

# | 587 | O QUE ACONTECE PARA ALÉM DOS DISCURSOS DE REVITALIZAÇÃO URBANA: NOVOS ATORES DA RECUPERAÇÃO DE EDIFÍCIOS NO CENTRO DE SÃO PAULO

*Beatriz Kara José*

## **Resumo**

O Centro de São Paulo chega aos anos 90 carregado de complexidades sociais. Nele, coexistem situações de extrema precariedade social e setores de grande vitalidade econômica, localizados entre as maiores concentrações de empregos da cidade. Durante o dia, há intenso fluxo de pessoas pelos espaços públicos, atraindo número considerável de vendedores ambulantes. Há, na região, um grande estoque de imóveis vazios, reflexo da saída de parte dos setores terciário e residencial. A existência destes imóveis contrasta com a ampla infraestrutura urbana da região, e, sobretudo, com o déficit habitacional da cidade e a localização periférica das moradias de baixa renda. A partir do final dos anos 90 a reabilitação do estoque vacante para atender ao déficit habitacional do município foi colocada em pauta pelos Movimentos de Moradia, defendendo tanto o direito de permanência da população de baixa renda já existente na região, como a produção de novas unidades na região central. Em momento político propício no governo municipal, tal demanda tornou-se programa habitacional e originou vários projetos que foram levados a cabo. Num momento seguinte, novos atores do mercado surgiram no cenário do Centro, levando adiante a reabilitação de edifícios, agora para outro público, mas ainda de renda abaixo da média. Estes acontecimentos contrastam com uma idéia dominante na esfera pública sobre a revitalização do Centro, que, mesmo depois de anos permeando ações e discursos de atores públicos e privados, não chegou a se consumir. Por outro lado, estão afinados com a realidade popular da região, consolidada nas últimas décadas.

**Palavras-chave:** Centro de São Paulo, revitalização urbana, reabilitação de edifícios, movimentos de moradia, mercado popular

Assim como ocorreu em outras grandes cidades brasileiras, a partir da metade do século XX, o Centro de São Paulo (notadamente os distritos Sé e República) passou a sofrer mudanças decorrentes do deslocamento das classes dominantes para outros setores da cidade, acompanhadas pelo comércio e serviços a elas relacionados (VILLAÇA, 1998). As mudanças foram acentuadas com a expansão da centralidade financeira e a diminuição das atividades do mercado imobiliário. A atuação do poder público seguiu as transferências das classes dominantes e do mercado imobiliário, dando apoio à expansão da centralidade urbana e à criação de novas frentes de reprodução do capital. Deste processo, resultou uma grande transformação no Centro. A diminuição da população residente e a saída das sedes de empresas resultou em alta vacância imobiliária; a diminuição da manutenção dos edifícios e espaços públicos passou a caracterizar a paisagem. A região não deixou de ser um pólo

importante de empregos na cidade, de ter eixos comerciais de ampla importância territorial e de ser entroncamento de linhas de transporte, daí a manutenção de um intenso fluxo de pessoas e o progressivo aumento do número de camelôs por suas vias. Este último aspecto, somado à reduzida dinâmica imobiliária, aos baixos valores dos imóveis residenciais e comerciais, à permanência da população pobre nos cortiços e nas ruas, a sujeira nos espaços públicos e edifícios, passaram a fundamentar descrições sobre a degradação do Centro.

Neste quadro, a partir da década de 90 começou a se consolidar a idéia de “revitalização”<sup>1</sup> do Centro. Embora ações neste sentido tenham surgido na década de 70 e 80, somente nos anos 90 aquela se tornaria uma idéia dominante na esfera pública, permeando inclusive os discursos do poder público. A maioria das ações da municipalidade e do Governo do Estado, no entanto, apostavam na atração do setor privado como caminho para reversão da degradação. Exemplos de destaque foram a Operação Urbana Centro (1997), a implantação de equipamentos culturais de porte metropolitano associados à recuperação de edifícios históricos na região da Luz (Sala São Paulo, Museu da Língua Portuguesa, restauro da Pinacoteca, entre outros) e mais recentemente a definição do instrumento de Concessão Urbanística para a região de Santa Ifigênia, na área do projeto Nova Luz (em andamento).

Entretanto, a tal esperada “revitalização” do Centro de São Paulo não tem se consumado: as elites não voltaram a freqüentá-lo, as grandes empresas continuaram migrando para quadrante sudoeste, o patrimônio histórico não foi restaurado expressivamente, não apareceram grandes lançamentos do mercado imobiliário. Do lado dos empreendedores, a degradação e as dificuldades de operacionalização de empreendimentos aparecem como justificativas e aspectos a serem superados para que volte a haver interesse do setor imobiliário:

O Centro ainda não tem perfil residencial’, afirma Gerson Luiz Bendilati, 46, diretor comercial da Tecnisa. ‘O trânsito de circulação é complicado, falta segurança e lazer. A prefeitura precisa investir na região’, pondera. ‘Os incorporadores preferem outros bairros, que têm mais liquidez’ (FSP. 19/09/04).

‘Há regiões que se mostram irrecuperáveis, a menos que sejam objeto de um radical plano urbanístico, ou seja, desapropriar o que existe, implodir, projetar e desenvolver um novo bairro. Aparentemente drástica, tal opção é muito utilizada em outros países. Sabe-se que raramente um empresário irá investir na recuperação de um prédio deteriorado, fazer aquele “retrofit” e ficar ilhado por uma vizinhança em ruínas’ (CHAP CHAP, 2005).

---

<sup>1</sup> Diversas expressões têm sido utilizadas para designar os planos de intervenção em áreas centrais, como revitalização, requalificação, reabilitação e assim por diante. Neste artigo não iremos questionar as diferenças de tal terminologia, e adotaremos como termo genérico “revitalização”.

Estas falas apresentam a necessidade de transformação radical do Centro, visto como “vizinhança em ruínas”, como caminho para atrair investidores. Em entrevista de 2004, o empresário Claudio Bernardes, atual presidente do Secovi-SP, defendia que o governo deveria implantar na região o modelo de "centro de germinação", segundo o qual se estabelece um local e em torno dele vai se expandindo a ação de recuperação, obedecendo a “projetos bem definidos e estruturados” (CENTRO NOVO, 2004/2009). “Em São Paulo, pela dimensão da área Central, caberiam pelo menos quatro centros de germinação”, afirmava Bernardes.

Segundo a lógica desses agentes, a transformação seria necessária para atrair uma demanda de renda superior à atualmente existente no Centro, aí sim, talvez, a região voltasse a ser interessante para as grandes empresas do setor imobiliário.

Entretanto, quando se altera o ângulo de observação do que tem acontecido na dinâmica imobiliária da área central, à parte dos rankings de lançamentos e do interesse das grandes empresas do setor, percebe-se que, a partir de meados dos anos 2000, o quadro de lançamentos residenciais tem apresentado mudanças bastante específicas, mas de menor impacto na paisagem. Trata-se do reaproveitamento de edifícios abandonados ou subutilizados para produção de novas moradias.

### **Os Movimentos de Moradia e o reaproveitamento do parque construído**

O reaproveitamento de edifícios começou como política pública no início dos anos 2000, em função principalmente das pressões dos Movimentos de Moradia. A partir de 1997, os Movimentos começaram a aparecer com frequência maior nas notícias sobre o Centro. Suas reivindicações visavam à permanência e melhoria das condições habitacionais da população já residente no Centro, e a produção de novas unidades de Habitação de Interesse Social (HIS) na região. Para tal, os movimentos propunham a reabilitação dos inúmeros edifícios ociosos existentes. Uma proposta com grandes ganhos sociais, econômicos e ambientais, na medida em que une diminuição do déficit habitacional da cidade, diminuição na sobrecarga dos meios de transportes, e reaproveitamento de um parque construído descartado. Após anos de debates infrutíferos com as secretarias de habitação do Estado e do Município, os movimentos passaram às ocupações massivas e seguidas em edifícios vazios. Sua atuação tornou-se cada vez mais direcionada, voltando-se, com o respaldo de assessorias técnicas formadas por arquitetos, engenheiros e profissionais da área social, para imóveis com maiores potencialidades de aquisição e reforma. Entre 1997

e 2005, foram realizadas 44 ocupações na área central (LILP/LABHAB, 2006). Estas ações, assim como a participação de representantes dos movimentos em instâncias de políticas públicas, acabaram influenciando a elaboração de novos programas e linhas de financiamento para produção de HIS. Os programas mais visados foram o Programa de Arrendamento Residencial - PAR, da Caixa Econômica Federal, e o Programa de Atuação em Cortiços - PAC/CDHU.

Vários edifícios foram reformados dentro destes programas, demonstrando sua viabilidade e também as dificuldades operacionais (PMSP/SEHAB, 2004; SILVA & SIGOLO, 2007). A partir de 2005, a produção pública diminuiu, atendo-se basicamente à finalização de projetos iniciados. Um dos principais entraves para realização destes projetos, conforme já levantado por pesquisadores e lideranças dos movimentos, é o alto valor dos imóveis, o que acaba inviabilizando a utilização das linhas de financiamento disponíveis. A implantação das Zonas Especiais de Interesse Social na região central, as ZEIS 3, aprovadas em São Paulo com o Plano Diretor Estratégico (PDE), de 2002, tinha como objetivo interferir na questão fundiária tanto para reduzir os preços dos imóveis necessários à produção pública, como para viabilizar a produção de HIS pela iniciativa privada (LILP/LABHAB, 2006: 106). A implantação do instrumento não chegou a interferir neste quadro. Apenas um empreendimento foi realizado até agora em ZEIS 3, no bairro da Luz, com edificações novas. Este continua sendo um impasse.

Mas a reabilitação dos edifícios ociosos não foi descartada, pelo contrario. O que se percebe é a entrada de novos atores do setor imobiliário na cena do Centro. Relaciona-se o aumento desta nova produção a alguns fatores ocorridos nesta década, destacando-se: o surgimento de uma nova demanda, decorrente, por um lado, do aumento de postos de empregos e da instalação de universidades na região; e, por outro, de mudanças gerais ocorridas na estrutura de crédito imobiliário, aumentando o crédito para grupos de classe média/média baixa. (KARA JOSÉ, 2010)

Vejamos quais são esses atores e como se dá esta produção.

### **Surge um novo mercado**

As pesquisas da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio - Embraesp mostram alguns lançamentos residenciais oriundos de edifícios reformados, mas não dão a dimensão da quantidade de empreendimentos desse tipo que estão acontecendo na região do Centro. Um levantamento realizado entre 2009 e 2010 chegou a 41 edifícios que foram reformados desde o final dos anos 90, produzindo novas ofertas residenciais para um

público de renda média baixa numa região que engloba o Centro (distritos Sé e República), Santa Cecília e Bom Retiro (KARA JOSÉ, 2010, p.202). Localizados no Centro, foram catalogados 26 empreendimentos, realizados por 10 incorporadores, alguns atuando em parceria.

Dentre as empresas levantadas, apenas uma delas atua em outros bairros de São Paulo e municípios vizinhos; trata-se da Ingaí Incorporadora S.A., do Engenheiro Claudio Bernardes, presidente do SECOVI. Esta foi responsável por um dos primeiros lançamentos de reforma de edifícios no Centro, em 1999; e por outro realizado em 2005. Segundo Bernardes, este último foi lançado com valores semelhantes aos que a empresa praticava em outros bairros, e, embora houvesse muitas visitas, poucas unidades foram comercializadas (LILP/LABHAB, 2006). O preço da maioria das unidades vendidas acabou sofrendo redução de 17% (SILVA, 2007).

Até onde foi possível aferir, três empresas são específicas do empreendimento ao qual aparecem ligadas. As outras seis atuam predominantemente no Centro e bairros lindeiros, como Santa Cecília e Bom Retiro. Dessas, que serão apresentadas a seguir, duas começaram sua atuação na década de 90 e as demais já nos anos 2000.

### **O perfil dos principais agentes<sup>2</sup>**

*Centro Vivo Revitalização de Imóveis* - Nos levantamentos realizados, esta empresa, criada por Chil Joseph, aparece como pioneira e maior produtora das reformas de edifícios no Centro. Seu primeiro lançamento data de 1996, e tem em seu currículo cerca de 20 empreendimentos, dos quais 14 estão no perímetro Centro - Santa Cecília - Bom Retiro. Morador na região, atuava como corretor de imóveis, até que, com capital próprio e pequeno, passou a comprar e a reformar edifícios. Adquiria prédios em mal estado, com dívidas de IPTU, algumas vezes invadidos. Conforme as unidades ficavam prontas, eram vendidas, gerando o capital para as parcelas de compra do edifício. Sua demanda se compunha de moradores e trabalhadores do Centro, de renda média baixa, dos quais 80% adquiriam mediante financiamento da Caixa Econômica Federal (CEF). Seu foco são os edifícios residenciais, que precisam de poucas intervenções - o que otimiza o tempo para aprovação e realização da obra. A obra inclui renovação das partes hidráulicas, elétricas, modernização de acabamentos, pintura interna e externa. Dentre os empreendedores pesquisados, é o único que permanece com as lojas do térreo, via de regra ocupadas independente do estado do prédio. Quando perguntado sobre as maiores dificuldades,

---

<sup>2</sup> A maior parte das informações abaixo foram recolhidas em entrevistas listadas ao final do texto.

Joseph diz: “vender é muito fácil. O problema maior é achar o imóvel e fazer a legalização”. Nunca utilizou a Operação Urbana Centro e não vê relação entre a sua demanda e os projetos de revitalização do Centro. Sente que, nos últimos anos, houve uma valorização geral dos imóveis, não só no Centro.

Um aspecto relevante sobre este empreendedor em relação aos demais, é que mais da metade dos moradores restantes nos edifícios por ele adquiridos foram absorvidos como demanda, ou seja, as unidades por ele produzidas eram adequadas para o público que já estava no Centro. Segundo ele, os valores das prestações acabavam ficando mais baixos que o do aluguel. Para os que não pudessem entrar nos financiamentos, era oferecido um valor de multa contratual, e dois meses de permanência.

A partir de 2007, Joseph se aposentou e a empresa passou para seu filho. A partir desta época, percebe-se a mudança na localização dos edifícios adquiridos (mais próximos a regiões como a da Av. Angélica, sentido Higienópolis) e no padrão arquitetônico desses e das reformas, voltando-se para um público de maior poder aquisitivo que o encontrado no Centro.

*Jaime Romão* - O empreendedor Jaime Romão, morador da região Central, começou a atuar com pequenas reformas na década de 90. A partir de 1997 passou a comprar prédios para reformar e revender, a maioria na chamada Boca do Lixo, entre Ruas Aurora e Timbiras, Avenida Rio Branco, Largo General Osório, ao longo da Av. São João e do Minhocão - perímetro que tem sido sua principal área de atuação.

Dentre os empreendedores pesquisados, é o que encara as situações mais complicadas. Em geral são edifícios ocupados, que precisam passar por processos de despejo - levou onze anos para esvaziar um dos edifícios. A escolha do imóvel depende do valor compatível ao seu baixo capital e da possibilidade de parcelamento - não trabalha com financiamentos. Prefere os antigos hotéis, pela facilidade de adaptação e valor. Sua empresa atua também como imobiliária, e a estrutura de realização da obra é toda terceirizada. Em relação à demanda de seus empreendimentos, a maior parte é de renda média baixa, “em torno de R\$ 2.000,00”, e 90% compra com financiamento da CEF. Entretanto, há variações de público e faixa de renda conforme a região do Centro: um prédio reformado na região da Cracolândia foi seu maior prejuízo, pois não teve procura; ao contrário do que acontece na região da Av. Angélica, onde os preços dos imóveis sobem cerca de 30%.

Segundo Romão, desde o início de sua atuação alguns fatores mudaram o panorama imobiliário do Centro. As medidas do Governo Federal de abertura de crédito para o perfil de renda média e média baixa aumentaram a procura a partir de meados dos

anos 2000. Em relação à década de 90, os preços dos edifícios para reforma “quase dobraram”. Segundo ele, já praticamente não há imóveis com situação regular vazios; sobraram os “típicos imóveis do Centro, que o proprietário foi abandonando, foi sendo invadido, tem dívida de IPTU, Sabesp, Eletropaulo”, que são os que ele compra e regulariza através de acordos. O padrão das reformas deste empreendedor é simples, sem modificação de plantas. Do final da década de 90 até 2010, Romão havia realizado nove empreendimentos. Quatro no distrito República e os outros em Santa Cecília. Em relação às políticas públicas, não vê nenhum tipo de incentivo. Aponta as dificuldades para aprovação de projetos como o maior empecilho no Centro, além da regularização das situações jurídicas e de ocupação dos prédios. Quando perguntado sobre a rentabilidade de seus empreendimentos, respondeu: “se fosse um bom investimento, as grandes incorporadoras já estariam atrás desse ramo, porém não é o que vem ocorrendo”.

*Arco Arquitetura, Planejamento e Construção Ltda* - O arquiteto Arnold Pierre Mermelstein, iniciou sua atuação no Centro prestando serviço para o construtor Chil Joseph, durante a década de 90. Em 2006, começou sua atuação como incorporador e gerenciador de obras, devido à oportunidade de reutilização de imóveis vazios. Trabalha com capital de grupos de investidores, montando e gerenciando a incorporação e as obras. Dos pesquisados, é o que possui estrutura de obras mais racionalizada; criou um sistema replicado em todos os prédios, com mesmo padrão estético. Os edifícios têm lavanderia coletiva e medidores de água individuais. O primeiro edifício reformado pela Arco foi um de escritórios localizado na Av. Ipiranga, que chegou a ser ocupado pelos movimentos de moradia e estudado para PAR. A negociação com a CEF não foi adiante, pois o edifício pertencia ao Banco Auxiliar, falido. Após descartado pelo PAR, as negociações para compra do imóvel foram realizadas com o Banco Central. Na época da entrevista, estava realizando a reforma e reconversão do antigo Hotel Marian (Av. Cásper Líbero), de 1942, que tem sua fachada tombada. Em relação à demanda, é de renda média baixa: famílias, negociantes de outras cidades, estudantes, policiais. Sobre as maiores dificuldades enfrentadas, aponta, em primeiro lugar, a falta de clareza e organização nos procedimentos da Prefeitura, e os problemas jurídicos e negociação com proprietários instáveis, que vão aumentando o preço durante a negociação. Diz haver alguns edifícios que são inegociáveis, como o Edifício Prestes Maia (Bom Retiro), e os de propriedade da Zogbi. Referindo-se à época em que trabalhou com Joseph, diz que a compra de imóveis ficou muito mais difícil a partir de meados dos anos 2000, quando aumentou a especulação.

A imobiliária *Imóveis no Centro* e a incorporadora *Novo Centro* são duas empresas que aparecem atuando em parceria. A primeira pertence ao corretor de imóveis Oswaldo Lopes, o idealizador dos empreendimentos realizados pela *Novo Centro*, criada por Adolpho Lindenberg para atender segmentos de médio padrão no Centro da cidade. A parceria entre eles iniciou-se em 2003, no empreendimento de transformação do antigo Hotel Vila Rica (Av. Vieira de Carvalho) em edifício residencial. O imóvel, de Lindenberg, estivera à venda, e chegou a ser estudado pela PMSP para ser transformado em HIS pelo PAR. Após o descarte desta possibilidade, Lopes foi chamado para estudar o reaproveitamento do prédio, com utilização da Operação Urbana Centro para regularização da transformação do uso. Após o lançamento, em 2006, todos os apartamentos foram vendidos em 32 dias, antes do início das obras, que duraram 8 meses. São 60 unidades de 1 dormitório. Segundo Lopes, a procura foi tal que começaram a “escolher para quem vender, o que mostrou como o mercado era quente”. A demanda atendida foi 30% de investidores, pessoas de fora da cidade que vêm a negócios, e moradores do Centro, especialmente idosos. O edifício precisou de poucas reformas, e o empreendimento resultou lucro de 30%.

Os recursos gerados pelo *Vila Rica* foram direcionados para um segundo empreendimento, agora de construção nova, o *Central Park Residencial* (Lgo. Do Arouche). De reforma, foram realizados outros dois: a reconversão do antigo *Hotel Plaza Arouche* (Rua Bento Freitas), em 2006, com 60 unidades, que teve como maior comprador o Sindicato dos Professores do Ensino Oficial do Estado de São Paulo - APEOESP, e atualmente chama-se *Casa do Professor*; e o *Edifício Alvear* (Rua do Arouche), em 2007, construção de 1950, com 56 unidades residenciais (36, 39 e 45m<sup>2</sup>).

*Casatual* - A empresa, pertencente ao arquiteto Roberto Toffoli, foi responsável pela reconversão do antigo *Hotel Britânia* (2007), próximo ao Vale do Anhangabaú. Este empreendedor diz ter sido estimulado pelos discursos e ações da gestão Marta Suplicy (2001-2004) (“convidando o empreendedor a vir para o Centro”) e pelos modelos de reabilitação que viu realizados pelo mundo. Chegou a cogitar produzir para baixa renda, mas por ausência de financiamento e por não se enquadrar no perfil de empresas habilitadas para utilização do PAR, não levou adiante a idéia, voltando sua produção para criar demanda de classe média no Centro. Diz ter como objetivo “criar um produto diferenciado, e não apenas reformar e colocar no mercado, como outros empreendedores mais antigos”. Para aquisição e reforma do *Hotel Britânia* utilizou capital de quatro sócios. Dentre os empreendimentos levantados, este foi o de realização mais demorada, devido à pendências jurídicas - dívida de IPTU e ações trabalhistas. Além destes aspectos, por ser um imóvel tombado em dois níveis



(municipal e estadual) e classificado como Zona Especial de Interesse Cultural –ZEPEC (PDE 2002), a aprovação do projeto dependia da anuência de cinco órgãos: SEHAB, SEMPLA, DPH, CONDEPHAAT e Corpo de Bombeiros, que não se comunicavam entre si. A aprovação do projeto levou dois anos. A obra, que durou outros dois anos, envolveu troca de instalações hidráulicas, elétricas e aumento de área dos apartamentos com a construção de anexos de estrutura metálica. No momento da compra, embora o hotel já não funcionasse como tal, seus quartos eram alugados por valores em torno de R\$ 400,00. Os moradores não foram absorvidos como demanda do empreendimento.

Em relação à utilização de instrumentos de incentivo para empreendimentos no Centro, mencionou o desconto de IPTU possibilitado com a transformação de uso de comercial para residencial e a adesão ao Programa de Parcelamento Incentivado (PPI) para parcelamento da dívida de IPTU<sup>3</sup>. Em relação à Operação Urbana Centro, mencionou a impossibilidade de uso do mecanismo de transferência de potencial construtivo, já que, para outras regiões, está proibido, e no Centro há quem compre. A adesão ao desconto da Lei de Fachadas estava sendo estudada pelo Departamento de Patrimônio Histórico.

Como se pode perceber, há diferenças entre os empreendedores pesquisados; desde a origem de sua atuação no Centro, o mercado para o qual trabalham, o produto que oferecem, o porte econômico dos empresários, tipologia dos edifícios. Os empreendedores que se destacam em termos de número de lançamentos tiveram como alvo o público de baixa renda. Portanto, priorizam quantidade de unidades colocadas no mercado em pouco tempo e o custo, o que se reflete no padrão de seus produtos, mais modesto. Ao mesmo tempo, por serem também os de menor capital, ao menos quando iniciaram, são os que encaram aquisição de imóveis com situações jurídicas e tributárias mais complicadas – e por isso mais baratos. Estes dois, por serem os que atuam há mais tempo no Centro, testemunharam o aumento tanto da procura pelos imóveis reformáveis, quanto dos valores de aquisição destes, ocorrido após meados dos anos 2000, época posterior à realização das reformas de HIS pela Prefeitura.

Também é diferente a relação entre sua atuação e as ações do poder público. Romão e Joseph, os pioneiros, não fazem a mínima menção às ações do poder público e nem aos discursos de revitalização do Centro como determinantes de sua atuação. Os outros três iniciaram sua atuação a partir dos anos 2000, e dizem ter sido estimulados pelas ações, ou pelos discursos, do poder público. A primeira reforma realizada pelos parceiros *Novo Centro e Imóveis no Centro* ocorreu após o edifício (ocioso e à venda) ter sido alvo de estudos para

---

<sup>3</sup> Sobre este programa ver SILVA, SIGOLO e BIAVA (2009).

HIS pela Prefeitura. O arquiteto Roberto Toffoli, imaginava, segundo ele, ver o Centro de São Paulo se transformar como os Centros reabilitados de cidades europeias. Já o arquiteto Arnold Pierre Mermelstein iniciou sua atuação com um dos pioneiros, partindo para ações próprias após esta vivência, traduzida em empreendimentos de melhor padrão, segundo ele. Foi o único até agora a transformar um edifício de escritórios em residencial, que é a tipologia de maior vacância no Centro. Embora os cinco estejam atendendo demanda de classe de renda abaixo de média, na atuação destes últimos três percebe-se desde o início a intenção de atingir um público de renda maior; assim como na atuação mais recente dos dois “pioneiros”. Talvez isso seja um sinal de aparecimento de uma nova demanda para o Centro, de renda um pouco maior que a inicial.

O que estes empreendedores têm em comum é sua especialização em empreendimentos populares localizados no Centro, com as condições aí existentes, e sua posição no setor imobiliário da cidade: conforme um deles, são “abnegados” (Lopes) pelos empreendedores atuantes nos vetores mais valorizados; e, como outro, “comem pelas beiradas” (Mermelstein), realizando o que não interessa para os setores voltados para lucros maiores.

## **As características dos empreendimentos**

### *Os edifícios reaproveitados e as unidades produzidas*

A maior parte dos edifícios vagos ou ociosos foi construída na primeira metade do século XX e é de proprietário único. Isto é, portanto, predominante entre os edifícios que têm sido reformados. Destes edifícios, em torno de 50% têm lojas no pavimento térreo, que nem sempre entraram na negociação, por já pertencerem a outros proprietários. Mesmo no caso dos prédios vazios, as lojas estavam, via de regra, ocupadas e foram desmembradas junto com o processo de desmembramento dos apartamentos.

O tipo de prédio aproveitado é bastante variável, e depende, principalmente, do tipo de empreendedor e do público alvo. No geral, as unidades produzidas são de um a dois dormitórios, raramente chegando a três, porém com um banheiro e sem garagem. A implantação de lavanderia coletiva tem se tornado comum.

### *Perfil dos compradores*

Nenhum dos entrevistados realizou pesquisa de demanda, todos confiaram na existência de uma “demanda reprimida” (Toffoli), que, segundo eles, tem se mostrado real.

Percebe-se que, embora a faixa de renda alvo seja semelhante, há pequenas diferenças no perfil buscado. Em termos de compradores, o maior interesse é das famílias pequenas, casais sem filhos e solteiros. Nenhum dos empreendedores chegou a sistematizar as informações sobre o bairro de origem dos compradores para que se soubesse se já moravam ou não no Centro, entretanto, alguns deles responderam que parte já era residente de aluguel na região, especialmente os idosos e a clientela inicial de Joseph, por exemplo. Mas todos os entrevistados mencionaram haver dentre os compradores pessoas de outras cidades que vêm a São Paulo a negócios.

#### *Aprovação*

Os trâmites para aprovação dos projetos na Prefeitura e para a realização dos empreendimentos variam conforme a complexidade da obra, especialmente se o edifício for tombado. Praticamente todos os entrevistados se referiram às dificuldades relacionadas à ausência de clareza no processo de aprovação, ao fato de que as solicitações de acréscimo de documentos ou ajustes nos projetos vão sendo enviadas de forma fragmentada, e à falta de comunicação entre os órgãos envolvidos. “Não queremos vantagens, mas racionalidade nos procedimentos.” (Mermelstein). A normatização de segurança edilícia atual também dificulta a realização das reformas, na medida em que a adaptação dos edifícios mais antigos é mais difícil. Em relação à atuação em imóveis tombados, os dois agentes que tiveram que lidar com esta questão relataram ser esta a parte menos trabalhosa da aprovação. Mais difícil é a relação com bombeiros e os processos internos de SEHAB.

#### *Habitação de Interesse Social*

Dos edifícios levantados, 4 foram estudados para HIS (Samambaia, Nova Aurora, Residencial Ipiranga e Vila Rica), sendo depois descartados.

Ao serem perguntados se empreenderiam em área de ZEIS, as respostas dos entrevistados variaram. Dois deles responderam afirmativamente, desde que houvesse financiamento. Um respondeu que não, pois acha que a proximidade com Habitação de Interesse Social (HIS) dificultaria a venda de Habitação para o Mercado Popular (HMP), mas disse que, se tivesse algo com a qualidade do Parque do Gato<sup>4</sup> perto, poderia se interessar. A justificativa sobre HIS atrapalhar a venda de HMP tem sido recorrente entre os empreendedores. No empreendimento realizado na ZEIS da Luz, a fim de escapar deste

---

<sup>4</sup> Empreendimento de HIS, modalidade de atendimento Locação Social, produzido pela PMSP no âmbito do Programa Morar no Centro (2001-2004).

“perigo”, as unidades de HIS foram lançadas depois das unidades de HMP (SILVA & SIGOLO, 2007).

*Preços e financiamentos para aquisição das unidades*

Os empreendedores que realizaram negócios até primeira metade dos anos 2000 relataram que havia alguma margem de negociação dos preços iniciais dos imóveis, especialmente em função da existência de dívidas tributárias, ocupação, estado (alguns tinha sido ocupados por sem teto, organizados e desorganizados), além de possibilidades de facilitar os pagamentos (Romão chegou a parcelar em 15 vezes). O antigo Hotel Britânia, por exemplo, que tinha como pedido inicial R\$ 900.000,00, foi vendido por R\$ 600.000,00, em 2003. Atualmente, a margem de negociação já não existe, em função do aumento da procura.

Sobre os valores das unidades, o m<sup>2</sup> variava em 2010 de R\$ 1.500,00 (Santa Ifigênia, Av. do Estado) a R\$ 3.000,00. Acompanhando a grande alta dos últimos anos no município (mencionada por vários entrevistados), os preços subiram expressivamente, especialmente das unidades localizadas em áreas mais valorizadas, como Consolação e Santa Cecília. Como exemplo, as do edifício *Santa Clementina* (Arco), localizado na Rua Bento Freitas, que da época de seu lançamento (2000) a 2010 valorizou 60%; ou uma quitinete do edifício *Ana Prado* (Centro Vivo), no início da Rua da Consolação, que de 2003 a 2010 valorizou 300%! Em função das facilidades de financiamento, e da existência de demanda interessada em morar nestas regiões, estas unidades têm sido absorvidas.

Em praticamente todos os empreendimentos, a compra de 90% das unidades foi viabilizada através de Cartas de Crédito da Caixa Econômica Federal. Mais recentemente, também, os entrevistados passaram a mencionar a possibilidade de utilização do Programa Minha Casa Minha Vida – PMCMV, lançado pelo Governo Federal em 2009, para atender prioritariamente famílias com renda de até 10 salários mínimos. Segundo Luiz Paulo Pompéia, diretor da Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp), o PMCMV “(...) é um dos principais fatores de crescimento do segmento econômico e do mercado” (DEMARCHI, 2010). Pompéia frisa, entretanto, que este programa já foi lançado num contexto geral de melhoria do mercado imobiliário, em função de diversos fatores: os prazos de financiamento foram alongados, permitindo a redução do valor das prestações; foram abertas linhas de crédito para as construtoras; a renda do brasileiro se recuperou a partir de meados de 2004 e a economia passou a ser reconhecida como ‘sólida’, estimulando investidores internos e externos a apostar no setor imobiliário. Não se sabe, entretanto, até que ponto o financiamento acabará sendo aplicado nas áreas centrais, o que, aliás, é um dos

aspectos criticados entre os urbanistas; muitos destes acreditam que ocorreria uma perpetuação da produção para baixa renda onde há terras mais baratas.

### **Sobre as mudanças em curso e os conflitos**

Conforme levantado, as intervenções de reforma aconteceram à revelia dos incentivos públicos municipais para o setor privado. O setor público é inclusive visto como obstáculo, no quesito das aprovações, conforme mencionado por 80% dos entrevistados. Por outro lado, o fato de terem os empreendimentos aumentado a partir de meados da década de 2000, leva a crer que as experiências de HIS realizadas pelos Movimentos de Moradia e pela PMSP, apesar das inúmeras dificuldades de ordem econômica e técnica, colocaram em pauta a possibilidade de reaproveitamento dos edifícios para o mercado, o que antes não se via.

A ironia é que o despertar do setor privado para esse mercado tende a afastar cada vez mais a possibilidade de ocupação dos edifícios pela demanda de baixa renda (1 a 3 s.m.). Por um lado, pelo fato de que o pequeno mercado para renda média e média baixa tem absorvido os imóveis em melhores condições físicas e jurídicas. Conforme o depoimento de Verônica Kroll, liderança do Fórum de Cortiços, “os empreendedores privados disputam com a gente, porque os prédios que estão com a documentação em dia eles compraram, os que têm problemas de inventário, de IPTU, estão aí” (Kroll, em 2010). Por outro lado, porque os valores das unidades estão cada vez mais altos; também segundo Kroll, “para nós do movimento, até por R\$ 80 mil aqui no Centro já é inviável se não tiver parceria com o poder público” (Idem).

É fato, também, que as unidades que estão sendo produzidas no Centro têm sido absorvidas por uma classe de renda média e abaixo da média que não estava conseguindo comprar em outros lugares, devido, entre outros motivos, ao valor dos imóveis nas regiões centrais mais valorizadas e à ausência de crédito.

Como resolver este impasse, entre a permanência de população de baixa renda e o interesse do mercado imobiliário ascendente no Centro? Esta é uma pergunta que se levanta diante do quadro estudado. Alguns caminhos foram iniciados, com a implantação dos instrumentos do Estatuto da Cidade através do Plano Diretor Estratégico de 2002. Mas sua aplicação, no caso daqueles que foram regulamentados, tem se dado de forma lenta e fragmentada, ou interrompidos (LILP/LABHAB, 2006; e SILVA, 2007). No caso das ZEIS-3, as regras do instrumento foram determinantes para redução do valor do terreno no empreendimento realizado na Luz (Rua 25 de Janeiro), além do que o construtor ficou isento da obrigação de pagar a outorga onerosa - tudo contribuindo para diminuir o valor da

unidade. No entanto, a falta de posicionamento da Prefeitura e da CEF para obrigar o empreendedor a comercializar as unidades de HIS por valores compatíveis com a demanda de baixa renda (até 6 salários mínimos), fez com que esta ficasse de fora.

O Programa Minha Casa Minha Vida foi mencionado por um dos entrevistados como “divisor de águas” para a ZEIS. Entretanto, o teto do perfil de renda permitido não garante que o mercado vá produzir para as rendas menores. Segundo um dos entrevistados para a pesquisa, quando perguntado se produziria HIS, “(...) o Centro é uma joia, com acessórios diferenciados, o Teatro Municipal é uma joia, o vale Anhangabaú é uma joia...eu não vejo porque colocar Habitação de Interesse Social ao lado disso... nada contra Habitação de Interesse Social (...)”. Ou seja, qualquer caminho depende fundamentalmente da intenção do Estado de que a população de baixa renda permaneça no Centro.

Conforme visto, a dinâmica imobiliária do Centro vem passando por uma transformação, e esta se liga justamente ao seu caráter popular, ou seja, de local de concentração de população de renda média baixa e baixa. A existência desta demanda e a oportunidade de negócio representada na existência de imóveis vazios e ociosos, passíveis de reabilitação levou ao surgimento dos empreendedores acima apresentados, bastante específicos do Centro. São empresários de menor porte, que trabalham com um capital menor e atendem uma demanda de menor poder aquisitivo - um perfil de investidor diferente daquele focado por instrumentos como a Operação Urbana Centro, por exemplo. Eles estão ocupando um nicho de mercado que até agora estava vago, e que é típico do Centro atual: a reabilitação de edifícios ociosos para população de renda abaixo da média.

A maioria dos novos empreendimentos tem sido voltada para faixa de renda média baixa, e alguns para média. Eles demonstram a existência de demanda residencial no Centro, uma vez que, tanto as novas unidades, como as produzidas por reformas, têm sido, no geral, rapidamente absorvidas. Entretanto, alguns dos empreendimentos voltados para renda média, não tiveram sucesso imediato. Talvez isto decorra da estigmatização do Centro para esses grupos.

Estes acontecimentos contrastam com uma idéia dominante na esfera pública sobre a revitalização do Centro - relacionada a recuperação de atributos estéticos perdidos e atração de um público de maior renda - que, mesmo depois de anos permeando ações e discursos de atores públicos e privados, não chegou a se consumir. Por outro lado, estão afinados com a realidade popular da região, consolidada nas últimas décadas.

Neste quadro, contudo, a população pobre do Centro e as demandas dos Movimentos de Moradia (renda entre 0 e 3 salários mínimos) que iniciaram o processo de

reaproveitamento dos edifícios, não estão sendo atendidas. Ao mesmo tempo, parte dos moradores dos edifícios reformados, no caso dos ainda ocupados no momento de sua aquisição, tem sido deslocada. A saída seria a aplicação dos instrumentos voltados para fazer valer a função social da propriedade, que só funcionam, entretanto, com posicionamento forte por parte das forças políticas que defendem e apoiam aquela população.

## **Referências bibliográficas**

CHAP CHAP, R. Não recuperar o centro é um desperdício. **FSP** 04/05/2005

CENTRO NOVO. "CLÁUDIO BERNARDES. 'Centro de germinação': modelo para mudar".s/d .[Em linha] São Paulo. Disponível em: [www.centronovo.com.br](http://www.centronovo.com.br). [Acessado em fevereiro de 2009]

DEMARCHI, Célia. Ritmo acelerado. [Em linha] **Revista Problemas Brasileiros**, jul/ago. 2010. Disponível em:

[http://www.sescsp.org.br/sesc/revistas\\_sesc/pb/artigo.cfm?Edicao\\_Id=376&breadcrumb=1&Artigo\\_ID=5790&IDCategoria=6658&reftype=1](http://www.sescsp.org.br/sesc/revistas_sesc/pb/artigo.cfm?Edicao_Id=376&breadcrumb=1&Artigo_ID=5790&IDCategoria=6658&reftype=1)

KARA-JOSÉ, B. **Políticas Culturais e Negócios Urbanos**. São Paulo: Ed. Ana Blume; FAPESP, 2007.

LINCOLN INSTITUTE OF LAND POLICY/LABORATÓRIO DE HABITAÇÃO E ASSENTAMENTOS HUMANOS -FAUUSP; SILVA, H.M.B. (coord.) **Relatório da Pesquisa Observatório do Uso do Solo e da Gestão Fundiária do Centro de São Paulo**. 2006.

SILVA, Helena Mena Barreto & SIGOLO, Leticia Moreira. **Oportunidades e limites para a produção de habitação social no centro de São Paulo**. LILP, 2007.

PMSP/SEHAB. **Programa Morar no Centro**. São Paulo: SEHAB, 2004.

VILLAÇA, F. **Espaço Intra-Urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel: FASPESP: Lincoln Institute, 1998.

## **Entrevistas realizadas**

Arnold Pierre Mermelstein. Proprietário da Arco Arquitetura, Planejamento e Construção Ltda. Fevereiro e julho 2010.

Chil Joseph. Proprietário da Centro Vivo Revitalização de Imóveis. Junho e Julho de 2010.

Henrique Staszewski. Centro Vivo Revitalização de Imóveis. Maio 2010

Jaime Romão. Proprietário da Jaime Romão Empreendimentos Imobiliários. Fevereiro e março de 2010.

Oswaldo Lopes. Proprietário da imobiliária Imóveis no Centro; Diretor de Assuntos Governamentais da UNIESP - Faculdades Renascença. Maio/2010.

Roberto Toffoli. Proprietário da Casatual Incorporações e Construções. Fevereiro 2010.

Verônica Kroll. Liderança do Fórum de Cortiços. Março de 2010. (por Letícia Sigolo)