 295 f. Tese (Dissertação em Geografia) - Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2014.

BARRETO, Ângela Maria Maranhão. **O Recife através dos tempos**: a formação da sua paisagem. Recife: FUNDARPE, 1994.

BECKER, Bertha; EGLER, Cláudio. **Brasil**: uma potência regional na economia-mundo. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 1998.

BERMAN, Marshall. **Tudo que é sólido desmancha no ar**. São Paulo: Companhia das Letras, 1987.

BITOUN, Jan; MIRANDA, Livia Izabel Bezerra de. A Região Metropolitana do Recife: Principais características da sua região de influência e da integração dos municípios na aglomeração recifense. In: SOUZA, Maria Angela de Almeida, BITOUN, Jan. (Orgs.) **Recife**: Transformações na ordem urbana. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.

BONDUKI, Nabil. **Origens da habitação social no Brasil**: arquitetura moderna, lei do inquilinato e difusão da casa própria. São Paulo: Estação Liberdade, 2011.

BONDUKI, Nabil. Do projeto moradia ao programa minha, casa minha vida. **Revista Teoria e Debates**, ed. 89, maio/jun. 2009. Disponível em: <<https://bit.ly/2PXcd7n>>. Acesso em: 5 maio 2017

BOTELHO, Adriano. **O Urbano em Fragmentos**: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário. São Paulo: Annablume, 2007.

BOTELHO, A. Relações entre o financiamento imobiliário e a produção do espaço na cidade de São Paulo: casos de segregação e fragmentação espaciais. **Scripta Nova**, Barcelona, v. IX, n. 194, 2005. Disponível em: <<https://bit.ly/2JF25xC>>. Acesso em: 25 fev. 2017.

BRUM, Argemiro Jacob. **Desenvolvimento econômico brasileiro**. Petrópolis: Vozes, 1998.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. **Cidade de Muros, crime segregação e cidadania em São Paulo**. 2. ed. São Paulo: Edusp, 2003.

CAVALCANTI, Carlos Bezerra. **O Recife e seus bairros**. Recife: do autor, 2014.

CAVALCANTI, Helenilda; LYRA, Maria Rejane de Britto; AVELINO, Emília. **Mosaico urbano do Recife: Inclusão/Exclusão Socioambiental**. Recife: Massangana, 2008.

CAVALCANTI, Geane Bezerra. Comunidade e identidade: a liga social contra o mocambo e a construção de um sentido de comunidade e identidade na periferia da cidade do Recife nas décadas de 1930 e 1940. **Escrita**, v. 7, n. 2, p. 215-229, 2015.

CANO, Wilson. Reflexões sobre o papel do capital mercantil na questão regional e urbana do Brasil. **IE/UNICAMP**, Campinas, n. 177, 2010.

CAPEL, Horacio. La producción del espacio urbano. In: SÁEZ, Horacio Capel. **Capitalismo y morfologia urbana em Espanha**. Barcelona: Los libros de la fronteira, 1975. p. 85-142.

CARDOSO, Adauto Lucio (Org.). **O Programa Minha Casa Minha Vida e seus efeitos territoriais**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2013. Disponível em: <<https://bit.ly/2DIYjJy>>. Acesso em: 24 set. 2017.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. **Espaço urbano: novos escritos sobre a cidade**. São Paulo: FFLCH, 2007. Disponível em: <<https://bit.ly/2QjnQFV>>. Acesso em: 13 out. 2017.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. **A condição espacial**. São Paulo, ed. contexto, 2011.

CASTELLS, Manuel. **A Questão Urbana**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

CASTILHO, Cláudio Jorge Moura de. O Ambiente urbano numa perspectiva interdisciplinar: discussão de conceitos que tratam das inter-relações sociedade-natureza, a partir da geografia do Recife. **Revista Brasileira de Geografia Física**, Recife, n. 5, 2011. Disponível em: <<https://bit.ly/2F2ekWt>>. Acesso em: 15 out. 2017.

CASTRO, Josué de. **Fatores de localização da cidade do Recife: um ensaio de geografia urbana**. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional, 1948.

COELHO JÚNIOR, Álvaro Furtado. **Dinâmica dos preços dos imóveis no mercado formal de residências da cidade do Recife: um estudo de sua evolução e de seus determinantes no período 2000-2012.** 2015. 133 f. Tese (Doutorado em Economia) - Programa de Pós-graduação em economia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2015. Disponível em: <<https://bit.ly/2PzNppd>>. Acesso em: 2 nov. 2017.

CORRÊA, Roberto Lobato. **Região e Organização Espacial.** São Paulo: Ática, 1987.

_____. **O espaço urbano.** São Paulo: Ática, 2004.

_____. **Trajetórias Geográficas.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2010.

COSTA, Leonardo Barboza. **Estruturação da cidade de Campina Grande: as estratégias e intencionalidades do mercado imobiliário.** 2013. 194 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Programa de pós-graduação em Geografia, Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2013. Disponível em: <<https://bit.ly/2DqK2LF>>. Acesso em: 19 nov. 2017.

DANTAS, Maria Grasiela de Almeida. **Planejamento urbano e zoning: flexibilidade do modelo de zoning para a competitividade das cidades.** João Pessoa: UFPB, 2003.

DEÁK, Csaba. Uma interpretação histórica da teoria da renda. **Revista de Desenvolvimento Urbano e Regional**, São Paulo, v. 2, n. 1, p. 41-57, 1986. Disponível em: <<https://bit.ly/2yMmPQ3>>. Acesso em: 28 nov. 2017.

FERNANDES, Ana Cristina de A. Reflections on the Unique Response of Brazil to the Financial Crisis and its Urban Impact. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 34, p. 952-966, 2010.

FIEPE – Unidades de Pesquisas Técnicas. **Índice de Velocidade de Vendas.** Maio/2017.

FIEPE – Unidades de Pesquisas Técnicas. **Índice de Velocidade de Vendas.** Setembro/2017.
FIX, Mariana de Azevedo Barreto. **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil.** 2011. 288 f. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2011. Disponível em: <<https://bit.ly/2PciaBj>>. Acesso em: 3 dez. 2017.

FREYRE, Gilberto. **Sobrados e mucambos.** Rio de Janeiro: José Olympio, 1985.

GALVÃO, Mariana freire Agra. A produção capitalista da habitação: O caso do mercado imobiliário do município de Jaboatão dos Guararapes (PE) baseado nas novas reconfigurações produtivas da RMR. **Revista Movimentos Sociais e dinâmica Espacial**, Recife: UFPOE/MSEU, v. 01 n.02, 2012.

HALLEY, Bruno Maia. Dos moinhos de açúcar aos sítios de arrabaldes: a formação dos bairros continentais na cidade do Recife, **Revista de Geografia**, Recife, v. 30, n. 3, p. 58-81, 2013. Disponível em: <<https://bit.ly/2qqI0Cq>>. Acesso em: 14 dez. 2017.

HARVEY, David. **Os limites do Capital**. São Paulo: Boi Tempo, 2013.

HARVEY, David. **O enigma do capital e as crises do capitalismo**. Ed. Boitempo. 2011.

HARVEY, David. **A Justiça Social e a Cidade**. São Paulo: Hucitec, 1980.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

JARAMILLO, Samuel González. Hacia una Teoría de la Renta Del Suelo Urbano, **Territorios**, Bogotá, n. 22, p. 151-161, 2010. Disponível em: <https://bit.ly/2P94tmk>. Acesso em: 14 set. 2017.

KANDIR, Antônio. **A instabilidade do mercado habitacional**. 1983. 193 f. Dissertação. (Mestrado em Ciências Humanas) - Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, 1983. Disponível em: <https://bit.ly/2AOVhLn>. Acesso em: 25 mar. 2017.

KLINK, Jeroen; SOUZA, Marcos Barcellos de. Financeirização: conceitos, experiências e a relevância para o campo do planejamento urbano brasileiro. **Cadernos MetrÓpole**, São Paulo, v. 19, n. 39. p. 379-406, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2zyHaHY>. Acesso em: 10 ago. 2017.

LACERDA, Norma. **Mercado imobiliário de aluguel em áreas pobres e teoria das convenções**. Recife: Centro de estudos avançados da conservação integrada (CECI), 2011.

LACERDA, Norma; BERNARDINO, Iana Ludermir. Fragmentação e integração nas metrópoles brasileiras: retorno a unidade espacial. In: LIMONAD, Ester; CASTRO, Edna (Orgs.). **Um novo planejamento para um novo Brasil?** Rio de Janeiro: Letra Capital, 2014. Disponível em: <https://bit.ly/2Qj8t0k>. Acesso em: 16 jul. 2017.

LACERDA, Norma et al. **Lei dos 12 Bairros**: contribuição ao debate sobre a produção do espaço urbano do Recife. Recife: Cepe, 2018.

LAVILLE, Christian; DIONNE, Jean. **A construção do saber**: manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas. Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999.

LEÃO JÚNIOR, Fernando Pontual de Souza. **Das convenções urbanas à lógica de monopólio da localização**: movimentos do mercado habitacional formal na produção, localização e segmentação do espaço da cidade do Recife. 2012. 267 f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Urbano) - Programa de pós-graduação em desenvolvimento urbano, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2012.

LEAL, Suely Maria Ribeiro; BRITO, Cristóvão de Souza; LEÃO JÚNIOR. Do rentista patrimonial ao empresarial – concorrencial e ao mercado imobiliário oligomonopolista na Região Metropolitana do Recife. Santa Catarina. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL, 13., 2009, Florianópolis. **Anais...** Florianópolis: ANPUR, 2009.

LEFEBVRE, Henri. A cidade e a divisão do trabalho. In: LEFEBVRE, Henri. **A cidade do capital**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 29-74.

_____. **Espaço e política**. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, 2008.

_____. **A revolução urbana**. Belo Horizonte: Universidade Federal de Minas Gerais, 1999.

_____. **Marxismo**. Porto Alegre: L&PM Pocket, 2009.

_____. **O direito à cidade**. 5. ed. São Paulo: Centauro, 2009.

_____. **The production of space**. Malden, USA: Blackwell Publishing, 1991.

_____. **Introdução à modernidade**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1969

LIMA, Damião. **Impactos e repercussões sócio-econômicas das políticas do governo militar no município de Campina Grande (1964-1984)**. 2004. Tese (Doutorado em História) - Programa de Pós-Graduação em História Econômica do Departamento de História da Faculdade de Filosofia Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

LIMA, Zueler. **Enclaves globais em São Paulo: urbanização sem urbanismo?** Revista vitruvius, ano 05, abr. 2005

LOGAN, John R; MOLOTH, Harvey. La ciudad como máquina de crecimiento. In. **El mercado contra la ciudad. Sobre Globalización, gentrificación y políticas urbanas**. Madrid. Ed. Traficante de Sueños, 2015.

LUZ, Everton Barbosa. **“A NOVA PAULISTA”: O processo de renovação urbana na área central do município de Paulista/PE**. Dissertação de Mestrado. Recife, UFPE/CFCH- Departamento de Pós-Graduação em Geografia, 2018.

LYRA, Maria Rejane Souza de Britto; VASCONCELOS, Valtemira Mendes. A metrópole do Recife na dinâmica demográfica brasileira. In: SOUZA, Maria Angela de Almeida; BITOUN, Jan (Edits.). **Recife: transformações na ordem urbana**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.

MAIA, Doralice Sátyro. Lotes e Ruas: componentes para análise da produção dos loteamentos fechados. In: SPOSITO, Eliseu Savério; SOBARZO, Oscar; SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão (Orgs.). **Cidades Médias: produção do espaço urbano e regional**. São Paulo: Expressão Popular, 2006. p. 155–173.

MAIA, Doralice Sátyro; COSTA, Leonardo Barboza; SOUZA, Sonale Vasconcelos. A fragmentação e a exclusão socioespacial: as favelas e os loteamentos fechados em Campina Grande – PB, Brasil. In: SILVA, Anieres Barbosa da; GUTIERRES, Henrique Elias Pessoa; GALVÃO, Josias de Castro (Orgs.). **Paraíba: pluralidade e representações geográficas**. Campina Grande, PB: Edufcg, 2015.

MAIA, Doralice Sátyro. **Tempos lentos na cidade: permanência e transformações dos costumes rurais na cidade de João Pessoa**. 2000. 364 f. Tese (Doutorado em Geografia) – Programa de pós-graduação em Geografia Humana, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.

MAIOR, Mário Souto; SILVA, Leonardo Dantas. **O Recife**: quatro séculos de sua paisagem. Recife: Massangana, 1992.

MARICATO, Ermínia. **O impasse da política urbana no Brasil**. Petrópolis: Vozes, 2017.

MARICATO, Ermínia. As ideias fora do lugar e o lugar fora das ideias. In: ARANTES, Otília; VAINER Carlos; MARICATO, Ermínia. 8. ed. **A cidade do pensamento único**: desmanchando consensos. Petrópolis: Vozes, 2013.

MARX, Karl. **O capital**: crítica da economia política. 27. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2010. v. 1

_____. **O capital**: crítica da economia política. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2008. v. 6

MAUTNER, Yvonne. A periferia como fronteira de expansão do capital. In: DEÁK, Csaba; SCHIFFER, Sueli Ramos (Orgs). **O processo de urbanização no Brasil**. São Paulo: EDUSP, 1999. p. 245–260.

MELAZZO, Everaldo Santos. **Padrões de desigualdades em cidades paulistas de porte médio**: a agenda das políticas públicas em disputa. 2006. 222 f. Tese. (Doutorado) – Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, SP, 2006.

_____. **Dinâmica imobiliária e processos de estruturação intra-urbana em cidades de porte médio**: hipóteses e propostas de trabalho: [Relatório]. Rio de Janeiro: Rede de Pesquisadores sobre Cidades Médias, 2010.

MELLO, Germana Maria Santiago de. **Transformações na dinâmica territorial de São Lourenço da Mata**: da “cidade da copa” aos novos empreendimentos imobiliários. Dissertação de Mestrado. Mestrado em Desenvolvimento Urbano – MDU, Recife, 2014.

MIRANDA, Livia Izabel Bezerra de; BITOUN, Jan. Região Metropolitana do Recife: estratificação social, estrutura e organização do território. In: SOUZA, Maria Angela de Almeida; BITOUN, Jan. (Edits.). **Recife**: Transformações na ordem urbana. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.

MIRANDA, Livia Izabel Bezerra de. **Produção do espaço e planejamento em áreas de transição rural-urbana**: o caso da Região Metropolitana do Recife – PE. 2008. 334 f. Tese (Doutorado) - Programa de pós-graduação em desenvolvimento urbano e regional, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2008. Disponível em: <<https://bit.ly/2DpflGb>>. Acesso em: 4 fev. 2017.

MUMFORD, Lewis. O subúrbio: e depois. In: MUMFORD, Lewis. **A cidade na história**: suas origens, transformações e perspectivas. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2004. p. 521–566.

NUNES, Aliomar Ferreira. **O impacto da “lei dos doze bairros” sobre a construção civil na cidade do Recife**. 2008. 164 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) – Universidade Católica de Pernambuco, Recife, 2008. Disponível em: <https://bit.ly/2zwQQ5V>. Acesso em: 3 mar. 2017.

PEREIRA, Paulo Cesar Xavier. **Espaço, Técnica e Construção: o desenvolvimento das técnicas construtivas e a urbanização do morar em São Paulo.** São Paulo: Nobel, 1988.

PEREIRA, Paulo Cesar Xavier. Dinâmica imobiliária e metropolização: a nova lógica do crescimento urbano em São Paulo. **Scripta nova revista electrónica de geografia y ciencias sociales**, Barcelona, v. 9, n. 194, 2005. Disponível em: <https://bit.ly/2PbgYOt>. Acesso em: 25 out. 2017.

PINTAUDI, Silvana Maria. O shopping centers no Brasil: condições de surgimento e estratégias de localização. In: PINTAUDI, Silvana Maria; FRÚGOLI JUNIOR, Heitor (Orgs.). **Shopping centers: espaço, cultura e modernidade nas cidades brasileiras.** São Paulo: UNESP, 1992.

PINTO, Victor Carvalho. **Direito urbanístico: plano diretor e direito de propriedade.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

PONTUAL, Julice Almendra Freitas Mendes de Carvalho. **Moradia, mobiliário e interior doméstico recifense: um processo de transformação do cenário doméstico nas décadas de 1950, 1960, 1970.** 2015. 471 f. Tese (Doutorado em Design) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2015. Disponível: <https://bit.ly/2Jlii5t>. Acesso em: 19 abr. 2017.

PORTAS, Nuno. **Os tempos das formas.** Minho, Portugal: Escola de Arquitectura da Universidade do Minho, 2005. v. 1.

PRÉTECELLE, Edmond. A construção social da segregação urbana: convergências e divergências. **Revista Espaço e Debates**, São Paulo. v. 24, n. 45, p. 11-23, 2004.

REIS, Nestor Goulart. **Notas sobre urbanização dispersa e novas formas de tecido urbano.** São Paulo: Via das Artes, 2006.

RIBEIRO, Luiz Cezar de Queiroz. **Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro.** Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.

RIBEIRO, William da Silva. **Para além das cidades: centralidade e estruturação urbana: Londrina e Maringá.** 2006. Tese (Doutorado em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2006.

ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças.** São Paulo: Boitempo, 2015.

ROLNIK, Raquel. **O que é cidade.** São Paulo: Brasiliense, 1988.

ROLNIK, Raquel. **Periferias: a mercantilização da casa operária.** **Revista Chão**, Rio de Janeiro, 1978.

ROYER, Luciana de Oliveira. **Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas.** 2009. 194 f. Tese (Doutorado em Habitat) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. Disponível em: <<https://bit.ly/2F9SoZM>>. Acesso em: 19 jun. 2017.

RUFINO, Maria Beatriz Cruz; PEREIRA, Paulo Cesar. Segregação e produção imobiliária na metrópole latino-americana: um olhar a partir da cidade de São Paulo. In: LENCIONI, Sandra; PEREIRA, Paulo Cesar Xavier (Orgs.). **Transformações sócio-territoriais nas metrópoles de Buenos Aires, São Paulo e Santiago**. São Paulo: FAUUSP, 2011.

SALGUEIRO, Teresa Barata. **A cidade em Portugal: uma geografia urbana**. Lisboa: Afrontamento, 1992.

SANFELICI, Daniel de Mello. **A metrópole sob o ritmo das finanças: implicações socioespaciais da expansão imobiliária no Brasil**. 2013. 308 f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - Programa de pós-graduação em geografia humana, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013. Disponível em: <https://bit.ly/2DrzcFe>. Acesso em: 27 set. 2017.

SANTOS, Caroline Gonçalves dos; SOUZA, Flávio A. Miranda. Interiorização dos investimentos e expansão imobiliária na era da financeirização: o caso de Goiana – PE. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL, 17., 2017, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPUR, 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2PIDfCt>. Acesso em: 24 fev. 2017.

SANTOS, Milton. Sociedade e Espaço: a formação Social como teoria e como método. **Boletim Paulista de Geografia**, São Paulo, n. 54, p. 81-98, 1977. Disponível em: <https://bit.ly/2zx1CJx>. Acesso em: 13 maio 2017.

_____. **Manual de Geografia Urbana**. São Paulo: Hucitec, 1981.

_____. **Espaço e Método**. São Paulo: Nobel, 1985.

_____. **A urbanização Brasileira**. São Paulo: Hucitec, 1996.

_____. A Totalidade do Diabo: como as formas geográficas difundem o capital e mudam as estruturas sociais. In: SANTOS, Milton. **Economia Espacial: críticas e alternativas**. São Paulo: Edusp, 2003.

_____. **O espaço dividido**. São Paulo: Edusp, 2008.

_____. **Por uma economia política da cidade: o caso de São Paulo**. São Paulo: Edusp, 2009.

_____. **A Natureza do Espaço: técnica e tempo, razão e emoção**. 4. ed. São Paulo: Edusp, 2009.

SEABRA, Odette Carvalho de Lima. Urbanização e fragmentação: apontamentos para estudo do bairro e da memória urbana. In: SPÓSITO, Maria Encarnação Beltrão (Org.) **Urbanização e cidades: perspectivas geográficas**. Presidente Prudente: Unesp, 2001. Disponível em: <<https://bit.ly/2PFpu7R>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

SHIMBO, Lúcia Zanin. **Habitação social, habitação de mercado: a confluência entre estado, empresas construtoras e capital financeiro**. 2010. 363 f. Tese. (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos-SP, 2010. Disponível em: <https://bit.ly/2yYbRqK>. Acesso em: 12 mar. 2017.

SILVA, Kenya Viéguas da. **A redefinição de espaços periurbanos pelos investimentos imobiliários privados dos condomínios fechados na porção Oeste da Região metropolitana do Recife.** 2015. 174 f. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Programa de Pós-Graduação em Geografia, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2015. Disponível em: <https://bit.ly/2qFNZUp>. Acesso em: 14 jul. 2017.

SINGER, Paul. O uso do solo urbano na economia capitalista. **Chão**, Rio de Janeiro, 1978.

SOARES, Paulo Roberto Rodrigues. Produção imobiliária e crescimento urbano em cidades médias: Pelotas e Rio Grande (RS). In: SILVEIRA, Rogério Leandro Lima; PEREIRA, Paulo César Xavier; UEDA, Vanda. **Dinâmica imobiliária e reestruturação urbana na América Latina.** Santa Cruz do Sul, RS: EDUNISC, 2006.

SOJA, Edward W. **Geografias Pós-Modernas: a reafirmação do espaço na teoria social crítica.** Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1993.

SOUSA, Alberto. **Do mocambo à favela: Recife, 1920-1990.** João Pessoa: UFPB, 2003.

SOUSA, Fabio Gutemberg Ramos Bezerra de. **Território de Confrontos: Campina Grande 1920–1945.** Campina Grande: EDUFCG, 2006.

SOUZA, Marcelo Lopes de. **ABC do Desenvolvimento Urbano.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003. Disponível em: < <https://bit.ly/2yZoLVn> >. Acesso em: 15 ago. 2017.

_____. **Mudar a cidade: uma introdução crítica ao planejamento e à gestão urbanas.** 4. ed. Rio de Janeiro: Bertrand, 2006.

SOUZA, Maria Angela de Almeida. Desenvolvimento humano e habitação na Região Metropolitana do Recife. In: CONDEPE/FIDEM. **Atlas de Desenvolvimento Humano na Região Metropolitana do Recife.** Recife, 2000.

SOUZA, Maria Angela de Almeida et al. As formas de provisão da moradia na configuração socioespacial da Região Metropolitana do Recife. In: SOUZA, Maria Angela de Almeida; BITOUN, Jan. (Orgs.) **Recife: Transformações na ordem urbana.** Rio de Janeiro: Letra Capital, 2015.

SOUZA, Maria Angela de Almeida. Desigualdades entre os recifenses nos seus espaços de residência: alguns indicadores sociodemográficos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 16., 2008. Caxambu, MG. **Anais...** Belo Horizonte: ABEP, 2008.

SOUZA, Maria Angela de Almeida. Política habitacional para os excluídos: o caso da Região Metropolitana do Recife. In: CARDOSO, Adalto Lucio (Coord.) **Habitação Social nas Metrôpoles Brasileiras: uma avaliação das políticas habitacionais em Belém, Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Rio de Janeiro e São Paulo no final do século XX.** Porto Alegre: ANTAC, 2007. Disponível em: <<https://bit.ly/2PftPKH>>. Acesso em: 21 abr. 2017.

SOUZA, Maria Angela de Almeida. Expansão dos espaços de pobreza no contexto do desenvolvimento da região de Suape. Deslocamentos populacionais atraídos pelos empregos diretos e indiretos. In: ENCONTRO NACIONAL DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 18.,

2012, Águas de Lindóia, SP. **Anais...** Belo Horizonte: ABEP, 2012. Disponível em: <https://bit.ly/2yUVhYU>. Acesso em: 29 ago. 2017.

SPOSATI, Aldaíza. **Cidade em pedaços**. São Paulo: Brasiliense, 2001.

SPOSITO, Eliseu S. **Sistema de informação para tomada de decisão municipal**: relatório Parcial de Pesquisa submetido à avaliação do programa de políticas públicas da FAPESP. Presidente Prudente: Unesp, 2002. Disponível em: <<https://bit.ly/2D96Q1t> >. Acesso em: 21 set. 2017.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. **Capitalismo e Urbanização**. São Paulo: Contexto, 1988.

SPOSITO, Maria Encarnação. **O Chão em pedaços**: urbanização, economia e cidades no Estado de São Paulo. 2004. 508 f. Tese (Livre Docência em Geografia) – Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente, 2004.

VASCONCELOS, Pedro de Almeida. Contribuição para o debate sobre processos e formas socioespaciais nas cidades. In_VASCONCELOS, Pedro de Almeida; CORRÊA, Roberto Lobato, PINTAUDI, Silvana Maria. **A cidade contemporânea: Segregação espacial**. Pedro de Almeida Vasconcelos, Roberto Lobota, Silvana Maria Pintaudi. Ed. Contexto, 2013.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço intra-urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel, 2001.

WHITACKER, Arthur Magon. **Reestruturação urbana e centralidade em São José do Rio Preto**. 2003. 237 f. Tese (Doutorado em Geografia) - Universidade Estadual Paulista “Julio de Mesquita Filho”, Presidente Prudente, 2003. Disponível em: <https://bit.ly/2PcW1T8>. Acesso em: 7 ago. 2017.

APÊNDICE A - ROTEIRO DE ENTREVISTAS NAS EMPRESAS

Roteiro de entrevista para pesquisa de tese intitulada: **Dinâmicas formais imobiliárias na metrópole:**
A produção das formas habitacionais na estruturação da Metrópole do Recife.

Desenvolvida pelo pesquisador: Leonardo Barboza da Costa

Currículo Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4206661T2>

E-mail: barbozacosta@gmail.com

Sobre orientação da professora: Doralice Sátyro Maia

Currículo Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4700360U6>

A pesquisa tem por objetivo: Compreender a dinâmica imobiliária formal e sua associação atual com o capital financeiro e com o Estado. Identificando que formas habitacionais predominam na produção do habitat nesse processo. E o rebatimento dessa produção no desenvolvimento espacial produzido na metrópole do Recife.

A identificação da pessoa entrevistada só ocorrerá caso seja concedida expressa autorização. Sendo apenas a empresa entrevista citada na tese.

Roteiro de entrevista com as empresas imobiliárias atuantes no Recife

Características da atuação da empresa:

- 1) Tem ideia como a empresa começou, seus donos, famílias, sócios, já trabalhavam com no mercado imobiliário ou migraram para ele?

- 2) Como define a escala de atuação da empresa, nacional, regional ou local?

- 3) Desde de quando a empresa atual na região metropolitana do Recife, em quais cidades tem focado na construção de novos empreendimentos?

- 4) O poder público local tem auxiliado ou dificultado a atuação da empresa, poderia citar exemplos de ambas as situações?

- 5) Como tem se dado a atuação da empresa imobiliária na Região Metropolitana do Recife? por exemplo:
- a) O número de novos lançamentos imobiliários tem aumentado desde de 2015, ou se concentra na venda dos estoques já lançados?
 - b) A que tipologia de famílias tem se destinado a maior parte dos imóveis, (famílias de 3 a 6 salários), (pessoas que buscam para alugar), (pessoas solteiras ou casadas), idade dos compradores, normalmente é o primeiro imóvel que compram?
 - c) A empresa tem a necessidade de estabelecer cooperação com construtoras locais? Que tipo de parcerias? (incorporação, construção, financiamento)
- 6) Quais as parcerias estabelecidas entre a empresa imobiliária e as construtoras locais ou incorporadoras de Recife e sua Região Metropolitana. Pode citar exemplos de algumas? Por que essas parcerias são tão necessárias a essa empresa?
- 7) Que estratégias a empresa vem utilizando para se manter sua atuação nessa escala da metrópole do Recife? Compra de terrenos para construção futura, ou produção mais imediata de prédios? Qual ou quais se apresentam como mais importantes no Recife.
- 8) Como se dá as decisões de compra de terrenos? Como são escolhidas a localização na cidade, a quem cabe tais decisões e quem decide o quanto comprar? É estabelecido valores fixos para se gastar com terrenos ou quantidades de terrenos a serem adquiridos na cidade?
- 9) É possível identificar áreas que estavam desvalorizadas e ao longo dos anos mudaram esse aspecto, que áreas seriam essas na RMR?
- 10) Quais os maiores impasses e dificuldades a empresa tem para atuar na cidade? Legislação, captação de recursos, o que mais dificulta os investimentos.

- 11) A permuta de terrenos para obter melhor localização está sendo muito usada, poderia citar um exemplo?
- 12) É possível identificar instrumentos financeiros sendo utilizados na captação de dinheiro para as obras, como (Fundos de investimentos imobiliários – FIIs, Certificados de recebíveis imobiliários (CRIs), debêntures, outros)?
- 13) Observa-se uma dependência desses instrumentos financeiros para investimentos futuros?
- 14) O quanto o crescimento da empresa e os bons resultados nas vendas está atrelado ao programa Minha Casas Minha Vida? (Forte, médio, fraco).
- 15) A empresa pensa sua atuação caso o programa do Minha Casa Minha Vida chegasse ao fim, que outras estratégias dão segurança a empresa para que as vendas se mantenham aquecidas?
- 16) Qual a sensação que o mercado atual passa, de aquecimento ou contração nas vendas?
- 17) Os investimentos (construção e compra de terrenos) se voltam mais para o núcleo metropolitano (a cidade do Recife) ou para as cidades vizinhas pertencentes sua a região metropolitana. E porquê, os principais motivos para tal escolha?
- 18) Poderia indicar a localização dos compradores (cidade), verificasse que a demanda vem de outros municípios ou de localidades próximas ao empreendimento?
- 19) Quanto as legislações locais, como licenças ambientais, planos de mobilidade etc. Têm provocado atrasos para início das obras, o quanto eles influem nas decisões de compra ou não de terrenos e no início da construção do prédio.
- 20) A perspectiva atual está na venda dos estoques existentes ou no lançamento de novos empreendimentos, o que tem predominando em sua opinião?

Em relação a demanda:

- 21) Quais as maiores dificuldades encontradas pelas famílias para fechar o negócio da compra do apartamento, sempre foi essa a maior dificuldade?

- 22) E sobre o perfil dos clientes, é possível identificar mudanças de comportamento de compra, o que costuma chamar mais a atenção dos clientes na compra, por exemplo, mudou ao longo dos anos?

APÊNDICE B - ROTEIRO DE ENTREVISTA COM REPRESENTANTES DO SETOR HABITACIONAL DOS BANCOS

Roteiro de entrevista para pesquisa de tese intitulada: **Dinâmicas imobiliárias formais na metrópole: A produção das formas habitacionais na estruturação da Metrópole do Recife.**

Desenvolvida pelo pesquisador: Leonardo Barboza da Costa

Currículo Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4206661T2>

E-mail: barbozacosta@gmail.com

Sobre orientação da professora: Doralice Sátyro Maia

Currículo Lattes: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.do?id=K4700360U6>

A pesquisa tem por objetivo: Compreender a dinâmica imobiliária formal e sua associação atual com o capital financeiro e com o Estado. Identificando que formas habitacionais predominam na produção do habitat nesse processo. E o rebatimento dessa produção no desenvolvimento espacial produzido na metrópole do Recife.

A identificação da pessoa entrevistada só ocorrerá caso seja concedida expressa autorização.

Roteiro de entrevista com representantes do setor habitacional dos bancos

Em relação as empresas:

- 1) Pode comentar um pouco como funciona o MCMV nas faixas voltadas para o mercado formal, (faixas 1,5 – 2 – 3).
- 2) O que as empresas devem fazer para ajustar seu empreendimento as exigências da Caixa econômica?
- 3) O que torna o MCMV tão interessante para algumas construtoras, e porque essa faixa de mercado se mantém tão aquecida em relação as outras?
- 4) Que tipo de construtoras mais buscam o balcão de negócios da caixa? (grandes, médias ou pequenas)
- 5) O número de pedidos no balcão de negócios por empresas do setor imobiliário tem aumentado ou diminuído?
- 6) Que critérios as empresas têm que cumprir para obtenção de empréstimos junto à Caixa que se destinem a produção de novas moradias?
- 7) A localização dos empreendimentos influencia na concessão dos empréstimos?

- 8) Quais as localizações são consideradas mais seguras pelo banco para concessão de empréstimos?
- 9) Existe uma maior dificuldade atualmente para concessão de empréstimos as pessoas jurídicas (2017,2018 em diante) do que em relação ao início do Programa Minha Casa Minha Vida (anterior a 2012)?
- 10) Existe uma disputa entre as construtoras pela aprovação de empreendimentos aos moldes das exigências do MCMV? Se sim, como está disputa se revela para a Caixa.
- 11) As condições para crédito imobiliário apresentaram mudanças nos últimos dez anos? Se sim, quais as principais mudanças?
- 12) Qual o principal motivo para empresas terem seus financiamentos negados?

Em relação as pessoas físicas:

- 13) Em relação aos empréstimos concedidos pelo banco, é possível identificar uma ampliação dos distratos?
- 14) Em relação aos distratos, quais os principais motivos para desistência?
- 15) Pode-se dizer que a mais dificuldade atualmente (2017 em diante) para concessão de empréstimos as pessoas físicas do que em relação ao início do Programa Minha Casa Minha Vida (anterior a 2012)?

Em relação ao banco:

- 16) Atualmente a taxa de juros básica vem caindo, estando hoje abaixo dos dois dígitos. Você acredita que isso pode diminuir a importância do Minha Casa Minha Vida, para as faixas 2 e 3 do programa, já que outros bancos começam a ter juros parecidos com o da Caixa?
- 17) Quais os maiores problemas enfrentados pelo banco para concessão de novos empréstimos?

- 18) O programa MCMV depois de tanto tempo ainda pode ser considerado viável, é possível identificar dificuldades para a manutenção das taxas de financiamento pelo banco devido ao número de aquisições já realizadas?

ANEXO A - A SITUAÇÃO DO DÉFICIT HABITACIONAL NO BRASIL E NA RMR

Tabela – A situação do Déficit habitacional no Brasil e na RMR

Componentes/ ano	Especificações do Déficit		Brasil	Pernambuco	RMR
2007	Habitação precária	Nº absoluto	1.264.414	53.106	15.644
	Coabitação Familiar	Nº absoluto	2.481.128	121.075	56.319
	Ônus excessivo aluguel	Nº absoluto	1.742.585	78.191	44.474
	Adensamento Excessivo	Nº absoluto	367.248	11.782	5.360
	Habitação precária	%	21,6	20,1	12,8
	Coabitação Familiar	%	42,4	45,8	46,2
	Ônus excessivo com aluguel	%	29,8	29,6	36,5
	Adensamento Excessivo	%	6,3	4,5	4,4
2008	Habitação precária	Nº absoluto	1.158.801	50.521	10.387
	Coabitação Familiar	Nº absoluto	2.211.276	115.656	56.013
	Ônus excessivo com aluguel	Nº absoluto	1.705.868	80.788	49.021
	Adensamento Excessivo	Nº absoluto	361.764	11.191	3.389
	Habitação precária	%	21,3	19,6	8,7
	Coabitação Familiar	%	40,7	44,8	47,1
	Ônus excessivo com aluguel	%	31,4	31,3	41,3
	Adensamento Excessivo	%	6,7	4,3	2,9
2009	Habitação precária	Nº absoluto	1.088.634	52.321	12.589
	Coabitação Familiar	Nº absoluto	2.511.541	126.718	64.865
	Ônus excessivo com aluguel	Nº absoluto	1.916.611	89.020	51.560
	Adensamento Excessivo	Nº absoluto	381.190	16.512	6.297

	Habituação precária	%	18,5	18,4	9,3
	Coabitação Familiar	%	42,6	44,5	47,9
	Ônus excessivo com aluguel	%	32,5	31,3	38,1
	Adensamento Excessivo	%	6,5	5,8	4,7
2010	Habituação precária	N° absoluto	1.343.435	36.254	12.111
	Coabitação Familiar	N° absoluto	2.991.313	147.365	73.683
	Ônus excessivo com aluguel	N° absoluto	2.124.404	99.235	49.177
	Adensamento Excessivo	N° absoluto	481.539	19.523	8.265
	Habituação precária	%	19,4	12,0	8,5
	Coabitação Familiar	%	43,1	48,7	51,4
	Ônus excessivo com aluguel	%	30,6	32,8	34,3
	Adensamento Excessivo	%	6,9	6,5	5,8
2011	Habituação precária	N° absoluto	1.187.903	62.176	23.081
	Coabitação Familiar	N° absoluto	1.916.716	60.889	36.274
	Ônus excessivo com aluguel	N° absoluto	2.091.392	101.393	42.034
	Adensamento Excessivo	N° absoluto	385.957	18.901	6.595
	Habituação precária	%	21,3	25,5	21,4
	Coabitação Familiar	%	34,3	25,0	33,6
	Ônus excessivo com aluguel	%	37,5	41,7	38,9
	Adensamento Excessivo	%	6,9	7,8	6,1
2012	Habituação precária	N° absoluto	883.777	36.583	7.324
	Coabitação Familiar	N° absoluto	1.865.457	66.498	32.967
	Ônus excessivo com aluguel	N° absoluto	2.310.642	121.127	58.339

	Adensamento Excessivo	N° absoluto	370.686	16.642	5.231
	Habitação precária	%	16,3	15,2	7,1
	Coabitação Familiar	%	34,4	27,6	31,7
	Ônus excessivo com aluguel	%	42,5	50,3	56,2
	Adensamento Excessivo	%	6,8	6,9	5,0
2013	Habitação precária	N° absoluto	997.264	44.809	8.502
	Coabitação Familiar	N° absoluto	1.905.085	57.024	25.802
	Ônus excessivo com aluguel	N° absoluto	2.553.436	121.869	63.049
	Adensamento Excessivo	N° absoluto	390.255	12.956	3.517
	Habitação precária	%	17,1	18,9	8,4
	Coabitação Familiar	%	32,6	24,1	25,6
	Ônus excessivo com aluguel	%	43,7	51,5	62,5
	Adensamento Excessivo	%	6,7	5,5	3,5
2014	Habitação precária	N° absoluto	863.030	36.531	11.059
	Coabitação Familiar	N° absoluto	1.911.598	82.352	46.398
	Ônus excessivo com aluguel	N° absoluto	2.926.543	144.577	67.419
	Adensamento Excessivo	N° absoluto	366.890	11.445	6.201
	Habitação precária	%	14,2	13,3	8,4
	Coabitação Familiar	%	31,5	30,0	35,4
	Ônus excessivo com aluguel	%	48,2	52,6	51,4
	Adensamento Excessivo	%	6,0	4,2	4,7
2015	Habitação precária	N° absoluto	942631	33.857	3.854
	Coabit. Familiar	N° absoluto	1902490	75.819	41.493

	Ônus excessivo com aluguel	Nº absoluto	3177772	162.055	82.043
	Adensamento Excessivo	Nº absoluto	332850	13.520	2.752
	Habitação precária	%	14,8	11,9	3,0
	Coabitação Familiar	%	29,9	26,6	31,9
	Ônus excessivo com aluguel	%	50,0	56,8	63,0
	Adensamento Excessivo	%	5,2	4,7	2,1

Fonte: Fundação João Pinheiro – 2015, disponível em: <http://bit.ly/2Ca61US>.