

**ENAN
PUR 2023**
Belém 22 a 26 de maio



A produção das incorporadoras na política habitacional brasileira (2009-2020): empreendimentos residenciais de larga escala e o caso de Ribeirão Preto (SP) ¹

Maiara Oliveira Silva de Aguiar ⁱ, IAU-USP, maiara.aguiar@usp.br

Tatiane Boisa Garcia ⁱⁱ, IAU-USP, tatianegarcia@usp.br

Débora Prado Zamboni ⁱⁱⁱ, IAU-USP, deboraprado@gmail.com

Sessão Temática 05: Direito à cidade e habitação no Brasil

Resumo. Nas últimas décadas, observou-se que a expansão dos territórios urbanizados no Brasil deu passos largos. A produção habitacional do Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), iniciado em 2009, teve papel de destaque para orientar e viabilizar essa expansão em diversas cidades brasileiras, como em Ribeirão Preto (SP), onde se encontra um dos maiores conjuntos habitacionais do país. Nesse contexto, o artigo busca analisar o que viabilizou essa produção habitacional em larga escala. Os resultados desta pesquisa qualitativa indicam que sete estratégias adotadas pelas incorporadoras em diferentes dimensões - regulatória, fundiária e tecnológica - e decorrentes das relações entre os agentes para viabilização da produção de um mega empreendimento: dispor de financiamento público; acessar uma demanda garantida; influenciar as legislações municipais; estabelecer parcerias financeiras para aquisição de grandes glebas; priorizar a preferência da demanda pelo produto "casa"; estabelecer uma padronização arquitetônica e da produção; garantir uma hiper-gestão na incorporação.

Palavras-chave. Programa MCMV; políticas públicas de habitação; habitação de baixa renda, habitação econômica.

The production of real estate developers in Brazilian public housing policy (2009-2020): the large-scale residential projects and the case of Ribeirão Preto, Brazil

Abstract. In recent decades, it has been observed that the expansion of urbanized territories in Brazil has taken large steps. The housing production of the Minha Casa, Minha Vida Program (MCMV), which began in 2009, played a prominent role in guiding and enabling this expansion in several Brazilian cities, such as in Ribeirão Preto (SP), where one of the largest housing developments in the country is located. In this context, the article seeks to analyze what made this large-scale housing production feasible. The results of this qualitative research indicate that seven strategies were adopted by the developers in different dimensions - regulatory, land tenure and technological - and resulting from the relationships between the agents to enable the production of a mega-development: having public funding; accessing a guaranteed demand; influencing municipal legislation; establishing financial partnerships for the acquisition of large tracts of land; prioritizing the preference of the demand for the "house" product; establishing an architectural and production standardization; ensuring hyper-management in the development.

Keywords: MCMV Program; public housing policies; low-income housing; affordable housing

¹ Artigo é resultado da pesquisa intitulada "The new value of urban territories: the competing roles of local authorities, public land appraisers and real estate consultants" sob coordenação de Lúcia Zanin Shimbo e Fabrice Bardet e financiamento da Fapesp (2020/06243-6), na qual os autores deste artigo são colaboradores, e também da pesquisa de mestrado "Corretoras Imobiliárias e a comercialização da habitação no Programa Minha Casa, Minha Vida" em desenvolvimento por Maiara Oliveira Silva de Aguiar, com financiamento Fapesp (2020/13210-7).

La producción de los desarrolladores inmobiliarios en la política pública de vivienda brasileña (2009-2020): los grandes proyectos residenciales y el caso de Ribeirão Preto, Brasil

Resumen. En las últimas décadas, se ha observado que la expansión de los territorios urbanizados en Brasil ha dado grandes pasos. La producción de viviendas del Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), iniciado en 2009, desempeñó un papel destacado a la hora de orientar y posibilitar esta expansión en varias ciudades brasileñas, como en Ribeirão Preto (SP), donde se encuentra una de las mayores urbanizaciones del país. En este contexto, el artículo trata de analizar qué hizo posible esta producción de viviendas a gran escala. Los resultados de esta investigación cualitativa indican que fueron siete las estrategias adoptadas por los promotores en diferentes dimensiones - normativa, de tenencia de la tierra y tecnológica- y resultantes de las relaciones entre los agentes para posibilitar la producción de una mega-urbanización: contar con financiación pública; acceder a una demanda garantizada; influir en la legislación municipal; establecer asociaciones financieras para la adquisición de grandes extensiones de tierra; priorizar la preferencia de la demanda por el producto "casa"; establecer una estandarización arquitectónica y de producción; asegurar una hiper gestión en la urbanización.

Palabras clave: Programa MCMV; políticas públicas de vivienda; vivienda de baja renda; vivienda asequible.

Introdução

No Brasil, observou-se uma produção massiva habitacional e uma intensa expansão dos territórios urbanizados no início do século XXI. O programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), desde 2009, teve um papel de destaque no direcionamento e na viabilização desses empreendimentos residenciais em glebas nas periferias urbanas. Na cidade de Ribeirão Preto, no interior de São Paulo, destaca-se por uma numerosa produção habitacional e por sediar o maior conjunto habitacional de casas do país, denominado Jardim Cristo Redentor. Diante desse problema, este artigo tem como objetivo geral analisar as estratégias que viabilizaram essa numerosa produção do Programa MCMV e o ganho de escala dos empreendimentos residenciais, procurando responder a seguinte questão: 'O que permitiu a viabilização de mega-empreendimentos do MCMV a partir do contexto de Ribeirão Preto (RP)?'.

Com base em abordagem qualitativa, esta análise foi desenvolvida a partir de: pesquisa documental, debruçando-se em legislações municipais de uso e ocupação do solo, planos diretores, planos locais de habitação, dados oficiais sobre a produção do MCMV e matrículas de imóveis; pesquisa de campo, com visitas na cidade e nos conjuntos habitacionais do MCMV, bem como, em canteiro de obra e estandes de vendas e entrevistas semiestruturadas com dois representantes da prefeitura, três CEOs ou sócios de incorporadoras, quatro gerentes de venda das incorporadoras, nove corretores imobiliários e sete moradores do mega-empreendimento habitacional Jardim Cristo Redentor; e análise de base de dados secundários (pesquisa imobiliária da Geoimóvel).

O artigo está estruturado em dois itens. Inicia-se introduzindo o MCMV, sua produção habitacional em Ribeirão Preto e o ganho de escala dos empreendimentos, com destaque para o caso de um mega-empreendimento Jardim Cristo Redentor. Em seguida, buscou-se sistematizar as estratégias que viabilizaram esse mega-empreendimento e que têm contribuído também para compreender o ganho de escala dos projetos residenciais do MCMV. Argumenta-se que o ganho de escala dos empreendimentos têm sido uma prática na incorporação de projetos residenciais para baixa renda, fortalecida durante o Programa MCMV, sendo observada para além do contexto da capital paulista e da produção das grandes incorporadoras de capital aberto. Para a viabilização desse ganho de escala e, especialmente, do salto de escala com o mega-empreendimento, as incorporadoras adotam estratégias com dimensões regulatórias, tecnológicas e fundiárias, que serão detalhadas no artigo.

1. Produção habitacional do MCMV e o ganho de escala dos empreendimentos

Iniciado em 2009, o Programa MCMV funcionou como programa anticíclico à crise internacional do subprime de 2008, desenhado a partir de uma articulação de grandes incorporadoras e construtoras de capital aberto junto ao governo nacional (ROLNIK, 2015). Foi uma reação rápida do governo para promover um estímulo à produção imobiliária e de infraestrutura por meio de massivos repasses de recursos públicos, atraindo capital financeiro internacional, frente a um cenário econômico internacional desfavorável (RUFINO, 2019). O programa estruturou a provisão da habitação para baixa renda a partir da produção de unidades realizadas pelas incorporadoras e construtoras e o financiamento e subsídio garantidos pelo Estado, com crédito direcionado aos produtores e também aos consumidores. (KLINK, 2020).

O MCMV contou com três fases: Fase 1, com início em março de 2009; Fase 2, em junho de 2011; e a Fase 3, em março de 2016 e que foi até agosto de 2020. Com uma produção habitacional massiva, foram construídas mais de 6 milhões de unidades habitacionais (UH) divididas por faixas de renda, tendo cada uma um fundo correspondente (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2020). A Faixa 1 atende as famílias de menor renda, sendo classificada como habitação social, com suas unidades quase integralmente subsidiadas. Já a Faixa 2 e a Faixa 3 provêm UH às famílias a partir de financiamento, principalmente do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), com pouco ou sem subsídios de recursos públicos. Em 2016, a Faixa 1.5 foi criada intermediando as Faixas 1 e 2, prevendo subsídio e financiamento. Nesse texto, denominaremos as Faixas 1.5, 2 e 3, que têm sua produção pautada nas incorporadoras e construtoras, como “segmento econômico”.

Nacionalmente, a produção habitacional, ao longo dos anos, não foi homogênea, observando-se uma curva ascendente até 2013, acompanhando a elevação das atividades imobiliárias e da construção habitacional, iniciada em 2007. A crise internacional somente foi sentida no Brasil a partir de 2013 (KLINK, 2020), com a instauração de crise econômica e política do país somado ao impeachment presidencial de Dilma Rouseff em 2015, expondo um período de recessão que refletiu numa queda da produção e na reestruturação das incorporadoras (SHIMBO; BARDET; BARAVELLI, 2022).

Em RP, produziu-se mais de 35 mil unidades habitacionais (UH) dentro do Programa MCMV no período de 2009 a 2020, como aponta a Figura 1. Essa produção equivale a um aumento de mais de 17% no número de domicílios urbanos do município, em relação ao censo de 2010, e corresponde a cerca de 53% de toda a produção residencial no mesmo período, segundo os dados da Geolmóvel. Além disso, os números de UH revelam a priorização do segmento econômico, em detrimento às demandas por habitação social, que representou apenas 5%.

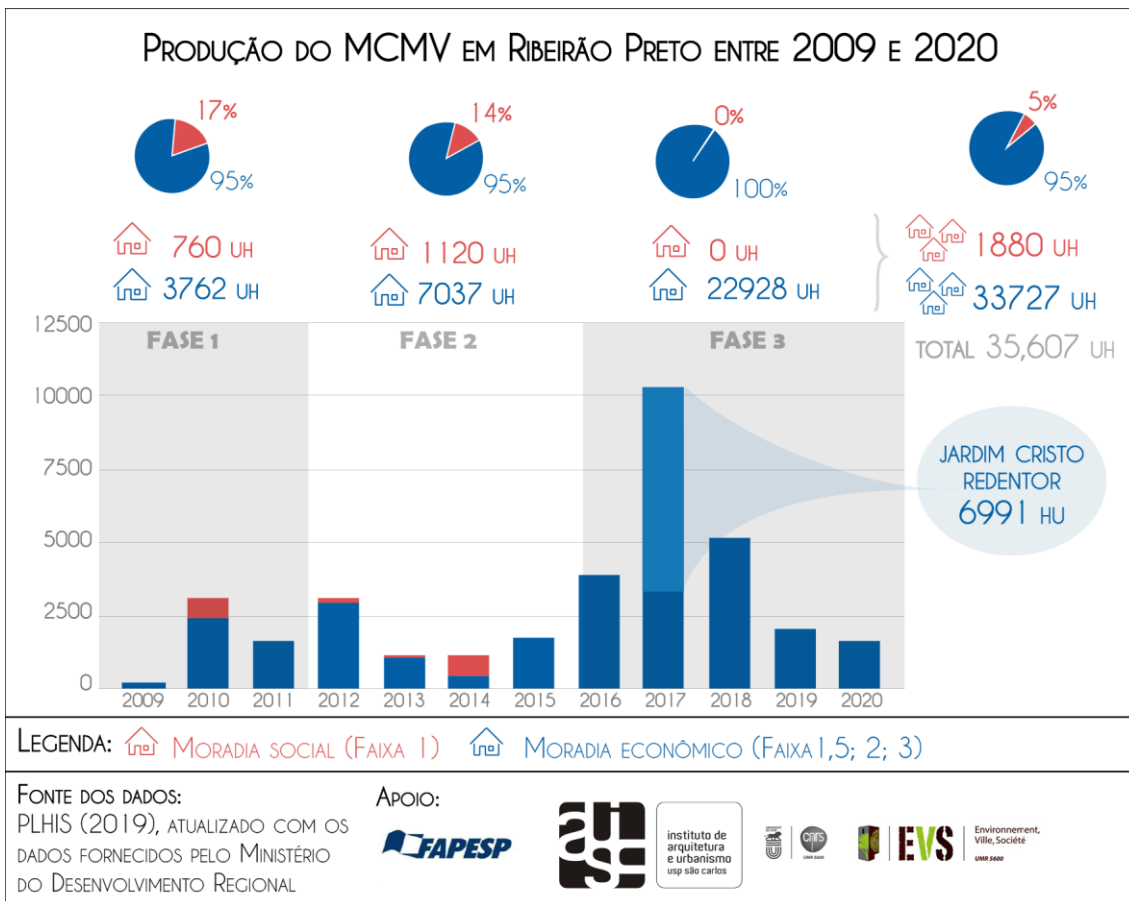


Figura 1. Iconográfico em uma coluna (fonte: Elaborada pelas autoras, 2022).

O impacto do Programa MCMV no mercado de moradia reflete na produção expressiva de unidades e também no direcionamento das incorporadoras durante sua vigência. Além do aumento da produção de incorporadoras que já atuavam nas primeiras fases do MCMV, outras incorporadoras, especialmente de âmbito local e regional, passam a incorporar nesse território pela primeira vez na última fase (Figura 2). Se na Fase 1, sete incorporadoras ou construtoras atuaram na produção habitacional do MCMV, nas fases seguintes esse número progrediu para 18 e 24, respectivamente.

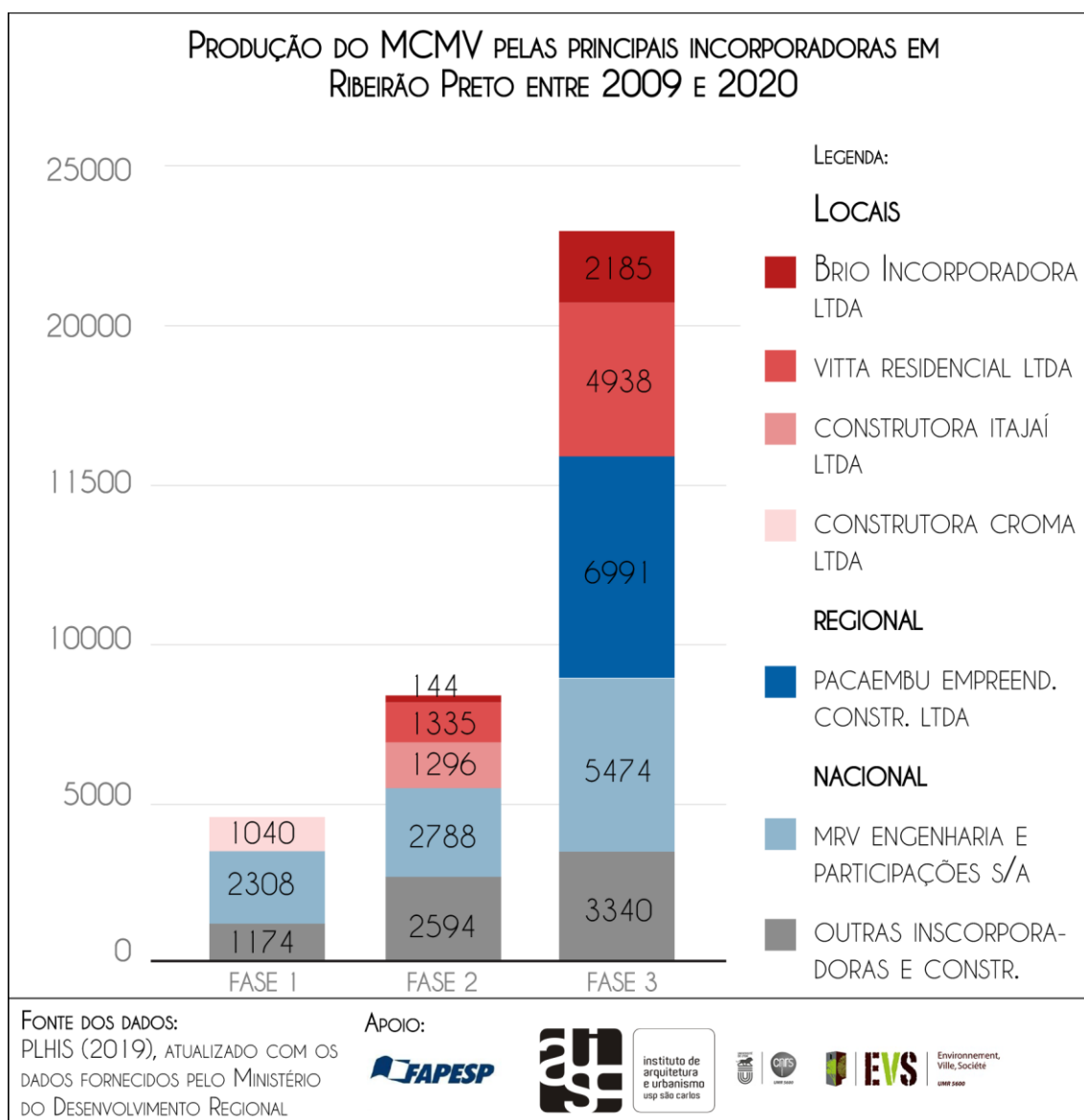


Figura 2. Gráfico da produção do MCMV pelas principais incorporadoras em Ribeirão Preto entre 2009 e 2020 (Fonte: Elaborado pelas autoras, 2022).

Apesar do número expressivo e progressivo de incorporadoras atuando no MCMV, há uma forte concentração da produção de unidades habitacionais em poucas incorporadoras. Dentre essas, evidencia-se que há uma atuação sólida de uma empresa nacional de capital aberto com atuação já consolidada na habitação do segmento econômico, mas paralelamente uma produção expressiva de algumas empresas regionais e locais - caracterizadas como empresas familiares novas. Segundo os dados levantados, a MRV teve uma expressiva produção habitacional no município, ocupando a primeira posição em número de unidades nas soma das três fases. Por outro lado, observa-se ainda a relevância da Pacaembu (empresa regional) e Brio e Bild (empresas locais) com uma produção habitacional mais significativa no território. Na Fase 3, essas foram responsáveis pelo maior número de unidades construídas, totalizando 66% da produção do período em RP, com destaque para a Pacaembu, com o maior número de unidades em um único e também o maior empreendimento (GARCIA, AGUIAR, MACHADO, 2022).

Uma outra característica dessa produção foi o ganho progressivo de escala dos empreendimentos. Essa pode ser identificada comparando o aumento de unidades produzidas por empreendimento com o passar das três fases em RP (Figura 3). A média de unidades em empreendimentos verticais era de 210 UH (Fase 1), sendo o maior empreendimento com 656 apartamentos, e passa a ser 260 UH (Fase 3), com o maior empreendimento com 2226 apartamentos.

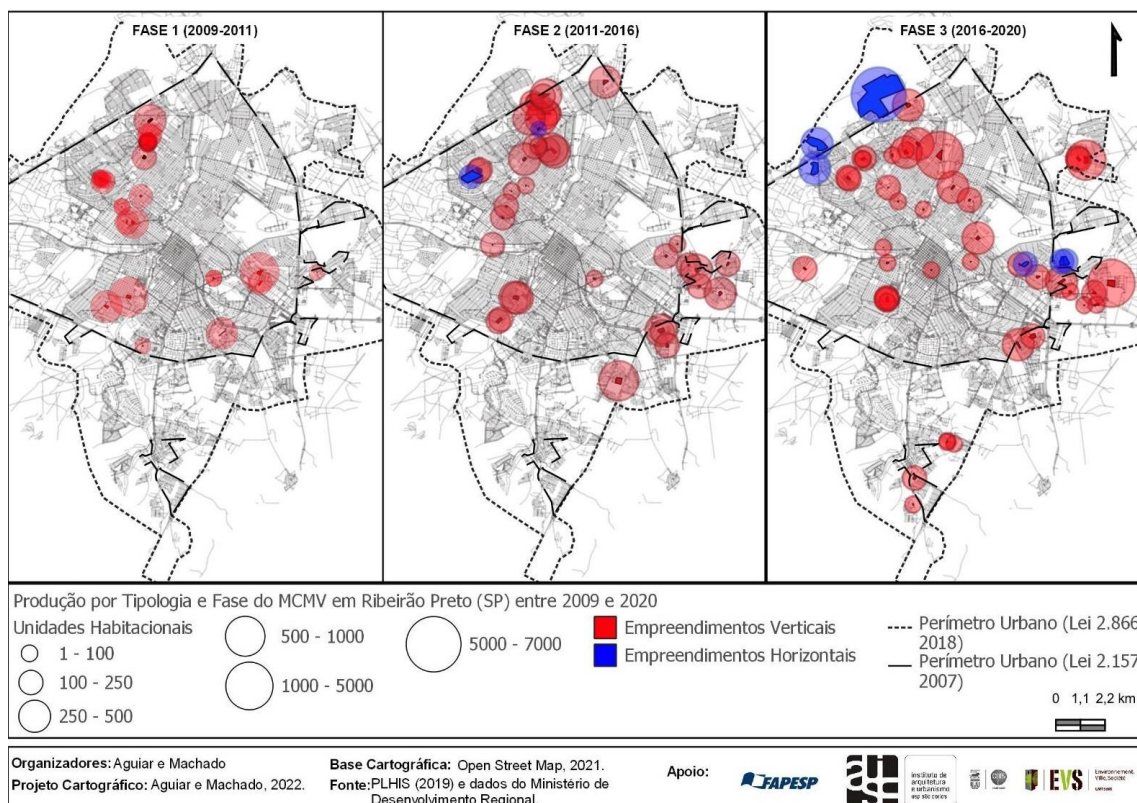


Figura 3. Produção por Tipologia e Fase do MCMV em Ribeirão Preto (SP) entre 2009 e 2020. (Fonte: Elaborado pelas autoras, 2022).

Os aumentos do porte dos empreendimentos por vezes alcançam proporções extremas resultando em mega-empreendimentos verticais ou horizontais, como foi o caso do Jardim Cristo Redentor, o maior conjunto habitacional horizontal do MCMV no país. Na Figura 4, é possível visualizar a relação espacial entre o conjunto e a malha consolidada da cidade ao fundo, além de sua grandeza, totalizando um acréscimo de 283 ha de área urbanizada.



Figura 4. Imagem aérea do Jardim Cristo Redentor, em 2022 (Fonte: Acervo das autoras, 2022).

Também denominado Vida Nova Ribeirão pela incorporadora, o conjunto habitacional -, está localizado na periferia do extremo norte da cidade, possui acesso pelo anel viário no contorno norte e conta com um total de 6991 unidades habitacionais de 46,70m², 627 lotes comerciais e 134 lotes industriais, além de infraestrutura e equipamentos urbanos (Figura 5). As casas isoladas no lote foram comercializadas por R\$ 119.990,00^{iv} e atenderam a famílias da Faixa 1.5 e 2 do Programa com renda mensal a partir de R\$ 1.600,00. O impacto que o Jardim Cristo Redentor teve em RP é evidenciado também pela transferência de aproximadamente 30 mil pessoas - 4% da população do município (2010) - para a região até então, ocupada pela plantação de cana-de-açúcar.



Figura 5. Flyer da Pacaembu sobre o empreendimento do MCMV Cristo Redentor, em RP (fonte: Grupo Pacaembu, 2017).

Em nível nacional, esses mega-empreendimentos residenciais do MCMV marcaram diferentes cidades para além da região metropolitana de São Paulo, como Manaus, Londrina, Campo Grande, Belo Horizonte, entre outras (Figura 6). Esses conjuntos horizontais passam a ocupar grandes glebas rurais, em regiões menos valorizadas, com maior disponibilidade de área e menor valor agregado, constituindo-se frentes de expansão da malha urbana.



Figura 6. Residencial Vista Bela, em Londrina e Complexo Aluizio Campos, em Campina Grande (fonte: Zanon, et. al., 2015 e Prefeitura Municipal de Campo Grande, 2019, respectivamente).

Esse ganho de escala dos empreendimentos residenciais populares já foi evidenciado por Shimbo (2010), antes mesmo do MCMV, com conjuntos habitacionais verticais da MRV apresentando uma média crescente com 60 unidades por empreendimento em 2004 e posteriormente, 180 a 250 em 2009. Esse fenômeno - em inglês, definido pelo verbo scaling up - também passou a caracterizar a produção residencial do MCMV, sendo que “após 2014, sob as condicionantes da crise, houve uma depuração do padrão da habitação e uma exacerbação da escala dos empreendimentos, ou seja, a tendência de mega-projetos implantados em grandes glebas, com escala de bairros inteiros, foi acentuada (SHIMBO, 2020, p.155). Esse processo, especialmente em metrópoles,

está também alinhado à verticalização e a “condomínialização da cidade” (PEREIRA, PETRELLA, 2018).

Além disso, o aumento do porte dos empreendimentos por vezes tem alcançado proporções extremas, proporcionando para além de uma produção massiva em larga escala, o desenho de mega-empreendimentos verticais (Figura 7), tal como em Pirituba, na capital paulista, que apresentou um “salto mortal de escala” (SHIMBO, 2020).



Figura 7. Condomínio Grand Reserva Paulista Villa Lobos, Pirituba, São Paulo (fonte: MRV. Grand Reserva Paulista. [s.d.]. Disponível em: <https://www.blogdamrv.com.br/grand-reserva-paulista-vila-lobos>. Acesso em: 06/05/2022)

Empreendimentos residenciais em larga escala têm sido observados também em outros países, especialmente no continente da Ásia, tal como Vietnã, Arábia Saudita e China (POTTER, LABBÉ, 2020; AL-SHIRI, 2016; PERNICE, 2021). Os estudos têm como foco de análise, especialmente, os impactos desses empreendimentos e a sua relação com o êxodo rural, a partir de um processo de urbanização massiva da última década.

2. A viabilização da produção habitacional em larga escala

Como analisado acima, o fenômeno do ganho de escala em empreendimentos residenciais populares, verificado por Shimbo (2020) no contexto metropolitano a partir de uma incorporadora de capital aberto, foi também identificado ao longo da produção do MCMV em Ribeirão Preto, no interior de São Paulo. Além do ganho de escala, essa produção revelou um grande salto, a partir da viabilização por uma incorporadora regional do maior conjunto habitacional horizontal do país, com proporções numéricas extremas e territoriais extensas. Buscando aprofundar nessa análise, este item propõe identificar, a partir do contexto de Ribeirão Preto (RP), ‘O que permite a viabilização de mega-empreendimentos do MCMV?’. Para tal, observou-se que o aumento da escala depende de estratégias adotadas pelas incorporadoras em diferentes dimensões - regulatória, fundiária e tecnológica - e decorrentes das relações entre as incorporadoras e diferentes agentes - Estado, proprietários, instituições financeiras e consumidores.

2.1 Dispor de financiamento para produção e consumo a partir do PMCMV

Como já apontado anteriormente, o Programa - alinhando com interesses das incorporadoras e construtoras - disponibilizou significativos recursos para o financiamento da produção habitacional, sendo esse mecanismo essencial para viabilização dessa provisão habitacional, como destaca um dos entrevistados:

O mercado popular está hoje limitado pelo funding do programa MCMV que depois virou o programa Casa Verde e Amarela. Esse programa tem uma disponibilidade anual [...]. Então, nosso mercado popular não pode ser muito maior do que isso. Porque esse é o funding que é disponibilizado para as empresas poderem produzir as unidades. (Sócio-Fundador de incorporadora, 2021)

O papel do FGTS na manutenção e na orientação do ritmo do mercado popular de habitação foi evidenciado nas diversas entrevistas realizadas: “Não existe pensar em construção civil sem *funding*” (Diretor Regional de incorporadora, 2021). Apesar da possibilidade de incorporar outros mecanismos de financiamento, o mercado de habitação popular continua ancorado nos recursos disponibilizados pelo FGTS. A possibilidade do financiamento ao consumidor (família) na venda - intervindo e facilitando sua condição de compra - garantiu a viabilidade desse mercado de moradias populares. Nesse contexto, o financiamento ao consumidor de 80% do valor da unidade pela CEF é uma das principais condicionantes de viabilização dessas produção. Mas, além disso, as incorporadoras têm adotado também a estratégia de dividir o valor de entrada (20%), inclusive após a entrega da chave.

2.2 Acessar uma demanda garantida

A diminuição ou a ausência de produção de unidades para a Faixa 1, soma-se a um cenário de desmonte dos agentes públicos do setor habitacional, tal como a Companhia Habitacional Regional de Ribeirão Preto - (COHAB-RP) (SANTOS, 2017). A Companhia era responsável por direcionar demandas habitacionais para o poder público, cadastrar e selecionar as famílias prioritárias que seriam contempladas na Faixa 1 do Programa, e através de parceria com as incorporadoras, disponibiliza essa listagem de famílias cadastradas de baixa renda para as incorporadoras têm garantido uma demanda cativa.

... quando nós vamos propor um empreendimento de interesse social, o primeiro lugar que nós vamos conversar é na prefeitura. E normalmente, a prefeitura abre esse contato na Cohab e nos cede essa lista, para que a gente ofereça esse produto para essa lista de pessoas que estão aguardando ali por um imóvel seja dado, comprado, o mais barato possível. (Entrevista com gerente regional de vendas de incorporadora, 2022, grifo nosso)

Esta parceria serve em favor das incorporadoras que conseguem utilizar o cadastro social municipal, tanto para definir as demandas (déficit habitacional), quanto para obter informações pessoais deste público. A partir dessa listagem, as incorporadoras buscam desenvolver um produto de menor custo voltado para essas famílias - que passam a ser enquadradas como consumidores da Faixa 1.5. Nesse contexto, buscando o que há de mais barato no mercado formal, as famílias, muitas vezes, adquirem o imóvel sem ver pessoalmente suas características ou sua localização, visto que essa se torna a única opção disponível para elas (Entrevista com gerente regional de vendas de incorporadora regional, 2022).

2.3 Influenciar as legislações municipais

As forças dos agentes do mercado imobiliário têm fomentado o desenho e alterações de legislações municipais, tal como ampliação nas delimitações das zonas urbanas e de expansão urbana. Em RP, em 2012, houve um aumento expressivo da zona de expansão urbana comparado a 2007 (Figura 9). Posteriormente, em 2018, ocorreu novamente uma expansão, alcançando os limites do município e praticamente duplicando a zona urbana em relação a 2012. Outra alteração tem ocorrido a partir da Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS), com demarcações de novas áreas como ZEIS em franjas urbanas, propiciando amplos territórios de flexibilização dos parâmetros urbanísticos e construtivos para habitação social. Essas alterações

beneficiaram a aprovação de inúmeros empreendimentos instalados nessas áreas, com menor valor agregado, tal como o empreendimento Jardim Cristo Redentor.

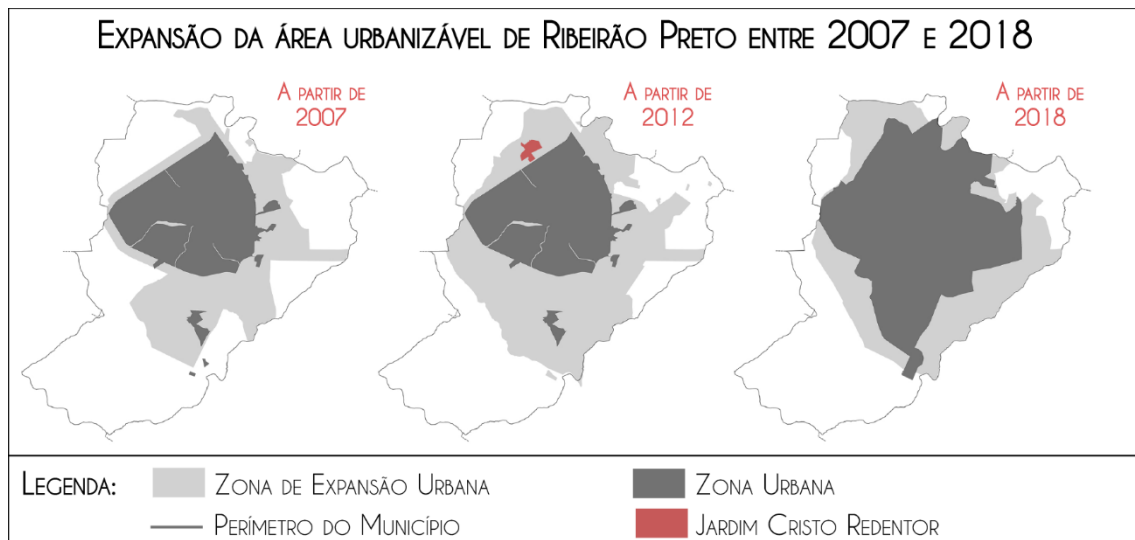


Figura 9. Expansão da área urbanizável de Ribeirão Preto entre 2007 e 2018 (Fonte: Elaborada pelos autores, 2022).

Essas estratégias para a viabilização da incorporação de glebas de menor valor agregado nas periferias, têm sido alcançadas por meio de uma articulação com o poder público local e os proprietários de terra. Essa participação em decisões públicas locais foi evidenciado em entrevista, ao expor a intenção de incorporação de um novo empreendimento contínuo ao Jardim Cristo Redentor: “Nós estamos fazendo um ajuste no Plano Diretor da cidade, junto com a prefeitura e propondo ali uma mudança no Plano Diretor” (Entrevista com gerente regional de vendas de incorporadora regional, 2022). Esses mecanismos disponibilizam novas glebas, até então, rurais de interesse ao mercado imobiliário devido ao seu tamanho, custo, flexibilização dos índices urbanos e construtivos.

2.4 Estabelecer parcerias financeiras para aquisição de grandes glebas

A aquisição dessas grandes porções de terra para produção em larga escala tem sido possível a partir de duas principais estratégias, conforme o porte e capital social disponível. As grandes empresas que abriram seus capitais na Bolsa de Valores passaram a comprar de glebas de terra em cidades, que até então não faziam parte de seu circuito imobiliário, formando grandes landbanks, como um plano de investimento a longo prazo (FIX, 2011). Já as incorporadoras de menor capital social, viabilizam seus empreendimentos buscando evitar a compra direta para não descapitalizar o caixa do empreendimento^v, antes mesmo de sua aprovação, buscando priorizar a aquisição de terrenos por meio de parcerias: (i) a parceria financeira diretamente com o proprietário da terra ou (ii) a parceria financeira com investidor externo, como bancos (GARCIA; AGUIAR; MACHADO, 2022). Essas estratégias potencializam a viabilização de empreendimentos no caso de construtoras e incorporadoras locais e regionais, inclusive em empreendimentos verticais.

No caso do Jardim Cristo Redentor, um megaempreendimento, a parceria financeira acaba se tornando quase que obrigatória para sua viabilização, ainda que isso complexifique a incorporação. A área que recebeu esse empreendimento era composta por duas fazendas, que foram inseridas na zona de expansão urbana em 2012, como já mencionado. Eram propriedades, desde 1976, da Cooperativa de Crédito dos Produtores Rurais e Empresários do Interior Paulista (COCRED-SICOOB)^{vi}. Em 2016, foi realizada a negociação do valor e da parceria entre incorporadora e proprietário. Nessa parceria financeira, o proprietário receberia parte do valor da

terra conforme as vendas avançassem. Após a oficialização da parceria, houve a alteração de uso da zona, passando de rural para urbano, em 04/2016.

Nesse processo, uma incorporadora sem capital aberto na bolsa garante a sua não descapitalização e divide os riscos da operação. Além disso, essa parceria, no caso de glebas, até então, rurais garante também a captação da valorização fundiária, decorrente da passagem da terra rural ao loteamento urbanizado.

2.5 Priorizar a preferência da demanda pelo produto “casa”

Superando a disponibilidade fundiária e a sua aquisição com um preço em concordância com a margem de lucro do incorporador, esse passa a poder priorizar a produção da casa isolada no lote. Esse produto, que dispõe de terreno e possibilidade de ampliação, em contraposição aos condomínios de blocos de 4 andares de apartamentos, é preferência do consumidor, segundo dados das incorporadoras. A oferta dessa tipologia (Figura 8), ainda que em uma área mais periférica da cidade, favorece a venda, tal como evidenciado no índice de velocidade de vendas do Jardim Cristo Redentor. Segundo a Prefeitura de RP, 991 contratos foram assinados já no primeiro mês de venda, excedendo a meta de venda de 15%, alcançando 32% das unidades disponíveis na primeira fase do empreendimento, antes mesmo de começarem as obras.



Figura 8. Planta baixa das unidades habitacionais do Jardim Cristo Redentor.

Fonte: Pacaembu Construtora (2017). Disponível em:

<http://pacaembu.homebrasil.net/produto/vida-nova-ribeirao> Acesso em: 06/05/2022

Apesar dessa preferência por casas, esse produto não tinha sido ofertado até 2017 no MCMV, visto que todos os empreendimentos precedentes eram verticalizados. Isso porque a viabilização financeira desses empreendimentos horizontais demandam a incorporação de grandes glebas com menor custo, direcionando-se a propriedades rurais na periferia. Uma incorporação de maior tempo, complexidade e que demanda maior capital, diferentemente da produção vertical que ocorre em lotes já urbanizados, remanescentes em áreas consolidadas ou em áreas de expansão já loteadas.

2.6 Estabelecer uma padronização arquitetônica e da produção

A padronização arquitetônica e da produção tem sido uma prerrogativa para essa tendência de aumento de escala dos empreendimentos. Shimbo (2020) aponta que essa tendência de mega-projetos implantados em grandes glebas é um movimento acentuado após a crise de 2014 e alinha-se ao fenômeno da “condomínialização da cidade” para empreendimentos verticais (PEREIRA; PETRELLA, 2018).

Tal como apontado pelos incorporadores, a padronização reduz custos e tempo na elaboração de projeto e aprovação em órgãos públicos municipais, bem como na CEF - responsável pelo financiamento. Essa padronização arquitetônica tem como objetivo assegurar a viabilidade econômica de um produto que possui um teto de gastos pré-determinado pelo programa, na medida em que racionaliza e reduz o tempo de produção. Assim, está diretamente atrelada a uma padronização produtiva (Figura 10) na medida em que uma alimenta a outra, criando assim a possibilidade de reprodução em escala, em diferentes localidades (SHIMBO, 2010; 2020).



Figura 10. Produção em escala do empreendimento Jardim Cristo Redentor (Fonte: Pacaembu. Disponível em: <http://pacaembu.homebrasil.net/produto/vida-nova-ribeirao>. Acesso em: 06/05/2022)

O vínculo entre padronização arquitetônica e produtiva relacionam-se com diretamente com o prazo e o tempo da construção e com o risco e o retorno.

Desenvolvemos ao longo dos anos um modelo de produção escalonável e modular, que nos permite replicar em escala industrial, em diferentes localidades e de forma simultânea, um padrão uniforme de construção, cujos projetos são baseados em estruturas de fôrmas de alumínio, adaptáveis e reaproveitáveis, ajustando-se às preferências locais de consumo, que podem ser replicadas em diferentes tipos de empreendimentos. (MRV, 2019, p.84 apud SHIMBO, 2020, p. 158)

Essa racionalidade da produção habitacional em escala nacional da MRV, também pode ser vista pela na produção da Pacaembu com a replicação desse projeto e do modelo construtivo não apenas desse um grande empreendimento, mas em conjuntos habitacionais em cidades do estado de São Paulo e Paraná. Para tal, a incorporadora procura atuar em municípios com: mesma proporção da população, grandes glebas disponíveis; topográficas favoráveis à implantação de seus projetos padronizados.

2.7 Garantir uma hiper-gestão na incorporação

Ao longo do MCMV, houve um movimento de reestruturação das incorporadoras em direção a uma hiper-gestão da produção habitacional (SHIMBO, 2020). Em decorrência ao período de recessão pós 2014, houve uma redução do número de funcionários e a terceirização dos serviços técnicos, com construtoras especializadas em determinadas etapas da obra. Paralelamente, as incorporadoras 'verticalizaram' todo o ciclo de incorporação, gerindo e controlando a captação do lote, definição do empreendimento, construção e comercialização.

[A provisão é desenvolvida] por subcontratação. Mas não a subcontratação integral. Você vai contratar empresas especializadas em cada atividade. [...] Quando eu falo verticalizar é que você não consegue ter uma empresa que vai assumir a obra inteira [...] aqui você contrata empresas específicas e você faz toda a gestão, e você dá toda a inteligência do empreendimento e todo o planejamento. Todo controle é feito por nossa empresa. (Entrevista com Sócio-proprietário de incorporadora, 2021)

A gente atua em toda a parte do desenvolvimento, desde a captação até a pós-obra [...]. O que eu vejo nesse mercado de baixa renda é que a verticalização é importante. [...] porque as margens são mais estreitas que de um produto de média renda, alta renda. Então, de uma maneira geral, o que eu vejo, todo mercado e todas as empresas bem sucedidas são aquelas que verticalizaram todo o processo, que elas cuidam desde a prospecção até o pós-obra. (Entrevista com Sócio-proprietário de incorporadora de atuação regional, 2021)

Essas estratégias são identificadas na incorporação do Jardim Cristo Redentor pela Pacaembu, assim como por outras incorporadoras atuantes no município de RP. Essa reestruturação das empresas, a partir de 2014, foi fundamental para uma crescente e massiva produção habitacional, inclusive com empreendimentos em larga escala.

3. Considerações Finais

Este artigo analisou a produção massiva de empreendimentos habitacionais do segmento econômico desenvolvidos por construtoras e incorporadoras com financiamento do MCMV em RP. Argumenta-se que essa produção mostrou um ganho de escala dos empreendimentos, em número e em extensão territorial. Nesse contexto, apesar da recessão econômica, a produção habitacional pós-2014 voltou a crescer, sendo em 2017 aprovado o maior empreendimento de casas do MCMV no Brasil por uma incorporadora com atuação regional no município.

O ganho e também, o salto de escala já havia sido identificado por Shimbo (2020) ao analisar uma incorporadora de capital aberto atuando na região metropolitana de São Paulo. Nesse sentido, o artigo corrobora com a autora, vendo esse fenômeno como uma tendência da produção residencial para baixa renda ao evidenciá-lo também em outros contextos urbanos e com uma produção de incorporadoras locais e regionais. Além disso, o artigo avança analisando estratégias que têm viabilizado esse aumento na proporção desses empreendimentos, em especial, em casos extremos, como o Jardim Cristo Redentor de Ribeirão Preto.

Identificou-se sete estratégias adotadas pelas incorporadoras em diferentes dimensões e decorrentes das relações entre os agentes para viabilização da produção de um mega empreendimento. A partir de estratégias de dimensões regulatórias, as incorporadoras passaram a dispor de financiamento público (1); acessar uma demanda garantida (2); influenciar as legislações municipais (3). Essa última também uma dimensão fundiária, assim como a estratégia de estabelecer parcerias financeiras para aquisição de grandes glebas (4) e consequentemente, priorizar a preferência da demanda pelo produto “casa” (5). Por fim, as incorporadoras adotam estratégias de dimensão tecnológicas buscando estabelecer uma padronização arquitetônica e da produção (6) e garantir uma hiper-gestão na incorporação (7).

Diante dessas considerações, a pesquisa tem atualmente avançado buscando compreender como essas estratégias direcionam questões financeiras dos empreendimentos e influenciando na ampliação da margem de lucro das incorporadoras. Dentre as estratégias identificadas, temos aprofundado nas análises das parcerias financeiras para aquisição de grandes glebas e da hiper-gestão na incorporação. Tem-se questionado a importância e a recorrência das parcerias financeiras, especialmente, nesse caso, que se trata de um banco de agronegócio. Além disso, têm-se buscado compreender a expertise adquirida pelas incorporadoras menores seguindo o movimento de reestruturação das incorporadoras de capital aberto na bolsa de valores, que para além da hiper-gestão podem significar a incorporação de instrumentos financeiros nas avaliações de viabilidade dos empreendimentos.

Referências Bibliográficas

- AL-SHIRI, F. S. Impacts of large-scale residential projects on urban sustainability in Dammam Metropolitan Area, Saudi Arabia; 2016. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0197397516302788?via%3Dihub>. Acesso em: 16/05/2022
- SANTOS, D. B. O papel da COHAB-RP na produção do espaço urbano em Ribeirão Preto (SP), São Carlos, 2017
- GARCIA, T. B; AGUIAR, M. O. S; MACHADO, G. S. As incorporadoras e as estratégias atreladas à inserção urbana da habitação econômica no MCMV em Ribeirão Preto, 2022.
- SHIMBO, L. Z. Habitação Social, Habitação de Mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro, 2010
- SHIMBO, L. Z. O CONCRETO DO CAPITAL: os promotores do valor imobiliário nas cidades brasileiras, 2020
- SHIMBO, L. Z; BARDET, F; BARAVELLI, J. The financialisation of housing by numbers: Brazilian real estate developers since the Lulist era, 2022
- KLINK, J. METROPOLIS, MONEY AND MARKETS. Brazilian urban financialization in times of re-emerging global finance, 2020
- KUANG, W; LIU, J; DONG, J; CHI, W; ZHANG, C. The rapid and massive urban and industrial land expansions in China between 1990 and 2010: A CLUD-based analysis of their trajectories, patterns and drivers, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.landurbplan.2015.10.001>. Acesso em: 16/05/2022
- Sem autor. Ribeirão Preto ganha o maior empreendimento do Minha Casa Minha Vida, Grupo Pacaembu, online, em Maio de 2017. Edição 14. Disponível em: <http://pacaembu.homebrasil.net/uploads/ebooks/ebook-maio-ed-1-8.pdf>. Acesso em: 06/05/2022
- MINISTÉRIO DA ECONOMIA, Relatório de Avaliação: Programa Minha Casa Minha Vida, 2020
- PEREIRA, Paulo Cesar Xavier; PETRELLA, Guilherme. Introdução: imediato, global e total na produção do espaço. In: PEREIRA, Paulo Cesar Xavier (ORG.). Imediato, global e total na produção do espaço: a financeirização da cidade de São Paulo no século XXI. São Paulo: Universidade de São Paulo. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2018. DOI: 10.11606/9788580891492.
- PERNICE, R. Verticality and Conflicting Identities in the Contemporary Chinese City: The Urban Development of Suzhou Industrial Park, 2021. Disponível em: <http://journals.innosciencepress.com/index.php/JCAU/article/view/1026/903>. Acesso em: 16/05/2022
- POTTER, C; LABBÉ, D. Gentrification or...? Injustice in large-scale residential projects in Hanoi, 2020
- RIBEIRÃO PRETO, Lei n. 2157 de 8 de Janeiro de 2007. Dispõe sobre o Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo no Município de Ribeirão Preto. Disponível em <https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/legislacao-municipal/pesquisa.xhtml?lei=21377>. Acesso em: 07/05/2022.
- RIBEIRÃO PRETO, Lei n. 2505 de 17 de janeiro de 2012. Dispõe sobre o Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo no Município de Ribeirão Preto. Disponível em <https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/legislacao-municipal/pesquisa.xhtml?lei=33955>. Acesso em: 07/05/2022.

RIBEIRÃO PRETO, Lei n.º 2866 de 27 de abril de 2018. Dispõe sobre a Revisão do Plano Diretor implantado pela Lei Complementar n.º 501, de 31 de Outubro de 1995 e modificado pela Lei Complementar n.º 1.573, de 13 de Novembro de 2003, na forma que especifica, e dá outras providências. Disponível em <https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/files/splan/planod/18-2866-lc-revisao-pd.pdf>. Acesso em: 07/05/2022.

RIBEIRÃO PRETO, Lei n.º 2927 de 13 de dezembro de 2018. Disciplina as normas edilícias para habitação de interesse social, empreendimento de habitação de interesse social e empreendimento em zona especial de interesse social no Município de Ribeirão Preto e dá outras providências. Disponível em . Acesso em 07/05/2022.

RIBEIRÃO PRETO, Decreto no 273 de 5 de novembro de 2019. Dispõe quanto às contrapartidas a serem exigidas a título de medidas mitigadoras e compensatórias de empreendimentos que geram impactos urbanísticos significativos, regulamentando o 5º do artigo 53 e 4º do Artigo 177 da Lei Complementar no 2866, de 27 de Abril de 2018. Disponível em: <http://www.pmrp.com.br/legislacao-municipal/pesquisa/lei/39324>. Acesso em: 07/05/2022.

RIBEIRÃO PRETO. 1º Cartório de Registro de Imóveis de Ribeirão Preto. Matrículas de imóveis. Consulta oral realizada em 29/03/2022.

RIBEIRÃO PRETO. Companhia Habitacional Regional de Ribeirão Preto - COHAB-RP. Contrato de permissão de uso do cadastro de inscritos da Companhia Habitacional Regional de Ribeirão Preto - COHAB-RP, firmado com a empresa Pacaembu Empreendimentos e Construções LTDA - Contrato no 01/2017, 2017a. Disponível em <https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/transparencia/exibir-extratos?cliente=08>. Acesso em: 07/05/2022.

RIBEIRÃO PRETO. Companhia Habitacional Regional de Ribeirão Preto - COHAB-RP. Contrato de permissão de uso do cadastro de inscritos da Companhia Habitacional Regional de Ribeirão Preto - COHAB-RP, firmado com a empresa Pacaembu Empreendimentos e Construções LTDA - Contrato no 05/2017, 2017b. Disponível em <https://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/transparencia/exibir-extratos?cliente=08>. Acesso em: 07/05/2022.

ROLNIK, Raquel. Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças. São Paulo: Boitempo, 2015.

RUFINO, Beatriz. 2019. Ascensão da Associação Brasileira de Incorporadoras (ABRAINCO) na financeirização do setor imobiliário-habitacional. Anais: Tempos em/de transformação-utopias.

UNITED NATIONS. World Demographic Trends, 2018. Disponível em: <https://www.un-ilibrary.org/content/books/9789210042130/read>. Acesso em: 16/05/2022

ⁱ Mestranda em Teoria e História da Arquitetura e do Urbanismo pelo Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (IAU-USP).

ⁱⁱ Doutoranda em Teoria e História da Arquitetura e do Urbanismo pelo Instituto de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo (IAU-USP).

ⁱⁱⁱ Doutora pela Universidade Federal do ABC no Programa de Pós-graduação em Gestão e Planejamento do Território, pesquisadora colaboradora do IAU-USP e professora na Universidade de Ribeirão Preto (UNAERP).

^{iv} O valor de venda da unidade no lançamento (03/2017), de acordo com os dados da Geolmóvel foi de R\$ 215.130,66 em valores corrigidos pelo IGP-DI (07/2022), ou seja, com valor de R\$4.606,65 por metro quadrado.

^v Dadas as características do setor de real estate, é necessário que os sistemas de gerenciamento sejam capazes de isolar riscos, no sentido de ficarem contidos no ambiente de cada empreendimento sem contaminar outros empreendimentos ou mesmo a empresa como um todo. Essa necessidade faz com que a forma mais competente para gerir empresas e empreendimentos do real estate seja considerando cada empreendimento isoladamente, cada empreendimento gerido em Sistemas Empreendimento (SE) próprio, e o Sistema Gerenciador de Investimentos (SGI), este voltado para gerenciar os recursos da empresa como um todo." (MONETTI, 2011, p.126)

^{vi} A COCRED foi fundada em 1969 como Cooperativa de Crédito dos Plantadores de Cana de Sertãozinho, em 1975 passa a realizar abertura de contas correntes e emitir talões de cheque. Em 2003 a COCRED incorpora o Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil (SICOOB) passando a se chamar SICOOB-COCRED, aumentando sua capacidade de concessão de crédito e desenvolvimento para o associado.