



# XIV Encontro Nacional da ANPUR

23 a 27 · maio · 2011 · Rio de Janeiro

---

XIV ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR  
Maio de 2011  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil

---

O “PADRÃO ECONÔMICO” DA HABITAÇÃO: CONSTRUINDO UMA TRAJETÓRIA DE MERCADO

**Carolina Maria Pozzi de Castro** (UFSCar) - ccastro@ufscar.br

*Arquiteto e urbanista, doutora em Arquitetura e Urbanismo pela FAU/USP; docente da UFSCar*

**Lucia Zanin Shimbo** (FAU/USP) - luciashimbo@gmail.com

*Arquiteto e urbanista, doutora em Arquitetura e Urbanismo pela EESC/USP; pós-doutoranda da FAU/USP*

## Introdução

Este artigo aborda as relações e condicionantes entre mercado e produção habitacional, em períodos de elevação da atividade imobiliária em São Paulo e nos municípios da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP).<sup>1</sup> Nessa perspectiva, trata da produção de moradias promovida por cooperativas habitacionais autofinanciadas e por empresas construtoras e incorporadoras de capital aberto, direcionada aos setores de renda média e baixa, nas décadas de 1990 e 2000. Ao colocarmos lado a lado ambas as produções, das cooperativas autofinanciadas e das incorporadoras financeirizadas, pudemos identificar alterações e permanências que ocorreram em relação ao padrão de lançamentos residenciais, à estrutura produtiva e de financiamento e ao impacto dessa produção no conjunto da dinâmica imobiliária metropolitana. Quais seriam os fatores que levaram a essas mudanças no mercado habitacional? O que há em comum entre esses dois tipos de produção imobiliária?

Tratam-se, em primeiro lugar, de contextos econômicos, políticos e sociais diferentes entre si no Brasil. No início da década de 1990, o processo de estabilização econômica não oferecia garantias ao sucesso e à rentabilidade dos negócios imobiliários. Além disso, praticamente não existiam recursos de fontes públicas que fomentassem tal atividade, diante do vácuo institucional e financeiro deixado pelo desmonte do Banco Nacional de Habitação (BNH), que estruturava a política habitacional até então. Este momento de crise e de transição econômica e política se refletia na dinâmica do mercado imobiliário. O mercado, historicamente restrito, direcionava os créditos imobiliários, escassos e caros, aos segmentos de renda elevada.

A crise dos anos 1980 ampliou a exclusão de amplos segmentos da população em relação ao mercado considerado formal e legal, numa condição em que, por um lado, a produção imobiliária se combinava com a produção doméstica ilegal da casa própria. E por outro, o aluguel, em períodos de crise, tendia a consumir grande parte da renda familiar. Cresceu, então, a busca por terra nas periferias das grandes cidades, as ocupações foram recorrentes e as favelas mostraram crescimento inusitado.

Nesse contexto, as construtoras que ainda atuavam no mercado residencial procuravam transferir os riscos inerentes às incertezas econômicas e financeiras para os consumidores, promovendo processos em que os usuários antecipavam seu capital-dinheiro para produção da moradia, com a aquisição do imóvel na planta. Consolidava-se, assim, o autofinanciamento pelas construtoras e incorporadoras à obtenção da casa própria, para além da atuação estatal.

Na fase inicial do Plano Real, o comportamento macroeconômico permitiu a estabilidade econômica e a recuperação da renda do trabalhador. Em um curto período de tempo, o mercado residencial em São Paulo teve uma alta do número de lançamentos residenciais, mesmo sem haver crescimento do crédito imobiliário. O surgimento e a rápida expansão dos planos de autofinanciamento habitacional, que se seguiram nos anos 1996 e 1997, podem ser interpretados como a busca por fontes alternativas de financiamento à produção habitacional por construtoras, incorporadoras, empresas de assessoria, sindicatos e associações, ao longo do período de crise no Sistema Financeiro da Habitação (SFH). Dessa forma, houve o crescimento da oferta de empreendimentos autofinanciados, que permitiram ampliar o acesso à moradia e a configuração de um padrão econômico.

Em período seguinte, no início dos anos 2000, houve nova retração dos lançamentos residenciais, e em particular dos empreendimentos autofinanciados, em grande medida, devido ao retorno da instabilidade da economia, que significava a ausência de recursos financeiros de longo prazo e o aumento dos juros para controle da inflação.

A partir de 2004, a consolidação do processo de estabilização significou, ao mesmo tempo, crescimento econômico, ganhos na renda dos estratos médios e baixos da população e maior concentração da produção imobiliária em grandes empresas. Nesse processo, o ano de 2006 representou um momento de virada, quando se iniciou a financeirização de grandes empresas construtoras e incorporadoras, concomitantemente às medidas regulatórias que favoreceram e ampliaram enormemente o montante de recursos públicos e semi-públicos destinados ao financiamento habitacional, voltado diretamente ao consumidor. Iniciava-se, a partir de então, a produção financeirizada da habitação, fortemente apoiada pelo Estado e fomentada pelo capital financeiro.

Nesse novo contexto, as grandes empresas incorporadoras e construtoras, que em sua grande maioria, durante os anos 1980 e 1990, se dirigiram aos extratos das classes médias altas e altas, buscaram novos posicionamentos no mercado imobiliário para atender a crescente demanda das classes de renda média e média-baixa, avolumadas pela enorme mobilidade social, portadoras de um importante aumento da massa de seus rendimentos e beneficiadas pela recuperação e expansão do SFH.

Dessa forma, houve significativas alterações no contexto macroeconômico e na dinâmica imobiliária ao longo do período estudado. Em um ambiente competitivo, os empreendimentos ofertados ao mercado passaram a ser ajustados à política nacional de oferta de crédito do SFH e, com isto, foram substituídos os agentes produtores e incorporadores de unidades habitacionais de padrão econômico. Para exemplificar essa substituição, em 1997, as cooperativas habitacionais autofinanciadas lançaram 27.381 unidades habitacionais na RMSP, correspondendo a 43% dos lançamentos do mercado

imobiliário. Em 2009, elas lançaram 200 unidades, correspondendo a 0,31% do mercado, enquanto incorporadoras de capital aberto e suas associadas lançaram 30.567 unidades, correspondendo a aproximadamente 52% de todas as unidades lançadas na RMSP. (Embraesp, 1998 e 2010).

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

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

## **Contexto sócio-econômico e estrutura de financiamento: algumas diferenças**

### ***Os anos 1990***

A partir de meados da década de 1980, não havia mais recursos de fontes públicas para financiar os estratos médio e médio baixo da população, em grande parte, atendidos anteriormente pelos financiamentos do BNH. A instabilidade econômica e política, a dependência de financiamento público para a produção de moradia, os altos custos do solo e da produção haviam gerado uma indisponibilidade de unidades acessíveis no mercado, condições que persistiram até o início dos anos 1992 e 1993. Assim, com a falta de liquidez, os preços dos imóveis caíam e desestimulavam a produção. Com o seqüestro da poupança pelo governo Collor, os efeitos deste golpe foram sentidos por muito tempo no setor habitacional e havia falta de confiança nas Cadernetas de Poupança.

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

A economia brasileira vinha marcada pelos fracassos dos sucessivos planos de estabilização que terminavam com o ressurgimento da inflação e o agravamento das perdas salariais e do poder aquisitivo.

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

No entanto, o controle da inflação e a permanência da estabilização exigiram a adoção de elevados juros com a finalidade de atrair capital externo, investido segundo a política de desestatização do governo Cardoso.

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

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

*O autofinanciamento consistiu na antecipação dos recursos do usuário à produção, dispensando o concurso da intermediação financeira.* Assim, adotamos esta denominação para os processos em que os usuários antecipam seu capital dinheiro para produção da moradia. Esses planos combinavam valores de entrada reduzidos e um financiamento

independente do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), ou seja, fora de uma estrutura de financiamento contendo recursos públicos e semi-públicos, com prestações atraentes para o perfil do consumidor de classe média-baixa e média.

A forma jurídica mais utilizada para reunião, associação e integração dos interessados na produção autofinanciada da moradia foi a *cooperativa*<sup>2</sup>. A partir de 1988, o controle sobre essas associações saiu da esfera dos agentes públicos e o Estado passou a recomendar apenas que elas devessem se auto-administrar e se auto-fiscalizar. A inexistência de mecanismos de fiscalização e controle externos foi certamente um dos fatores que atraiu a atenção dos promotores imobiliários sobre esta forma jurídica de associação, que garante a flexibilidade necessária para captar e investir capitais livremente na produção habitacional, sem enfrentar riscos.

A desregulamentação da fiscalização e de controle sobre as cooperativas habitacionais foi, em grande medida, um dos resultados das políticas que procuraram desonerar o Estado, transferindo o custo da moradia para os salários do trabalhador. Ofereceu-se assim ao mercado, uma alternativa para a produção habitacional, resultando num aumento considerável da dinâmica imobiliária residencial.

No entanto, no biênio 1998-1999, teve início o decréscimo da produção autofinanciada para os estratos médio e médio baixo com as medidas prescritas pelas políticas de estabilização do segundo mandato de Cardoso, de contenção de consumo e restrição de crédito acompanhadas de reforma salarial que reduziu o poder aquisitivo dos salários. O esgotamento dessa política se deu na esteira do processo de ajustamento recessivo às crises cambiais internacionais, asiática e russa, com a desvalorização da moeda. Estas crises provocadas pela livre movimentação dos capitais financeirizados engendraram a permanência das políticas neoliberais recessivas no início da década de 2000, no primeiro mandato do governo Lula.

### **Os anos 2000**

No início dos anos 2000, observamos uma queda da oferta habitacional, o que remete à volatilidade típica dos mercados da casa própria (Ball, 1997). O recuo da provisão foi condicionado pela crise da economia brasileira no final da década de 1990 e no início dos anos 2000, acompanhada de uma política recessiva. Entretanto, o processo de estabilização da economia brasileira, iniciado no Plano Real, foi se consolidando e repercutiu em crescimento econômico e num aumento considerável do poder de consumo da população.

A partir de 2004, verificamos a ampliação do poder aquisitivo dos setores médios, em especial, da assim considerada “nova classe média” ou da “classe C”, devido ao aumento da geração privada de trabalho (criação de empregos formais) e do salário mínimo e, em menor grau, aos programas de transferência de renda (como é o caso do Bolsa Família)<sup>3</sup>. Ao

mesmo tempo, o país passou a integrar, mais fortemente, às operações do mercado financeiro mundializado, mesmo que, como ressalta Paulani (2008), numa condição de “servidão financeira”, em relação à “cabine de comando do capitalismo contemporâneo”.

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

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

Como resultados dessa política, por um lado, houve um aumento exponencial nos valores de financiamento habitacional contratados pelo SFH, contando com recursos do FGTS e do SBPE. Em 2003, quando se iniciou o primeiro governo Lula, o valor total contratado era de aproximadamente cinco bilhões de reais; em 2008, na metade do segundo governo, esse valor foi multiplicado por oito, excedendo quarenta bilhões de reais<sup>4</sup>.

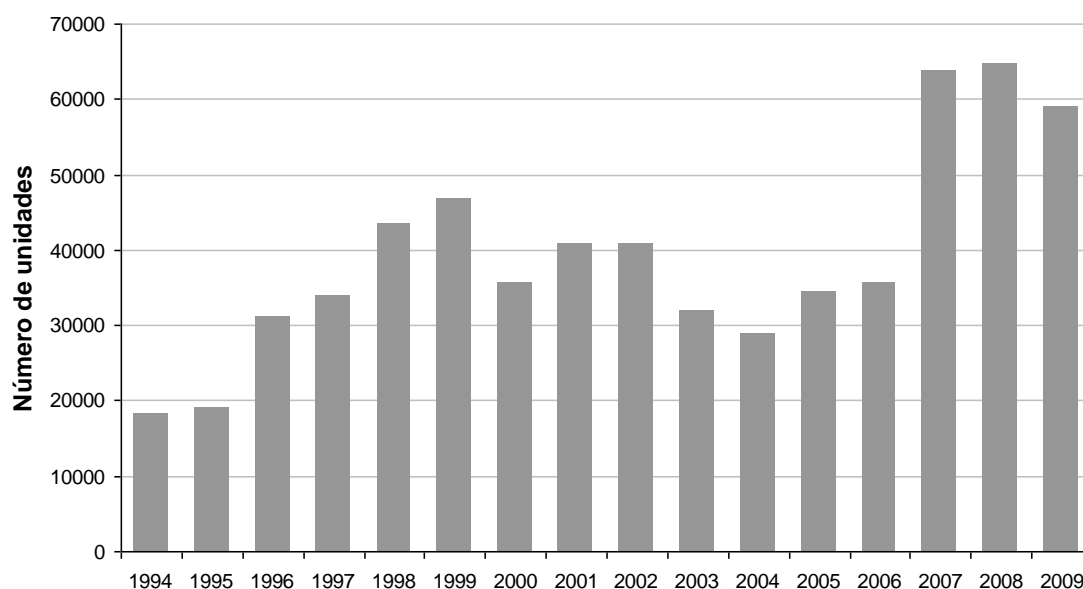
Por outro, fortaleceu-se o caminho proposto pelo Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), criado em 1997, que previa a utilização de novas possibilidades de captação de recursos no mercado imobiliário brasileiro. De fato, diante da pulverização de instrumentos financeiros disponibilizados desde então, as empresas puderam combinar diferentes formas de acesso ao capital financeiro. A partir, sobretudo, de 2006, prevaleceu a captação direta de recursos via “oferta pública de ações” (OPA) ou, em inglês, IPO (*Initial Public Offering*), na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa) realizada por um conjunto de grandes empresas construtoras e incorporadoras. Até 2008, as vinte e cinco empresas listadas no segmento “construção civil” da Bovespa haviam captado mais de vinte bilhões de dólares<sup>5</sup>.

Se compararmos com o contexto da década de 1990, podemos dizer que nos anos 2000 se alterou profundamente a relação entre os agentes do mercado habitacional e o Estado. Na década de 1990, o autofinanciamento foi uma resposta à ausência do poder público e de fontes de financiamento na obtenção da casa própria pelos estratos médios da população. Ao contrário, a partir de 2004, foi necessário muito Estado para que se viabilizasse o mercado habitacional, via ampliação do crédito habitacional diretamente ao consumidor. A obtenção desse crédito foi flexibilizada e sua distribuição foi facilitada enormemente, se comparada ao período anterior, pela ampliação dos recursos oferecidos pelo SFH. Esse vínculo fundamental entre produção de moradias e financiamento não se restringe à dinâmica imobiliária, mas diz respeito à acumulação capitalista contemporânea<sup>6</sup>.

### Consolidação do padrão econômico: algumas semelhanças

Apesar dessas diferenças entre o contexto econômico e a estrutura de financiamento, observamos algumas permanências, sobretudo, em relação às dimensões produtivas do mercado habitacional. Além disso, os dois períodos aqui enfatizados, entre 1994 e 1998 e 2006 e 2009, corresponderam, respectivamente, a dois momentos de elevação intensa das atividades imobiliárias na RMSP, como ilustra o gráfico abaixo:

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



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

O ciclo apresentado no Gráfico 1 indica o período de elevação da produção imobiliária na Região Metropolitana de São Paulo de 1994 a 1999. Em 1999, a tendência se inverte vis à vis à instabilidade macroeconômica que vigorou no Brasil, devido às medidas recessivas diante das crises externas do final da década e as perspectivas de aceleração inflacionária. A dinâmica do setor era mantida predominantemente com capitais contidos no seu próprio



ambiente, à medida que os recursos do SFH para financiar a produção escassearam, por meio da expansão dos planos de autofinanciamento, que ganhavam espaço no mercado popular e viabilizavam a captação das poupanças domésticas.

A dinâmica imobiliária ascendente expressava também o caráter patrimonialista da sociedade brasileira, ou seja, a função que os ativos imobiliários exercem como importante reserva de valor em períodos de intensa insegurança econômica e monetária (MARQUES 2005, ALENCAR, 1999).

Além disso, ocorreu o aumento dos investimentos em imóveis residenciais na Região Metropolitana de São Paulo, tendo em vista os investimentos em infraestrutura urbana realizados nas novas fronteiras de expansão do mercado imobiliário ao longo da década de 1990 (MARQUES, 2005). Os anos iniciais do Plano Real mostraram uma breve elevação nas condições de vida dos extratos de renda mais baixo da população devido à queda da inflação, o que possibilitou um maior consumo de bens, não duráveis e duráveis.

A constituição da moradia de *padrão econômico* pelas cooperativas e por outras empresas do setor, em face da nova conjuntura, entre 1996 e 1997 vinculou o dinamismo da atividade imobiliária residencial na Região Metropolitana de São Paulo ao incremento de lançamentos de unidades de menor preço ao padrão dominante de mercado. Apontava para a capacidade do setor em desenvolver inovações voltadas à organização produtiva e aos planos de autofinanciamento que eliminaram a intermediação financeira. As empresas se destacavam por concentrarem suas atividades na construção de apartamentos para consumidores de classe média e média-baixa que adquiriam sua primeira casa própria (*entry level*), em geral moradores de aluguel ou casais de jovens.

Desde então, esse padrão econômico foi explorado e adaptado aos fatores condicionantes da produção, particularmente em função do aprimoramento do ambiente regulatório do sistema financeiro e da expansão do crédito imobiliário. As empresas construtoras e incorporadoras financeirizadas potencializaram ainda mais a dinâmica do mercado habitacional, a partir de 2004.

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

### ***Características dos produtos ofertados***

A consolidação da oferta para a demanda de renda média e média baixa também está relacionada à permanência ou recuperação de um “padrão econômico” da habitação, que foi implementado pelas cooperativas autofinanciadas. Elas procuraram simplificar e padronizar o produto habitacional, além de concentrar o maior número possível de unidades nos empreendimentos, promovendo-se a construção de grandes torres de apartamentos.

As empresas construtoras e incorporadoras financeirizadas também padronizaram seus produtos, inclusive, criando perfis específicos para cada faixa de renda atendida, dentro do próprio segmento econômico. A padronização permitiu, em ambos os casos, a produção em escala e a redução de custos sem que fosse necessário um grande emprego de capital fixo nos canteiros de obras, perpetuando-se a característica fundamental da construção civil brasileira, qual seja o emprego abundante de mão-de-obra.

### ***Na produção autofinanciada***

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

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

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

É possível observar uma definição de um padrão médio das unidades em relação às áreas, número de dormitórios, banheiros, vagas de estacionamento e, até mesmo, traços dos acabamentos, além do porte dos empreendimentos autofinanciados. Enquanto em 1996, as

unidades das cooperativas possuíam em média 94 m<sup>2</sup> de área total, as do mercado de incorporações eram substancialmente maiores (32%), com 138 m<sup>2</sup>. Em 1996 e 1997, a área útil média das unidades habitacionais autofinanciadas era de 60,7 m<sup>2</sup>, enquanto que as promovidas pelas incorporadoras tinham 74,4 m<sup>2</sup> (EMBRAESP, 1996-7). As unidades passaram a ter um menor número de banheiros: enquanto que nas unidades de três dormitórios lançadas pelo mercado da RMSP, em 1995, a relação era de 1,87 banheiro/unidade e naquelas de dois dormitórios, 1,25; nos empreendimentos de cooperativas habitacionais essa relação era, respectivamente, de 1,49 e 1,0, em 1996.

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

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

Em síntese, pode-se concluir que a construção autofinanciada foi desenvolvida segundo diferentes estratégias. A busca da redução de custos levou as incorporadoras a introduzirem inovações técnicas, a estabelecerem uma padronização dos produtos e à produção massificada. Entre as cooperativas classistas foi dada ênfase à qualidade da moradia,

procurando soluções espaciais variadas ou mesmo uniformizando soluções de construção. As empresas de assessoria promoveram produtos tipificados, com pequena variabilidade técnica ou construtiva para atender às cooperativas habitacionais autofinanciadas. A utilização dos sistemas construtivos baseou-se na racionalização do uso dos materiais, como a organização dos fluxos, e na introdução de inovações ou adaptações técnicas que reduzissem o tempo de execução das obras.

Os sistemas construtivos mais empregados foram a alvenaria estrutural em blocos de concreto e a estrutura de concreto armado com vedação por blocos do mesmo material. A execução da estrutura passou por aperfeiçoamentos técnicos, como a utilização de fôrmas prontas ou modulares para agilizar a montagem do conjunto e reduzir desperdício com maior reutilização. Procurava-se reduzir as atividades de preparo dos materiais e de componentes no canteiro e foram utilizados processos que se caracterizavam pela montagem de produtos industrializados ou “semi-acabados”, com a utilização de divisórias internas leves em gesso acartonado, o *dry wall*, caixilharia com vidros e *kits* de instalações. Verificava-se que a simplificação das atividades ganhava importância pela repetitividade das operações devido à padronização e à grande escala produtiva, o que possibilitava abreviar a execução e integrar ou fundir partes do processo construtivo.

### ***Na produção financeirizada***

A padronização arquitetônica e construtiva foi retomada pelas empresas construtoras e incorporadoras de capital aberto, que passaram a atuar, ou já atuavam, no segmento econômico do mercado imobiliário, que oferta imóveis com preços de até US\$ 100 mil - até 2006, pouco atrativo para as grandes protagonistas do mercado imobiliário.

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

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

Ao mesmo tempo, de acordo com o discurso das empresas que já atuavam anteriormente no segmento econômico, há um *know-how* que precisa ser desenvolvido e que as colocam numa posição privilegiada em relação àquelas que migraram recentemente para o segmento, na medida em que souberam “enxergar” há bastante tempo o potencial da classe

média, sobretudo, a classe média baixa, num momento em que as grandes construtoras se voltavam apenas ao “alto luxo”.

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

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

<b>Nome</b>	<b>Configuração da empresa para atuação no segmento</b>	<b>Início de atuação</b>	<b>Faixa de preço das unidades</b>	<b>Perfis de produtos</b>
Tenda	Especializada no mercado de baixa renda. Em set. 2008, a Gafisa adquiriu a Tenda.	1970	Até US\$ 60 mil.	Padronizados: 4 produtos, horizontais ou verticais (até 5 pav.)
MRV	Atuação exclusiva no segmento de “Empreendimentos Residenciais Populares”.	1979	US\$ 20 mil e 110 mil	Padronizados: 3 produtos, sendo 1 horizontal e 2 verticais (em média, 5 pav.)
InPar	Constituição da “Viver Empreendimentos Imobiliários” para atuar no segmento econômico, em 2007, mas já atuava no segmento desde 1999. Em 2008, 27% dos lançamentos se concentraram nos segmentos “econômico” e “supereconômico” da empresa.	1999	Até US\$ 57 mil.	Padronizados: 2 produtos econômicos (horizontais e verticais, acima de 4 pav.) e 1 modelo super econômico (vertical, até 4 pav.).
Rossi	Em 2007, 18% das unidades produzidas destinavam-se no segmento “econômico”. Em 2008, essa porcentagem passou para 26%.	1999	US\$ 35 mil e 80 mil	Padronizados: 3 produtos, sendo 2 horizontais e 1 vertical.
Rodobens	“Terra Nova” é o carro-chefe da atuação no segmento. Em 2008, essa linha representou 57% dos VGV lançado pela empresa.	2002	US\$ 30 mil e 75 mil	Padronizados: 2 produtos, sendo 1 vertical e 1 horizontal.
Company	No primeiro trimestre de 2009, 2,5% dos lançamentos se concentraram no segmento “econômico” da empresa.	2006	Até US\$ 65 mil.	Não há padronização de produtos.
Klabin Segall	Em 2008, 9% das vendas contratadas se concentraram no segmento “econômico” e “popular” da empresa.	2006	Até US\$ 60 mil.	Não há padronização de produtos.
Tecnisa	Em 2008, 16% do VGV lançado se concentrou no segmento “médio”, cujos valores de unidades não ultrapassam R\$ 200 mil.	2006	Até US\$ 100 mil.	Não há padronização de produtos.
Living	Subsidiária da Cyrela para o segmento econômico, com empreendimentos localizados na cidade São Paulo. Em 2008, os segmentos “econômico” e “supereconômico” totalizaram 29% do VGV lançado, contra 6% em 2007.	2006	US\$ 27 mil e 75 mil	Produtos verticais, sem informação sobre padronização.

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

Fonte: Shimbo, 2010.

Dessas dezesseis empresas que atuavam no segmento econômico e que participavam da Bovespa em 2009, apenas duas (MRV e Tenda) iniciaram sua atuação na década de 1970, com foco exclusivo a esse público. Outras três (Inpar, Rodobens e Rossi) passaram a atender esse segmento desde o início da década de 1990, com empreendimentos autofinanciados como, por exemplo, o conhecido Plano Cem da Rossi. A maior parte (onze empresas do total) são *joint ventures* ou subsidiárias de grandes construtoras nacionais (Gafisa, Cyrela, Odebrecht, Camargo Córrea), ou ainda, empresas voltadas para o alto

padrão – por vezes, aquelas grandes empreiteiras de obras públicas – que destinaram uma porcentagem de sua produção ao segmento, a partir de 2006.

A novidade que esse segmento trouxe para o mercado imobiliário foi a ampliação geográfica das grandes construtoras, extrapolando-se o eixo Rio-São Paulo e abrangendo terrenos no interior do estado de São Paulo e nas capitais de outros estados brasileiros – como também mostrou o quadro anterior. Vale destacar que a produção das cooperativas autofinanciadas se restringiu à RMSP.

Outra característica marcante, assim como nas cooperativas, foi a padronização de projetos arquitetônicos que conformaram os perfis ou modelos de produtos oferecidos por essas empresas. Metade daquelas dezesseis empresas, listadas anteriormente no Quadro 1, informavam em seus relatórios, que apresentavam linhas padronizadas de produtos para o segmento econômico. Em geral, com um “*portfolio*” de no máximo três produtos, sejam eles, empreendimentos horizontais ou verticais, a ideia era a produção em escala, tendo em vista a solvabilidade dos negócios.

De modo sintético, o modelo do condomínio horizontal se referia à implantação de casas térreas ou sobrepostas (em muitos casos, geminadas), com uma vaga de garagem externa e descoberta, com área de lazer comum e arruamento interno, dentro de um perímetro murado (na maioria das vezes, com cerca elétrica).

O empreendimento vertical correspondia, em sua maioria, aos edifícios de até cinco pavimentos (apesar de existirem edifícios mais altos), sem elevador, com área de lazer reduzida (ou inexistente) e estacionamento no térreo. Em particular, na RMSP, verificamos a maior concentração de empreendimentos verticais, acima de oito pavimentos, assim como aqueles das cooperativas.

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

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

Aquele desenho padronizado da tipologia habitacional da maioria das empresas financeirizadas tinha a ver também com um sistema construtivo bastante consolidado no contexto brasileiro, a alvenaria estrutural, cuja sequência lógica de produção passava

necessariamente pelo emprego abundante de mão-de-obra e pela pouca mecanização. Entretanto, a fim de aumentar o controle sobre o trabalho da mão-de-obra, grande parte das empresas introduziu inovações tecnológicas provenientes, de um lado, pelas técnicas de projeto e de gestão que propiciavam uma padronização tanto do processo produtivo como das tipologias habitacionais; e, de outro, pelos avanços trazidos pela tecnologia de informação, que abarcava um conjunto complexo de instrumentos de planejamento, de prescrição, de verificação, de controle e de incentivos sobre o trabalho realizado no canteiro de obras.

Apesar dessa padronização, as empresas financeirizadas passaram a oferecer um tipo de produto que raramente era ofertado pelas cooperativas autofinanciadas: o condomínio horizontal para os estratos médio e médio-baixo. De certo modo, houve a reprodução rebaixada do modelo dos empreendimentos de alto padrão. Na maioria dos casos, não são reproduzidos espaços de consumo e de trabalho nos empreendimentos do segmento econômico, como ocorre naqueles voltados para a “classe A”. Os espaços de lazer, por sua vez, são reduzidos àquilo que sobra entre as edificações e o princípio que rege a implantação das edificações é de ordem econômica, o que significa uma taxa de ocupação máxima - porém, vale notar que há empreendimentos suficientemente grandes para comportar e reproduzir uma estrutura de um bairro.

### **Considerações finais**

A ampliação do mercado residencial foi viabilizada a partir da adoção da oferta de produtos concebidos segundo o padrão econômico, que veio atender os segmentos da população que demandavam a casa própria, em períodos de incremento da atividade setorial. Neste artigo, procuramos apresentar as condicionantes e as características da produção que resultaram em mudanças no desempenho dos agentes privados de mercado imobiliário na Região Metropolitana de São Paulo, voltados à constituição do padrão econômico.

Destacamos a produção autofinanciada no primeiro ciclo ascendente e a novidade do segundo período, ou seja, a produção impulsionada pela financeirização das empresas construtoras e incorporadoras, juntamente com o desenvolvimento sustentado pelo financiamento habitacional desde 2004.

Nos dois momentos, observamos uma rápida resposta dos agentes privados, com o aumento dos lançamentos residenciais, à recuperação do poder de compra e à perspectiva de aumento das poupanças domésticas a serem canalizadas para a compra da casa própria.

No autofinanciamento, foram eliminados os custos da intermediação financeira e houve ganhos devido às especificidades da produção cooperada e das características do produto de mercado popular ofertado. No segundo período analisado, utilizou-se o financiamento



bancário, mas as condições advogadas nas novas regras do SFH e da Política Nacional de Habitação foram apropriadas ao mutuário de menor renda, como adoção de juros mais baixos, política de subsídios na compra e isenção de impostos na produção. Nos dois períodos, a oferta habitacional se configurou em empreendimentos que possibilitaram ganhos de produção em maior escala, portadores de uma tendência de massificação do produto.

As fontes principais do lucro dessas empresas financeirizadas, por sua vez, derivaram da produção de empreendimentos maiores e, conseqüentemente, de vendas, e da busca pela redução de custos que, por sua vez, foram diluídos na própria escala. A entrada do capital financeiro no setor imobiliário possibilitou a ampliação da produção, injetando rápidos recursos para a compra de terras e para o capital de giro, que garantiu a continuidade das obras das empresas. O retorno do capital inicialmente investido aos acionistas é garantido por meio da divisão do lucro líquido, e os patamares que esses lucros têm atingido garantem a credibilidade das empresas no mercado de capitais.

Assim, de um lado, as novas condições da economia brasileira engendraram inovações financeiras e alternativas de investimento que tornaram o setor residencial econômico competitivo em relação a outros mercados. E de outro, a Política Nacional de Habitação direcionou os financiamentos e subsídios para viabilizar a ampliação do foco do mercado para a população de renda média e média baixa, por meio do padrão econômico da moradia.

### **Referências bibliográficas**

- ALENCAR, C. T. de. O comportamento macroeconômico brasileiro e os impactos no mercado residencial na cidade de São Paulo. In: SEMINÁRIO DA SOCIEDADE LATINO-AMERICANA DE ESTUDOS IMOBILIÁRIOS., São Paulo, 1999. **Anais**. São Paulo : Lares, 1999. CD-Rom.
- BALL, M. Critical commentary. Cities and housing markets: changes and continuities in the aftermath of the 2007-08 world financial crisis. *Urban Studies*, n. 47 (5), maio 2010.
- \_\_\_\_\_. Recent Changes in housing provision in Europe and the USA. Workshop Habitação: como ampliar o mercado? São Paulo, Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos e Lincoln Institute of Land Policy, 1997. (mimeo).
- BLANCO, M. Construção capitalizada. *Construção Mercado*, São Paulo, ano 61, n. 79, fev. 2008. p. 19.
- BOTELHO, A. *O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.
- BRASIL. Ministério das Cidades. *Política Nacional de Habitação*. Brasília: Ministério das Cidades, 2004.
- CASTRO, C. M. P. de. *A explosão do autofinanciamento na produção da moradia em São Paulo nos anos 90*. Tese (Doutorado em Estruturas Ambientais Urbanas) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1999.

- EMBRAESP. *Informativos Imobiliários – Relatórios Anuais de 1993 a 1997*.  
\_\_\_\_\_. *Relatório Anual 2008*. São Paulo: Embraesp, 2008.  
\_\_\_\_\_. *Ranking imobiliário 2010*. São Paulo: Embraesp, 2010.
- FIX, M. *São Paulo Cidade Global: fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo, 2007.
- IBGE. *Pesquisa Anual da Indústria da Construção*. v. 16, 2006. Rio de Janeiro: IBGE, 2006.
- LIMA JR., J. da R. IPOs das empresas brasileiras de real estate: a questão da valuation. In: SEMINÁRIO INTERNACIONAL DA LATIN AMERICAN REAL ESTATE SOCIETY, 8, 2007, São Paulo – SP. *Anais...*São Paulo: LARES, 2007.
- MARICATO, E. A nova Política Nacional de Habitação. *O Valor*, São Paulo, 24 nov. 2005.
- MARQUES, E. C. L. A dinâmica imobiliária de incorporação em período recente. In: MARQUES, E. C. L.; TORRES, H. (Orgs.). *São Paulo: segregação, pobreza urbana e desigualdade social*. São Paulo: Ed. Senac, 2005.
- NERI, M. C. (coord.) *A nova classe média*. Rio de Janeiro: FGV/IBRE, CPS, 2008.
- OLIVEIRA, F. *Os direitos do antivalor: a economia política da hegemonia imperfeita*. Petrópolis: Vozes, 1998.
- PAULANI, L. *Brasil delivery: servidão financeira e estado de emergência econômico*. São Paulo: Boitempo, 2008.
- SHIMBO, L. Z. *Habitação Social, Habitação de Mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro*. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.
- SINDUSCON/SP. *Sumário Econômico*. São Paulo, ago./96 e ago./97.
- VOLOCHKO, D. *A produção do espaço urbano e as estratégias reprodutivas do capital: negócios imobiliários e financeiros em São Paulo*. São Paulo: Labur Edições, 2007.

---

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

<sup>2</sup> Para a criação de cooperativas é exigida apenas uma Assembléia de constituição com a participação mínima de 22 cooperados, sendo que as formalidades legais exigem somente o arquivamento do Ato Constitutivo e dos Estatutos nas Juntas Comerciais, a quem cabe a verificação da legalidade do Ato (Artigo 97 da Lei nº 6.404 de 1976). Com este tratamento legal, as cooperativas foram colocadas no mesmo plano das outras associações civis, realçando seu sentido social, e foi garantido o princípio democrático, que está na base do cooperativismo, no qual todos têm poder igual e podem exercer efetivo controle sobre a administração, via Assembléias Gerais.

<sup>3</sup> De acordo com um estudo da Fundação Getúlio Vargas (FGV), entre 2005 e 2006, a renda amostrada pela PNAD (Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio) cresceu “ao ritmo chinês” de 16,4% ao ano, com a geração de 2,5 milhões de empregos formais. Cf. NERI, 2008. Vale destacar que o valor do salário mínimo equivalia, em 2006, a aproximadamente US\$ 163; passando para quase US\$ 200, em 2009.

<sup>4</sup> Conforme dados da CBIC (2008). Disponíveis em: <<http://www.cbicdados.com.br>>. Acesso em: 13 jul. 2009.

<sup>5</sup> Além da OPA, há também os instrumentos de securitização, entre os quais, os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs), que funcionam como uma espécie de títulos imobiliários, e os Fundos

---

de Investimentos Imobiliários (FIIs), que possibilitam a transformação de bens imóveis em títulos mobiliários, passíveis de serem comercializados na Bolsa de Valores. Cf: Botelho, 2007; Fix, 2007; Volochko, 2007.

<sup>6</sup> Como apontou Francisco de Oliveira (1998, p. 13), para se construir “o pretense mercado auto-regulado, que dispensaria tudo o mais a não ser os próprios critérios da lucratividade”, é necessário “muito Estado, muitos recursos públicos”. Nesse sentido, houve uma mudança recente das relações do fundo público com os capitais particulares e com a reprodução da força de trabalho: o fundo público funciona como prerrogativa (“ex-ante”) das condições de reprodução e não mais como “ex-post”, típico do capitalismo concorrencial. Isso significa, ainda de acordo com Oliveira (1998), que a “per-equação da formação da taxa de lucro passa pelo fundo público, o que o torna um componente estrutural insubstituível”.