

| 499 | OS NOVOS PRODUTOS IMOBILIÁRIOS EM CIDADES MÉDIAS
BRASILEIRAS: UM OLHAR A PARTIR DOS CIRCUITOS DE AGENTES
PRODUTORES DO ESPAÇO URBANO

Patrícia Fernanda de Sousa Cruz, Heleniza Ávila Campos

Resumo

O objetivo deste artigo é trazer à discussão as formas de articulação dos agentes produtores do espaço urbano para a oferta dos novos produtos imobiliários, especificamente dos condomínios e loteamentos fechados. Para isso, o presente trabalho estrutura-se em duas partes. Primeiramente, faz-se uma revisão do processo de reprodução e acumulação capitalista no meio urbano, destacando as redes de articulação dos agentes que integram o circuito da produção imobiliária no Brasil. Posteriormente, destaca-se o interesse pelo surgimento dos empreendimentos fechados – loteamentos e condomínios – aqui denominados de novos produtos imobiliários, nas cidades médias brasileiras, bem como os conflitos que eles revelam na produção social do espaço urbano. Por fim, discutem-se alguns aspectos que nos levam a questionar se a forma particular como o capital imobiliário através das grandes empresas vem se inserindo nesses centros urbanos não-metropolitanos edesencadeando um possível processo de reestruturação urbana.

Palavras-chave: produção do espaço urbano, circuito de agentes, novos produtos imobiliários, cidades médias, reestruturação urbana.

Introdução

Este artigo resulta de uma pesquisa em desenvolvimento e que tem por objetivo analisar os processos recentes de urbanização, valorização imobiliária e de reestruturação urbana em aglomerados urbanos não-metropolitanos.

A dinâmica de urbanização desses aglomerados urbanos tem apresentado, nos últimos vinte anos, um processo intenso e desigual de valorização do solo associado à crescente promoção de novos produtos imobiliários (condomínios e loteamentos fechados) cuja instalação no espaço urbano tem sido acompanhada por mudanças na forma de produção do espaço urbano e de estruturação das cidades. Os efeitos destes processos sobre organização espacial das cidades revelam momentos e formas distintas de articulação dos agentes produtores da cidade. No processo de reestruturação das cidades médias, destaca-se o papel dos agentes imobiliários, através de diferentes articulações e atuações no território, inclusive na participação cada vez

mais crescente de grandes empresas nacionais e corporações imobiliárias vinculadas ao capital internacional.

O objetivo deste artigo é trazer à discussão as formas de articulação destes agentes para a produção dos novos produtos imobiliários, mais especificamente os condomínios e loteamentos fechados. O artigo compõe-se das seguintes partes: na primeira, desenvolve-se uma discussão sobre a ação das redes de agentes produtores do espaço urbano na cidade; na segunda, apresenta-se uma reflexão conceitual sobre a dinâmica imobiliária em cidades médias, tendo como base os investimentos nos novos produtos imobiliários; a terceira parte discute a participação de grandes incorporadoras na promoção dos novos produtos imobiliários nas cidades médias brasileiras.

1. A cidade e as redes de agentes produtores do espaço urbano

Busca-se neste item discutir a cidade enquanto condição e reflexo das práticas dos agentes produtores do espaço urbano. Trata-se muito além do que o conjunto de diferentes usos da terra justapostos entre si, mas da aglomeração de distintos interesses que ora se articulam, ora se conflituam, estabelecendo nexos próprios dos agentes que produzem estes espaços.

A cidade, não importando sua dimensão ou característica, é, portanto, conforme apontam Correa (1995) e Lencioni (2008), um produto social que se insere no âmbito da “relação do homem com o meio”, das múltiplas formas de articulação de seus agentes e as ações destes no espaço urbano. No entanto, Botelho (2007) lembra que estas manifestações dos agentes no espaço, quando apoiadas nas bases da reprodução do capital, acabam por estimular e acentuar três características das cidades contemporâneas: a **homogeneização**, a **fragmentação** e a **hierarquização** do espaço urbano. Trata-se do fenômeno denominado por Lefebvre (1991) da constituição da não-cidade ou da anticidade, na medida em que intensifica a segregação socioespacial no urbano, estabelece a subordinação do valor de uso ao valor de troca, e cidade, entendida enquanto mercadoria para alguns, tende a ser usada de forma fragmentada e muitas vezes negada ao uso de grande parte da população.

Neste sentido, busca-se iniciar a discussão a partir do circuito de agentes da produção imobiliária. Estes agentes, através de seu papel político e econômico na sociedade, são importantes componentes da produção do espaço urbano. As ações por eles desempenhadas

não somente no processo de constituição dos novos produtos imobiliários, mas também de apropriação do espaço e da terra urbana de um modo geral revelam a lógica de reestruturação do capital imobiliário ao longo do tempo e de sua materialidade mais observável: a cidade. Considera-se, de acordo com Trindade Júnior (1998) que as ações e estratégias dos agentes produtores do urbano não se dão de maneira isolada, mas através de redes de articulação ou coligações de agentes que objetivam realizar interesses específicos. Neste sentido, a cadeia de produção imobiliária é, aqui, entendida enquanto **rede**(considerando as articulações de agentes responsáveis pela dinâmica da cidade)e enquanto **sistema**(possuidora de uma determinada hierarquia de poder).

No que se refere às articulações dos agentes vinculados à produção imobiliária, faz-se necessário, primeiramente, compreender a lógica dessa produção para, então, delimitar o papel dos seus agentes, bem como para entender como se dão as diversas articulações entre eles. Neste sentido, o chamado circuito da produção imobiliária, no Brasil, tem passado por transformações recentes, ganhando novos contornos como setor e como ramo de atividades central para a compreensão da dinâmica econômica contemporânea, seja pela ampliação do crédito, redução de taxas de juros e crescimento do volume de produção e negócios. Além disso, tem se tornado relevante a compreensão dos novos papéis que assumem os agentes econômicos integrantes de um tipo especial de sistema de produção que, por sua vez, corresponde às necessidades peculiares de circulação do capital através do ambiente construído.

Esses papéis existem sem importar quem os desempenha, pois o valor de troca da cidade passa a assumir significados distintos para cada agente: os “proprietários de terras” recebem “renda”, os “fracionadores” recebem “incrementos na renda” sobre a base das melhorias, os “construtores” recebem os “lucros das empresas”, os financistas proporcionam capital-dinheiro em troca de juros e o Estado pode usar os “impostos” (presentes ou futuros) como respaldo dos investimentos que o capital não pode ou não quer empreender:

Quando os capitalistas compram terra, a fracionam e constroem sobre ela usando seu próprio dinheiro, então assumem múltiplos papéis, mas quanto mais capital adiantam dentro deste tipo de atividade, menos terão para colocá-lo a produzir diretamente. Por esta razão, a produção e a manutenção dos ambientes construídos, constantemente se cristaliza em um sistema sumamente especializado que envolve agentes

econômicos que realizam cada papel separadamente ou em combinações limitadas (Harvey, 1990, p.398-9 *apud* Botelho, 2007, p.31).

A ação dos agentes econômicos vinculados ao capital imobiliário, portanto, estabelece condições de materialidade do espaço urbano e representa um viés específico do mercado. Smolka (1979) já assinalava que a atuação do capital imobiliário, através de seus diferentes agentes, se desvincula de outros setores produtivos, passando a assumir sua forma de capital comercial ou financeiro. Este, com o apoio menos tácito do Estado, desenvolve parcelas inteiras do espaço urbano (bairros, zonas comerciais e de lazer, distritos industriais, entre outros), designando seus usos não apenas como estratégia de comercialização, mas, fundamentalmente, como a primeira condição necessária para a formação de rendas absolutas. A segunda condição é, segundo Lojkine (1997), expressa na construção civil e nas obras públicas.

Neste processo, importa destacar o papel do **capital incorporador** como articulador dos demais agentes econômicos envolvidos com a produção do espaço urbano, através da organização dos investimentos privados no ambiente construído, em especial dos destinados à produção de habitações. De maneira orgânica, os incorporadores integram construtoras, financeiras, e inclusive o próprio Estado para a apropriação de rendas fundiárias na forma de lucro, ou seja, o processo de valorização imobiliária como decorrente do movimento do capital que investe na ampliação de rendas fundiárias. (Smolka, 1979). Dessa forma, a intensidade que esta articulação promovida pelo capital incorporador gera na forma de ocupação do solo, redefine suas próprias condições de reprodução e expansão. Assim, a figura do incorporador como componente um elemento central nas lógicas de estruturação e expansão urbana, a partir da compreensão das práticas próprias que são direcionadas à transformação dos usos do solo no interior da cidade. Tais práticas revelam-se também através da caracterização e integração funcional dos diversos agentes privados, por ele articulados, concentrando o poder de decisões a cada momento da produção e comercialização dos empreendimentos.

Entende-se, assim, que o campo de atuação do mercado imobiliário vai além do setor da construção civil, configurando-se ao mesmo tempo em um produto direto deste complexo de relações, em uma fonte de mais-valia e, mesmo com autonomia de investimentos e decisões, estabelecendo compromissos e relações importantes entre os capitais industrial, o financeiro, o comercial e o fundiário:

Esses compromissos tem um caráter transitório, visto que cada uma das partes tem seus próprios interesses, e essa permanente instabilidade de

interesses do setor tem consequências importantes para o seu desenvolvimento, como o atraso relativo do setor quanto ao uso da força de trabalho e de novas tecnologias. (Botelho, 2007, p.50).

O setor imobiliário parte de três componentes importantes: i) o produtor da mais-valia, que retém o lucro do empresário e que paga os salários dos trabalhadores envolvidos no processo de produção; ii) a propriedade fundiária, que proporciona uma renda aos seus proprietários, na forma de aluguel, preço de venda da terra ou rendimentos pagos no mercado financeiro; e iii) o mercado financeiro, que recebe juros pelo capital adiantado ao setor imobiliário. No entanto, é difícil estabelecer limites e iniciativas isoladas entre cada um destes componentes, visto que, através das relações entre os agentes, os papéis podem se alterar de acordo com as interesses e possibilidades ofertados pelo mercado:

Trata-se de uma esquematização das formas de produção, circulação e distribuição da mais-valia produzida. Na prática, as categorias do lucro, dos juros e da renda fundiária podem estar tão mescladas que é difícil a identificação de cada uma delas. O mercado financeiro (...) pode receber tanto juros do capital quanto renda, através dos novos instrumentos de captação de recursos desenvolvidos (...). O setor imobiliário pode, por sua vez, através das práticas do consórcio e da cooperativa, receber juros ao aplicar os recursos recebidos através do autofinanciamento no mercado financeiro antes de completar as obras. Os construtores podem transacionar com terras próprias que se valorizam ao longo do processo construtivo, e cobrar uma renda quando vendem os imóveis prontos. Esses são alguns dos exemplos das dificuldades em se separar tais categorias de forma unívoca. (...) (Botelho, 2007, p.25).

Em um sentido mais restrito da produção imobiliária do espaço urbano, o capital incorporador participa diretamente de atividades de três subsectores: da indústria da construção civil (construção de edifícios e obras de engenharia civil); da indústria produtora de materiais de construção; das atividades imobiliárias, reconhecidas como setor terciário (incorporação, loteamentos, compra, venda e locação, entre outras). A capacidade do capital incorporador de criar e capturar rendas fundiárias dependerá do sistema financeiro bem desenvolvido, concomitantemente às articulações com o Estado e suas inversões no ambiente construído, bem como de outras instituições ligadas aos negócios imobiliários.

Neste contexto, dentre as atividades fundamentais para a produção imobiliária, dados os limites colocados pela propriedade fundiária e pelo longo tempo de rotação do capital na construção, estão o loteamento e a incorporação. O desenvolvimento dos loteamentos no mercado imobiliário está diretamente vinculado à figura jurídica da incorporação, cuja função econômica é, segundo o autor, a de criar a disponibilidade de terrenos para construir. Assim, “o incorporador passa a ser o coordenador das atividades de construção, com obrigações juridicamente definidas”. (Botelho, 2007, p.63).

Surge, aqui, outro agente fundamental para a compreensão da articulação das rendas fundiárias urbanas com o capital imobiliário: a figura do proprietário fundiário. Botelho (2007, p.70) destaca a dificuldade de se caracterizar os proprietários fundiários enquanto classe devido à sua heterogeneidade. Porém, o autor classifica, em síntese, dois grupos: i) os que auferem renda de sua propriedade; ii) e os que não auferem renda desta. Identificam-se como proprietários fundiários, a título de exemplo, os seguintes grupos:

- Pequenos proprietários urbanos, que possuem alguns imóveis de aluguel e que dificilmente podem ser caracterizados como uma classe influente;
- Proprietários industriais (vazios urbanos que podem se tornar fonte de renda para eles através da venda ou reconversão do uso destes imóveis);
- Estado, que através de suas distintas esferas de poder é grande proprietário urbano, seja em glebas nas franjas do município, seja de áreas mais centrais, em edifícios públicos ou administrativos;
- Grandes proprietários especuladores, que através da retenção de grandes glebas extraem renda através de seu parcelamento, muitas vezes em parceria com os administradores e políticos;
- Incorporadores e construtores, que podem ser proprietários de terras e constroem edifícios para serem alugados a empresas do setor terciário, e não mais vendidos após sua conclusão, como antes;
- Capital financeiro, que entra como proprietário urbano através dos Fundos de Investimentos Imobiliários, criados na década de 1990, e dos Fundos de Pensão.

Por fim, e não menos importante, tem-se a figura do Estado como um agente estratégico para a reprodução do capital frente à propriedade imobiliária, uma vez que, através de suas ações e regulamentações, interfere diretamente no preço da terra e na sua valorização. Dentre outras funções, cabe ao Estado criar mecanismos que minimizem os obstáculos ao

investimento do setor imobiliário no urbano sem colocar em questão a existência da propriedade privada do solo. Tais mecanismos podem ser representados pela legislação de regulamentação de usos do solo e do espaço público, pelo direcionamento de investimentos públicos (provisão de infraestrutura e equipamentos de uso coletivo), planos de revalorização de áreas urbanas degradadas, bem como pelo que se refere à produção de moradia, garantindo, assim, a atuação do Estado na valorização dos capitais aplicados no setor imobiliário, em particular, e do próprio capital, em geral.

Diante do exposto, concorda-se com Cunha e Smolka (1978), ao afirmarem que, para o capitalista, a estrutura urbana apresenta-se, simultaneamente, como um elemento a ser explorado e como um limite às suas possibilidades de produção, uma vez que os investimentos em capital fixo incluem aplicações não diretamente produtivas no ambiente construído, seja na disposição do solo, no sistema viário ou outros elementos. Dessa forma, a construção da estrutura urbana resulta, em parte, de decisões isoladas e independentes que respondem às características do processo de acumulação específico a cada esfera do capital. Na área urbana, o espaço geográfico traduz-se, portanto, como o lócus de substanciais imobilizações financeiras na forma de voluminosos investimentos de capital fixo de longa duração, as quais constituem o ambiente construído para a produção e consumo. Dessa forma, esse espaço está sendo constantemente estruturado e reestruturado de acordo com os momentos de expansão (cíclica e espasmódica) do capital, por mais que os processos urbanos sejam particularmente transparentes às contradições inerentes a essa expansão. (Smolka, 1979).

Neste contexto, convém mencionar que a forma do ambiente construído, mais do que um resultado da articulação em redes dos agentes produtores do espaço urbano, é, também, produto das tentativas de renegociar as ações delas decorrentes por parte de outros grupos que suportam os custos da reestruturação urbana.

(...) por serem as redes instrumentos de ação e, portanto, instrumentos dos agentes, organizados em torno delas, a estruturação urbana é uma decorrência da dinâmica que elas apresentam, ao mesmo tempo em que garante, em primeiro plano, a prioridade dos interesses hegemônicos que as mobilizam. (Trindade Júnior, 1998, p.32-33).

Neste sentido, vale destacar as análises de Harvey (2006) ao tratar a promoção imobiliária como um “circuito secundário do capital”, atuante em períodos de crise como um refúgio aos investimentos capitalistas que buscariam posições “seguras” em épocas de redução

das taxas de lucro das atividades tipicamente capitalistas. Além disso, considera-se a necessidade de criação de novas configurações espaciais como formas de especulação desse capital, bem como garantia de sua circulação no ambiente construído, o que implica na constante construção, destruição e reconstrução desse ambiente.

2. Dinâmica imobiliária em cidades médias: discussões sobre os novos produtos imobiliários

A crescente importância da categoria de centros urbanos denominados de cidades médias torna relevante focar o papel que eles desempenham na configuração espacial da rede urbana brasileira. Amorim Filho e Serra (s/d, p.02) reconhecem que não existe uma ideia consensual do que seriam as cidades médias. Para os autores, essa inexistência de consenso também ocorre no meio técnico-científico, onde, literalmente, não há uma definição cristalizada de cidade média, ficando, portanto, sua definição sujeita muito mais aos objetivos de seus pesquisadores ou dos promotores de políticas, diferentemente do fenômeno metropolitano, cujas especificidades bem demarcadas ensejaram a própria institucionalização desses territórios em muitos países.

Já para Castello Branco (2007, p.95), a identificação desta categoria de cidades pressupõe, inicialmente, a investigação de todos os centros da rede urbana, para poder distingui-las, segundo a localização relativa. A investigação do sistema de cidades pode ser realizada considerando tanto o tamanho demográfico, que compõe um quadro de cidades pequenas, médias e grandes, cujas faixas de tamanho dependem dos sistemas de povoamento do universo de análise e do recorte temporal utilizado, quanto a estruturação da rede urbana. Esta última baseia-se no papel que cada nó desempenha como centro de distribuição de bens e prestação de serviços, como na teoria das localidades centrais. Neste caso, o universo de cidades médias corresponderia à gama de centros regionais, com posição hierárquica entre as metrópoles e os centros locais. Neste sentido, a abordagem de Sposito (2007) é fundamental ao reconhecer que

“(…) as relações entre a cidade média e seu espaço rural e regional deixam de ser suficientes para compreender o contexto em que ela se insere. Ampliaram-se suas relações hierárquicas com as cidades maiores

da mesma rede, sobretudo com as metrópoles que a articulam com a escala internacional; estabelecem-se relações de complementaridade com outras cidades de importância semelhante; alteraram-se suas relações com as cidades pequenas, pois esse processo veio acompanhado de modernização da agricultura que gerou movimentos migratórios do campo para as cidades e das cidades pequenas para as médias e grandes.” (Sposito, 2007a, p.237).

Diante desses novos papéis que as cidades médias assumem, levanta-se a questão sobre o que há de novo para o estudo dessas cidades no tocante às relações entre a escala intraurbana e interurbana. Segundo Sposito (2007a, p.245), para entender como uma cidade se posiciona e se reestrutura, é preciso verificar como se relacionam os movimentos de vários atores e como se combinam acontecimentos de diferentes importâncias. Neste sentido, entende-se que é preciso ir um pouco além da síntese de escalas a partir de atores ou acontecimentos, para buscar a articulação entre eles em múltiplas escalas. Daí, a necessidade de articulação entre dois movimentos: os dos atores locais, residentes e atuantes em cidades médias; e o dos atores externos às cidades médias.

A assunção da ideia de que as cidades estão vivendo um período de reestruturação, e não apenas de estruturação, deve ser tomada como referência, ao se pretender avançar na direção de maior diversificação e consistência conceitual, que possibilite compreender o que são as cidades, chamadas como médias. Sposito (2007a) adota a expressão “reestruturação” para se fazer referência aos períodos em que é amplo e profundo o conjunto das mudanças que orienta os processos de estruturação urbana e das cidades.

“Para a organização das variáveis, (...), sugiro que se parta das formas urbanas, para se investigar processos e dinâmicas e se atingir a compreensão: - das morfologias urbanas que são mais que formas; - e das lógicas de estruturação que são mais do que estruturas espaciais. (...) A observação das novas formas de produção, propriedade e apropriação de espaço urbano, expressas pela constituição de uma cidade descontínua e dispersa (...), pode ser um ponto de partida para se avaliar como formas de urbanização difusa expressam e dão suporte à ampliação das relações de múltiplas escalas.” (Sposito, 2007a, p.248-249).

Dessa forma, para a compreensão das mudanças que atingem essas cidades, o presente trabalho parte das novas formas de organização social configuradas, sobretudo, pelos novos produtos imobiliários – em especial, pelos loteamentos e condomínios fechados, caracterizados como verdadeiros “enclaves fortificados”, nos termos descritos por Caldeira (2000). A autora chama a enclaves fortificados uma categoria ampla de novos empreendimentos urbanos – conjunto de escritórios, *shopping centers*, prédios de apartamentos, condomínios fechados – que se destacam pela presença de barreiras físicas e sistemas de identificação e controle e que possuem características básicas (Caldeira, 2000, p. 258-259):

- 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, em geral voltados para o interior e não em direção à rua, e 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.

Analisando esse fenômeno no contexto das cidades médias brasileiras, verifica-se que o surgimento dos novos produtos imobiliários revela uma dinâmica profunda e acelerada de reestruturação dessas cidades. Dentro da perspectiva da acumulação e reprodução do capital, os loteamentos fechados e os condomínios horizontais formam parte da lógica de venda dos “novos produtos” para a parcela da sociedade que compõe a demanda solvente, seja no caso de já ser proprietária de algum imóvel ou no caso de novos compradores. Tais processos acabam atuando diretamente na reestruturação destas cidades por meio da passagem de segregação socioespacial para a fragmentação urbana mesmo em espaços não-metropolitanos. Nas cidades médias as dinâmicas de produção do espaço urbano apresentam, por um lado, tendências universais de transformação, e, por outro, particularidades nas suas formas de uso e apropriação (Sposito, 2006, p. 175). O mesmo quadro de desigualdade de acesso à cidade, bem como de segregação socioespacial, característico das metrópoles brasileiras, parece também atingir esses centros não metropolitanos, que, nos últimos vinte anos, apresentaram um aumento considerável da sua população.

É importante, ainda, destacar outras especificidades da produção do espaço urbano em cidades médias, em particular ao que se refere aos novos produtos imobiliários:

1) Há uma relação mais clara entre a produção destes produtos imobiliários e a dinâmica econômica regional, com implicações, inclusive, na ampliação de oferta em cidades vizinhas. O papel exercido pelas cidades médias em seus contextos regionais estabelece uma condição de primazia dos investimentos nestas cidades, que acabam influenciando as cidades de menor porte, seja do ponto de vista da linguagem, seja enquanto mercado de trabalho;

2) As relações de poder estabelecidas pelos agentes produtores do espaço urbano, configurando um processo muito mais intensivo de concentração da renda fundiária em cidades médias, visto que os incorporadores são, via de regra, os que constroem. As redes de poder estão mais claramente visíveis e são menos verticalizadas;

3) Do ponto de vista da estruturação física do espaço urbano, a opção por áreas periféricas da cidade, permite a exploração da paisagem limítrofe entre cidade e campo. A disponibilidade de estoque de terras com valor mais baixo está concentrada nestas áreas. Entende-se, de acordo com Sposito (2006, p.182), que o mercado imobiliário tem se deslocado para essas áreas da cidade devido aos seguintes fatores: a) baixo preço da terra; b) disponibilidade de glebas; c) acessibilidade e mobilidade urbanas.

A estratégia de localização nas áreas periféricas leva em conta a “facilidade” para os deslocamentos dos moradores que fazem uso do veículo particular, uma vez que as extensões territoriais das cidades médias são menores do que as das metrópoles e os sistemas viários menos densamente utilizados. Combina-se, assim, a “alta mobilidade com proximidade e identidade nas práticas de consumo”. (Sposito, 2006, p.186).

No que se refere à relação entre espaços públicos e privados, pelo fato de se efetivar a privatização de ruas e espaços de lazer que estão intramuros, os loteamentos fechados retiram de uma parte da cidade a inter-relação casa-rua, espaço privado-espaço público, vida privada protegida pelos muros da casa/vida aberta aos outros. Esta ideia é compartilhada por diferentes autores (Sobarzo, 2004; Caldeira, 2000; Sposito, 2006), destacando-se que tais empreendimentos, não raras vezes, segmentam o espaço urbano e o direito pleno de circulação na cidade, além de impedir o acesso da população às áreas públicas dentro dos muros. Neste contexto, as estratégias de comercialização desses empreendimentos passam a abordar aspectos relacionados com a segurança oferecida atrás dos muros – em oposição à insegurança da cidade aberta –, a distinção o estilo e o status da nova e moderna forma de morar, bem como a disponibilidade de áreas de lazer e infraestrutura (Sobarzo, 2004). De acordo com Caldeira (2000, p.258), segurança,

equipamentos de uso coletivo, serviços e localização são elementos que transformam os condomínios fechados em “residência de prestígio”.

Diante do exposto, verifica-se que o surgimento desses novos produtos imobiliários em cidades médias repercute, entre outros aspectos, direta e fortemente na configuração de novas centralidades, através da vinculação destes grandes empreendimentos a centros comerciais. De acordo com Sobarzo (2004, p.114), os shopping centers e os loteamentos fechados representam produtos que expressam novas formas e práticas para antigas ações – consumo, lazer e moradia – contribuindo, na sua materialização, para o processo de acumulação de capital. No caso das cidades médias, a implantação de *shopping centers* e outros centros comerciais em áreas periféricas ou periurbanas acaba por configurar novas centralidades, constituindo, portanto, uma vantagem para as escolhas locacionais dos novos produtos imobiliários. Estes fatores acabam atraindo o capital imobiliário em suas diferentes escalas. É o que será apresentado a seguir.

3. As grandes incorporadoras e a promoção dos novos produtos imobiliários nas cidades médias brasileiras

No circuito de agentes que integram o quadro da produção imobiliária nas cidades médias tem destaque os próprios atores locais, que possuem tradição nos negócios da construção civil. No entanto, quando se trata dos novos produtos imobiliários – residenciais de grande porte, no caso, os condomínios e loteamentos fechados – já se observa a presença de capitais extralocais de grande monta. Neste caso, os atores extralocais acabam por se articular com os atores locais, firmando parcerias, nas quais esses representam os proprietários de terra e os primeiros ficam responsáveis pela incorporação e construção do empreendimento. Esta articulação dos atores desencadeia a prática da permuta, muito recorrente nessas cidades, na qual os atores locais são proprietários de grandes glebas com potencial para estoque construtivo e possuem interesse em permutá-las pelas unidades habitacionais (lotes) promovidas pelas empresas de fora, que, por sua vez, enxergam nessas cidades um grande potencial de expansão dos seus mercados. Por fim, a comercialização do produto fica a cargo das imobiliárias locais que são credenciadas a determinadas empresas.

A atuação de grandes empresas, inclusive vinculadas ao capital internacional tem também se destacado nas cidades médias brasileiras. Ressalta-se a presença de duas grandes incorporadoras imobiliárias: a Alphaville Urbanismo S.A. e a Scopel Desenvolvimento Urbano, ambas com sede no estado de São Paulo e atuantes no mercado imobiliário há 45 e 40 anos, respectivamente. Essas duas empresas atuam em todas as regiões do país, nas capitais dos estados, mas, destacam-se, especialmente, por possuírem frentes de expansão de mercado nas cidades médias brasileiras, com a difusão das incorporações muradas e fechadas. É interessante observar que as duas empresas, quando atuam na mesma cidade, se complementam no que diz respeito às faixas de renda atendidas. A Alphaville Urbanismo S.A. foi criada em 1973 para atender a demanda de executivos de empresas instaladas no Alphaville Centro Industrial, em Barueri, e em 2006 associa-se à Gafisa S.A., uma das companhias líderes no mercado de incorporação e construção no Brasil com foco no mercado residencial. A Alphaville tem desenvolvido projetos de condomínios verticais e horizontais de grande porte e alto padrão, além da marca Terras Alphaville, ambos direcionados aos segmentos de alta renda.

Já a Scopel é parceira desde 2000 da empresa americana Foster Conant & Associates, a qual realizou projetos com alta visibilidade internacional como a instalação da Universal Studios, do Complexo Disney, do Sea World, entre outros. A Scopel possui como público no Brasil tanto os segmentos de alta renda quanto as classes mais populares. No primeiro caso, mesmo os condomínios de grande porte possuem padrão inferior ao da marca Alphaville, sendo representados pelo padrão “Campos do Conde”.

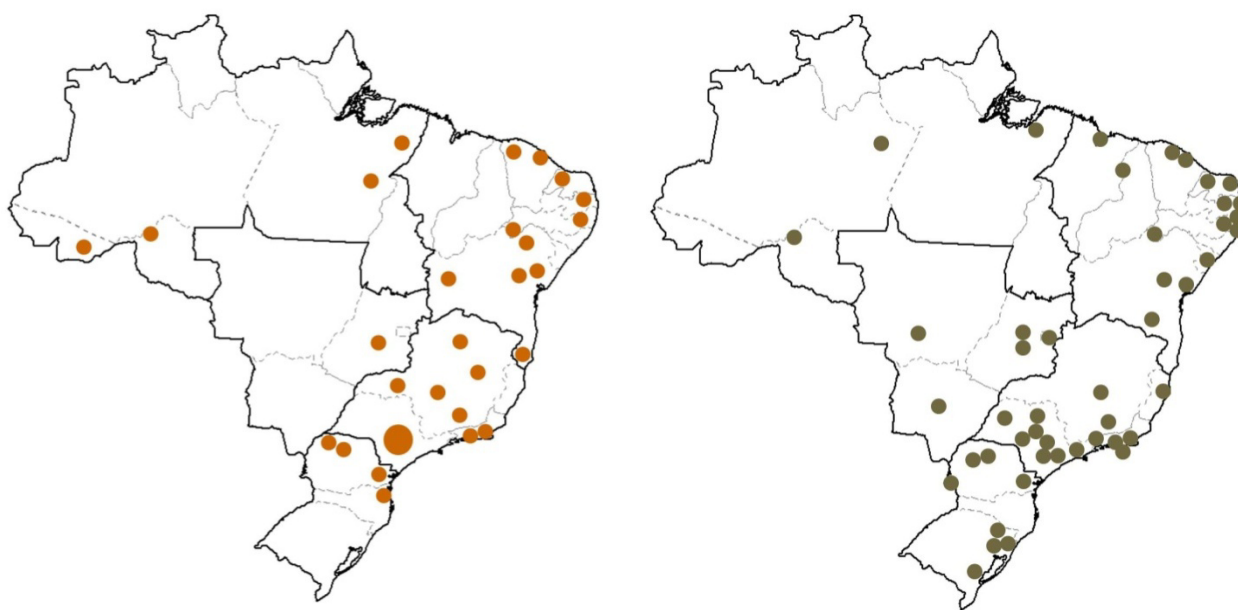
Na figura a seguir, pode-se observar a atuação das duas empresas nas regiões Brasil. Observa-se a grande atuação na região sudeste e nordeste do Brasil, conforme as informações disponíveis nos sites dos empreendimentos anunciados como **lançamento**.

Estes dados se confirmam ao verificar as informações disponibilizadas pelas próprias empresas quanto à quantidade de empreendimentos realizados nas cidades brasileiras. É possível perceber que a distribuição nas regiões ainda possui grande concentração na região sudeste, mas se estende para outras regiões, conforme aponta a tabela 1, que apresenta a quantidade de empreendimentos realizados pela Scopel e pela Alphaville nas regiões e estados brasileiros. O foco nas cidades médias como espaço privilegiado para construção destes novos empreendimentos fica evidente.

Pode-se observar que a empresa Scopel Desenvolvimento Urbano possui 101 empreendimentos em lançamento, distribuídos em 70 cidades, nas cinco regiões: 04 na região

Norte, 10 no Nordeste, 01 cidade no Centro-Oeste, 51 na região Sudeste e 04 cidades no Sul do país. Vale ressaltar que, de um quadro de 70 cidades, 43 são reconhecidas como médias, contando com um total de 67 empreendimentos. Destacam-se as cidades médias nordestinas – em um total de 09 – e as da região sudeste, em especial as cidades médias paulistas, que se apresentam em número de 26.

Figura 01: Cidades brasileiras de atuação das empresas Scopel Desenvolvimento Urbano (à esquerda) e Alphaville Urbanismo S.A. (à direita).



Fonte: Elaborado por Patricia Cruz (2012) a partir dos dados em <http://www.scopel.com.br/home.asp> e <http://www.alphaville.com.br/porta/empreendimentos>

Já a empresa Alphaville anuncia 70 empreendimentos, distribuídos em 43 cidades brasileiras, nas cinco regiões do país: 03 na região Norte, 16 no Nordeste, 05 no Centro-Oeste, 16 na região Sudeste, e 08 na região Sul do país. Embora o padrão da marca Alphaville tenha sido difundido, a princípio, nas capitais dos estados, e continue tendo oferta e aceitação significativas nessas, vale ressaltar que das 43 cidades onde a Alphaville atua, 24 são cidades médias. Aqui, também, nota-se a forte atuação da empresa nas regiões nordeste e sudeste, que recebem a empresa em 05 e 11 de suas cidades médias, respectivamente.

Tabela 01: Número de empreendimentos por região das empresas Scopel Desenvolvimento Urbano e Alphaville Urbanismo.

Região	Estado	Quantidade de empreendimentos	
		Scopel	Alphaville
NORTE	AC	01	-
	AM	-	03
	RO	01	01
	PA	04	02
		TOTAL: 06; cidades médias: 04	TOTAL: 06; cidades médias: 0
NORDESTE	BA	05	05
	CE	02	02
	MA	-	01
	PE	03	03
	PB	01	02
	PI	-	02
	SE	-	02
	RN	01	01
	TOTAL: 12; cidades médias: 11	TOTAL: 21; cidades médias: 05	
CENTRO-OESTE	GO	01	02
	DF	-	02
	MS	-	02
	MT	-	02
		TOTAL: 01; cidades médias: 0	TOTAL: 08; cidades médias: 01
SUDESTE	MG	05	03
	ES	-	01
	RJ	02	04
	SP	71	14
		TOTAL: 78; cidades médias: 50	TOTAL: 22; cidades médias: 11
SUL	PR	03	07
	SC	01	-
	RS	-	05
		TOTAL: 04; cidades médias: 02	TOTAL: 12; cidades médias: 07

Fonte: Elaborado pelos autores com base nos dados disponíveis nos sites

<http://www.scopel.com.br/home.asp> e <http://www.alphaville.com.br/portal/empreendimentos>.

A promoção dos novos produtos espelhados nos padrões difundidos, a princípio, nas capitais e, particularmente, na cidade de São Paulo, vai ganhando força, inclusive pela boa aceitação que esses mercados possuem pela população local. A reprodução das tendências metropolitanas na produção imobiliária em cidades médias pode ser observada até mesmo nos anúncios nos sites dessas empresas, a exemplo do que difunde a Scopel:

“A Scopel está em plena expansão e desenvolvimento em todo território nacional – atualmente presente em 18 estados e DF, e mais de 125 cidades – mapeando cidades do país que apresentam taxas de crescimento e desenvolvimento acima da média nacional. **Nosso objetivo é levar toda qualidade e inovação que aplicamos no estado de São Paulo para todo o Brasil**” [grifo nosso]

Essas empresas costumam se articular com atores locais para expansão de seus mercados, normalmente proprietários fundiários ou empresas tradicionais no mercado da construção civil. Essa, talvez, seja uma das particularidades do circuito de agentes da produção imobiliária nas cidades médias, demonstrando que há um interesse de investimento que vai além dos recursos e dos arranjos de agentes estabelecidos no território. Os agentes vinculados a grandes empresas parecem participar de forma direta e cada vez mais intensa da comercialização da imagem de segurança e qualidade dos novos produtos imobiliários, assumindo um importante papel na estruturação das cidades médias.

Considerações Finais

Este artigo tratou da ação dos agentes imobiliários na organização das cidades médias, com ênfase na atuação das grandes incorporadoras. No contexto da apropriação capitalista do uso e da produção do espaço urbano nas cidades médias brasileiras e do fenômeno de sua reestruturação urbana, nota-se, de um lado, a valorização, a reconfiguração e o surgimento de novas áreas de interesse do mercado de construção civil, com destaque para as “novas periferias” urbanas que passam a dar lugar aos novos produtos imobiliários, caracterizados pelos loteamentos e condomínios fechados.

Por outro lado, as novas formas espaciais, caracterizadas como verdadeiros “enclaves fortificados”, podem ser tomadas como elementos constitutivos de segregação

socioespacial, através dos muros que as cercam e dos sistemas de controle e vigilância que nelas operam. Além disso, a segmentação da periferia é intensificada, uma vez que a proximidade física de usos diferentes e de conteúdos sociais e culturais diversos não promove, em si, integração, mas gera separação socioespacial, sob a forma de segregação socioespacial e de fragmentação urbana.

Na última parte do texto apresenta-se um breve perfil das formas de implementação de empreendimentos das grandes empresas imobiliárias em cidades médias no Brasil. Destaca-se a importância do desvendamento das lógicas que promovem a reestruturação do espaço intraurbano associadas a ações específicas dos grandes agentes incorporadores na negociação da terra urbana, na diferenciação dos preços fundiários e na própria expansão urbana, traz à luz a questão do acirramento das desigualdades socioespaciais e do próprio modelo de cidade que se reproduz.

Referências Bibliográficas

Amorim Filho, O; Serra, R.V. s/d. *Evolução e perspectivas do papel das cidades médias no planejamento urbano e regional*. Disponível em: <http://desafios.ipea.gov.br/sites/000/2/livros/cidadesmediabrasileiras/capitulo1_evolucao.pdf>. [Acessado em 04/06/2012].

Botelho, A. 2007. *O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: Annablume: FAPESP.

Caldeira, T. P.R. C. 2000. *Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Editora 34; Edusp.

Carlos, A.F.A; Souza, M.L.; Sposito, M.E.B. 2011. *A produção do espaço urbano: agentes e processos, escalas e desafios*. São Paulo: Contexto.

Castello Branco, M.L. 2007. Algumas considerações sobre a identificação de cidades médias. In: *Cidades Médias: espaços em transição*. São Paulo: Expressão Popular, 1ºed. p. 89-111.

Corrêa, L.R. 1995. *O espaço urbano*. Rio de Janeiro: Editora Ática, Série Princípios, 3ºed, 174.

Lencioni, S. 2008. Observações sobre o conceito de cidade e urbano. *GEOUSP - Espaço e Tempo*, São Paulo, N° 24, pp. 109 - 123.

Harvey, D. 2006. *A produção capitalista do espaço*. São Paulo: Annablume, 2ªed.

Lefebvre, H. 1999. *A cidade do capital*. Rio de Janeiro: D&pa.

Lojkin, J. 1997. *O Estado Capitalista e a Questão Urbana*. São Paulo: Martins Fontes, 2ª ed.

Sposito, M.E.B. 2006. Loteamentos fechados em cidades médias paulistas - Brasil. In: SPOSITO, M. E. B. et al. (org.). *Cidades Médias: produção do espaço urbano e regional*. São Paulo: Expressão Popular, 1º ed, p. 175-197.

— . 2007a. Cidades Médias: Reestruturação das Cidades e Reestruturação Urbana. In: *Cidades Médias: espaços em transição*. São Paulo: Expressão Popular, 1ºed, p. 233-253.

— . 2007b. Reestruturação urbana e segregação socioespacial no interior paulista. *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, nº 245, v. 21, agosto.

Smolka, M.O.; Cunha, P.V. 1978. *Notas críticas sobre a relação entre rendas fundiárias e uso do solo urbano*.

Smolka, M. O. 1979. *Preço da Terra e Valorização Imobiliária Urbana: Esboço para o Enquadramento Conceitual da Questão*. Rio de Janeiro: IPEA. (Textos para discussão interna, 12).

Sobarzo, O. 2004. *Os espaços da sociabilidade segmentada: a produção do espaço público em Presidente Prudente - SP*. Tese (Doutorado em Geografia) - Faculdade de Ciências e Tecnologia, Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente.

Trindade Júnior, S.C. 1998. Agentes, Redes e Territorialidades Urbanas. *Revista Território*, ano III, nº5, jul./dez.